

جامعة وهران

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

المدرسة الدكتورالية للاقتصاد وإدارة الأعمال

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد

تخصص: اقتصاد دولي

الموضوع:

محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الحديثة
دراسة حالة الإتحاد الأوروبي

تحت إشراف :

الأستاذ الدكتور: دربال عبد القادر

من إعداد الطالبة:

صادق جميلة

2014/07/01

أمام لجنة المناقشة:

رئيسا: د. بولنوار بشير	أستاذ محاضر - أ.	جامعة وهران
مقررا: أ. د. دربال عبد القادر	أستاذ التعليم العالي	جامعة وهران
مناقشا: د. طراري مجاوي حسين	أستاذ محاضر - أ.	جامعة وهران
مناقشا: د. حاكمي بوحفص	أستاذ محاضر - أ.	جامعة وهران
عضو مدعو: د. قاشي فايزة	أستاذة محاضرة - ب.	جامعة وهران

السنة الجامعية : 2014 - 2013

شكر و عرفان

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الذي له الفضل و المنة في كل نجاح و وفقتنا فيه.....

إلى الذي علمنا ما لم نكن نعلم.....

إلى الذي مآ الوجود نوره فما لنا من نوره سواه الله عز وجل .

و من بعد يطيب لي أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف : دربال عبد القادر لموافقته على الإشراف على هذه المذكرة، والنصائح والإرشادات القيمة التي كان يقدمها لي باستمرار.

كما أتقدم بجزيل الشكر إلى كل من الأستاذ بولنوار بشير، الأستاذ طراري مجاوي حسين، الأستاذ حاكمي بوحفص والأستاذة قاشي فايزة على تقبلهم مناقشة هذه المذكرة.

الفهرس العام

	شكر و عرفان
I	الفهرس العام
1	المقدمة العامة
8	الفصل الأول: النظريات التقليدية والجديدة في تفسير التبادلات التجارية الدولية
9	تمهيد
10	المبحث الأول: النظريات التقليدية للتجارة الدولية وتوسعاتها.
11	المطلب الأول: الميزة المطلقة والميزة النسبية كمحددتين للتجارة الدولية.
11	1- نظرية الميزة المطلقة The Theory Of Absolute Advantages
12	2- نظرية الميزة النسبية Theory Of Comparative Advantages
13	المطلب الثاني : النظرية السويدية " HOS 1949 " واختباراتها.
14	1- نظرية نسب عوامل الإنتاج " النظرية السويدية "
15	1-1 صور وأشكال نظرية هيكشر – أولين
16	2-1 انتقادات النظرية
16	2- الاختبارات التجريبية لنموذج هيكشر – أولين
18	المطلب الثالث: التغييرات التكنولوجية وعلاقتها بالمكاسب من التجارة الدولية
18	1- نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة New Factor Proportion Theory
19	2- التجارة القائمة على أساس التفوق التكنولوجي
20	1-2 نموذج الفجوة التكنولوجية Technological Gap Model
21	2-2 نموذج دورة حياة المنتج Product Cycle Model
23	3-2 نظرية Paul Krugman (الخاصة بالتفوق التكنولوجي 1979)
25	المطلب الرابع: التبادلات داخل الفروع وعلاقتها بالمكاسب الدولية
26	1- نظرية ليندر في تشابه هيكل الدخل والتفضيل " فرضية الطلب المتماثل "
28	2- نظرية الطلب على التنوع

29	المبحث الثاني: النظريات الجديدة للتجارة الدولية
29	المطلب الأول: الجغرافيا والتجارة الدولية
30	1- اقتصاديات الحجم الداخلية
32	2- اقتصاديات الحجم الخارجية External Economies of Scale
34	3- اقتصاديات الحجم الخارجية الديناميكية والتخصص
34	1-3 اقتصاديات الحجم الخارجية والتخصص
36	2-3 اقتصاديات الحجم الخارجية الديناميكية
37	المطلب الثاني: نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية
38	1- التنوع العمودي
39	1-1 التنوع العمودي حسب Edward Chamberlin
41	2-1 نموذج Edward Chamberlin الجديد
43	2- التنوع الأفقي
43	1-2 نموذج هوتلينج Hotelling
45	2-2 نموذج Hotelling الجديد
47	3-2 التجارة الدولية في إطار نموذج Hotelling الجديد
48	المطلب الثالث : السياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية
48	1- نموذج Brander & Spancer
53	2- نموذج السياسة التجارية الإستراتيجية لـ Paul Krugman
55	خلاصة
56	الفصل الثاني: النظريات الجديدة " الجديدة " في تفسير التبادلات التجارية الدولية
57	تمهيد
58	المبحث الأول: المنافسة الاحتكارية والجاذبية في إطار التبادلات التجارية الدولية
58	المطلب الأول : نموذج المنافسة الاحتكارية
58	1- المنافسة الاحتكارية
59	1-1 فرضيات النموذج

60	2-1 توازن السوق
60	1-2-1 عدد المؤسسات و التكلفة المتوسطة
61	2-2-1 عدد المؤسسات و السعر
62	3- 2-1 عدد المؤسسات عند تحقيق التوازن
63	2- المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية
63	1-2 أثر الانفتاح على المؤسسات في حالة المنافسة الاحتكارية
64	2-2 مثال عددي حول المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية
64	1-2-2 قبل قيام التجارة الدولية
64	1-1-2-2 بالنسبة للبلد (X) المحلي
65	2-1-2-2 بالنسبة للبلد الأجنبي (Y)
67	2-2-2 بعد قيام التجارة الدولية بين البلدين " X , Y " بالنسبة لسوق السيارات
68	المطلب الثاني: نموذج الجاذبية The Gravity Model
68	1- لمحة تاريخية لنموذج الجاذبية
69	2 - المقاربات الكلاسيكية لنموذج الجاذبية
69	2-1 الجاذبية والتجارة الثنائية بين البلدان
73	2-2 نموذج الجاذبية هل من الممكن أن يكون خاصية شاملة ؟
74	3- نموذج الجاذبية الموسع وأثر الاتفاقيات الإقليمية للتجارة
76	المبحث الثاني: سلوك المؤسسات وقرارات التصدير في إطار التبادلات التجارية الدولية
77	المطلب الأول: تكاليف التجارة والقرارات المتعلقة بالتصدير
79	1- نموذج عدم تجانس المؤسسات لـ Melitz The Heterogeneous Firms Model
79	1-1 الفرضيات الأساسية للنموذج
84	2-1 عرض النموذج
87	2- عرض لمختلف النماذج الدامجة للاختلافات بين المؤسسات
88	المطلب الثاني: سلوك المؤسسات والتجارة الدولية
89	1 - سلوك المؤسسات والتخصص العمودي
90	1-1 اختيار تنظيم المؤسسات والتوازن الدولي

92	2-1 الإختيار غير المتجانس للمؤسسات والتدفقات التجارية
92	1-2-1 إطار نموذج Antràs
93	2-2-1 شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات
95	3-2-1 الاختيار غير متجانس للمؤسسات وهيكل التجارة الدولية
95	• عدم التجانس داخل القطاعات في اختيارات المؤسسات
96	• عدم التجانس بين القطاعات في اختيارات المؤسسات
98	2- مساهمة وحدود التطورات الحديثة في توسيع محددات التبادلات التجارية الدولية
98	1-2 التجديد في محددات التدفقات التجارية
99	2-2 حدود التطورات الحديثة في توسيع محددات التبادلات التجارية الدولية
101	خلاصة
102	الفصل الثالث: محاولة إسقاط محددات التبادلات التجارية الدولية الجديدة " الجديدة " على بلدان الإتحاد الأوروبي
103	تمهيد
104	المبحث الأول : مسيرة الإتحاد الأوروبي " من جماعة الفحم والصلب إلى الإتحاد الأوروبي « 28 بلد » "
104	المطلب الأول : مراحل تطور الإتحاد الأوروبي
104	➤ 1 المرحلة الانتقالية المنتهية بإقامة الإتحاد الجمركي 1950
108	➤ 2 - إقامة سوق مشتركة
109	➤ 3 - إقامة السوق الداخلية الموحدة Internal, Single Market
110	➤ 4 - إقامة الإتحاد الأوروبي European Union
117	المطلب الثاني: الإتحاد الأوروبي " المؤسسات التنظيمية والآثار الناجمة عنه "
117	1- المؤسسات التنظيمية للإتحاد الأوروبي
117	1-1 مجلس الإتحاد الأوروبي Council Of European Union
117	2-1 البرلمان الأوروبي European Parliament
117	3-1 اللجنة الأوروبية المشتركة
118	4-1 المجلس الوزاري

118	5-1 محكمة العدل الأوروبية
118	6-1 مجلس المدققين
118	7-1 بنك الاستثمار الأوروبي European Investment Bank
118	8-1 المجلس الاقتصادي والاجتماعي
118	9-1 البنك المركزي الأوروبي European Central Bank
120	2- الآثار الاقتصادية المتوقعة للإتحاد الأوروبي
121	المبحث الثاني: محددات التبادلات التجارية الدولية الحديثة " الحديثة " حالة بلدان الإتحاد الأوروبي
121	المطلب الأول : المنافسة الاحتكارية ونموذج الجاذبية (إسقاط على بلدان الإتحاد الأوروبي)
121	1- التبادلات التجارية لبلدان الإتحاد الأوروبي في إطار المنافسة الاحتكارية
129	2- نموذج الجاذبية والتبادلات التجارية لبلدان الإتحاد الأوروبي
136	المطلب الثاني : سلوك وقرارات التصدير المتعلقة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي
136	1- القرارات المتعلقة بالتصدير الخاصة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي
140	2- سلوك مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي
148	خلاصة
149	الخاتمة العامة
154	قائمة الجداول والأشكال
159	المراجع

المقدمة العامة

المقدمة العامة :

المنظمة العالمية للتجارة في تقريرها حول التجارة الدولية سنة 2007¹ أعلنت أن حجم التجارة الدولية تضاعف أكثر من 27 مرة منذ سنة 1950، سرعة هذا الانتشار هي أكثر بثلاثة مرات مقارنة بنمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي؛ الذي بدوره تضاعف ثمانية مرات خلال هذه المدة. فخلال هذه الفترة فتحت معظم البلدان اقتصادها على التجارة الدولية، هذا إما في إطار نظام تجاري متعدد الأطراف أو بالتعاون الجهوي. فالتجارة سمحت للبلدان من جذب جزء من التخصص واقتصاديات الحجم من أجل الإنتاج بطريقة أكثر فعالية. كما سمحت بجذب مكاسب متعلقة بالإنتاجية بالإضافة إلى تشجيع انتشار المعارف والتكنولوجيات الجديدة والتوسيع من اختيارات المستهلكين. ومن أهم ما ميز هذه الفترة أن هناك تجارة كبيرة داخل الفروع بين بلدان متشابهة وهذا خاصة في منتجات صناعة الإلكترونيات، صناعة الملابس، صناعة الأحذية، صناعة السيارات...؛ فنجد على سبيل المثال أن هناك تجارة قائمة بين ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية فيما يخص قطاع السيارات. كما أن هناك تجارة بين بلدان متقاربة من حيث المسافة (البعد الجغرافي) أو بين بلدان الاتحادات كالاتحاد الأوروبي، منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ودول مجلس التعاون الخليجي. وحاليا برزت ظاهرة الاختلاف بين المؤسسات من حيث سلوكياتهم وقراراتهم، فالاختلاف في المؤسسات فيما بينهم من ناحية التصدير نجد أن هناك من تقوم بالتصدير وأخرى لا تصدر، وفيما يخص تلك التي تصدر فهناك تفاوت بينها في الكميات المصدرة؛ أما المؤسسات التي تعتمد في إنتاجها على منتجات وسيطية فلها مجموعة من الاختيارات بشأن إستراتيجيتها المتبعة، فتلجأ البعض إلى تخارج الإمدادات المحلية (بين المؤسسات) والبعض يلجأ إلى داخل المؤسسات (الاستعانة بمصادر داخلية محلية)، في حين البعض الآخر لها نفس الإستراتيجيات لكن خارج البلد، وتتعَدُّ المؤسسات التي تعتمد على التجارة داخل المؤسسة في العالم؛ فنذكر على سبيل المثال مؤسسة جنيرال إلكترىك General Electric بلدها الأصلي الولايات المتحدة تنتج معدات إلكترونية وحوالي 77,5% من فروعها في الخارج والتي احتلت المرتبة الأولى في تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات خلال سنة 2005، مؤسسة Toyota بلدها الأصلي اليابان تنتج السيارات حوالي 36,1% من فروعها في الخارج والتي احتلت المرتبة

¹ Organisation Mondiale Commerce OMC, 2007, « **Statistiques du commerce international 2007** ».

² MUCCHIELLI J. L., 2008, « **La Mondialisation chocs et mesure**», Éditions HACHETTE, Paris, p 79.

السابعة ومؤسسة Électricité De France بلدها الأصلي فرنسا متخصصة في صناعة الكهرباء حوالي 79 % من فروعها في الخارج والتي احتلت المرتبة العاشرة.

تعد التجارة الدولية من بين المجالات الأولى التي كانت ولا زالت الشغل الشاغل للعديد من الاقتصاديين، فلحجج المؤيدة للانفتاح التجاري تاريخ فكري طويل وثري، فسيادة المنطق الميركانتيلي من القرن الخامس عشر إلى غاية القرن الثامن عشر القائم على أن مصدر ثروة البلد تكمن في نشاط التداول وليس النشاط الإنتاجي، ومن خلال امتلاك هذا البلد للمعادن النفيسة يزدهر ويحقق عظمته. انتقد العديد من الاقتصاديين أفكار ومبادئ الميركانتيلين وعلى رأسهم الاقتصادي آدم سميث من خلال كتابه ثروة الأمم سنة 1776 لتكون نظريته (الميزة المطلقة) أولى النظريات التقليدية للتجارة الدولية، حيث استمرت النظريات المفسرة للتبادلات التجارية في التطور من قبل العديد من الاقتصاديين منذ ذلك الحين وهذا سواء أُندرجت نظرياتهم في النظريات التقليدية أو الحديثة أو الحديثة " الحديثة " حالياً. فأهم المنظرين التقليديين دافيد ريكاردو (الميزة النسبية)، وإيلي هيكشر، أولين وسامولسون (نسب عوامل الإنتاج، تعادل عناصر الإنتاج)، بالنسبة للتغيرات التكنولوجية فنجد العديد من الاقتصاديين Posner (الفجوة التكنولوجية)، Vernon (دورة حياة المنتج)، Linder (تشابه هياكل الدخل والتفضيل)؛ أما النظريات الحديثة التي تركزت تحليلاتها على اقتصاديات الحجم، تنوع الإنتاج و السياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية وهذا من قبل كل من Brander & Spincer، Hotelling، Edward Chamberlin، Krugman...

تحليل Krugman للتجارة تركز على تبادلات المنتجات في نفس الفرع الإنتاجي وهذا ما جاء في نموذج المنافسة الاحتكارية 1991 في إطار النظريات الحديثة للتجارة الدولية.

في وقتنا الحالي، أُقيمت العديد من الدراسات التي كانت وليدة التكنولوجيا الجديدة سواء فيما يخص المعلومات، الاتصالات، النقل وحتى سياسات الانفتاح التجاري. بحيث أن هذه الدراسات تبنت سلسلة معطيات مفصلة فيما يخص الإنتاج والتبادل الخاص بالمؤسسة، لتثبت في الأخير أن هناك اختلاف بين المؤسسات، حيث أن هناك مجموعة قليلة منها تقوم بالتصدير ومن بين هؤلاء البعض فقط يصدر جزء كبير من منتوجاته؛ أما المؤسسات التي تعتمد في إنتاجها على منتجات وسيطية في منتجها النهائي لها الاختيار في انتهاج العديد من الإستراتيجيات بشأن ذلك. الدراسات التي أجريت كانت سبب في إبراز إشكال جديد يتعلق بدور المؤسسة لم يتم تناوله من طرف النظريات التقليدية ولا حتى النظريات الحديثة، إذ إندرج هذا الأخير فيما تم تسميته بالنظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية.

النظريات الحديثة " الحديثة " ترى أن المؤسسات تختلف عموما عن غيرها فيما يخص الإنتاجية حيث أنها تدفع تكاليف ثابتة للدخول إلى السوق المحلي أو الأجنبي. فهناك مؤسسات تحقق عائد فقط بالبيع في السوق الداخلي في حين أن الأكثر إنتاجية تصدر. كما أن تخفيض العوائق التجارية يعطي دفع للمصدرين الحاليين ويشجع مؤسسات أخرى للتصدير هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن تلاقهم على أسعار بعض عوامل الإنتاج وانتشار المؤسسات الأكثر إنتاجية يجعل بعض المؤسسات الأقل إنتاجية التي تقوم بالتصدير بالخروج من السوق.

مجموعة الملاحظات التي تم الإشارة إليها من خلال الدراسات التي أجريت والمرتبطة خصوصا بالمؤسسات سمحت للباحثين بتفسير عوامل أخرى محددة للتجارة الدولية كقرار المؤسسات في الاستثمار الأجنبي أو تخارج إمداداتها وهذا في ظل ظروف تتميز بمنافسة احتكارية.

ومن أجل إسقاط هذه الاتجاهات النظرية الحديثة الخاصة بالتبادلات التجارية ارتأينا دراسة حالة بلدان الإتحاد الأوروبي، واختيارنا لهذا الأخير لا يعني أن هذه النظريات الحديثة " الحديثة " لا تفسر إلا في هذه المنطقة، فيمكن تطبيق ودراسة هذه النظريات في العديد من البلدان المتطورة التي تحوي على مؤسسات إنتاجية وخدمائية ذات تنافسية عالية على المستوى العالمي.

سنحاول من خلال هذا الموضوع التعرّيج على أهم النظريات الحديثة الخاصة بالتجارة الدولية، مع إبراز أهم محددات التبادلات التجارية الدولية لبلدان الإتحاد الأوروبي في الفترة الأخيرة.

الإشكالية:

على إثر ما تم التطرق إليه سابقا نطرح الإشكالية التالية:

➤ ما مدى تحكّم المحددات الحديثة للتبادلات التجارية الدولية في قرارات وسلوك مؤسسات

بلدان الإتحاد الأوروبي في الوقت الراهن ؟

الأسئلة الفرعية:

- إلى أي مدى يمكن للنظريات التقليدية والحديثة شرح التبادلات التجارية القائمة بين البلدان؟
- هل استطاعت النظريات الحديثة " الحديثة " شرح وتفسير سلوك وقرارات المؤسسات الخاصة بالإنتاج والتبادل التجاري الدولي؟
- هل بإمكان الاتجاهات الحديثة " الحديثة " تفسير واقع سلوك مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي؟

فرضيات البحث:

يتطلب تحليل الإشكالية محل الدراسة اختبار مجموعة من الفرضيات التي تعتبر كإجابة مبدئية على مختلف التساؤلات المطروحة.

- تشرح كل من الميزة النسبية، اقتصاديات الحجم، التفوق التكنولوجي وغيرها من المحددات التقليدية والحديثة للتجارة الدولية جزءا من التبادلات التجارية القائمة بين البلدان، إلا أنها تبقى عاجزة عن تفسير الجزء الآخر الخاص بقرارات وسلوكات المؤسسات الإنتاجية والتجارية؛
- سمحت النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية شرح وتفسير أهم المحددات التي تضطر مؤسسة ما إلى اتخاذ إستراتيجية أو قرار ما بشأن إنتاج وتصدير منتجها؛
- يمكن تفسير سلوكات وقرارات مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي بالاستناد إلى النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية.

أهمية البحث:

تكمن أهمية بحثنا في كونه يتعرض إلى أهم الاتجاهات النظرية الحديثة الخاصة بالاقتصاد الدولي، والتي لم يتم التعرض لها من طرف الباحثين من قبل إلا في جامعات أمريكية وأوروبية و هذا باللغتين الإنجليزية والفرنسية. كما أن هذه النظريات الحديثة " الحديثة " تعد من أبرز اهتمامات المختصين في مجال الاقتصاد الدولي من خلال أبحاثهم المتواصلة في الآونة الأخيرة.

أهداف البحث:

نهدف من خلال هذه الرسالة إلى العديد من الأهداف والتي نوجزها فيما يلي:

- ❖ إبراز النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية؛
- ❖ محاولة إسقاط الجانب النظري على مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي.

مبررات اختيار الموضوع:

تعود أسباب اختيار هذا الموضوع إلى أسباب موضوعية و أخرى ذاتية.

الموضوعية ندرجها في النقاط التالية:

- تضاعف حجم التجارة الدولية وانفتاح اقتصاديات معظم البلدان على التجارة الدولية؛
- تزايد التنافس بين المؤسسات عبر العالم من أجل تغطية جزء أكبر من التجارة الدولية؛
- أهمية الاعتماد على النظريات الحديثة " الحديثة " في شرح وتفسير التبادلات التجارية

الدولية حالياً؛

أما الأسباب الذاتية :

- إن سبب اختيارنا لهذا الموضوع هو التخصص الذي نزاوله (اقتصاد دولي)؛
- و مما زاد فضولنا لانتقائه هو معالجته للاتجاهات النظرية الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية، التي تعد موضوع الساعة في الاقتصاد الدولي؛
- المساهمة البسيطة بتوفير مرجع باللغة العربية.

مرجعية البحث (الأبحاث السابقة):

تم التطرق لهذا الموضوع من طرف مجموعة من الباحثين المتخصصين في التجارة الدولية في جامعات عالمية كبرى مختلفة، وهو ما اعتمدنا عليه ومثل جزءا كبيرا من مراجع المذكرة ويمكننا أن نشير على سبيل الذكر لا الحصر إلى كل من Melitz , Antràs.

المنهجية المتبعة و مصادر البيانات:

حتى نعطي الموضوع محل الدراسة حقه من التحليل و التدقيق و تسليط الضوء، اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي عند التعرض لنظريات التجارة الدولية (التقليدية – الحديثة – الحديثة " الحديثة ") و تحليل المعطيات الخاصة بالتبادلات التجارية لبلدان الإتحاد الأوروبي فيما بينها ومع بقية دول العالم وكذا تحليل سلوك المؤسسات المتواجدة فيه من حيث سلوكها في اختيار إستراتيجية بشأن تخارج إمداداتها وقراراتها المتعلقة بالتصدير. و تم استخدام العديد من المقالات

الحديثة المتخصصة في التجارة الدولية وكذا تقارير السنوات الأخيرة الخاصة بمنظمة التجارة العالمية .

