

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير  
جامعة ابن خلدون - تيارت



دروس في نظرية التجارة الدولية

مطبوعة توجيهية لطلبة:

السنة الثالثة ليسانس تجارة دولية

السنة الثالثة ليسانس تأمينات وبنوك

السنة الأولى ماستر تجارة دولية

من إعداد:

الدكتور سدي علي

السنة الدراسية 2014-2015

## مقدمة

الفصل الأول: مقدمة: الاقتصاد العالمي اليوم

الفصل الثاني: قانون الميزة النسبية.

الفصل الثالث: النظرية المعيارية للتجارة الدولية

الفصل الرابع: النظرية النيوكلاسيكية في تفسير التبادلات التجارية الدولية

1- نظرية هكشر - أولين في تفسير التجارة الدولية (النظرية السويدية)

2- نظرية مساواة أسعار عناصر الإنتاج (ساميلسون 1954)

3- اختبار ليونتيف لنظرية هكشر - أولين: (مناقضة ليونتيف)

الفصل الخامس: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية

1- نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة

2- التجارة الخارجية على أساس تنوع المنتجات

3- التجارة الخارجية على أساس الفجوة التكنولوجية و دورة حياة المنتج

أولاً- التجارة الخارجية على أساس الفجوة التكنولوجية

ثانياً- التجارة الخارجية على أساس دورة حياة المنتج

الفصل السادس: النماذج التجريبية في التجارة الدولية

1- التجارة الخارجية على أساس اقتصاديات الحجم

2- نموذج الجاذبية لتفسير التجارة الدولية

الفصل السابع: النظريات الجديدة "الجديدة" في التجارة الدولية

1- نموذج عدم تجانس المؤسسات لـ ( Melitz )

2- سلوك المؤسسات والتخصص العمودي Antras & Helpman

3- شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات

مراجع مختارة

## مقدمة

نتوجه بهذه المطبوعة إلى طلبة السنة الثالثة تجارة دولية، تأمينات وبنوك وكذا السنة الأولى ماستر تجارة دولية والذي يغطي جانب النظريات التي تفسر التجارة الدولية، وننطلق من شرح النظرية المهمة حول الميزة النسبية ، لندرس أسس ومكاسب التجارة الدولية، نظرية هيكشر و أولين للتجارة الدولية وإسقاطاتها التجريبية ، الفصل الخامس من هذه المطبوعة يتناول ما يسمى النظريات الحديثة في التجارة الدولية، يليه الحديث عن نموذجين مهمين من النماذج التجريبية حيث تعتمد التجارة على الاقتصاديات السلمية والمنافسة غير التامة، وكذا استعمالات نموذج الجاذبية في تفسير التجارة الدولية، الفصل السابع يتناول ما يسمى في الأدبيات الحديثة بالنماذج الجديدة "الجديدة" في تفسير التجارة الدولية.

اعتمدنا بشكل جوهري في الفصول الثلاثة الأولى على ترجمة كتاب الاقتصاد الدولي لدومنيك سلفاتور وذلك في طبعته التاسعة 2007 وطبعته الحادية عشر 2013 عن دار النشر ويلي Wiley وهو الكتاب المعتمد في أغلب الجامعات الأمريكية والكثير من جامعات العالم. أما بقية الفصول فقد كانت مجهود خاصا بالاعتماد على العديد من الكتب وغيرها من المصادر المشار إلى أهمها في آخر هذه المطبوعة.

## الفصل الأول

## مقدمة: الاقتصاد العالمي اليوم

### الأهداف التعليمية

بعد الاطلاع على الفصل ستصبح لدى الطالب القدرة على:

- فهم العلاقة بين التجارة الدولية والمستوى المعيشي للبلدان.
- وصف قضايا (المظاهر التجارية والمالية) للاقتصاد الدولي
- تحديد التحديات الرئيسية في الاقتصاد الدولي للعالم اليوم.

## 1.1 أهمية الاقتصاد الدولي

ركزنا في هذا الجزء الأول من الفصل على الاقتصاد الأمريكي باعتباره الاقتصاد الأكبر في العالم و قاطرة الاقتصاد الدولي.

عندما يقوم مواطن دولة ما بشراء آلة نسخ (Canon) أو تلفاز (Sony) أو سيارة (BMW) أو إطار سيارة (Mechelin) أو علبة شكولاتة (Perugina) أو حقيبة يد (Fendi)، أو سترة صيد (Burberry) فهو بشكل واضح يشتري منتوجا أجنبيا، وما ذكرناه ليس إلا بعض الأمثلة عن المنتجات الكثيرة المتوفرة للمستهلكين عبر العالم والتي يتم تبادلها دوليا، وغالبا ما لا ندرك أن المنتجات التي نستعملها، أو أجزاء منها تم إنتاجها بالخارج.

على سبيل المثال فإن القماش المستورد والذي يستخدم في صناعة طواقم الملابس في الولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى أغلب مكونات وأجزاء الحواسيب من نوع (Dell) هي في الواقع مصنوعة خارجها (أنظر دراسة الحالة: 1.1) كما أنه من الصعب تمييز ما هو أمريكي في سيارة أمريكية (أنظر دراسة الحالة 2.1)، الكثير من الأحذية التي تحمل علامات أمريكية مصنوعة في الخارج، التتيغستن المعدني المستعمل في المصابيح يتم أيضا استيراده، حاله حال القهوة أو الموز وهكذا.

السائح الأمريكي يحتاج لمبادلة الدولار الأمريكي بنظيره الكندي أو البيزو المكسيكي، وكذا الأورو (عملة الاتحاد النقدي الأوربي)، الجنيه الاسترليني البريطاني أو الين الياباني وذلك لدفع مستحقات غرف الفنادق، الوجبات، الرحلات الترفيهية وكذا التذكارات، إن البرامج الإخبارية وصفحات الجرائد اليومية تغص بالتقارير عن الخلافات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا، طلبات الحماية لصناعاتها النسيجية و صناعاتها للحديد والصلب

من الواردات، مخاوف من أن أوروبا ستصبح أكثر حمائية بمجرد استكمالها لمسار تكاملها الاقتصادي و النقدي، هناك أيضا شكاوي من أن اليابان والصين لا تمنح المنتجات الأمريكية نفس الحرية التي تتمتع بها سلعاها في الولايات المتحدة الأمريكية وكذا الخوف من أن تنسيقا غير ملائم في السياسات الاقتصادية بين الدول الصناعية الكبرى قد يؤدي إلى عاصفة من الضغوطات الانكماشية الدولية وكذا إلى اقتصاد عالمي غير مستقر، وهكذا.

في نفس السياق فإنّ هناك مخاوف من العولمة التي تأخذ الوظائف من دول متطورة خارج حدودها وتستورد المهاجرين الشرعيين وغير الشرعيين الذين يستحوذون على وظائف في الولايات المتحدة و الإتحاد الأوربي مثلا، العجز التجاري الأمريكي الكبير والمتواصل وتزايد تحديات القدرة التنافسية الصينية، الاستثمار الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات التي تنتقل التكنولوجيا خارج الحدود، فشل الإصلاحات الاقتصادية في روسيا وأوروبا الشرقية، المجاعة في إفريقيا والفقر المدقع في العديد من الدول، تزايد الفوارق في الدخل على المستوى العالمي، و كذا عدم الاستقرار السياسي عبر العالم (الأزمات في دول الربيع العربي وأوكرانيا) تصدير التجهيزات النووية (برنامج إيران النووي) والإرهاب و كذا الأزمات المالية وعدم الاستقرار المالي الدولي تمثل كل هذه المواضيع وغيرها بطريقة مباشرة وغير مباشرة قضايا الاقتصاد الدولي.

وبالتالي فمن الضروري امتلاك بعض المعرفة حول الاقتصاد الدولي لفهم العالم اليوم وكذا حتى تكون لديك المعلومة كمستهلك، مواطن أو ناخب، على مستوى تطبيقي أكثر فدراسة الاقتصاد الدولي إحدى متطلبات الحصول على أغلب الوظائف، خاصة لدى الشركات متعددة الجنسيات، مؤسسات الخدمات المالية، البنوك الدولية، الوكالات الحكومية كوزارة التجارة، والمنظمات الدولية كالأمن المتحدة، البنك العالمي، وصندوق النقد الدولي.

## 2.1 التجارة الدولية والمستوى المعيشي للبلدان

تمتلك الولايات المتحدة الأمريكية، التي تعد أقوى اقتصاد في العالم، القدرة على إنتاج أغلب المنتجات التي تحتاج بفعالية نسبية بفضل امتدادها الواسع (شبه قارة) غناها بالمواد البشرية والطبيعية المتنوعة وهو ما يناقض وضعية البلدان المصنّعة الصغيرة كسويسرا أو النمسا التي تمتلك القليل من المواد الخاصة وتنتج وتصدر عدد أقل من المنتجات وتستورد البقية. حتى بلدان صناعية أكبر كاليابان، ألمانيا، فرنسا، انكلترا، إيطاليا و كندا تعتمد على التجارة الدولية. بالنسبة للبلدان النامية فإنّ التصدير يوفر فرص العمل ومكاسب لدفع ثمن المنتجات التي لا تستطيع إنتاجها محليا و كذا التكنولوجيا المتطورة التي تحتاجها.

دراسة الحالة 1-1 حواسيب DELL والحواسيب الاخرى التي تباع في الولايات المتحدة يمكن أن تكون أي

شيء ما عدا أمريكية !

عن طريق مقرها الرئيسي الموجود في Round Rock بتكساس، تدير شركة Dell شبكة إنتاج عالمية في 34 بلدا في أمريكا، أوروبا وآسيا. بالنسبة لأغلب أجهزة الكمبيوتر التي تباع بالولايات المتحدة، تقوم Dell بالتجميع النهائي فقط محليا، حيث تقوم Dell بالتجميع النهائي فقط محليا بالاعتماد على موردين من الخارج و مصنعين متعاقدين للمكونات والأجهزة الخارجية، لوحة الدوائر الإلكترونية المطبوعة (PCB) **الأجهزة المجمعّة وشبه المجمعّة.** و يعود السبب في ذلك إلا أن أغلب الأجزاء والمكونات تنتج بتكاليف أرخص في دول أخرى ثم يتم استيرادها (أنظر الجدول 1.1)، فلا المكونات عالية القيمة و لا حتى المكونات ذات القيمة المنخفضة جدا مثل أسلاك الطاقة أو لوحات المفاتيح ( تتم صنعها بالقرب من مصانع التجميع الخاصة بـDell. إنما يتم انتاج بعض مكونات المستوى المتوسط محليا (مثل اللوحات الأم ولوحة الدوائر الإلكترونية المطبوعة) والتي تعد مكلفة جدا للشحن عن طريق الجو من أجل تلبية التقلبات في الطلب، وعدم المخاطرة بانقطاع المخزون)، لكن حتى هذا لا يمكن اعتباره قاعدة عامة.

سنة 2009 أكثر من 90 بالمئة من كل الأجزاء والمكونات التي دخلت في صناعة أجهزة

الكمبيوتر HP تمت صنعها خارج الولايات المتحدة. أغلب مكونات هاتف Apple iPhone هي مكونات آسيوية الصنع: الشاشة من اليابان، الذاكرة من كوريا الجنوبية وتم تجميعها في الصين. تساهم Apple بالتصميم والبرمجيات، كما تدمج اختراعات الآخرين. تتم صناعة iPad من أجزاء ومكونات مصنوعة من

طرف Samsung، L.G Display (كوريا الجنوبية)، Toshiba (اليابان)، Broadcom (الولايات المتحدة)، Catcher Technologies، Wintek، Simple Technology، و Novateck Microelectronics (تايوان) و STMicroelectronics (إيطاليا وفرنسا) ويتم تجميعها في الصين. أقل من 30 بالمئة من أجزاء ومكونات طائرة Boeing الجديدة 787 Dreamliner التي دخلت الخدمة سنة 2011 تمت صناعتها في الولايات المتحدة.

#### الجدول 1.1 المواقع والشركات التي تزود أجهزة الكمبيوتر Dell بأجزاء ومكونات خاصة.

الجزء/المكون	الموقع	الشركة
الشاشات	أوروبا وآسيا	Phillips, Nokia, Samsung, Sony, Acer
لوحة الدوائر الإلكترونية	آسيا اسكتلندا وشرق أوروبا	SCI, Celestica
القارئات	آسيا، سانغفورة أساسا	Seagate, Maxtor, Western Digital
الطابعات	أوروبا (برشلونة)	Acer
الهياكل المجمع	آسيا وشرق أوروبا	Hon Hai/Foxteq
الهياكل	آسيا وايرلندا	Hon Hai/Foxteq

Sources: J. Dedrick and K. L. Kraemer, "Dell Computer: Organization of a Global Production Network" and "Globalization of the Personal Computer Industry: Trends and Implications," Working Paper, Irvine, CA: Center for Research on Information Technology and Organizations (CRITO), University of California, Irvine, 2002; "The Laptop Trail," The Wall Street Journal, June 9, 2005, p. 31; "Rising in the East," The Economist, January 3, 2009, p. 47; <http://www.ipadforums.net/apple-ipad-news/514-rumor-alert-ipad-release-date-likely-Friday-march-26th-2.html>; and "Dreamliner Production Gets Closer Monitoring." The Wall Street Journal, October 7, 2009, p. B1.

#### دراسة الحالة 1-2 ما هو تعريف السيارة "الأمريكية"؟

قد تبدو مسألة تعريف ما هي السيارات الأمريكية مسألة غريبة و قد يكون من الصعب الإجابة على هذا السؤال. فهل ينبغي اعتبار سيارة Honda Accord التي يتم إنتاجها في ولاية أوهايو سيارة أمريكية؟ ماذا عن السيارة النفعية الصغيرة الخاصة بـ Chrysler التي يتم إنتاجها في كندا (خاصة عندما كانت Daimler-Chrysler الألمانية تمتلك Chrysler). هل سيارة Toyota التي تصنع في Kentucky أو Mazda والتي تستعمل حوالي 40 بالمئة من الأجزاء اليابانية المستوردة سيارات أمريكية؟ من الواضح أنه يصبح صعبا أكثر فأكثر تعريف ما هو أمريكي، وتختلف الآراء حول هذا على نطاق واسع.

بالنسبة للبعض فإن أي سيارة تم تجميعها في أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة، كندا و المكسيك) يجب اعتبارها أمريكية كون هذه السيارات تستعمل أجزاء صنعت في الولايات المتحدة. لكن نقابة عمال السيارات المتحدة ترى أن السيارات المصنوعة في كندا والمكسيك تأخذ الوظائف الأمريكية. كما يرى البعض أن السيارات التي يتم إنتاجها من طرف المصانع المملوكة من طرف اليابانيين في الولايات المتحدة هي سيارات أمريكية لأنها تمنح وظائف للأمريكيين. فيما يرى البعض الآخر أن إنتاج هذه الوحدات العابرة للحدود هو إنتاج أجنبي لأن (1) الوظائف التي تخلقها تم أخذها من صناعات السيارات الأمريكية، (2) تستعمل حوالي 40 بالمئة من الأجزاء المستوردة من اليابان، و (3) تقوم بتحويل الأرباح

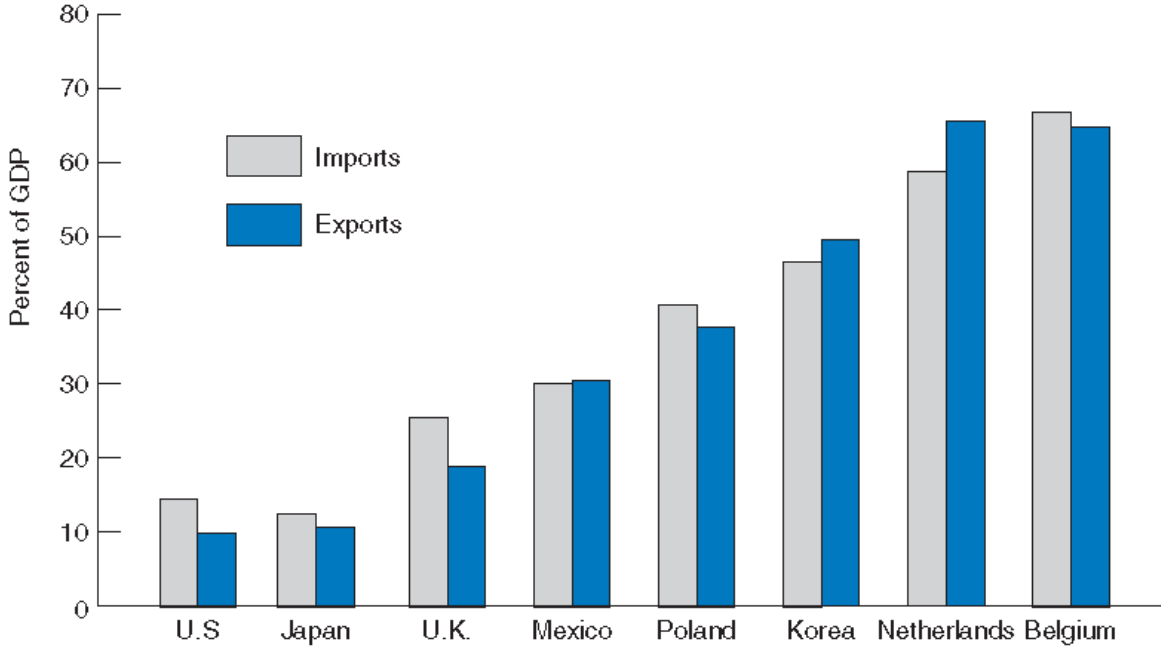


إلى اليابان. ماذا لو قامت الوحدات اليابانية الموجودة في الولايات المتحدة بزيادة استعمالها للأجزاء الأمريكية على 75 أو 90 بالمئة؟ هل ستكون سيارة Ford Probe التي تصنعها Mazda لصالح Ford في مصنع Mazda بولاية ميشيغان أمريكية؟

فمن الصعب أن تقرر بالضبط ما هي سيارة أمريكية حتى بعد قانون وضع العلامات الخاص بالسيارات الأمريكية لعام 1992، و الذي يتطلب من جميع السيارات التي تباع في الولايات المتحدة أن تشير إلى النسبة المئوية من الأجزاء المحلية أو الأجنبية في السيارة. ويمكن لأحدنا أن يسأل حتى عن واقعية هذا السؤال على الإطلاق في ظل عالم يتزايد ترابطا وعولمة يوما بعد يوم. من أجل أن تكون أكثر تنافسية، يجب على شركات صناعة السيارات شراء قطع الغيار والمكونات أينما كانت أرخص و أفضل صنعا، و بيع السيارات عبر جميع أنحاء العالم حتى تحقق اقتصاديات الحجم (السلمية). تقوم Ford بتصميم سياراتها في ست دول (الولايات المتحدة، المملكة المتحدة، ألمانيا، إيطاليا، اليابان وأستراليا)، ولديها مرافق إنتاج في 30 موقعا (3 في أمريكا الشمالية، 3 في أمريكا الجنوبية، 7 في آسيا و 17 في أوروبا)، وتوظف من العمال خارج الولايات المتحدة أكثر مما توظف داخلها. في الواقع، صناعة السيارات والعديد من الصناعات الأخرى تتجه بسرعة نحو حفنة من الشركات العالمية المستقلة.

Sources: "Honda's Nationality Proves Troublesome for Free-Trade Pact," *The New York Times*, October 9, 1992, p. 1; "What Is a U.S. Car? Read the Label," *The New York Times*, September 18, 1994, Section 3, p. 6; "Made in America? Not Exactly: Transplants Use Japanese Car Parts," *The Wall Street Journal*, September 1, 1995, p. A3B; "And Then There Were Five," *U.S. News & World Report*, March 4, 2000, p. 46; "What Is an American Car?" *The Wall Street Journal*, January 26, 2009, p. A5; and "One Ford for the Whole World," *Businessweek*, May 15, 2009, pp. 58-59

يمكننا قياس العلاقات الاقتصادية بين البلدان أو الترابط بينها بواسطة العلاقة بين صادراتها و وارداتها من السلع والخدمات و ناتجها الداخلي الخام (GDP) والذي يشير إلى القيمة الكلية للسلع والخدمات المنتجة في بلد ما، (الشكل 1.1) يظهر أن الواردات والصادرات كنسبة من (GDP) تكون أكثر بالنسبة للبلدان الصناعية والنامية مقارنة مع الولايات المتحدة، وعليه فإن التجارة الدولية أكثر أهمية لأغلب الدول النامية مقارنة بالولايات المتحدة.



الشكل 1.1. الصادرات والواردات كنسبة من الناتج الداخلي الخام في عدد من الدول 2011.

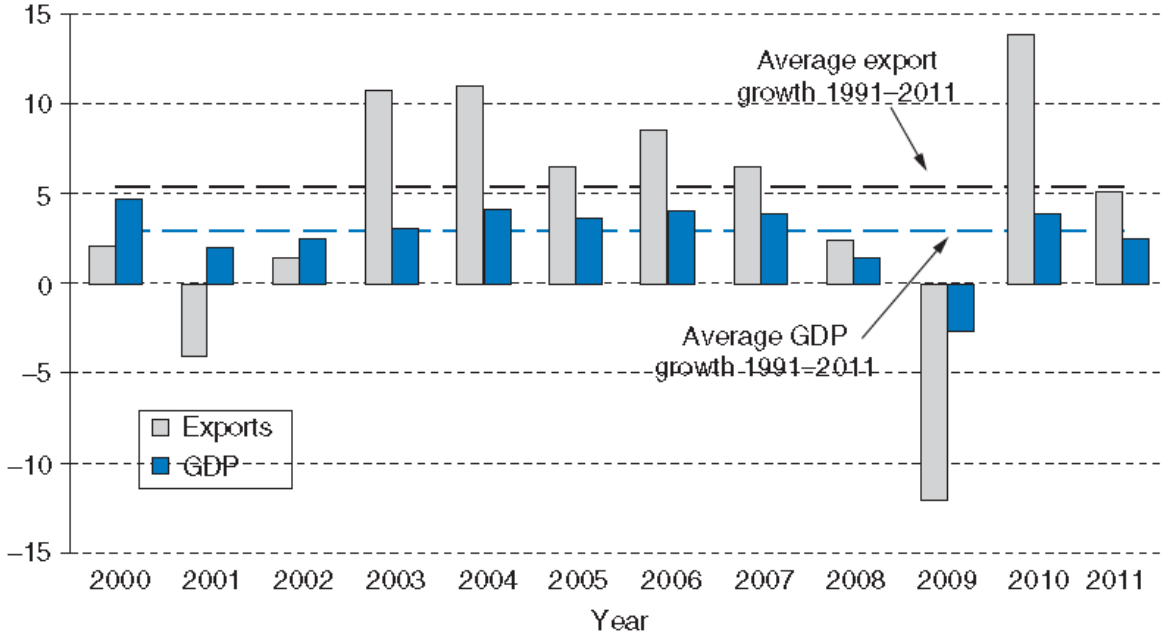
التجارة الخارجية (الصادرات والواردات) هي أكثر أهمية في البلدان الصناعية الصغرى والدول النامية منها في الولايات المتحدة.

Source: International Monetary Fund, International Financial Statistics, Washington, D.C.: IMF, July 2012.

رغم أن الولايات المتحدة تعتمد في جزء صغير نسبيا على التجارة الدولية فإن جزءاً كبيراً من مستواها المعيشي يعتمد عليها، أولاً وقبل كل شيء هناك عدد كبير من السلع كالحفوة، الموز، الكاكاو، والتي لا ينتجها البلد على الإطلاق، بالإضافة إلى ذلك فالولايات المتحدة الأمريكية، ليس لديها مخزون من القصدير التتغستن أو الكروم والتي تعد معادن مهمة في بعض العمليات الصناعية، ولديها مخزونات محدودة من البترول (التقليدي)، النحاس وعدة معادن أخرى، بطريقة أكثر عمقا فإن من الناحية الكمية المتعلقة بالمستوى المعيشي للبلد يمكن إنتاج العديد من المنتجات محليا لكن بتكلفة أكثر من الخارج، سوف نرى لاحقا أنّ هذه المنتجات تمثل القدر الأكبر من الأرباح أو المكاسب من التجارة.

بلا شك، فإنه يمكن للولايات المتحدة الأمريكية أن تنسحب من التجارة العالمية، وأن تصمد دون انهيار جذري لمستواها المعيشي، وهو ما لا يمكننا قوله عن بلدان كاليابان، ألمانيا، إنجلترا أو إيطاليا -دون الحديث عن سويسرا أو النمسا- حتى روسيا أو الصين،

والتي لأسباب سياسية وعسكرية كانت تمجد الاكتفاء الذاتي في الماضي، وصلت إلى الاعتراف بحاجتها لاستيراد منتجات عالية التكنولوجيا، أو رؤوس أموال أجنبية وحتى الحبوب، والسويا و سلع زراعية أخرى، في نفس الوقت لدى هذه البلدان القدرة على تصدير كميات كبيرة من سلعها وخدماتها من أجل دفع مستحقات الواردات التي تحتاجها.



الشكل 2.1. نمو التجارة العالمية والناتج الداخلي الخام 2000-2011 التغيير (السنوي للنسب الصادرات)

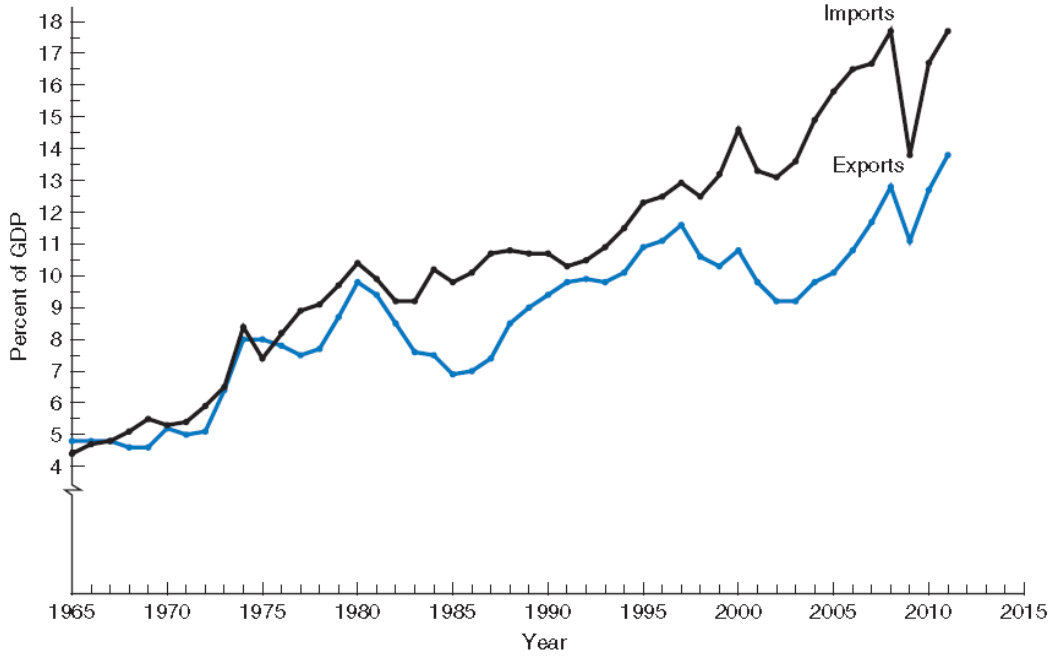
Source: World Trade Organization, World Trade Report, Geneva: WTO, 2012, p. 18.

التجارة الدولية نمت بسرعة أكبر من الإنتاج العالمي ما عدا سنتي 2001 و 2009.

بصفة عامة تزايد الترابط الاقتصادي ما بين الدول عبر السنوات، ويمكن قياس ذلك بالسرعة الأكبر لنمو التجارة العالمية على حساب الإنتاج العالمي (أنظر الشكل 2.1) وبالتأكيد فقد كانت هذه حال الولايات المتحدة الأمريكية خلال العقود الأربعة، الماضية. لقد كانت سنة 2001 هي الاستثناء الوحيد، حيث نمت (GDP) العالمي بصفة طفيفة في حين تراجعت التجارة العالمية بنسبة 1% (التراجع الأول من نوعه منذ 1982-1983) ويعود هذا التراجع في جزئه الأكبر إلى الركود الاقتصادي للولايات المتحدة سنة 2001، و القلق من الإرهاب الذي تبع الهجوم على مركز التجارة العالمية في مدينة نيويورك

2001/09/11، في المقابل استرجع منحى التجارة العالمية نموه بصفة أسرع من الإنتاج العالمي سنة 2002.

#### دراسة الحالة 1-4 تزايد أهمية التجارة الدولية للولايات المتحدة



#### الشكل 3.1 الصادرات والواردات كنسبة من الناتج الداخلي الخام الأمريكي 1965-2011.

ارتفعت حصة الواردات والصادرات في الناتج الداخلي الخام الأمريكي بحدّة منذ بداية السبعينات، وعليه فقد أصبحت التجارة الدولية مهمة بشكل متزايد للولايات المتحدة. خلال النصف الأول من الثمانينات ومرة أخرى ما بين 1996 و 2006. الواردات الأمريكية تتجاوز صادراتها بشكل كبير مكرسة العجز التجاري الكبير لها.

Source: International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook (Washington, D.C., various issues).

لكن هناك العديد من الطرق الأخرى لترابط الدول فيما بينها بحيث تؤثر الأحداث والسياسات الاقتصادية لبلد ما في البلدان الأخرى (والعكس صحيح). على سبيل المثال إذا قامت الولايات المتحدة بتحفيز اقتصادها، فجزء من زيادة الطلب على السلع والخدمات من طرف مواطنيها يزيد من الواردات، وهو ما سيحفز اقتصاديات البلدان المصدرة لهذه السلع والخدمات، من جهة أخرى فإنّ رفع معدل الفائدة في الولايات المتحدة يجلب رؤوس الأموال من الخارج وسيرفع من القيمة الدولية للدولار، وهو ما يشجّع الواردات الأمريكية ويكبح صادراتها مؤثرا على النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة ومشجعا له في الخارج.

في الأخير فإن المفاوضات التجارية، التي تقلص الحواجز التعريفية بين الدول يمكن أن تؤدي إلى زيادة صادرات المنتجات عالية التكنولوجيا (كالحواسيب) وبالتالي زيادة في مناصب العمل والأجور في هذه الصناعات في الولايات المتحدة ، ويمكنها أيضا أن تقود إلى زيادة واردات الأحذية والمنسوجات وهو ما يقلص مناصب العمل والأجور بشكل رهيب في هذه القطاعات.

و عليه فإننا نرى لأي درجة أصبحت الدول مترابطة في عالم اليوم، وكيف أن سياسات حكومية تهدف إلى معالجة مشاكل داخلية بحته يمكن أن يكون لها آثار دولية واضحة.

### 3.1. الشركاء التجاريون الرئيسيون للولايات المتحدة الأمريكية نموذج الجاذبية

لقد رأينا أن للتجارة الدولية أهمية متنامية في زيادة رفاهية الدول، لكن من هم الشركاء التجاريون الرئيسيون للولايات المتحدة ولماذا؟

على العموم فإننا نتوقع أن الدول تتاجر بصفة أكبر من الدول الكبرى (أي مع دول ذات (GDP) الأكبر) ثم مع دول أصغر، ومع دول أقرب جغرافيا أكثر منها مع الأبعد جغرافيا (والتي تكون تكلفة النقل إليها أعلى)، مع دول ذات أنظمة اقتصادية أكثر انفتاحا بصفة أكبر من الدول الأقل انفتاحا ومع دول ذات لغة وخلفية ثقافية متشابهة أكثر من أخرى تختلف لديها هذه المتغيرات.

في صيغته البسيطة، يفترض «نموذج الجاذبية» (مع ثبات بقية المتغيرات)، أن حجم التجارة الثنائية بين بلدين يتناسب أو على الأقل يرتبط إيجابيا مع حجم الـ(GDP) للبلدين ويكون التبادل أقل كلما كانت المسافة بين البلدين أكبر، كما في قانون الجاذبية لنيوتن (Newton) في الفيزياء، بعبارة أخرى فكلما كانت البلدان أكبر (وأكثر تساويا في الحجم) وأقرب كلما كان حجم التبادل المنتظر أكبر.

حسب «نموذج الجاذبية» فإن الولايات المتحدة ستتاجر بصفة أكبر مع جيرانها كندا والمكسيك منها مع بلدان مماثلة لكنها أبعد. و بصفة أكبر مع اقتصاديات أكبر كالصين، اليابان وألمانيا منها مع اقتصاديات أصغر، وهو بالضبط ما يبينه الجدول (2.1). الشركاء الأكبر للولايات المتحدة هم عموما الأقرب و/أو الأكبر (ملحق هذا الفصل يعطي تفاصيل

أكثر على نوعية السلع وتركيزها الجغرافي، بالإضافة إلى المصدرين و المستوردين العالميين للسلع والخدمات - دراسة حالة: 1.13، يتبين بعد ذلك السلع الرئيسية المصدرة والمستوردة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية).

### الجدول 3.1: الشركاء التجاريون الرئيسيون للولايات المتحدة الأمريكية سنة 2011 (مليار دولار)

البلدان	الصادرات	الواردات	صادرات + واردات
كندا	282.3	320.5	602.8
الصين	105.3	400.6	505.9
المكسيك	198.7	267.3	466.0
اليابان	67.2	131.8	199.0
ألمانيا	49.6	99.4	149.0
المملكة المتحدة	57.0	51.9	108.9
كوريا الجنوبية	45.2	57.5	102.7
فرنسا	28.5	40.7	69.2
تايوان	27.1	41.5	68.6
إيطاليا	16.2	34.3	50.5

Source: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, July 2012), pp. 34-35.

## 1.4. القضايا الكبرى للاقتصاد الدولي

يعالج الاقتصاد الدولي الترابط الاقتصادي والمالي ما بين الدول بحيث يحل تدفقات السلع، المدفوعات والنقود (العملات) بين دولة ما وبقية العالم، السياسات المطبقة لضبط هذه التدفقات و أثرها على رفاهية الدولة. هذا الترابط الاقتصادي والمالي يتأثر ويؤثر بالمقابل على العلاقات السياسية، الاجتماعية، الثقافية والعسكرية ما بين الدول.

الاقتصاد الدولي يعالج خصوصا نظرية التجارة الدولية، السياسات التجارية الدولية، ميزان المدفوعات و أسواق الصرف الدولية و كذا الاقتصاد الكلي المفتوح. تحلل نظرية التجارة الدولية قواعد التجارة والمكاسب المنتظرة منها. السياسات التجارية الدولية تدرس أسباب وآثار العراقيل التجارية. ميزان المدفوعات يقيس مداخيل و مدفوعات الدولة من وإلى

العالم، أسواق الصرف الدولية تمثل الهيكل المؤسسي لتبادلات عملة دولة ما مع بقية عمالات العالم، وأخيرا الاقتصاد الكلي في اقتصاد مفتوح يعالج آليات تعديل اختلال ميزان المدفوعات (العجز والفائض). بدرجة أكبر فإن الاقتصاد الدولي يحل العلاقة ما بين القطاعات الداخلية والخارجية لاقتصاد دولة ما والطريقة التي تربط بها هذه القطاعات مع بقية الاقتصاد العالمي الخاضع لأنظمة نقدية مختلفة.

تمثل نظرية التجارة الدولية والسياسات التجارية الدولية الجانب الاقتصادي الجزئي من الاقتصاد الدولي لأنها تتعامل مع الدول بصفة فردية، أو على المستوى الوحدوي. و ذلك بالسعر (النسبي) للسلع الفردية. من جهة أخرى وبحكم أن ميزان المدفوعات يتعامل مع المداخل والمدفوعات الكلية و كذا عملية تعديله والسياسات الاقتصادية الأخرى التي تؤثر على مستوى الدخل الوطني و المستوى العام للأسعار للدولة ككل، فهو يمثل الجانب الاقتصادي الكلي للاقتصاد الدولي. وعادة ما يشار إليه بالاقتصاد الكلي المفتوح أو المالية الدولية.

تختلف العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية الجهوية (بمعنى العلاقات الاقتصادية بين مختلف أجزاء نفس البلد)، وهو ما يتطلب أدوات تحليل مختلفة ويبرز كون الاقتصاد الدولي فرع مستقل عن فروع الاقتصاد. بصفة عامة تفرض البلدان بعض القيود على تدفقات السلع والخدمات وعوامل الإنتاج التي تعبر حدودها وليس على التدفقات داخلها. بالإضافة إلى ذلك فإن التدفقات الدولية تتأثر إلى حد ما، باختلاف اللغات، التقاليد والقوانين. علاوة على ذلك، فإن التدفقات الدولية للسلع والخدمات والموارد تؤدي إلى مدفوعات ومداخل بالعملات الأجنبية، والتي تتغير قيمتها عبر الزمن.

عرف الاقتصاد الدولي عبر القرنين الأخيرين تطورا طويلا متواصلا وغنيا، بمساهمة أشهر وأرقى الاقتصاديين من آدم سميث إلى ديفيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، ألفرد مارشال، جون مينارد كيزر وبول سموليسن، وسنقوم بدراسة مساهماتهم ومساهمات اقتصاديين آخرين في ما يتقدم من الفصول. إن أي فرع من فروع الاقتصاد بما فيها الفروع الحديثة لا تعد مثل هذه المساهمات المتميزة.

## 5.1. هدف نظريات الاقتصاد الدولي وسياساته

إنّ هدف النظرية الاقتصادية بصفة عامة هي التنبؤ والتفسير. بحيث تتجرد النظرية الاقتصادية من كل الجزئيات التي تحيط بحدث اقتصادي بهدف عزل المتغيرات والعلاقات القليلة التي تعتبرها مهمة من أجل تفسير هذا الحدث والتنبؤ به. تفترض النظرية الاقتصادية الدولية بصفة عامة عالما من دولتين، سلعتين وعاملي إنتاج، كما تفترض أيضا عدم وجود قيوم تجارية في البلدان، انتقال حر وتام لعوامل الإنتاج داخل حدود البلدان، لكن ليس خارجها، منافسة تامة في كل أسواق السلع وعوامل الإنتاج وبدون أي تكلفة نقل.

قد تبدو هذه الافتراضات مقيدة دون مُسوّغ، مع ذلك فإنّ أغلب النتائج المتوصل إليها على أساس هذه الافتراضات المبسطة تصمد عند رفع هذه الافتراضات للتعامل مع عالم يتكوّن من أكثر من دولتين أكثر من سلعتين و أكثر من عاملي إنتاج وفي عالم يتميز ببعض الحركة في عوامل الإنتاج، منافسة غير تامة، تكاليف نقل، قيود على التجارة الدولية.

انطلاقا من الافتراضات المبسطة المذكورة سابقا فإنّ النظرية الاقتصادية الدولية تدرس أسس ومكاسب التجارة الدولية، أسباب وآثار القيود التجارية، السياسات المطبقة لتنظيم ومراقبة المدفوعات و المداخل وآثار هذه السياسات على رفاة بلد ما والبلدان الأخرى. كما تدرس النظرية الاقتصادية الدولية أيضا فعالية السياسات الاقتصادية الكلية في ظل مختلف أنواع الاتفاقيات النقدية الدولية أو الأنظمة النقدية.

رغم أن الجزء الأكبر من الاقتصاد الدولي يمثل تطبيق المبادئ العامة للاقتصاد الجزئي أو الكلي في الإطار الدولي، فقد تحققت العديد من الإنجازات النظرية في مجال الاقتصاد الدولي ذاته، لتجد طريقها لاحقا إلى مجال النظرية الاقتصادية العامة، وكمثال على ذلك ما يسمى بنظرية الاختيار الثاني (التي سناقشها في المبحث 10.4.1أ). نظرية الإنتاج والتوازن العام، نظرية النمو، اقتصاد الرفاه، وغيرها من نظريات الاقتصاد الأخرى التي استفادت من الأبحاث في الاقتصاد الدولي، هذه المساهمات تبين حيوية وأهمية الاقتصاد الدولي كفرع خاص من الاقتصاد.



## 6.1. التحديات الحالية للاقتصاد الدولي

في هذا الفرع سنعرف باختصار أهم مشاكل أو تحديات الاقتصاد الدولي التي تواجه العالم اليوم ويتعلق الأمر بالمشاكل التي تساعدنا دراسة نظريات وسياسات الاقتصاد الدولي على فهمها وتقييم المقترحات المقدمة لحلها. إنَّ أهم مشكلة تجارية دولية تواجه العالم اليوم هي تصاعد الحماية التجارية في الدول المتطورة، أما أهم مشكل نقدي دولي فهو التقلبات المالية الشديدة والاختلال الكبير والمستمر في أسعار الصرف.

هناك مشاكل خطيرة أخرى، منها تصاعد المنافسة الدولية من طرف الصين والخوف من فقدان الوظائف في الولايات المتحدة والدول المتطورة الأخرى؛ بطالة بنيوية مرتفعة ونمو بطيء في أوروبا، والحاجة إلى إعادة هيكلة اليابان، الأزمات المالية في الأسواق الاقتصادية الصاعدة، إعادة هيكلة الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية والفقر الشديد في العديد من الدول النامية، سنعطي فيما يلي وصفا مختصرا لهذه المشاكل.