خطة البحث:

في إطار تحليل الإشكالية و الإجابة عن التساؤلات السابقة تضمنت دراستنا ثلاثة فصول، فصلين نظريين وفصل تطبيقي ممتثل في دراسة حالة بلدان الإتحاد الأوروبي. من خلال الفصل الأول تكلمنا على النظريات التقليدية والحديثة للتجارة الدولية وأهم الانتقادات التي وُجّهت لها ، وقمنا فيه بما يلي : الميزة المطلقة والميزة النسبية كمحددتين للتجارة الدولية، نظرية نسب عوامل الإنتاج واختباراتها، التغيرات التكنولوجية وعلاقتها بالمكاسب من التجارة الدولية، التبادلات داخل الفروع، اقتصاديات الحجم، نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية والسياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية. أما في الفصل الثاني تم التطرق إلى النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية من خلال عرض نمذجي المنافسة الاحتكارية والجاذبية، لنتهي بدراسة سلوك وقرارات التصدير في إطار التبادلات التجارية الدولية؛ في أول الأمر تم عرض المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية، ليليه فيما بعد نموذج الجاذبية من خلال تأثير كل من المسافة، الحجم و الاتفاقيات الإقليمية للتجارة، أما في آخر الأمر تمت دراسة تكاليف التجارة و القرارات المتعلقة بالتصدير بالإضافة إلى سلوك المؤسسات والتخصص العمودي. الفصل الثالث والأخير (التطبيقي) كان محاولة لإسقاط النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية على بلدان الإتحاد الأوروبي، من خلاله تناولنا مسيرة الإتحاد الأوروبي " من جماعة الفحم والصلب إلى اتحاد أوروبي 28 بلد "، المنافسة الاحتكارية ونموذج الجاذبية (إسقاط على بلدان الإتحاد الأوروبي)، إضافة إلى سلوك وقرارات التصدير المتعلقة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي.

الفصل الأول:

النظريات التقليدية والجديدة

في تفسير التبادلات

التجارية الدولية

تمهيد:

يعتبر المركنتيليين بأفكارهم أول من ساهم في تفسير التبادلات التجارية القائمة بين البلدان ، ويعد Thomas Munn (1571 – 1641) من أهم الكتاب المركنتيليين؛ فقد اعتبروا أن ثروة البلد تقاس بالمخزون من المعادن التي يملكها. لتتوالى فيما بعد العديد من الأفكار وذلك بطرح العديد من الأسباب لقيام التجارة الدولية بين بلدان العالم، قدم آدم سميث نظرية الميزة المطلقة كأساس لقيام التجارة بين بلدين وهذا بعد انتقاده لأفكار المركنتيليين، وبالرغم من كل ما جاء به في نظريته إلا أنه لقي العديد من الانتقادات من قبل العديد من الاقتصاديين أهمهم دفيد ريكاردو الذي قدم بدوره أساس آخر للتجارة والمتمثل في الميزة النسبية. وقد تم تقديم بعد ذلك العديد من المحددات لقيام التبادلات التجارية الدولية فيما بين البلدان ككثافة عوامل الإنتاج، التفوق التكنولوجي، تشابه هياكل الدخل، التنوع، اقتصاديات الحجم. سيتم من خلال هذا الفصل التطرق لكل هذه المحددات.

المبحث الأول: النظريات التقليدية للتجارة الدولية وتوسعاتها.

تعد النظريات التقليدية (الكلاسيكية والنيوكلاسيكية) للتجارة الدولية في بداية القرن الثامن عشر كرد فعل لأفكار الماركنتيليين¹ والتي سادت من القرن الخامس عشر إلى منتصف القرن الثامن عشر في بلدان مثل: بريطانيا، اسبانيا، فرنسا وهولندا. وفقا للماركنتيليين فإن ثروة البلد تقاس بالمخزون من المعادن النفيسة "الذهب" التي تحوزها، واليوم² تقاس ثروة بلد ما بالمخزون الكلي من الموارد البشرية، والمصنعة، والطبيعية التي تستخدمها في الإنتاج. وكلما عظمت ثروة البلد عظم تدفق السلع والخدمات التي يمكن أن تتاح لكل شخص وعظم مستوى معيشة هذا البلد.

يعتبر الماركنتيليين أن التجارة وسيط لزيادة ثروة البلد وذلك من خلال فائض الميزان التجاري، ويتم ذلك عن طريق زيادة الصادرات على الواردات حيث ينتج هذا الفائض تدفق المعادن النفيسة إلى الداخل. إلا أن مكسب أي بلد من عمليات التبادل لا بد وأن يكون على حساب خسارة بلد آخر، فلا يمكن لكل البلدان أن تستفيد من قيام التجارة بينها. فزيادة الصادرات ونقص الواردات تعني وجود بلد غني تتراكم لديه الثروات وفي نفس الوقت أفراد يعانون من الفقر وانخفاض في مستوى الرفاهية بسبب النقص في عرض السلع المختلفة محليا.

تعرضت أفكار الماركنتيليين للانتقاد من جانب الكلاسيك وذلك من طرف كل من دافيد هيوم وأدم سميث، حيث تتجلى جل الانتقادات حول قيام التبادلات التجارية على أساس مادي ليس له مقابل من السلع والخدمات وتتمحور حول:

- نظرة دافيد هيوم³ 1711-1776¹ الذي أبدى ملاحظات دقيقة حول ضعف المنطق الماركنتيلي وحول استمرارية العجز أو الفائض في الميزان التجاري، وكذلك من خلال استحالة استمرارية تراكم الثروات المادية بصورة تمكنها من تحقيق مكاسب من عائدات التجارة الخارجية على حساب عجز الطرف الآخر.
- ويرى أيضا الاقتصادي آدم سميث 1723-1790² أن المنفعة العامة لبلد ما لا تكمن في تراكم الذهب وإنما في زيادة إنتاج السلع والخدمات النهائية وعليه فإن هدف البلد لا يجب أن يكون امتلاك الذهب وإنما تطوير الإنتاج عن طريق تقسيم العمل والتعاون.

¹ LINDERT P. H. , PUGEL T. A., 1986, « **Économie internationale** », 10^e édition, Edition Economica, p 36.

² SALVATORE D. , 2008 , « **Économie internationale** », 9^e édition, Traduction américaine par Leloup , Hannequart, édition De Boeck, p 50.

³ إيمان عطية ناصف، 2008، « الاقتصاد الدولي »، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص23.

المطلب الأول: الميزة المطلقة والميزة النسبية كمحددتين للتجارة الدولية.

1- نظرية الميزة المطلقة The Theory Of Absolute Advantages

في سنة 1776م قام آدم سميث بنشر كتابه الشهير ثروة الأمم "The Wealth Of Nations" دعا فيه إلى التجارة الحرة باعتبارها أحسن سياسة لكل البلدان، فمن خلالها يمكن لكل بلد أن يتخصص في إنتاج تلك السلع التي يملك فيها ميزة مطلقة (أو ينتجها بكفاءة أكبر من غيره من البلدان) ويستورد تلك السلعة التي لا تتوافر له فيها ميزة مطلقة (أو ينتجها بكفاءة أقل)؛ ويمكن لهذا التخصص الدولي في عوامل الإنتاج أن يؤدي إلى زيادة في الإنتاج العالمي تتقاسمها البلدان المتعاملة فيما بينها. وعليه فليس من اللازم أن يكون مكسب بلد ما على حساب البلدان الأخرى، فكل البلدان يمكن أن يتحقق لها الكسب في آن واحد وهذا كله في ظل مجموعة من الافتراضات نذكر منها¹:

- سيادة حالة المنافسة التامة؛
- قيمة أي سلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها؛
- تجانس العمل؛
- اعتبار العمل هو مصدر الإنتاج الوحيد؛
- سلعتان وبلدان؛
- عوامل الإنتاج تنتقل بحرية داخل حدود البلد ولا تنتقل بين البلدان.

ارتكزت نظرية آدم سميث على العديد من نقاط القوة كنظرية القيمة في العمل، وكذلك توضيحها بالتفصيل لميزة تقسيم العمل ليس فقط على المستوى المحلي وإنما على المستوى الدولي. إلا أن هذه النظرية لا تخلو من نقاط الضعف، فمن بين هته الأخيرة أنها لا تغطي إلا بعض الحالات كالتجارة بين الدول المتقدمة والدول النامية مثلا، ثم إن هذا الأساس لا يبدو واقعي لمعظم التجارة الدولية وخاصة بين الدول المتقدمة، مما دفع دافيد ريكاردو لصياغة نظرية التكاليف النسبية التي توضح الأسس والمكاسب التي تقوم عليها التجارة الدولية.

¹ هجير عدنان زكي أمين، 2010، «الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات»، الطبعة الأولى، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، ص 43.

2- نظرية الميزة النسبية Theory Of Comparative Advantages

قدم ديفيد ريكاردو 1772-1823 كتاب سنة 1817 " مبادئ في الاقتصاد السياسي " تناول فيه قانون المزايا النسبية الذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية في الفكر المعاصر مستعينا بنفس افتراضات النظرية السابقة وعلى رأسها: وجود بلدين، سلعتين ونظرية القيمة في العمل. حيث بين أنه حتى ولو كان بلد ما يملك مزايا مطلقة في إنتاج جميع السلع فإنه لا بد أن تظهر لديه دوافع للمشاركة في التجارة الخارجية، نظرا للمكاسب التي سوف تعود عليه بتركيز كامل جهوده في إنتاج المنتجات التي يملك فيها ميزة نسبية (كفاءة عالية) وبيادلهها مقابل منتجات أخرى لا يملك فيها ميزة نسبية (كفاءة منخفضة).

ولكي يوضح دافيد ريكاردو مفهوم الميزة النسبية استخدم مصطلح (السعر البديل) وهو عبارة عن مقارنة بين سعري الوحدة الواحدة لسلعتين مختلفتين داخل نفس البلد معبراً عن هذين السعرين بكمية العمل المنفقة في إنتاج كل منهما. بعبارة أخرى، فإن السعر البديل هو عبارة عن زمن العمل اللازم لإنتاج وحدة واحدة من سلعة معينة منسوبا إلى زمن العمل اللازم لإنتاج وحدة واحدة من سلعة أخرى. وعليه فإذا كان السعر البديل أو النفقة البديلة للإنتاج في البلد A تساوي A_1/A_2 ، حيث A_1 هي كمية العمل اللازمة لإنتاج السلعة 1 في البلد A و A_2 هي كمية العمل اللازمة لإنتاج السلعة 2 في البلد A ، وإذا كانت النفقة البديلة للإنتاج في هذا البلد (A_1/A_2) أقل من نفس النفقة في بلد آخر والتي تساوي (A'_1/A'_2) فإنه تكون لدينا المتراجحة التالية:

$$A_1/A_2 < A'_1/A'_2$$

ومنه يمكن الحصول على متراجحة على النحو التالي:

$$A_1/A'_1 < A_2/A'_2$$

المتراجحة الأولى للميزة النسبية توضح أن نفقات إنتاج السلعة 1 بدلالة نفقات إنتاج السلعة 2 داخليا أقل من نفقات إنتاج نفس السلعة 1 بدلالة إنتاج السلعة 2 خارجيا، أما الثانية فتوضح أن نفقات إنتاج السلعة 2 في البلد الأول بدلالة نفقات إنتاج نفس السلعة في البلد الثاني.

تكمن أهمية نظرية المزايا النسبية بالنسبة للتجارة الدولية في استعمالها حتى وقتنا الحالي كبرهان ودليل معاكس لسياسة التقييد والحماية المطبقة في بعض الفترات والحالات، ومن بين أسباب انتشار الأزمة الاقتصادية العالمية خلال الفترة الممتدة من 1929 إلى 1933 هو اتخاذ العديد من الدول إجراءات صارمة تحمي المنتجين المحليين كرد فعل لأولى المؤشرات التي تنبئ

بانخفاض الطلب الداخلي¹. إلا أن العديد من الاقتصاديين يعتبرون أن هذه النظرية بعيدة عن الواقع وهذا لإغفالها مجموعة من العوامل المؤثرة في التجارة، حيث يجب الأخذ أيضا بالاعتبار نفقات النقل والرسوم الجمركية والتأمينات نسبة إلى النفقات الإجمالية. كذلك الامتناع عن فكرة التشغيل الكامل وعدم إغفال التغير في تكاليف إنتاج السلعة والناجم عن ابتكار واستعمال تكنولوجيا حديثة أو زيادة حجم الإنتاج... الخ.

فُدمت العديد من الانتقادات من طرف العديد من الاقتصاديين لهذه النظرية ومن بينها المقدمة من طرف Krugman والتي منها ما يلي²:

- لا يوجد بلد لا يصدر ولا يستورد في آن واحد نفس المنتج، أي أن التخصص متطرف؛
- عدم الأخذ بعين الاعتبار اقتصاديات الحجم؛
- عدم واقعية فرضية المنافسة التامة.

ولأن الاقتصاد العالمي خضع ولا يزال يخضع إلى النمو والتطور والتغيرات الديناميكية مما جعل النظرية عاجزة عن القيام بالأهداف التي وجدت من أجلها (تفسير أسباب قيام التجارة الدولية)، الأمر الذي دفع بعض الاقتصاديين مثل هابرلر وجون ستيوارت ميل وغيرهم إلى تغيير وتطوير الأسس التي بنيت عليها النظرية من الفروض التي استندت عليها وذلك لجعلها أكثر قدرة على تفسير قيام التجارة الدولية .

المطلب الثاني : النظرية السويدية " HOS 1949 " واختباراتها.

تناول آدم سميث ودفيد ريكاردو أسباب قيام التجارة الدولية بالاختلاف الموجود في نفقات العمل المطلقة والنسبية اللازمة لإنتاج السلع في مختلف الدول، لكن هذه النظريات لم توضح ولم تتطرق للأسباب التي تحدد الاختلاف في نفقات العمل بين الدول. فظهرت العديد من الأفكار الجديدة التي حاولت تعويض نقائص النظريات السابقة إلا أنها ظلت على حالها حتى قام الاقتصادي السويدي إيلي هيكشر¹ 1919 بنشر مقاله تحت عنوان (أثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل The Effect Of Foreign Trade On The Distribution Of Income) ، وقام الاقتصادي أولين بتكملة ما جاء به أستاذه هيكشر إذ قام بنشر كتابه المشهور عام 1933 تحت عنوان (التبادل

¹ قاشي فايزة، 2007، « الإقتصاد الدولي - تنقل السلع وحركة عوامل الإنتاج»، منشورات دار الأديب، وهران، ص 22.

² KRUGMAN P., OBSTFELD M., 2009 , « Économie internationale », 8^{eme} édition, Edition Nouveaux horizon, p 44.

الإقليمي والتجارة الدولية (Interregional And International Trade) وقد وجه انتقاداته إلى نظرية الميزة النسبية لاعتمادها على نظرية العمل في قياس القيمة وأشار إلى أن الأسعار هي نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب في الأسواق وأنها الأساس للتبادل التجاري في الظروف العملية¹.

3- نظرية نسب عوامل الإنتاج " النظرية السويدية "

تشير هذه النظرية بدورها أن سبب التجارة يعود إلى اختلاف المزايا النسبية، ويرجع هذا الاختلاف إلى تباين الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج وقد اعتمدت على العديد من الفروض منها ما يلي:

- وجود بلدين وسلعتين وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل L ورأس المال K) " $2 \times 2 \times 2$ "؛
- تشابه التكنولوجيا في كل من البلدين، وعليه فإن وظائف الإنتاج واحدة في كل من البلدين؛
- تشابه الأذواق والتفضيلات بين البلدين؛
- القدرة التامة على حركة عوامل الإنتاج داخل البلد وعدم قدرتها على التحرك والانتقال دولياً؛
- لا توجد تكاليف نقل وتعريفات جمركية وأي عائق آخر يقف في طريق تدفق التجارة الدولية؛
- السلعة X كثيفة العمل، والسلعة Y كثيفة برأس المال في كل من البلدين.

كثافة عوامل الإنتاج هي مؤشر يعبر عن النفقات النسبية من عوامل الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة معينة، فالسلعة Y تكون كثيفة نسبياً برأس المال عن السلعة X إذا كانت نسبة نفقات العمل ورأس المال المستخدمة في إنتاجها أكبر من نسبة نفقات نفس العوامل المستخدمة في إنتاج السلعة X أي : $(K_Y/L_Y > K_X/L_X)$.

ووفرة عوامل الإنتاج هي مؤشر يعبر عن الغنى النسبي بعوامل الإنتاج في بلد ما والذي يحدد بطريقتين مختلفتين²، الطريقة الأولى بالاعتماد على الأسعار النسبية لكل عامل إنتاج وهذا باعتبار أن سعر رأس المال يعبر عنه بسعر الفائدة أما سعر العمل فيعبر عنه بمعدل الأجر، ويكون رأس المال في البلد الثاني أكبر نسبياً من البلد الأول إذا كانت نسبة سعر رأس المال وسعر العمل في البلد الثاني أقل من نسبة سعري نفس العوامل في البلد الأول $(P_{2K}/P_{2L} < P_{1K}/P_{1L})$ ، في هذه الحالة

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، 2010، « الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات»، الطبعة الثانية، دار المسيرة، الأردن، ص 102.

² قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 27.

يكون عامل رأس المال رخيصا نسبيا في البلد الثاني من البلد الأول. هذه الطريقة في تحديد الوفرة النسبية تأخذ جانب العرض والطلب في عوامل الإنتاج. أما الطريقة الثانية فتعتمد على تحديد الأحجام المطلقة (الوحدات المادية) لعوامل الإنتاج، حيث يعتبر البلد الثاني أغنى في رأس المال من البلد الأول إذا كانت نسبة الحجم الكلي (Q) لرأس المال إلى الحجم الكلي للعمل في البلد الثاني أعلى من مثلتها في البلد الأول ($Q_{2K}/Q_{2L} > Q_{1K}/Q_{1L}$). فهذه الطريقة في تحديد الوفرة النسبية تأخذ جانب العرض في عوامل الإنتاج فقط.

3-1 صور وأشكال نظرية هيكشر – أولين

فُدمت نظرية هيكشر – أولين في صورتين فالأولى تتمثل في قانون نسب عوامل الإنتاج، إذ تتعامل مع السلع المصدرة والمستوردة Pattern Of Trade من جانب كل بلد؛ والثانية هي نظرية مساواة أسعار عناصر الإنتاج The Factor Price Equalization وتتعامل مع تأثير التجارة الدولية على أسعار عوامل الإنتاج.

تنص النظرية في صورتها الأولى على أن كل الدول تتوافر فيها عوامل إنتاج بنسب مختلفة وبدرجات متغيرة والفرق في عوائد هذه العوامل هو أهم سبب في قيام التجارة، هذه النظرية تتنبأ بأن كل بلد سوف يصدر السلعة التي يستخدم في إنتاجها عاملا وفيرا ورخيصا نسبيا ويستورد السلعة التي يستخدم في إنتاجها عاملا نادرا ومكلفا نسبيا. وعليه فأصحاب عوامل الإنتاج الوفيرة نسبيا يكسبون من قيام التجارة أما أصحاب عوامل الإنتاج النادرة فيخسرون.

أما الصورة الثانية والمتمثلة في نظرية تساوي عناصر الإنتاج¹، حيث أثبتت هذه النظرية سامولسون Samuelson (حائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية 1976¹). إذ يرى أن التجارة الدولية تستطيع أن تحدث مساواة في العوائد النسبية والمطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة وذلك في البلدان المتاجرة مع بعضها البعض، وهكذا فإن التجارة الدولية تستخدم كبديل عن انتقال عوامل الإنتاج بين الدول. وهذا يعني أن التجارة الدولية ستجعل أجرة العمل المتجانس (العمل الذي يتصف بنفس المستوى من التدريب، المهارة، والإنتاجية) واحدة في جميع الدول المتاجرة مع بعضها البعض، على شرط أن يتم التقيد بجميع الفروض التي ارتكزت عليها نظرية هيكشر- أولين. وبالمثل فإن التجارة الدولية ستجعل عائد رأس المال المتجانس (رأس المال الذي يوجد له نفس الإنتاجية والمخاطر) واحدا في كل من الدول التي يتم التبادل التجاري بينها ومن ثم تحدث مساواة الأسعار النسبية والمطلقة لعوامل الإنتاج في الدول المتاجرة.

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 118.

2-1 انتقادات النظرية

تعرضت نظرية HOS إلى العديد من الانتقادات وأهمها:

- إلغاء دور البحث والتطوير وما ينشأ عنه من تقدم تكنولوجي يمكن الدول من التمتع بمزايا نسبية مكتسبة، مما جعل النظرية ذات طابع سكوني وعاجزة عن التكيف مع الواقع العلمي الذي يتسم بالظواهر الاقتصادية الديناميكية والتغيرات التكنولوجية المستمرة؛
- عدم وجود عاملان إنتاجيان متجانسان ومن نوع واحد¹ مثل عنصر العمل في البلد الأول والثاني، وذلك للاختلاف في المهارات الناجمة عن الاختلاف في كل من : عوامل البيئة الاجتماعية، درجة تقدم المعرفة الفنية، الوضع الاقتصادي والتعليمي والثقافي أو في المقدرة التنظيمية؛
- إهمال انتقال عناصر الإنتاج دولياً.

4- الاختبارات التجريبية لنموذج هيكشر – أولين

خضعت نظرية هيكشر- أولين ونتائجها إلى دراسات تطبيقية عديدة لعل أبرزها الدراسة التطبيقية المعروفة باسم لغز أو مفارقة ليونتيف Leontiff Paradox، نسبة إلى صاحب الدراسة ويزلي ليونتيف (1906- 1999¹). من أجل القيام بالدراسة التطبيقية استخدم ليونتيف بيانات إحصائية من جداول المدخلات والمخرجات الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية لعام 1947²، حيث لجأ إلى تقدير نسبة رأس المال / العمل في سلع بدائل الواردات بدلا من السلع المستوردة من الخارج² والتي يصعب الحصول على البيانات الخاصة بها والمتعلقة بكميات عنصر العمل ورأس المال اللازمة لإنتاجها في بلد المنشأ. إذ تعتبر بدائل الواردات سلع تنتجها الولايات المتحدة في الداخل وتستوردها أيضا من الخارج وذلك بسبب التخصص غير الكامل في الإنتاج والمثال على هذه الحالة هو السيارات.

وعلى كل حال أشار ليونتيف إلى أنه من المعقول أن تكون نسبة رأس المال / العمل أعلى في بدائل الواردات منها في الواردات الحقيقية وذلك لأن عنصر رأس المال أرخص نسبيا في الولايات المتحدة بالمقارنة مع بقية دول العالم، ولكن يجب أن تكون نسبة رأس المال / العمل أقل

¹ محمد أحمد السريتي، 2008، « اقتصاديات التجارة الخارجية »، الطبعة الأولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ص 101.

² CARBAUGH R. J., 2011, « International Economics », 13th edition, Cengage Learning, united states of America, p 85.

في سلع بدائل الواردات منها في سلع التصدير في الولايات المتحدة إذا كانت نظرية HOS صحيحة.

قام ليوننتيف بقياس كمية رأس المال اللازمة لبناء صناعة تستطيع إنتاج ما قدره مليون دولار في السنة من سلع التصدير والسلع البديلة للواردات، وهذا ما يطلق عليه معامل رأس المال. ثم قام بقياس كمية العمل (مقدرة بعدد الرجال في السنة اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار في السنة من سلع التصدير والسلع البديلة للواردات، وهذا ما يطلق عليه معامل العمل). وجد أن معدل رأس المال إلى العمل أعلى بنسبة 30% في سلع بدائل الواردات منها في سلع الصادرات. وهذا يعني أن الولايات المتحدة تصدر سلع كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال، وكان هذا عكس الاعتقاد الشائع وما يتنبأ به نموذج هيكشر أولين وأصبح يعرف بلغز ليوننتيف.

في نفس الدراسة التي أجراها ليوننتيف حاول أن يجعل نتائجه معقولة بدلا من أن يرفض نموذج هيكشر- أولين وذلك بالاعتماد على حجة أن إنتاجية العمل الأمريكي في عام 1974¹ كانت تعادل 3 أضعاف إنتاجية العمل الأجنبي. فيما بعد هذا التفسير لم يكن مقبولا حتى من قبل ليوننتيف نفسه، والسبب في ذلك أن العامل الأمريكي أكثر إنتاجية من العامل الأجنبي وكذلك رأس المال. إذن يجب أن يضرب كل من العمل ورأس المال الأمريكي في (3) وهذا ما يجعل الوفرة النسبية لرأس المال الأمريكي باقية على حالها ولم يطرأ عليها أي تغيير.

من بين التفسيرات الأخرى الممكنة للغز ليوننتيف هو أن البيانات الإحصائية 1947² المستخدمة في التجربة هي قريبة من الحرب العالمية الثانية وتمثل امتدادا لها. وقد أجاب ليوننتيف على هذا النقد بإعادة تجربته عام 1956³ مستخدما بيانات إحصائية لعام 1951⁴، وهذه السنة تمثل نهاية إعمار ما دمرته الحرب. أظهرت الدراسة الأخيرة أن سلع التصدير الأمريكية أكثر كثافة بعنصر العمل بمقدار 6% من سلع بدائل الواردات. ولحل الإشكالية التي أثارها ليوننتيف طُرحت تفسيرات عديدة دار معظمها حول محاولة إثبات أن نموذج هيكشر- أولين صحيح وأن النتائج التي توصل إليها ليوننتيف صحيحة؛ فمن أهمها دراسة الاقتصادي الأمريكي كيسنغ (keesing) (1966⁵) الذي توصل إلى أن الولايات المتحدة لديها وفرة في اليد العاملة ذات التأهيل العالي وندرة في اليد العاملة ذات التأهيل المنخفض، وعليه فهي لا تصدر السلع التي تتطلب اليد العاملة وحسب وإنما التي تتطلب تأهila عاليا. وباعتبار أن هذه الفئة من اليد العاملة تتطلب نفقات باهظة ومستمرة لتكوينها وتدريبها، فإنه يمكن اعتبار الولايات المتحدة بلد مصدر لرأس المال وليس اليد العاملة.

¹ DESHAYES A., 2011, «le commerce international», éditions Bréal, p 45.

كذلك من بين الانتقادات التي وجهت لتجربة ليونتيف أنه لم يأخذ بعين الاعتبار وجود عامل التعريفية الجمركية¹ وكذلك لاستخدامه عاملين من عوامل الإنتاج متجاهلا بقية العوامل الأخرى مثل الموارد الطبيعية (الأرض، الطقس، المعادن....إلخ)

المطلب الثالث: التغيرات التكنولوجية وعلاقتها بالمكاسب من التجارة الدولية

3- نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة New Factor Proportion Theory

في الدراسة التي قام بها ليونتيف أدخل فقط رأس المال المادي (Physical Capital) في عملية القياس لعنصر رأس المال (مثل الآلات، المعدات، المباني....إلخ) وتجاهل كلية رأس المال البشري (Human Capital) الذي يشير إلى مستوى التعليم، التدريب والصحة وإلى زيادة الإنتاجية إضافة إلى أثر البحوث والتطوير.

تعتبر هذه النظرية أن الاختلافات بين البلدان تتجلى في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعنصر رأس المال البشري والاختلافات بين الصناعات تكمن في حاجتها إلى عنصر رأس المال البشري كعنصر جديد من عناصر الإنتاج وهذا إلى جانب كل من عنصري العمل ورأس المال المادي، وهي إحدى محددات التخصص الدولي. ويتمثل الفرض الرئيسي لهذه النظرية في كون عنصر العمل غير متجانس في احتوائه على درجات متباينة من المهارة. ومن هنا يمكن القول أن نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة تفرق بين العامل الماهر والعامل غير الماهر، حيث تعتبر العنصر الأول نوعا من الاستثمارات التي يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال. إذ يحتاج هذا العنصر إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب، وعليه فإن عنصر رأس المال البشري هو نسبة اليد العاملة الماهرة إلى إجمالي قوة العمل لصناعة أو لبلد ما. وكذلك تدل مستويات الأجور المتوسطة في إحدى الصناعات على درجة التأهيل والتدريب للأيدي العاملة.

أجريت العديد من الدراسات الميدانية فيما يخص رأس المال البشري والتي نذكر منها الدراسة التي قام بها Kravis والتي نشرت في 1956¹، وجد أن الأجور في صناعات التصدير في الولايات المتحدة في سنتي 1951 و 1947¹ كانت أعلى بحوالي 15% من الأجور في صناعات السلع المنافسة لسلع الواردات في الولايات المتحدة. ويرى أن السبب راجع للانعكاس في الزيادة في الإنتاجية والزيادة في رأس المال البشري الداخل في صادرات الولايات المتحدة والمتعلقة ببداية الواردات في الولايات المتحدة. أما دراسة Peter Kenen سنة 1965¹ والذي قام بتقدير كمية

¹ TEULON F., 2008, « La nouvelle économie mondiale », éditions Presses, 6^e édition, Paris, P 52.

رأس المال البشري الداخل في صادرات الولايات المتحدة في السلع المنافسة لسلع الاستيراد، وكذلك دراسة 1966 Keesing¹ والذي قام بتمييز مجموعات من المؤهلات انطلقا من الأكثر تأهيلا (العلماء والمهندسون) إلى اليد العاملة غير المتخصصة. وقام بحساب محتوى الصادرات بالنسبة لهاته المجموعات ليتوصل إلى أن صادرات الولايات المتحدة كانت كثيفة المهارة بدرجة أكبر من صادرات البلدان الأخرى، وهذا يعكس حقيقة أن الولايات المتحدة لديها القوة العاملة الأكثر تدريبا والمحتوية لرأس المال البشري الأكثر مقارنة بالدول الأخرى. مما يحل إشكالية ليونتييف.

ولقد تم توجيه العديد من الانتقادات لهذه الدراسات نذكر منها:

- كل الاختلافات في الأجور ليست بالضرورة ناتجة عن الاختلاف في المؤهلات؛
- دور المؤهلات ليس مرتبط مباشرة بهبات عوامل الإنتاج.

4- التجارة القائمة على أساس التفوق التكنولوجي

هناك نموذجين أساسيين تم تمييزهما على مستوى النظريات التكنولوجية هما¹:

- نموذج الفجوة التكنولوجية تم وضعه من طرف POSNER؛

- نموذج دورة حياة المنتج تم وضعه من طرف R. VERNON.

تحاول هذه النماذج تفسير نمط التجارة الدولية بين الدول كنتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية التي تأخذ إما شكل اختراع أو شكل تجديد (إبداع). فالاختراع يكون إما في صورة إيجاد منتج جديد لم يكن معروفا من قبل، أو في صورة طريقة جديدة لإنتاج منتج موجود من قبل بمدخلات أقل، أما فيما يخص التجديد فيأخذ شكل تحسين نوعية ومواصفات المنتج القائم بحيث يكون أكثر قبولا للمستهلك من الناحية الاقتصادية. وتحصل الدول صاحبة الاختراع أو التجديد على ميزة نسبية مكتسبة في إنتاج إحدى المنتجات الموجهة أساسا إلى السوق الداخلي، ونتيجة ذلك يقوم البلد المخترع بتصدير هذه المنتجات إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بميزة نسبية ذات طبيعة احتكارية لفترة زمنية محددة تعرف باسم الفجوة التكنولوجية.

¹FIGLIUZZI A., 2006, «Economie internationale fais théorie débats contemporains» Ellipes Edition Marketing S.A, P 203.

ارتكزت النماذج المفسرة للتجارة الدولية في إطار التفوق التكنولوجي على مجموعة من الفرضيات أهمها ما يلي¹:

- هناك تكلفة الحصول على المعلومات (نفقة المعلومات)؛
- عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للمنتوج الواحد بين الدول؛
- أنواع التكنولوجيا المستخدمة ليست شائعة وليست متوافرة ومتاحة في الأسواق العالمية لمن يطلبها؛
- القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج من التنقل دولياً، وهذا من خلال الدور الذي تلعبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- حركة التجارة الخارجية تخضع للعديد من القيود التجارية (الجمركية وغير الجمركية) بالإضافة إلى التكاليف في تحديد أسعار المنتجات.
- إمكانية حدوث انعكاس أو تبديل كثافة عناصر الإنتاج في حالة اختلاف مستويات الأسعار النسبية في المرحلتين الأولى والثانية لدورة المنتج (مرحلة المنتج الجديد ومرحلة المنتج الناضج).

النموذجان يتميزان بطبيعة حركية وديناميكية لأنهما يستخدمان عامل الزمن² بطريقة أساسية، وهذا بعكس نموذج هيكشر-أولين وهو في الأغلب ذو طبيعة ساكنة.

1-2 نموذج الفجوة التكنولوجية Technological Gap Model

طرح الاقتصادي POSNER 1961¹ هذا النموذج والذي ركز في تحليله لنمط التخصص في مجال التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حصول بلد ما على أسلوب متقدم في الإنتاج يسمح له بإنتاج منتجات جديدة ذات جودة أفضل أو منتجات بتكاليف إنتاجية أقل، مما يؤدي إلى اكتسابها لمزايا نسبية مستقلة عن غيرها من البلدان. فالاختلاف في مستوى التكنولوجيا يؤدي إلى اختلاف مناظر في المزايا النسبية المكتسبة وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الدولية بين البلدان عن طريق:

- يقوم البلد ذو الكفاءة الإنتاجية في إنتاج منتجات معينة مما يسمح له باكتساب ميزة نسبية على غرار بقية الدول وبالتالي تصدير هذا المنتج.

¹ سامي عفيفي حاتم، 1995، «دراسات في الاقتصاد الدولي»، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الرابعة، ص 238.

² FIGLIUZZI A., Op.cit, p 206.

- يتمتع البلد المخترع بميزة نسبية مؤقتة مرتبطة بطول الفترة التي يحتفظ بها البلد المخترع بتفوقه النسبي، إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل وتقليد التكنولوجيات المتكافئة وهذا بعد دخول المنتوجات إلى الأسواق الدولية.

يمكن توضيح نموذج POSNER من خلال 3 فترات زمنية كما يلي:

- $Z_1 - Z_2$: يكون ظهور المنتج في بلد موطن الاختراع (Z_1) وبداية استهلاكه في الأسواق العالمية (Z_2) وتسمى بفجوة الطلب؛
- $Z_1 - Z_3$: يكون ظهور المنتج في بلد موطن الاختراع (Z_1) وبداية إنتاجه في بلد التقليد Z_3 وتسمى بفجوة التقليد؛
- $Z_2 - Z_3$: هي الفترة المحصورة بين فجوة الطلب ($Z_1 - Z_2$) وفجوة التقليد ($Z_1 - Z_3$) أو تلك التجارة التي تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام البلد المخترع بتصدير المنتج الجديد وبداية إنتاج هذا المنتج في البلدان المقلدة وتعرف بتجارة الفجوة التكنولوجية.

إن أهم الانتقادات التي وجهت إلى هذا النموذج أنه لا يوضح الفجوات التكنولوجية القائمة بين البلدان المختلفة، ولا يقوم بفحص واختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها، ولا يبين كيف يتم بالضبط التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن.

2-2 نموذج دورة حياة المنتج Product Cycle Model

يعتبر نموذج دورة حياة المنتج الأعم والأوسع من نموذج الفجوة التكنولوجية والذي قام R. VERNON 1966 بتطويره¹. يهدف هذا النموذج إلى تحليل أسباب التجديد وطرق نشره على المستوى الدولي، حسب هذا النموذج لا يمكن تفسير التجارة الدولية بالاعتماد على اختلاف المزايا النسبية الطبيعية وتعتبر البلدان الصناعية الأكثر تقدماً وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية هي مكان حدوث الاختراعات وذلك بسبب الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية.

وتتمثل أهم المراحل التي تمر بها دورة المنتج في أربعة مراحل¹:

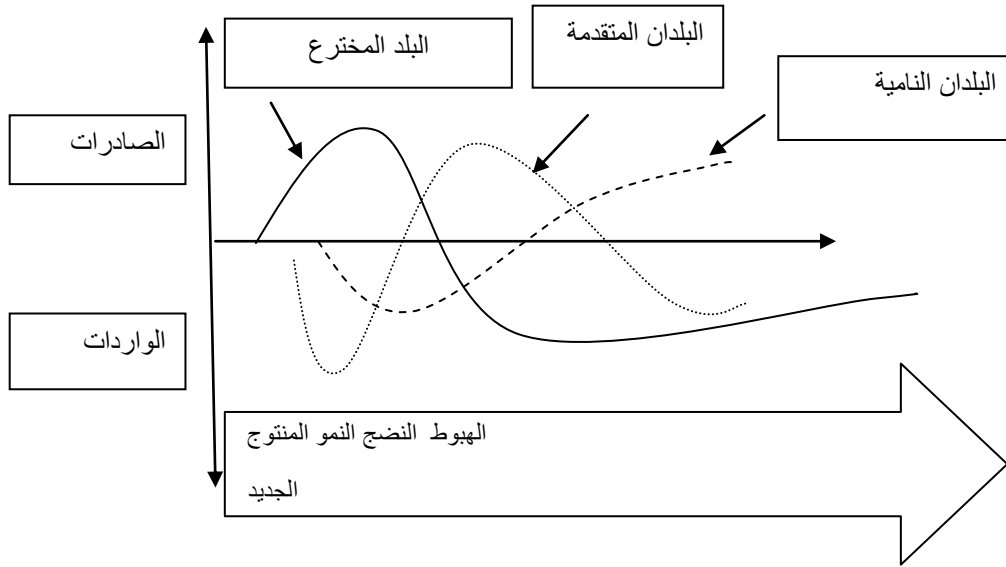
- ❖ مرحلة إطلاق المنتج الجديد: فيها يتم الإنتاج والاستهلاك فقط بواسطة البلد المخترع، في غالب الأمر يحدث في الاقتصاديات المتقدمة وهذا لامتلاكها البنية الأساسية التكنولوجية (إمكانية تسيير المهارات، وقطاع السلع الرأسمالية المتقدمة فنياً، والإمداد برأس المال المخاطر... إلخ)؛

¹ AUBIN C., NOREL P., 2000, « Economie internationale faits théories et politiques » Editions du Seuil, Paris, P 56.

¹ TEULON F., Op.cit, p 173.

- ❖ مرحلة النمو : خلال هذه المرحلة يكون الإنتاج كاملا في البلد المخترع، ويزداد بسرعة ليشتج الطلب المتزايد محليا وخارجيا. البلد المخترع في هذه الفترة يكون له سلطة احتكارية في السوق الداخلي والخارجي؛
- ❖ مرحلة النضج: تبدأ المؤسسة المخترعة في تقديم ترخيصات لمؤسسات محلية وأجنبية لتقوم أيضا بتصنيع المنتج، ويكون إنتاج البلد المقلد للاستهلاك المحلي فقط؛
- ❖ مرحلة الهبوط : خلالها البلد المقلد يكون قد تحكّم في التكاليف ويقوم ببيع المنتج بسعر أقل في سوق ثالثة، بالمقابل البلد المخترع ينخفض على مستواه الإنتاجي الأول ليحل محل منافسة الماركة المنافسة السعرية. وهنا يكون على البلد المخترع التركيز في إنتاج منتج جديد.

شكل 1-1 : دورة المنتج العالمية



المصدر: AUBIN P., NOREL C., op.cit, P 59.

تُفسر النماذج التكنولوجية في التجارة الدولية ظاهرة الاستثمارات الأجنبية ودور المؤسسات المتعددة الجنسيات، حيث يعقب ظهور المنتج الجديد في البلد موطن الاختراع (على سبيل المثال الولايات المتحدة الأمريكية) حسب نموذج دورة المنتج بدأ جزء متزايد من الطلب في الظهور في الدول المتقدمة مما يشجع المؤسسات على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول رغبة في إشباع الطلب المتزايد على سلع دورة المنتج، وبعد سنوات من إقامتها (إنشائها) تقوم بإنشاء وحدات فرعية في الدول النامية، وذلك لعدة أسباب أهمها التغلب على تكاليف الإنتاج بسبب العقبات الجمركية المفروضة من طرف الدول النامية بسبب الأيدي العاملة الرخيصة والمواد الأولية المتوافرة.

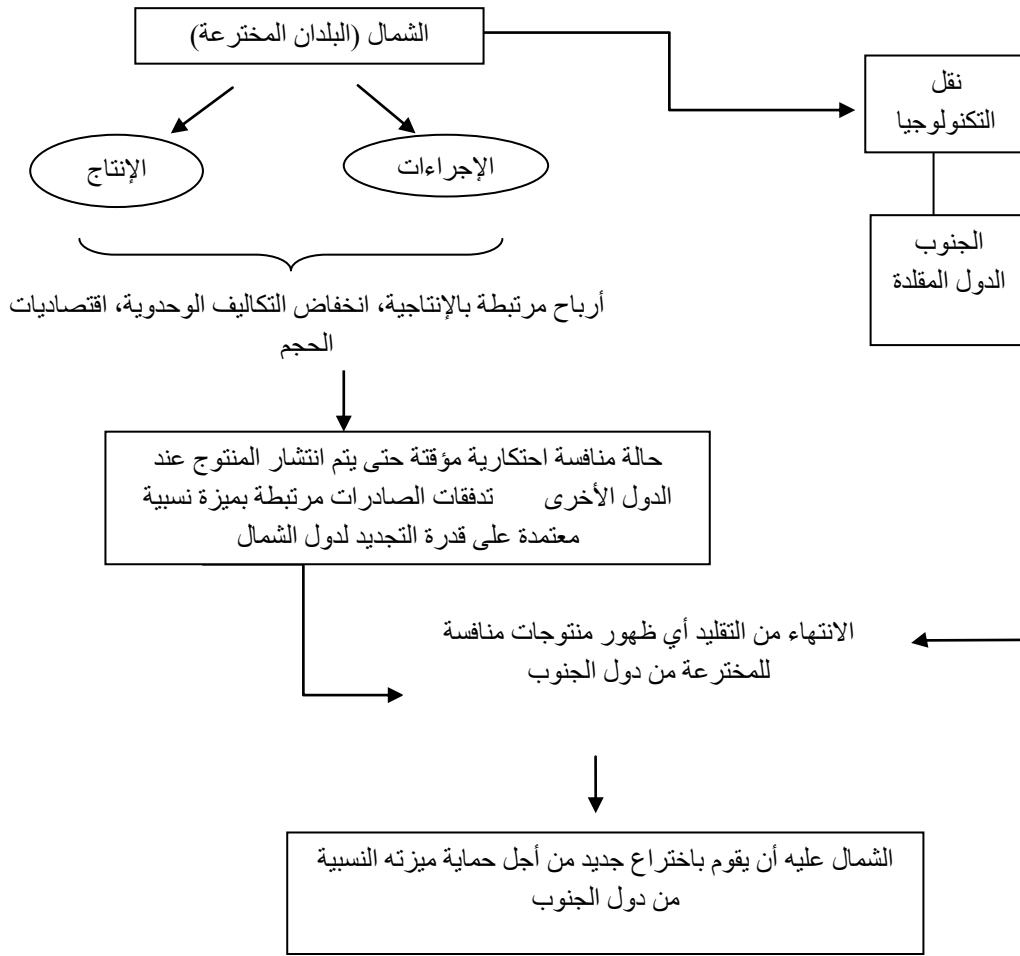
وعلى الرغم من كل ما جاءت به هذه النماذج من خلال شرحها لواقع الكثير من المظاهر التجارية الدولية إلا أنها لم تستطع شرح التجارة داخل الفروع.

3-2 نظرية Paul Krugman (الخاصة بالتفوق التكنولوجي 1979):

طرح بول كروغمان نموذج خاص بتطوير نظريات (التفوق التكنولوجي) سنة 1979م إذ يفترض في هذا النموذج أن العالم يتكون من دول الشمال التي تضم الدول الصناعية مصدر الاختراعات وإنتاج السلع الجديدة وقسم جنوبي يتكون من الدول النامية التي تقوم صناعاتها على عمليات التقليد، كما أنه يعتبر أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد ويرى أن السبب الأساسي الذي يجعل الدول الصناعية تعرض السلع الجديدة هو توافر اليد العاملة الماهرة، إضافة إلى توافر البيئة التكنولوجية المناسبة وبالتالي وجود الاقتصاديات الخارجية .

وتوصل Krugman من خلال (دالة المنفعة للمنتوجات) إلى تخصص دول الشمال في إنتاج المنتوجات الجديدة وتخصص دول الجنوب في إنتاج المنتوجات التقليدية، ويعود سبب هذا التخصص حسب هذه الدالة إلى معدل يشير إلى الأجور في دول الشمال مقسوما على الأجور في دول الجنوب. فإذا كان هذا المعدل يساوي الواحد الصحيح فإنه يمكن للطرفين سواء الدول المتقدمة أو المتخلفة إنتاج السلع التقليدية على حد سواء، أما إذا كان أكبر من الواحد الصحيح فالدول المتقدمة تتخصص في إنتاج السلع الجديدة وتخصص الدول النامية في إنتاج السلع التقليدية، أما إذا كان أقل من الواحد الصحيح فإن الطلب على السلع الجديدة يصبح متزايدا. و يمكن تمثيل العملية في الشكل 1-2 الموالي :

الشكل 2-1 : مخطط لعملية انتقال التخصص من دول الشمال إلى دول الجنوب



المصدر: FIGLIUZZI A., Op.cit, p 207.

ويؤكد Krugman في نهاية تحليله على أن الأجر النسبية أصبحت دالة في كل من قوة العمل النسبية وإنتاج السلع الجديدة، ومن ثم فإن الأجر في البلدان المتقدمة يعتمد على الأهمية النسبية الخاصة بالمنتجات الجديدة التي تقوم الدول المتقدمة بإنتاجها، كما أن المزيد من الاختراعات يؤدي إلى زيادة الأجر النسبي في الدول المتقدمة.

يعطي هذا التحليل ديناميكية متطورة لنظرية المزايا النسبية¹ والتي لا تكون متاحة مرة واحدة للجميع وإنما تتطور باستمرار، فحسب كروغان الميزة النسبية لدول الشمال مرتبطة بقدراتهم على التجديد أو الاختراع وتزول عن طريق نقل التكنولوجيا وظاهرة التقليد من قبل دول الجنوب.

¹ FIGLIUZZI A., Op.cit, p 208.