### 6.1.أ. الحماية التجارية في الدول المتطورة

في الدراسة الخاصة بالنظرية البحتة للتجارة الدولية، سوف نرى أن السياسة الأفضل للعالم بأكمله هي الحرية التجارية، وكل بلد يتخصص في إنتاج تلك السلع التي يمكنه إنتاجها بكفاءة أكبر، وبتصدير بعضها يمكنه أن يحصل على سلع أخرى لا يمكنه أن ينتجها داخليا. لكن على أرض الواقع تفرض أغلب الدول بعض القيود على التدفق الحر للتجارة. مع ذلك هذه القيود دائما ما تبرر بالحفاظ على الرفاهية الوطنية، وتدافع عنها أقلية من المنتجين داخل البلد تستفيد من هذه القيود على حساب الأغلبية الصامتة من المستهلكين، وقد تزايد تعقد هذا المشكل بسبب توجه العالم إلى الانقسام إلى ثلاثة كتل تجارية كبرى هي: كتلة شمال أمريكا (تضم الولايات المتحدة، كندا و المكسيك)، الكتلة التجارية الأوروبية والكتلة الأقل وضوحا والأقل ترابطا المتمثلة في الكتلة التجارية الآسيوية.

### 6.1.ب. التقلبات الشديدة و الاختلال الكبير في أسعار الصرف

خلال دراسة المالية الدولية سنرى أن أسعار الصرف تعرضت لتقلبات شديدة، وكذا لاختلال مستمر، وهو ما يؤدي لاضطراب في الحدود التجارية الدولية والتخصص الدولي، وكذا الإخلال بالظروف المالية الدولية عبر العالم. استمرار التقلبات و الاختلال في أسعار الصرف جدد المطالبات بإصلاح النظام النقدي الدولي الحالي، عن طريق تثبيت مناطق مستهدفة لتقلبات العملات الرئيسية وبتنسيق دولي اكبر للسياسات الاقتصادية الكلية بين الدول الصناعية الكبرى.

### 6.1.ج. تزايد المنافسة الدولية من طرف الصين والخوف من فقدان الوظائف في الولايات المتحدة و دول المتقدمة الأخرى

إنّ التغييرات التكنولوجية السريعة والمنافسة الحادة للصادرات الصناعية للاقتصادات الصاعدة، خاصة الصين، تثير المخاوف من فقدان الوظائف في الولايات المتحدة ودول غنية أخرى. سوف تبقى الأجور الصناعية منخفضة جدا في الصين لعدة سنوات مقبلة، كونها تتجاوز 1.3 مليار نسمة مع وجود مئات الملايين من السكان الذين يعيشون على فلاحه معاشية، في نفس الوقت فإنّ الصين تستقطب تدفقات ضخمة من رأس المال والتكنولوجيا من الدول المتقدمة، وبإمكانها بصفة متزايدة وبتكلفة أقل بكثير إنتاج سلع طالما أنتجتها بلدان غنية، إن التحدي الذي يواجهه الدول المتقدمة هو الحفاظ على تنافسها وتفادي فقدان كبير للوظائف وتقاسم مكاسب العولمة.

### 6.1.د. ارتفاع حجم البطالة البنوية وتباطؤ النمو في أوروبا والحاجة لإعادة هيكلة اليابان

تصيب البطالة في أوروبا الغربية حوالي 10% من القوة العاملة في العشرية الأخيرة (1990-2000) مقارنة بأقل من 5% في الولايات المتحدة الأمريكية، أسوء من ذلك أكثر من نصف البطالين في أوروبا لم يعملوا منذ أكثر من سنة مقابل 11% في الولايات المتحدة. رغم تحسن الظروف بعض الشيء منذ بداية العشرية الحالية (2000) إلا أن المشكل مستمر، ويعتقد أن سبب المشكل هو الصلابة وعدم المرونة في النظام الاقتصادي، خاصة سوق العمل. الوصول إلى المرونة صعب بسبب مقاومة اليد العاملة والتي تطالب بالحماية

على أمل حماية وظائفها، المبالغة في التشريعات التنظيمية يؤدي إلى نمو جد بطيء في أوروبا في اليابان ثم استعادة النمو لكن يبقى الاقتصاد في حاجة إلى إعادة هيكلة. النمو البطيء في أوروبا وإعادة الهيكلة غير الملائمة في اليابان تؤديان إلى الحمائية وإبطاء نمو الاقتصاد العالمي، سوف نرى كيف أصبحت التحديات الوطنية والجهوية وبصفة سريعة مشاكل اقتصادية دولية بسبب ترابط العالم.

### 1.6.6. ه. الأزمات المالية للاقتصاديات الصاعدة

منذ بداية التسعينات عرفنا سلسلة من الأزمات المالية في البلدان الصاعدة التي هددت استقرار النظام النقدي الدولي ككل. ما بين 1994-1995 واجهت المكسيك انهيارا ماليا واقتصاديا، سنة 1997 بدأت أزمات مالية واقتصادية عميقة في دول جنوب شرق آسيا (تايلندا، كوريا، ماليزيا، اندونيسيا والفلبين)، في صيف 1998 عانت روسيا انهيارا ماليا، اقتصاديا وسياسيا، وفي شهر جانفي 1999 غاصت البرازيل في الأزمات. منذ بداية هذا القرن عرفت تركيا والأرجنتين مشاكل واضطرابات، كما ساد قلق بأن البرازيل ستلحق بهما. رغم أن كل أزمة كانت مختلفة عن الأخرى بطريقة ما، فإن أغلبها سبقه سحب ضخم ومفاجئ لرؤوس الأموال قصيرة الأجل (السيولة) مما أغرق هذه الاقتصاديات الناشئة كنتيجة لتحرير الأسواق المالية في العشرية الأخيرة. تم تبني بعض الإصلاحات وبعضها الآخر لا يزال مقترحا لتجنب مثل هذه الأزمات في المستقبل أو على الأقل التقليل من حدتها وانتشارها إلى الدول الأخرى.

### 1.6.6. و. إعادة هيكلة الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية

مع أن الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية (الاقتصادية التي تميزت بمركزية التخطيط في أوروبا الوسطى والشرقية والاتحاد السوفياتي) عرفت تقدما كبيرا بخصوص إعادة هيكلتها وبناء اقتصاد السوق، فإن هذه العملية أبعد ما تكون عن اكتمالها، تم قبول عضوية 10 دول تمر بمرحلة انتقالية من أوروبا الوسطى والشرقية في الاتحاد الأوربي سنة 2004، في انتظار قبول عدة دول أخرى من نفس المجموعة، وهو ما يخلق فرصا مهمة لكن في

مقابلها تحديات تنافسية أكبر. دراسة الاقتصاد الدولي يمكنها أن تساعدنا على فهم أحسن لطبيعة هذه التحديات وتقييم الجهود المبذولة لمواجهتها.

### 6.1. ز. الفقر المدقع في الكثير من الدول النامية

رغم أن العديد من الدول النامية، خاصة الصين والهند تتموان بسرعة كبيرة، فإن الكثير من الدول النامية الأخرى خاصة دول إفريقيا جنوب الصحراء تواجه فقرا مدقعا، دينا خارجيا خارج سيطرتها، كساد اقتصاديا واتساعا في تفاوت مستويات المعيشة على المستوى الدولي، يوجد اليوم أكثر من مليار نسمة (حوالي سدس سكان العالم) يعيشون على أقل من 1 دولار لليوم ! في عالم يموت فيه ملايين الأشخاص من الجوع سنويا، هو أمر غير مقبول ليس من وجهة نظر أخلاقية، بل لا يمكن أن يتماشى مع حالة من السلم العالمي.

### 7.1. تحدي العولمة

يتواجد العالم اليوم في قلب ثورة مشابهة للثورة الصناعية فيما يتعلق بنطاقها وآثارها، تعني العولمة الاندماج المتزايد للاقتصاديات حول العالم خاصة بواسطة التجارة و التدفقات النقدية، بالإضافة إلى حركة الأفكار و الأشخاص، وقد سهل ذلك ثورة وسائل الاتصال والنقل، لا يمكن تفادي العولمة لأن المستهلكين عبر العالم أصبحوا يطلبون بصفة متزايدة منتجات متشابهة بالنظر لتقارب أذواقهم.

من أجل المحافظة على تنافسها على المستوى الدولي يجب على المؤسسات نقل عملية إنتاج المركبات إلى حيث تكون أجود وأرخص. كما يجب عليها استثمار رأسمالها وتكنولوجياتها حيث تكون أكثر إنتاجية. و نفس السبب يجب على المؤسسات تخريج خدمات العمل أو استخدام العمال خارج الحدود حيث تكون أرخص وأكثر ملائمة لأنشطتها.

تبرز أهمية العولمة في زيادة الكفاءة و الفعالية، كما أنه لا يمكن تفاديها لأن المنافسة الدولية تتطلبها، كما أن العولمة، من جهة أخرى، تلام على عدة مشاكل عالمية خطيرة، بداية من تفاوت مستويات المعيشة في العالم، إلى عمل الأطفال و تلوث البيئة وغيرها، وهو ما ولد حركة قوية مضادة للعولمة، يتعلق الأمر بحركة واسعة تتهم العولمة بالتسبب في

العديد من المشاكل الإنسانية والبيئية عبر العالم، وكذا التضحية برفاهية الإنسان والبيئة من أجل أرباح الشركات متعددة الجنسيات.

### دراسة الحالة 1-3 هل تضر العولمة الهندية بالولايات المتحدة

إن إخراج وظائف الصناعات الخدمية متدنية المهارات (كالرد على تساؤلات المستهلكين) من البلدان الصناعية إلى البلدان ذات الأجور المنخفضة كالهند، يخفض التكاليف والأسعار في الدول الصناعية ولا يؤدي للكثير من القلق. في المقابل، فإنه في السنوات الأخيرة تم تحويل العديد من الوظائف العالية المهارة والأجور في العديد من المجالات كاستعمال الكمبيوتر هندسة الطائرات، الاستثمارات البنكية، والبحوث في مجال الصيدلة إلى الهند وبعض الأسواق الصاعدة الأخرى، مما خلق قلقا كبيرا في البلدان المتقدمة، خاصة في الولايات المتحدة. الجدول 2.1 يظهر إخراج خدمات التكنولوجيا العالية والوظائف إلى الهند بواسطة بعض الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات سنة 2008.

تشير شركات مثل IBM، Citigroup و Morgan Stanley إلى أن إخراج المهارات و الأجور العالية إلى الهند (وأسواق صاعدة أخرى، خاصة الصين) حيث يمكن أن تكون أقل ثمنا لتبقى هذه الشركات أكثر تنافسية على المستوى دوليا، مما يؤدي إلى انخفاض أسعار منتجاتها وخدماتها للمستهلكين الأمريكيين، ومن الضروري لها أن تنتهز فرص سرعة نمو الأسواق الصاعدة. وبنقلها للخارج للعديد من المهارات العالية و الوظائف ذات الأجور العالية فضلا عن التكنولوجيات الحيوية التي تقوم عليها، فإنها تسبب بلا شك قلقا كبيرا في الولايات المتحدة، ليس فقط بخصوص فقدان الوظائف الجيدة في الولايات المتحدة ولكن أيضا بالنسبة لقدرة الولايات المتحدة أن تبقى الأولى في مجال التكنولوجيا عالميا.

### الجدول 2.1. عولمة الهند

الشركات الأمريكية	مجموع القوة العاملة	القوة العاملة في الهند	النسبة في الهند	الخدمات المخرجة
<b>Accenture</b>	146000	27000	18.5	بنهاية 2008 كان للشركة عدد عمال في الهند أكبر من الولايات المتحدة.
<b>IBM</b>	356000	52000	14.6	تطوير مستقل للبرمجيات لزبائن هنود وعالميين
<b>Citigroup</b>	327000	22000	6.7	تحليل الأسهم الأمريكية وتقييم الجدارة الائتمانية الشركات الأمريكية

Sources: "India's Edge Goes Beyond Outsourcing," The New York Times, April 4, 2008, p. C1; "IBM to Cut U.S. Jobs, Expand in India," The Wall Street Journal, March 26, 2009, p. B1; and "Outsourced Forever," Forbes, September 26, 2011, pp. 38-39.

كما سنرى في دروس الاقتصاد الدولي فإنّ تحليلا اقتصاديا عميقا يبين أن الأسباب الرئيسية لهذه المشاكل تأتي من أماكن أخرى، وأن الهجومات التي شهدناها في السنوات

الأخيرة ضد العولمة والتي كانت عنيفة في بعض الأحيان، ورغم كونها مقصودة إلا أنها كانت غير صائبة غالباً. كما سنستنتج لماذا يمكن اتهام العولمة جزافاً بأنها لم تقدر إلى توزيع أكثر عدلاً للمداخيل والمكاسب الأخرى لها بين سكان العالم. وهو ما يظهر الحاجة والمطالب بإصلاح النظام الاقتصادي العالمي الحالي.

ترتبط العولمة بالانفتاح والتبادل الحر للسلع والخدمات، الموارد، التكنولوجيا، العملات والأفكار. قلص الهجوم الإرهابي في 11 سبتمبر 2001 على الولايات المتحدة والهجمات المالية له بحدّة الأسفار، التجارة والاستثمار في الأسابيع المالية لهذه المآسي. مع أن الظروف عادت إلى شبه طبيعتها فإنّ تكلفة السفر، النقل والاتصال ارتفعت لتغطية زيادة مصارف المراقبة و الحماية، وهو ما يشبه فرض (ضريبة) تعريف أو رسم جمركي على الصفقات الدولية التي تتجه لخفض عملية سير العولمة دون أن توقفها، يتمثل التحدي في جعل العولمة أكثر شمولية للجميع ومنحها وجهاً أكثر إنسانية بتوسيع الاستفادة من مكاسبها بعدالة أكبر عبر العالم.

## ملخص

1. من المهم اكتساب بعض المعارف حول الاقتصاد الدولي من أجل فهم ما يحدث في العالم اليوم والحصول على المعلومات كمستهلك، مواطن وناخب، على المستوى الملموس فإنّ دراسة الاقتصاد الدولي مطلوبة لعدة وظائف في الشركات الدولية، البنوك الدولية، مختلف الوكالات الحكومية والمنظمات الدولية.
2. تعتمد الولايات المتحدة كأول اقتصاد في العالم على التجارة الدولية للحصول على منتجات لا تنتجها وبعض المعادن (إما لعدم امتلاكها مخزونات منها أو أن مخزوناتها تتناقص)، بدرجة أكبر فيما يتعلق بالمستوى المعيشي للبلدان هناك سلع يمكن إنتاجها محليا لكنها تكلف أكثر من الخارج. التجارة الدولية أكثر أهمية من أجل رفاهية بلدان أخرى.
3. يقترح نموذج الجاذبية (مع ثبات بقية المعطيات) أن التجارة الثنائية بين بلدين تتناسب أو على الأقل ترتبط إيجابيا مع الناتج المحلي الخام، (GDP) و يكون التبادل أقل كلما زادت المسافة بين البلدين، (كما في قانون نيوتن للجاذبية في الفيزياء).
4. يعالج الاقتصاد الدولي النظرية البحثية للتجارة الدولية، نظرية السياسة التجارية، ميزان المدفوعات و أسعار الصرف الدولية بالإضافة إلى تصحيح ميزان المدفوعات أو ما يسمى بالاقتصاد الكلي في اقتصاد مفتوح. الموضوعين الأولين هما المظاهر الاقتصادية الجزئية للاقتصاد الدولي، بينما يمثل الموضوعين الآخرين المظاهر الاقتصادية الكلية والمعروفة أيضا بالمالية الدولية.
5. انطلاقا من فروض مبسطة، تدرس نظريات الاقتصاد الدولي قواعد ومكاسب التجارة الدولية، أسباب وآثار القيود التجارية، السياسات الموجهة لتنظيم تدفقات المدفوعات والمداخل الدولية وآثار هذه السياسات على رفاهية بلد ما.
6. أكبر المشاكل الاقتصادية الدولية التي تواجه العالم هي: (1) تزايد الحمائية التجارية في البلدان الصناعية، (2) الهشاشة الكبيرة واختلال أسعار الصرف، (3) المنافسة الدولية المتزايدة خاصة من طرف الصين، والخوف من فقدان كبير للوظائف في الولايات

المتحدة و دول متقدمة أخرى، (4) البطالة البنوية المرتفعة والنمو البطيء في أوروبا، بالإضافة إلى ضرورة إعادة الهيكلة في اليابان، (5) الأزمات المالية المتكررة في الدولة النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية، (6) مشاكل إعادة الهيكلة التي تواجهها دول أوروبا الوسطى والشرقية ودول الاتحاد السوفياتي سابقا. (7) الفقر المدقع واتساع الفروقات الدولية في مستوى المعيشة اللذان يواجهان سكان الكثير من البلدان الأشد فقرا في العالم.

7. يتواجد العالم اليوم وسط ثورة تقوم على عولمة الأذواق، الإنتاج، أسواق العمل وأسواق المال، العولمة مهمة لأنها تزيد الفعالية، لا يمكن تفاديها لأن المنافسة الدولية تتطلبها، يتم لوم العولمة على تزايد فروق الدخل عبر العالم، عمل الأطفال، تلوث البيئة ومشاكل أخرى، وهو ما ولد ونمى حركة قوية مضادة للعولمة.

### في الفصل القادم:

في الفصل الثاني سنبدأ عرضنا للنظرية البحثية للتجارة الدولية وعرض قانون الميزة النسبية، وهو أحد أهم القوانين الاقتصادية التي لازالت صامدة دون تحد إلى يومنا هذا، والذي لديه الكثير من التطبيقات المهمة والعملية. يعد قانون الميزة النسبية بمثابة حجر الزاوية للنظرية البحثية في التجارة الدولية، ومن ضروري التحكم التام فيه قبل التقدم لبقية الفصول.

### المصطلحات الأساسية

ترابط	الاقتصاد الجزئي
نموذج الجاذبية	الاقتصاد الكلي
نظرية التجارة الدولية	الاقتصاد الكلي في اقتصاد مفتوح
السياسة التجارية الدولية	الحالية الدولية
ميزان المدفوعات	العولمة
أسواق الصرف الدولية	الحركة المضادة للعولمة



## تصحيح ميزان المدفوعات

مصطلحات المترجم : تخريج.

## أسئلة للمراجعة

1. لماذا تعتبر دراسة الاقتصاد الدولي أمر مهما؟
2. أذكر بعض أهم الأحداث الحالية التي تمثل إحدى القضايا الكبرى للاقتصاد الدولي؟ لماذا تعد قضية مهمة؟ كيف تؤثر على العلاقات الاقتصادية والسياسية بين الولايات المتحدة و أوروبا؟ الولايات المتحدة واليابان؟
3. كيف ترتبط التجارة الدولية لمستوى المعيشة لولايات المتحدة الأمريكية الصناعية الكبرى الأخرى؟ البلدان الصناعية الصغرى؟ الدول النامية؟ لأي من هذه المجموعات من الدول يعد التجارة الدولية أمرا حاسما؟
4. كيف يمكننا الحصول على مقياس تقريبي لترابط كل بلد مع بقية العالم؟ على ماذا ينص نموذج الجاذبية؟
5. ماذا تدرس نظرية التجارة الدولية؟ السياسة التجاري الدولية؟ لماذا تعرف بالمظاهر الاقتصادية الجزئية للاقتصاد الدولي؟
6. ما هو ميزان المدفوعات وما هي أسواق الصرف الدولية؟ ماذا يقصد بالتصحيح في ميزان المدفوعات؟ لماذا تعرف هذه المواضيع بالمفاهيم الاقتصادية الكلية للاقتصاد الدولي؟ ماذا يقصد بالاقتصاد الكلي في اقتصاد مفتوح و المالية الدولية؟
7. ما هو هدف النظرية الاقتصادية عموما؟ ما هو هدف نظريات الاقتصاد الدولي وسياساته على وجه الخصوص؟
8. ما هي الفروض المبسطة التي نضعها لدراسة الاقتصاد الدولي؟ لماذا تبرر عادة هذه الفروض؟

9. لماذا تبدأ عادة دراسة الاقتصاد الدولي بعرض نظرية التجارة الدولية؟ لماذا نناقش النظريات قبل اختيار السياسات؟ أي مظهر من مظاهر الاقتصاد الدولي أكثر تجريداً؟ وأي هذه المظاهر أكثر تطبيقاً على أرض الواقع؟

10. ما هي أهم التحديات الاقتصادية الدولية التي يواجهها العالم اليوم؟ ما هي مكاسب ومثالب العولمة؟

11. من خلال دروسك السابقة في الاقتصاد هل تذكر مفاهيم: الطلب، العرض، التوازن؟ هل تذكر معنى مرونة الطلب؟ المنافسة التامة؟ أسواق عوامل الإنتاج؟ حدود الإنتاج؟ قانون الغلة المتناقصة؟ نظرية الإنتاجية الحدية؟

12. من خلال دروسك السابقة في الاقتصاد هل تذكر مفاهيم التضخم، الكساد، النمو؟ الميل الحدي للاستهلاك؟ المضاعف، المسرع؟ السياسة النقدية، عجز الميزانية، السياسة الضريبية؟

## تمارين

1. من خلال الجرائد اليومية أذكر:

(أ). سبعة أخبار ذات طابع اقتصادي دولي؟

(ب). أهمية أو أثر كل محتوى من محتويات هذه الأخبار على اقتصاد الولايات المتحدة؟

(ج). أثر كل من محتوى هذه الأخبار عليك شخصياً؟

2. سيقودك هذا السؤال، إلى قياس الترابط الاقتصادي بين بعض البلدان؟

(أ). حدّد خمسة بلدان صناعية لا تظهر في الشكل (1.1).

(ب). من خلال الطبعة الأخيرة من الإحصائيات المالية الدولية قم بإنشاء جدول يظهر درجة الترابط الاقتصادي للبلدان التي اخترتها. هل الترابط الاقتصادي بين البلدان الأصغر أكبر من الترابط بين البلدان الأكبر في كل مجموعة؟

3. قم بنفس الشيء في التمرين الثاني من أجل 05 بلدان نامية لا تظهر في الشكل 1.1.

4. هل تخضع التجارة الدولية بين الولايات المتحدة الأمريكية، البرازيل والأرجنتين لما جاء به نموذج الجاذبية؟
5. مستعينا بكتاب لمبادئ الاقتصاد ومن خلال الفهرس:
- (أ). حدد المواضيع المعروضة في قسم الاقتصاد الجزئي من الكتاب.
- (ب). قارن محتوى الجزء المتضمن موضوعات الاقتصاد الجزئي من كتاب مبادئ الاقتصاد مع ما درسته في هذا الفصل.
- 6\* . (أ) ماذا يحدث للكمية المطلوبة من سلعة ما بحسب نظرية الطلب إذا زاد سعر هذه السلعة بسبب زيادة الضرائب مثلا، مع بقاء كل شيء آخر ثابت.
- (ب) ماذا تتوقع أن يحدث للكمية المستوردة من سلعة ما إذا ارتفع سعرها للمستهلك المحلي (كنتيجة لضرائب على الواردات مثلا)؟
- 7\* . (أ) كيف يمكن للحكومة أن تقضي على عجز الميزانية أو تخفض منه؟
- (ب) كيف يمكن لبلد ما التخلص من عجز ميزان المدفوعات أو التقليل منه؟
- 8 . (أ) كيف تختلف العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية الجهوية؟
- (ب) في ماذا تتشابه ؟
- 9 . كيف يمكن أن نستنتج أن الدول تستفيد من الدخول طواعية في التجارة الدولية؟
- 10\* . إذا كانت الدول تكسب من التجارة الدولية، لماذا في رأيك يفرض أغلبها بعض القيود على التدفق الحر للتجارة الدولية؟
11. هل يمكنك التفكير في بعض الطرق التي تكسب وفقها دولة ما (على حساب الدول الأخرى) من القيود التجارية.
12. عندما تنخفض قيمة الدولار الأمريكي مقارنة بعملات الدول الأخرى، ماذا يحدث في رأيك للكميات في الولايات المتحدة: (أ). الواردات؟
- (ب). الصادرات؟

## الفصل الثاني

### قانون الميزة النسبية.

#### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل، يفترض أن يصبح الطالب قادرا على:

- فهم قانون الميزة النسبية.
- فهم العلاقة بين تكاليف الفرصة البديلة والأسعار النسبية للسلع.
- شرح أسس قيام التجارة، وإظهار المكاسب منها في ظل شروط التكاليف الثابتة.

## 2.1 مقدمة

في هذا الفصل نتناول تطور نظرية التجارة الدولية من القرن 17 حتى النصف الأول من القرن العشرين، هذه المقاربة التاريخية مفيدة ليس بسبب اهتمامنا بتاريخ الفكر الاقتصادي في حد ذاته ولكن لكونها الطريقة المناسبة لتقديم مفاهيم ونظريات التجارة الدولية من البسيط إلى الأكثر تعقيدا وواقعية.

الأسئلة الأساسية التي نسعى للإجابة عليها في هذا الفصل هي:

1. ما هي قواعد و أسس قيام التجارة، وما هي المكاسب منها؟ من المفترض (كما هو الشأن في حالة الأفراد) فإنّ بلدا ما لا ينخرط طواعية في التجارة إلا إذا حقق منافع منها، لكن كيف تنشأ المكاسب، من التبادل التجاري؟ ما هو حجم هذه المكاسب و كيف يتم تقاسمها بين الشركاء التجاريين؟

2. ما هو نمط أو بنية التجارة؟ بمعنى ما هي السلع المتبادلة أو ما هي السلع المصدرة والمستوردة من طرف كل دولة.

سنبدأ بمناقشة مختصرة لمعتقدات اقتصادية عرفت باسم الميركانتيلية *Mercantilism* والتي سادت في القرن 17 و 18، لنناقش فيما بعد نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث التي استمرت حتى جاء ديفيد ريكاردو 40 سنة من بعد ليفسر فعلا نمط (بنية) ومكاسب التجارة بقانونه حول الميزة النسبية الذي يعد أحد أهم القوانين الاقتصادية، والقابل للتطبيق على الدول كما الأفراد بالإضافة لكونه مفيدا لكشف بعض المغالطات الكبرى التي تبدو قائمة على تفكير منطقي.

يبقى علينا أن نعالج مشكلة واحدة، حيث أن ريكاردو أسس تفسيره لقانون الميزة النسبية على نظرية قيمة العمل، والتي رفضت فيما بعد، في النصف الأول من القرن 20 قام (Gottfried Haberber) غوتفريد هابلر بإنقاذ ريكاردو بشرحه لقانون الميزة النسبية بواسطة نظرية تكلفة الفرصة البديلة، التي تعكسها حدود إمكانيات الإنتاج أو منحني التحويل.

من أجل التبسيط فإننا سنقتصر في مناقشتنا لهذه النظريات على بلدين وسلعتين، في ملاحق هذا الفصل، يتم تعميم النتائج على التبادلات به أكثر من سلعتين وأكثر من بلدين، يجب أن نشير أيضا أنه رغم كون قانون الميزة النسبية حجر الزاوية في نظرية التجارة الدولية، يمكن أن تقوم التجارة أيضا على أسس أخرى، كالاقتصاديات الحجم (السلمية)، الميزة النسبية للبلاد يمكن أن تتغير (تتطور) عبر الزمن، خاصة كنتيجة للتغير التكنولوجي.

## 2.2 النظرة الماركنتيلية للتجارة الدولية

يمكن أن يقال أن نشر كتاب *ثروة الأمم* لآدم سميث سنة 1776 أصل لجعل الاقتصاد علما منظما، غير أنّ الكتابات في التجارة الدولية سبقت هذا التاريخ في بلدان كإنجلترا، إسبانيا، فرنسا، البرتغال وهولندا، وذلك بالتماشي مع تطور هذه البلدان كدول وطنية حديثة، خاصة أثناء القرنين 17 و18 حيث قامت مجموعة من الأشخاص من (تجار، حرفين، مسؤولون حكوميون وحتى فلاسفة) بكتابة مقالات وكتيبات حول التجارة الدولية دافعت عن فلسفة اقتصادية عرفت باسم الماركنتيلية *Mercantilism* (المذهب التجاري)، باختصار فإن التجاريين دافعوا عن أنه إذا أرادت دولة ما أن تصبح غنية وقوية فعليها بالتصدير أكثر من الاستيراد، مما يؤدي إلى فائض في الصادرات يقابله تدفق المعدن النفيس المتمثل أساسا في الذهب والفضة. فكلما امتلكت الدولة حجما أكبر من الذهب والفضة كانت أكثر غنى وقوة، فعلى الحكومات فعل ما بوسعها لتحفيز الصادرات وتقليل وتقييد الواردات (خاصة استيراد السلع الكمالية)، لكن وبما أنه لا يمكن لكل الدول أن تحقق في نفس الوقت فائضا في الصادرات. كما أنّ حجم (قيمة) الذهب والفضة ثابت في أي لحظة زمنية ما فإن أي دولة لا تكسب إلا على حساب الدول الأخرى، وعليه فقد طالب الماركنتيليون بالوطنية الاقتصادية، معتقدين بفعلهم لذلك أن مصالح الدول أساسا في صراع.

يشار إلى أن التجاريين يقيسون ثروة الدول بمدى امتلاكهم لمخزون من المعادن النفيسة، في المقابل فإننا اليوم نقيس ثروة الأمم بمخزون البشر، وما يصنعونه بالإضافة إلى الموارد الطبيعية المتوفرة لإنتاج السلع والخدمات، كلما كان هذا المخزون المفيد من الموارد

كبيراً كلما زاد تدفق السلع والخدمات لتلبية الحاجات الإنسانية وكلما زاد مستوى المعيشة في هذه الدولة.

على مستوى تحليل أكثر عمقا، هناك أسباب أكثر عقلانية لرغبة الماركنتيلين في مراكمة المعادن النفسية، وهو ما يمكن فهمه إذا علمنا أنهم كتبوا في المقام الأول للحكام، ولتعزيز القوة الوطنية. فبمقدار أكبر من الذهب يمكن للحكام الحفاظ على جيوش أكبر وأقوى وتعزيز سلطتهم بالداخل، وتحسين جيوشهم وأساطيلهم يمكنهم أيضا غزو المزيد من المستعمرات، بالإضافة إلى ذلك المزيد من الذهب يعني المزيد من النقود (بمعنى المزيد من العملات الذهبية) في الدورة الاقتصادية وبالتالي نشاط اقتصادي أكبر، علاوة على فإنه ذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات فإن الحكومات تشجع الإنتاج والتشغيل الوطنيين.

في جميع الأحوال، يدافع الماركنتيليون عن مراقبة حكومية صارمة لكل النشاط الاقتصادي، وأوصوا بالوطنية الاقتصادية لأنهم اعتقدوا أن أي دولة لا يمكنها أن تكسب من التجارة إلا على حساب الدول الأخرى (أي أن التجارة هي لعبة محصلتها صفر)، وجهات النظر هذه مهمة لسببين اثنين. أولاً، أفكار آدم سميث، دافيد ريكاردو، واقتصاديين كلاسيكيين آخرين يمكن أن تُفهم بطريقة أفضل إذا تم النظر إليها على أنها جاءت كرد فعل على وجهات النظر الماركنتيلية حول التجارة ودور الحكومة. ثانياً، يبدو اليوم أن هناك عودة للماركنتيلية الجديدة، فالدول التي تعاني من مستويات عالية من البطالة تبحث عن تقييد وارداتها في محاولة لتشجيع إنتاجها الوطني ورفع مستويات التشغيل (وهو ما سنتناوله بالتفصيل في الفصل التاسع)، في الواقع، لم تتحرر أي دولة غربية أبداً بشكل كامل من الأفكار الماركنتيلية في الفترة الممتدة بين 1815-1914، باستثناء انكلترا. (أنظر دراسة الحالة 1-2).

### دراسة الحالة (1-2) الماركنتيلية على قيد الحياة وبصحة جيدة في القرن 21.

رغم أن أغلب الدول تطالب بحرية التجارة، فإن معظمها يواصل فرض العديد من القيود على التجارة الدولية، أغلب الدول الصناعية تقيّد استيراد المنتجات الزراعية، المنسوجات، الأحذية، الصلب (الفلواذ) والعديد من المنتجات للمحافظة على اليد العاملة الوطنية، كما يطالبون بالإعانات الحكومية

لبعض صناعاتهم عالية التكنولوجيا، كالحواشيب والاتصالات، والتي تعتبر جوهرية في المنافسة لأي دولة ولنموها المستقبلي. تتميز الدول النامية بحماية أكبر لصناعاتها الوطنية، من بين أنواع الحماية الصريحة (التعريفات والحصص) على بعض المنتجات والتي تم خفضها أو إلغاؤها عبر السنوات الماضية بواسطة المفاوضات الدولية، هناك أنواع أخرى من الحماية غير الصريحة (الاستفادة من الإعفاء الضريبي والإعانات الموجهة للبحث والتطوير) التي زاد حجمها وهو ما توضحه زيادة عدد الخلافات (النزاعات) التجارية عبر الزمن.

أثناء السنوات القليلة الماضية، كانت هناك نزاعات بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حول حظر الأخير للحوم الأبقار الأمريكية التي تمت تغذيتها بالهرمونات، بخصوص تفضيل الاتحاد الأوروبي للموز المستورد من البلدان الإفريقية على حساب الموز المستورد من أمريكا الوسطى (المملوك من طرف مصالح أمريكية)، بخصوص الإعانات الأوربي لصناعات إيرباص لتطوير طائراتها الضخمة الجديدة (A380) والتي ستنسرق المبيعات من البوينغ (747)، حول الحسومات (التخفيضات) الضريبة التي منحتها الولايات المتحدة الأمريكية لبعض المصدرين، وعلى التعريفات التي فرضها الولايات المتحدة على واردات الصلب من الاتحاد الأوروبي سنة 2002، هناك عدة حالات مشابهة للنزاعات التجارية بين الولايات المتحدة واليابان، ودول متطور ودول نامية أخرى، وبين هذه الدول بعضها مع بعض. في الواقع، قائمة المنتجات المحمية طويلة ومتنوعة. تُطلب القيود التجارية لحماية الوظائف الوطنية من المنافسة الأجنبية، ولتشجيع الصناعات المحلية عالية التكنولوجيا وهي نفس الحجج المركلينية التقليدية، رغم انتشارها المركلينية، إلا أنها لا تزال على قيد الحياة وبصحة جيدة في القرن 21.

**Sources:** A. Krueger, "The Struggle to Convince the Free Trade Skeptics," *IMF Survey*, July 12, 2004, pp. 204–205; J. N. Bhagwati, *Free Trade Today* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002); D. A. Irwin, *Free Trade under Fire* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002); D. Salvatore, ed., *Protectionism and World Welfare* (New York: Cambridge University Press, 1993); and D. Salvatore, "The Challenges to the Liberal Trading System," *Journal of Policy Modeling*, July/August 2009, pp. 593–599.



## 3.2 التبادل التجاري القائم على الميزة المطلقة (آدم سميث) (Adam Smith)

انطلق سميث من حقيقة بسيطة مفادها أنه لدخول دولتين في التبادل التجاري طواعية فإنه يجب أن تكسب كلتاها منه. إذا لم تكسب إحدى الدولتين أو خسرت فإنها ببساطة لا تقبل التبادل التجاري، لكن كيف يحصل هذا التبادل التجاري النافع ومن أين تأتي مكاسب هذا التبادل التجاري؟

### 3.2 أ الميزة المطلقة

بحسب آدم سميث يقوم التبادل التجاري بين دولتين على الميزة المطلقة، عندما تكون دولة أكثر كفاءة من (أولها ميزة مطلقة على) دولة أخرى في إنتاج سلعة ما ولكنها أقل كفاءة من (أولها نقيضة مطلقة مقابل) الدولة الأخرى في إنتاج سلعة أخرى، فإن كلا الدولتين يمكنهما أن تكسبا بتخصص كل واحدة منهما في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة وتبادل جزءا من إنتاجها مع الدولة الأخرى مقابل السلعة التي لديها فيها نقيضة مطلقة، وفقا لهذا المسار، تستعمل الموارد بالطريقة الأكثر كفاءة. كما يزيد إنتاج كلتا السلعتين، هذه الزيادة في إنتاج كلتا السلعتين تبين حجم المكسب من التخصص في الإنتاج القابل للتقسيم بين الدولتين من خلال التبادل التجاري.

على سبيل المثال وبسبب الظروف المناخية فإن كندا لديها فعالية في زراعة القمح ولكن ليس لديها فعالية في زراعة الموز (مما يستوجب استعمال البيوت البلاستيكية)، من جهة أخرى فإن نيكاراغوا لديها فعالية في زراعة الموز، وليس لديها فعالية في زراعة القمح. وعليه فإنه لكندا ميزة مطلقة على نيكاراغوا في زراعة القمح ولكن لديها نقيضة مطلقة في زراعة الموز، والعكس صحيح بالنسبة لنيكاراغوا.

في ظل هذه الظروف، ستستفيد كلا الدولتين من تخصصها في إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة مطلقة لتبادلها تجاريا مع الدولة الأخرى، تخصص كندا في إنتاج القمح (أي تنتج أكثر من حاجاتها الوطنية) وتبادل بعضه (الفائض) مع الموز المنتج في نيكاراغوا، وكنتيجة لذلك

فإنه يصبح لدينا حجم أكبر من القمح والموز المزروعين و المستهلكين، وتكسب كل من كندا ونيكاراغوا.

بهذا الصدد، لا يختلف سلوك الدولة عنه لدى الفرد الذي لا يحاول إنتاج كل السلع التي يحتاجها، فحريّ به أن ينتج فقط السلعة التي يستطيع إنتاجها بكفاءة أكبر ثم يقوم بمبادلة جزءا من إنتاجه بسلع أخرى يحتاجها أو يرغب فيها، بهذه الطريقة يتعاظم مجموع الإنتاج والرفاهية لجميع الأفراد.

وعليه فإنه بينما اعتقد المركنتليون أن دولة ما لا يمكنها الكسب إلى على حساب دولة أخرى ودافعوا عن المراقبة الحكومية الصارمة للنشاط الاقتصادي والتجاري، فإن آدم سميث (والاقتصاديين الكلاسيكيين الذين تبعوه) اعتقدوا أن كل الدول سوف تكسب من التجارة الحرة، ودافعوا بقوة عن سياسة دعه يعمل (أي تدخل حكومي بدرجة قليلة قدر الإمكان) فالتجارة الحرة ستؤدي إلى استخدام أكثر فعالية وستعظم رفاهية العالم-هناك استثناءات معدودة بخصوص سياسة دعه يعمل وحرية التجارة. إحدى هذه الاستثناءات هي حماية الصناعة الضرورية للدفاع الوطني.

على ضوء هذا الاعتقاد، يبدو متناقضا اليوم أن أغلب الدول تفرض العديد من القيود على التدفق الحر للتجارة الدولية، دائما ما تُبرر القيود التجارية بالحفاظ على الرفاهية الوطنية. في الواقع، يُدافع عن القيود التجارية القليل من الصناعات و عمالها الذين تضر بهم الواردات. و عليه فإن القيود على التجارة تقيد القليل على حساب الكثير (الذين عليهم دفع أسعار أعلى مقابل السلع الوطنية).

تجدر الإشارة إلى أن نظرية سميث خدمت مصالح ملاك المصانع (الصناعيين) (الذين كانوا على استعداد لدفع أجور أقل بسبب واردات الأغذية الأرخص، كما أضرت بملاك الأراضي في إنجلترا (لأنّ الغذاء صار أقل ندرة بسبب الواردات الأرخص سعرا)، وتظهر العلاقة بين الضغوط الاجتماعية وتطور نظريات اقتصادية جديدة لدعمها.

## 3.2 ب شرح مفهوم الميزة المطلقة

سننترق الآن إلى مثال عددي للميزة المطلقة والذي يساعدنا على بناء هيكل مرجعي لعرض النظرية الأصعب حول الميزة النسبية في الفرع المقبل.

يظهر الجدول 1.2. أن ساعة عمل تنتج (06 وحدات) من القمح في الولايات المتحدة لكن 01 وحدة فقط في المملكة المتحدة. من جهة أخرى، ساعة عمل واحدة تنتج (05 وحدات) من القماش في المملكة المتحدة مقابل 04 وحدات في الولايات المتحدة الأمريكية، وبالتالي الولايات المتحدة أكثر كفاءة من أو لديها ميزة مطلقة على المملكة المتحدة في إنتاج القمح، بينما المملكة المتحدة أكثر كفاءة من، أو لديها ميزة مطلقة على الولايات المتحدة في إنتاج القماش.

## الجدول 1.2. الميزة المطلقة

الولايات المتحدة	المملكة المتحدة
القمح (قنطار/سا) 06	01
القماش (متر/سا) 04	05

مع وجود التبادل التجاري على الولايات المتحدة أن تخصص في إنتاج القمح وتقوم بمبادلة جزء منه مع القماش البريطاني والعكس صحيح بالنسبة للمملكة المتحدة.