المطلب الرابع: التبادلات داخل الفروع وعلاقتها بالمكاسب الدولية

في بداية الستينات أصبح واضحا أن هناك تطور كبير جدا في التبادلات داخل الفروع وهذا بين الدول الأكثر تطورا، والتي تندرج في توافر نفس عوامل الإنتاج عكس ما جاءت به نظرية HOS والتي تعتمد تجارتها على الاختلاف في توافر عوامل الإنتاج¹.

جدول 1-1: مصفوفة التجارة الدولية لسنة 1997¹ (الصادرات الدولية بملايين الدولارات)

الأصل \ الوجهة	أمريكا الشمالية	أوروبا الغربية	آسيا	أمريكا اللاتينية	بقية العالم
أمريكا الشمالية	55	23	42	17	5
أوروبا الغربية	20	247	18	4	34
آسيا	14	18	129	3	11
أمريكا اللاتينية	43	27	15	20	9
بقية العالم	27	91	82	7	39
	4	24	5	1	8

السطر الأول لكل خلية يمثل الإنتاج الزراعي والصناعات الإستخراجية.
السطر الثاني لكل خلية فيمثل المنتجات المصنعة.

المصدر: AUBIN C., NOREL P., Op.cit, P 48.

من خلال الجدول يتضح جليا أن هناك ارتفاع كبير فيما يخص الصادرات الدولية الخاصة بالمنتجات المصنعة، والدول المتطورة ذات الأحجام المتشابهة. وعليه يمكن القول أن التجارة داخل الصناعة هي عبارة عن تبادل مزدوج الاتجاه أو تبادل أحادي الاتجاه بين الدول للمنتجات المتنوعة والتي تنتمي لنفس القطاع الصناعي.

¹ RAINELLI M., 2003, « État des lieux du commerce internationale » mondialisation et commerce internationale, Cahiers français n° 325, p 31.

المقياس الأكثر استعمالاً لقياس أهمية التجارة داخل الصناعة في التجارة الإجمالية لبلد ما هو

مؤشر Grübel & Lioyd¹

$$GL = ((X_J + M_J) - |X_J - M_J|) / (X_J + M_J) = 1 - (|X_J - M_J| / (X_J + M_J))$$

حيث X_J : تصدير المنتج J الذي ينتمي إلى صناعة معينة.

M_J : إستيراد نفس المنتج J الذي ينتمي إلى نفس الصناعة.

وعلى هذا فإن من بين أهم الأسباب التي أدت إلى تطور التجارة داخل الصناعة بين الدول الاختلاف في أذواق المستهلكين والتقارب في مستوى الدخل.

3- نظرية ليندر في تشابه هياكل الدخل والتفضيل " فرضية الطلب المتماثل "

تعتبر هذه النظرية من بين النظريات التي تناولت تفسير أسباب التبادل التجاري وأنماطه في العالم، حيث طرحت من قبل الاقتصادي السويدي ليندر S.B Linder². حيث يرى أن التجارة الدولية ترتبط بالمزايا النسبية ولكن مصدر هذه المزايا لا يكمن في الاختلاف بين الهبات المبدئية لعوامل الإنتاج، وليس يعني هذا أن اختلاف نسب عوامل الإنتاج لا قيمة له في تفسير التبادل الدولي ولكنه يعني أن قيمته محدودة. ولذا فإن الأمر يتطلب البحث عن اعتبارات أخرى.

وعند تفسيره للتبادل الدولي فقد فرق ليندر³ بين تجارة المنتجات الصناعية وتجارة المنتجات الأولية، وفي رأيه أن الأولى تقوم بين دول لا يوجد فيما بينها اختلافات جوهرية في هباتها من عوامل الإنتاج، أما الثانية فتقوم بين دول متخلفة ودول متقدمة وترجع إلى عوامل أخرى ما عدا التفاوت في هباتها من الموارد. فتجارة المواد الأولية ترجع إلى توافر الموارد الطبيعية من المواد الأولية في الدول المتخلفة من ناحية، وندرتهما والحاجة إليها في الدول المتقدمة من ناحية أخرى. وبطبيعة الحال فإن ذلك لا يتعارض مع نظرية هيكلشر- أولين.

وأما فيما يتعلق بتجارة المنتجات الصناعية، فإن الميزة النسبية يمكن أن تكون مرتبطة بأهمية الطلب الداخلي على سلع التصدير. ففي بداية الأمر افترض ليندر أن كل بلد سيقوم بتصدير تلك المنتجات (من السلع المصنعة) التي يتوفر لديه سوق محلي كبير داخل البلد نفسه، السبب في ذلك يعود إلى أن الإنتاج لأغراض تغطية السوق المحلية ينبغي أن يكون من الاتساع، بحيث يُمكن

¹ FIGLIUZZI A., Op.cit, p 200.

² هجبر عدنان زكي أمين، مرجع سبق ذكره، ص 127.

³ محمود يونس، 2007، « اقتصاديات دولية »، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 81.

المؤسسات من الوصول إلى اقتصاديات الحجم وبالتالي تخفيض التكاليف إلى الحد الذي يجعلها تخترق الأسواق الدولية.

من جهة أخرى أشار ليندر إلى أن أكثر الأسواق الواعدة لاستقبال الصادرات تتمثل في الدول التي تتشابه فيما بينها من حيث مستويات الدخل والأذواق، ومن هنا تأتي عبارة تشابه التفضيلات ذلك أن الدول التي تتقارب فيها مستويات الدخل تتقارب فيها الأذواق، فكل بلد ينتج في الأساس لسوقه المحلية ولكن جزءاً من هذا الإنتاج سيصدر إلى دول أخرى حيث توجد أسواق مستقبلية لهذه المنتجات بسبب تشابه الأذواق. إن أحد المضامين الأساسية لهذه الفرضية يكمن في أن حجماً كبيراً من تجارة السلع المصنعة يجري بين بلدان متقاربة في مستويات دخولها وفي أنماط طلب مستهلكيها، ومن بين ما جاءت به هذه النظرية كذلك أن السلع الداخلة في عملية التبادل هي متشابهة إلا أنها تحمل بعض الاختلافات النوعية. وهذه المضامين تتناسب تماماً مع الواقع، ذلك أن الغالبية العظمى من تجارة السلع المصنعة تجري بين البلدان المرتفعة الدخل نسبياً.

وهذه النتائج حول أنماط التجارة الدولية تبدو مثيرة للجدل لأنها لا تتوافق مع نظرية HOS التي ترى أن التجارة تجري بين بلدان مختلفة في مواردها الإنتاجية وفي الأذواق. لأن هذه الاختلافات هي التي تقف وراء الفروق في الأسعار النسبية.

النظرية كغيرها من النظريات تمتلك عدداً من نقاط الضعف، فالعديد من الدول النامية تتشابه فيها قيمة الدخل الفردي ورغم ذلك لا تتاجر بكثافة فيما بينها وتفضل المتاجرة مع الدول المتطورة بشكل أكبر. علاوة على ذلك فبعض الدول المتطورة كاليابان والولايات المتحدة ورغم تقارب قيمة دخليهما الوطني، فإن حصة التدفقات التجارية للسلع المتنوعة غير كبيرة. كما أن العديد من الدراسات حول هذه النظرية بينت أن صحة هذه الأخيرة¹ مرتبطة بدرجة كبيرة بتوزيع الدخل داخل البلد الواحد. فكلما كان التوزيع أكثر متساوياً بين الطبقات المختلفة المكونة للمجتمع كان استخدام هذه النظرية أكثر صحة، وبما أن الفارق في مستويات الدخل بين مختلف الطبقات شاسع في معظم دول العالم فإن تطبيق هذه النظرية جد محدود.

¹ قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 51.

4- نظرية الطلب على التنوع

انطلاقاً من نظرية ليندر وكل ما نصت عليه، العديد من الاقتصاديين طوروا فكرة أن الطلب يلعب دور كبيراً جداً ومهم في التدفقات التجارية الدولية. فالانفتاح على التجارة العالمية جعل هناك العديد من التأثيرات على خصائص الطلب والمتمثلة فيما يلي¹:

- ✓ السماح لنمو العديد من المنتجات المتنوعة والتي هي متاحة للمستهلكين؛
- ✓ السماح بتشجيع اقتصاديات الحجم وذلك بسلسلة إنتاج أكثر توسعاً، وهذا ما يجعل الأسعار منخفضة؛
- ✓ مما أدى أيضاً إلى زيادة في منفعة المستهلكين.

ويعد B. Lassudrie- Duchêne من أهم مؤسسي هذه النظرية حيث يرى أن المنتجات المصنعة متنوعة من حيث النوعية الخاصة كذلك النوعية وغيرها، فإذا كان التبادل المزدوج يعتمد على منتجات متشابهة والتي ليست شديدة التطابق، فإن العلاقة الجوهرية سعر/ نوعية الخاصة بالمنتج ليست المحدد الوحيد للطلب، إذ تعد تلك جزء على حد سواء يؤثر إلى جانب الرغبة في التميز، هذه الرغبة في التنوع يمكن شرحها أكثر من أجل المنتجات الممتنعة والتي منها الاستهلاكية.

من أهم النتائج التي خلص إليها B. Lassudrie- Duchêne تتمثل في أن أي منتج قابل للتصدير (إذا مُتَّهِن بصفة واسعة في ذلك البلد) يثير الطلب على استيراد منتج مختلف "متنوع". فإذا من الضروري أن يكون بين بلدين لهما منتجات قابلة للتصدير والتي هي متشابهة التبادل المزدوج، ومنه فالاختلافات هي التي على مستواها التبادل. وعليه عندما يكون البلدين في حالة عرض تشكيلات مختلفة من حيث النوعية موافقة مع تفضيلات المستهلكين للبلدان الرفيعة، فالاثنين يستطيعان أن يتهيأ لمزايا نسبية غير ممتنعة خاصة بأنواع مختلفة لنفس المنتج.

التبادلات المزدوجة بمنتجات متشابهة تصبح إذا نتيجة التقاء الطلب على التنوع وعروض متنوعة مختلفة مركزة على منتجات متشابهة، وهذا الالتقاء يسمح على سبيل المثال للإيطاليين بالبيع في ألمانيا سيارات يرغبون فيها في هذا البلد لأجل نوعيتها الرياضية، بينما المستهلكين الإيطاليين يطلبون على السيارات الألمانية أو السويدية وهذا خصوصاً من أجل صلاحيتها.

¹ FIGLIUZZI A., Op.cit, p200.

المبحث الثاني: النظريات الجديدة للتجارة الدولية

استندت النظريات الكلاسيكية لتفسير قيام التجارة الدولية وطبيعة التخصص إلى مجموعة من الافتراضات من أبرزها انعدام اقتصاديات الحجم (أو ما تسمى الاقتصاديات السلمية)، لكن ماذا يحدث للإنتاج والتبادل في ظل وجود اقتصاديات الحجم وتزايد عائد الحجم، كذلك حالات التجارة الدولية في ظل كل من الاحتكار أو احتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية¹ التي لا يمكن شرح التجارة الدولية في ظلها باللجوء إلى النظريات الكلاسيكية. باعتبار أن هذه الأخيرة تفترض أن قواعدها لا تكون صحيحة إلا بوجود المنافسة الكاملة في السوق العالمية للسلع، لكن في عالمنا الاقتصادي المعاصر فإن حالة المنافسة الكاملة حالة شبه منعدمة والسوق العالمية تسودها أساسا حالة المنافسة غير الكاملة.

المطلب الأول: الجغرافيا والتجارة الدولية

خففت ثورة الاتصالات من حجم العوائق الجغرافية وقللت من أهمية المسافة، في الساتليت وخطايا التلفزيون والبريد الإلكتروني قللت تكاليف الاتصالات عبر المسافات مترامية الأطراف وسمحت للمؤسسات من تنسيق الإنتاج الذي يتوزع حول العالم. إن شرح هذه التطورات يفترض أحيانا دورا مهما للتركز الجغرافي للتكنولوجيا، ومن الواضح أن المسافة لا زالت مهمة لبعض الأشياء. فتركيب التكنولوجيا المتقدمة (High-tech) من الممكن أن يقع في أي مكان، لكن أغلبه لا يزال في وادي السيلكون فالي مثلا، وتركيز تصميم البرامج (Software) والتكنولوجيا الحيوية وصناعة السجاد وعدد من الصناعات الأخرى في بعض الأماكن تخبرنا بأن الجغرافيا والمسافة ليست تماما مسيطر عليها من خلال الاتصالات المتقدمة في الآونة الأخيرة، ففي الحقيقة أن هذه المؤسسات تريد توظيف تكاليف مرتفعة للمكان في وادي السيلكون.

ومن الواضح أيضا أن تركيز بعض المؤسسات في شكل التركيز أو التكتل الإقليمي لا زال قويا جدا بالرغم من تقدم الاتصالات والنقل، لكن عملها ليس واضحا كثيرا على التجارة وأنماط التجارة. فهناك رابطتين بين الجغرافيا والتجارة وهما كما يلي:

- الرابط الأول يتمثل في انخفاض عوائق التجارة، فهناك قوة مركزة لبعض الصناعات لإعادة تموقعها للحصول على ميزة التكاليف المنخفضة، نذكر على سبيل المثال استخدام المكسيك لمتطلبات المؤسسات المصنعة للسيارات فيها إذا ما أرادت بيعها هناك، لكن سوق السيارات في أمريكا الشمالية يكون أكثر تكاملا إذا فتحت المكسيك اقتصادها وبذلك يظهر نمط مختلف لإنتاج السيارات. وينظر صانعو السيارات الآن إلى القارة كاملة كسوق منفرد للإنتاج والبيع، والقرار

¹ MESSERLIN P. A., 1998, «Commerce internationale», éditions Presses Universitaires de France, p 244.

حول موقع الإنتاج وتدفق التجارة يتجاوب مع الطلب على التنوع للإنتاج وموقع الصناعات الموردة ونوعية البنية التحتية للنقل، وهذا بدلا من التجاوب للعقبات المفروضة من المكسيك والولايات المتحدة أو السياسات الكندية مثلا.

- الرابط الثاني بين التجارة والجغرافيا يحدثه التوزيع الجغرافي ويعطي ميزة نسبية للصناعة، فعندما ترتبط المؤسسة بالتجمع الصناعي قد تحصل على ميزة أكيدة لنفسها، لكن تنافسية المؤسسات الأخرى في هذا التجمع وأداء الصادرات قد تكسب ميزة تنافسية لجميع المنافسين الآخرين المحتملين، ومما يمنع تطور الصناعات المنافسة في الدول الأخرى. وفي هذه الحالة، فإن قبول المؤسسات بالتكتل (agglomeration) للتصدير بأسعار منخفضة يمنع التركيز المماثل من التطور في دول أخرى. والمستوردات الرخيصة تلغي تركيز المؤسسات الجديدة للدخول إلى السوق والتجارة تعلق باب التطور المحتمل، وسنرى الآلية التي تؤدي إلى تجمع الصناعة.

4- اقتصاديات الحجم الداخلية

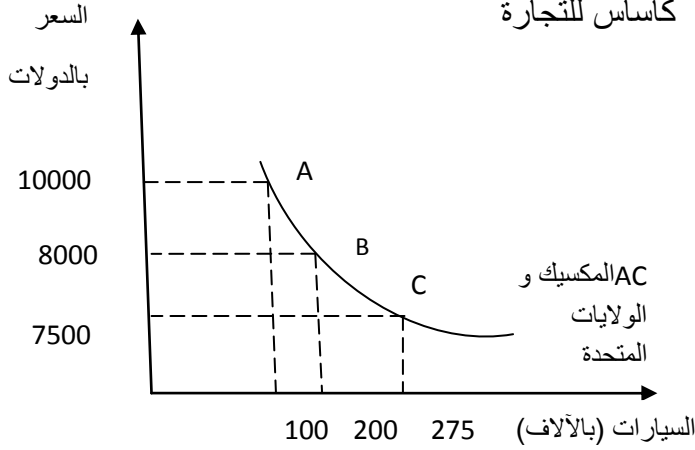
تعتمد اقتصاديات الحجم الداخلية على حجم المؤسسة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج نتيجة لعدة عوامل نذكر منها ما يلي:

- ❖ تقسيم أكبر للعمل؛
- ❖ انتشار التخصص؛
- ❖ إدخال وسائل إنتاجية متطورة؛
- ❖ إنتاج كميات كبيرة من التنوع؛
- ❖ الخصم نتيجة شراء كميات كبيرة من المدخلات¹.

نظرية اقتصاديات الحجم المتزايدة تؤكد على أن بلد ما يمكنه تطوير صناعته التي تحتوي على اقتصاديات حجم بإنتاج سلعة معينة بكميات كبيرة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الوحدة، ومن ثم تجارة تلك السلعة تكون منخفضة التكلفة في البلدان الأخرى؛ اقتصاديات الحجم تكون مماثلة لباقي السلع. ويمكن لجميع الشركاء التجاريين الاستفادة من اقتصاديات الحجم من خلال التخصص والتبادل.

¹ CARBAUGH R. J., Op.cit, p 87.

شكل 1-3 : اقتصاديات الحجم الداخلية كأساس للتجارة



المصدر: CARBAUGH R. J., Op.cit, p88

يوضح الشكل 1-3 تأثير اقتصاديات الحجم الداخلية على التجارة بافتراض أن مؤسسة السيارات في الولايات المتحدة ومؤسسة السيارات المكسيكية تستطيع بيع 100.000 سيارة في البلدين المعنيين، نفترض أيضا أن التكلفة الناتجة متطابقة ومتوسط التكلفة (AC) للمؤسستين طويلة الأجل هي نفسها. نلاحظ أن اقتصاديات الحجم الداخلية تؤدي إلى خفض التكاليف الوحديّة وهذا بإنتاج حوالي 275000 سيارة مقارنة بالإنتاج الأول.

فبافتراض أنه في بداية الأمر لا يوجد أي أساس للتجارة، وذلك لأن كل مؤسسة تحقق تكاليف إنتاج تقدر \$ 10.000 للسيارة الواحدة، وبافتراض أنه فيما بعد كان هناك ارتفاع في الدخل في الولايات المتحدة مما يؤدي إلى الطلب على 200.000 سيارة، في حين الطلب على السيارات المكسيكية لا يزال مستمرا، الطلب الكبير يسمح للمؤسسة الأمريكية بإنتاج المزيد من السيارات والاستفادة من اقتصاديات الحجم. يتجه منحنى تكاليف المؤسستين نحو الانخفاض حتى تصبح تكلفة الوحدة الواحدة من السيارات تساوي \$ 8000. فبمقارنة المؤسسة الأمريكية مع المؤسسة المكسيكية فالأولى يمكنها الإنتاج بتكاليف أقل، وبالتالي اقتصاديات الحجم تُوفر حوافز للتخصص الإنتاجي من خلال التكلفة. فبدلا من تصنيع وحدات قليلة فقط من الإنتاج المتعلق برغبات المستهلكين المحليين. البلد يتخصص في إنتاج كميات كبيرة من عدد محدود من المنتجات، فالتخصص في إنتاج عدد محدود من المنتجات يسمح بالاستفادة من إدارة أطول إنتاج والتي تؤدي إلى انخفاض متوسط التكاليف.

أحد الجوانب الأساسية لنظرية عائدات الحجم المتزايدة هو تأثير السوق المحلية، فلماذا تتخصص البلدان في إنتاج المنتج الذي لديها فيه طلب محلي كبير؟ فبواسطة تحديد موقع بالقرب من أكبر سوق، يُمكن لصناعة ما تخفيض تكاليف شحن هذه المنتجات لعملائها مع الأخذ أنها لا

تزال تستفيد من اقتصاديات الحجم. فعلى سبيل المثال تموقع مؤسسات السيارات في ألمانيا بدلا من فرنسا يرجع إلى أن الألمان مرجحة لشراء المزيد من السيارات فبهذه الطريقة يمكن للمؤسسات أن تنتج السيارات بتكلفة أقل ولا تضطر لدفع الكثير لشحنها إلى أكبر أسواقها.

5- اقتصاديات الحجم الخارجية External Economies of Scale

تطبق اقتصاديات الحجم لا يكون فقط على مستوى مؤسسة واحدة وهذا لمجموعة من الأسباب، ففي غالب الحالات يكون من تركيز الإنتاج في صناعة واحدة أو في أماكن قليلة وهذا ما يقلل من تكاليف الصناعة حتى ولو كانت صناعة مؤسسة واحدة في هذه الصناعة ولا تزال صغيرة. عندما تنطبق اقتصاديات الحجم على مستوى الصناعة وليس على مستوى مؤسسة واحدة هو ما يطلق عليه اقتصاديات الحجم الخارجية، يعود تحليل هذه الأخيرة إلى أكثر من قرن إلى الاقتصادي البريطاني ألفريد مارشال Alfred Marshal ، الذي كان قد أشار إلى ظاهرة المناطق الصناعية الخاضعة للتركز الصناعي في توزيعها والتي ليس من السهل تفسيرها بالموارد الطبيعية. وفي زمن مارشال اشتملت الأمثلة الأكثر شهرة على التركيز الصناعي مثل العنقود الصناعي لأدوات المائدة في شيفيلد (The Cluster Of Cutlery Manufacturers In Sheffield) والعنقود الصناعي لمؤسسات الجوارب في نورثامبتون (The Cluster Of Hosiery Firms In Northampton).

هناك أمثلة كثيرة حديثة¹ من الصناعات التي تبرز من خلالها اقتصاديات الحجم الخارجية كثيرا، ففي الولايات المتحدة هذه الأمثلة تشمل صناعة أشباه الموصلات التي تتركز في وادي السيلكون فالي الشهير في كاليفورنيا (California's famous silicon valley) وصناعة الترفيه المتركزة في هوليوود Hollywood، فقد لعبت اقتصاديات الحجم الخارجية دوراً رئيسياً في ظهور الهند كمصدر رئيسي لخدمات المعلومات على سبيل المثال.

وتعد ظاهرة التركيز الجغرافي للصناعات ظاهرة ليست جديدة وعالية التكنولوجيا، كبروز ديترويت في القرن العشرين كمركز لإنتاج السيارات وهذا قبل أن تصبح مركزاً جغرافياً لمنتجات الصلب ومؤسسة النسيج ومصنعي الخزف ومزودي الخدمات المالية وغيرها من الأنشطة الاقتصادية. ففي بعض الأحيان عنصر الدافعية خلف التكتل كان من أجل التزود الكبير بالمواد الخام، لكن في حالات أخرى يمنح التركيز الجغرافي ميزة للمؤسسة الصناعية من خلال آلية اقتصاديات الحجم الخارجية.

¹ KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M. J., 2011, « International Economics Theory & Policy », 9th ed. éditions The Pearson series in economics, p140.

إن الاختلاف ما بين اقتصاديات الحجم الخارجية واقتصاديات الحجم الداخلية هو ميزة الحجم الكبير، فهذا الأخير لا ينطبق على المؤسسة بل ينطبق على الصناعة كلها. فعندما تتوفر الاقتصاديات الحجم الخارجية، تخلق الصناعة الكبيرة ميزة للمؤسسات الفردية، لكن المؤسسات نفسها إذا ما لم يكن لديها حافز لتنمو وتصبح كبيرة يمكن أن تؤثر على الأسواق. قد تحدث اقتصاديات الحجم الخارجية بطريقة أو بأكثر، أو لا إذا أنتجت المؤسسات في الإقليم نفس المنتجات قد تفشي المعرفة التي تساعد جميع المؤسسات من أن تتابع أحدث التكنولوجيا وتطورات الأبحاث، ويشجع القرب الطبيعي تقريبا من إقضاء المعرفة لأنه يُنشئ فرص عدة لتبادل المعلومات من خلال شبكات الأفراد الرسمية وغير الرسمية (فمساهمة الصناعات الإقليمية يمكن أن تكون مهمة وهذا من خلال فريق كرة القدم والمساجد والنوادي وغيرها من المنظمات المدنية التي يمكن أن تجمع الأفراد الذين يعملون في مؤسسات مختلفة). ونشر المعرفة يعد مهما في حدود المصانع التي تخضع لتغيير تكنولوجي سريع، ويُظهر هذا حساسية كبيرة للاتصال وجها لوجه الأمر الذي يَضعف بالمسافة الجغرافية.

الشكل الثاني لاقتصاديات الحجم الخارجية يحدث عندما يتجمع عدد كبير من المنتجين في مكان واحد، مساعدين في إنشاء سوق عمل كبير بمهارات متخصصة، هذا ما يجعل هناك انخفاض في تكاليف البحث للمؤسسة وعرض أفضل للمهارات المتاحة، وهذا أمر مهم بالنسبة للصناعة التي تتطلب تقنية عالية أو مهارة نادرة.

الميزة الثالثة المحتملة للمسافة الجغرافية الكبيرة¹ هي أنها بإمكانها الاقتراب من شبكة مزودي المدخلات، حيث يفضل مصنعي المدخلات الوسيطة موقعا قرب السوق لمنتجاتهم مما يؤدي إلى انخفاض في تكاليف النقل ويجعلهم بوضع أفضل. فقرب المؤسسات المزودة في قطاع التكنولوجيا المتقدمة سينخفض تكلفة المنتجين المتخصصين في المدخلات ويخلقوا خياراً واسعاً وعميقاً لمدخلات السلع والخدمات، جميع هذه المؤثرات تخفض تكاليف المنتجين. فالرابط بين المنتجين يعود إلى مزودهم الأمر الذي يمكن أن يحدث كذلك في اتجاه آخر، وإذا كانت مسافة الصناعة المنتجة للسلع الوسيطة أو الخدمات تجذب المؤسسات التي تستخدم منتجاتها في صنع السلع النهائية أو الخدمات فإن هذا يعطي المؤسسات معلومات إضافية حول سوقهم وقد يقود إلى تعاون وثيق بين المزود والمشتري للمدخلات الوسيطة.

¹ خالد محمد السواعي، 2010، « التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها»، عالم الكتاب الحديث، الأردن، ص 227.

6- اقتصاديات الحجم الخارجية الديناميكية والتخصص

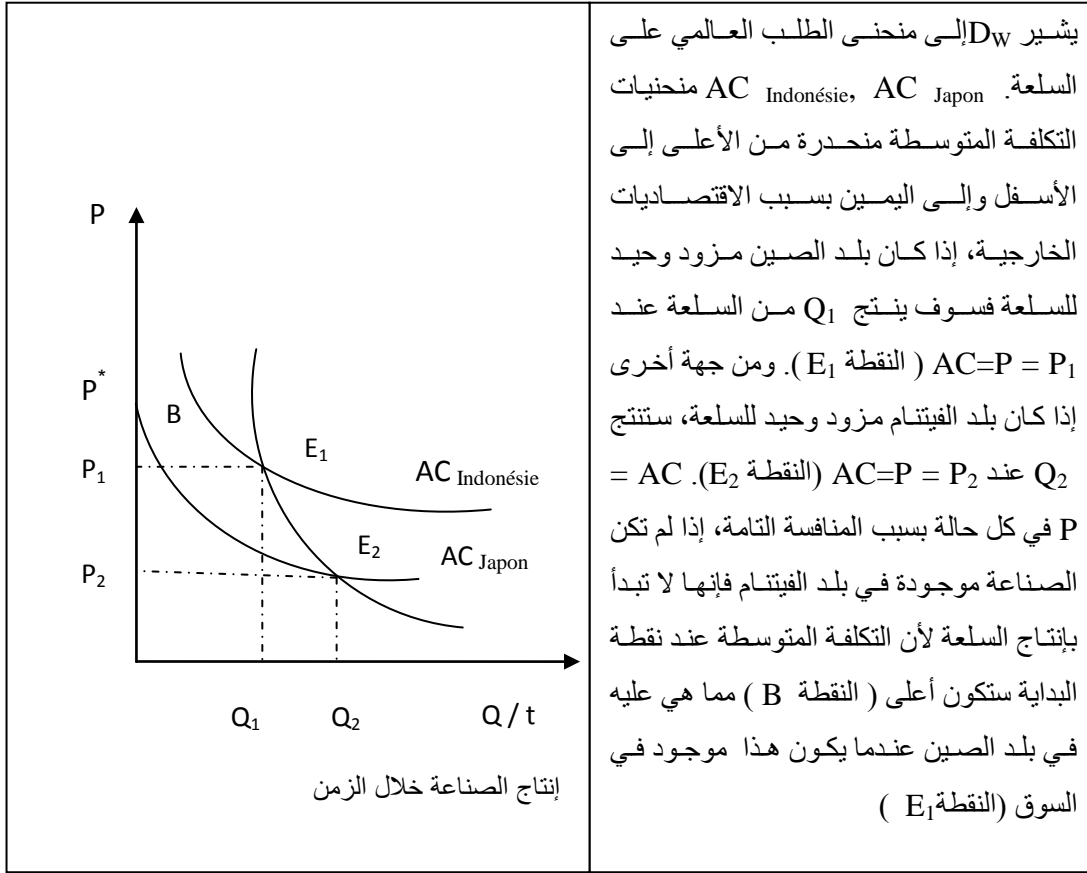
1-3 اقتصاديات الحجم الخارجية والتخصص:

إن توسع صناعة ما يؤدي إلى تخفيض كلفة الإنتاج في كل مؤسسة وهو ما يُعرف باقتصاديات الحجم الخارجية ، وهو ما يميز هذه الأخيرة عن الاقتصاديات الداخلية؛ أو يمكن التعبير عنها على أنها زيادة عوائد الحجم نتيجة تخفيض العمل والخدمات الأخرى، الذي يؤدي إلى إنتاجية مرتفعة ومتوسط كلفة أقل لجميع المؤسسات في الصناعة، فعلى سبيل المثال اقتصاديات الحجم الخارجية هذه هي سبب تمسك العديد من مؤسسات التجمع في وادي السيلكون في كاليفورنيا والمؤسسات المالية والبنوك المتركزة في مدينة نيويورك.

تعتمد اقتصاديات الحجم الخارجية على التوسع في عدد المؤسسات في الصناعة بدلا من حجم المؤسسات الفردية والتي هي موجودة في حالة المنافسة التامة. ففي حالة اقتصاديات الحجم الخارجية تتمتع المؤسسات بتكلفة متوسطة منخفضة للإنتاج لأن الصناعة هي كبيرة جدا وليس المؤسسة وذلك بالاقتصاديات أو زيادة عوائد الحجم، ومن جهة أخرى التوسع في حجم إحدى أو القليل من المؤسسات في الصناعة يؤدي إلى الاحتكار أو احتكار القلة وبالتالي فشل وانهيار المنافسة التامة.

وفيما يخص تأثير اقتصاديات الحجم الخارجية على نمط التجارة الدولية، فنجد أن البلد الذي صناعته كبيرة لديه كلفة متوسطة منخفضة للإنتاج (أعظم اقتصاديات حجم خارجية) وبالتالي يكون مُصدر للسلع. كما أن الصناعة القائمة التي تنمو بمعدل أكبر في إحدى البلدان مقارنة بأخرى تكتسب ميزة التكلفة بصفة أكبر من الأخرى خلال الزمن.

الشكل 1-4: اقتصاديات الحجم الخارجية والتخصص



المصدر: KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M. J., Op.cit, p 146 بتصرف

بغرض التعرض لأهمية إقتصاديات الحجم الخارجية سيتم الإستعانة بالمثال المتعلق ببلدي اليابان واندونيسيا حيث D_W : يمثل منحنى الطلب العالمي على السلعة التي يمكن إنتاجها من طرف بلد أندونيسيا (Indonésie) والتي لها منحنى تكلفة متوسطة $AC_{\text{Indonésie}}$ ، أو تنتج من قبل بلد اليابان (Japon) والتي منحنى تكلفتها المتوسطة AC_{Japon} ، التكلفة المتوسطة لإنتاج السلعة هو أقل للصناعة التي إنتاجها أكبر من كل بلد بسبب الاقتصاديات الخارجية. وتؤدي المنافسة بين المؤسسات في الصناعة إلى أن يساوي السعر P كلفة الإنتاج المتوسطة AC في البلد.

بافتراض أن بسبب بعض الحوادث التاريخية أو لأي سبب أن الصناعة هي موجودة في بلد اندونيسيا فقط وغير موجودة في بلد اليابان، سيعرض بلد اندونيسيا في السوق العالمي الكمية Q_1 وحدة وهذا عند $AC=P=P_1$ (النقطة E_1)، و سيعرض بلد اليابان الكمية Q_2 وحدة من السلعة عندما $AC=P=P_2$ (النقطة E_2) هذا في حالة وجود بلد اندونيسيا في السوق وعدم دخول بلد اليابان إليه. فإذا أراد بلد اليابان الدخول إلى السوق لإنتاج السلعة ستكون التكلفة $AC=P^*$ عند (النقطة B) حيث أن هذه النقطة هي أعلى من سعر سلعة بلد اندونيسيا الموجودة في السوق (والتي هي

معروضة في السوق العالمي)، ولهذا فإن بلد اليابان سوف لا ينتج هذه السلعة. فعند ارتفاع الاقتصاديات الخارجية لا يحدد نمط التجارة على أساس التكلفة المتوسطة المنخفضة الحقيقية أو المحتملة.

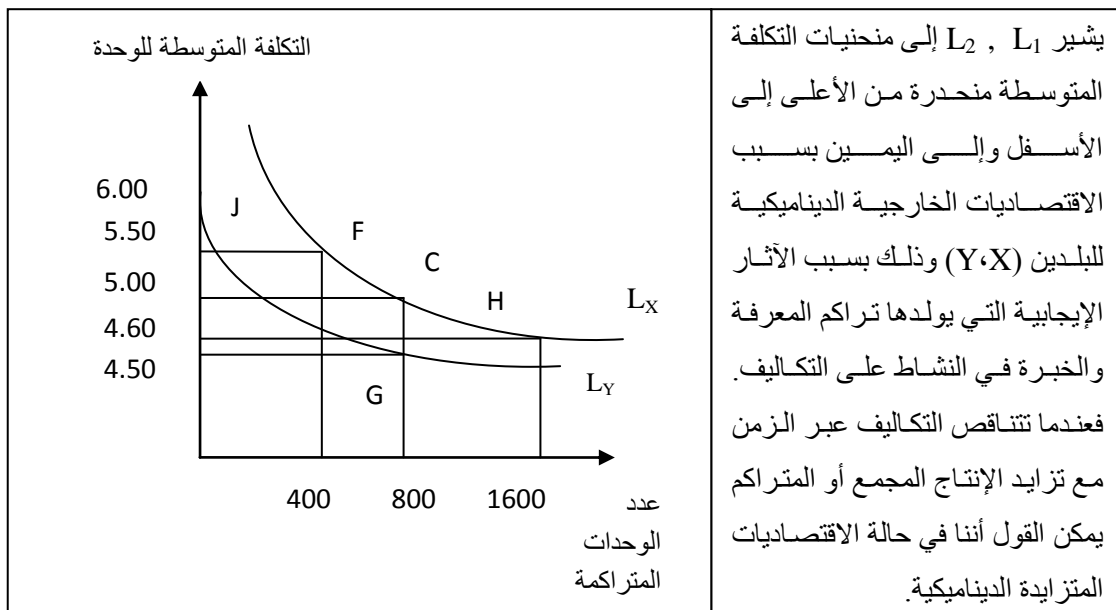
فاقتصاديات الحجم الخارجية تُولي أهمية كبيرة للأحداث التاريخية لتحديد أي سلعة سيتم إنتاجها من قبل أي بلد، كما أنها تسمح لهياكل قائمة عن التخصص بالبقاء. يمكن القول أخيراً أن التجارة الدولية التي تعتمد على اقتصاديات الحجم الخارجية يكون لها آثار غامضة على رفاهية البلدان من تلك الآثار القائمة على المزايا النسبية أو تلك القائمة على اقتصاديات الحجم الداخلية.

2-3 اقتصاديات الحجم الخارجية الديناميكية

يكون هناك اقتصاديات حجم خارجية حركية "ديناميكية" عندما تكتسب المؤسسة الخبرة في الإنتاج ستطور إنتاجها أو طرق الإنتاج وكغيرها من المؤسسات ستحاكي مخترعات المؤسسات الأخرى، وستخفض تكلفة الإنتاج المتوسطة للصناعة ككل؛ فالانخفاض في تكلفة الإنتاج المتوسطة بالنسبة للإنتاج التراكمي يزيد من معرفة الصناعة "أو المؤسسة" التراكمية خلال الزمن. اقتصاديات الحجم الخارجية البسيطة تظهر عندما يزيد ناتج الصناعة خلال الزمن أما الاقتصاديات الخارجية الديناميكية تظهر كزيادة لتراكم ناتج الصناعة وتراكم معرفة المؤسسات خلال الزمن.

يمكن عرض الاقتصاديات الخارجية الديناميكية برسم منحى التعلم.

الشكل 1-5: منحى التعلم



المصدر: .: SALVATORE D., Op.cit, p 227 بتصرف

يُظهر منحنى التعلم الدرجة من خلال انخفاض التكلفة المتوسطة للإنتاج عندما يزداد ناتج الصناعة خلال الزمن، وهو ما تم توضيحه بيانياً من خلال الشكل (1-5)؛ حيث L_X يمثل منحنى التعلم للبلد (X) والذي لعب دوراً رائداً في الصناعة، و L_Y هو منحنى التعلم للبلد (Y) التي لها تكاليف عوامل الإنتاج الأضعف (أجور منخفضة مثلاً) ولكن تجربة أقل في عملية الإنتاج.

إن تكلفة الإنتاج المتوسطة في البلد (X) هي \$ 5.50 لكل وحدة عندما تنتج 400 وحدة (النقطة F على المنحنى L_X) و \$ 5.00 لكل وحدة عندما تضاعف الناتج التراكمي إلى 800 وحدة (النقطة C على المنحنى L_X)، و \$ 4.6 لكل وحدة عندما تضاعف الناتج التراكمي مرة أخرى إلى 1600 وحدة (النقطة H على نفس المنحنى). وكما يُظهره الشكل (1-5) البلد (Y) يمكنه إنتاج 800 وحدة من الإنتاج عند تكلفة \$ 4.5 لكل وحدة (النقطة G على المنحنى L_Y) حيث أنها تواجه عندما تبتدئ الإنتاج تكلفة عالية \$ 6.00 لكل وحدة (النقطة J على المنحنى L_Y)، ربما لا تدخل إلى السوق. الطريقة الوحيدة للبلد (Y) للدخول إلى السوق هو أن تمنح حكومتها حماية للتجارة أو دعم للصناعة لفترة مؤقتة حتى تنمو وتتراكم المعرفة وهذا ما يسمى حماية الصناعة الناشئة، وحتى تحمل الصناعة لتنمو إلى أن تصبح راشدة وقادرة على المنافسة الحرة في السوق العالمي خلال فترة محدودة من الزمن.

المطلب الثاني: نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية

هناك جزء كبير من الإنتاج في الاقتصاديات الحالية يقوم على أساس ما تنتجه المؤسسات من منتجات متنوعة ومتميزة، وهذا التمايز يكون من حيث (الشكل، النوعية، التصاميم، المواد المستعملة في الإنتاج....)، وكنتيجة لذلك فإن جزءاً كبيراً من التجارة الدولية هي تجارة بين منتجات تنتمي لنفس الفرع أو الصناعة. فالمنافسة الدولية تدفع العديد من المؤسسات إلى إنتاج عدد محدود من الأصناف والأنواع المختلفة من نفس المنتج وهذا من أجل الاستفادة من اقتصاديات الحجم مما يؤدي إلى انخفاض في التكلفة الحدية، ويقوم البلد باستيراد الأصناف والأنواع المختلفة الأخرى من المنتج من البلدان الأخرى. فمن الملاحظ أن هناك علاقة وطيدة بين المنتجات المتنوعة واقتصاديات الحجم.

في كتاب أصدر من قبل شامبرلين Edward Chamberlin سنة 1933¹ تحت عنوان نظرية المنافسة الاحتكارية " Theorie Of Monopolistic Competition " منذ إصدار ذلك الكتاب أصبح موضوع تنويع المنتجات سريع الانتشار والتعميم مما جعله يدمج في تحليل الأسواق.

تقوم هذه النظرية على أساس أن السلع تشترك في الخواص الرئيسية فقد تختلف في اللون، الحجم، الشكل،.... إلخ، وبالتالي فإن هذا الاختلاف والتباين يخلق تنوعا في أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم. وقد اعتمدت هذه النظرية على فروض أهمها:

- افتراض تجانس المستهلكين، أي أن جميع المستهلكين يملكون تفضيلات متطابقة، وكأنهم مستهلك واحد يقوم باستهلاك كل النوعيات المعروضة؛
- حرية دخول المؤسسات التي تهتم بعرض علامات تجارية جديدة.

تنوع المنتجات حسب Edward Chamberlin يوصف بأنه تنوع عمودي وهذا إذا كان يركز على نوعية المنتج، وقد تمت معالجة أخرى لإشكالية تنويع المنتجات بعد أربع سنوات عقب تحليل شامبرلين الذي أقيم من قبل Harold Hotelling، من خلال هذا الأخير تم التعرّيج على تنويع آخر يوصف بأنه تنويع أفقي من خلاله تم التركيز على خصائص ومميزات السلعة. عرف التنويعان " العمودي والأفقي " توسيعا نظريا كبيرا في مجال دراسة التجارة الدولية.

3- التنويع العمودي

يمكن للمستهلكين المفاضلة بين سلعتين مختلفتين وهذا حسب التحليل المقدم من قبل Edward Chamberlin في إطار المنافسة الاحتكارية وذلك إما لأهداف شخصية أو لأهداف موضوعية. إن اختلاف طريقة استقبال الزبائن من بائع إلى آخر والاهتمام بشروط الدفع والتسليم كانت من أهم الأهداف الشخصية ، أما الأهداف الموضوعية فتجسدت في الاختلافات الفيزيائية ما بين السلع التي يقدمها البائعون. وفي كلا الحالتين الأثر متساوي في إطار المنافسة الاحتكارية، فالنوعية تمنح لصاحبها مركزا احتكاريا عندما تباع إلى زبائن لا يرغبون في شراء نوعيات أخرى ولكن هذا الاحتكار محدود بوجود سلع بديلة.

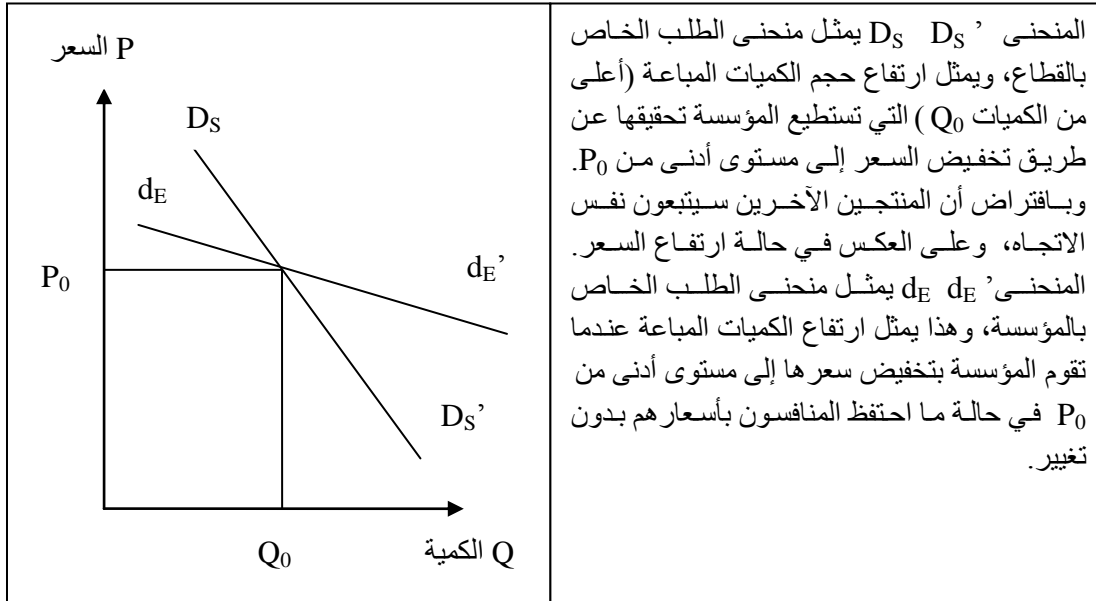
¹ ROTHSCHILD R., «The Theory of Monopolistic Competition:E.H. Chamberlin's Influence on Industrial Organisation Theory over Sixty Years», Journal of Economic Studies 14,1, PP 34 – 54.

3-1 التنويع العمودي حسب Edward Chamberlin

أصل التحليل يعود إلى العمل المقدم من قبل Edward Chamberlin سنة 1921¹ وهذا أثناء دراسته للنقاش الدائر حول تطبيق التعريفات على النقل بالسكك الحديدية للسلع ثقيلة الوزن، يحتوي هذا العمل على تحليل خاص بالمنتجات المتجانسة. وقد قدم هذا التحليل قبل ذلك من قبل بعض الكتاب الفرنسيين مثل Jules Dupuis وبعد ذلك تم تناوله كذلك من قبل Léon Walras الذي قدم الكثير من الأمثلة في درسه الواحد والأربعون المتعلق بعناصر الاقتصاد السياسي.

حلل شامبرلين سوق المنافسة الاحتكارية على أساس أن المؤسسات ستواجه نوعين من منحنيات الطلب، فالمنحنى الأول يمثل مجموع المؤسسات التي تنتمي إلى مجموعة واحدة أي المؤسسات التي تقوم بإنتاج منتجات قابلة للإحلال فيما بينها، أما المنحنى الثاني فيمثل منحنى الطلب للسوق وهذا من أجل منتج لمؤسسة معطاة. المنحنيان يتميزان بانحدار سالب ولكنهما يتقاطعان وهذا بسبب اختلاف هذا الانحدار، يمكن توضيح هاذين المنحنيين من خلال الشكل 6-1 الموالي.