إذا قامت الولايات المتحدة بمبادلة 06 [وحدات] من القمح (6W) مقابل 06 [وحدات] من القماش البريطاني (6C) تكسب الولايات المتحدة (2C) أو توفر 1/2 ساعة أو 30 دقيقة من وقت العمل (لأن الولايات المتحدة يمكنها مبادلة 6W مقابل 4C فقط محليا) بالمثل فإن 6W التي تحصل عليها المملكة المتحدة من الولايات المتحدة تساوي أو تتطلب 06 ساعات عمل ليتم إنتاجها في المملكة المتحدة، وهذه الساعات الست نفسها يمكنها أن تنتج 30C في المملكة المتحدة (06 ساعات عمل مضروبة × 5C لكل ساعة) من خلال قدرتها تبادل 6C (التي تتطلب أكثر بقليل من ساعة عمل لإنتاجها في المملكة المتحدة) مقابل 6W مع الولايات المتحدة، تكسب المملكة المتحدة 24C أو توفر تقريبا 05 ساعات.

حقيقة أن المملكة المتحدة تكسب أكثر من الولايات المتحدة ليس مهما هنا، ما هو مهم هو أن كلا الدولتين يمكنهما الربح (الكسب) من التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري (سوف

نرى في الفرع 2-6-ب كيف يحدد معدل تبادل السلع فيما بينهما-سننتاول أيضا المسألة المتعلقة بتقاسم مكاسب التبادل التجاري ما بين الأطراف التجارية).

مع ذلك فإن الميزة المطلقة لا تفسر سوى جزءا صغيرا جدا من التجارة العالمية اليوم ك بعض التبادلات التجارية بين الدول المتطورة والدول النامية. أغلب التجارة العالمية، خاصة التجارة بين الدول المتطورة لا يمكن تفسيرها بالميزة المطلقة، ويعود التفسير الفعلي لأسس ومكاسب التجارة لديفيد ريكاردو بواسطة قانونه حول الميزة النسبية. في الواقع لا تمثل الميزة المطلقة سوى حالة خاصة من النظرية الأوسع للميزة النسبية.

#### 4.2. التجارة القائمة على الميزة النسبية: (David Ricardo)

سنة 1817 نشر ريكاردو كتابه "مبادئ السياسة الاقتصادية والضريبة (Principles of Political Economy and Taxation)" الذي عرض فيه قانون الميزة النسبية، والذي يعدّ أحد أهم القوانين الاقتصادية التي ظلت بلا تحد لحد الآن، وله العديد من التطبيقات العملية. في هذا الفرع، سنقوم أولا بتعريف قانون الميزة النسبية، لنقوم بشرحه من جديد عن طريق مثال عددي، وأخير سنقوم بإثباته عن طريق البرهان بأن كلا الدولتين يمكن أن تحقق فعلا مكسبا بتخصص كل منها في إنتاج وتصدير السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية. في الفرع 6.2. سنثبت القانون بيانيا.

#### 4.2 أ قانون الميزة النسبية

بحسب قانون الميزة النسبية، حتى وإن كانت إحدى الدولتين أقل كفاءة من (لها نقيصة مطلقة مقارنة ب) الدولة الأخرى في إنتاج كلتا السلعتين، فإنه تبقى هناك أسس لتجارة مفيدة للطرفين. الدولة الأولى يجب أن تخصص وتصدر السلعة التي تكون فيها نقيصتها المطلقة أقل (وهي السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية) وتستورد السلعة التي تكون فيها نقيصتها المطلقة أكبر. (وهي السلعة التي تمتلك فيها نقيصة نسبية)

#### الجدول 2-2: الميزة النسبية

المملكة المتحدة	الولايات المتحدة
01	06
02	04

نص القانون يمكن أن يوضح بالنظر إلى الجدول 2.2. الفرق الوحيد بين الجدول 2.2 والجدول 1.2 هو أن المملكة المتحدة تنتج الآن 2 [متر] من القماش فقط في الساعة بدلا من 5. وعليه فإنه أصبح للمملكة المتحدة نقيصة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين القمح والقماش مقارنة بالولايات المتحدة.

رغم ذلك وانطلاقاً من أن العمل في المملكة المتحدة نصف منتج في القماش لكنه 6 مرات أقل من حيث الإنتاجية في القمح مقارنة بالولايات المتحدة، المملكة المتحدة لديها ميزة نسبية في القماش. من جهة أخرى، الولايات المتحدة لديها ميزة مطلقة في كل من القمح والقماش مقارنة بالمملكة المتحدة، لكن انطلاقاً من أن ميزتها المطلقة أكبر في القمح (1:6) منها في القماش (2:4) فالولايات المتحدة لديها ميزة نسبية في القمح. باختصار الميزة المطلقة للولايات المتحدة أكبر في القمح، وبالتالي ميزتها النسبية تكمن في القمح. النقيصة المطلقة للمملكة المتحدة أصغر في القماش، وعليه فميزتها النسبية تكمن في القماش، بحسب قانون الميزة النسبية يمكن للدولتين أن تكسبا إذا تخصصت الولايات المتحدة في إنتاج القمح وتصدير بعضه مقابل القماش البريطاني (في نفس الوقت تخصص المملكة المتحدة في إنتاج وتصدير القماش).

تجدر الإشارة إلى أنه في حالة عالم به دولتين وسلعتين، ما إن يتم إثبات أنه لإحدهما ميزة نسبية في إحدى السلعتين، فالدولة الأخرى يجب أن يكون لها ميزة نسبية في السلعة الأخرى.

## 4.2 ب مكاسب التجارة

لحد الآن، عرضنا قانون الميزة النسبية كتابة ثم أعدنا كتابته بواسطة مثال عددي بسيط. مع ذلك نحن لم نبرهن على القانون، للقيام بذلك، يجب أن نستطيع إظهار أن الولايات المتحدة والمملكة المتحدة يمكن أن تكسبا معا بتخصص كل منهما في إنتاج وتصدير السلعة التي تمتلك فيها كل دولة ميزة نسبية.

من أجل ذلك، نعلم أن الولايات المتحدة لا يهتما أن تدخل في التجارة إذا حصلت على 4C فقط من المملكة المتحدة، مقابل 6W انطلاقاً من أن الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج بالضبط 4C محلياً، باستعمال الموارد التي تتحرر بالتخلي عن إنتاج 6W (أنظر الجدول

2.2). كما أن الولايات المتحدة لن تقوم بالتبادل بالتأكيد إذا حصلت على أقل من 4C مقابل W6، بالمثل فإن المملكة المتحدة لا تقوم بالتبادل التجاري إذا كانت ستتخلى عن 2C مقابل W1 الذي تحصل عليه من الولايات المتحدة، وبالتأكيد لن تقبل على التبادل إذا كان عليها التخلي عن أكثر من 2C مقابل W1.

لإظهار أنّ كلا الدولتين يمكنه الكسب، لنفترض أن الولايات المتحدة يمكنها أن تبادّل W6 مقابل 6C مع المملكة المتحدة، ستكسب الولايات المتحدة حينئذ 2C (أو توفر 2/1 ساعة عمل) انطلاقاً من أن الولايات المتحدة ليس باستطاعتها أن تبادّل W6 بأكثر من 4 داخليا. لنرى أن المملكة المتحدة تكسب أيضاً، نشير إلى أن W6 التي تحصل عليها المملكة المتحدة من الولايات المتحدة تتطلب 6 ساعات ليتم إنتاجها في المملكة المتحدة، يمكن للمملكة المتحدة في المقابل استخدام هذه الساعات الستة (06) لإنتاج 12C والتخلي عن 6C منها فقط مقابل W6 تحصل عليها من الولايات المتحدة، وبالتالي ستكسب المملكة المتحدة 6C أو توفر 03 ساعات من العمل، مرة أخرى، فإن حقيقة أن المملكة المتحدة تكسب أكثر من التجارة مقارنة بالولايات المتحدة لا تهم حتى الآن، ما هو مهم أنّ كلا الدولتين يمكنهما أن تكسبا من التبادل التجاري رغم أن إحداهما (المملكة المتحدة في هذه الحالة) أقل كفاءة من الأخرى في إنتاج كلتا السلعتين.

يمكن أن نقنع أنفسنا بهذا باعتبار مثال بسيط من الحياة اليومية، لنفترض أن محامياً يمكنه الكتابة باستخدام الآلة مرتين أسرع من أمينة مكتبه (سكرتيرة)، المحامي عندئذ لديه ميزة مطلقة على سكرتيته، في كل من ممارسة القانون والكتابة باستخدام الآلة (الرقن على الآلة الراقنة) مع ذلك، وانطلاقاً من أن السكرتيرة لا يمكنها ممارسة القانون بدون شهادة، فإن المحامي لديه ميزة مطلقة أكبر أو ميزة نسبية في القانون، والسكرتيرة لديها ميزة نسبية في الرقن، بحسب قانون الميزة النسبية، فإن المحامي يجب أن يقضي كل وقته في ممارسة القانون وترك سكرتيته للكتابة على الآلة (الرقن)، على سبيل المثال إذا كان المحامي يكسب 100 دولار في الساعة بممارسة القانون ويجب عليه أن يدفع لسكرتيته 10 دولار للساعة لعملية الرقن، سوف يخسر 80 دولار على كل ساعة يقوم فيها بالرقن، السبب في

ذلك كونه سيوفر 20 دولار (انطلاقاً من كونه يستطيع الرقن أسرع مرتين من سكرتيرته) لكنه تخلى عن كسب 100 دولار من ممارسة المحاماة.

بالعودة إلى الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، نرى أن كلتا الدولتين تكسبان من مبادلة W6 مقابل C6. مع ذلك هذه ليست النسبية الوحيدة للتبادل التجاري المفيد للطرفين، انطلاقاً من أن الولايات المتحدة يمكنها مبادلة W6 مع C4 داخليا (حيث أن كلاهما يتطلب 01 ساعة من العمل لإنتاجه)، الولايات المتحدة يمكنها أن تكسب إذا استطاعت مبادلة W6 بأكثر من C4 من المملكة المتحدة. من جهة أخرى، في المملكة المتحدة  $C12 = W6$  (حيث أن كلاهما يتطلب 06 ساعات ليتم إنتاجه). أية قيمة أقل من C12 التي يجب على المملكة المتحدة التخلي عنها للحصول على W6 من الولايات المتحدة تمثل مكسبا من التجارة للمملكة المتحدة، باختصار الولايات المتحدة تكسب إذا ما أمكنها مبادلة W6 بأكثر من C4 من المملكة المتحدة، المملكة المتحدة تكسب إذا ما تخلت على أقل من C12 مقابل W6 تحصل عليها من الولايات المتحدة وعليه فإنّ معدل التبادل التجاري المفيد هو

$$C4 < W6 < C12$$

المجال بين C12 و C4 (أي C8) يمثل المكسب الكلي المتوفر من التجارة القابل للتقاسم بين الدولتين عند تبادل W6، على سبيل المثال رأينا أنه عندما تم تبادل W6 مقابل C6 تكسب الولايات المتحدة C2 والمملكة المتحدة C6، أي ما مجموعه C8. كلما اقترب معدل التبادل من  $W6 = C4$  (المعدل المحلي أو الداخلي في الولايات المتحدة) - أنظر الجدول 2.2، كلما قلت حصة المكسب الذي تحصل عليه الولايات المتحدة زادت الحصة التي تحصل عليها المملكة المتحدة. من جهة أخرى، كلما اقترب معدل التبادل من  $C12 = W6$  (المعدل المحلي أو الداخلي في المملكة المتحدة) كلما زاد مكسب الولايات المتحدة مقارنة بمكسب المملكة المتحدة.

على سبيل المثال إذا قامت الولايات المتحدة بمبادلة W6 مقابل C8 مع المملكة المتحدة كلا الدولتين تسكب C4 من مكتسب مجموعه C8، إذا استطاعت الولايات المتحدة مبادلة W6 بـ C10 سوف تكسب C6 والمملكة المتحدة تكسب C2 فقط (بالطبع فإنّ المكاسب من التجارة التي تكبر نسبيا كلما تم تبادل قيمة أكبر من W6). في الفرع 6.2.



سوف نرى كيف أن معدل التبادل هذا يتم تحديده في الواقع بواسطة الطلب أكثر من العرض، معدل التبادل يحدد أيضا كيف يتم تقاسم المكاسب الكلية للتبادل التجاري، بين الدول التي تكون طرفا في التجارة. حتى الآن كلما سعينا له هو إثبات وجود تجارة متبادلة المنفعة حتى وإن كانت إحدى الدول أقل كفاءة من الأخرى في إنتاج كلتا السلعتين. لحد الآن فإنه تم قياس المكاسب من التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري بواسطة القماش، غير أنه يمكن قياس المكاسب من التجارة عن طريق القمح أيضا، أو بأكثر واقعية باستخدام كل من القمح والقماش. وهو ما سنقوم به في التمثيل البياني لقانون الميزة النسبية في الفرع 6.2.أ.

#### 4.2 ج الاستثناء على قانون الميزة النسبية

يوجد استثناء (ليس شائعا جدا) واحد على قانون الميزة النسبية -ويحدث عندما تكون النقيصة المطلقة لدولة ما مقارنة بدولة أخرى متساوية في كلتا السلعتين- مثلا، إذا كانت ساعة واحدة تنتج 3W، عوضا عن W1 في المملكة المتحدة (أنظر الجدول 2.2)، ستكون للمملكة المتحدة بالضبط نصف منتج مقارنة بالولايات المتحدة في كل من القمح والقماش، لا يكون عندئذ للمملكة المتحدة (والولايات المتحدة) ميزة نسبية لا في هذه السلعة ولا تلك، ولا يمكن أن يقوم بينهما تبادل تجاري متبادل المنفعة.

السبب في ذلك (كما في السابق) أن الولايات المتحدة لا تدخل في التبادل التجاري إلا إذا كان بإمكانها تبادل W6 مع أكثر من C4. غير أن المملكة المتحدة لم تعد مستعدة للتخلي عن أكثر من C4 للحصول على W6 من الولايات المتحدة لأن المملكة المتحدة تستطيع أيضا W6 أو W4 في ساعتين محليا، في ظل هذه الظروف لا يمكن قيام تبادل تجاري متبادل المنفعة بينهما.

وهو ما يقودنا إلى تغيير طفيف على نص قانون الميزة النسبية ليصبح كما يلي: حتى إذا كانت لدولة ما نقصية مطلقة مقارنة بدولة أخرى في إنتاج كلتا السلعتين، يمكن أن يقوم بينهما تبادل تجاري متبادل المنافع، إلا إذا كانت النقصية المطلقة (لدولة ما مقارنة بالأخرى بنفس النسبية في كلتا السلعتين). حتى وإن كانت تجدر الإشارة إلى هذا الاستثناء نظريا، فإن حدوثه في الواقع هو أمر نادر ومتعلق بظروف خاصة وهو ما لا يؤثر كثيرا على صحة



قانون الميزة النسبية، علاوة على ذلك فإن بعض العراقيل الطبيعية للتجارة كتكلفة النقل يمكنها أن تعيق التجارة حتى مع وجود بعض المزايا النسبية. مع أننا حتى الآن افترضنا عدم وجود مثل هذه القيود الطبيعية أو الاصطناعية (كالتعريفات).

#### 2.4.4.د.الميزة النسبية مع وجود النقود

بحسب قانون الميزة النسبية (وبتجاهل الاستثناء المشار إليه في الأعلى)، حتى وإن كان لأحدى الدولتين (المملكة المتحدة في هذه الحالة) نقيصة مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين مقارنة بالدولة الأخرى (الولايات المتحدة)، هناك إمكانية لقيام تجارة متبادلة المنافع.

لكن كيف قد تتبادل هل تستطيع المملكة المتحدة أن تصدر أي شيء للولايات المتحدة إذا كانت أقل كفاءة منها في إنتاج كلتا السلعتين؟ والإجابة هي أن أجر ساعة العمل في المملكة المتحدة يجب أن يكون أقل منه في الولايات المتحدة بدرجة كافية لجعل سعر القماش (السلعة التي تمتلك فيها المملكة المتحدة ميزة نسبية) أقل في المملكة المتحدة، وسعر القمح أقل في الولايات المتحدة عند التعبير عن كلتا السلعتين بواسطة عملة كل سيولة، دعنا نرى كيف تسير الأمور.

لنفترض أن أجر ساعة العمل في الولايات المتحدة هو 6 دولار للساعة، وانطلاقاً من أن ساعة واحدة تكفي لإنتاج 6W في الولايات المتحدة (أنظر الجدول 2.2) فإن سعر وحدة القمح هي  $P_W=1$  من جهة أخرى، وانطلاقاً من أن ساعة واحدة تكفي لإنتاج 4C و  $P_C=1.5$  ( $6/4$ ) لنفترض في نفس الوقت أن أجر ساعة العمل في إنجلترا هو 01 جنيه استرليني للساعة ( هو رمز الاسترليني عملة المملكة المتحدة)، وانطلاقاً من أن ساعة واحدة تكفي لإنتاج 1W و UK (أنظر الجدول 2.2)  $P_W=1$  و UK، بالمثل وانطلاقاً من أن ساعة واحدة تكفي لإنتاج  $0.5=P_C=C_2$ .

إذا كان سعر الصرف بين الجنيه والدولار هو 1 جنيه = 2 دولار، فإن  $2=1=P_W$  و  $1=0.5=P_C$  في UK، الجدول 3.2. يظهر الأسعار بالدولار للقمح والقماش في الولايات المتحدة و UK عند سعر الصرف  $1=2$ .

من الجدول 3.2 يمكننا أن نرى أن سعر القمح بالدولار (السلعة التي تمتلك فيها الولايات المتحدة الميزة النسبية) هو أقل في الولايات المتحدة منه في UK من جهة أخرى

سعر القماش بالدولار (السلعة التي تمتلك فيها UK) الميزة النسبية هو أقل في UK (النتيجة ستكون نفسها لم تم التغيير عن أسعار السلعتين بالجنيه). بما أن سعر القمح بالدولار هو أقل في الولايات المتحدة فإنّ رجال الأعمال يشترون القمح من القمح من الولايات المتحدة وبيعه في UK أي سيشترون القماش لبيعه في الولايات المتحدة مع أن العمل في UK هو نصف منتج مقارنة بالعمل في الولايات المتحدة في إنتاج القماش (أنظر الجدول 2.2) العمل في UK يحصل على الثلث فقط من الأجر الساعي مقارنة بالولايات المتحدة ( $1=2$ ) مقابل 6 دولار في الولايات المتحدة) كما أن سعر القماش بالدولار هو أقل في UK بتعبير آخر عدم كفاءة العمل في UK مقارنة بالعمل في الولايات المتحدة وذلك بخصوص إنتاج القماش تعويضه الأجر المنخفضة في UK كنتيجة فإنّ سعر القماش بالدولار أقل في UK، وعليه فإنّ UK يمكنها تصدير القماش للولايات المتحدة، ويبقى الحال على هذا المنوال، طالما بقي أجر الساعة في UK محصورا بين  $6/1$  و  $2/1$  من أجر الساعة في الولايات المتحدة (نفس الشيء بالنسبة للفرق في الإنتاجية بين UK و US في إنتاج القمح والقماش).

### الجدول 3.2. سعر القمح والقماش بالدولار في الولايات المتحدة وUK عند 1 جنيه = 2 دولار

الولايات المتحدة	المملكة المتحدة
سعر وحدة من القمح 1.00 دولار	2.00 دولار
سعر وحدة من القماش 1.50 دولار	1.00 دولار

إذا كان سعر الصرف بين الدولار والجنيه الاسترليني 1 جنيه = 1 دولار (فإنّ أجر الساعة سيكون بالضبط  $6/1$  أجر الساعة في الولايات المتحدة). وعليه فإنّ سعر القمح بالدولار في UK سيكون  $Pw=1=1$  وهو نفس السعر بالولايات المتحدة (أنظر الجدول 3.2) لا يمكن للولايات المتحدة أن تصدر القمح إلى UK عند سعر الصرف هذا، في نفس الوقت  $Pc=0.5=0.5$  في المملكة المتحدة، وستقوم المملكة المتحدة عند ذلك بتصدير القماش أكثر من ذي قبل للولايات المتحدة، التجارة ستكون غير متوازنة لصالح (UK)، وسعر الصرف بين الدولار والجنيه الاسترليني (أي سعر الجنيه بواسطة الدولار) سوف يرتفع.

من جهة أخرى إذا كان سعر الصرف 1 جنيه = 03 دولار (سيصبح أجر الساعة في UK بالضبط  $2/1$  أجر الساعة في الولايات المتحدة) سعر القماش في UK سيصبح  $=Pc$

0.5 جنيه = 1.5 دولار (نفسه في الولايات المتحدة - أنظر الجدول 3.2) كنتيجة لذلك لا يمكن للملكة المتحدة تصدير القماش للولايات المتحدة ستكون التجارة غير متوازنة وفي صالح الولايات المتحدة وسعر الصرف سوف يسقط (يتراجع) سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني يستقر في نهاية المطاف عند المستوى الناتج عن تجارة متوازنة (في غياب أي تدخل أو صفقات دولية أخرى) سنعود إلى هذه النقطة في ملحق هذا الفصل (وبتفصيل أكثر في الجزء الثالث والرابع الذي يعالج المالية الدولية).

وعليه فالحجة التي يمكن تقديمها في الولايات المتحدة عن الحاجة إلى الحماية مستوى مرتفع من الأجور ومستوى المعيشة لعمالها ضد العمل البريطاني المنخفض (الرخيص) هي عموماً حجة كاذبة، بالمثل فإن الحجة المعاكسة التي تقدم في UK حول الحاجة إلى حماية العمل من كفاءة العمر الأمريكي خاطئة، هذه هي بكل تأكيد غير متناسقة (منسجمة) وكلاهما خاطئ بشكل أساسي (أنظر دراسة الحالة 2-3).

## دراسة الحالة 2.2. عريضة صناعة الشموع

في بعض الأحيان يتأثر الرأي العام بالسخرية والتهكم أكثر مما يتأثر بالتنظير والمنطق على سبيل المثال، غاضياً من انتشار الحمائية في ظل سيطرة الفلسفة المركلينية آنذاك سحق الاقتصادي الفرنسي فريدريك باستيا (Frédéric Bastiat) (1801-1858) أنصار الحمائية بهجاء (سخرية) موصلاً حجمهم إلى نهائيتها المنطقية ولكن السخيفة ولا يوجد أروع من هذه العريضة الوهمية لصناع الشموع الفرنسيين، التي كتبها باتيستا سنة 1845 والمقتبسة هنا:

«نحن تعاني من منافسة لا يمكن احتمالها من طرف منافس أجنبي، يحظى على ما يبدو وبظروف أحسن بكثير من ظروفنا في إنتاج الضوء، فهو يغرق سوقنا الوطني بأسعار منخفضة بشكل خيالي، ففي اللحظة التي يظهر فيها نفسه، تتوقف مبيعاتنا كل زبائننا يتوجهون إليه، وبالتالي تتوقف مرة واحدة وبشكل تام فرع من الصناعة الوطنية لديها الكثير من الترايعات (النتائج)، هذا المنافس... لنيس إلا الشمس».

ما نتضرع من أجله هو من قانون يغلق كل النوافذ، الشقوق، الإضاءة في الأسطح، عكسات الأضواء، الستائر، مصراعي النافذة، في كلمة واحدة كل ما هو مفتوح، الثقوب الصدوع، وكل من شأنه أن تسمح لضوء الشمس بالمرور إلى داخل المنازل.

للضرر أو المساس بصناعتنا الجديرة بالتقدير والتي نتباهى بأننا جهزنا بها بلدنا - بلد يحكم العرفان بالجميل لا يجب أن يتركنا الآن في صراع غير متكافئ.

## 5.2. الميزة النسبية: وتكلفة الفرصة البديلة

أقام ريكاردو قانون حول الميزة النسبية على عدد من الافتراضات المبسطة:

(1) وجود دولتين وسلعتين فقد (2) التجارة الحرة (3) الانتقال التام لعنصر العمل داخل كل دولة وعدم انتقاله بين الدولتين (4) تكاليف إنتاج ثانية (5) غياب تكاليف النقل (6) لا وجود للتغير التكنولوجي و(7) نظرية قيمة العمل، بينما يمكن قبول الافتراضات من 1 إلى 6 الافتراض السابع (أي الاعتماد على نظرية قيمة العمل) لا يمكن قبوله ولا يجب استعماله لشرح الميزة النسبية.

### 5.2.أ. الميزة النسبية ونظرية قيمة العمل:

في ظل نظرية قيمة العمل، قيمة أو سعر سلعة ما يعتمد فقد على كمية العمل الداخل في إنتاج هذه السلعة، وهو ما يستلزم (1) في آن واحد أن العمل هو عنصر عامل الإنتاج الوحيد أو العمل يستخدم بنفس النسبة الثابتة في إنتاج جميع السلع و(2) أن العمل متجانس (أي وجود نوع وحيد من العمل) انطلاقاً من أن الافتراضين صحيح، لا يمكننا أن نؤسس شرح الميزة النسبية على نظرية العمل.

خاصة أن العمل ليس عامل الإنتاج الوحيد ولا تستخدم بنفس النسبة الثابتة في إنتاج جميع السلع، على سبيل المثال يتطلب إنتاج بعض المنتجات أكثر رأسمال من التجهيزات مقابل مقارنة بالعمال (كالفولاذ، الصلب مثلاً) مقارنة بإنتاج سلع أخرى (المنسوجات مثلاً) بالإضافة لذلك.

بالإضافة لذلك توجد عادة إمكانية الإحلال (الاستبدال) بين العمل رأس المال وعوامل إنتاج أخرى في إنتاج أغلب المنتجات (السلع) علاوة على ذلك يبدو جلياً أن العمل غير

متجانس ولكنه يختلف كثيرا بحسب التدريب الإنتاجية، والأجور، على أقل تقدير، يجب الاعتراف باختلاف في إنتاجية العمل، وهو ما قمنا به من أجل الاختبار التجريبي لنظرية ريكاردو حول الميزة النسبية (أنظر الفرع 7.2) على أي حال، فإنّ نظرية الميزة النسبية لا تحتاج إلى أن تقوم على نظرية قيمة العمل لكن يمكن شرحها باستخدام نظرية الفرصة البديلة (المقبولة).

## 5.2.ب. نظرية تكلفة الفرصة البديلة

لقد ترك لـ (Harberler) هايلر سنة 1936 حتى يشرح نظرية الميزة النسبية على أساس نظرية تكلفة الفرص البديلة، في هذا النموذج، فإنه يشار إلى قانون الميزة النسبية في بعض الأحيان بقانون التكلفة النسبية.

بحسب نظرية الفرص البديلة تكلفة السلعة هي كمية السلعة الثانية التي يجب التخلي عن إنتاجها لتحرير القدر اللازم من الموارد لإنتاج وحدة واحدة إضافية من السلعة الأولى، هنا لا يتم افتراض أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد ولا أنه متجانس، ولا أن تكلفة أو سعر سلعة ما يعتمد على حصريا على محتواها من العمل، وعليه فإنّ الدولة ذات تكلفة الفرصة الأقل في إنتاج سلعة ما لديها ميزة نسبية في هذه السلعة (ونقيصة نسبية في السلعة الثانية).

على سبيل المثال في غياب التجارة إذا كان على الولايات المتحدة التثني  $3/2$  وحدة من القماش لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج وحدة واحدة، إضافية من القمح محليا، عندئذ تكلفة الفرصة البديلة للقمح هي  $3/2$  وحدة قماش (أي  $C = 2/3 = W1$  في الولايات المتحدة) إذا كانت  $C2=W1$  في المملكة المتحدة، فإن تكلفة الفرصة البديلة للقمح (بدلالة كمية القماش التي يجب التخلي عنها) أقل في الولايات المتحدة منه في المملكة المتحدة وبالتالي الولايات المتحدة يكون لديها ميزة (تكلفة) نسبية على المملكة المتحدة في القمح.

في عالم به دولتين وسلعتين يكون للملكة المتحدة ميزة نسبية في التماشي، حسب قانون الميزة النسبية، يجب على الولايات المتحدة التخصص في إنتاج القمح وتصدير بعضه

مقابل القماش البريطاني، وهو بالضبط ما توصلنا إليه سابقا مع قانون الميزة النسبية القائم على نظرية قيمة العمل، لكن تم تأسيس شرحنا الآن على نظرية تكلفة الفرصة البديلة.

## 5.2. ج. حدود إمكانيات الإنتاج في ظل التكاليف الثابتة

يمكن توضيح الفرصة البديلة بواسطة حدود إمكانيات الإنتاج، أو منحى التحويل حدود إمكانيات للإنتاج هو منحى يظهر التركيبات (التوليفات) البديلة للسلعتين يمكن لدولة أن تنتجها باستعمال كامل مواردها بأحسن تكنولوجيا متوفرة لها.

الجدول 4.2. يعطينا المخطط الافتراضي لإمكانيات إنتاج القمح (مليون وحدة/السنة) والقماش (مليون وحدة/السنة) للولايات المتحدة والمملكة المتحدة، نلاحظ أن الولايات المتحدة يمكنها إنتاج W180 و C0 و W150 و C20 و C40 حتى W0 و C120، من أجل كل W30 تتخلى عنها الولايات المتحدة، يتم تحرير الموارد بكفاية الإنتاج C 20 إضافية.

### الجدول 4.2. مخطط إمكانيات الإنتاج للقمح والقماش في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة:

المملكة المتحدة		الولايات المتحدة	
القمح	القماش	القمح	القماش
180	0	180	0
150	20	150	20
120	40	120	40
90	60	90	60
60	80	60	80
30	100	30	100
0	120	0	120

بمعنى (C20=W30) (انطلاقا من أن كلاهما يتطلب نفس الحجم من الموارد)، إذن تكلفة الفرصة البديلة لوحدة واحدة من القمح هي الولايات المتحدة هي C2/3=W1 (نفسه كما في الجدول 2.2) ويبقى ثابتا، من جهة أخرى، يمكن للمملكة المتحدة إنتاج W60 و C0، W50 و C20 أو W40 و C40 حتى W0 و C120 يمكنها إنتاجها بـ C20 مقابل كل W10 تتخلى عنها. إذن تكلفة الفرصة البديلة للقمح في المملكة المتحدة هي C2=W1 وتبقى ثابتة.

مخطط (توليفات) حدود إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة والمملكة المتحدة المعطاة في الجدول 4.2 ممثلة بيانيا محدود إمكانيات الإنتاج في الشكل 1.2 كل نقطة على الحدود تمثل توليفة (تركيبية) من القمح والقماش يمكن للدولة إنتاجها على سبيل المثال، عند

النقطة (A) تنتج الولايات المتحدة W90، C60 عند النقطة (A)، تنتج المملكة المتحدة W40 و C40.

النقاط داخل أو تحت حدود إمكانيات الإنتاج، هي أيضا تمكنه لكنها ليست الأعلى كفاءة (غير كفوة) بمعنى أن الدولة لديها بعض الموارد الخاملة و/أو لا تستعمل أحسن تكنولوجيا تتوفر لها، من جهة أخرى النقاط أعلى حدود إمكانيات الإنتاج لا يمكن الوصول إليها بواسطة الموارد والتكنولوجيا المتوفرة حاليا للدولة.

الميل المنحدر أو السلبي لحدود إمكانيات الإنتاج في الشكل 1.2 يشير إلى أنه إذا أرادت الولايات المتحدة أو الولايات المتحدة إنتاج قدر أكبر من القمح، يجب عليهما التخلي عن بعض إنتاجهما من القماش، حقيقة أن منحنى حدود إمكانيات الإنتاج لكلا الدولتين خط مستقيم يعكس حقيقة أن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة، أي من أجل كل وحدة واحدة إضافة من القمح W1 يتم إنتاجها يجب على الولايات المتحدة التخلي عن C2/3 والمملكة المتحدة يجب عليها التخلي عن C2 لا يهم في أي نقطة على حدود إمكانيات الإنتاج كانت أو انطلقت الدولة.

تتشأ **تكاليف الفرصة البديلة والثابتة** عندما: (1) تتمتع الموارد أو عوامل الإنتاج إما بإحلال تام بينهما أو تستعمل نسبة ثابتة في إنتاج كلتا السلعتين، (2) كل وحدات نفس عامل الإنتاج متجانسة أو لها نفس النوعية، وعليه وبما أن كل دولة تحول الموارد من إنتاج القماش إلى إنتاج القمح، لا يجب أن تستعمل موارد أقل فأقل ملائمة لإنتاج القمح، مهما كانت الكمية التي تم إنتاجها مسبقا من القمح، نفس الشيء بالنسبة لإنتاج قدر أكبر من القماش. وعليه فإنه لدينا تكلفة ثابتة بمعنى أنه يجب التخلي عن نفس القدر من إحدى السلعتين لإنتاج كل وحدة إضافية من السلعة الثابتة.

مع أن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة في كل دولة إلا أنها تختلف بين الدول، لتوفر أساس قيام التجارة التكلفة الثابتة غير واقعية، مع ذلك تمت مناقشتها فقط لأنها تخدمنا كمقدمة مناسبة للحالة الأكثر واقعية المتمثلة في التكلفة المتزايدة التي سيتم مناقشتها في الفصل القادم.

## 5.2.د.تكلفة الفرصة البديلة والأسعار النسبية للسلع

لقد رأينا تكلفة الفرصة البديلة للقمح مساوية لكمية القماش التي يجب على الدولة التخلي عنها لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج وحدة واحدة، إضافة من القمح، وهو معطى بالقيمة المطلقة لميل منحني حال الإنتاج أو منحني التحويل وفي بعض الأحيان يشار إليه **بالمعدل الحدي للتحويل**.

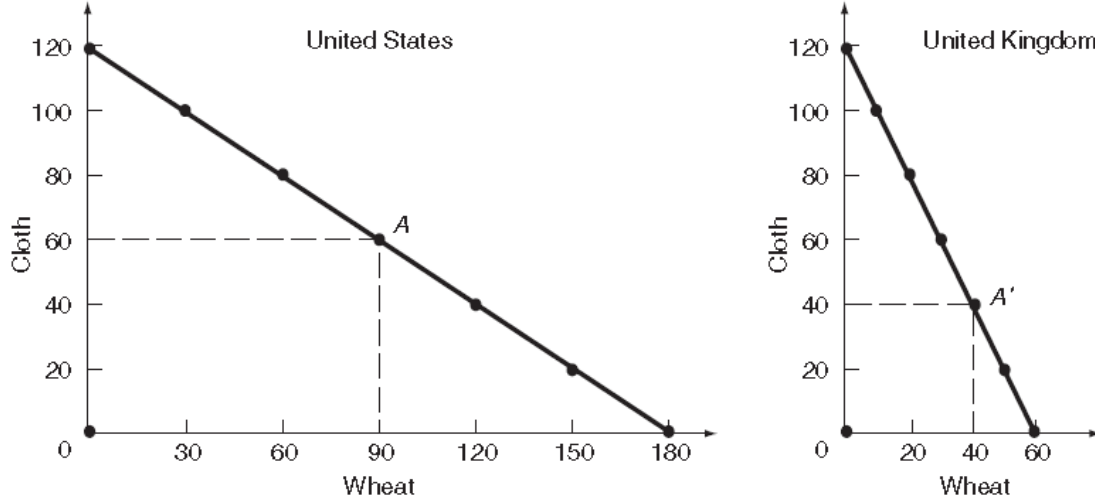
الشكل 1.2. يبين أن القيمة المطلقة لميل منحني التحويل الخاص بالولايات المتحدة هو  $180/120 = 3/2 =$  تكلفة الفرصة البديلة للقمح في الولايات المتحدة ويبقى ثابتاً. ميل منحني التحويل بالمملكة المتحدة هو  $60/120 = 2 =$  تكلفة الفرصة البديلة للقمح في المملكة المتحدة ويبقى ثابتاً. بناء على الافتراضات أن الأسعار تساوي تكاليف الإنتاج وأن الدولة يجب أن تنتج كلا من القمح والقماش، فإنّ تكلفة الفرصة للقمح تساوي سعر القمح بالنسبة إلى سعر القماش  $(P_c/P_w)$ .

وعليه  $2/3 = P_c/P_w$  في الولايات المتحدة وبالمقلوب (العكس)  $1.5 = 3/2 = P_w/P_c$  في المملكة المتحدة  $2 = P_c/P_w$  و  $1/2 = P_w/P_c$  السعر النسبي  $P_c/P_w$  الأقل في الولايات المتحدة ( $3/2$  يقابل 2) وهو ما يعكس الميزة النسبية للولايات المتحدة في القمح، بالمثل السعر النسبي  $P_w/P_c$  في المملكة المتحدة ( $2/1$  مقابل  $3/2$  [خطأ مطبعي]) يعكس ميزتها النسبية في القماش - تجدر الإشارة إلى أن  $P_c/P_w$  تحدد حصرياً بالإنتاج أو العرض في كل دولة- اعتبارات الطلب لا تدخل أبداً في الاعتبار لتحديد الأسعار النسبية للسلع.



**الشكل 1.2. حدود إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة والمملكة المتحدة**

تم الحصول على حالة إنتاج القمح بالولايات المتحدة والمملكة المتحدة بتمثيل القيم في الجدول 4.2. ميل المنحنى منحدرًا سالبًا يشير إلى أنه تنتج أي دولة قدرًا أكبر من القمح يجب عليها التخلي على بعض القماش الخط المستقيم لحال إنتاج تعكس ثبات تكلفة الفرصة البديلة.



كنتيجة؛ يمكننا القول أن الفرق في الأسعار النسبية للسلع بين الدولتين (المعطى بالفرق بين ميل منحنيات التحويل) يعكس ميزتيهما النسبيتين ويوفر أساس قيام تجارة متبادلة المنافع.

**6.2. أسس قيام التجارة ومكاسبها في ظل التكاليف الثابتة**

في غياب التجارة يمكن لدولة ما أن تستهلك السلع التي تنتجها فقط، كنتيجة، فإن حدود إمكانيات الإنتاج للدولة تمثل أيضا حدود استهلاكها أي تركيبة (توليفة) من السلع تختار الدولة حقيقة أن تنتجها أو تستهلكها يعتمد على أذواق الناس، أو اعتبارات (ظروف) الطلب.

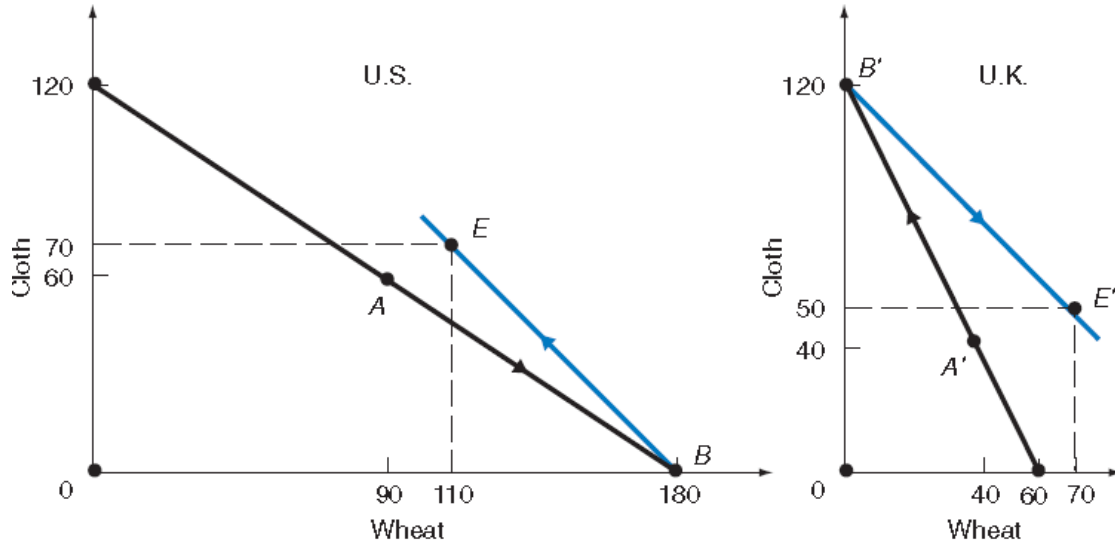
**6.2.أ. توضيح مكاسب التجارة**

في غياب التجارة الدولية قد تختار الولايات المتحدة أن تنتج وتستهلك التوليفة A (W90 و C60) على حدود إمكانيات إنتاجها (انظر الشكل 2.2) وقد تختار المملكة المتحدة التوليفة 'A' (W40 و C40) مع إمكانية التبادل التجاري، ستخصص الولايات المتحدة في إنتاج القمح (السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية) وتنتج عند النقطة B (W180 و C0) على حدود إمكانياتها الإنتاجية، بالمثل ستخصص المملكة المتحدة في إنتاج القماش وتقوم بالإنتاج عند النقطة 'B' (W0 و C120). إذا قامت الولايات المتحدة بمبادلة W70 بـ C70

مع المملكة المتحدة ينتهي الأمر باستهلاكها إلا النقطة E (70C w110) وينتهي الأمر بالمملكة المتحدة إلى الاستهلاك عند E' (W70 و C50) وعليه تكسب الولايات المتحدة W20 و C10 من التبادل التجاري (قارن النقطة E بالنقطة A في الشكل 2.2) وتكسب المملكة المتحدة W30 و C10 (قارن النقطة A' مع النقطة E').