الشكل 6-1 منحنيات الطلب حسب Edward Chamberlin



المصدر : RAINELLI M., Op.cit, p 47

¹ RAINELLI M., 1997, «La nouvelle théorie du commerce international», Éditions la Découverte & Syros, Paris, p 46.

وستكون أرباحها مساوية للمساحة $CBAP_0$ والربح المتوسط يقدر بالفرق بين السعر والتكلفة المتوسطة مضروبة في الكمية المباعة.

كل مؤسسة تعمل في عزلة تامة عن المؤسسات الأخرى ترى أنها تستطيع الرفع من أرباحها بتخفيض السعر لأن منافسيها لا يقومون بنفس العمل (عدد المؤسسات كبير بما فيه الكفاية وهذا ما يجعل عدم تأثير حصصها السوقية بصورة معتبرة) وعليه فإن كل مؤسسة تعتبر نفسها موجودة على مستوى المنحنى $d_E d_E'$. لكن بما أن كل المؤسسات لهم نفس التفكير فالمنحنى الأحسن هو المنحنى $D_S D_S'$ ، إذن سيخفض السعر إلى مستوى P_1 " الذي يوافق النقطة E في الشكل " والتي هي عبارة عن تقاطع المنحنى $D_S D_S'$ مع المنحنى CMLT، عند هذه النقطة يمر منحنى طلب آخر $d_E^* d_E^*$ موازي لمنحنى الطلب $d_E d_E'$ ومماسي لمنحنى التكلفة المتوسطة على المدى الطويل. إذن النقطة E الموافقة للثنائية سعر كمية (P_1, Q_1) هي نقطة التوازن حيث أنه لو تم تخفيض السعر " أي أقل من P_1 " فستعرض المؤسسة إلى خسائر.

4-1 نموذج Edward Chamberlin الجديد

نموذج Edward Chamberlin الجديد قدم في بادئ الأمر من قبل Avinash Dixit و Joseph Stiglitz وهذا سنة 1977، وقام بتطويره فيما بعد Paul Krugman سنة 1979، ومن الممكن تقديم العناصر الأساسية لهذا النموذج بطريقة جبرية وهذا من خلال ما قدمه Krugman في 1989. باعتبار أن المستهلكون يملكون ذوق من أجل التنوع، الذي يقود المؤسسة إلى تعظيم أرباحها بإنتاج تشكيلات غير موجودة في السوق من قبل، وعليه فالسوق تتوفر على عدد كبير N من المنتجات المتنوعة، ومن جهة أخرى عامل إنتاج وحيد مستعمل وهو العمل. وعلية يمكن صياغة ذوق المستهلكين من أجل التنوع في شكل دالة المنفعة الموضحة في المعادلة (1) والتي تتطلب الكميات المستهلكة للمنتجات المختلفة (i) ، ومعامل θ يقيس درجة الإحلال بين السلع، فإذا كان للمستهلك الاختيار بين سلتين من السلع (باعتبار أن كلاهما متساويان) فسيختار السلعة التي تتكون من أكثر عدد من المنتجات وهذا لمنحها له منفعة عظمى. وعليه فالتنوع هو الذي يبحث عنه المستهلكين.

$$U (C_1, \dots, C_N) = \sum_{i=1}^N C_i^\theta \dots \dots \dots (1)$$

التكلفة الإجمالية للمنتجين تتمثل في كمية العمل L_i اللازمة من أجل إنتاج الكمية المتغيرة Q_i للسلعة، بالإضافة إلى التكلفة الحدية B والتكلفة الثابتة α والتي تم تجسيدها من خلال المعادلة (2):

$$L_i = \alpha + B Q_i \quad \alpha, B > 0 \dots\dots\dots(2)$$

وجود اقتصاديات الحجم في النموذج يتضح بإدخال التكلفة الثابتة α (التكلفة المتوسطة تنخفض إذا زادت الكميات المنتجة) وهي تحصر عدد المنتوجات المنوعة (تشكيلات المنتج) في البلد.

وصياغة فرضية التشغيل الكامل مبينة في المعادلة (3)، حيث n تمثل عدد السلع المنتجة فعلا.

$$L = \sum_{i=1}^n L_i = \sum_{i=1}^n (\alpha + B Q_i) \dots\dots\dots(3)$$

في سنة 1988 طرح Siroën¹ تحليلا موسعا للنموذج ، ومن خلاله من أجل حل النموذج يجب تعظيم منفعة المستهلكين تحت قيد الميزانية وهذا ما يُعطي إستهلاكاتهم (C_i) ، وتعظيم الأرباح من قبل المؤسسات التي هي في حالة احتكار من أجل نوعية معطاة، لأن هناك الكثير من الأنواع الممكنة مقارنة بالأنواع المنتجة فعلا، تعود هته الأخيرة إلى تحديد السعر. فإذا كان السعر معروف فإنه من الممكن تحديد n عدد المنتوجات المعروضة فعلا، وعليه يمكن كذلك تحديد عدد المؤسسات. مع العلم أنه في حالة التوازن الأرباح منعدمة، وهذا لوجود حرية دخول منافسين جدد في القطاع.

هذا النموذج يعطي المعالم الكبرى للسوق في حالة ما كان الاقتصاد مغلق، يبقى النظر في تطبيق الانفتاح على التبادلات الدولية.

افترض فيما بعد أن هناك اقتصاد بلدين، اقتصاد محلي يتميز بقوة عمل L واقتصاد أجنبي يتميز بقوة عمل L^* . هاذين الاقصاديين متشابهين باستثناء خاصية الحجم (يترجم بالاختلاف في حجم قوة العمل)، الاقتصاد المحلي ينتج n سلعة والاقتصاد الأجنبي ينتج n^* سلعة الاختلاف في حجم الدول لا يؤدي إلى ارتفاع كميات السلع المنتجة ولكن إلى تزايد عددها، بسبب العلاقة (1). ومن خلال افتراضه أن البلدين يتاجران في غياب تكاليف النقل وغياب القيود على التبادلات، فتعادل الأجر يجعل من الممكن اعتبار البلدين كبلد واحد مُخصص بقوة عمل $L + L^*$ ، والمؤسسات ليست في حالة منافسة على مستوى السوق الأكثر امتدادا مقارنة بسابقتها (كل من السلعتين n و n^* ليست منتجة إلا من قبل مؤسسة واحدة وهذا ما يجعلها كبلد واحد). ليتوصل إلى أنه يوجد تخصص دولي لكل بلد من البلدين في إنتاج تشكيلة مختلفة من السلع، وذلك لأن المستهلكون يملكون ذوق من أجل التنوع، وعليه وجود تجارة داخل الفروع.

¹ RAINELLI M., Op.cit, p 49.

إن أهم الملاحظات المقدمة للنموذج تلك التي أشار إليها Paul Krugman¹، وهي كالآتي:

- ❖ النموذج يجعل طبيعة التجارة الدولية غير محددة بدقة لعدم تحديد ما هي السلعة المنتجة وفي أي بلد؛
- ❖ حجم التجارة محدود، فكل فرد ينفق جزء $(n + n^*) / n$ من دخله على السلع المحلية و $(n + n^*) / n^*$ على السلع الأجنبية. الدخل الإجمالي هو WL للبلد المحلي و WL^* للبلد الأجنبي، قيمة الواردات للبلد المحلي يساوي $(L + L^*) / WL^*$ وهي نفس الحالة للبلد الأجنبي؛
- ❖ التجارة الدولية تحسن رفاهية المستهلكين للبلدين، لأن اختياراتهما تتضمن عدد أكبر من السلع.

فعلى الرغم من أن هذا النموذج أشار إلى أهمية تناقص التكلفة وتنوع المنتوجات كشرط أساسية مفسرة لقيام التجارة الدولية بين الدول، إلا أنه يفترض تجانس الأدوات وهذا مخالف للواقع، فكل مستهلك له تفضيله الخاص، ويفسر هذا النموذج بأن تنوع المنتوجات والعلامات التجارية من سلعة معينة، سيؤدي إلى رفاهية المستهلك.

4- التنوع الأفقي

من بين أهم النماذج التي تم التطرق إليها نموذج شامبرلين، فيه افترض أن هناك تجانس أو تشابه في أذواق المستهلكين، وهذا مخالف للواقع، والذي اعتبر أن تحليله هو توسيع لشكل من أشكال تنوع المنتوجات. ومن بين أهم النماذج التي تطرقت إلى التنوع الأفقي نموذج هوتلينج Hotelling، الذي قام بالاهتمام في بداية الأمر بمسألة مختلفة عن تلك المعالجة من قبل Edward Chamberlin، حيث كان مهتما بالتوطين المكاني للمؤسسات على مستوى السوق.

1-2 نموذج هوتلينج Hotelling

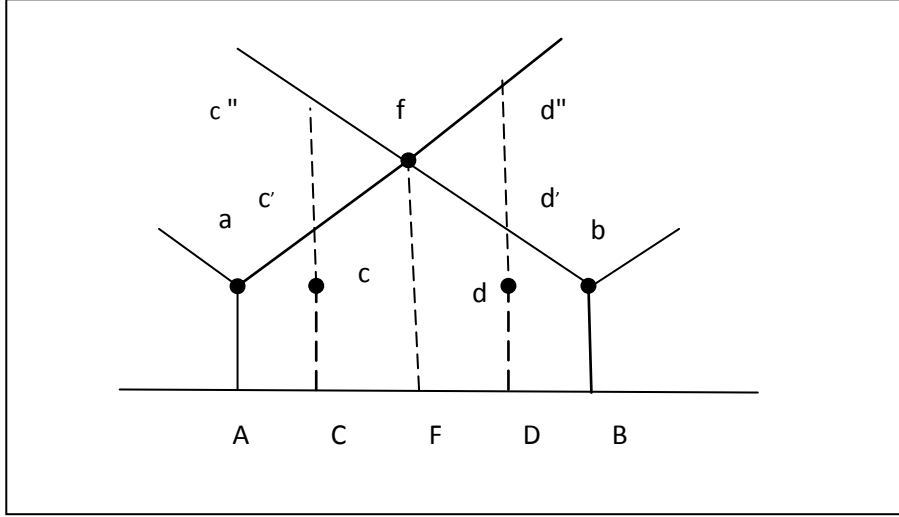
يعتبر تحليل Hotelling من أبسط النماذج التي تفسر مشكلات التداخل والتوزيع الجغرافي، حيث يقوم هذا التحليل على مجموعة من الافتراضات نذكر منها:

- توزع المستهلكون للسلعة على مستوى المكان بصورة متساوية (أي أنهم لا يتركزون في مكان واحد أو أماكن معينة)؛

¹ RAINELLI M., Op.cit, p 50.

- الطالب على السلعتين غير مرن بحيث يشتري كل مستهلك وحدة واحدة من السلعتين في كل مرة؛
- يستطيع المنتج تلبية كل حاجيات السوق إذا سمح له ذلك.

الشكل 8-1: التركيز على حسب نموذج Hotelling



المصدر : MESSERLIN P. A., Op.cit, p 268.

يسمح لنا الشكل 8-1 تحليل هذا النموذج من خلال مثال كلاسيكي بسيط مرتبط بنموذج Hotelling، وهذا في منطقة ساحلية " شاطئ " حيث يعمل هناك موزعان الأكلات الخفيفة (بافتراض أن هته الأكلات الخفيفة تباع في شاحنات). يتركب السعر المدفوع من أجل وحدة واحدة من المنتج من سعر المنتج A_a (وهذا بالنسبة للموزع A) ، B_b (بالنسبة للموزع B) وتكلفة نقل هذا من أجل وصول المشتريين إلى مكان بيع الأكلات الخفيفة التي هي مرتبطة بالمسافة المقطوعة. فمن أجل الوصول إلى الموزع A تكلفة النقل منعمة وهذا بالنسبة للمستهلكين القريبين منه، تكلفة النقل تساوي cc' بالنسبة للمستهلكين المتوقعين في C، و dd'' من أجل المستهلكين المتوقعين في D (هذا دائما من أجل الاقتناء من الموزع A). أما من أجل الموزع B تكاليف النقل للمستهلكين المتوقعين في C تقدر بـ cc'' و dd' بالنسبة للمستهلكين المتوقعين في D.

تكاليف النقل لها تأثير مهم، مما يجعل تقسيم آخر للسوق¹ بين الموزعين، ففي حالة زيادة كل من سعر المنتج وتكلفة النقل، كل المستهلكين المتوقعين على يسار F من الواضح أن يتوجهوا إلى الموزع A وكل المستهلكين المتوقعين على يمين F يتوجهوا إلى الموزع B.

¹ بتصرف MESSERLIN P. A., Op.cit, p 268.

فمن أجل استحواذ أحد الموزعين على مستهلكين على حساب منافسه، الموزع A يمكن له أن يتموقع في مركز الشاطئ " بالقرب من F " هذا من أجل التأثير على تنقل A_a ، وكنتيجة حدود السوق F_f تنتقل إلى اليمين. وبالمقابل الموزع B بدون شك لا يتركه يفعل ذلك، فينتقل هو كذلك ليتمركز متجها نحو مركز الشاطئ. لكن النتيجة الأكثر أهمية لهته التحركات هي أن سوق المنتج على الشاطئ انقسم إلى قسمين، فالموزع A يضمن إخلاص زبائنه المتموقعين يسار مركزه النهائي (الزبائن عليهم دفع سعر نقل أكثر ارتفاعا من الحالة الأولى)، كما وأن الموزع B يضمن إخلاص زبائنه المتموقعين يمين مركزه النهائي. ويعتبر هنا مركز الشاطئ وضعا توازنيا، لأنه لا أحد منهما يمكنه أن يزيد ربحه إذا غير ذلك الموقع.

من بين الانتقادات التي ذُكرت في هذا النموذج أن هذا التحليل جيد وصحيح حسب الفرضيات التي اعتمد عليها، ولكنها مقيدة جدا مما يجعل النموذج يبتعد نوعا ما عن الواقع كافتراض قلة مرونة الطلب وعن مبادلات المنتج يتأثر المنتجين بتأثر المنتجين الآخرين بسلوكهم وقراراتهم، هذين الافتراضين مقيدين بدرجة كبيرة. التوقع يعتمد على عكس الفرضيات السابقة، أي طلب مرن ومنحنى تكاليف حدية موجبة الانحدار وتكاليف نقل مرتفعة وكل منتج يتخذ قراراته بناء على قرارات منافسيه.

اهتم نموذج Hotelling بمجال التوطن المكاني البحت للمؤسسات، ليتم توسيع النموذج فيما بعد إلى مجال تنويع المنتوجات، وحل ذلك النموذج يسمح بشرح لماذا تختار المؤسسات إنتاج سلعة موجودة في سوق معين من بين تشكيلة المنتوجات التي يمكن أن تعرض على مستوى السوق. فهنا لا يتم التوطن على مستوى المكان ولكن في مجموعة من الأصناف الكامنة لسلعة معطاة.

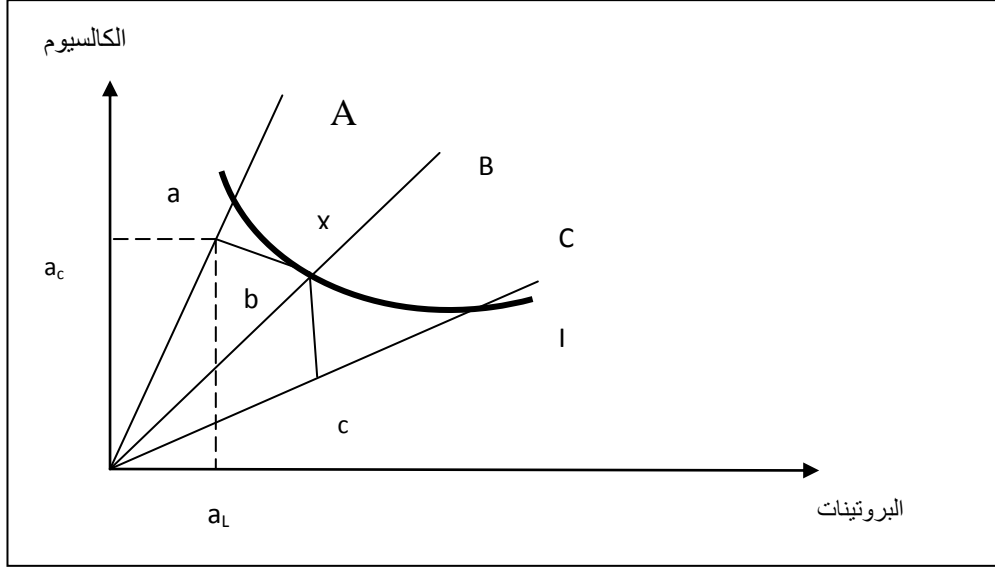
2-2 نموذج Hotelling الجديد

طرح نموذج Hotelling الجديد ضمن الأعمال التي قدمت من قبل Kelvin Lancaster، حيث قام منذ سنة 1966 بتطوير ما أصبح يطلق عليه (النظرية الجديدة للمستهلك)¹ وهذا في أعماله سنة 1979. فحسب Lancaster المستهلك لا يطلب سلعا ولكن الخصائص التي تعرضها بدرجات مختلفة في السلع، فعلى سبيل المثال المستهلك لا يطلب سلعة غذائية كسلعة ولكن لتوفر خاصيتين في هذه السلع ألا وهما الكالسيوم والبروتينات.

¹ AUBIN P., NOREL C., Op.cit, P 69.

فعلى سبيل المثال يتم افتراض أن هناك ثلاثة سلع والمتمثلة في (الحليب A ، الجبن B ،
الياغورت C) تقدم هذه السلع تركيبات لهذه الخصائص بنسب مختلفة، فبالنسبة للسلعة (A) النسبة
تقدر بـ Oa ، أما بالنسبة للسلعة B النسبة تقدر بـ Ob ، وبالنسبة لـ C النسبة تقدر بـ Oc . هذا مثل ما
هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل 1-9 تنوع المنتجات حسب Lancaster



المصدر: RAINELLI M., Op.cit, p 53 بتصرف

يبين الشكل أعلاه أنه عن طريق مبلغ مالي معين يمكن شراء كمية معينة من السلعة (A) وهي
ممثلة بالنقطة a التي تمنح للمستهلك كميات مقدارها a_c من الكالسيوم و a_L من البروتينات، وكذلك
النقطتان b و c هما مبنيتان بنفس الطريقة. وعليه كل مستهلك يواجه مجموعة من السلع التي لا
تتركب بالضرورة من الخصائص حسب النسب التي يرغب فيها. أي منحنى السواء I الذي يبين
الاختيارات التي تعرض عليه كما هي ممثلة في الشكل والتي تتمثل في a و b و c فالنقطة x على
المنحنى هي عبارة عن تماس منحنى السواء I والاختيارات المتاحة وهي تمثل اختيار المستهلك.

فيما يخص المؤسسات بافتراض الإنتاج يكون بوجود اقتصاديات الحجم الداخلية كل مؤسسة يجب
أن تختار سعر السلعة والتركيب والخصائص المدمجة في السلعة وهي في حالة منافسة مع
المؤسسات التي تنتج السلعة الأقرب من تلك التي تعرضها.

في المثال الذي هو بين أيدينا فإن المنافسة تكون بين المؤسسة المنتجة للسلعة A والمؤسسة المنتجة
للسلعة B.

ويحدد توازن السوق بسعر السلع، عدد الأصناف المنتجة (حيث أن كل مؤسسة لا تنتج سوى سلعة واحدة) والمسافة بين صنفين متجاورين والحصة السوقية لكل مؤسسة.

2-3 التجارة الدولية في إطار نموذج Hotelling الجديد

درس Lancaster التجارة الدولية في نموذجها، ففي دراسة له سنة 1980 افترض أن هناك بلدان متشابهان وذلك من حيث الحجم، ونفس السلع هي منتجة من قبل البلدين. وأي منتج متاح من قبل الموردين يمكن اقتناؤه من قبل المستهلك، سواء كانوا محليين أو أجانب. فبافتراض غياب تكلفة النقل وغياب عوائق على التبادلات الدولية، كذلك حجم السوق يعد مضاعفا وهذا ما يقود إلى عدم توازن مؤقت للسوق، وكنتيجة لعدم التوازن فعلى بعض المؤسسات تفضيل الانسحاب من السوق، وبانخفاض هته الأخيرة يكون هناك عدم توازن آخر وهذا تخلقه المؤسسات المتبقية في السوق. إذ أن تضاعف الطلب يقود إلى تضاعف الإنتاج، فبفضل توفر اقتصاديات الحجم تحقق المؤسسات المتواجدة أرباح إضافية، وهذه الأخيرة تؤدي إلى دخول منافسين جدد ينتجون نوعيات جديدة، يستمر الوضع إلى أن يصبح الربح معدوما.

وعليه هناك زيادة في عدد السلع المنتجة وذلك بسبب الأرباح المحصل عليها جراء اقتصاديات الحجم التي هي متناقصة مع حجم الإنتاج، فإذا كان n^* هو عدد المنتجات بعد الانفتاح الاقتصادي على التبادلات التجارية، و n هو عدد المنتجات في كل اقتصاد في حالة عدم الانفتاح :

$$n < n^* < 2n$$

فتزايد عدد السلع المنتجة يقود إلى تخفيض المسافة الفاصلة، هذا ما يجعل كل المؤسسات تغير في منتجاتها المعروضة. وفي حالة التوازن العدد الإجمالي للمنتجات التي هي مقسمة بالتساوي بين البلدين، كل منتج هو معروض من قبل بلد واحد ومستهلك من قبل البلدين؛ إذا فنصف المنتج يستهلك في المكان نفسه والنصف الآخر من المنتج المصنع في البلد الأجنبي.

ولاحظ Lancaster فيما بعد وجود غموض في النتيجة، وهذا إذا كان الشكل العام للتجارة الدولية يُشرح كما تم شرحه، فإن التخصص الدولي لا يحدد أي بلد يقوم بتصنيع منتج معين. كما وأشار أنه ينجم عن التبادل حسب هذا النموذج عاملين متكاملين، الأول يتمثل في انخفاض التكلفة المتوسطة ومنه السعر وهذا بسبب الزيادة في الكميات المنتجة من قبل المؤسسات، أما الثاني يتمثل في اقتناء المستهلكين لمنتجات موافقة للصفات الأكثر مناسبة لأذواقهم، وهذا بسبب توسيع التشكيلات والأصناف.

المطلب الثالث : السياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية:

في السنوات الأخيرة ظهرت عدة نماذج تتمحور حول الاستفادة المحتملة للبلد المستورد من الضريبة أو من الأدوات الأخرى للسياسة التجارية التي برزت على الساحة آنذاك والتي يطلق عليها الحماية الجديدة New Protection أو نظريات السياسة التجارية الإستراتيجية Strategic Trade Policy Theories، ومن الملامح المميزة لهذه النظريات الجديدة هو تسليمها بوجود المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition في الصناعات وتأخذ بعين الاعتبار الإقلاع عن التحليل التقليدي الذي كانت فيه الصناعات تنافس بعضها بعضا (منافسة كاملة Perfect Competition). ترى هذه النظريات الحديثة أن المنافسة غير الكاملة تمثل العالم الذي نعيش فيه تمثيلا أفضل وأكثر واقعية، وغالبا ما تُدخل هذه المنافسة عناصر ردود الفعل المتبادلة Recognized Interdependence بين المؤسسات المختلفة وفي أي صناعة محددة. وبالتالي عندما تقوم إحدى المؤسسات بتحديد مسار عملها الأفضل فإنها تأخذ في الحسبان ردود فعل المؤسسات الأخرى، وعليه فإن السياسة التي تبحث في توسيع حجم الصادرات وتغيير حجم الواردات تؤدي إلى تحقيق ميزة نسبية ديناميكية ولفترة طويلة.

3- نموذج Brander & Spincer

في بداية الثمانينات قام كل من الكندي James Brander والأسترالي Barbara Spincer¹ بعرض نموذج من أجل تبرير المخطط النظري للإعانات التي قدمتها البلدان الأوروبية في مشروع Airbus وهذا من أجل منافسة مؤسسة Boeing، ويمثل هذا النموذج أصل مفهوم السياسة التجارية الإستراتيجية. والفكرة الأساسية التي قاما بطرحها تتمثل في أنه يمكن وجود سياسة تجارية والمتمثلة في الدعم تؤدي إلى مكاسب للبلد الذي يضع هذه السياسات وهذا في إطار المنافسة داخل احتكار القلة.

وتتمثل القاعدة الأساسية للنموذج في وجود مؤسسة محلية (1) والتي تدخل في منافسة مع مؤسسة أجنبية (2) على سوق ثالث، وهذا يعني أن المنافسة بين المؤسستان لا تجري في السوق المحلي لكل منهما. والمنافسة بين المحكرين تتم على مستوى الكميات (وهذا حسب نموذج كورنت للاحتكار الثنائي)، حيث يمكن للسلطات العمومية للبلد الأصلي للمؤسسة (1) التدخل في مرحلة أولى وذلك بتدعيم نفقات البحث والتطوير الخاصة بها، مما يسمح لها بالحصول على تكاليف

¹ MONTOUSSÉ M., 2003, « Libre-échange et protectionnisme », Éditions Bréal, Paris, p 26.

إنتاجية وحدوية أقل من التكاليف الخاصة بالمؤسسة (2). وفي مرحلة ثانية تقوم المؤسسات بتحديد الكميات التي تنتجها، وفيما يخص المؤسسة (2) لا يوجد أي تغيير.

إن دالة رد فعل المؤسسة (1) تنتقل وهذا بسبب تدخل السلطات العمومية للبلد الأصل.

من أجل حل النموذج يتم الانطلاق في المرحلة الثانية وهذا بتحديد الكميات المنتجة من قبل المؤسسات ويؤدي في نفس الوقت إلى تعظيم دوال الربح الخاصة بهما.

$$\Pi_i (q_1, q_2) = R_i (q_1, q_2) - C_i (q_i, X_i) - V_i (X_i) \quad i = 1, 2 \dots \dots (1)$$

حيث : q_i تمثل إنتاج المؤسسة i ؛

X_i تمثل نفقات البحث والتطوير.

من خلال المعادلة (1) يتضح أن تكاليف إنتاج المؤسسات تتأثر بحجم النفقات في البحث والتطوير (التي مصدرها التجديدات التي تسمح بتخفيض تكاليف الإنتاج)، فهذه الأخيرة تمثل تكاليف إضافية للمؤسسة تخفض إيراداتها.

فبعدما تم تحديد كميات كورنت سيتم تعظيم دالة الربح بالنسبة لـ X (أي نفقات البحث والتطوير لكل مؤسسة) مع مراعات التوازنات في الكميات وهذا من أجل المؤسسة (1).

$$P_1 (X_1, X_2) = R_1 [q_1(X_1, X_2), q_2(X_1, X_2)] - C_1 [q_1(X_1, X_2), X_1] - V_1(X_1)$$

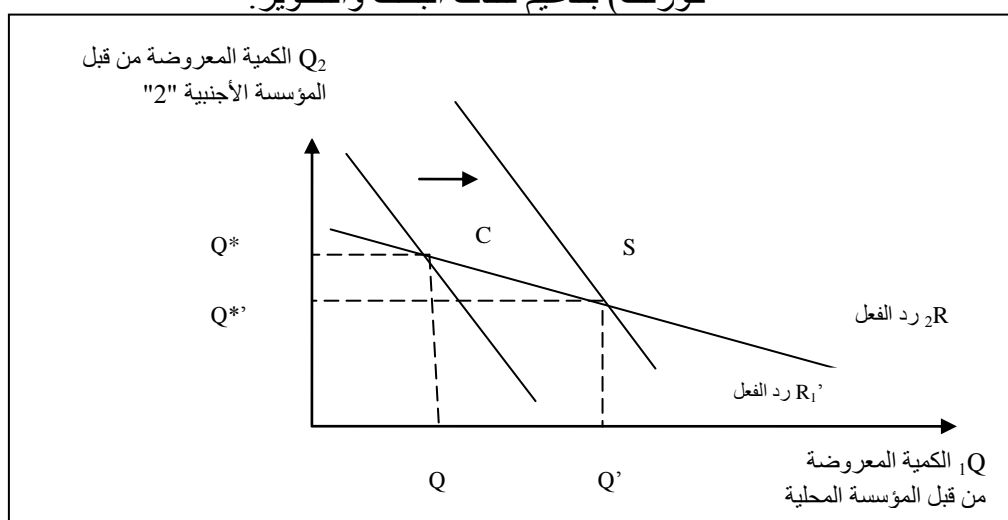
$$\dots \dots (2)$$

من خلال المعادلة (2) تتضح دوال رد الفعل على أساس نفقات البحث والتطوير التي لها تأثير على مستويات التكاليف وعلى الكميات المنتجة من طرف المؤسسات؛ ومن أجل حل هذا النموذج يجب معرفة دالة الطلب وهنا سيتم الاكتفاء فقط بالتمثيل البياني لدوال رد الفعل المحصل عليها. وبافتراض أن دوال الطلب خطية، وتحليل مختلف التوازنات وهذا من أجل انعدام أي تدخل من قبل السلطات العمومية، ويكون تدخل هته الأخيرة من أجل فقط تعديل شروط المنافسة بين المؤسسات. فإذا ما كانت المنافسة على مستوى سوق ثالث تتم بدون تدخل السلطات العمومية ولصالح المؤسسة (1) فالتوازن المحقق هو توازن كورنت (النقطة C)، أما إذا ما تدخلت السلطات العمومية تنتقل دالة رد الفعل R_1 إلى R_1' مما يسمح للمؤسسة (1) بالوصول إلى توازن

Stacklberg. حيث يكون هناك العائد أكبر لهذه المؤسسة وتكون المؤسسة (1) في وضعية رائد Stacklberg¹ (النقطة S).

من بين أحد الصعوبات الكلاسيكية لتوازن Stackelberg هو أن توزيع الأدوار بين المؤسسات لا يفرض أفضلية، فمؤدج Brander & Spincer لا يطرح هذا المشكل لأن تدخل السلطات العمومية يُحوّل المؤسسة (1) إلى قائد.

الشكل 10-1: التوازن على مستوى سوق ثالث في إطار تدخل السلطات العمومية (توازن كورنت) بتدعيم نفقات البحث والتطوير.



المصدر: RAINELLI M., Op.cit, p88

ومن خلال النموذج السابق يمكن استخلاص الاستنتاجات التالية:

النقطة الأولى التي تستدعي شد الانتباه هي أهمية تدخل السلطات العمومية، إذ أن نقطة Stackelberg لا يمكن الوصول إليها من طرف المؤسسة (1) بمفردها لأنها توجد خارج دالة رد الفعل R_1 ، وعندما تكون للمؤسسات سلوك كورنت فإن النقطة C هي الوضع التوازني الممكن للمؤسسات؛

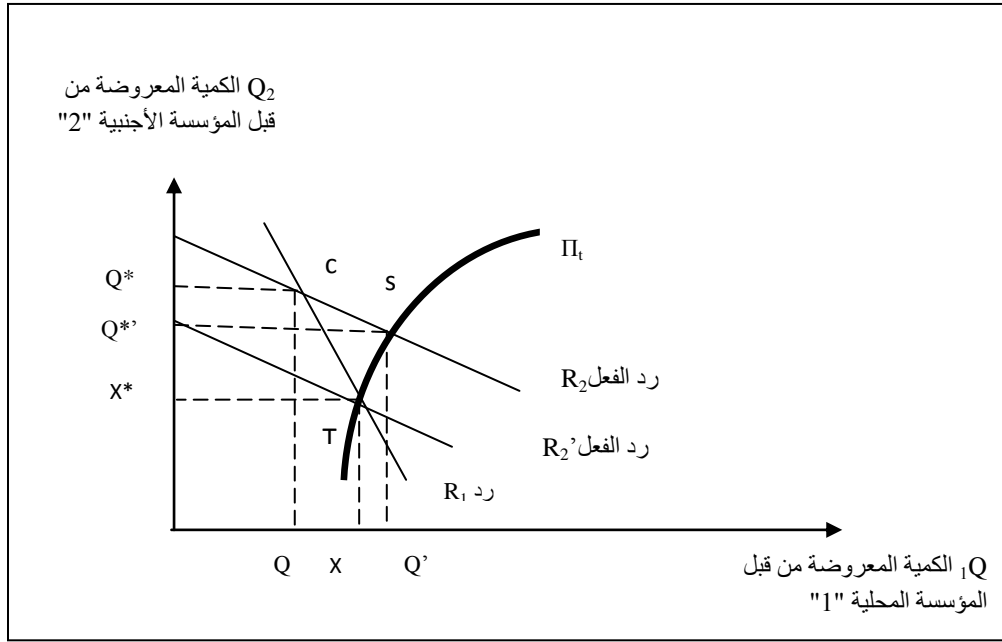
في حالة ما إذا كان التنافس على مستوى السوق المحلي فإن تدخل السلطات العمومية يكون على شكل فرض رسوم على الواردات، وفي هذه الحالة كما هو مبين في الشكل 1-11 الموالي دالة رد فعل المؤسسة (2) تنتقل بالتوازي من الوضع R_2 إلى R_2' وتستطيع

¹ في كتاب أصدره Heinrich Von Stackelberg بالألمانية وهذا سنة 1934 قام بإدخال تعديلات مهمة على نموذج كورنت Cournot، ففي سوق الاحتكار الثنائي لـ Stackelberg المؤسسات غير متناظرتين فإحدهما تكون قائدة لأنها تعرف دالة رد فعل المؤسسة الأخرى، والتي لا تكون إلا تابعة لها. فالقائد يختار الكميات التي تضمن له العائد الأكبر، مع الأخذ بعين الاعتبار دالة رد فعل التابع (المؤسسة التابعة).

للمزيد من المعلومات يمكن الإطلاع على كتاب: RAINELLI M., Op.cit

السلطات العمومية حساب الحقوق الجمركية المثلى، ونقطة التوازن الجديدة T توجد على مستوى Π_t « isoprofit » التي تمر بنقطة توازن Stackelberg . المكاسب المحصل عليها من طرف المؤسسة (1) نتيجة فرض رسوم على الواردات هي نفسها الناتجة عن دعم نشاطات البحث والتطوير، وإنها تساوي المكاسب المحصل عليها من طرف المؤسسة التي تتصرف كقائد Stackelberg ولكن الكميات المنتجة ضعيفة؛

الشكل 1-11 : التوازن على مستوى السوق المحلي مع تدخل السلطات العمومية " توازن كورنت" بفرض رسوم على الواردات.



المصدر: RAINELLI M., Op.cit, p90

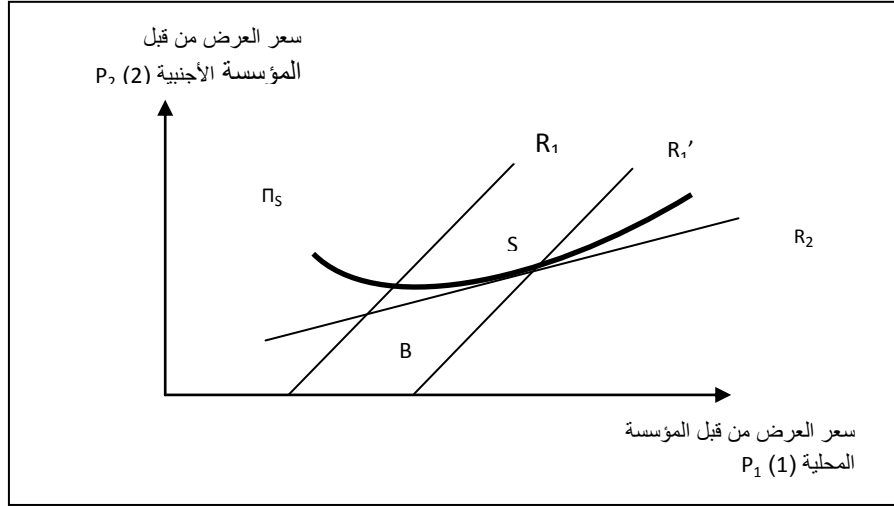
تحسين وضعية المؤسسة المحلية يتم دائما على حساب المؤسسة الأجنبية وذلك بجذب جزء من مكاسبها والذي يصطلح عليه بـ Profit Shifting.

تعرض نموذج Brander & Spancer إلى العديد من الانتقادات من طرف العديد من الاقتصاديين ومن بينهم : Jagdish Bragwati, Paul Krugman ...، وانحصرت هذه الانتقادات المقدمة في نوعين فالنوع الأول يتعلق بحساسية النتائج لفرضيات سلوك المؤسسات، أما النوع الثاني يتعلق بنماذج السياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية.

ومما سبق، يمكن أن تتدخل السلطات العمومية إما بشكل إعانات التصدير أو شكل رسوم على الواردات. ليقوم فيما بعد Jonathan Eaton & Gene Grossman سنة 1986 بإعادة نموذج

Brander & Spincer وذلك بتغيير فرضية واحدة وهي أن المؤسسات تكون متنافسة على الأسعار، وهذا حسب فرضية Bertrand.

الشكل 12-1 التوازن على مستوى سوق ثالث حسب سلوك Bertrand



المصدر: RAINELLI M., Op.cit, p 92

الشكل أعلاه أنشئ على أساس الأسعار وليس الكميات وتمثيل التوازن في السوق يعتمد على تقاطع الدالتين رد الفعل، وبدون تدخل السلطات العمومية التوازن ممثل في النقطة B، أما في حالة ما كان هناك تدخل أعظم من قبل هته الأخيرة فإن دالة رد الفعل للمؤسسة (1) تُزاح من R_1 إلى R_1' وهذا حتى تحقق هذه الشركة نقطة Stackelberg (S). فبحسب سلوك Bertrand هذه النتيجة يمكن الوصول إليها بفرض رسوم على الواردات أو على الإنتاج وليس بسبب الإعانات (فتخفيض الكميات المعروضة ضروري من أجل زيادة الأرباح)، وعليه هذه النتيجة تقود نسبياً إلى استنتاجات Brander & Spincer وهذا من خلال سببين:

✚ السياسات التجارية المثلى والمتمثلة في الضريبة على الصادرات بدلا من الإعانات تظهر كعكس للسياسات التجارية الأولى، وتصبح بدون شك مستحيلة استعمالها. فإذا كانت السلطات العمومية تبحث عن تشجيع المؤسسات، فالإعانات تظهر كوسيلة عادية وفرض ضرائب على العكس تكون كعبء إضافي؛

✚ هناك تفاوت في الوسائل المستعملة من أجل الوصول إلى الهدف المبتغى، فالمؤسسات التي هي في حالة منافسة تطرح مشكل لدى السلطات العمومية، فحتى وإن الحكومة وضعت سياسة إستراتيجية يصبح من الصعب تقبله؛ كما إذا ما تم أخذ في الحسبان عمل متغيرات أخرى ما عدى الأسعار والكميات وخصوصاً تنويع المنتج يمكن استعمالها في إطار الاحتكار الثنائي.

فيجب إبدأً قبل أي تدخل للسلطات العمومية أن يكون هناك تشخيص محدد جداً لنوع المنافسة في القطاع، فأي خطأ هنا يؤدي إلى وضع سياسة تؤدي إلى الانحراف عن الهدف المرجو.

فعلى سبيل المثال، من الممكن أن تكون بعض المؤسسات المحلية أو جزء منها مملوكة لمستثمرين من بلد أجنبي، وفي هذه الحالة فإن بعض المنافع (عندما لا يفرض البلد الأجنبي رسوما تعويضية) التي يجنيها البلد الأصل من الدعم المالي المقدم لصادرات المؤسسة المحلية تتراكم وتصبح حقا شرعيا للبلد الأجنبي ومستثمريه. وبالفعل وفي حالة متطرفة يؤخذ فيها بعين الاعتبار ملكية المستثمرين الأجانب للمؤسسة المحلية في البلد الأصل، ينصح هنا بفرض سياسة محلية مثلى وهي ضريبة الصادرات Tax Export (والتي يمكن مواجهتها في البلد الأجنبي بدعم مالي للواردات بدلا من الرسم التعويضي). وهكذا يمكن القول بكل وضوح أن قرارات السياسة التجارية الإستراتيجية تواجه بعض التعقيدات.

4- نموذج السياسة التجارية الإستراتيجية لـ Paul Krugman

قدم Paul Krugman نموذج هو الآخر في إطار ما كتب عن السياسة التجارية الإستراتيجية في سنة 1984، وهذا بافتراضه وجود مؤسستين في الصناعة (احتكار ثنائي) مؤسسة محلية ومؤسسة أجنبية تتنافسان مع بعضهما البعض في الأسواق المحلية لكل من المؤسستين. كان هدف Paul Krugman إثبات كيف أن الضريبة الحمائية المفروضة على الواردات في السوق المحلية لإحدى المؤسستين تؤدي إلى زيادة صادرات المؤسسة المحمية إلى جميع الأسواق الأجنبية التي تمارس فيها نشاطها التجاري. افترض Paul Krugman فرضين مهمين متمثلين فيما يلي:

- تنخفض التكاليف الحدية بزيادة الإنتاج، مما يعني أن بزيادة هته الأخيرة يتم الاستفادة من اقتصاديات الحجم؛
- كل مؤسسة تأخذ في عين الاعتبار ردة فعل المؤسسة الأخرى عند اتخاذها قرارا يتعلق بالأسعار أو الإنتاج، وهذا يعني أن المؤسسة المحلية تدرك أن دخلها يعتمد إيجابيا على إنتاجها وسلبيا على إنتاج المؤسسة الأجنبية وذلك لوجود المنافسة بينهما.

فيقوم البلد بحماية مبيعات المؤسسة المحلية من خلال اقتصاديات الحجم تسمى هذه الحماية في هذه الحالة (بالضريبة التي تدعم الصادرات وذلك من خلال اقتصاديات الحجم Tariff To Promote Exports Through Economies Of Scale). فالمبيعات الجديدة من السلعة في أسواق السلعة المصدرة هي صادرات من البلد الأم للمؤسسة المحلية والتي قامت بتوسيع إنتاجها نظرا لانخفاض تكاليف الإنتاج الحدية.

وتلعب اقتصاديات الحجم الخارجية دورا مهما هنا، فإذا استطاعت الصناعة المحلية أن تنمو نموا سريعا فإن هذا يجعل هذه المؤسسات التي تتكون منها هذه الصناعة تواجه انخفاضا في متوسط التكاليف وذلك بسبب العوامل الخارجية كتقديم الدعم المالي إلى المنتجين والمتخصصين وتدريب وتطوير مهارات القوى العاملة ونشر المعرفة والمعلومات بين هته المؤسسات. ومن المحتمل أن تستفيد المؤسسات المحلية من هذه المنافع إذا ما كانت الصناعة مركزة في إقليم واحد، وعليه ففرض الحماية يُمكن الصناعة المحلية من النمو السريع ويخفض تكاليف الإنتاج خلال سنوات قليلة لجميع المؤسسات المحلية التي تتكون منها الصناعة ويقوي من منافستها باستمرار في الأسواق العالمية ويخلق قاعدة قوية للتصدير وبعد ذلك يمكن إيقاف سياسة الحماية بعد أن تصبح غير ضرورية.

طور Paul Krugman طريقة أخرى تؤدي إلى الحماية سنة 1984 والتي يمكن تسميتها بإستراتيجية البحث والتطوير ومبيعات المؤسسة المحلية " Research And Development Strategy And Sales Of A Home Firm " ، من خلالها يتم الزيادة في صادرات المؤسسة المحلية. ففي حالة ما قامت جهة ما (الحكومة أو مؤسسة عملاقة) بتحديد إنتاج معين في مجال يتطلب نفقات عالية في مجال البحث ولكنه مقابل ذلك يعد بأرباح مستقبلية، فمن واجب البلد أن يستخدم الحماية لكي يُؤمن ويحجز الأسواق المحلية للمؤسسات المحلية لفترة من الزمن يتم فيها إنهاء البحوث ودفع نفقاتها لكي تصبح هذه المؤسسات كبيرة الحجم ويتوفر لها الخبرة الكافية وتتمكن من خفض التكاليف. ففي حالة ما إذا تُركت الأسواق مفتوحة على المؤسسات الأجنبية في فترة نشوء المؤسسات المحلية فإن هذا الوضع سيجول دون أن تحصل المؤسسات المحلية على مبيعات كافية حتى تستطيع تغطية نفقات البحث الباهظة (المكلفة) ، أو أن تصبح كبيرة الحجم بما فيه الكفاية لكي تتمتع بتكاليف منخفضة. وعليه فإن الحماية المؤقتة مشروعة أثناء الفترة الضرورية لتحقيق هذه الأهداف.

خلاصة:

قدمت النظريات التقليدية والجديدة للتجارة الدولية عدة تفسيرات للتجارة القائمة بين البلدان، وذلك لشرحها للاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات المتعددة الجنسيات، ظاهرة التركيز، التجارة داخل الفروع، كيفية الاستفادة من اقتصاديات الحجم والسياسات التجارية والصناعية الإستراتيجية المنتهجة من قبل البلدان. ورغم كل ما قدمته هذه النظريات إلا أنها لم تفسر لماذا وعلى أي أساس تقوم المؤسسات بالتصدير، وكذلك المؤسسات التي إنتاجها يستند إلى منتجات وسيطية على أي منطقتنظيمي ستعتمد في قراراتها الإستراتيجية. ليقوم مجموعة من الاقتصاديين حديثا بدراسة هذه الحالات وجعلها في إطار نظري فيما اصطلح عليه النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية وهو موضوع الفصل الثاني.

الفصل الثاني:

النظريات الجديدة

"الجديدة" في تفسير

التبادلات التجارية الدولية

تمهيد:

تواصلت في السنوات الأخيرة أبحاث الإقتصاديين في إطار البحث عن تفسير التبادلات التجارية الدولية، وخاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات من حيث سلوكياتها وقراراتها المتعلقة بالإنتاج أو التصدير. ومن أهم الإقتصاديين الذين كانت لهم مساهمة كبيرة في إيجاد محددات جديدة للتبادلات التجارية الدولية Melitz، Krugman، Grossman، Helpman و Antràs؛ وهذا في كل من نموذج المنافسة الإحتكارية، الجاذبية، نموذج عدم تجانس المؤسسات (القرارات المتعلقة بالتصدير) ونموذج الإختيار غير المتجانس للمؤسسات والتدفقات التجارية (الإختيارات الاستراتيجية المتعلقة بتخارج الإمدادات)، والذي سيتم معالجته في إطار النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية.