## الشكل 2.2. مكاسب التجارة الدولية

في غياب التجارة تُنتج لولايات وتستهلك عند A والمملكة المتحدة عند A' مع وجود التجارة الدولية تخصص الولايات المتحدة في إنتاج القمح وتنتج عند النقطة B بينما المملكة المتحدة تخصص في إنتاج القماش وتنتج عند النقطة B' بتبادل W70 مقابل C70 مع المملكة المتحدة ترفع الولايات المتحدة استهلاكها إلى النقطة E (وتكسب W20 و C10) بينما المملكة المتحدة ترفع استهلاكها إلى E' (وتكسب W30 و C10).



ارتفاع استهلاك كلتا السلعتين القمح والقماش في كلتا الدولتين صار ممكنا بفضل زيادة الإنتاج الناتج عن تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية.

حيث أنه في غياب التجارة أنتجت الولايات المتحدة W90 والمملكة المتحدة W40 بمجموع قدره W130 عن طريق التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري، تم إنتاج W180 (كلها في الولايات المتحدة) بالمثل في غياب التبادل التجارية أنتجت الولايات المتحدة C60 والمملكة المتحدة C40 بمجموع قدره C100 عن طريق التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري تم إنتاج C120 (كلها في المملكة المتحدة).

هذه الزيادة في الإنتاج بـW50 وC20 الناتجة عن التخصص في الإنتاج هي التي تم تقاسمها بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وتمثل مكاسبهما من التبادل التجاري، تذكر أنه في غياب التجارة، لم تخصص الولايات المتحدة في إنتاج القمح لأنها رغبت في استهلاك بعض القماش بالمثل فإن المملكة المتحدة لم تخصص في إنتاج القماش في غياب التجارة لأنها رغبت أيضا في استهلاك بعض القمح.

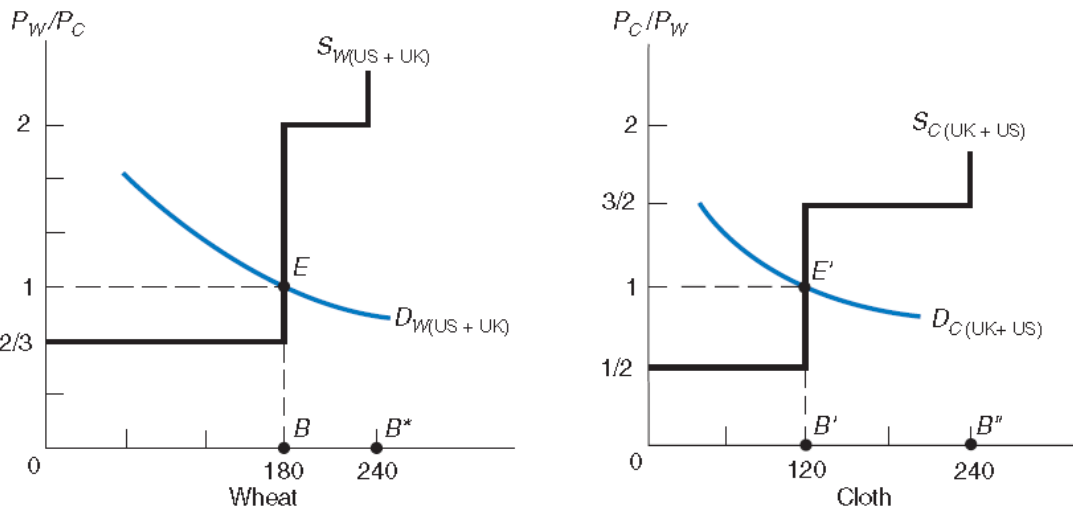
### B.6.2. الأسعار النسبية للسلع مع وجود التجارة

يمكننا أن نعمق فهمنا لنموذجنا التجاري باستعمال منحنيات العرض والطلب للقمح والقماش الظاهرة في الشكل 3.2. الشكل 3.2 سيساعدنا أيضا على معرفة كيفية تحديد الأسعار النسبية التوازنية للسلع مع التخصص ووجود التبادل التجاري.

في الجزء الأيسر من الشكل 3.2  $(S_{w(US+UK)})$  هو منحنى العرض المركب للقمح للولايات المتحدة والمملكة المتحدة إذا استخدمت كلتا الدولتين كل موردهما لإنتاج القمح فقط المسافة  $W180=OB$  تمثل الكمية القصوى من القمح التي يمكن أن تنتجها الولايات المتحدة بالتخصص كليا في إنتاج القمح عند تكلفة فرصة بديلة ثابتة  $لـ 2/3=Pc/Pw$  (كما في الجزء الأيمن من الشكل 2.2) وعليه فإن  $W240$  هو المجموع المركب الأقصى لكمية القمح التي يمكن للولايات المتحدة والمملكة المتحدة أن تنتجها معا باستعمال كل موردهما لإنتاج القمح، كنتيجة فإن المنحنى  $(S_{w(US+UK)})$  يكون عموديا عند  $W240$ .

### الشكل 3.1. الأسعار النسبية التوازنية للسلع مع الطلب والعرض

في الجزء الأيسر ( $S_{W(US+UK)}$ ) هو منحنى العرض المركب للقمح في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، ويظهر أن الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج كمية قصوى هي  $OB=W180$  عند  $2/3=P_C/P_W$  بينما يمكن للمملكة المتحدة يمكنها أن تنتج كمية قصوى هي  $BB^*=W60$  عند  $2=P_C/P_W$  هو منحنى الطلب المركب للقمح في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة مع وجود التجارة ( $D_{W(US+UK)}$ ) يقطع ( $S_{W(US+UK)}$ ) عند النقطة E الناتجة عن الكمية التوازنية المقدر بـ W180 (المنتجة كلياً في الولايات المتحدة) وسعر توازني  $1=P_C/P_W$  مع وجود التجارة، الجزء الأيمن يظهر التوازن للتماشى عند تقاطع ( $D_{C(UK+US)}$ ) مع ( $S_{C(UK+US)}$ ) عند نقطة E مع C120 (أنتجت كلياً في المملكة المتحدة) و  $1=P_W/P_C$



لنفترض أنه بوجود التجارة فإن منحنى الطلب المركب للقمح في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة هو ( $D_{W(US+UK)}$ ) الظاهر في الجزء الأيسر من الشكل 3.2. ( $D_{W(US+UK)}$ ) يقطع ( $S_{W(US+UK)}$ ) في النقطة E محدد الكمية التوازنية المقدر بـ W180 والسعر النسبي التوازني  $1=P_C/P_W$  مع وجود التجارة (كما في الجزء الأيسر من الشكل 2.2) تجدر الإشارة إلى أنه مع وجود التجارة يتم إنتاج القمح في الولايات المتحدة فقط، كما تخصص الولايات المتحدة كلياً في إنتاج القمح.

يمكننا القيام بنفس لاشيء بالنسبة للقماش في الجزء الأيمن من الشكل 3.2. ( $S_{C(UK+US)}$ ) هو منحنى العرض المركب للقماش للمملكة المتحدة والولايات المتحدة إذا استعمل كلا البلدين كل مواردهما لإنتاج القماش فقط، يمكن للمملكة المتحدة أن تنتج كمية قصوى من القماش

OB' = C120 عند سعر ثابت  $Pw/Pc=1/2$  والولايات المتحدة يمكنها أن تنتج كمية قصوى أخرى BB=C120 عند سعر ثابت  $3/2=Pw/Pc$  (كما في الشكل 2.2)

بفرض أنه بوجود التجارة فإن الطلب المركب للقماش في المملكة المتحدة والولايات المتحدة هو  $(D_{C(UK+US)})$  كما يظهر في الجزء الأيمن من الشكل 3.2  $(D_{C(UK+US)})$  يقطع  $(S_{C(UK+US)})$  في النقطة E ليحدد الكمية التوازنية C120 والسعر التوازني النسبي  $1=Pc/Pw = Pw/Pc$  (نفسه كما في الجزء الأيمن من الشكل 2.2) تجدر الإشارة إلى أنه بوجود التجارة فإن القماش يتم إنتاجه فقط في المملكة المتحدة، وتتخصص المملكة المتحدة كليا في إنتاج القماش.

في الأخير تجدر الإشارة إلى أنه مع التخصص الكامل في الإنتاج في البلدين، فإن سعر السلعة النسبي التوازني لكل سلعة يكون بين الأسعار النسبية للسلع، في كل دولة قبل التجارة (انظر جزئي الشكل 3.2) مع ذلك فإنه لو كانت في الجزء الأيسر من الشكل 3.2  $(D_{W(US+UK)})$  أقل وقاطعت  $(S_{W(US+UK)})$  بين النقطة O و B على الجزء الأفقي ل  $(S_{W(US+UK)})$  عند  $2/3=Pc/Pw$  لتمت التجارة بالأسعار النسبية قبل التجارة للقمح  $2/3=Pc/Pw$  في الولايات المتحدة ولحصلت المملكة المتحدة على كل المكاسب الناجمة عن التجارة.

كان يمكن أن يحدث هذا لو أن المملكة المتحدة كانت بلدا صغيرا متخصصا كليا في إنتاج القماش والولايات المتحدة بلد أكبر ولم تتخصص كليا في إنتاج القمح ( ) تعرف هذه الحالة بحالة البلد الصغير وتظهر «أهمية أن تكون غير مهم غير» هذا المكسب ليس بدون تكلفة انطلاقا من أن الدولة الصغيرة (هنا، والمملكة المتحدة) تواجه خطر الإمكانية المستقبلية لانخفاض الطلب على سلعتها الوحيدة التي تنتجها.

## 7.2. الاختبارات التجريبية لنموذج ريكاردو

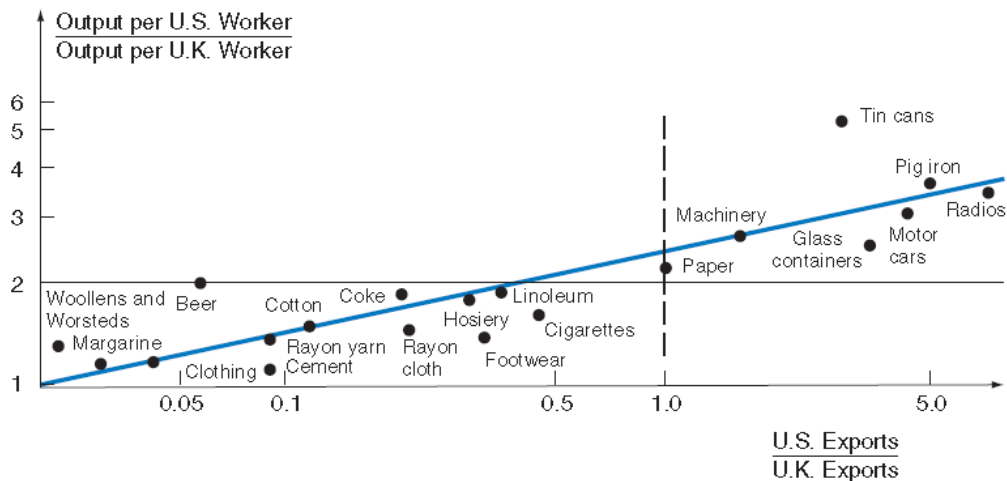
سوف ندرس الآن نتائج الاختبارات للنموذج التجاري لريكاردو، سوف نرى أنه إذا أخذنا بعين الاعتبار عدة إنتاجيات عمل في صناعات مختلفة في دول مختلفة، فإن نموذج ريكاردو يشرح نمط التجارة بشكل جيد.

الاختبار التجريبي الأول من نوعه لنموذج ريكاردو التجاري قام به ماك دوقال (MacDougall) سنة 1951 و1952 مستعملا معطيات خاصة بإنتاجية العمل والصادرات لـ 25 صناعة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة لسنة 1937.

انطلاقاً من أن الأجور الساعية كانت في الولايات المتحدة أعلى مرتين منها في المملكة المتحدة ذهب ماك دوقال إلى أن تكاليف الإنتاج ستكون أقل في الولايات المتحدة في الصناعات التي يكون فيها العمل الأمريكي أكبر إنتاجية بمرتين من العمل البريطاني وهي نفسها الصناعات التي تمتلك فيها الولايات المتحدة ميزة نسبية مقارنة بالمملكة المتحدة وهي نفس الصناعات التي تتبع فيها الولايات المتحدة بأسعار المملكة المتحدة في الأسواق الأجنبية (أي في بقية العالم) من جهة أخرى سيكون للمملكة المتحدة ميزة نسبية وتبيع بأسعار أقل من أسعار الولايات المتحدة في الصناعات التي تكون فيها إنتاجية العمل البريطانية أكبر من 2/1 إنتاجية العمل الأمريكي.

### الشكل 2.4. الإنتاجية النسبية للعمل والميزة النسبية للعمل - الولايات المتحدة والمملكة المتحدة

The Law of Comparative Advantage



Source: Adapted from G. D. A. MacDougall, "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs," Economic Journal, December 1951, p. 703

يظهر الشكل علاقة ايجابية بين إنتاجية العمل وحصص الصادرات لـ 20 لصناعة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وهو ما يؤكد نموذج ريكاردو.

استبعد ماك دوقال (MacDougall) في اختياره التجارة بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة بسبب الاختلاف الواسع للتعريفات من صناعة لأخرى، مما يؤدي إلى تعويض الفروق بين إنتاجية العمل بين الدولتين، في نفس الوقت كلتا الدولتين تواجهان نفس التعريفات في بقية الأسواق استبعاد التجارة بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة لا يخل بالاختبار لأن صادرتها لبعضهما تمثل أقل من 5% من مجموع صادراتها.

يلخص الشكل 4.2. نتائج ماك دوقال. يقيس المحور العمودي نسبة الإنتاج للعامل الأمريكي إلى الإنتاج للعامل البريطاني. كلما كانت هذه النسبة عالية كلما كبرت الإنتاجية النسبية للعمل الأمريكي، يقيس المحور الأفقي بنسبة الصادرات الأمريكية إلى نظيرتها البريطانية إلى نسبة دول العالم، كلما ارتفعت قيمة هذه النسبة كلما زاد حجم الصادرات الأمريكية مقارنة بصادرات المملكة المتحدة لبقية العالم، يشار إلى أن السلم هو سلم لوغاريتمي (وعليه فإن مسافات متساوية تعني نسب مساوية من التغيير) أكثر منه حسابي (أين تقيس المسافات المتساوية تغيرات متساوية بالقيمة المطلقة).

تظهر النقاط في الشكل علاقة موجبة واضحة (يظهرها خط الارتباط) بين إنتاجية العمل والصادرات، مما يعني أن الصناعات ذات إنتاجية العمل الأعلى نسبيا في الولايات المتحدة منها في المملكة المتحدة هي الصناعات التي بها نسبة أعلى للصادرات الأمريكية مقارنة بالصادرات البريطانية. وقد صح هذا في 20 صناعة الظاهرة في الشكل (من بين 25 صناعة التي درسها ماك دوقال) العلاقة الموجبة بين إنتاجية العمل والصادرات في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تم تأكيدها في دراسات لاحقة لبلاسا (Balassa) الذي استعمل معطيات 1956 سترن (Stern) الذي استعمل معطيات 1950 و 1959 هناك تأكيد آخر وحديث للنموذج التجاري لريكاردو قام به Golub قوليب (انظر دراسة الحالة 4.2).

يبدو أن كل هذه الدراسات التجريبية تدعم نظرية ريكاردو حول الميزة النسبية بمعنى أن النمط الحالي للتجارة يبدو قائما على الفرق بين إنتاجات العمل في الصناعات المختلفة بين

الدولتين تكاليف الإنتاج الأخرى ما عدا تكاليف العمل، اعتبارات الطلب، الروابط السياسية، والعراقيل المختلفة التي تقف في طريق تدفقات التجارة الدولية لم تكسر الرابطة بين الإنتاجية النسبية للعمل والحصص التصديرية (حصص الصادرات).

يبقى سؤال محتمل واحد لماذا لم تستحوذ الولايات المتحدة على الأسواق التصديرية بأكملها من المملكة المتحدة بدلا من حصة متزايدة من الصادرات فقط في الصناعات التي تتمتع فيها ميزة بخصوص التكلفة (أي أين كانت نسبة إنتاجية العمل الأمريكي مقارنة بالعمل البريطاني أكبر من 2)؟ أجاب ماك دوقال بأن هذا يعود أساسا لاختلاف المنتجات، بمعنى أن منتج نفس الصناعة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة ليس متجانسا، سيارة أمريكية ليست نفسها السيارة البريطانية حتى وإن كانت السيارة الأمريكية أرخص بعض المستهلكين في بقية العالم قد يفضلون السيارة الأمريكية، وعليه فإن المملكة المتحدة تستمر في تصدر بعض السيارات حتى بأسعار مرتفعة، مع ذلك فإنه وبارتفاع الفرق في الأسعار يتوقع أن يمثل حصة الصادرات المملكة المتحدة من السيارات إلى التراجع (الانخفاض).

نفس الشيء صحيح في أغلب المنتجات الأخرى بالمثل فإن الولايات المتحدة تستمر في تصدير بعض السلع التي لديها فيها نقيصة بخصوص التكلفة مقارنة بالمملكة المتحدة إلى الأسواق الأخرى، سنعود لهذه النقطة المهمة في الفرع 4.6.أ.

رغم أن النموذج البسيط لريكاردو حول التجارة تم التأكد منه تجريبيا بشكل واسع، إلا أنه يعاني قصورا بخصوص كونه يفترض وجود الميزة النسبية بدلا من تفسير مصدرها، أي أن ريكاردو والاقتصاديين الكلاسيك عموما لم يعطوا أي تفسير للفرق في إنتاجية العمل، والميزة النسبية بين الدول، ولم يستطيعوا قول الكثير بخصوص أثر التجارة الدولية على مكاسب عوامل الإنتاج، بإجابته على هذين السؤالين المهمين فإن نموذج H.O (الفصل الخامس) يثبت (برهن).



## المخلص

1. عالج هذا الفصل تطور نظرية التجارة الدولية منذ المركنيليين حتى سميث ريكاردو، وهابلر كما سعى للإجابة عن سؤالين أساسيين:

أ. ما هي أسس قيام التبادل التجاري وما هي مكاسبها؟ 2. ما هو نمط أو بنية هذا التبادل التجاري؟

2. اعتقد المركنيليون أن الدولة لا يمكنها أن تكسب من التجارة الدولية إلا على حساب الدول الأخرى، وكنتيجة لهذا الاعتقاد دافعوا عن تقييد الواردات وتحفيز أو تشجيع الصادرات، وكذا مراقبة حكومية صارمة لكافة الأنشطة الاقتصادية.

3. بحسب آدم سميث، يقوم التبادل التجاري على أساس الميزة المطلقة ويقيد كلا الدولتين (يفرض وجود عالم فيكون من دولتين وسلعتين) وذلك عندما تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها الميزة المطلقة وتبادل جزءا من إنتاجها مقابل السلعة التي لديها فيها نقيصة مطلقة، وينتهي الأمر بكلتا الدولتين باستهلاك أكبر من كلتا السلعتين، مع ذلك فالميزة المطلقة لا تفسر سوى جزء صغير من التجارة الدولية اليوم.

4. جاء دافيد ريكاردو بقانون الميزة النسبية الذي يسلّم بأنه حتى وإن كانت إحدى الدولتين أقل كفاءة مكن الدولة الأخرى في إنتاج كلتا السلعتين يبقى هناك مجال لقيام تبادل تجاري متبادل المنافع (إذا لم تكن النقيصة المطلقة للدولة الأولى مقارنة بالدولة الثانية بنفس النسبة في كلتا السلعتين) الدولة الأقل كفاءة يجب أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي لديها فيها النقيصة المطلقة الأقل (وهي السلعة التي تمتلك فيها الميزة النسبية) غير أنّ ريكاردو فسّر قانون الميزة النسبية بواسطة نظرية قيمة العمل والتي لم تعد مقبولة (صحيحة).

5. جاء فوونفريد هابلر لينتقد تفسير (شرح) قانون الميزة النسبية بواسطة نظرية تكلفة الفرصة البديلة حيث أقر أن تكلفة سلعة ما هي مقدار ما يجب التخلي عنه من السلعة الثانية لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج وحدة واحدة، إضافة من السلعة الأولى، تكلفة الفرصة البديلة لسلعة ما تساوي سعرها النسبي، ويعطى بالقيمة المطلقة لميل خط حدود إمكانيات الإنتاج يعكس الخط المستقيم لحدود وإمكانيات الإنتاج ثباتا تكلفة الفرصة البديلة.

6. في غياب التبادل التجاري، فإنّ حدود إمكانيات الإنتاج لدولة ما هي نفس حدود استهلاكها، بوجود التبادل التجاري، يمكن لكل دولة أن تخصص في الإنتاج السلعة التي تمتلك فيها الميزة النسبية، وتقوم بمبادلة جزء من إنتاجها مع الدولة الأخرى مقابل السلعة التي لديها فيها نقيصة نسبية، وبهذا ينتهي الأمر بكلتا الدولتين باستهلاك قدر أكبر من كلتا السلعتين مقارنة بحالة غياب التجارة، مع التخصص الكامل سيكون سعر التوازن النسبي للسلعة بين السعيرين النسبيين للسلعة السائدين قبل التجارة في كل دولة.

7. قام ماك ديقال باول اختبار تجريبي للنموذج التجاري لريكاردو سنتي 1951 و 1952 باستعمال معطيات 1937، وقد دلت النتائج أن الصناعات التي كانت فيها إنتاجية العمل أعلى نسبيا في الولايات المتحدة منها في المملكة المتحدة كانت هي نفسها الصناعات ذات النسبة الأعلى للصادرات الأمريكية مقارنة بالبريطانية في قية أسواق العالم.

تم تأكيد هذه النتائج بواسطة بالاسا (Balassa) باستخدامه لمعطيات 1950 ستارن (stern) باستخدام معطيات 1950 و 1959 قوليب (Golub) باستخدام معطيات 1990 وقوليب وهسيا (Golub & hseih) باستخدام المعطيات سنة 1972-1991 ومن ثم يبدو أن الميزة النسبية تقوم على الفرق في إنتاجية العمل أو التكاليف، كما فرض ريكاردو مع ذلك فإنّ نموذج ريكاردو لم يفسر بسبب الفرق في إنتاجية العمل أو التكاليف بين الدول ولا أثر التجارة الدولية على أرباح عوامل الإنتاج.

### في الفصل القادم

في الفصل الثالث: سنتناول أسس ومكاسب التجارة، وكذا نمطها في الحالة الأكثر واقعية من التكاليف المتزايدة ليتم إتمام نموذجنا في الفصل الرابع، حيث سنرى بشكل رسمي كيف يتم تحديد معدل تبادل السلع في التجارة الدولية فعليا، وهو ما يحدد أيضا كيف يتم تقاسم مكاسب التبادل التجاري على أرض الواقع بين الدولتين طرفي التبادل.

### مصطلحات

الميزة المطلقة أسس قيام التجارة، التخصص التام، الفرصة البديلة الثانية،  
مكاسب التجارة، نظرية قيمة العمل، دعه يعمل، قانون الميزة النسبية،

المركبيلية، نظرية الفرصة البديلة، نمط التجارة، حدود إمكانيات الإنتاج، السعر النسبي للسلعة، حالة بلد صغير.

### أسئلة للمراجعة

1. ما هي الأسئلة الأساسية التي حاولنا الإجابة عليها في هذا الفصل؟ لماذا يعتبر النموذج المقدم (المعروض) في هذا الفصل تجديدياً أو مبسطاً للعالم الواقعي؟ هل يمكن تعميم النموذج؟
2. ما هي النظرة المركبيلية للتجارة؟ كيف يختلف مفهومهم للثروة الوطنية عنه اليوم؟
3. لماذا يعد مهما دراسة النظرة المركبيلية للتجارة؟ فيماذا اختلفت آراءهم عن آراء آدم سميث؟ ما هي صلة كل هذا بالواقع اليوم؟
4. ما هي أسس التجارة وكيف هو نمطها حسب آدم سميث؟ كيف تنشأ المكاسب من التجارة؟ ما هي السياسات التي دافع عنها آدم سميث بخصوص التجارة الدولية؟ ماذا كان اعتقاده بخصوص الدور الحقيقي للحكومة في الحياة الاقتصادية للدولة.
5. بأي طريقة كان قانون ريكاردو للميزة النسبية أقوى (أعلى) من نظرية سميث للميزة المطلقة؟ كيف تزيد المكاسب من التجارة الدولية مع الميزة النسبية؟ كيف يمكن لدولة أقل كفاءة من دولة أخرى في إنتاج كل السلع أن تصدر لها أي شيء؟
6. ما هو الاستثناء على قانون الميزة النسبية؟ ما هو حجمه؟ [هل هو مؤثر؟].
7. لماذا لا يقبل تفسير ريكاردو الميزة النسبية؟ ما هي النظرية المقبولة التي يمكن استعمالها لشرح القانون؟ ما هي العلاقة بين تكلفة الفرصة البديلة وحدود إمكانيات الإنتاج لدولة ما؟ كيف يبدو منحني حدود إمكانيات الإنتاج في ظل تكاليف فرصة بديلة ثابتة؟
8. ما هي العلاقة بين تكلفة الفرصة البديلة كسلعة ما والسعر النسبي لهذه السلعة؟ كيف يمكن تمثيلهم بيانياً؟
9. لماذا لا تكون حدود إمكانيات الإنتاج هو نفسها حدود الاستهلاك لدولة ما في غياب التجارة كيف تختار الدولة الكمية التي تستهلكها من كل سلعة في غياب التجارة؟
10. ماذا يقصد بالتخصص الكامل؟ والتخصص غير الكامل؟ لماذا تكسب الدولتين في حالة الأول لكن الدولة الصغرى في الحالة الثانية؟

11. كيف يتم تحديد منحى العرض المركب لكنتا الدولتين لكل سلعة يتم تبادلها؟ كيف يتم تحديد سعر التوازن النسبي للسلعة في حالة وجود التجارة؟

12. ما هي نتائج الاختبار التجريبي لنموذج ريكاردو؟

### تمارين:

1. الجدول 5.2 يظهر وحدات القمح وحدات القماش التي يمكن للولايات المتحدة والمملكة المتحدة أن تنتجها باستخدام ساعة عمل واحدة في ظل أربع وضعيات افتراضية مختلفة. حدد في كل حالة ما هي سلعة التي تمتلك فيها الولايات المتحدة والمملكة المتحدة ميزة مطلقة أو نقيصة مطلقة.

2. باستخدام الجدول 5.2 حدد في كل حالة السلعة التي تمتلك فيها كل دولة ميزة أو نقيصة نسبية.

3. انطلاقاً من الجدول 5.2 حدد في كل حالة إمكانية قيام التجارة وأسس قيامها.

4. لنفرض أنه في الحالة B من الجدول 5.2 تقوم الولايات المتحدة بمبادلة W4 مقابل C4 مع الممثلة المملكة المتحدة.

أ. كم تكسب الولايات المتحدة من التبادل بدلالة القماش؟

ب. كم تكسب المملكة المتحدة من التبادل بدلالة القماش؟

ج. ما هو مجال التبادل التجاري متبادل المنافع للطرفين؟

د. ماذا تكسب كل دولة إذا تم تبادل W4 مقابل C6؟

5. باستخدام المعطيات في الحالة B من الجدول 5.2 وبفرض أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد وهو متجانس (بمعنى كله من نوع واحد).

الجدول 5.2 احتمالات الإنتاج في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة.

الحالة أ		الحالة ب		الحالة ج		الحالة د	
الو.م	الو.م	الو.م	الو.م	الو.م	الو.م	الو.م	الو.م
4	1	4	1	4	1	4	2
1	2	3	2	2	2	2	1

أ. ما هي التكلفة بدلالة محتوى العمل في القمح والقماش المنتج في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة؟

ب. ما هو سعر القمح والقماش بالدولار في الولايات المتحدة، إذا كان اجر الساعة 6 دولار؟  
ج. ما هو سعر القمح والقماش بالجنيه الإسترليني في المملكة المتحدة إذا كان أجر الساعة 1 جني؟

6. أجب على الأسئلة التالية بالعودة إلى التمرين رقم 5.

أ. ما هو سعر القمح والقماش بالدولار في المملكة المتحدة إذا كان سعر الصرف بين الجنيه والدولار هو 1دنيه = 2دولار هل ستكون الولايات المتحدة قادرة على تصدير القمح للملكة المتحدة عند سعر الصرف هذا؟ هل ستكون المملكة المتحدة قادرة على تصدير القماش للولايات المتحدة عند سعر الصرف هذا؟

ب. ماذا سيحدث إذا كان سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني هو 1جنيه=4دولار؟

ج. ماذا كان سيحدث إذا كان سعر الصرف 1جنيه = 1دولار؟

د. ما هو مجال سعر الصرف الذي سيسمح للولايات المتحدة بتصدير القمح للمملكة المتحدة ويسمح للمملكة المتحدة بتصدير القماش للولايات المتحدة؟

7. بفرض أن المعطيات في الحالة B في الجدول 5.2 تعود لملايين الوحدات من القمح وملايين الوحدات من القماش.

أ. أرسم على ورقة ملمترية حدود إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة والمملكة المتحدة.

ب. ما هو السعر النسبي للقمح أي  $(P_C/P_W)$  في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في حالة الاقتصاد المغلق (غياب التجارة)؟

ج. ما هو سعر النسبي للقماش أي  $(P_W/P_C)$  في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في حالة الاقتصاد المغلق؟

أ. باستعمال حدود إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة والمملكة المتحدة من التمرين 07، وبفرض أن نقطة غياب التجارة أو الاقتصاد المغلق (الاكتفاء الذاتي) هي  $W_3$  و  $C_3/4$  (بمليون وحدة) في الولايات المتحدة و  $W_1/2$  و  $C_1$  في المملكة المتحدة، لنفرض أنه مع الانفتاح التجاري تقوم الولايات المتحدة بتبادل  $W_1$  مقابل  $C_1$  مع المملكة المتحدة.

بين بيانيا من أجل الولايات المتحدة والمملكة المتحدة نقطة الاكتفاء الذاتي (غياب التجارة) للإنتاج والاستهلاك نقطة الإنتاج والاستهلاك مع وجود التجارة الدولية والمكاسب من التبادل التجاري.

9.أ.ماذا سيكون السعر التوازني النسبي للقمح إذا انتقل  $(D_{w(US+UK)})$  إلى الأعلى بـ  $3/1$  على الجزء الأيسر للشكل 5.2؟ ما هو حجم القمح والقماش الذي يجب أن تنتجه الولايات المتحدة والمملكة المتحدة؟

ب.ماذا ستكون الإجابة على السؤال (أ) بفرض أن  $(D_{c(UK+US)})$  كان في الجزء الأيمن من الشكل 3.2؟

10.ماذا سيحدث إذا قطع  $(D_{w(US+UK)})$  الجزء الأفقي لـ  $(S_{w(US+UK)})$  في  $(2/3=PC/PW)$  و  $W120$  في الجزء الأيسر من الشكل 3.2؟ ماذا سيؤدي هذا بالنسبة للتخصص في الإنتاج وتوزيع مكاسب التجارة بين الدولتين؟

11.أرسم شكل مماثلا لشكل 2.2 يظهر المملكة المتحدة على أنها بلد صغير بمقدار النصف مقارنة فيما يظهره الجزء الأيمن من الشكل 2.2 وبيادل  $C20$  مقابل  $W30$  مع الولايات المتحدة عند  $(2/3=PC/PW)$ .

12.أ.كيف تم الاختبار التجريبي للنموذج التجاري لريكاردو؟

ب.كيف أكدت النتائج نموذج ريكاردو؟

ج.لماذا نحتاج إذن إلى نماذج تجارية أخرى؟

13.كيف يمكنك الرد على حجج الولايات المتحدة بخصوص تقييد واردات النسيج بهدف الحفاظ على الوظائف الأمريكية؟

### ملحق

سنقوم الآن بتوسيع نظرية الميزة النسبية، أولاً إلى حالة أكثر من سلعتين ثم إلى حالة أكثر من بلدين في كل حالة، سوف نرى أنه يمكن تعميم نظرية الميزة النسبية بسهولة.

## أ.1.2. الميزة النسبية مع وجود أكثر من سلعتين

الجدول 6.2 يظهر سعر أو تكلفة خمس سلع بالدولار والجنيه الإسترليني في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، (في الاقتصاد، "التكلفة" تتضمن عوائد كل عوامل الإنتاج، بما فيها "الأرباح الطبيعية" وعليه فإننا نستعمل هنا كلمة "تكلفة" أو "سعر" فإننا نقصد نفس الشيء).

## الجدول 6.2. أسعار السلع في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة:

السلعة	السعر في الولايات المتحدة	السعر في المملكة المتحدة
A	2 دولار	6 جنيه
B	4 دولار	4 جنيه
C	6 دولار	3 جنيه
D	8 دولار	2 جنيه
E	10 دولار	1 جنيه

لتحديد أي سلعة سيتم تصديرها واستيرادها بواسطة الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، يجب علينا أولاً أن نُعبّر عن أسعار كل السلع بواسطة نفس العملة ثم نقوم بمقارنة الأسعار في الدولتين، على سبيل المثال، إذا كان سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني هو 01 جنيه = 2 دولار، فإنّ أسعار السلع بالدولار في المملكة المتحدة ستكون.

السلعة	A	B	C	D	E
السعر بالدولار في المملكة المتحدة	12	8	6	4	2

عند سعر الصرف هذا، فإنّ سعر السلعتين A و B بالدولار في الولايات المتحدة أقل منه في المملكة المتحدة، السلعة C متساوية السعر في الدولتين، أما سعر السلعتين D و E بالدولار فهو أقل في المملكة المتحدة منه في الولايات المتحدة، وكنتيجة لذلك فإنّ الولايات المتحدة ستصدر السلعتين AB إلى المملكة المتحدة وتستورد منها السلعتين D و E أما السلعة C فلا يتم تبادلها.

لنفرض الآن أن سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني هو 1 جنيه = 3 دولار يصبح سعر السلع بالدولار في المملكة المتحدة كما يلي:

السلعة	A	B	C	D	E
السعر بالدولار في المملكة المتحدة	18	12	9	6	3

وفق سعر الصرف هذا الذي يبدو أعلى من الأول، فإن سعر السلع A و B و C بالدولار أقل في الولايات المتحدة، بينما سعر السلعتين E و D بالدولار هو أقل في المملكة المتحدة وعليه فإن الولايات المتحدة يجب أن تصدر A و B و C إلى المملكة المتحدة وتستورد منها السلعتين D و E يشار إلى أن السلعة C التي لم يكن بالإمكان تبادلها عند سعر الصرف 1 جنيه = 2 دولار أصبح بالإمكان تصديرها من طرف الولايات المتحدة عند سعر الصرف 1 جنيه = 3 دولار.

أخيرا إذا كان سعر الصرف 1 جنيه = 1 دولار فإن أسعار السلع بالدولار لا تصبح في المملكة المتحدة كما يلي:

السلعة	A	B	C	D	E
السعر بالدولار في المملكة المتحدة	6	4	3	2	1

في هذه الحالة سيصبح بإمكان الولايات المتحدة أن تصدر السلعة A فقط إلى المملكة المتحدة وتستورد منها بقية السلع، باستثناء السلع B (التي لا يمكن تبادلها لأن سعرها يصبح متساويا في الدولتين).

سعر الصرف الحقيقي بين الدولار والجنيه الإسترليني سيبقى عند مستوى يكون فيه قيمة الصادرات الأمريكية للمملكة المتحدة متساوية تماما لقيمة واردات الولايات المتحدة من قيمة المملكة المتحدة (في غياب تعاملات دولية أخرى). عندما يستقر أو يثبت سعر الصرف التوازني، يمكننا أن نحدد بدقة ما هي السلع التي ستصدرها الولايات المتحدة وما هي السلع التي ستصدرها المملكة المتحدة، سيكون عندئذ لكل دولة ميزة نسبية في السلعة التي ستصدرها عند سعر الصرف التوازني (لا نأخذ بعين الاعتبار هنا الوضعية التي يكون فيها سعر الصرف خارج التوازن لمدة طويلة).

ما يمكن قوله انطلاقا من الجدول 6.2 أن الميزة النسبية للولايات المتحدة في السلعة A كبيرا جدا، ويجب عليها أن تصدر على الأقل هذه السلعة. و حتى يكون هذا ممكنا، يجب أن يكون سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني 1 جنيه < 0.33 دولار الميزة النسبية للمملكة المتحدة أعلى في السلعة E، وعليه فإنه على المملكة المتحدة أن تصدر على الأقل



السلعة E، وحتى يكون هذا ممكنا يجب أن يكون سعر الصرف بين الدولار والجنيه الإسترليني هو 01 جنيه < 10 دولار يمكن أن تعمم ما تمت مناقشته.

### 2.2.1. الميزة النسبية بوجود أكثر من دولتين:

بفرض أنه بدلا من وجود دولتين و05 سلع، لدينا سلعتين (القمح W والقماش C) وخمس دول (A، B، C، D و E) الجدول 7.2 يرتب هذه الدول من الأقل إلى الأكبر بدلالة القيم الداخلية لسعر القمح/سعر القماش  $Pc/Pw$ .

بوجود التبادل التجاري فإن  $Pc/Pw$  التوازي سيكون في مكان ما بين 01 و05 أي  $1 < Pc/Pw < 5$ .

إذا كان  $Pc/Pw$  التوازي =3 مع وجود التبادل التجاري الدولة A و B ستصدر القمح للدولتين D و E مقابل القماش، الدولة C لا تدخل في التجارة الدولية في هذه الحالة، لأن سعرها  $Pc/Pw$  قبل التجارة يساوي السعر التوازي  $Pc/Pw$  مع وجود التجارة، بفرض أن السعر التوازي مع وجود التجارة  $Pc/Pw=4$  فإن الدول A، B و C ستصدر القمح للدولة E مقابل القماش، الدولة D لا تدخل في التجارة الدولية، إذا كان السعر التوازي  $Pc/Pw=2$  مع وجود التجارة فإن الدولة A سوف تصدر القمح إلى بقية الدول مقابل القماش وهذا باستثناء الدولة B.

يمكن أن تعمم سهولة ما تمت مناقشته ليشمل أي عدد من الدول، غير أن تعميم تحليلنا هذا على عدة سلع وعدة دول في نفس الوقت سيكون أمرا غير مناسب وغير ضروري، ما يعد ضروريا هنا هو أن النتائج التي توصلنا إليها على أساس نموذجنا البسيط بوجود دولتين وسلعتين يمكن تعميمها، وهي في الواقع قابلة للتطبيق في حالة عدة دول وعدة سلع.

تمرين: أعد مثالا للتبادل التجاري به 03 سلع و03 دول بطريقة من خلالها تقوم كل دولة من الدول الثلاث بتصدير إحدى السلع واستيراد أخرى من وإلى الدولتين المتبقيتين.

### الجدول 7.2. ترتيب الدول بدلالة $Pc/Pw$ الداخلي.

الدولة	A	B	C	D	E
$Pc/Pw$	1	2	3	4	5

## الفصل الثالث

## النظرية المعيارية للتجارة الدولية

## الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل سيكون الطالب قادرا على:

- فهم كيفية تحديد الأسعار النسبية للسلع والميزة النسبية للدول في ظل التكاليف المتزايدة.
- إظهار أسس ومكاسب التجارة الدولية في ظل تكاليف متزايدة.
- شرح العلاقة بين التجارة الدولية وتراجع الصناعة في الولايات المتحدة ودول صناعية أخرى.

## 1.3 مقدمة

في هذا الفصل سنوسع نموذجنا التجاري البسيط إلى الحالة الأكثر واقعية، لتكلفة الفرصة البديلة المتزايدة، تم إدخال الأذواق أو تفضيلات الطلب بواسطة منحنيات السواء الجماعية، سوف نرى بعد ذلك كيف تحدد قوى العرض والطلب السعر النسبي التوازني للسلعة في كل دولة في غياب التبادل التجاري في ظل التكاليف المتزايدة، وهو ما يشير أيضا إلى السلعة التي تمتلك ميزة نسبية في كل دولة.

سوف نرى بعد ذلك، كيف تكسب كل دولة في ظل التبادل التجاري عن طريق تخصصها في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية وتصدر جزءا من إنتاجها مقابل السلعة التي لديها فيها نقيصة نسبية. الفرع الأخير من الفصل يرينا كيف أنه من الممكن قيام تجارة متبادلة المنافع حتى وإن كانت الدولتان متشابهتان تماما ما عدا في الأذواق وذلك في ظرف تكاليف متزايدة.

في هذا الفصل والفصول الموالية، سيكون ملائما أن نعمم كلامنا ونتعامل مع الدولة 01 والدولة 02 (بدلال من الولايات المتحدة والمملكة المتحدة) والسلعة X والسلعة Y (بدلال من القمح والقماش).

يذكر ملحق هذا الفصل بمفاهيم نظرية الإنتاج من أجل فهم المادة المعروضة في ملاحق الفصول الموالية، هذا الملاحق والملاحق الموالية يمكن حذفها دون أن تؤثر على تسلسل هذا الكتاب أو فصوله.

## 2.3 حدود إمكانيات الإنتاج في حالة التكاليف المتزايدة

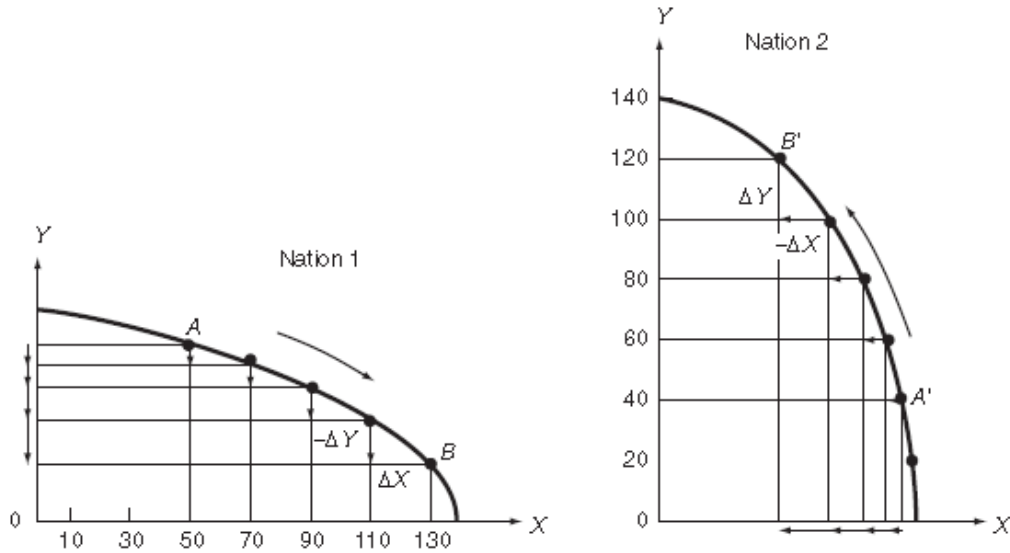
من الأكثر واقعية بالنسبة لدولة ما أن تواجه تكاليف فرصة بديلة متزايدة عوضا عن تكاليف فرصة ثانية، فتكاليف الفرصة البديلة المتزايدة تعني أنه على الدولة أن تتخلى بشكل متزايد عن سلعة ما لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج كل وحدة إضافية من سلعة أخرى، تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة تؤدي إلى تقعر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج عن المنحنى الأصلي (أو بالأحرى الخط المستقيم).

### 2.3 أ توضيح التكاليف المتزايدة

يظهر الشكل 1.3. حدود إمكانيات الإنتاج الافتراضية للسلعتين X و Y للدولتين 1 و 2 كلا المنحنيين يبدو مقعر، مما يعكس حقيقة أن ظل دولة من الدولتين تتكبد تكاليف فرصة بديلة متزايدة لإنتاج كلتا السلعتين.

بفرض أن الدولة 01 سوف تقوم بإنتاج كمية أكبر من السلعة X، انطلاقاً من النقطة A على حدود إمكانيات الإنتاج، بناءً على أنه في النقطة A تستعمل الدولة أصلاً كل مواردها وبالتكنولوجيا المتوفرة الأفضل، لا يمكن للدولة أن تنتج مزيداً من السلعة X إلا بالتخلي عن إنتاج السلعة Y. (في الفصل 02 رأينا أن هذا هو سبب الميل السالب لحدود إمكانيات الإنتاج).

الشكل 1.3: يظهر أنه من أجل كل كمية إضافية مقدرة بـ 20X تنتجها الدولة 01، يجب عليها التخلي عن المزيد من السلعة Y، تكاليف الفرصة البديلة المتزايدة بدلالة Y التي تواجهها الدولة 01 تعكسها تزايد طول الأسهم المتجهة للأسفل في الشكل، كما ينتج عنها منحنى حدود إمكانيات إنتاج مقعر باتجاه نقطة المبدأ.



الشكل 1.3 حدود إمكانيات الإنتاج للدولتين 1 و 2 في حالة التكاليف المتزايدة.

يعكس تقعر حدود إمكانيات الإنتاج تكاليف فرصة بديلة متزايدة في كل دولة من الدولتين لكلتا السلعتين، وعليه فإن الدولة 1 يجب عليها التخلي عن مزيد من السلعة Y مقابل زيادة إنتاجها بكمية إضافية مقدارها 20X وهو ما توضحه الأسهم المتجهة للأسفل والمتزايدة الطول. بالمثل: الدولة 2 تتكبد تكلفة فرصة بديلة

متزايدة بدلالة السلعة  $X$  المتمثلة في الأسهم متزايدة الطول المتجهة نحو اليسار) مقابل كل كمية إضافية مقدارها  $Y$  20 تنتجها.

الدولة 1 تواجه أيضا تكلفة فرصة بديلة متزايدة في إنتاج السلعة  $Y$ ، يمكن إثبات هذا بيانيا بإظهار أن الدولة 1 يجب أن تتخلى عن مقدار متزايد من  $X$  مقابل كل كمية إضافية مقدارها  $Y$  20 تقوم بإنتاجها. بدلا من إثبات ذلك في حالة الدولة 1، سوف نوضح التكاليف المتزايدة بالنسبة لـ  $Y$  في حالة الدولة 2 (الشكل 1.3).

انطلاقا من  $A'$  نحو الأعلى على طول حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 2، نلاحظ الأسهم المتزايدة الطول المتجهة نحو اليسار، التي تعكس مقدار ما يجب أن تتخلى عنه الدولة 2 من السلعة  $X$  مقابل كل  $Y$  20 إضافية تقوم بإنتاجها، ومن ثم فإنه منحنى حدود إمكانيات الإنتاج المقعر للدولة 1 والدولة 2 يعكس تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة لإنتاج كلتا السلعتين في كل دولة.

### 2.3 ب المعدل الحدي للتحويل

**المعدل الحدي للتحويل (MRT)**  $X$  مقابل لـ  $X$  هو مقدار ما يجب أن تتخلى عنه دولة ما من  $Y$  مقابل كل وحدة إضافية تنتجها من  $X$ ، ومن ثم فإنّ  $MRT$  هو مسمى آخر لتكلفة الفرصة البديلة لـ  $X$  (السلعة المتمثلة على المحور الأفقي).

والمعطى بالقيمة المطلقة للميل حدود إمكانيات الإنتاج في نقطة الإنتاج في الشكل 1.3. قيمة ميل حدود إمكانيات الإنتاج (MRT) للدولة 1 عند النقطة  $A$  هو  $4/1$  هذا يعني أن الدولة 1 يجب عليها التخلي على  $4/1$  وحدة من  $Y$  لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج وحدة إضافية من  $X$  عند هذه النقطة المثل فإنّ الميل أو (MRT) يساوي 1 عند النقطة  $B$ ، هذا يعني أن الدولة 1 يجب عليها التخلي عن وحدة واحدة من  $Y$  لإنتاج وحدة واحدة إضافية من  $X$  عند هذه النقطة.

وعليه فإنّ الانتقال (التحرك) من النقطة  $A$  نحو الأسفل إلى  $B$  على حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1 يؤدي إلى زيادة الميل (MRT) من  $4/1$  (عند النقطة  $A$ ) إلى 1 عند النقطة  $B$  ويعكس تزايد تكلفة الفرصة البديلة في إنتاج مزيد من السلعة  $X$ ، وهو ما يناقض

حالة الخط المستقيم لحدود إمكانيات الإنتاج (كما في الفصل 2) أين كانت تكلفة الفرصة البديلة لـ X ثابتة بغض النظر عن مستوى الإنتاج وتعطى بالقيمة الثابتة لميل (MRT) حدود إمكانيات الإنتاج.

### 2.3 ج أسباب تزايد تكلفة الفرصة البديلة ومختلف حدود الإنتاج

لقد رأينا معنى تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة والتي يعكسها تقعر حدود الإنتاج، لكن كيف تنشأ تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة؟ ولماذا تعتبر أكثر واقعية من تكلفة الفرصة البديلة الثابتة؟

ينشأ تزايد تكلفة الفرصة البديلة بسبب (1) عدم تجانس عوامل الإنتاج أو الموارد (بمعنى أن كل وحدات نفس العامل ليست متماثلة أو من نفس النوعية)، و(2) لا تستخدم بنفس النسبة الثابتة أو الكثافة في إنتاج جميع السلع، هذا يعني أنها كلما أنتجت الدولة المزيد من سلعة ما، يجب عليها استخدام موارد تصبح شيئاً فشيئاً غير فعّالة أو غير ملائمة لإنتاج هذه السلعة كنتيجة، فإنّ الدولة يجب عليها التخلي عن المزيد من السلعة الثانية لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج كل وحدة إضافية من السلعة الأولى.

على سبيل المثال، بفرض أن بعض الأرض من دولة ما هي عبارة عن سهول ملائمة لزراعة القمح، وبعضها هضاب (تلال) أفضل ملائمة للرعى وصناعة الحليب، الدولة في الأصل ستخصصه في القمح، وتحاول الآن أن تركز على إنتاج الحليب بتحويل تلالها من زراعة القمح إلى مراعي تتخلى الدولة على القليل من القمح وتحصل على الكثير من الحليب، وعليه فإنّ تكلفة الفرصة البديلة للحليب بدلالة كمية القمح التي يتم التخلي عنها تكون صغيرة في البداية. لكن إذا تواصلت عملية التحويل فإنه من المحتمل آخر الأمر أن السهول المناسبة أكثر لزراعة القمح، سوف تستعمل للرعى، كنتيجة لذلك فإن تكلفة الفرصة البديلة للحليب تزيد، ويتقعر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج الفرق بين حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1 والدولة 2 من الشكل 1.3 يعود في الواقع إلى أن الدولتين لديهما موهوبات مختلفة من عوامل الإنتاج تحت تصرفهما و/أو تستعملان تكنولوجيا مختلفة في الإنتاج.

في العالم الواقعي (على أرض الواقع) تختلف حدود إمكانيات الإنتاج بين الدول عادة، بناءً على أنه عملياً لا تملك أي دولتين نفس عوامل الإنتاج (حتى وإن كانت لديهما نفس التكنولوجيا).

بحكم أن العرض أو توفر عوامل الإنتاج و/أو التكنولوجيا يختلف عبر الزمن، تتغير حدود إمكانيات الإنتاج للدولة، نوع ومدى هذا التغير يعتمد على نوع ومدى التغيير الواقعي، هذه التغييرات ستتم معالجتها بالتفصيل في الفصل 7، الذي يتناول النحو الاقتصادي وأثر التجارة الخارجية.

### 3.3 منحنيات السواء الجماعية (المجمعة)

حتى الآن ناقشنا ظروف الإنتاج أو العرض في دولة ما كانعكاس في حدود إمكانيات الإنتاج، سوف نقوم الآن بإدخال الأذواق، أو تفضيلات الطلب في دولة ما، وهو ما يعطي بمنحنيات السواء الجماعية (المجمعة).

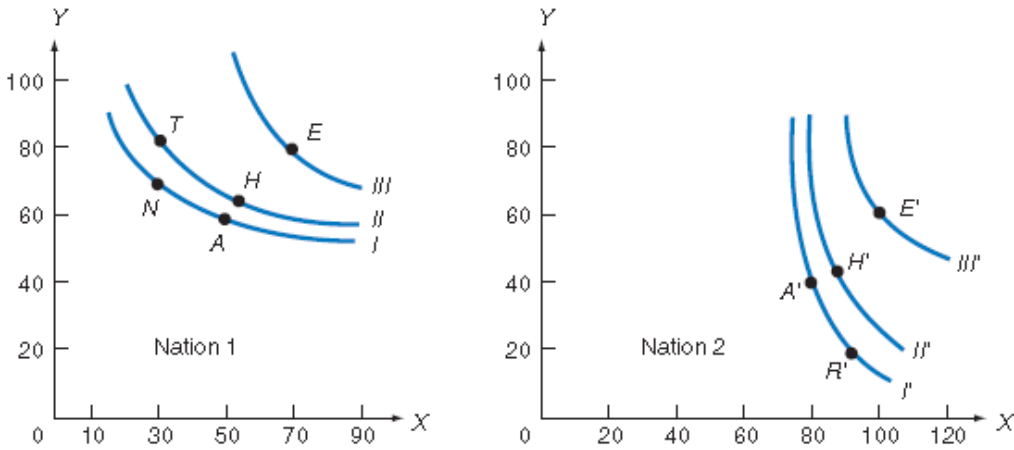
يظهر **منحنى السواء الجماعي** مختلف التركيبات (التوليفات) من سلعتين تعطيان نفس الإشباع للمجتمع أو الدولة، منحنيات أعلى تعني إشباعاً أكبر، منحنيات أدنى (أخفض) تعني إشباعاً أقل، منحنيات السواء الجماعية سالبة الميل ومحدبة الشكل باتجاه نقطة المبدأ، لتكون مفيدة لا يجب أن تتقاطع. (من درس منحنيات السواء الفردية سيلاحظ أن منحنيات السواء المجتمعية تماثلها تقريباً).

### 3.3 أ شرح مفهوم منحنيات السواء الجماعية

الشكل 2.3 يظهر ثلاثة منحنيات سواء افتراضية للدولة 1 والدولة 2 تختلف هذه المنحنيات لافتراض اختلاف الأذواق، أو تفضيلات الطلب في الدولتين.

النقطتين  $N$  و  $A$  تعطيان نفس الإشباع للدولة 1، نظراً إلى أنهما على نفس منحنى السواء  $T$  والنقاط  $H$  و  $T$  يشيران إلى مستوى أعلى من الإشباع لأنهما تقعان على منحنى سواء أعلى  $A$ ، مع أن  $T$  تخص استهلاكاً أكبر من  $Y$  لكن استهلاكاً أقل من  $X$  مقارنة بـ  $A$  الإشباع أكبر في  $T$  نظر لأنهما على منحنى السواء  $II$  النقطة  $E$  تشير إلى إشباع أكبر، لأنها تقع على منحنى السواء  $III$  بالنسبة للدولة 2،  $'E > 'H > 'R = 'A$

يشار إلى أن منحنيات السواء الجماعية في الشكل 2.3 سالبة الميل، وهي حالها دأائمات لأنه إذا استهلكت دولة ما كمية أكثر من  $X$  يجب أن تستهلك كمية أقل من  $Y$  للحصول على نفس المستوى من الإشباع (بمعنى البقاء في نفس المستوى من الإشباع وعليه فإنه عندما تنتقل الدولة 01 من النقطة  $N$  إلى النقطة  $A$  على منحنى السواء  $I$  فإنها تستهلك كمية أكبر من  $X$  ولكن أقل من  $Y$ ، بالمثل فإنه عندما تنتقل الدولة 02 من النقطة  $A$  إلى  $R$  على منحنى السواء  $I$ ، فغنها تستهلك قدراً أكبر من  $X$  لكن قدراً أقل من  $Y$  إذا استمرت دولة ما في استهلاك نفس القدر من  $Y$  في نفس الوقت الذي تزيد من استهلاكها  $X$  فغنها ستنتقل حتماً إلى منحنى سواء أعلى.



الشكل 2.3 منحنيات السواء الجماعية للدولتين 1 و 2

تبين منحنيات السواء الجماعية مختلف التوليفات من  $X$  و  $Y$  والتي تمنح نفس القدر من الإشباع للمجتمع أو الدولة، منحنى أعلى يشير إلى مستوى أعلى من الإشباع، منحنيات السواء تتجه للأسفل، أو سالبة الميل ومحدبة لتكون مفيدة لا يجب أن تتقاطع الميل المنحدر للمنحنى يعكس المعدل المتناقص للإحلال (MRS) للسلعة  $X$  بدلالة  $Y$  من حيث الاستهلاك.

### 3.3 ب المعدل الحدي للإحلال

المعدل الحدي للإحلال (MRS)  $X$  مقابل  $Y$  بخصوص الاستهلاك يرمز لمقدار  $Y$  الذي يمكن أن تتخلى عنه دولة ما مقابل وحدة واحدة إضافية من  $X$  مع بقائها على نفس منحنى السواء، و يعطى (بالقيمة المطلقة) لميل منحنى السواء الجماعي عند نقطة الاستهلاك وينخفض كلما تحركت الدولة نحو الأسفل على المنحنى. مثلاً، الميل أو المعدل الحدي



للإحلال (MRS) لمنحنى السواء  $I$  أكبر عند النقطة  $N$  منه عند النقطة  $A$  (أنظر الشكل 2.3)، بالمثل فإن الميل المعدل الحدي للإحلال (MRS) لمنحنى السواء  $I'$  أكبر عند النقطة  $A'$  منه عند النقطة  $R$ .

الانحدار في MRS أو الميل المطلق لمنحنى السواء هو انعكاس لحقيقة أنه كلما تم استهلاك كمية أكبر من  $X$  وكمية أقل من  $Y$  من طرف الدولة، كلما زادت القيمة الحدية لوحدة  $Y$  مقارنة بوحدة  $X$  وعليه فإن الدولة يمكنها أن تتخلى عن قيمة أقل فأقل من  $Y$  لكل وحدة إضافية ترغب فيها من  $X$ .

انحدار MRS يعني أن منحنيات السواء الجماعية محدبة باتجاه نقطة المبدأ، بينما تزايد تكلفة الفرصة البديلة في الإنتاج يتجسد في منحنى مقعر لحدود إمكانيات الإنتاج، انخفاض (انحدار) المعدل الحدي للإحلال في الاستهلاك يعكسه تحذب منحنيات السواء. في الفرع 4.3 سوف نرى أن هذا التحذب لمنحنيات السواء هو أمر ضروري للحصول على نقطة استهلاك توازنية مناسبة واحدة للدولة.

### 3.3 ج بعض الصعوبات المتعلقة بمنحنيات السواء المجتمعية

كما قلنا سابقاً، من أجل أن تكون مفيدة فإنه على منحنيات السواء المجتمعية ألا تتقاطع، لأن نقطة تقاطع تشير إلى إشباع متساوي على منحنى سواء مجتمعين مختلفين، وهو لا يتماشى (يتوافق) مع تعريف هذه المنحنيات، وعليه فإنه منحنيات السواء للدولة 1 والدولة 2 في الشكل 2.3. غير متقاطعة.

من جهة أخرى مجموعة خاصة وخريطة من منحنيات السواء تشير إلى توزيع خاص للمداخل داخل حدود الدولة توزيع مختلف للمداخل سيؤدي إلى مجموعة جديدة كلياً من منحنيات السواء والتي قد تتقاطع مع منحنيات السواء السابقة.

هذا بالضبط ما يمكن أن يحدث إذا قامت دولة ما بفتح تجارتها أو وسعت تجارتها، يستفيد المصدرين بينما سيعاني المنتجون المحليون من منافسة المستوردين، هناك أيضاً أثر متفاوت على المستهلكين، بحسب توجه نمط الاستهلاك الفردي أكثر نحو  $X$  أو نحو  $Y$ ، وعليه فإن التبادل التجاري سيغير توزيع الداخل الحقيقي في الدولة وقد يسبب تقاطع

منحنيات السواء في هذه الحالة لا يمكننا أن نستعمل منحنيات السواء المجتمعية لتحديد ما إذا كان انفتاح أو توسع التبادل التجاري قد زاد من رفاهية الدولة.

إحدى الطرق التي يمكن أن تخرجنا من هذا الطريق المسدود هي ما يسمى بمبدأ التعويض، وحسب هذا المبدأ فإنّ الدولة تستفيد من التبادل التجاري إذا صار الربحون في وضعية أفضل حتى وإن عوضوا الخاسرين عن خسائرهم كلياً (أي يبقى لهم بعض ما كسبوه). هذا بغض النظر عما إذا تم فعلاً هذا التعويض أم لا (إحدى الطرق التي تستعملها الحكومة للتعويض هي فرض ضريبة كافية على المكاسب لتعويض بطريقة كاملة الخاسرين عن طريق منحهم إعانات مالية أو إعفائهم من الضرائب). كما يمكننا بدلاً من ذلك أن نضع عدداً من الفرضيات المقيدة بخصوص الأذواق المداخل، ونمط الاستهلاك التي تمنع تقاطع منحنيات السواء المجتمعية.

رغم أن مبدأ التعويض أو الفرضيات المقيدة لا تقضي كلياً على المشاكل النظرية (المفاهيمية) المرتبطة باستعمال منحنيات السواء المجتمعية، فإنها تسمح لنا برسم أو تمثيل هذه المنحنيات بشكل غير متقاطع (وعليه يمكننا أن نواصل استعمالها، لكن مع القليل من الحذر).

### 4.3 التوازن في حالة العزلة (الاكتفاء الذاتي)

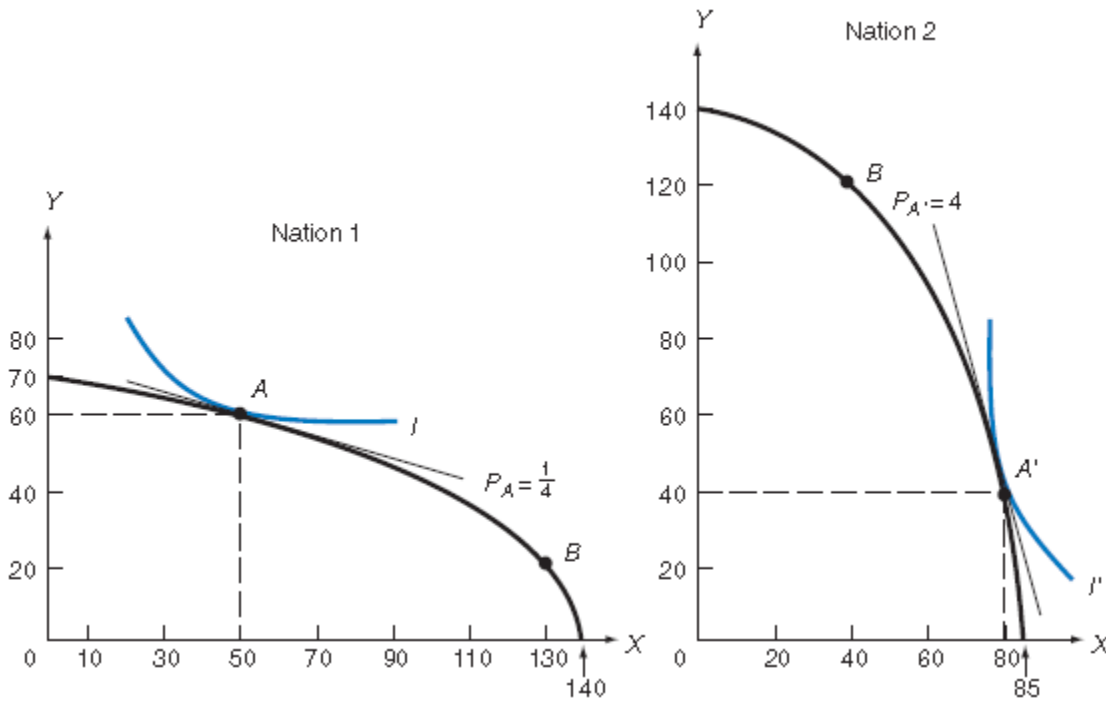
في الفرع 2.3 ناقشنا حدود إمكانيات الإنتاج والتي توضح ظروف الإنتاج أو العرض، لدولة ما، في الفرع 3.3 درسنا منحنيات السواء المجتمعية والتي تعكس الأذواق أو تفضيلات الطلب في دولة ما، سوف نرى الآن كيف يحدد تفاعل قوى العرض والطلب نقطة التوازن أو نقطة تعظيم الرفاهية الاجتماعية في دولة ما في حالة العزلة (أي في غياب التبادل التجاري).

في غياب التبادل التجاري، تكون الدولة في حالة توازن عندما تبلغ أعلى منحني سواء ممكن مع الأخذ بعين الاعتبار لحدود إمكانيات إنتاجها يحصل هذا عند النقطة التي يلامس فيها منحني السواء المجتمعي حدود إمكانيات الإنتاج للدولة الميل المشترك للمنحنيين عند نقطة التماس يعطي سعر السلعة النسبي التوازني الداخلي في الدولة ويعكس الميزة النسبية للدولة. دعنا نرى ماذا يعني كل هذا.

## 4.3 أ توضيح التوازن في حالة العزلة

الشكل 3.3. تجمع حدود إمكانيات الإنتاج للشكل 1.3. ومنحنيات السواء المجتمعة للشكل 2.3. نلاحظ في الشكل 3.3. أن منحنى السواء  $I$  هو أعلى منحنى سواء يمكن للدولة 1 أن تبلغه بواسطة حدود إمكانيات إنتاجها. وعليه تعتبر الدولة 1 في حالة توازن أو تعظيم لرفاهيتها عندما تنتج وتستهلك عند النقطة  $A$  في غياب التبادل أو **الاكتفاء الذاتي**. بالمثل تعتبر الدولة 2 في حالة توازن عند النقطة  $A'$  عندما يلامس حدود إمكانيات إنتاجها منحنى السواء  $I'$ .

تجدر الإشارة إلى أنه باعتبار أن منحنيات السواء الاجتماعية محدبة ولا تتقاطع فإن هناك نقطة تماس أو توازن واحدة، علاوة على ذلك يمكننا أن تكون متأكدين من أن هناك نقطة توازن واحدة لأن هناك عدد لا نهائي من منحنيات السواء (أي أن خريطة منحنيات السواء كثيفة)، هناك نقاط محتملة على منحنيات سواء أدنى لكنها لا تعظم رفاهية الدولة، من جهة أخرى لا يمكن للدولة أن تبلغ منحنيات سواء أعلى بواسطة الموارد والتكنولوجيا المتوفرة حالياً.



الشكل 3.3. التوازن في حالة العزلة

تعتبر الدولة 1 في حالة توازن أو تعظيم لرفاهيتها في حالة العزلة عندما تنتج وتستهلك عند النقطة A، أين تلامس حدود إمكانيات إنتاجها أعلى منحني سواء ممكن. بالمثل تعتبر الدولة 2 في حالة توازن عند النقطة A' عندما يلامس حدود إمكانيات إنتاجها منحني السواء 'A. يعطي سعر السلعة النسبي التوازني للسلعة X في الدولة 1 بميل المماس المشترك للحدود إمكانيات الإنتاج الخاص بها ومنحني السواء A عند نقطة A وهو  $P_A=1/4$ . أما بالنسبة الدولة 2 فالسعر هو  $P_A=4$ . انطلاقا من كون سعر السلعة X أقل في الدولة 1 منه في الدولة 2 فهي تمتلك ميزة نسبية في السلعة X والدولة 2 تمتلك ميزة نسبية تخص السلعة Y.

### 4.3 ب سعر السلعة النسبي التوازني والميزة النسبية

يعطي سعر السلعة النسبي التوازني في حالة العزلة بميل المماس المشترك للحدود وإمكانيات الإنتاج للدولة ومنحنيات السواء عند نقطة الاكتفاء الذاتي للإنتاج والاستهلاك، وعليه السعر التوازني النسبي لـ X في حالة العزلة هو:  $1/4=P_Y/P_X$  في الدولة 1 و  $4=P_Y/P_X$  في الدولة 2 (أنظر الشكل 3.3) تختلف الأسعار النسبية في الدولتين بسبب اختلاف حدود إمكانيات إنتاجها ومنحنيات السواء من حيث الشكل والموقع.

#### دراسة الحالة 3-1 الميزة النسبية لأكبر الدول المتقدمة والدول الصاعدة

الجدول 1.3 يعطي بعض المنتجات المصنعة التي تمتلك فيها الولايات المتحدة، الإتحاد الأوربي، اليابان، الصين والبرازيل مزايا نسبية (التي حققت فيها فائضا تجاريا) لسنة 2010. **الجدول 1.3 المزايا النسبية للولايات المتحدة، الإتحاد الأوربي، اليابان، الصين، و البرازيل سنة 2010.**

الولايات المتحدة: الصناعات الكيماوية بخلاف الصيدلانية، الطائرات، الدوائر المتكاملة، الآلات غير الالكترونية و الأدوات العلمية وأدوات المراقبة.  
الإتحاد الأوربي: الحديد والصلب، الصناعات الكيماوية بما فيها الصيدلانية، معدات النقل (السيارات والطائرات)، جميع أنواع الآلات و الأدوات العلمية وأدوات المراقبة.  
اليابان: الحديد والصلب، الصناعات الكيماوية بخلاف الصيدلانية، معدات المكاتب والاتصالات وأغلب الأنواع الأخرى من الآلات، السيارات و معدات نقل الأخرى و الأدوات العلمية وأدوات المراقبة.

الصين : الحديد والصلب، الصناعات الصيدلانية، معدات المكاتب والاتصالات وأغلب الأنواع الأخرى من الآلات بخلاف الدوائر المتكاملة ، معدات النقل بخلاف السيارات، مولدات الطاقة والآلات الالكترونية، المنسوجات والملابس والسلع المنزلية الشخصية.

البرازيل : الحديد والصلب، معدات النقل بخلاف السيارات والسلع المنزلية الشخصية.

Source: World Trade Organization, International Trade Statistics (Geneva: WTO, 2011).

انطلاقاً من أن  $P_A > P_A$  فإنّ الدولة 1 لديها ميزة نسبية في السلعة X والدولة 2 في السلعة Y وبالتالي يمكن لكلتا الدولتين أن تكسبا إذا تخصصت الدولة 1 في إنتاج وتصدير X ومبادلتها مقابل Y من الدولة 2. كيف يحدث هذا هو ما سنراه في الفرع الموالي.

الشكل 3.3 يوضح أن قوى العرض (كما تعطى وفق حدود إمكانيات الإنتاج لكل دولة) وقوى الطلب (كما هي ملخصة بواسطة خريطة منحنيات السواء) معا تحددان السعر النسبي التوازني للسلعة في كل دولة في حالة الاكتفاء الذاتي، على سبيل المثال: لو كان للمنحنى السواء 1 شكل مختلف كان ليلا مس حدود إمكانيات الإنتاج في نقطة مختلفة ويحدد سعرا نسبيا مختلفا لـ X في الدولة 1 وسيكون نفس الشيء صحيحا بالنسبة للدولة 2 وهو ما يعاكس حالة التكاليف الثابتة أين يكون  $P_Y/P_X$  التوازني ثابتا في شكل دولة بالنظر إلى مستوى الإنتاج وظروف الطلب ويعطى بالميل الثابت لحدود إمكانيات إنتاج الدولة.

دراسة الحالة 1.3. الميزة النسبية لأكبر الدول المتقدمة والدول الصاعدة في المنتجات الصناعية.

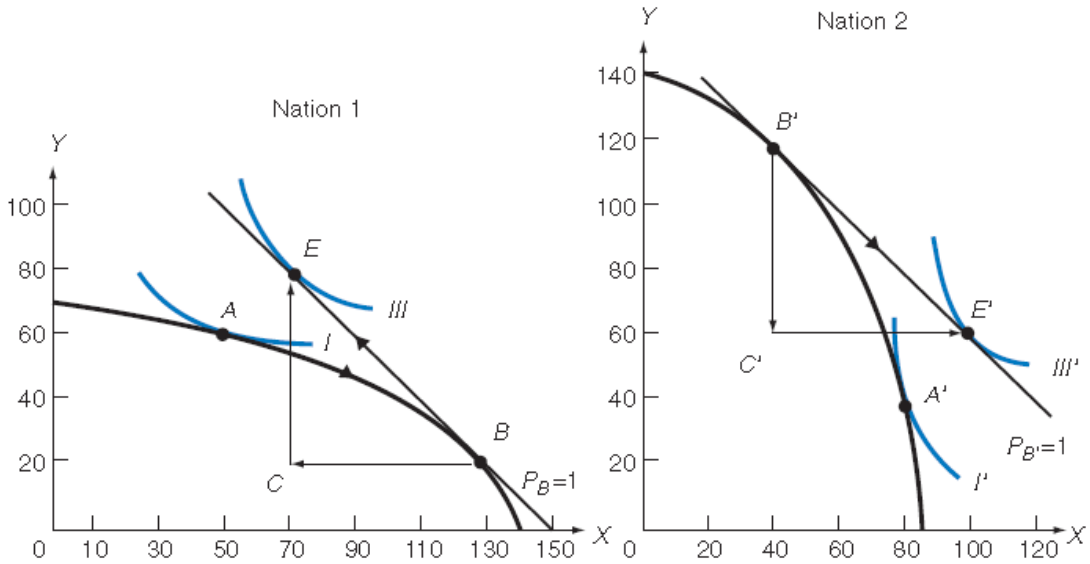
### 5.3 أسس قيام التبادل التجاري ومكاسبه في حالة التكاليف المتزايدة

يعكس الفرق في الأسعار النسبية للسلع بين دولتين مزاياهم النسبية ويشكل أساس قيام تبادل تجاري متبادل لمنافع، إن الدولة ذات السعر النسبي الأقل للسلعة لديها ميزة نسبية في هذه السلعة ونقيصه نسبية في السلعة الأخرى مقارنة بالدولة الأخرى على كل دولة عندئذ أن تتحصن في إنتاج السلعة التي يملك فيها ميزة نسبية (بمعنى ينتج من السلعة أكثر من احتياجاته الداخلية) وتبادل جزءا من إنتاجه مع الدولة الأخرى مقابل السلعة التي لديه فيها نقيصة نسبية.

مع ذلك فإنه بتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية فهي تتحمل تكاليف فرصة بديلة متزايدة وسيستمر التخصص حتى يتعادل (بتساوي) السعر النسبي للسلعة في الدولتين في المستوى الذي تكون فيه التجارة في حالة توازن، عندئذ وقيام التبادل التجاري بينهما يتمكن الدولتين من استهلاك قدر أكبر مقارنة بحالة غياب التجارة.

### 5.3 أ توضيح أسس قيام التبادل التجاري والمكاسب منه في حالة التكاليف المتزايدة

لنقدر رأينا في (الشكل 3.3) أنه في غياب التبادل التجاري كان  $\gamma$  السعر النسبي التوازني لـ  $X$  هو  $1/4 = P_A$  في الدولة 1 و  $4 = P_A$  في الدولة 2 وعليه فإنّ الدولة 1 لديها ميزة نسبية في السلعة  $X$  والدولة 2 في السلعة  $Y$



### الشكل 4.3 مكاسب التبادل التجاري في حالة التكاليف المتزايدة

مع وجود التبادل التجاري تتكفل الدولة 1 من النقطة A إلى النقطة B في الإنتاج عندئذ تبادل  $X60$  مقابل  $Y60$  مع الدولة 2 (أنظر المثل BCE) ينتهي استهلاك الدولة 1 إلى النقطة E (على منحنى السواء III) وعليه تكسب الدولة 1  $X20$  و  $Y20$  من التبادل التجاري (مقارنة بنقطة الاكتفاء الذاتي A مع النقطة E). بالمثل فإنّ الدولة 2 تتكفل من النقطة A' إلى B' في الإنتاج، ويتبادل  $Y60$  مقابل  $X60$  مع الدولة 1 (أنظر المثل BCE) ينتهي استهلاك الدولة 2 إلى النقطة E' وتكسب أيضا  $X20$  و  $Y20$  هو السعر النسبي التوازني - السعر الذي يتوازن عنده التبادل التجاري.

بفرض أن التجارة بين الدولتين أصبحت ممكنة (مثلا عن طريق إزالة العراقيل الحكومية للتبادل التجاري، أو انخفاض جذري في تكاليف النقل) يجب على الدولة 1 الآن التخصص في إنتاج وتصدير السلعة X مقابل السلعة Y من الدولة 2، الشكل 4.3. يوضح كيفية حدوث هذا.

انطلاقاً من النقطة A (نقطة التوازن في حالة العزلة)، بما أن الدولة 1 تتخصص في إنتاج السلعة X وتنتقل للأسفل عبر حدود إمكانيات إنتاجها، ستتحمل تكاليف فرصة بديلة متزايدة في إنتاج السلعة X، ينعكس هذا في تزايد قيمة ميل حدود إمكانيات إنتاجها، انطلاقاً من النقطة A وبما أن الدولة 2 تتخصص في إنتاج السلعة Y وانتقالها إلى أعلى تعلى طول حدود إمكانيات إنتاجها، فهي تواجه تكلفة فرصة بديلة متزايدة في إنتاج Y ينعكس هذا في انخفاض قيمة ميل حدود إمكانيات إنتاجها (انخفاض التكلفة البديلة لـ X مما يعني ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة لـ Y).

تستمر عملية التخصص هذه حتى تصبح الأسعار النسبية للسلعة (ميل منحنى حدود إمكانيات الإنتاج) متساوية في الدولتين، السعر النسبي المشترك (الميل) مع وجود التبادل التجاري سيكون في مكان ما بين السعر النسبي قبل التبادل التجاري  $1/4$  و  $4$  عند المستوى الذي تتوازن فيه التجارة. في الشكل 4.3. السعر هو  $1=P_o=P_B$  مع وجود التبادل التجاري تنتقل الدولة 01 من النقطة A نحو الأسفل إلى النقطة B في الإنتاج عندئذ تبادل  $X60$  مع  $Y60$  مع الدولة 2 (انظر مثل التجارة BCE) ينتهي الأمر باستهلاك الدولة 1 إلى النقطة E ( $Y80$  و  $X70$ ) على منحنى السواء الخاص بها III. وهو أعلى مستوى من الإشباع يمكن للدولة 01 أن تبلغه بوجود التبادل التجاري عند  $1=P_Y/P_X$  وعليه تكسب الدولة 1  $Y20$   $X20$  مقارنة بنقطة توازنها في غياب التبادل التجاري (قارن النقطة E على منحنى السواء III مع النقطة A على منحنى السواء I الخط BE يسمى خط إمكانيات التبادل التجاري أو ببساطة خط التجارة، كون التبادل التجاري يكون على طول هذا الخط).

بالمثل فإن الدولة 2 تنتقل من النقطة A إلى أعلى نحو النقطة B في الإنتاج، وبمبادلة  $Y60$  بـ  $X60$  مع الدولة 1 (أنظر مثل التجارة BCE) ينتهي استهلاكها إلى النقطة E'

(100x و 60y) على منحني السواء الخاص بها III. وعليه فإنّ الدولة 02 تكسب أيضا 20x و 20y من التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري.

نشير إلى أنه مع التخصص ووجود التبادل التجاري، يمكن لكل دولة أن تستهلك خارج حدود إمكانيات إنتاجها (والتي تمثل أيضا حدود إمكانيات استهلاكها في غياب التبادل التجاري).

### 5.3 ب الأسعار النسبية التوازنية للسلع بوجود التجارة

**السعر النسبي التوازني للسلعة بوجود التجارة** هو السعر النسبي المشترك الموجود في كلتا الدولتين والذي تكون عنده التجارة في حالة توازن، في الشكل 4.3.  $1=P_B=P_B$  هو السعر النسبي التوازني للسلعة، عند هذا السعر النسبي فإن مقدار السلعة X التي ترغب الدولة 1 في تصديره (60x) المثل فإن حجم Y الذي ترغب الدولة في تصديره (60y) يساوي حجم الدولة 02 في تصديره (60y) يطابق تماما حجم Y الذي ترغب الدولة 1 في استيراده عند هذا السعر (60y).

لا يمكن لأي سعر نسبي آخر أن يستمر لأنّ التجارة بين الدولتين تكون غير متوازنة على سبيل المثال عند  $2=P_y/P_x$  الدولة 1 سوف ارغب بتصدير مقدار أكبر من ما ترغب في استيراد الدولة 02 من السلعة X عند هذا السعر المرتفع، كنتيجة لذلك سينخفض السعر النسبي لـ X نحو المستوى التوازني المساوي لـ 1، بالمثل عند سعر توازني لـ X أقل من 1، فإنّ الدولة 02 سترغب في استيراد قدر أكبر مما ترغب في تصديره الدولة 2 من السلعة X عند هذا السعر المنخفض ومن ثم فإنّ السعر النسبي لـ X سوف يرتفع، وعليه فإنّ سعر السلعة X سوف يجذب نحو السعر التوازني المساوي لـ 1 (نفس النتيجة يمكن الوصول إليها بخصوص السلعة Y).

تم تحديد السعر النسبي التوازني في الشكل 4.3 بالمحاولة والخطأ، حيث تم تجربة عدة أسعار نسبة حتى الوصول إلى السعر التوازني للتجارة، هناك طريقة نظرية أخرى أكثر ثقة لتحديد السعر النسبي التوازني بوجود التجارة وهو ما يجعلنا إذن نستخدم كلا من منحني



الطلب الكلي ومنحنى العرض الكلي لكل سلعة في كل دولة، أو ما يسمى منحنيات العرض، والتي سنتم مناقشتها في الفصل الموالي.

كل ما نحتاج قوله في هذه النقطة هو أنه كلما كانت رغبة الدولة 01 كبيرة في السلعة  $Y$  (السلعة التي تصدرها الدولة 2) وكلما كانت رغبة الدولة 2 ضعيفة في السلعة  $X$  (السلعة التي تصدرها الدولة 1)، كلما كان السعر التوازني في وجود التجارة قريبا من  $1/4$  (السعر التوازني قبل التجارة في الدولة 1) وكلما كانت حصة الدولة 1 أقل من المكاسب، ما إن يتحدد السعر النسبي التوازني بوجود التجارة فإننا سنعرف بالضبط كيف ثم تقاسم المكاسب من التجارة بين الدولتين، ويكتمل نموذجنا التجاري، في الشكل 4.3. أنتج السعر النسبي التوازني لـ  $X$  مع وجود التجارة ( $P_A = P_B$ ) مكسبا متساويا ( $Y_{20}$  و  $X_{20}$ ) للدولة 1 وللدولة 02 لكن لا يكون هذا هو الحال دائما.

بالطبع؛ لو كان سعر ما قبل التجارة هو نفسه في الدولتين (حالة غير مرجحة الحدوث) لما كان هناك لا ميزة نسبية ولا نقيصة نسبية لتتكلم عنها في أي من الدولتين، وكما حدث هناك أي تخصص في الإنتاج وكما قامت هناك تجاه مبادلة المنافع.

### 5.3 ج التخصص غير الكامل

هناك فرق أساسي واحد بين نموذجنا التجاري في ظل التكاليف المتزايدة وحالة تكاليف الفرصة البديلة الثابتة، في ظل التكاليف الثابتة تتخصص كل من الدولتين كليا في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية (بمعنى تنتج هذه السلعة فقط) على سبيل المثال في الشكل 2.2 و 3.2 تخصص الولايات المتحدة كليا في إنتاج القمح وتتخصص المملكة المتحدة كليا في إنتاج القماش.

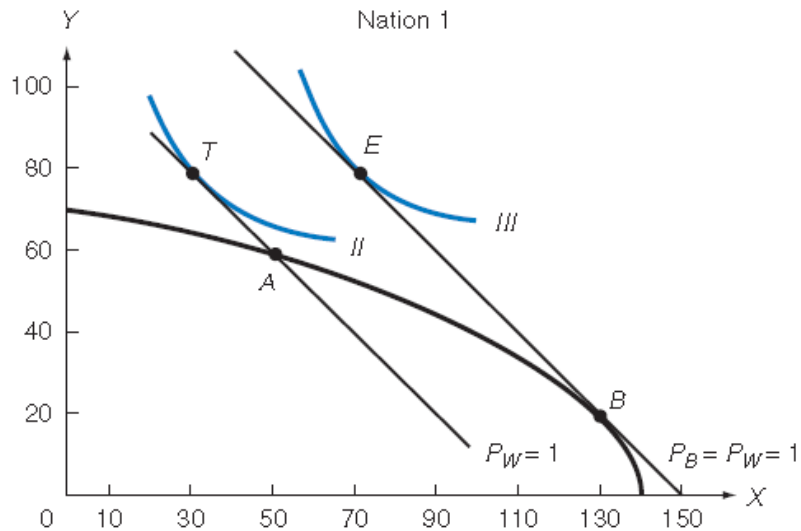
انطلاقا من أنه من مصلحة الولايات المتحدة مبادلة بعض القمح مقابل القماش البريطاني فإنه من مصلحتها أيضا أن تحصل على كل قماشها من المملكة المتحدة مقابل القمح لأنّ تكلفة الفرصة البديلة للقمح تبقى ثابتة في الولايات المتحدة، نفس الشيء يبقى صحيحا للمملكة المتحدة بخصوص إنتاج القماش، بالعكس فإنه في حالة تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة، هناك تخصص غير كامل في الإنتاج في كلتا الدولتين، على سبيل المثال،

بينما تنتج الدولة 01 كمية أكبر من السلعة X (السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية) مع وجود التجارة، تستمر في إنتاج بعض من السلعة Y (أنظر النقطة B في الشكل 4.3) بالمثل فإن الدولة 2 تستمر في إنتاج بعضا من السلعة X مع وجود التجارة (أنظر النقطة B في الشكل 4.3).

السبب في هذا هو أنه عندما تتخصص الدولة 01 في إنتاج السلعة X فإنها تتكبد تكاليف فرصة بديلة متزايدة في إنتاج X، بالمثل فإنه عندما تنتج الدولة 2 قدرا أكبر من Y فإنها تتكبد تكاليف فرصة بديلة متزايدة في السلعة Y (مما يعني تكاليف فرصة بديلة متناقصة بالنسبة لـX)، وعليه فإنه عندما تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية تتحرك الأسعار النسبية للسلعة نحو بعضها (تصبح أقرب للتساوي) حتى تتماثل في كلتا الدولتين.

عند هذه النقطة ليس من مصلحة أي الدولتين أن تستمر في توسيع إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية (انظر دراسة الحالة 2.3).

يحدث هذا قبل أن تتخصص كل من الدولتين كلياً في الإنتاج في الشكل (5.3) قبل أن تتخصص كلياً كل من الدولة 01 والدولة 2 في الإنتاج.



الشكل 3.5. المكاسب من التبادل التجاري والتخصص.

إذا لم تستطع الدولة 1 التخصص في إنتاج السلعة X مع الإنفتاح التجاري وواصلت الإنتاج عند النقطة A، تستطيع الدولة 1 تصدير 20 X ومبادلتها مقابل 20 Y عند السعر العالمي  $I=PW$  وينتهي الاستهلاك عند النقطة T على منحنى السواء III، زيادة الاستهلاك من النقطة A (في حالة العزلة) إلى النقطة T يمثل مقدار المكاسب من التبادل لوحده. في نفس الوقت إذا تخصصت الدولة 1 في إنتاج السلعة X و أنتجت عند النقطة B، فإنها تستهلك عند النقطة E على منحنى السواء III، ارتفاع الاستهلاك من النقطة T إلى النقطة E يمثل المكاسب من التخصص في الإنتاج.

### 5.3 د حالة البلد الصغير في ظل التكاليف المتزايدة

لنتذكر أنه في ظل التكاليف الثابتة فإن الاستثناء الوحيد عند التخصص الكامل في الإنتاج يحدث في حالة البلد الصغير، وعليه فإن الدولة الصغيرة تتخصص كلياً في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية، الدولة الكبيرة تستمر في إنتاج كلتا السلعتين حتى بوجود التبادل التجاري (انظر الشكل 3.2) لأن الدولة الصغيرة لا يمكنها أن تلبى كل الطلب على الواردات للدولة الكبيرة بينما في حالة التكاليف المتزايدة نجد التخصص غير الكامل حتى في الدولة الصغيرة.

يمكننا استعمال الشكل 4.3 لنوضح حالة البلد الصغير في ظل التكاليف المتزايدة، لنفترض أن الدولة 1 هي الآن بلد صغير جداً، والذي يوجد في حالة توازن عند النقطة A (كما في السابق) في غياب التبادل التجاري، والدولة 2 هي بلد كبير جداً، أو حتى بقية العالم (الرسم البياني للدولة 2 في الشكل 4.3 لا يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار في هذه الحالة).

لنفترض أن السعر النبي للتوازي لـ X في السوق العالمي هو  $1 (P_w=1)$  وهو لا يتأثر بالتبادل مع الدولة 1 الصغيرة انطلاقاً من أنه في غياب التبادل التجاري السعر النسبي لـ X في الدولة 1 هو  $1 (P_A=1/4)$  هو أقل من سعر السوق العالمي، فإنه لدى الدولة 1 ميزة نسبية في X مع الانفتاح التجاري، تتخصص الدولة 1 في إنتاج السلعة X حتى تبلغ النقطة B على حدود إمكانيات إنتاجها، أين  $P_w=1=P_B$  حتى مع اعتبار الدولة 1 دولة صغيرة، فلا تزال غير متخصصة كلياً في إنتاج السلعة X (كما كان الحال في ظل التكاليف الثابتة).

بمبادلة 60 X مقابل 60 Y تبلغ الدولة النقطة E على منحنى السواء III وتكسب 20 X و 20 Y (مقارنة بنقطة الاكتفاء الذاتي، Q على منحنى السواء I) نشير إلى أن هذا هو ما يحدث بالضبط عندما لم تكن الدولة 1 تعتبر دولة صغيرة.

الفرق الوحيد هو أن الدولة 1 لا تؤثر الآن على السعر النسبي في الدولة 2 (أو بقية العالم) كما أن الدولة 01 تحصل على كل المكسب من التجارة (والذي يقدر الآن بـ  $20 \times$  و  $20 \gamma$  فقط).

### 5.3 هـ المكاسب من التبادل والتخصص

يمكن أن نقسم المكاسب التي تحصل عليها دولة ما من التجارة إلى قسمين: المكاسب من التبادل والمكاسب من التخصص، الشكل 5.3 يوضح هذا التقسيم بالنسبة للدولة 1 الصغيرة (من أجل التبسيط، خط سعر الاكتفاء الذاتي  $1/4 = P_A$  ومنحنى السواء  $I$  لم يتم تمثيلها في الشكل).

لنفرض أنه ولسبب ما ليس بإمكان الدولة 01 أن تتخصص في إنتاج  $X$  مع الانفتاح التجاري، لكنها تستمر في الإنتاج عند النقطة  $A$  أي  $1/4 = MRT$  انطلاقاً من النقطة  $A$ ، فإن الدولة 1 بإمكانها تصدير  $20 \times$  مقابل  $20 \gamma$  عند السعر النسبي السائد في العالم  $1 = P_W$  وبالتالي الاستهلاك عند النقطة  $T$  على منحنى السواء  $II$  رغم أن الدولة 1 تستهلك قدراً أقل من  $X$  وقدراً أكبر من  $Y$  عند النقطة  $T$  مقارنة بالنقطة  $A$ ، فهي في وضعية أحسن من وضعية الاكتفاء الذاتي لأن  $T$  موجودة على منحنى سواء  $II$  أعلى، الانتقال من النقطة  $A$  إلى النقطة  $T$  من حيث الاستهلاك يقيس المكاسب من التبادل التجاري.

يشار إلى أن الدولة 01 ليست في حالة توازن في الإنتاج عند النقطة  $A$  مع وجود التجارة لأن  $P_W > MRT$  لتكون في حالة توازن في الإنتاج يجب على الدولة 01 أن توسع إنتاج  $X$  حتى تبلغ النقطة  $B$  أين  $1 = P_W = P_B$  مكاسب الدولة 02 من التجارة يمكن أيضاً أن تقسم إلى مكاسب من التبادل التجاري ومكاسب من التخصص.

دراسة الحالة 3.3 توضح إعادة تخصيص العمل في الولايات المتحدة كمثال حي للميزة النسبية في العمل، بينما دراسة الحالة 4.3 تظهر أن تراجع الصناعة في البلدان المصنعة كمجموعة في الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبي واليابان يعود أساساً إلى ارتفاع إنتاجية العمل أو أسباب داخلية أكثر منها التجارة الخارجية.

### 6.3. التجارة القائمة على الاختلاف في الأذواق

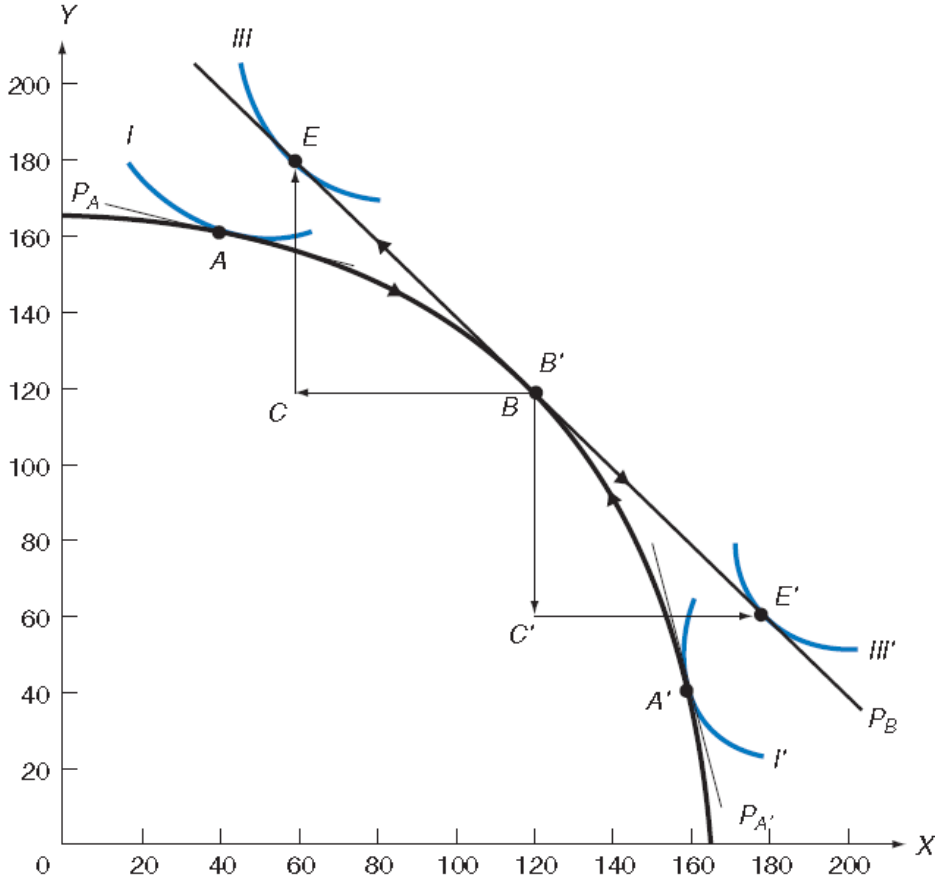
إنّ الفرق في الأسعار النسبية للسلعة قبل التجارة بين الدولة 01 والدولة 02 في الشكل 3.3 و 4.3 قام على الفرق في حدود إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء في الدوليتين، وهو ما يحدد المزايا النسبية لكل دولة ويحدد مرحلة التخصص في الإنتاج والتجارة متبادلة المنافع.

في ظل التكاليف المتزايدة حتى وإن كان للدولتين حدود إمكانيات إنتاج متطابقة (وهو أمر غير مرجح الحدوث) ويبقى هناك أساس لقيام تجارة متبادلة المنافع إذا كانت الأذواق أو تفضيلا الطلب مختلفة في الدولتين، الدولة ذات الطلب النسبي الأصغر (الأقل) والتفضيل لسلعة ما سيكون لديها السعر النسبي الأقل في حالة الاكتفاء الذاتي وبالتالي ميزة نسبية في هذه السلعة، وعليه فإنّ التخصص في الإنتاج والتجارة سوف تكون بالضبط كما تم وصفه في الفرع السابق.

### 6.3.أ. توضيح التجارة القائمة على الاختلاف في الأذواق

التجارة القائمة على الاختلاف في الأذواق فقط موضحة في الشكل 6.3 انطلاقا من الفرض بأن حدود إمكانيات الإنتاج في الدولتين متطابقة، تم تمثيلها بمنحنى واحد، مع منحنى السواء 1 الذي يلامس حدود إمكانيات الإنتاج في النقطة A من أجل الدولة 1 ومنحنى السواء 1 يلامس حدود إمكانيات الإنتاج في النقطة A' من أجل الدولة 02، السعر النسبي قبل التجارة لـ X أقل في الدولة 02، وعليه فإنها تمتلك ميزة نسبية في السلعة X والدولة 02 في السلعة Y.

مع الانفتاح التجاري، تتخصص الدولة 01 في إنتاج السلعة X (وتنتقل إلى أسفل عبر حدود إمكانيات الإنتاج) بينما تتخصص الدولة 02 في السلعة Y (وتنتقل إلى أعلى منحنى إمكانيات إنتاجها)، يستمر التخصص حتى يصبح  $P_Y P_X$  نفسه في كلتا الدولتين التجارة، يحدث هذا عند النقطة B (والتي تتطابق مع النقطة B) أين  $P_B = P_B = 1$  تقوم عندئذ الدولة 01 بمبادلة X60 مقابل Y60 مع الدولة 02 (انظر مثلث التجارة BCE) وينتهي استهلاكها إلى النقطة E على منحنى السواء III الخاص بها.



### الشكل 6.3 التجارة القائمة على الفرق في الأذواق

الدولتان 1 و 2 لديهما حدود إمكانيات وإنتاج متطابقة (تظهر على شكل منحنى واحد) لكن أذواق مختلفة (منحنيات السواء) في حالة العزلة تنتج الدولة 1 وتستهلك عند النقطة A والدولة 2 عند النقطة A'، انطلاقاً من أن  $P_A > P_{A'}$  فإن لدى الدولة 01 ميزة نسبية في السلعة X والدولة 02 في السلعة Y مع قيام التجارة تخصص الدولة 01 في إنتاج السلعة X وتنتج عند النقطة B، بينما تخصص الدولة 02 في السلعة Y وتنتج عند النقطة B (التي تتطابق مع النقطة B) بمبادلة X60 مع Y60 معها بعضهما (انظر مثلثات التجارة BCE و BCE) ينتهي استهلاك الدولة 1 إلى E (وبالتالي تكسب X20 و Y20) بينما الدولة 02 تستهلك عند النقطة E' (وتكسب أيضاً X20 و Y20)

وعليه تكسب الدولة 01 X20 و Y20 مقارنة بالنقطة A، بالمثل فإن الدولة 02 تقوم بمبادلة Y60 مقابل X60 مع الدولة 1 (انظر مثلث التجارة BCE) وترفع استهلاكها إلى النقطة E على منحنى السواء III الخاص بها (تكسب أيضاً X20 و Y20 مقارنة بالنقطة A) يشار إلى أنه عندما تقوم التجارة على الاختلاف في الأذواق فقط، تصبح أنماط الإنتاج أكثر تشابهاً كلما خرجت كلتا الدولتين من حالة الاكتفاء الذاتي.

وعليه فإنه يمكن أن تقوم تجارة متبادلة المنافع حصريا على اختلاف الأذواق بين الدولتين في الفصل الخامس سوف ندرس الحالة المعاكسة، أين تقوم التجارة بين الدولتين حصريا على الاختلاف في موهوبات (عوامل الإنتاج) وحدود إمكانيات الإنتاج (وهو ما بشار إليه بنموذج هيكشر أولين) لا يمكن أن تقوم تاجرة المنافع بين الدولتين إذا كانت حدود إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء متطابقة في الدولتين (أو إذا وازنت منحنيات السواء الفرق في حدود إمكانيات الإنتاج) بسبب تساوي الأسعار النسبية للسلعة قبل التجارة في الدولتين.

### ملخص

1.وسع هذا الفصل نموذجنا التجاري البسيط إلى الحالة الأكثر واقعية لتكلفة الفرصة البديلة المتزايدة. كما أدخل تفضيلات الطلب على شكل منحنيات السواء المجتمعية، درسنا فيما بعد كيف يحدد تفاعل قوى الطلب والعرض الميزة النسبية لكل دولة ويحدد مرحلة التخصص في الإنتاج والتجارة متبادلة المنافع.

2.تعني تكاليف الفرصة البديلة المتزايدة أن الدولة يجب عليها التخلي عن قدر متزايد من سلعة ما لتحرر القدر الكافي من الموارد اللازمة لإنتاج كل وحدة إضافية من سلعة أخرى ويتجلى هذا في تقعر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج.

يعطي ميل حدود إمكانيات الإنتاج المعدل الحدي للتحويل (MRT).

تتزايد تكلفة الفرصة البديلة بسبب أن الموارد غير متجانسة ولا تستخدم بنفس النسبة الثابتة في إنتاج كل السلع تختلف حدود إمكانيات الإنتاج سبب اختلاف موهوبا عوامل الإنتاج و/أو التكنولوجيا.

3.يظهر منحنى السواء المجتمعي التوليفات المختلفة التي تحقق من سلعتين نفس المستوى من الإشباع للمجتمع أو الدولة، منحنى أعلى يشير إلى مستوى أعلى من الإشباع، منحنيات السواء ذات ميل سالب ومحدبة في الأصل، ولتكون مفيدة لا يجب أن تتقاطع ميل منحنى السواء يعطي المعدل الحدي للإحلال (MRS) في الاستهلاك أو المقدار الذي يمكن أن تتخلى عنه دولة ما من السلعة إ مقابل كل وحدة إضافة من السلعة مع بقائها على نفس منحنى السواء، تؤثر التجارة على توزيع الداخل داخل الدولة ويمكن أن تؤدي إلى تقاطع

منحنيات السواء، بهذا المشكل يمكن تفاديه باستخدام مبدأ التعويض والذي مفاده أن الدولة تكسب من التجارة إذا بقي لها جزء من المكاسب بعد التعويض الكامل لكل الخاسرين من التجارة من عن خسائرهم، يمكن أيضا فرض بعض الفرضيات المقيدة بالموازاة مع ذلك.

4. في غياب التجارة تكون دولة ما في حالة توازن عندما تبلغ أعلى منحنى السواء ممكن بواسطة حدود إمكانيات إنتاجها يحدث هذا عند نقطة تلامس منحنى السواء المجتمع مع حدود إمكانيات الإنتاج الميل المشترك للمنحنيين عند نقطتين المماس يعطينا السعر النسبي التوازني الداخلي للسلعة في الدولة ويعكس ميزتها النسبية.

5. مع وجود التجارة تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية وتواجه تكاليف فرصة بديلة متزايدة، التخصص في الإنتاج يستمر حتى يتساوى الأسعار النسبية في الدولتين في مستوى تكون فيه التجارة في حالة توازن، عند ذلك فإنه وبواسطة التجارة ينتهي استهلاك كل دولة على منحنى سواء أعلى منه في حالة غياب التجارة . مع التكاليف المتزايدة فإن التخصص يكون غير كامل، حتى في حالة دولة صغيرة.

يمكن تقسيم المكاسب من التجارة إلى قسمين مكاسب من التبادل التجاري ومكاسب من التخصص في الإنتاج.

6. في ظل التكاليف المتزايدة حتى ولو كان للدولتين حدود إمكانيات إنتاج متطابقة يبقى هناك أساس لقيام تجارة متبادلة المنافع إذا كانت الأذواق أو تفضيلات الطلب مختلفة بين الدولتين الدولة ذات التفضيلات أو الطلب النسبي الأقل لسلعة ما سيكون لديها سعر نسبي أقل في حالة الاكتفاء الذاتي وبالتالي ميزة نسبية لهذه السلعة. وهو ما يحدد مرحلة التخصص في الإنتاج والتجارة متبادلة المنافع كما وصفنا سابقا.

## في الفصل القادم

في الفصل القادم سوف نرى ككيف تم توسيع هذا النموذج البسيط من طرف هيكشر وأولين.



## المصطلحات

الاكتفاء الذاتي، السعر النسبي التوازني للسلعة ، تراجع الصناعة،  
 ظل وجود التجارة، التخصص غير الكامل، المعدل الحدي للإحلال (MRS)  
 تكاليف الفرصة البديلة المتزايدة، المعدل الحدي للتحويل MRT .

## أسئلة للمراجعة

1. فيماذا تتجلى واقعية المادة في هذا الفصل مقارنة بالفصل السابق؟
2. كيف تم إدخال الأذواق أو تفضيلات الطلب لدولة ما في هذا الفصل؟ لماذا تعد مهمة؟
3. يشير تقعر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج إلى تزايد تكلفة الفرصة البديلة لكنتا السلعتين؟ ماذا يقيس ميل حدود إمكانيات الإنتاج؟ لماذا يتغير الميل كلما أنتجت الدولة أكثر من السلعة المقاسة على المحور الأفقي؟ كلما أنتجت الدولة أكثر من السلعة المقاسة على المحور العمودي؟
4. ما هو سبب تكاليف الفرصة البديلة المتزايدة؟ لماذا تأخذ حدود إمكانيات الإنتاج للدول أشكالاً مختلفة؟
5. ماذا يقيس منحنى السواء المجتمعي؟ ما هي مميزاته؟ ماذا يقيس ميل؟ لماذا يحيل (ينحدر) كلما استهلكت الدولة قدراً أكبر من السلعة المقاسة على المحور الأفقي؟
6. ما هي الصعوبات التي تنشأ من استعمال منحنيات السواء في نظرية التجارة؟ كيف يمكن تقادي هذه الصعوبات.
7. ماذا يقصد بالسعر النسبي التوازني لسلعة ما في حالة العزلة؟ كيف يتحدد هذا السعر، في كل دولة؟ كيف يحدد الميزة النسبية للدولة.

8. لماذا يستمر التخصص في الإنتاج مع وجود التجارة إلا إلى النقطة التي تتعادل الأسعار النسبية للسلع في الدولتين؟ كيف يتم تحديد السعر النسبي التوازني للسلعة بوجود التجارة؟

9. لماذا نجد التخصص غير الكامل في الإنتاج (حتى في الدولة الصغيرة) في ظل وجود تكلفة فرصة بديلة متزايدة؟ فيماذا تختلف النتائج في ظل التكاليف المتزايدة عن حالة التكاليف الثابتة؟

10. ماذا يقصد بالمكاسب من التبادل؟ والمكاسب من التخصص؟

11. هل يمكن أن يقوم التخصص في الإنتاج والتجارة متبادلة المنافع فقط على الاختلاف في الأذواق بين دولتين؟ كيف يختلف ذلك عن الحالة العامة؟

12. هل يمكن أن يكون هناك تخصص في الإنتاج وتجارة متبادلة المنافع قائمة فقط على موهوبات عوامل الإنتاج و/أو التكنولوجيا بين دولتين؟

### تمارين

1. أرسم على مجموعة من المحاور حدود إمكانيات إنتاج كبيرة بالقدر الكافي ومقعدة.

أ. انطلاقاً من نقطة بالقرب من منتصف حدود إمكانيات الإنتاج، استخدم الأسهم لتظهر أن الدولة تتحمل تكاليف فرصة بديلة متزايدة في إنتاج السلعة X (السلعة الممثلة (المقاسة) على طول المحور الأفقي) وفي إنتاج السلعة Y.

ب. كيف يتغير ميل ح إ كلما أنتجت الدولة قدراً أكبر من X؟ قدراً أكبر من Y؟ ماذا تعكس هذه التغيرات.

2. على مجموعة أخرى من المحاور أرسم ثلاثة منحنيات سواء، بحيث يتقاطع المنحنيان العلويان مع بعضهما.

أ- لماذا رسمت منحنيات السواء المجتمعية متجهة للأسفل أو سالبة الميل؟

ب- ماذا يقيس ميل منحنيات السواء؟ لماذا يكون الميل أصغر بالنسبة للنقاط الواقعة في الاسفل على كل منحنى؟

ج- أي من منحي السواء المتقاطعين يظهر مستوى أعلى من الإشباع على يمين نقطة التقاطع؟ على يسارها؟ لماذا لا يتوافق هذا مع تعريف منحنيات السواء؟ ما هي النتيجة التي يمكن الوصول إليها؟

3\* - أرسم على مجموعة من المحاور منحنى سواء مجتمعي يمس الجزء الأكثر تسطحاً من حدود إمكانيات الإنتاج المقعر. على مجموعة أخرى من المحاور، أرسم منحنى سواء مجتمعي آخر يلامس الجزء الأكثر انحداراً من حدود إمكانيات إنتاج مقعر آخر.

(أ) أرسم خطاً يظهر السعر النسبي التوازني للسلعة في لكل دولة في حالة العزلة.

(ب) ما هي السلعة التي تمتلك فيها كل دولة الميزة النسبية؟

(ج) في ظل أي ظروف (غير عادية) سينعدم فيها وجود ميزة نسبية أو نقيصة نسبية

بين الدولتين؟

4\* . (أ) على رسم التمرين الثالث، في ظل قيام التجارة، بيّن من أجل كل دولة اتجاه (بواسطة سهم على حدود إمكانيات الإنتاج) التخصص في الإنتاج ونقطة التوازن للإنتاج والاستهلاك.

(ب) كم تكسب كل دولة من ناحية الاستهلاك مقارنة بنقطة الاكتفاء الذاتي؟ أي

الدولتين تكسب أكثر من التجارة؟ لماذا؟

5- على مجموعة من المحاور، أرسم عرض الدولة 1 من صادرات السلعة X حيث تكون

الكمية المعروضة (QS) من X هي  $QS_x = 0$  عند  $P_y/P_x = 1/4$ ،  $QS_x = 40$  عند  $P_y/P_x = 1/2$ ،  $QS_x = 60$  عند

$P_y/P_x = 1$  و  $QS_x = 70$  عند  $P_y/P_x = 1.5$ . على نفس المعلم أرسم طلب الدولة 2 من صادرات

السلعة X للدولة 1 حيث تكون الكمية المطلوبة (QD) من X هي  $QD_x = 40$  عند  $P_y/P_x = 1.5$ ،  $QD_x =$

$= 60$  عند  $P_y/P_x = 1$ ، و  $QD_x = 120$  عند  $P_y/P_x = 1/2$ .

(أ) حدد السعر النسبي التوازني للسلعة المصدرة X في ظل وجود التجارة.

(ب) ما ذا سيحدث لو كان  $P_y/P_x = 1.5$ .

(ج) ما ذا سيحدث لو كان  $P_y/P_x = 1/2$ .

6- ما هي العلاقة بين الشكل الذي رسمته في التمرين 5 والنتائج التي توصلت إليها في التمرين 5 والشكل 4.3 في الدرس؟ إشرح.

7\* . أرسم على معلم م م منحنى سواء مجتمعي يمس الجزء الأكثر تسطحا من حدود إمكانيات إنتاج مقعر وبين السعر النسبي التوازني للسلعة للدولة في حالة الاكتفاء الذاتي مسميا إياه PA . إفرض أن هذا الشكل يعود إلى دولة صغيرة جدا لا تؤثر في السعر النسبي في السوق العالمي، والذي يعطى PW . بين على المنحنى عملية التخصيص في الغنتاج، حجم التجارة، والمكاسب من التجارة.

8. (أ) اشرح لماذا لا تتخصص الدولة الصغيرة المشار إليها في التمرين 7 كليا في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية.

(ب) في ماذا تختلف إجابتك على الجزء (أ) عن حالة التكاليف الثابتة؟

9. على معلمين م م، أرسم منحنى حدود إمكانيات إنتاج متطابقين وكذا منحنى سواء مجتمعين يمسانهما.

(أ) حدد السعر النسبي التوازني للسلعة في كل دولة.

(ب) وضّح عملية التخصيص في الإنتاج و التجارة متبادلة المنافع.

10. ماذا كان سيحدث لو كانت منحنيات السواء المجتمعية متطابقة أيضا في التمرين 9؟ أرسم الشكل في هذه الحالة.

11. ماذا كن سيحدث لو كانت حدود إمكانيات الإنتاج متطابقة، ومنحنيات السواء المجتمعية مختلفة، لكن في حالة تكلفة الفرصة البديلة الثابتة؟ أرسم الشكل في هذه الحالة.

12. أرسم شكلا يفصل المكاسب من التبادل عن المكاسب من التخصيص للدولة 2 في الجزء الأيمن من الشكل 4.3 في حالة ما إذا كانت الدولة 2 دولة صغيرة.

13. أثناء المفاوضات من أجل NAFTA (الاتفاقية حول حرية التجارة في أمريكا الشمالية بين الولايات المتحدة، كندا والمكسيك) في بداية التسعينيات، جادل المعرضون أن الولايات

المتحدة ستخسر الكثير من الوظائف لصالح المكسيك بسبب الأجور المنخفضة جدا في المكسيك. ما هو الخطأ في مثل هذا النوع من التفكير؟

## الملاحق

في هذه الملاحق، سنراجع مظاهر نظرية الإنتاج الضرورية لفهم المادة المعروضة في الملاحق اللاحقة. سنبدأ بمراجعة دوال الإنتاج،  $isoquants$ ,  $isocosts$ ، **التكلفة المتساوية والكمية المتساوية (النتاج المتساوي)** وكذا التوازن. سنوضح بعدها المفاهيم المتعلقة بدولتين، سلعتين وعاملي إنتاج. لاحقا **نشق** الرسم البياني لمربع أدغورث Edgeworth، ومنه حدود إمكانيات الإنتاج لكل دولة. في الأخير، سنستعمل الرسم البياني لمربع أدغورث Edgeworth لإظهار التغيير في نسبة الموارد المستعملة في التخصص في الإنتاج في كل دولة مع وجود التجارة.

## 1.3 أ دوال الإنتاج منحنيات الكمية المتساوية $Isoquants$ ، منحنيات التكلفة المتساوية $Isocosts$ والتوازن

تعطي دالة الإنتاج الكميات القصوى التي تستطيع مؤسسة أن تنتجها من سلعة ما بواسطة مقادير مختلفة من عوامل الإنتاج. العلاقة التكنولوجية البحتة يتم توفيرها من قبل المهندسين ويتم تمثيلها بواسطة منحنى الكمية المتساوية أو الناتج المتساوي  $Isoquants$ .

**منحنى الكمية المتساوية** هو منحنى يظهر توليفات مختلفة من عاملي إنتاج، مثلا رأس المال ( $K$ ) و العمل ( $L$ ) والتي يمكن لمؤسسة استعمالها لإنتاج مستوى محدد من الإنتاج. منحنيات كمية متساوية مرتفعة تقابل حجما أكبر من الإنتاج، أما المنحنيات المنخفضة فتقابل حجما أقل. تتميز منحنيات الكمية المتساوية بنفس الخصائص العامة لمنحنيات السواء. فهي ذات ميل سالب، **محدبة باتجاه نقطة الأصل**، ولا تتقاطع. (في حين تعطي منحنيات الكمية المتساوية قياسا أساسيا  $cardinal$ ، تعطي منحنيات السواء قياسا ترتيبيا  $ordinal$  فقط للمنفعة).

منحنيات الكمية المتساوية سالبة الميل لأنه اذا استعملت المؤسسة كمية أقل من  $K$  تستعمل كمية أكبر من  $L$  للحفاظ على نفس منحنى الكمية المتساوية. يسمى الميل (المطلق) لمنحنى الكمية المتساوية

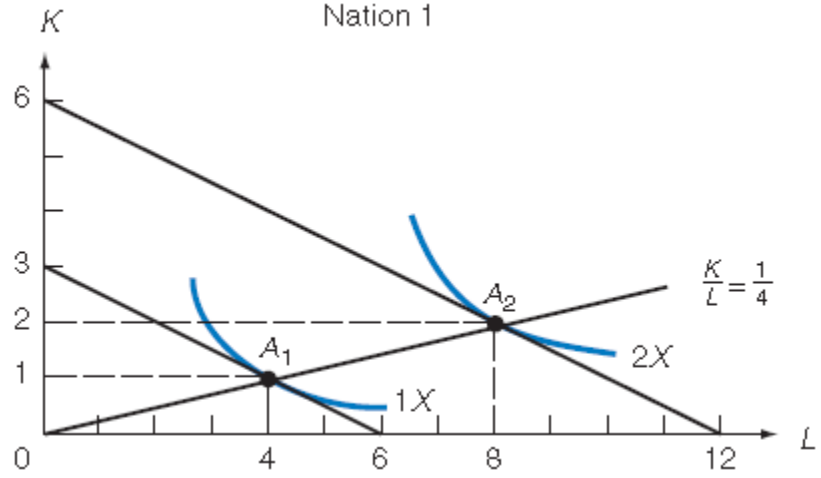
المعدل الحدي للإحلال التكنولوجي للعمل مقابل رأس المال في الإنتاج (MRTS) وقياس مقدار ما تستطيع المؤسسة التنازل عنه من  $K$  مقابل زيادة  $L$  بوحدة واحدة مع البقاء على نفس منحنى الكمية المتساوية. بانتقال المؤسسة نحو الأسفل على منحنى الكمية المتساوية واستعمال كمية أكبر من  $L$  و أقل من  $K$  ستجد صعوبة متزايدة في إحلال  $K$  بـ  $L$ . وهو سبب تناقص المعدل الحدي للإحلال التكنولوجي لـ  $L$  مقابل  $K$  (أو ميل منحنى الكمية المتساوية). وهو ما يجعل منحنى الكمية المتساوية محدباً. في الأخير لا تتقاطع منحنيات الكمية المتساوية، لأن التقاطع يستلزم نفس المستوى من الإنتاج على منحنى كمية متساوية، وهو ما يتعارض مع تعريفها.

في الشكل 7.3، المنحنى المسمى  $IX$  هو منحنى الكمية المتساوية لوحدة معرفة عشوائياً من السلعة  $X$ ، والمنحنى  $2X$  هو منحنى الكمية المتساوية لوحدين من  $X$ . يشار إلى أن منحنيات الكمية المتساوية سالبة الميل، محدبة و لا تتقاطع.

**منحنى التكلفة المتساوية** هو خط يظهر التوليفات المختلفة من  $K$  و  $L$  التي يمكن لمؤسسة أن تستخدمها من أجل حجم معين من النفقات، أو مجموع النفقات (TO) عند أسعار معينة لعوامل الإنتاج. على سبيل المثال، لنفرض أن مجموع النفقات للمؤسسة في الشكل 7.3 هو  $TO = \$30$ ، حيث أن سعر وحدة رأس المال هي  $P_K = \$10$ ، ومعدل الاجر هو  $P_L = \$5$ . في ظل هذه الظروف، يمكن للمؤسسة أن تستخدم إما 3  $K$  (أكبر قيمة على المحور العمودي) أو 6  $L$  (أكبر قيمة على المحور الأفقي) أو أي توليفة أخرى لـ  $L$  و  $K$  تظهر على الخط المستقيم (خط التكلفة المتساوية). الميل (المطلق) لخط التكلفة المتساوية المساوي لـ  $6/3 = 1/2$  يعطي السعر النسبي للعمل  $L$  (عامل الإنتاج الممثل على المحور الأفقي). بحيث  $PL/PK = \$5/\$10 = 1/2$

مجموع النفقات  $TO = \$60$  كما أن عدم تغير أسعار عوامل الإنتاج يعطينا خط تكلفة متساوية جديد موازي للأول وأبعد مرتين عن نقطة الأصل. (مركز المعلم) (أنظر الشكل 7.3).  
يكون المنتج في حالة توازن عندما يصل لتعظيم الإنتاج انطلاقاً من تكلفة معينة (أي عندما يصل لأعلى منحنى كمية متساوية ممكن في ظل منحنى تكلفة متساوية معين). يحدث هذا عندما يلامس

## الشكل 7.3. منحني الكمية المتساوية، خط التكلفة المتساوية والتوازن



منحني الكمية المتساوية  $X_1$  و  $X_2$  يعطيان مختلف التوليفات من  $K$  و  $L$  التي يمكن للمؤسسة استعمالها لإنتاج وحدة واحدة و وحدتين من  $X$  على التوالي. منحنيات الكمية المتساوية ذات ميل سالب، محدبة و لا تتقاطع. خط التكلفة المتساوي يظهر مختلف القيم من  $K$  و  $L$  التي يمكن للمؤسسة استخدامها من أجل حجم إجمالي معين من النفقات (TO). الخطوط من  $K_3$  إلى  $L_6$  و من  $K_6$  إلى  $L_{12}$  هي خطوط تكلفة متساوية. يقيس الميل (المطلق) لخط التكلفة المتساوية  $PL/PK$  يكون التوازن عند النقطتين  $A_1$  و  $A_2$ ، عندما تبلغ المؤسسة أعلى منحني كمية متساوي ممكن من أجل حجم معين من النفقات الإجمالية. عند النقطة  $A_2$  تنتج المؤسسة ضعف ما تنتجه وتستعمل ضعف ما استعملته من  $K$  و  $L$  عن النقطة  $A_1$ . الخط المستقيم الذي ينطلق من نقطة الاصل  $0$  ويمر عبر  $A_1$  و  $A_2$  هو مسار التوسع والذي يعطي النسبة الثابتة  $K/L = 1/4$  لإنتاج  $X_1$  و  $X_2$ .

منحني كمية متساوية خط تكلفة متساوية (أي  $MRTS = PL/PK$ ). في الشكل 7.3، يكون المنتج في حالة توازن عند النقطة  $A_1$  بإنتاجه  $X_1$  على خط التكلفة الأدنى، و عند النقطة  $A_2$  بإنتاجه  $X_2$  على خط التكلفة الأعلى. يشار إلى أن الغنتاج عند منحني التكلفة المتساوية  $X_2$  يكون ضعفه عند منحني التكلفة المتساوية  $X_1$ ، ويبعد ضعف المسافة عن نقطة الأصل (مركز المعلم)، ويتطلب الأمر للوصول إليه ضعف حجم عوامل الإنتاج ( $L$  و  $K$ ). الخط المستقيم الذي ينطلق من نقطة الاصل  $0$  ويصل بين نقاط التوازن  $A_1$  و  $A_2$  يسمى مسار التوسع و يظهر الثابت  $K/L = 1/4$  لإنتاج  $X_1$  و  $X_2$ .

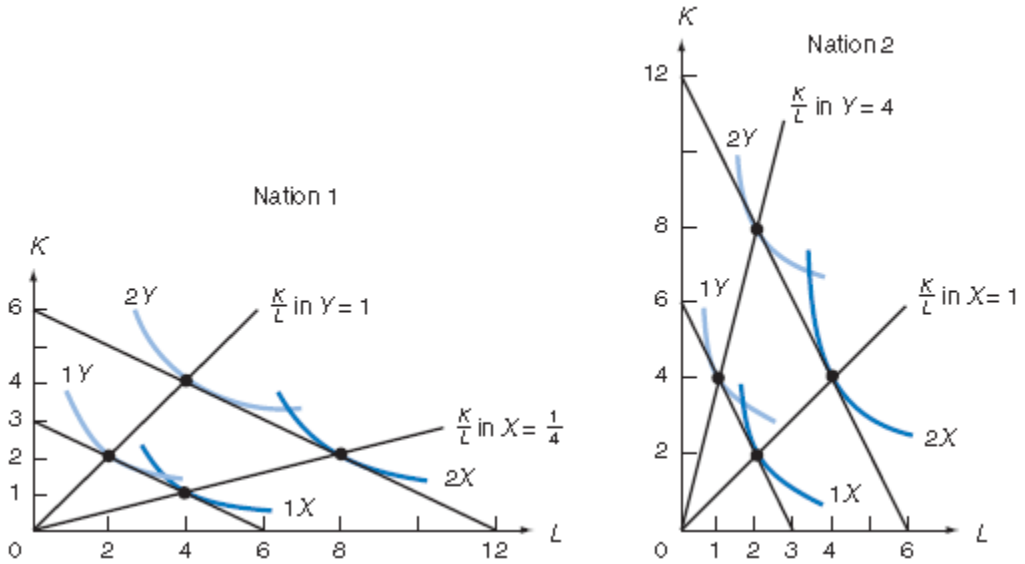
دالة إنتاج مثل التي تم عرضها في الأعلى، والتي لديها مسار توسعها عبارة عن خط مستقيم و الذي يظهر أن حجم متزايد من المدخلات بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة حجم المخرجات بنفس النسبة هي دالة إنتاج من نوع كوب دوغلاس Cobb-Douglas متجانسة من الدرجة الأولى تشير إلى وجود اقتصاديات سلمية ثابتة. سوف نستعمل بكثرة دالة الإنتاج هذه في الاقتصاد الدولي نظرا لخصائصها المفيدة. انطلاقا من كون نسبة  $K/L$  تبقى نفسها مع هذه الدالة الإنتاجية (ما دامت أسعار عوامل الإنتاج بدون تغيير) تبقى إنتاجية  $K$  و  $L$  نفسها أيضا، بغض النظر عن مستوى الإنتاج. علاوة على ذلك، مع هذا النوع من دالة الإنتاج، كل منحنيات الكمية المتساوية التي تشير إلى إنتاج كميات مختلفة من سلعة معينة تأخذ نفس

الشكل أو متمثلة الشكل (أنظر الشكل 7.3). كنتيجة، فإن مرونة إحلال العمل برأس المال (التي تقيس الدرجة التي يمكن أن يستبدل بها العمل برأس المال في الإنتاج كلما انخفض سعر العمل أو معدل الأجر) تساوي 1. (وهو ما سندرسه بالتفصيل في الملحق أ6.5).

### 2.3أ نظرية الإنتاج بوجود دولتين، سلعتين وعاملي إنتاج

الشكل 8.3. توسع الشكل 7.3 للتعامل مع حالة دولتين، سلعتين وعاملي إنتاج. يظهر الشكل 8.3 منحنيات الكمية المتساوية لسلعة X والسلعة Y في الدولة 1 والدولة 2. يشار إلى أن السلعة Y يتم إنتاجها بنسبة أكبر لـ K/L في الدولتين.

الشكل 8.3. الإنتاج بوجود دولتين، سلعتين وعاملي إنتاج



Y هي السلعة كثيفة رأس المال K في الدولتين. النسبة K/L أقل في الدولة 1 مقارنة بالدولة 2 في كلتا السلعتين X و Y كون PL/PK أقل في الدولة 1. إنطلاقاً من أن السلعة Y هي دائماً السلعة كثيفة رأس المال K و X هي دائماً السلعة كثيفة العمل L في الدولتين، تتقاطع منحنيات الكمية المتساوية لـ X و Y مرة واحدة في كل دولة.

وعليه، نقول أن Y هي سلعة كثيفة رأس المال k و X هي سلعة كثيفة رأس العمل L. يشار أيضاً إلى أن النسبة K/L تكون أقل في الدولة 1 من الدولة 2 من أجل السلعتين. السبب في ذلك كون السعر النسبي للعمل (بمعنى PL/PK أو ميل منحنى التكلفة الثابتة) يكون في الدولة 1 أقل منه في الدولة 2.

إذا ارتفع السعر النسبي للعمل (أي PL/PK)، لأي سبب من الأسباب، في كلتا الدولتين، فكل دولة ستستبدل العمل برأس المال في إنتاج كلتا السلعتين لتخفيض التكلفة. وكنتيجة لذلك ستزيد النسبة K/L في كلتا الدولتين بخصوص كلتا السلعتين.

رغم أن X و Y أكثر كثافة من ناحية رأس المال K في الدولة 2 مقارنة بالدولة 1، فإن X تبقى دائماً السلعة كثيفة العمل L في الدولتين. هذه الحقيقة المهمة تنعكس في منحنيات الكمية المتساوية



لـ  $X$  و  $Y$  اللذان يتقاطعان مرة واحدة (أنظر الشكل 8.3)، وهو ما سيكون مفيدا جدا في ملاحق الفصل الخامس، التي تعالج انعكاس كثافة عوامل الإنتاج.

### 3.3 إشتقاق صندوق إيدغورث Edgeworth Box Diagram ومنحنيات حدود إمكانيات الإنتاج

سوف نستعمل الآن المعلومات المكتسبة من الشكل 8.3 لاشتقاق صندوق إيدغورث، وبناءا عليه، حدود إمكانيات الإنتاج لكلتا الدولتين. كما هو موضح في الشكل 9.3 من أجل الدولة 1 و 10.3 من أجل الدولة 2.

سنركز أولا على الجزء العلوي من الشكل 9.3. أبعاد (مسافات) الصندوق في الجزء العلوي تعكس الحجم الكلي للعمل  $L$  (مقاسا بطول الصندوق) ورأس المال  $K$  (مقاسا بارتفاع الصندوق) المتوفران في الدولة 1 في وقت معين.

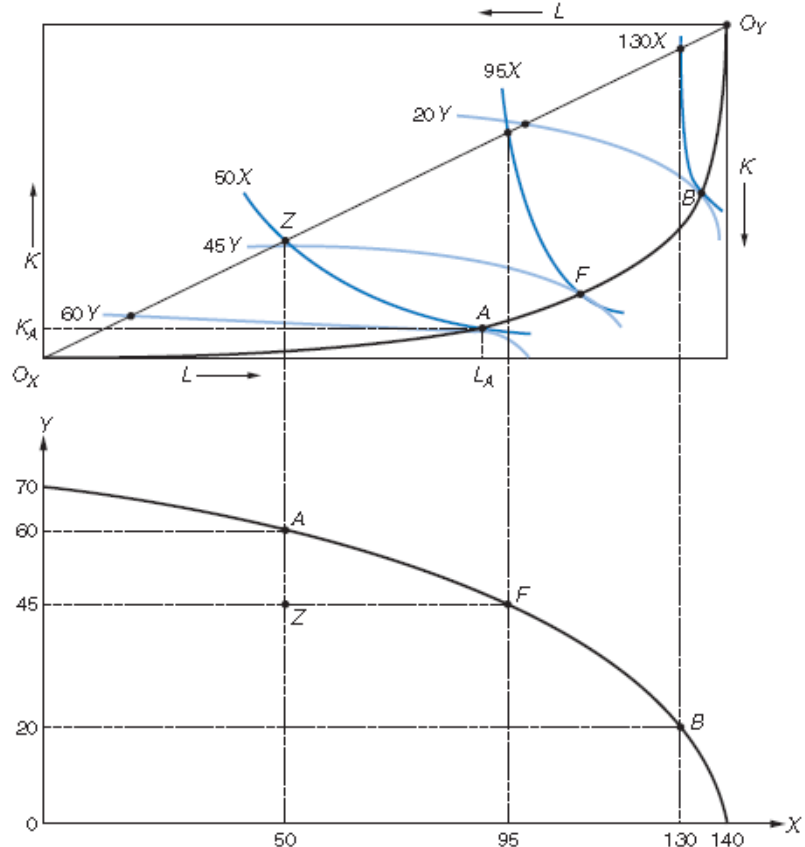
الزاوية اليسرى السفلى من الصندوق ( $Ox$ ) تمثل نقطة المبدأ للسلعة  $X$ ، و كلما ابتعدت منحنيات الكمية المتساوية  $X$  عن نقطة المبدأ  $Ox$  فإنها تشير لإنتاج أكبر من  $X$ ، من جهة أخرى، الزاوية اليمنى العليا من الصندوق ( $Oy$ ) تمثل نقطة المبدأ للسلعة  $Y$ ، و كلما ابتعدت منحنيات الكمية المتساوية  $Y$  عن نقطة المبدأ  $Oy$  فإنها تشير لإنتاج أكبر من  $Y$ .

أي نقطة داخل الصندوق تشير إلى مقدار الحجم الكلي المتوفر من العمل ( $L$ ) ومقدار الحجم الكلي المتوفر من رأس المال ( $K$ ) الذي تم استعماله في إنتاج  $X$  و  $Y$ . على سبيل المثال، عند النقطة  $A$ ، تم استعمال  $LA$  و  $KA$  لإنتاج  $X50$ ، والكميات المتبقية، أو  $L - LA$  و  $K - KA$  تم استعمالها لإنتاج  $Y 60$  (أنظر الشكل 9.3).

بالربط بين كل النقاط في الصندوق أين يلامس منحنى الكمية المتساوية  $X$  منحنى الكمية المتساوية  $Y$ ، نحصل على **منحنى التعاقد الإنتاجي** للدولة. وعليه، يعطى منحنى التعاقد للدولة 1 بالخط الذي يربط بين  $Ox$  و  $Oy$  عبر النقاط  $A$ ،  $F$  و  $B$ . عند أي نقطة لا تتواجد على منحنى التعاقد، لا يعتبر الإنتاج فعالا لأن الدولة يمكنها زيادة إنتاجها من إحدى السلعتين دون خفض إنتاجها من السلعة الأخرى. على سبيل المثال، من أجل النقطة  $Z$  في الشكل، يمكن للدولة 1 أن تنتقل إلى النقطة  $F$  وإنتاج كمية أكبر من  $X$  (أي  $X 95$  عوضا عن  $X 50$ ) ونفس الحجم من  $Y$  (كل من  $Z$  و  $F$  تقعان على منحنى الكمية المتساوية لـ  $Y 45$ ). أو يمكن للدولة 1 أن تنتقل من النقطة  $Z$  إلى النقطة  $A$  وتنتج كمية أكبر من  $Y$  (أي  $Y 60$  عوضا عن  $Y 45$ ) ونفس المقدار من  $X$  (كل من  $Z$  و  $A$  تقعان على منحنى الكمية المتساوية لـ  $X 50$ ). أو يمكن للدولة 1 أن تنتج أكثر بقليل من كلتا السلعتين  $X$  و  $Y$  لتنتهي إلى على منحنى التعاقد في مكان ما بين  $A$  و  $F$  (منحنيات الكمية المتساوية الخاصة بهذا لا تظهر في الشكل). بمجرد أن تصبح الدولة 1 على منحنى تعاقدنا فإنه لا يمكنها أن توسع إنتاجها من إحدى

السلعتين إلا بخفض إنتاجها من السلعة الأخرى. يشير نتوء منحنى التعاقد باتجاه الزاوية اليمنى السفلى إلى أن السلعة  $X$  هي سلعة كثيفة العمل  $L$  في الدولة 1.

بتحويل منحنى التعاقد من فضاء المدخلات في الجزء العلوي إلى فضاء الإنتاج في الجزء السفلي، نحن نشق حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1، الظاهر في الجزء السفلي. على سبيل المثال، انطلاقاً من النقطة  $Z$  حيث يقطع منحنى الكمية المتساوية لـ  $50X$  الخط المستقيم القطري الرابط بين الشكل 9.3. اشتقاق صندوق إيدغورث Edgeworth Box Diagram ومنحنى حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1



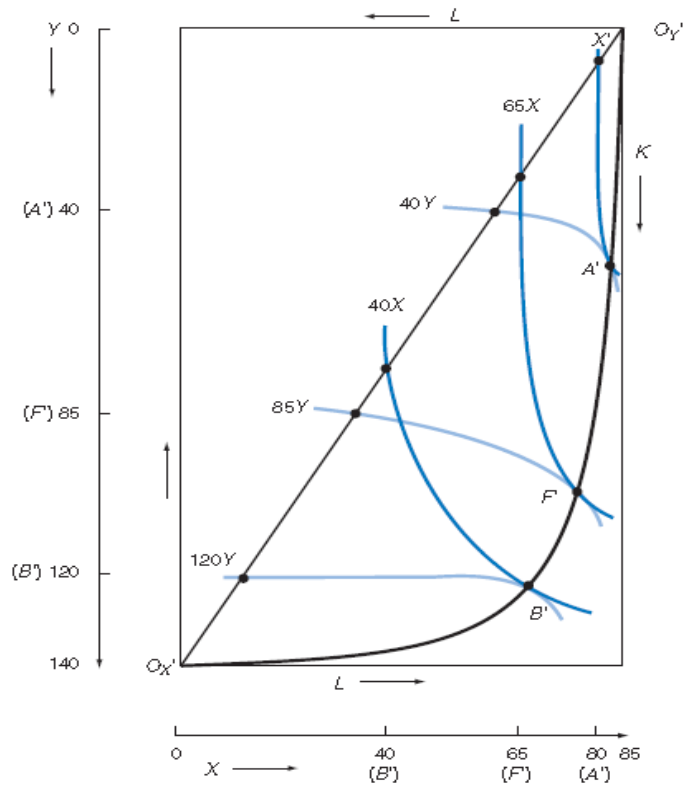
يعطي حجم الصندوق في الجزء العلوي الحجم الكلي للعمل  $L$  ورأس المال  $K$  المتوفران في الدولة 1. الزاوية اليسرى السفلى تمثل نقطة المبدأ للسلعة  $X$ ، وعليه كلما ابتعدت منحنيات الكمية المتساوية  $X$  عن نقطة المبدأ  $O_X$  فإنها تشير لإنتاج أعلى من  $X$ . الزاوية اليمنى العليا من الصندوق ( $O_Y$ ) تمثل نقطة المبدأ للسلعة  $Y$ ، وكلما ابتعدت منحنيات الكمية المتساوية  $Y$  عن نقطة المبدأ  $O_Y$  فإنها تشير لإنتاج أعلى من  $Y$ . أي نقطة داخل الصندوق تعطي الحجم المستعمل في إنتاج  $X$  و  $Y$  على الترتيب. الخط الذي يربط بين النقاط التماس بين منحنى الكمية المتساوية  $X$  و منحنى الكمية المتساوية  $Y$  يسمى منحنى التعاقد. أية نقطة لا تتواجد على منحنى التعاقد، لا تعتبر فعالة لأن الدولة يمكنها زيادة إنتاجها من إحدى السلعتين دون خفض إنتاجها من السلعة الأخرى. منحنى التعاقد ليس خطاً مستقيماً لأن أسعار عوامل الإنتاج تتغير للحفاظ على التشغيل الكامل لكل من  $L$  و  $K$ . بتحويل منحنى التعاقد من فضاء المدخلات إلى فضاء الإنتاج فإننا نشق حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1 في الجزء السفلي من الشكل.

$O_X O_Y$  في الجزء الأعلى نحصل على النقطة  $A$  (أي  $50X$ ) في الجزء السفلي. يشار إلى أن النقطة  $A$  في الجزء السفلي تقع مباشرة أسفل النقطة  $Z$  في الجزء الأعلى، بدلاً من كونها تقع مباشرة أسفل النقطة  $A$  في الجزء العلوي من الشكل لأن الإنتاج يتم قياسه بالثابت  $K/L$  (على طول القطر المستقيم). القياس على

طزل القطر يعكس حقيقة انه يتم استعمال المدخلات لقياس الإنتاج (في ظل تكلفة ثابتة أو غياب الاقتصاديات السلمية).

رغم أن الإنتاج تم قياسه على طول القطر، اعتبارات الفعالية (تمت مناقشتها سابقا) تفرض أن الدولة 1 تنتج 50 X عند النقطة A في الجزء الأعلى أين يلامس منحنى الكمية المتساوية لـ 50 X منحنى الكمية المتساوية لـ 60 Y. وهو ما يعطي النقطة A في الجزء الأعلى، التي تشير إلى إنتاج 50 X و 60 Y. إذا أنتجت الدولة 1 عند النقطة Z عوضا عن النقطة A في الجزء العلوي، ستنتج 50 X لكن 45 Y فقط، وهو ما يعطي النقطة Z داخل حدود إمكانيات الإنتاج في الجزء السفلي من الشكل.

### الشكل 9.3. إشتقاق صندوق إيدغورث Edgeworth Box Diagram ومنحنى حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 2



يشير حجم الصندوق أن الدولة 2 لديها وفرة نسبية في رأس المال K مقارنة بالدولة 1. تفرض اعتبارات الفعالية على الدولة 2 على منحنى التعاقد الخاص بها و المتمثل في الخط الرابط بين  $O'Y$  و  $O'X$  بالمرور عبر النقاط  $A'$ ،  $B'$ ، و  $F'$ . حجم الإنتاج من السلعة X المنتج عند النقاط  $A'$ ،  $F'$ ، و  $B'$  يعطى بالنقاط التي يقطع فيها منحنى الكمية المتساوية X الذي يمر عبر كل نقطة من هذه النقاط القطر. هذا الحجم من الإنتاج يتم إسقاطه في الأسفل على منحنى الفواصل في الجزء السفلي من الشكل. بالمثل حجم الإنتاج من السلعة Y المنتج عند النقاط  $A'$ ،  $F'$ ، و  $B'$  يعطى بالنقاط التي يقطع فيها منحنى الكمية المتساوية Y الذي يمر عبر كل نقطة من هذه النقاط القطر (ويمس منحنى الكمية المتساوية X). هذا الحجم من الإنتاج يتم إسقاطه في الأسفل على منحنى الترتيب على يسار الشكل.

بالمثل، مباشرة أسفل النقطة في الجزء العلوي من الشكل، أين يظهر منحنى الكمية المتساوية X95 يقطع القطر، نحصل على النقطة F، التي تشير إلى X95 و Y45، على حدود إمكانيات الإنتاج في الجزء السفلي. أخيرا، النقطة B على منحنى الكمية لـ X130 و Y20 في الجزء العلوي يسقط على النقطة B،

التي تشير إلى  $X130$  و  $Y20$  ، على حدود إمكانيات الإنتاج في الجزء السفلي. وعليه هناك علاقة نقطة بنقطة بين منحنى التعاقد ومنحنى حدود إمكانيات الإنتاج، بحيث تحدد كل نقطة على منحنى التعاقد نقطة واحدة على منحنى حدود إمكانيات الإنتاج.

يشار إلى أن إنتاج السلعة  $X$  يتناسب مع المسافة إنطلاقاً من  $Ox$  على طول القطر بسبب افتراضنا لثبات التكاليف (غياب الاقتصاديات السّلمية). بالمثل، فإن إنتاج السلعة  $Y$  يتناسب مع المسافة إنطلاقاً من  $Oy$  على طول القطر. (وهو سبب قياس الإنتاج على طول القطر). يشار أيضاً إلى أن تقاطع حدود إمكانيات الإنتاج مع محور الفواصل  $X$  ومحور التراتيب  $Y$  يرتبط بطول وارتفاع صندوق إيدغورث.

الصورة 10.3 تظهر صندوق إيدغورث الخاص بالدولة 2. أبعاد الصندوق تشير إلى أن الدولة 2 لديها وفرة نسبية في رأس المال  $K$  مقارنة بالدولة 1. كما هو الحال بالنسبة للدولة 1، فإن حجم السلعة  $X$  عند النقاط  $A'$  ،  $F'$  و  $B'$  يعطى بالنقاط التي يقطع فيها منحنى الكمية المتساوية  $X$  الذي يمر عبر كل نقطة من هذه النقاط القطر. هذا الحجم من الإنتاج يتم إسقاطه في الأسفل على منحنى الفواصل في الجزء السفلي من الشكل. بالمثل حجم الإنتاج من السلعة  $Y$  المنتج عند النقاط  $A'$  ،  $F'$  و  $B'$  يعطى بالنقاط التي يقطع فيها منحنى الكمية المتساوية  $Y$  الذي يمر عبر كل نقطة من هذه النقاط القطر (ويمس منحنى الكمية المتساوية  $X$ ). هذا الحجم من الإنتاج يتم إسقاطه على منحنى التراتيب على يسار الشكل. على سبي المثال، منحنى الكمية المتساوية  $X$  المار عبر  $B'$  يقطع القطر عند حجم إنتاج يساوي  $40 X$  (أنظر منحنى الفواصل في أسفل الشكل). بالمثل منحنى الكمية المتساوية  $Y$  المار عبر  $B'$  يقطع القطر عند حجم إنتاج يساوي  $120 Y$  (أنظر منحنى التراتيب على يسار الشكل). وهو ما يعطي إحداثيات  $B'$  المتمثلة في  $40 X$  و  $120 Y$  على حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 2. (غير مبينة في الشكل). بقية النقاط على حدود إمكانيات الإنتاج استنتقت بنفس الطريقة. يشار إلى أن حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1 والدولة 2 اللذان اشتققناهما هما نفسهما المستعملان سابقاً في هذا الفصل. حيث قمنا باشتقاقهما بدلاً من افتراضهما.

تمرين: مستعينا بالشكل 10.3 اشتق حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 2. أي السلعتين كثيفة العمل  $L$  في الدولة 2؟ لماذا؟

### 4.3 بعض الخلاصات المهمة

الانتقال من النقطة  $A$  إلى النقطة على منحنى التعاقد الخاص بالدولة 1 (أنظر الشكل 9.3) يشير إلى ارتفاع في إنتاج السلعة  $X$  (السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية) وهو ما يزيد النسبة  $K/L$ . هذه الزيادة في النسبة  $K/L$  تقاس بزيادة ميل الخط المستقيم (غير المرسوم) من نقطة المبدأ  $Ox$  إلى النقطة  $B$  المقابلة للنقطة  $A$ . نفس الانتقال من النقطة  $A$  إلى النقطة  $B$  أيضاً يزيد النسبة  $K/L$  في إنتاج السلعة  $Y$ . هذه الزيادة تقاس بزيادة ميل الخط المستقيم من نقطة المبدأ  $Oy$  إلى النقطة  $B$  المقابلة للنقطة  $A$ .

الارتفاع في النسبة  $K/L$  في إنتاج كلتا السلعتين في الدولة 1 يمكن تفسيره كما يلي. إنطلاقاً من كون السلعة  $Y$  سلعة كثيفة رأس المال  $K$ ، كلما خفضت الدولة 1 إنتاجها من  $Y$ ، يتم تحرير رأس المال والعمل بنسبة تفوق النسبة  $K/L$  المستعملة لتوسيع إنتاج السلعة  $X$ . سيكون هناك اتجاه لعدم استعمال جزء من رأس المال المتوفر في الدولة مما يسبب تراجع سعره النسبي (بمعنى ارتفاع  $PL/PK$ ).

كنتيجة سنقوم الدولة 1 باستبدال العمل  $L$  برأس المال  $K$  في إنتاج كلتا السلعتين حتى يتم الاستعمال الكامل لرأس المال  $K$  المتوفر مرة أخرى. وعليه ستزيد النسبة  $K/L$  في إنتاج كلتا السلعتين. وهو ما يفسر أيضاً لماذا لا يكون منحنى التعاقد خطاً مستقيماً لكنه يصبح أكثر انحداراً كلما أنتجت الدولة 1 قدراً أكبر من السلعة  $X$  (أي يبتعد عن نقطة المبدأ  $Ox$ ). يكون منحنى التعاقد خطاً مستقيماً فقط في حالة بقاء الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج دون تغيير، وقد تغيرت الأسعار في هذه الحالة. ارتفاع  $PL/PK$  في الدولة 1 يمكن مشاهدته في الجزء العلوي من الشكل 9.3 عن طريق الميل الأكثر انحداراً للمماس المشترك لمنحنيات الكمية المتساوية عن النقطة  $B$  والنقطة المقابلة لها  $A$  (حتى يبقى المماس بسيطاً، فالمماسات لا تمثل على الشكل عادة). سنراجع ونوسع هذه النتائج في ملحق الفصل 5، أين سنثبت نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج الخاصة بنموذج هيكشر و أولين Heckscher-Ohlin

تمرين: اشرح لماذا، كلما انتقلت الدولة 2 من النقطة  $A'$  إلى النقطة  $B'$  على منحنى تعاقدتها (بمعنى تخصص في إنتاج السلعة  $Y$ ، السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية) تنخفض لديها النسبة  $K/L$  في إنتاج كلتا السلعتين  $X$  و  $Y$ . (إذا لم تستطع اقرأ الفرع أ 4.3).

## الفصل الرابع النظرية النيوكلاسيكية في تفسير التبادلات التجارية الدولية

### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل سيكون الطالب قادرا على:

- فهم أسس المزايا النسبية القائمة على هبات عناصر الإنتاج حسب هيكرش وأولين
- فهم ما يسمى بانعكاس أو مساواة أسعار عوامل الإنتاج حسب ساميلسون.
- التعرف على ما يسمى متناقضة أو لغز ليونتياف.

## 1- نظرية هكشر - أولين في تفسير التجارة الدولية (النظرية السويدية)

جاءت نظرية هكشر - أولين لإيضاح الأسس التي تقوم عليها الميزة النسبية بين الدول، وكذلك وضحت مدى تأثير التجارة الدولية على عوائد عوامل الإنتاج في كلتا الدولتين. حيث نشر في سنة 1919 الاقتصادي السويدي إيلي هكشر مقالا عن تأثير التجارة الخارجية على توزيع الدخل، و الذي يوضح من خلاله أسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول، و في سنة 1933 قام تلميذه السويدي برتل أولين بنشر كتابه تحت عنوان التجارة الإقليمية و التجارة الدولية و الذي من خلاله وجه انتقادات إلى نظرية التكاليف النسبية لاعتمادها على عنصر العمل في قياس قيمة السلعة و أشار إلى أن الأسعار هي نتيجة لتفاعل قوى العرض و الطلب و أنها الأساس للتبادل التجاري. كل هذا سوف يتم التطرق إليها من خلال الفروع الثلاثة أدناه:

### 1-1- افتراضات نظرية هكشر - أولين

تعتمد هذه النظرية في تفسير التجارة الخارجية على مجموعة من الافتراضات تتمثل فيما يلي:

- وجود دولتين و سلعتين و عنصري إنتاج يتمثلان في العمل و رأس المال.
- استخدام الدولتين لنفس التكنولوجيا في العملية الإنتاجية.
- يخضع الإنتاج لقانون ثبات غلة الحجم لكل من السلعتين و في كل من الدولتين.
- التخصص غير الكامل في الدولتين بعد التجارة، أي استمرارهما في إنتاج كلتا السلعتين.
- تماثل و تشابه الأذواق في كلتا الدولتين.
- سيادة ظروف المنافسة الكاملة في أسواق السلعتين و أسواق عناصر الإنتاج للدولتين.
- المرونة التامة لحركة عناصر الإنتاج داخل الدولة و عدم قدرتها على الانتقال دوليا.
- اختلاف كثافة عناصر الإنتاج في السلع المختلفة: و هذا يعني أن السلعة الأولى كثيفة استخدام عنصر العمل ( تحتاج إلى كمية أكبر من العمل مقارنة باحتياجاتها إلى كمية رأس

المال) بينما السلعة الثانية فهي كثيفة استخدام عنصر رأس المال أي أنها تحتاج إلى كمية أكبر من عنصر رأس المال مقارنة باحتياجاتها إلى كمية عنصر رأس المال.

- توازن التجارة بين البلدين: و الذي يعني أن قيمة الصادرات تساوي قيمة الواردات.

- عدم وجود تكلفة النقل و غياب أي شكل من أشكال تقييد حرية التجارة مثل الرسوم الجمركية أو حصص الاستيراد و التصدير.

## 1-2- مضمون نظرية هكشر- أولين

يمكن تقسيم نظرية هكشر- أولين إلى نظريتين مرتبطتين ببعضهما البعض، النظرية الأولى تحاول تفسير سبب اختلاف النفقات أو المزايا النسبية بين الدول على أساس الاختلاف في الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج. وهي ما عرف بنظرية هبات عناصر الإنتاج أو نظرية الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج. أما النظرية الثانية و التي تعرف بنظرية تعادل أو مساواة أسعار عناصر الإنتاج و التي تحاول تفسير التغيرات و التأثيرات التي يمكن أن تحدثها التجارة الخارجية على الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج. سوف يتم التطرق لكل نظرية على حدى بقدر من التفصيل.

### - شرح نظرية هبات عناصر الإنتاج

انطلاقاً من الفرضيات المذكورة أعلاه و التي تم الاعتماد عليها في صياغة نظرية هكشر- أولين، فإن مختلف الدول تتفاوت من حيث ما تتوفر عليه من عناصر الإنتاج لا بصورة مطلقة ولكن بصورة نسبية، بالإضافة إلى أن السلع تتفاوت من حيث استخدامها لكمية عناصر الإنتاج، وأن التجارة الدولية تقوم على أساس الميزة النسبية لتوافر عناصر الإنتاج في مختلف الدول. حيث تقوم كل دولة بالتخصص في إنتاج و تصدير السلعة التي يتطلب إنتاجها كمية كبيرة من العنصر الإنتاجي المتوفر لديها نسبياً و الأرخص نسبياً. وتقوم باستيراد السلعة التي يتطلب إنتاجها كمية من العنصر الإنتاجي النادر و المرتفع سعره نسبياً. بذلك نخلص إلى أن نظرية هكشر- أولين تركز على الاختلاف في عامل الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج و تعتبره السبب الرئيسي في تحديد الميزة النسبية و قيام التجارة الخارجية.



تقاس الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج وفقا لطريقتين:

- **الطريقة الأولى:** عن طريق قسمة الكمية الإجمالية لعنصر إنتاجي معين على الكمية الإجمالية للعنصر الإنتاجي الآخر. الوفرة النسبية لعنصر العمل تساوي حاصل قسمة كمية العمل على كمية رأس المال و الوفرة النسبية لعنصر رأس المال تساوي حاصل قسمة رأس المال على كمية العمل.

- **الطريقة الثانية** عن طريق قسمة سعر عنصر إنتاجي معين على سعر العنصر الإنتاجي الآخر. حيث أن سعر عنصر العمل يتمثل في أجور العمال و سعر عنصر رأس المال يتمثل في أسعار الفائدة. الوفرة النسبية لعنصر العمل تساوي حاصل قسمة أجور العمال على أسعار الفائدة و الوفرة النسبية لعنصر رأس المال تساوي حاصل قسمة أسعار الفائدة على أجور العمال.

## 2- نظرية مساواة أسعار عناصر الإنتاج (ساميلسون 1954)

قام الاقتصادي بول سامولسن بإثبات نظرية مساواة أسعار عناصر الإنتاج و لهذا يشار لهذه النظرية بنظرية هكشر-أولين-سامولسن HOS و مضمونها ما يلي:

يمكن للتجارة الدولية أن تؤدي أو تحدث مساواة في العوائد النسبية و المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة في الدول التي تتاجر مع بعضها البعض. بمعنى أن التجارة الدولية سوف تجعل أجرة العمل المتجانس واحدة في جميع الدول المتاجرة فيما بينها. و سوف تجعل عائد رأس المال المتجانس واحد في جميع الدول المتاجرة فيما بينها. و ذلك من خلال رفع سعر عنصر الإنتاج المتوفر نسبيا في كلتا الدولتين و خفض سعر عنصر الإنتاج النادر نسبيا في كلتا الدولتين. و السبب في ذلك هو الطلب الخارجي على سلعة التصدير مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج في هذه السلعة و هذا بدوره يزيد الطلب على عنصر الإنتاج المتوفر نسبيا، و رفع سعره لأنه يستخدم في إنتاج سلعة التصدير على نطاق واسع. و هكذا فإن التجارة الدولية تساعد على مساواة أسعار عناصر الإنتاج في كلتا الدولتين.

إذا افترضنا وجود دولتين  $A$  و  $B$  حيث أن كل منهما تنتج سلعتين  $X$  و  $Y$ . حيث تتمتع الدولة  $A$  بوجود وفرة نسبية في عنصر العمل و الذي يكون سعره الممثل في الأجر

أقل نسبيًا في الدولة  $A$  منها في الدولة  $B$ . و كذلك سعر السلعة  $X$  كثيفة العمل تكون أقل نسبيًا في الدولة  $A$  منها في الدولة  $B$ . أما الدولة  $B$  فتتمتع بوجود وفرة نسبية في عنصر رأس المال و الذي يكون سعره الممثل في سعر الفائدة أقل نسبيًا في الدولة  $B$  منها في الدولة  $A$ . و كذلك سعر السلعة  $Y$  كثيفة عنصر رأس المال يكون أقل نسبيًا في الدولة  $B$  منها في الدولة  $A$ .

بعد قيام التجارة الخارجية بين الدولتين، تخصص الدولة  $A$  في إنتاج السلعة  $X$  حيث يزداد الطلب عليها مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عنصر العمل و بالتالي ارتفاع الأجور و في نفس الوقت ينخفض إنتاج السلعة  $Y$  مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على عنصر رأس المال و بالتالي انخفاض سعر الفائدة. أما بالنسبة للدولة  $B$  فتتخصص في إنتاج السلعة  $Y$  حيث يزداد الطلب عليها مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عنصر رأس المال و بالتالي ارتفاع سعر الفائدة و في نفس الوقت ينخفض إنتاج السلعة  $X$  مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على عنصر العمل و بالتالي انخفاض الأجور. و بهذا يتضح أن التجارة الخارجية تتجه إلى التقليل من الاختلافات بين سعر الفائدة و الأجر و هكذا توصل التجارة الخارجية توسعها حتى تتساوى الأسعار النسبية للسلع و هذا يعني أن أسعار عوامل الإنتاج النسبية تصبح متساوية أيضا.

### 3- اختبار ليونتييف لنظرية هكشر - أولين: (متناقضة ليونتييف)

في سنة 1952 قام الاقتصادي فاسيلي ليونتييف باختبار صحة نظرية الهبات النسبية لعناصر الإنتاج. و ذلك عن طريق استخدام بيانات عن الاقتصاد الأمريكي لسنة 1947. هذه البيانات تضمنت المدخلات من عنصري العمل و رأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية. بما أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال، فإنه وفقا لنظرية هكشر - أولين من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال. بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل. و لكي يتأكد من صحة هذا التوقع فإنه قد احتاج إلى بيانات عن درجة كثافة رأس المال و العمل في هيكل صادرات و واردات أمريكا. تلك البيانات يمكن الحصول عليها من جدول المدخلات و

المخرجات الذي يعرض تفصيلا لاحتياجات كل سلعة منتجة. الجدول أدناه يقدم مدخلات رأس المال و العمل اللازمة لإنتاج ما قيمة واحد مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات

**الجدول رقم 1.4. عدد الوحدات المنتجة باستخدام نفس كمية العمل**

	الواردات	الصادرات	
ألف دولار	309	255	رأس المال
ألف	170	182	العمل
ألف دولار لكل عامل	18	14	رأس المال / العمل

انطلاقاً من معطيات الجدول أعلاه يتضح أن إنتاج ما قيمته 1 ومليون دولار في سنة 1947 يتطلب استخدام ما يعادل 255 ألف دولار من رأس المال و كمية من العمل تساوي 182 عامل. أما إنتاج ما قيمته 1 مليون دولار من السلع البديلة للواردات فإنه يتطلب استخدام ما يعادل 309 ألف دولار و إلى كمية من العمل تساوي 170 عامل. ضف إلى ذلك أن إنتاج وحدة واحدة من الصادرات يتطلب 14 ألف دولار من رأس المال لكل عامل، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من السلع البديلة للواردات يتطلب 18 ألف دولار لكل عامل.

و بذلك فإن السلع البديلة للواردات لأمريكا تتمتع بارتفاع نسبة رأس المال / العمل مقارنة بالصادرات التي تتمتع بانخفاض نسبة رأس المال / العمل. معنى ذلك أن أمريكا تصدر السلع كثيفة العمل تستورد السلع كثيفة رأس المال. و هذا ما يتعارض مع منطق نظرية هكشر - أولين للهبات النسبية لذلك عرفت هذه النتيجة بلغز ليوننتيف.

## الفصل الخامس

## الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية

### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل سيكون الطالب قادرا على:

- فهم نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة.
- دور تنوع المنتجات في التجارة الدولية.
- دور الفجوة التكنولوجية و دورة حياة المنتج في تفسير التجارة الدولية.

## 1- نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة

وتعرف بنظرية رأس المال البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس العمل، وتحل محله فرض انقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة من حيث المهارة، حيث تفرق بين العمل الماهر أو الرأسمال البشري وتجعله عنصراً مستقلاً عن العمل غير الماهر، وتعتبره عنصراً إنتاجياً آخر مستقلاً بحد ذاته. وبذلك فإن هذه النظرية تقترح نموذجاً للتحليل يتكون من ثلاث عناصر إنتاجية هي: العمل الماهر، العمل غير الماهر و رأس المال المادي. حيث تعتبر العنصر الأول نوعاً من الاستثمارات يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال، ولذلك سمي برأس المال البشري، لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب وغيرها. وبالتالي تكون هناك سلع، ودول كثيفة رأس المال البشري، و سلع ودول نادرة في رأس المال البشري. وعليه فإن الدول ذات ندرة نسبية في الأيدي العاملة الماهرة و ذات وفرة نسبية في الأيدي العاملة غير الماهرة تلجأ إلى استيراد تلك السلع كثيفة رأسمال البشري الماهر، وبتصدير السلع كثيفة العامل البشري غير الماهر.

## 2- التجارة الخارجية على أساس تنوع المنتجات

يعود أصل تحليل التبادل الدولي و تنوع المنتجات إلى كل من الاقتصادي ادوارد شميرلن (1933) Edward Chamberlin و الاقتصادي هارولد هوتلينغ (1929) Harold Hotelling ، لدراستهم لتنوع المنتجات، غير أن التحليل الأول يتعلق بالتنوع العمودي أي اختلاف نوعية المنتج، أما التحليل الثاني يتعلق بالتنوع الأفقي الراجع إلى ميزة المنتج، و انطلاقاً من هذين التحليلين ظهر التحليل "الشميرلن الجديد" (Néo-chamberlin) وعلاقته بالتبادل الدولي، والتحليل هوتلينغ الجديد (Néo-hotling) والتبادل الدولي.

### أ- التبادل الدولي و التنوع العمودي للمنتجات

قام الاقتصادي كروغمان (Krugman) ببناء نموذج رياضي يربط بين التنوع العمودي و التبادل الدولي، حيث يفترض في نموده أن الأفراد لديهم نفس الأفضلية للمنتجات ولكن لديهم ذوق لتنوع المنتجات، أي أن المستهلك يفضل الحصول على وحدة من كل n نوع متوفر في السوق بدلاً من الحصول على n وحدة من نفس النوع، وأن كل الأنواع المنتجة

لديها تكلفة حدية لا تتغير و تكلفة ثابتة موجبة تماما، أي أن التكلفة المتوسطة تتناقص مع الزيادة في حجم الكمية المنتجة، وأن كل منتج له منتج وحيد ذو نوعية وحيدة، وأن القطاع الذي ينتمي إليه المنتج هو في حالة منافسة احتكارية، وبالتالي يتمثل سلوك المنتج في القدرة الاحتكارية في المدى القصير والمنافسة في المدى الطويل؛ وبالتالي يؤدي التبادل الدولي في هذا النموذج إلى توسع حجم السوق وعليه فإن الثمار الناتجة عن هذا التبادل متمثلة في:

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

#### ب- التبادل الدولي و التنوع الأفقي للمنتجات

قام الاقتصادي كلفين لانكاستر (1980) Kalven Lancaster بربط تحليل هوتلينغ الجديد بالتبادل الدولي، حيث يركز تحليله على أن الاختلاف بين المستهلكين يتمثل في الذوق، الممثل في خصائص كل منتج بالإضافة إلى وجود نوعية مثلى للمنتج؛ تسمح من الحصول على أحس توليفة ممكنة، أي أن اختلاف النوعية غير قابلة للإحلال من جانب الطلب. يأخذ "لانكاستر" دولتين متشابهتين في الحجم، والسلع المنتجة قبل وجود تبادل دولي؛ وعليه بعد فتح الحدود فإن المستهلك يمكن أن يتحصل على المنتج إما من طرف المورد الخارجي أو الداخلي، وعليه فإن حجم السوق يزداد مما يؤدي إلى عدم التوازن المؤقت للسوق و إلى اختفاء بعض الشركات؛ غير أن انخفاض عدد الشركات لا يسمح من إعادة التوازن لباقي الشركات. إن تضاعف الطلب يؤدي إلى تضاعف الإنتاج ( نظرا إلى وفورات الحجم) وإلى ظهور فائض في الربح، مما يؤدي إلى دخول منافسين جدد وظهور أنواع جديدة من المنتجات، حتى ينعدم الربح، وعليه ينتج عن هذا التبادل الدولي ما يلي:

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

- توسع حجم المنتجات المعروضة، مما يسمح للمستهلكين بالحصول على منتجات تسمح بتلبية الخصوصيات المقترية من ذوقهم إلى أقصى حد.

### 3- التجارة الخارجية على أساس الفجوة التكنولوجية و دورة حياة المنتج

يوجد نموذجان يعملان على توضيح قيام التجارة الدولية على أساس التغيرات والتطورات التكنولوجية و هما: نموذج التجارة الخارجية على أساس الفجوة التكنولوجية ونموذج التجارة الخارجية على أساس دورة المنتج. و بما أن عامل الزمن مستخدم و بطريقة أساسية في كل من هذين النموذجين، فإنه يمكن القول أنهما ذوا طبيعة ديناميكية و هذا بعكس نموذج هيكشر-أولين و هو في الأغلب ذو طبيعة ساكنة.

#### أولاً- التجارة الخارجية على أساس الفجوة التكنولوجية

يعود نموذج الفجوة التكنولوجية إلى الاقتصادي بوسنر M V. Posner ، و يعتمد في تفسيره للتجارة الدولية على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق تقنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة، أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول.

وعليه فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية، من شأنها تحقق اختلافات مناظرة لها في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي إلى قيام التجارة الخارجية من خلال:

أ . زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي، الأمر الذي يترتب عليه اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول.

ب - دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى ( على الأقل في البداية ) إنتاجها داخليا، أو تقليديا، لكونها لا تملك التكنولوجيا اللازمة لإنتاجها، أو أنها لا تستطيع الحصول عليها من الدول موطن الاختراع.

نموذج الفجوة التكنولوجية يذهب إلى أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، وتصبح دوال الإنتاج للسلعة محل الدراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام لعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

غير أن التحليل الذي جاء به بوسنر M V. Posner في مجال الفجوة التكنولوجية، قد شهد تطورا هاما على يد كل من الاقتصاديين هوفباور G C. Hufbauer ، وفريمان C. Freeman ، كل منهما مستقلا عن الآخر حيث توصلا من خلال دراستهما التطبيقية لاختبار مدى صحة هذا النموذج، ومدى ملائمة لواقع الاقتصاد العالمي، إلى نتيجتين أساسيتين:

أ - أن الاختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر عاملا محددًا لطول الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية، وبالتالي لتحديد هيكل لتجارة الخارجية الناتج عنها. فالاختراعات أو التجديدات قد تنتقل بسرعة من الدول صاحبة الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى تنخفض فيها مستويات الأجور، وتسمح بإنتاج سلعة دورة المنتج بنفقات أقل من نفقات إنتاج الدولة صاحبة الاختراع أو التجديد. وهي نتيجة من شأنها المساعدة على إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية، والقيام باستثمارات خارج الدولة الأم حيث تقوم هذه الشركات بالعديد من الاستثمارات الأجنبية في الدول التي تنخفض فيها مستويات الأجور (الدول السائرة في طريق النمو) سعيا إلى تخفيض نفقات إنتاجها، تتمكن من زيادة قدرتها التنافسية خاصة إذا كانت الأجور تشكل جانبا هاما في نفقات الإنتاج.

ب - دلت النتائج التي توصلت إليها دراسة كل من هوفمباور و فريمان على صحة الفرضية الذي اعتمدت عليها النظرية التكنولوجية الخاص بعدم تشابه دوال الإنتاج في السلعة الواحدة - سلعة دورة المنتج بين الدول المختلفة خلال فترة الفجوة التكنولوجية.



## ثانيا- التجارة الخارجية على أساس دورة حياة المنتج

ينسب نموذج التجارة الدولية على أساس دورة حياة المنتج إلى الاقتصادي R. Vernon الذي طوره سنة 1966 و الذي يوضح من خلاله أن الدول الأكثر تقدما تكنولوجيا مثل الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان و ألمانيا تقوم باستحداث و إنتاج منتج جديد و الذي يتم في مرحلة أولى بيعه في الأسواق المحلية لهذه الدول المنتجة للمنتج الجديد، و بعد أن ينتشر هذا المنتج الجديد و يصبح كثير الاستعمال في هذه الدول، فإنه يجذب انتباه الدول الأخرى التي تقوم بعقد صفقات تجارية لشرائه. بعدها تصبح الدول المنتجة له مصدرة. لينمو بعدها الطلب الأجنبي على المنتج الجديد حيث تصل مبيعات الدول المنتجة له إلى مستوى مرتفع مما يغري الشركات الأجنبية في الشروع بإنتاجه و تصديره، و عندها تبدأ صادرات الدول المستحدثة لهذا المنتج بالانخفاض. و عندما تتمكن الشركات الأجنبية من فهم العملية الإنتاجية لهذا المنتج الجديد و خفض تكلفة إنتاجه عن طريق زيادة كمية الإنتاج منه، فمن المحتمل أن تقوم هذه الشركات بتصدير هذا المنتج إلى الدول المستحدثة لهذا المنتج. ما يلاحظ أن الدول المستحدثة للمنتج الجديد بدأت كمصدر وحيد لهذا المنتج لتتنافس مع المنتجين الآخرين و أخيرا أصبحت مستوردا.

دورة المنتج تمر بأربع مراحل هي:

- اختراع و تطوير و تعديل المنتج الجديد و من ثم بيعه في الأسواق المحلية.
- زيادة الطلب الأجنبي على المنتج الجديد مما يؤدي إلى ارتفاع صادرات الدول المستحدثة له.
- انخفاض صادرات الدول المستحدثة للمنتج الجديد و هذا عندما تبدأ الدول الأخرى في إنتاج هذا المنتج لسد حاجات بلادهم من خلال الأسواق المحلية.
- عندما تنخفض أسعار المنتج في الدول الأخرى تصبح الدول المستحدثة لهذا المنتج دول مستوردة له.

## الفصل السادس

## النماذج التجريبية في التجارة الدولية

### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل سيكون الطالب قادرا على:

- فهم نظرية التجارة على أساس اقتصاديات الحجم.
- فهم نموذج الجاذبية واستعمالاته في التجارة الخارجية.

## 1- التجارة الخارجية على أساس اقتصاديات الحجم

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير. نميز نوعين من الوفورات داخلية و خارجية، حيث أن الوفورات الداخلية تعتمد على حجم المؤسسة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج نتيجة تقسيم أكبر للعمل، انتشار التخصص، إدخال الآلات المتطورة و شراء المواد الأولية بكميات كبيرة، مما يساعد على الحصول على خصم تجاري. أما فيما يخص وفورات الحجم الخارجية فإن المؤسسة بمفردها لا تستطيع التأثير على متوسط تكلفة الإنتاج فيها نتيجة الوفورات الخارجية، و لكنها تعتمد في ذلك على حجم القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه المؤسسة، والذي يقوم بإنجاز بعض الأعمال و الخدمات التي تستفيد منها المؤسسة في خفض متوسط تكلفة إنتاجها.

من بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية هكشر-أولين في تفسير التجارة الدولية هي فرضية ثبات غلة الحجم و التي تعني زيادة حجم الإنتاج بنفس نسبة زيادة المدخلات الممثلة في عوامل الإنتاج. أما غلة الحجم المتزايدة فتعني زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عوامل الإنتاج.

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

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق و تفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة.

## 2- نموذج الجاذبية لتفسير التجارة الدولية

### 2-1- التعريف بنماذج الجاذبية

يعود مصطلح أو اصطلاح الجاذبية إلى عالم الطبيعة الشهير الفيزيائي إسحاق نيوتن Isaac Newton صاحب النموذج الأول للجاذبية و الذي تمخض عنه القانون العام أو العالمي للجاذبية La loi universelle de gravitation سنة 1657. مضمون هذا القانون هو أن قوة التجاذب أو الجذب بين اثنين من الأجسام ذات الكتلتين  $M1$  و  $M2$  على التوالي تتناسب طرديا مع حاصل جداء كتلتيهما و تتناسب عكسيا مع مربع المسافة التي تفصلهما أو بينهما

و بعد عدة أو العديد من السنوات تم الانتقال بمبدأ قانون الجاذبية لنيوتن من مجال الفيزياء إلى مجال العلوم الاجتماعية، حيث تم البدء بتطبيق مضمون هذا القانون على العديد من الظواهر الاجتماعية ذات طبيعة مختلفة غير أنها تشترك في دراسة طبيعة التدفقات بين اثنين من الكيانات. فمن بين الظواهر الاجتماعية التي تم تطبيق عليها مبدأ قانون الجاذبية نذكر انتقال الأيدي العاملة، المبادلات التجارية، تدفقات السياحة إضافة إلى هجرة الأفراد و حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أما فيما يخص الكيانات، فإنها عادة ما تتمثل في البلدان أو الأقاليم.

و بهذا أصبحت نماذج الجاذبية أو معادلات الجاذبية تحظى بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدولي خاصة في التجارة الدولية، حيث تعتبر أداة لنمذجة و تفسير تدفقات التجارة الثنائية في التجارة الخارجية (صادرات و واردات). حيث أن تؤكد معظم الدراسات التجريبية على القوة التفسيرية و الأهمية التي تتمتع بها نماذج الجاذبية كأداة لقياس حجم التدفقات التجارية بين الشركاء التجاريين. و لقد حققت نماذج الجاذبية للتجارة نجاحا طويلا معترف به

بسبب قدرتها التفسيرية الجيدة للعديد من التدفقات الثنائية و الإقليمية مثل انتقال الأيدي العاملة، المبادلات التجارية، تدفقات السياحة إضافة إلى هجرة الأفراد.

## 2-2- الصيغة الرياضية لنموذج الجاذبية

يقدم نموذج الجاذبية للتجارة الخارجية وفقا لصيغتين هما:

• الصيغة البسيطة.

• الصيغة الموسعة.

حيث سوف يتم التطرق بالتفصيل إلى كل صيغة منهما

### الفرع الأول: نموذج الجاذبية البسيط

يعطى نموذج الجاذبية لنيوتن وفقا للصيغة الرياضية التالية:

$$F = G \times \frac{M1 \times M2}{D^2} \dots\dots\dots(01)$$

حيث أن:

- $F$  : تمثل قوة التجاذب بين الجسمين.
- $M1$  : تمثل كتلة الجسم الأول.
- $M1$  : تمثل كتلة الجسم الثاني.
- $D$  : تمثل المسافة بين الجسمين.
- $G$  : تمثل ثابت التجاذب.

أما نموذج الجاذبية للتجارة الخارجية في صورته أو صيغته البسيطة فيقدم وفقا للصيغة الرياضية التالية:

$$T_{ij} = A \times \frac{Y_i^\alpha \times Y_j^\beta}{D_{ij}^\rho} \dots\dots\dots(02)$$

حيث أن:

- $i$  : مؤشر الدول الأولى.
- $j$  : مؤشر الدول الثانية.
- $T_{ij}$  : حجم التبادل التجاري (الصادرات أو الواردات) بين الدولتين الأولى و الثانية.

- $Y_i$  : الوزن أو الحجم الاقتصادي للدولة الأولى معبر عنه أو مقياس بالنتائج المحلي الإجمالي لها أي  $PIB$ .
- $Y_j$  : الوزن أو الحجم الاقتصادي للدولة الثانية معبر عنه أو مقياس بالنتائج المحلي الإجمالي لها أي  $PIB$ .
- $D_{ij}$  : البعد المكاني (المسافة) بين الدولتين الأولى و الثانية و هو عبارة مؤشر لتكلفة التبادل التجاري.
- $A$  : ثابت.
- $\alpha, \beta, \theta$  : ثوابت، إذا كان  $\alpha=1, \beta=1, \theta=2$  نحصل على نموذج الجاذبية لنيوتن.

انطلاقاً من صيغة نموذج الجاذبية للتجارة الخارجية يتضح أن مضمون هذا النموذج هو أن حجم التبادل التجاري أو ما يسمى بالتجارة الثنائية بين بلدين أو إقليمين ترتبط بعلاقة طردية مع الناتج المحلي الإجمالي لهما، و ترتبط بعلاقة عكسية مع المسافة بينهما، بمعنى أنه كلما زاد الناتج المحلي الإجمالي في البلدين أو الإقليمين يزداد حجم التبادل التجاري بينهما، في حين أنه كلما زاد البعد المكاني الممثل في المسافة بين هذين البلدين أو الإقليمين بالشكل الذي يؤدي إلى ارتفاع تكلفة النقل، فإن ذلك يؤثر سلباً على حجم التجارة بين هذين البلدين أو الإقليمين، بمعنى انخفاض التبادل التجاري بينهما.

يمكن تحويل نموذج الجاذبية للتجارة الخارجية المقدم وفقاً للعلاقة (01.02) أعلاه إلى شكل خطي لأغراض الاقتصاد القياسي و ذلك عن طريق إدخال اللوغريتم. بإضافة اللوغريتم إلى طرفي العلاقة الأخيرة أعلاه نحصل على ما يلي:

$$\begin{aligned} \ln(T_{ij}) &= \ln\left(A \times \frac{Y_i^\alpha \times Y_j^\beta}{D_{ij}^\theta}\right) \\ \ln(T_{ij}) &= \ln(A) + \ln\left(\frac{Y_i^\alpha \times Y_j^\beta}{D_{ij}^\theta}\right) \\ \ln(T_{ij}) &= \ln(A) + \ln(Y_i^\alpha \times Y_j^\beta) - \ln(D_{ij}^\theta) \\ \ln(T_{ij}) &= \ln(A) + \ln(Y_i^\alpha) + \ln(Y_j^\beta) - \ln(D_{ij}^\theta) \end{aligned}$$

$$\ln(T_{ij}) = \ln(A) + \alpha \ln(Y_i) + \beta \ln(Y_j) - \theta \ln(D_{ij})$$

و الذي يمكن كتابته على الشكل التالي:

$$\ln(T_{ij}) = \alpha_0 + \alpha \ln(Y_i) + \beta \ln(Y_j) - \theta \ln(D_{ij}) \dots \dots \dots (03)$$

حيث أن:

$$\alpha_0 = \ln(A) \bullet$$

انطلاقاً من العلاقة (03) أعلاه يتضح أن المتغير التابع الممثل في لوغريتم التبادل التجاري سواء الصادرات أو الواردات بين بلدين يفسر بدلالة ثلاثة متغيرات مستقلة أو مفسرة تتمثل في كل من لوغريتم حجم الاقتصاد للدولة الأولى ، لوغريتم حجم الاقتصاد للدولة الثانية و لوغريتم المسافة التي تفصل هذين البلدين. الثابت  $\alpha$  ،  $\beta$  و  $\theta$  و التي تمثل معالم النموذج تعتبر مقياس لمرونة حجم التبادل التجاري لتفسير مستوى حجم اقتصاد الدولة الأولى و حجم اقتصاد الدولة الثانية و المسافة بين الدولتين، حيث أنه إذا زاد حجم اقتصاد الدولة الأولى بمعدل 1% ، فإن حجم التبادل التجاري بين البلدين سوف يزداد بالمقدار  $\alpha$  و إذا زاد حجم اقتصاد الدولة الثانية بمعدل 1% ، فإن حجم التبادل التجاري بين الدولتين سوف يزداد بالمقدار  $\beta$  ، أما زادت المسافة بين الدولتين بنسبة 1% ، فإن حجم التبادل التجاري بين الدولتين سوف يتناقص بالمقدار  $\theta$ .

**الفرع الثاني: نموذج الجاذبية الموسع:** لقد أشرنا في الفقرة السابقة إلى أن نموذج الجاذبية في شكله البسيط يفسر أو يوضح تدفقات التجارة الخارجية من صادرات أو واردات بين دولتين بالاعتماد على متغيراته الأساسية الممثلة في كل من الناتج المحلي الإجمالي للدولتين و المسافة التي تفصل بينهما. تشير نتائج الدراسات التطبيقية المستخدمة لنماذج الجاذبية أن متغيرات الأساسية تفسر جزءاً بسيطاً من التغيرات في تدفقات التجارة الخارجية. لذلك عمل الكثيرون من مستخدمي هذه النماذج في الدراسات التطبيقية إلى توسيع محددات التدفقات التجارية عن طريق إضافة و إدراج العديد من المتغيرات الإضافية مثل متوسط دخل الفرد، الحدود المشتركة، اللغة المشتركة، الماضي الاستعماري، الاتفاقات التجارية و اللغة المشتركة.

- **نصيب الفرد من الدخل:** إن لمتوسط دخل الفرد للشريك التجاري أثر إيجابي على الصادرات، لأنه يعكس القدرة الشرائية للمستهلكين.
- **المجاورة أو الحدود المشتركة:** إن عامل المجاورة أو ما يسمى بالحدود المشتركة بين الدولتين أو تقاسم نفس الحدود ضل يشكل مشكلة لبعض الاقتصاديين في نموذج الجاذبية، إذ يؤكد البعض أنه ليس له أهمية مادام أن الاقتصاديين يأخذون بعين الاعتبار المسافة التي تفصل البلدين، لكن البعض الآخر يشير إلى أن الحدود المشتركة تخلصنا من إشكالية أن المسافة ربما تعطي مبالغة في التأثير. هناك افتراض بوجود علاقة ارتباط موجب بين حجم التبادل التجاري بين دولتين و درجة الجوار بينهما، بافتراض ثبات العوامل الأخرى. يتم إدراج هذا العامل ضمن نموذج الجاذبية عن طريق إضافة متغير صوري أو وهمية للتعبير عن الجوار بين الدولتين، حيث أن هذا المتغير يأخذ القيمة واحد في حالة وجود حدود مشتركة بين الدولتين، و يأخذ القيمة صفر في حالة أن الدولتين لا تتقاسم نفس الحدود.
- **اللغة المشتركة:** إن لعامل اللغة المشتركة أو ما يسمى بوحدة اللغة أثر إيجابي كبير على حجم التبادلات التجارية بين الدول، فالعديد من الدراسات التطبيقية تشير و تؤكد إلى أن الدول التي تشترك في نفس اللغة يكون حجم المبادلات التجارية بينها أكثر بكثير من حجم المبادلات التجارية بين البلدان التي ليس لها نفس اللغة. إن وجود لغة مشتركة بين دولتين إن لم يدل على الجوار فإنه يدل على الروابط الثقافية بين هاتين الدولتين، و هي أمور قد تخفف إلى حد كبير من عوامل مقاومة التجارة الناجمة عن بعد المسافة الجغرافية بين هاتين الدولتين. يتم التعبير عن عامل اللغة المشتركة في نموذج الجاذبية بإدراج متغيرة وهمية أو صورية تأخذ القيمة واحد في حالة وجود لغة مشتركة بين الدولتين، و تأخذ القيمة صفر في حالة عدم وجود لغة مشتركة بين الدولتين.
- **الصلات أو الماضي (التاريخ) الاستعماري:** لا يمكن بأي حال من الأحوال إغفال العوامل التاريخية على حجم المبادلات التجارية بين دولتين أو العديد من الدول. إن للماضي أو التاريخ الاستعماري أثرا مهما في قوة العلاقات بين الدول، غير أن هناك استثناءات، فكون دولة ما كانت مستعمرة من قبل دولة أخرى فإن ذلك قد يؤدي إلى



انخفاض ميلها للاستيراد منها و تفضيل الاستيراد من دول أخرى قد لا تملك نفس مميزات الدولة الأخرى.

- **الاتفاقيات التجارية:** كما هو معلوم فإن من أهم العوامل المعيقة أو المقاومة للتدفقات التجارية بين الدول وجود العوائق التجارية المصطنعة مثل الرسوم الجمركية و غير الجمركية بجميع أنواعها. و بغرض التخفيف من هذه العوائق التجارية و من ثم تشجيع و زيادة المبادلات التجارية بين الدول، لجأت هذه الأخيرة خاصة الدول المتجاورة جغرافيا إلى تشكيل كتلتا و عقد اتفاقات تجارية فيما بينها. هذه الاتفاقات تؤدي دورا كبيرا في زيادة و رفع حجم التدفقات التجارية بين البلدان. و قد توجهت العديد من الدراسات التطبيقية إلى تقدير الآثار التجارية للاتفاقات التجارية الإقليمية، مثل مجموعة دول الاتحاد الأوربي (UE) ، مجموعة دول أمريكا الشمالية (NAFTA) ، رابطة دول جنوب شرق آسيا ، مجموعة دول منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا (MENA) و مجموعة دول السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR)... الخ. بغرض أخذ عامل الاتفاقات التجارية ضمن نموذج الجاذبية يتم إدراج متغير وهمي، حيث أن هذا المتغير يأخذ القيمة واحد في حالة وجود اتفاقية تجارية بين الدولتين، و يأخذ القيمة صفر في حالة أن الدولتين لا تربطهما أي اتفاقية تجارية.

إضافة إلى المتغيرات المذكورة أعلاه و التي يتضمنها نموذج الجاذبية في شكله الموسع، هناك بعض الدراسات التطبيقية المستخدمة لنماذج الجاذبية التي تقم متغيرات أخرى إضافة إلى المتغيرات السابقة، من بين هذه المتغيرات نذكر عدد السكان، العملة المشتركة، الاستثمار الأجنبي المباشر، أسعار الصرف ... الخ.

بعد إدراج جميع المتغيرات المذكورة أعلاه نحصل على الصيغة الموسعة لنموذج الجاذبية و التي تعطى وفقا للصيغة التالية:

$$\ln(T_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{ii}) + \alpha_2 \ln(Y_{jj}) - \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln(\text{PibTete}) + \alpha_5 \text{Border} + \alpha_6 \text{Language} + \alpha_7 \text{Colonizer} + \alpha_8 \text{Accord}$$

حيث:

•  $i$  : مؤشر الدول الأولى.

- $j$  : مؤشر الدول الثانية.
  - $Ln(T_{ij})$  : لوغريتم حجم التبادل التجاري (الصادرات أو الواردات) بين الدولتين الأولى و الثانية.
  - $Ln(Y_i)$  : لوغريتم الوزن أو الحجم الاقتصادي للدولة الأولى معبر عنه أو مقاس بالنواتج المحلي الإجمالي لها أي  $PIB$ .
  - $Ln(Y_j)$  : لوغريتم الوزن أو الحجم الاقتصادي للدولة الثانية معبر عنه أو مقاس بالنواتج المحلي الإجمالي لها أي  $PIB$ .
  - $Ln(D_{ij})$  : لوغريتم البعد المكاني (المسافة) بين الدولتين الأولى و الثانية و هو عبارة مؤشر لتكلفة التبادل التجاري.
  - $Ln(PibTete)$  : لوغريتم نصيب الفرد من الناتج.
  - $Borger$  : متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا ما كانت هناك حدود مشتركة بين الدولتين  $i$  و  $j$  و يأخذ القيمة 0 ما عدا ذلك.
  - $Language$  : متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا ما كانت لغة مشتركة بين الدولتين  $i$  و  $j$  و يأخذ القيمة 0 ما عدا ذلك.
  - $Coloniser$  : متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا ما اشتركت الدولتين  $i$  و  $j$  في التاريخ الاستعماري و يأخذ القيمة 0 ما عدا ذلك.
  - $Accord$  : متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا ما ارتبطت الدولتين  $i$  و  $j$  باتفاقية تجارية و يأخذ القيمة 0 ما عدا ذلك.
- نشير إلى أن الصيغة الموسعة لنموذج الجاذبية عرفت عدة أشكال أو صيغ غير أن كل دراسة تستخدم صيغة معينة و محددة تبعا لطبيعة الدراسة.

## الفصل السابع

## النظريات الجديدة "الجديدة" في التجارة الدولية

### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا الفصل سيكون الطالب قادرا على:

- فهم نموذج ميليتز Melitz لشرح التجارة الدولية
- فهم نموذج أنتراس Antras لشرح التجارة الدولية

ظهرت في السنوات الأخيرة نماذج جديدة لتفسير التبادلات التجارية الدولية، وذلك بما يتماشى مع التوجهات الحديثة الملاحظة على مستوى المؤسسات. حيث أن هذه الأخيرة كانت موضوع اهتمام العديد من الباحثين في التجارة الدولية في بداية الألفية، ليتم وضعها فيما بعد في إطار نظري ( وهو ما اصطلح عليه بالنظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية ). هذه النماذج الجديدة "الجديدة" لتفسير التجارة الدولية تأخذ بعين الاعتبار الفوارق بين التكاليف الحدية للمؤسسات و التكاليف الثابتة لدخول السوق. سلوك وقرارات هذه المؤسسات فيما يتعلق بالإنتاج أو التصدير. ومن أهم من ساهم في إيجاد محددات جديدة للتبادلات التجارية الدولية Antràs و Helpman، Grossman، Melitz.

### 1- نموذج عدم تجانس المؤسسات لـ ( Melitz ) The Heterogeneous Firms Model

تعد التكاليف أحد أهم العوائق التي تواجه المؤسسات، و من أجل التحكم فيها وتخفيضها تسعى الدول إلى إقامة تكاملات اقتصادية للوصول إلى أسواق موحدة لزيادة حجم السوق. فقد بلغت نسبة المؤسسات الأمريكية التي قامت ببعض نشاطات التصدير 18% سنة 2002، وكانت القطاعات التي تمثل الصادرات نسبة مهمة المواد الكيميائية، الآلات، الإلكترونيات ووسائل النقل؛ وهي لا تمثل سوى 40% من المؤسسات المصدرة. ولعل أحد الأسباب الرئيسية في ذلك هو التكاليف التجارية المرتبطة بالحدود الوطنية التي تحد من التبادلات، كما وتخفض على حد سواء من عدد المؤسسات الراغبة في الوصول إلى زبائن خارج البلد الأم؛ والسبب الآخر هو أن التكاليف التجارية تخفض أيضا من مبيعات التصدير الخاصة بالمؤسسات. قام الاقتصادي Melitz (2003) بتوسيع نموذج المنافسة الاحتكارية لـ krugman (1980) من خلال تعرضه لتكاليف التجارة وقرارات التصدير، وقد اعتمد على عدة فرضيات نذكر منها:

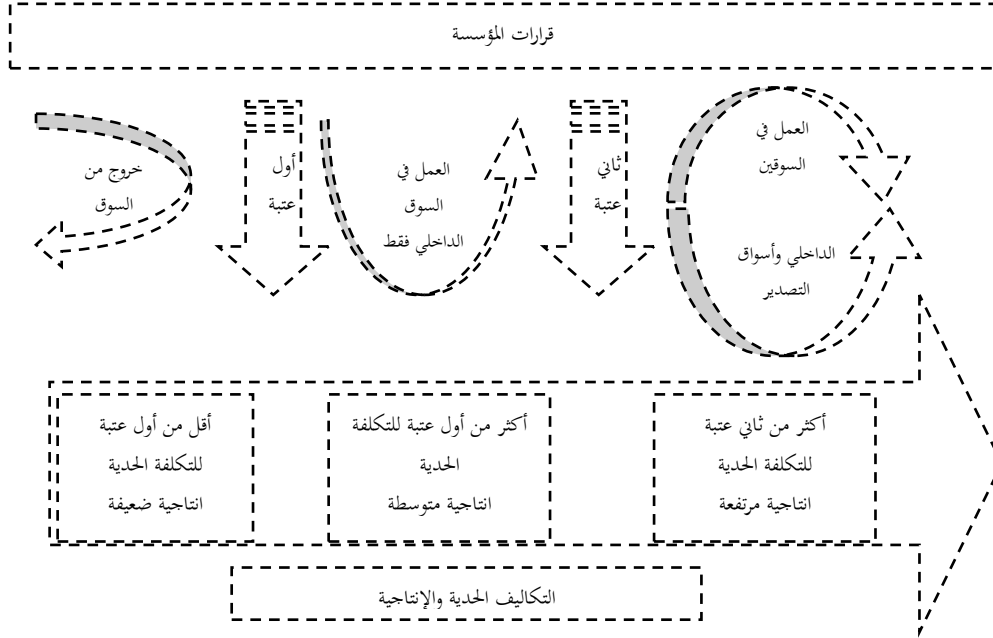
- العمل هو عامل الإنتاج الوحيد؛
- قطاع واحد ينتج منتجات متنوعة " تنوع أفقي "؛
- المنافسة غير تامة مع تواجد مؤسسات كثيرة؛

- الإنتاجية الإجمالية للعوامل تتغير من مؤسسة لأخرى؛
- تكاليف البحث والتطوير غير قابلة للإسترجاع؛
- وجود تكاليف ثابتة لدخول الأسواق المحلية أو أسواق التصدير.

قدم Melitz نموذجا مبسطا جدا معتمدا على مؤسسات تنشط في سوق ثنائي، حيث يفترض أن هناك عددا كبيرا من المؤسسات في إطار المنافسة الاحتكارية، تقوم بإنتاج منتجات متنوعة كما أنها تواجه تكنولوجيات مختلفة، وعلى وجه التحديد فإن المؤسسات تختلف في إنتاجيتها. كما أنها تواجه تكلفة ثابتة وتكلفة حدية وهي محددة تبعا للإنتاجية المحققة. بعض المؤسسات تختار عدم العمل في أي من السوقين في ظل إنتاجية منخفضة بما فيه الكفاية، في حين المؤسسات ذات الإنتاجية العالية يمكنها العمل في العديد من الأسواق وذلك مع ارتفاع في التكاليف الثابتة المرتبطة بالأسواق الخارجية.

من خلال الشكل الموالي يمكن تلخيص أهم النتائج التي توصل إليها Melitz

### الشكل 1.7: قرارات التصدير



المصدر: جميلة صادق، محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الجديدة " الجديدة مذكرة ماجستير، جامعة وهران، 2014.

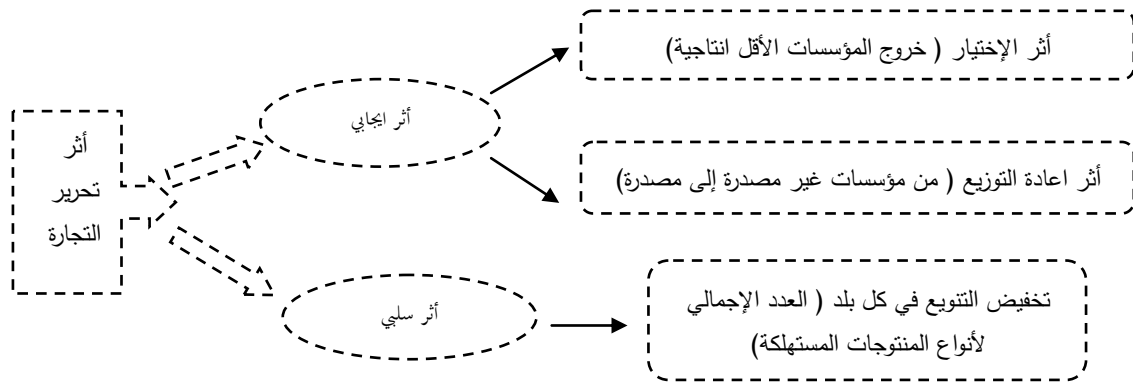
في الحقيقة فإن التكاليف الثابتة هي التي تحدد عتبة التكلفة الحدية لدخول إلى السوق الداخلي بالإضافة إلى الأسعار والطلب؛ في حين تعتمد التكلفة الحدية للدخول لسوق

التصدير على كل من التكلفة الثابتة للدخول لهذه الأسواق، التكاليف التجارية، مستوى الأسعار والطلب.

وحسب نموذج Melitz يعد الإنفتاح التجاري ( أو التخفيض في التكاليف التجارية) وتكاليف الدخول إلى سوق تصديري جديد (المرتفعة جدًا) من أهم المحددات التي تخرج المؤسسات ذات الإنتاجية المنخفضة من السوق، في حين تمكّن الإنتاجية المرتفعة المؤسسة من الدخول إلى هذه الأسواق لقدرتها على دفع هذه التكاليف. كما أن انخفاض التكاليف التجارية يؤدي إلى انخفاض قيمة الإنتاجية الأدنى التي تمكّن من دخول الأسواق الجديدة مما يفتح المجال أمام بعض المؤسسات " غير المصدرة " من أجل الدخول إلى أسواق التصدير.

ودائمًا وفي إطار هذا النموذج قام كل من Forslid & Baldwin في سنة (2004) بدراسة أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير، ويمكن تلخيص أهم ما توصلوا إليه في الشكل الموالي:

### الشكل 2.7: أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير حسب Forslid & Baldwin



المصدر: جميلة صادق، 2014، مرجع سبق ذكره.

ليتوصلا إلى أن الأثر الإيجابي يفوق على الأثر السلبي.

في دراسة قام بها Yeaple في (2005)، من خلالها أثار جانب الأجرور في نموذج عدم تجانس المؤسسات، حيث يرى أن المؤسسات مختلفة وذلك في اختيارها لتكنولوجيات مختلفة مما يدفعها إلى توظيف أنواع مختلفة من العمال؛ وباعتبار أن سوق العمل تنافسي فإن

المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا متطورة وحدها يمكنها جذب عمالة ذات كفاءة عالية، أما باقي المؤسسات فستستخدم عمال متوسطي الكفاءة. وبتناقص التكاليف التجارية يزداد عدد المؤسسات الراغبة في تبني تكنولوجيا عالية، كما أن انخفاض القيود التجارية بين الدول يؤدي إلى الزيادة في الطلب على اليد العاملة المؤهلة ومن ثم ارتفاع علاوة التأهيل.

## 2- سلوك المؤسسات والتخصص العمودي

عرف تفسير التجارة الدولية تطورات كبيرة ، ومن بين الجوانب التي تمت معالجتها جانب سلوك المؤسسات، و لعل أصل التقدم في التفسير يرجع إلى النقاش حول آثار العولمة. حيث تُرجع كثافة التبادلات التجارية إلى تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي مدفوعا باللجوء المتزايد إلى تخريج الإمدادات الدولية (Outsourcing) ؛ والتي تأخذ شكل التخصص العمودي، فهذه الأخيرة تعتبر خاصية تُنظم تشتت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان.

و يعود الفضل في وضع نهج للتنظيم العام الخاص بالإنتاج إلى كل من Grossman (2002) Helpman & Antràs (2003)، فبواسطة أبحاثهم تم توسيع نظرية التجارة الدولية وذلك بالإعتماد على الإنجازات التي حققتها النظرية الحديثة للمؤسسة والتي وُضعت من طرف Williamson (1975, 1985)، Grossman & Hart (1986)، (1990) Hart & Moore. فالأخذ بعين الاعتبار لدور تكاليف المعاملات، خصوصية الأصول، والعقود غير المكتملة في الساحة الدولية يعد منظورا جديدا.

حصر Grossman & Helpman الإختيارات المتعلقة بالمؤسسة في التكامل و تخريج الإمدادات أو اتخاذ قرار إعادة التوطين، وعليه بإمكانها التصرف وفق أربعة حلول ممكنة والمتمثلة في: إنتاج السلع والخدمات الوسيطة داخل المؤسسة، شراؤها من مؤسسة محلية ليست بفرع ( تخريج الإمدادات في البلد المحلي )، استيراد السلع والخدمات الوسيطة من قبل مؤسسة فرع ( التبادل داخل المؤسسة)، استيرادها من قبل مؤسسة ليست بفرع تتواجد بالخارج. ويظهر الجدول التالي هذه الإختيارات:

## جدول 1.7 : مصدر السلع والخدمات الوسيطة

تخارج الإمدادات	مؤسسة فرع		إعادة التوطين
مؤسسة ليست بفرع	مؤسسة فرع	في البلد الأصل	
تخارج الإمدادات في البلد	إنتاج داخلي في المؤسسة	بلد	أجنبي
تخارج الإمدادات الدولية	الاستثمار الأجنبي المباشر	أجنبي	
التبادل في شروط المنافسة الكاملة	تبادل داخل المؤسسة		

المصدر:

OMC, 2008, «Le Commerce A L'heure De La Mondialisation» Rapport sur le commerce .106mondial, Genève, P

يعتمد النموذج الخاص بـ Grossman & Helpman (2005) على حجم التجارة الدولية وحصّة التجارة داخل الفروع من خلال منطق التنظيم العمودي للمؤسسات، ولذلك فإن هذا المنطق يظهر في الواقع بمثابة طريقة جديدة لشرح التخصص وتدفقات التجارة الدولية.

## 3- شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات

يرى Antràs أن اختيار التوطين واختيار الشكل التنظيمي غير منفصلان عن بعضهما البعض، فالمؤسسة لا تواجه اختياريين مستقلين ولكن هي تواجه مصفوفة من الاختيارات التي تتكون من عدة توليفات تتطوي على الشكل التنظيمي ( التكامل، تخارج الإمدادات) والتوطين ( في الشمال أو في الجنوب). فالانعكاسات على التنظيم العمودي وعلى التوطين لا تُؤخذ على حدى، ولا بشكل تسلسلي كما هو الحال عند كل من Grossman & Helpman (2003، 2005) اللذان تحيّدًا من أجل كل حالة وذلك بدراسة أحد مكونات الاختيار من أجل دراسة الآخر.

فإذا ما تم تحليل الإختياران معا ( بشكل متصل ) فذلك حسب Antràs & Helpman (2005) لأنهم يستجيبان إلى نفس حسابات المؤسسة، وذلك بالمراجعة بين التكاليف المتغيرة، التكاليف الثابتة وتوزيع الأرباح؛ فمن ناحية اختيار التوطين الجغرافي المرتبط بالمراجعة بين المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة المقدمة من طرف الجنوب والمكاسب من حيث التكاليف الثابتة ومن حيث توزيع الأرباح المقدمة من قبل الشمال ( فخطر قبض الأرباح كبير جدا في الجنوب والسبب يرجع خصوصا إلى البيئة التعاقدية الفاشلة). ومن



ناحية أخرى فاختيار الشكل التنظيمي مرتبط بالمراجعة بين المكاسب من حيث التكاليف الثابتة المعروضة عند تخارج الإمدادات، والمكاسب من حيث تقسيم العائد المعروض الذي تم توفيره من جراء التكامل. وعليه فإن نفس المحددات ( إجمالي التكاليف الثابتة، إجمالي التكاليف المتغيرة وتوزيع الأرباح ) تُعد أساس اختيارات التوطن والتنظيم العمودي.

في الأخير يمكن القول أن كلا من Antràs & Helpman قد اتفقا مع Melitz أن المؤسسات تتميز بمستوى إنتاجية محدد، وإن اختلفت فيما يخص القطاع نفسه، ونتيجة لذلك تستحوذ المؤسسات ذات الإنتاجية على حصة أكبر من السوق وذلك بإنتاجها حجم أكبر. فعدم تجانس الإنتاجية يسمح بشرح السلوك المختلف للمؤسسات فيما يتعلق بالمراجعة المطبقة على إجمالي التكاليف الثابتة، إجمالي التكاليف المتغيرة وتوزيع الأرباح. فالمؤسسات الأكثر إنتاجية ( مقارنة بالأقل إنتاجية ) تميل لصالح الاختيارات التنظيمية والجغرافية التي تضمن لها التكاليف المتغيرة الأقل وتوزيع الأرباح الأفضل، حتى وإن كان في مقابل ذلك تكاليف ثابتة مرتفعة جدا. وفي الواقع الحجم الإنتاجي المرتفع لدى هاته المؤسسات يجعل المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة أكثر ، كما يتيح لها تغطية أحسن للتكاليف الثابتة ويؤدي إلى توزيع أرباح كبيرة؛ ونتيجة لذلك تفضل المؤسسات الأكثر إنتاجية التوطن في الجنوب بالاعتماد على التكامل. ومع ذلك فعدم تجانس المؤسسات فيما يخص قطاع ما يتضاعف مع عدم تجانس آخر والذي يؤثر في طبيعة القطاع المعني.

## مراجع مختارة

Dominick SALVATORE, International Economics, Ninth 2007 & Eleventh Edition 2013, Wiley, USA.

- بن ديب عبد الرشيد، تنظيم و تطور التجارة الخارجية، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003.
- رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007.
- صادق جميلة ، محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الجديدة " الجديدة "مذكرة ماجستير، جامعة وهران -2014
- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2007.
- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001.