المبحث الأول: المنافسة الاحتكارية والجاذبية في إطار التبادلات التجارية الدولية

المطلب الأول : نموذج المنافسة الاحتكارية

تعد هذه النموذج واحد من أحدث النماذج التي ظهرت لتفسير التجارة الدولية وذلك في بداية الثمانينات بمساهمة كبيرة من طرف Krugman 1980، ثم تم تطوير هذا النموذج مناصفة بين Krugman & Helpman سنة 1985^٤.

1-المنافسة الاحتكارية

إن أي مؤسسة تحقق أرباح مرتفعة (كبيرة) تجلب إليها انتباه المنافسين الذين يسعون لمنافستها على تلك الوضعية التفضيلية مما يجعل من النادر أن نصادف وضعيات احتكار تامة، وعليه فإن البنية المعتاد وجودها في ظل اقتصاديات الحجم الداخلية هي احتكار القلة أين يتواجد عدد من المؤسسات التي تتقاسم السوق وتؤثر على مستوى الأسعار باختياراتها الإستراتيجية. وفي وضعية احتكار القلة فإن قرارات المؤسسات مستقلة أي أن كل مؤسسة يجب أن تتوقع سلوك منافسيها لتحديد سلوكها الخاص، و تكون التداخلات المشار إليها سابقا وضعية معقدة. من جهة أخرى يوجد نوع خاص من احتكار القلة يسمى بالمنافسة الاحتكارية والذي يمكن شرحه وتحليله بسهولة نسبية.

تعتمد نماذج المنافسة الاحتكارية على فرضيتين أساسيتين:

- السلع من المفروض أنها مختلفة (متميزة)، والمستهلك يجد فارقا مهما بين منتجات نفس السلعة في مؤسستين متنافستين؛

- التمييز في المنتج يضمن لكل مؤسسة احتكارا على نوع السلع الذي تنتجه، مثلا الكثير من المؤسسات تنتج القمصان الرياضية لكن باستثناء التقليد فقط Addidas يمكنها إنتاج هذه القمصان. هذه السيطرة الاحتكارية تحمي جزئيا كل مؤسسة من المنافسة. من جهة أخرى يجب على كل مؤسسة أن تضع في حسابها أسعار منافسيها كمعطيات، أي تجهل تأثير سعرها على أسعار الأنواع الأخرى من نفس السلعة وبالتالي فإن نموذج المنافسة الاحتكارية يفترض أن كل مؤسسة تواجه عدد كبير من المنافسين لكنها تتصرف كأنها في حالة احتكار.

يمكن التعبير عن التكلفة الكلية للمؤسسة بالمعادلة التالية:

$$C = F + c * Q \dots\dots\dots (1)$$

حيث: C التكلفة الكلية؛

F : التكلفة الثابتة؛

c : التكلفة الحدية؛

Q : كمية الإنتاج التي أنتجتها المؤسسة.

$$CM = C / Q = F / Q + c \dots\dots(2)$$

CM : التكلفة المتوسطة.

$$Q = S.(1/n - b * (P - P)) \dots\dots(3)$$

سعر المؤسسة؛ P :

متوسط الأسعار في القطاع؛ P :

عدد المؤسسات في القطاع؛ n :

b : عدد ثابت يبين استجابة المبيعات للسعر المطبق؛

مبيعات المؤسسة؛ Q :

S : مبيعات القطاع.

1-1 فرضيات النموذج:

عرض Krugman نموذج مبسط للمنافسة الاحتكارية والذي يمثل قطاع النشاط الذي يتواجد فيه عدد كبير من المؤسسات تعرض أنواع مختلفة من نفس السلعة.

- الطلب الكلي الذي تتلقاه مؤسسة معينة في هذا السوق يزيد بدلالة الإنفاق الكلي للمستهلكين على هذه السلعة.

- من جهة أخرى فإن على المستهلكين الاختيار بين مختلف أنواع نفس السلعة، يزيد الطلب الموجه لمؤسسة ما كلما كان السعر المطبق لمنافسيها مرتفعاً في المقابل فإن الطلب يتناقص كلما زاد عدد المؤسسات الموجودة في السوق؛ وعليه فإن دالة الطلب الموجهة لمؤسسة ما في هذا القطاع ممكن أن تأخذ شكل المعادلة (3).

تبين المعادلة (3) أنه إذا طبقت المؤسسات الموجودة في القطاع نفس السعر فإنها تحصل على نفس حصة السوق كمنافسيها و التي تساوي: $1/n$ ، أما إذا طبقت سعراً أعلى من سعر منافسيها فإنها ستخسر الحصة السوقية. من أجل تبسيط ما يأتي نفترض أن المبيعات الكلية للقطاع لا تتأثر بالسعر المتوسط الذي تحدده المؤسسات (هذه الفرضية وإن كانت غير واقعية فإنها عملية وذلك بالنظر إلى أن أي مؤسسة من مؤسسات هذا القطاع لا يمكنها أن تجلب زبائن إضافيين إلا على حساب بقية القطاع).

2-1 توازن السوق:

بغرض نمذجة سلوك مؤسسات القطاع، افترض Krugman أن المؤسسات متشابهة بمعنى أنها تخضع لنفس دالة الطلب ونفس دالة التكلفة (المعادلتين (1) & (3))

$$C = F + c * Q \dots\dots (1)$$

$$Q = S * (1/n - b * (P - P)) \dots\dots(3)$$

وبما أن كل المؤسسات متشابهة فإنه يكفي تحديد السعر المتوسط في السوق و العدد الكلي لمؤسسات القطاع، لذلك قام Krugman بالمرور بثلاثة مراحل الميمنة أدناه.

1-2-1 عدد المؤسسات و التكلفة المتوسطة:

بما أن المؤسسات متشابهة فإنه سيكون لها نفس السلوك و تطبق نفس الأسعار من خلال المعادلة (3)، كما أنه في وجود اقتصاديات الحجم فإن التكلفة المتوسطة لمؤسسة ما تزداد كلما قل إنتاجها؛ فباستعمال المعادلة (2) نحصل على ما يلي:

$$CM = C/Q = F/Q + c$$

$$CM = F/Q + c = n * F/S + c \dots(4)$$

تبين المعادلة (4) أنه: مهما كان حجم السوق فإن أي زيادة لعدد المؤسسات الموجودة في السوق ستخفض إنتاج كل المؤسسات و تزيد من تكلفتها المتوسطة.

2-2-1 عدد المؤسسات و السعر:

إن السعر المطبق من طرف المؤسسات الممثلة للقطاع يعتمد على العدد الكلي لهته الأخيرة، أي كلما كان العدد مرتفعا كلما زادت المنافسة وبالتالي ينخفض السعر الذي تطبقه كل مؤسسة ، افترض Krugman فيما بعد أن عدد المؤسسات كبير لدرجة أن كل مؤسسة تعتبر حجم السوق و سعر منافسيها كمعطيات؛ ليصبح الحساب أكثر بساطة وبالإمكان كتابة المعادلة (3) بالشكل التالي:

$$Q = (S * 1/n + S * b * P) - S * b * P \dots(5)$$

وإذا أعتبرت كل مؤسسة أن عدد المؤسسات ، مبيعات القطاع، متوسط الأسعار في القطاع، كمعطيات خارجية فإن المعادلة (5) ستصبح كدالة طلب خطية أي من الشكل:

$$Q = A - B * p \dots\dots\dots(6)$$

وهذا بوضع:

$$A = S/n + S * b * P$$

$$B = S * b$$

فإذا تم تعويض هذه القيم في المعادلة (7) والتي تساوي:

$$Rm = p - Q / B \dots\dots(7)$$

يمكن الحصول على معادلة الدخل الحدي لمؤسسة ممثلة للقطاع كمايلي :

$$(8) \dots\dots Rm = P - (Q / S * b)$$

وباعتبار أن كل مؤسسة تهدف إلى تعظيم أرباحها وبالتالي تحاول أن تساوي ما بين دخلها الحدي و تكلفتها الحدية، أي أن المعادلة (8) تصبح من الشكل :

$$(9) \dots \boxed{P - (Q/S * b) = c \quad P = c + (Q/S * b)}$$

المعادلة (9) تمثل السعر المطبق من طرف المؤسسات الممثلة للقطاع وبما أنه تم افتراض أن سلوك المؤسسات متشابه فإنه من الملاحظ أن كل المؤسسات تختار أن تطبق نفس السعر، و بالتالي تباع كمية مقدارها $Q = S/n$ ؛ فإذا تم تعويض هذه الكمية في المعادلة (9) يمكن الحصول على العلاقة بين عدد المؤسسات وسعر نوع السلعة من خلال المعادلة (10) :

$$(10) \dots \boxed{P = c + (1/b * n)}$$

من خلال كل ما سبق توصل Krugman إلى أنه كلما كان عدد المؤسسات أكبر في قطاع ما فإن المنافسة ستكون أكبر مما يحث المؤسسات على تخفيض أسعارها.

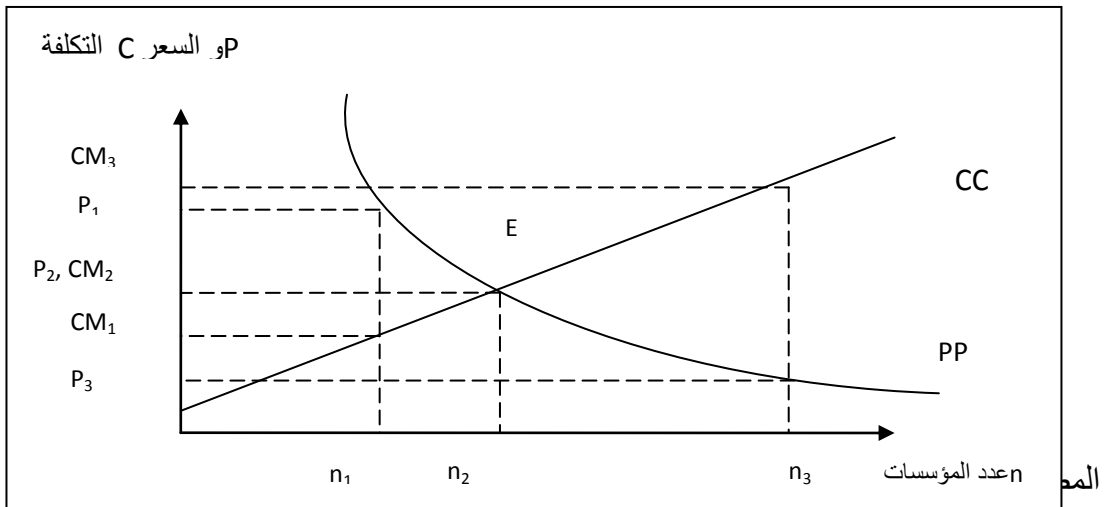
2-1-3 عدد المؤسسات عند تحقيق التوازن:

PP : منحنى يمثل العلاقة العكسية ما بين سعر كل نوع من أنواع نفس السلعة و عدد المؤسسات المتنافسة في السوق؛

CC : منحنى يمثل العلاقة الموجبة أو الطردية بين عدد المؤسسات في القطاع و التكلفة المتوسطة لكل مؤسسة.

يتقاطع المنحنيان في النقطة E إسقاطها على محور الفواصل يعطي عدد المؤسسات n_2 و الذي يمثل عدد المؤسسات التي تحقق التوازن، بحيث يكون ربح كل مؤسسة من المؤسسات معدوما و السعر المعظم للأرباح يساوي P_2 و يساوي CM_2 التكلفة المتوسطة.

الشكل 1-2 توازن السوق حسب Paul Krugman (نموذج المنافسة الإحتكارية)



ففي حالة ما تجاوز السعر التكلفة المتوسطة، مؤسسات القطاع تحقق ربح ويمكن لمؤسسات جديدة أن تدخل السوق، مما يزيد من عدد المؤسسات ويخفض الأسعار؛ أما في الحالة العكسية أين

يكون هناك عدد كبير من المؤسسات ، فإن السعر أقل من التكلفة المتوسطة، وبالتالي فإن مؤسسات القطاع تحقق خسائر مما يؤدي إلى إفلاس العديد منها وخروجها من السوق مما يخفض عددها ويعيده إلى حالة التوازن، وبالتالي هو وضع التوازن في المدى الطويل.

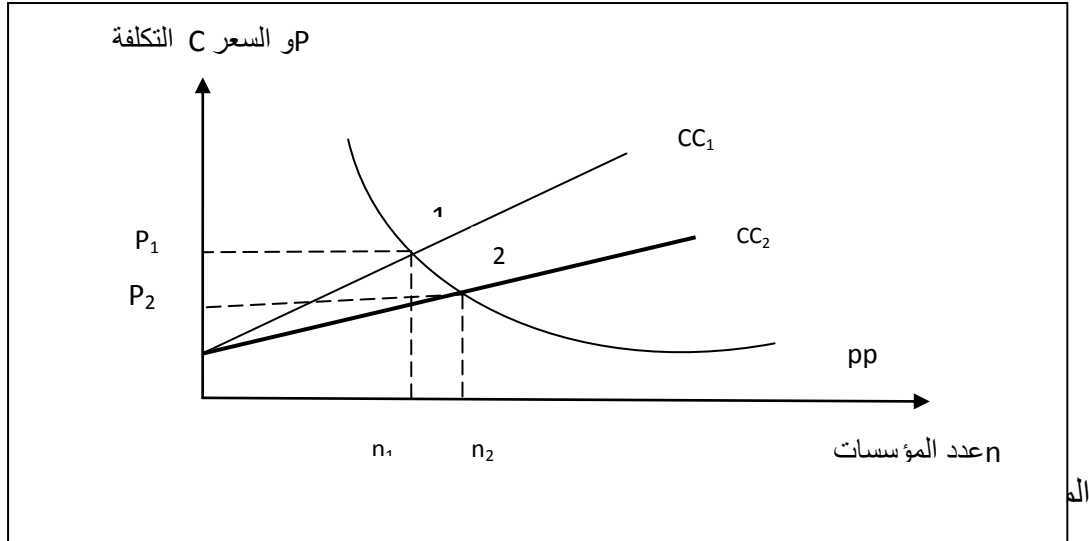
2- المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية

إن عدد المؤسسات وكذا الكميات المنتجة من طرف كل مؤسسة في بلد ما أو في قطاع ما يتميز بوجود اقتصاديات الحجم يبقى محدودا بحجم السوق. وفي حالة ما كان هنالك انفتاح على التبادل الدولي سينشكّل سوق عالمي مندمج أوسع من كل سوق محلي، ومن ثم تستطيع الدول تجاوز عقبة الحجم المحدود للسوق.

1-2 أثر الانفتاح على المؤسسات في حالة المنافسة الإحتكارية

فبمشاركة البلد في التجارة الدولية فإن حجم السوق المقاس بنمو المبيعات ينمو مما يخفض التكاليف المتوسطة ويحرك المنحنى CC نحو الأسفل من الوضع CC_1 إلى CC_2 كما هو ممثل في الشكل 2-2. وبما أن حجم مبيعات السوق S لا يؤثر على العلاقة الموجودة بين عدد المؤسسات والسعر الذي تباع به كل واحدة سلعتها، فتحرك المنحنى CC يحدث دون تحرك المنحنى PP . التوازن الجديد يحدث عند النقطة (2) والتي عندها يرتفع عدد المؤسسات من n_1 إلى n_2 ويخفض السعر من p_1 إلى p_2 .

الشكل 2-2 : توازن السوق في إطار التجارة الدولية



2-2 مثال عددي حول المنافسة الاحتكارية والتجارة الدولية

من أجل توضيح نموذج Krugman يتم الإستعانة بالمثال العددي الموالي، وذلك باعتبار أن قطاع إنتاج الإلكترونيات " أجهزة الكمبيوتر " يتميز سوقه بالمنافسة الاحتكارية؛ وتكون دالة الطلب الخاصة بهذا المنتج من الشكل:

$$Q = S * (1/n - b * (P - P))$$

: حيث $0.7B = 1/005$

وعليه فالطلب الذي يواجه كل منتج يعطى كما يلي:

$$00 * (P - P)]5.7Q = S*[1/n - 1/$$

وبافتراض أيضا أن دالة التكاليف لإنتاج الكمبيوتر معطاة حسب المعادلة التالية:

$$\boxed{C = F + c * Q}$$

$$* Q1.25000.000\$ + 5.187C =$$

$$00.000\$5.187F =$$

$$\text{والتكلفة الحدية} : \$ 1.250c =$$

ونتيجة لذلك فإن التكلفة المتوسطة تتمثل في ما يلي:

$$CM = F/Q + c = n * F/S + c$$

$$\$ 1.25000.000\$ / Q) + 5.187CM = ($$

بافتراض من جديد أن هناك بلدين حيث أن البلد الأول (X) محلي له مبيعات سنوية تقدر بـ 3.600.000 كمبيوتر ، في حين البلد الثاني (Y) أجنبي فله مبيعات سنوية تقدر بـ 6.400.000 كمبيوتر. بافتراض أن البلدان يملكان نفس تكاليف الإنتاج.

1-2-2 قبل قيام التجارة الدولية

1-1-2-2 بالنسبة للبلد (X) المحلي:

من خلال الشكل الموالي 2-3 ، منحنيات CC,PP عند تقاطعهما يملك البلد (X) 12 مؤسسة لإنتاج الكمبيوتر؛ حيث أنها تبيع الوحدة الواحدة \$1.875.

وبتعويض المعطيات السابقة في المعادلة التالية نجد:

$$P = c + (1 / b * n)$$

$$)]1200 * 5.7/1\$ + [1/(1.250\$ = 1.875P =$$

$$\$625\$ + 1.250P =$$

$$\boxed{\$1.875P =}$$

فكما هو واضح، فإن شرط تعظيم العائد (أي الحالة التي يكون فيها العائد الحدي يساوي التكلفة الحدية) محقق. فكل مؤسسة عندئذ تبيع :

$$\boxed{Q = S / n}$$

$$000300 = 1200.000/3.6Q =$$

والتكلفة المتوسطة تقدر بـ :

$$CM = C / Q = F / Q + c$$

$$\$1.875 = 1.250.000 + 30000.000\$ / 5.187CM = ($$

$$\boxed{\$1.875CM =}$$

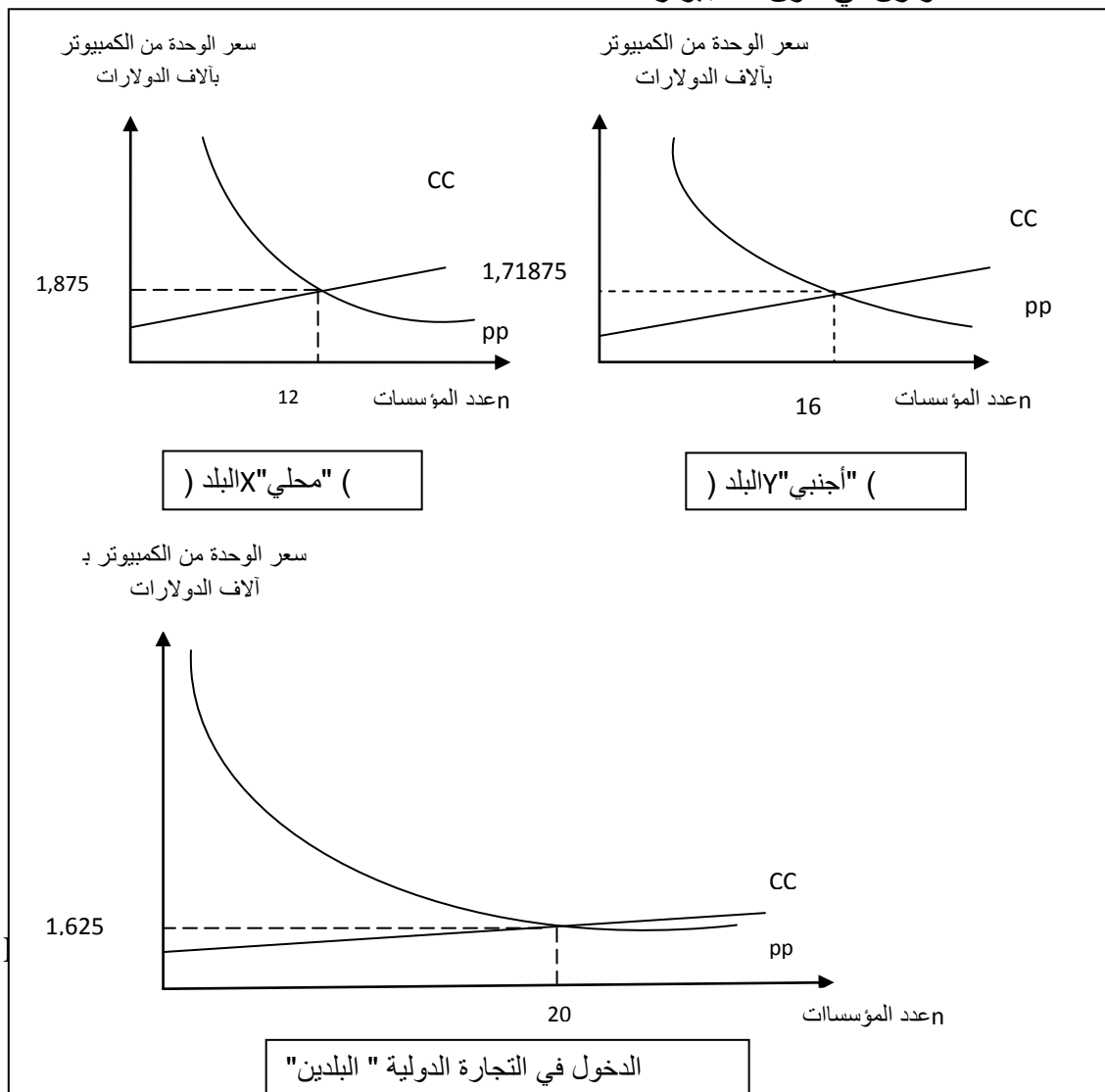
$$\boxed{\$1.875CM = P =}$$
 نلاحظ أن التكلفة المتوسطة متساوية مع السعر، أي

هنا عوائد الاحتكار تم إلغاؤها بسبب المنافسة، وعليه فالوضع الذي يكون فيه 12 مؤسسة تبيع بسعر وحدوي يقدر بـ \$1.875 وذلك بإنتاج قدره 300.000 كمبيوتر يمثل التوازن على المدى البعيد للبلد (X).

2-1-2-2 بالنسبة للبلد الأجنبي (Y)

في حالة ما كان حجم السوق الأجنبي 6.400.000 كمبيوتر يتقاطع المنحنيان CC,PP عند عدد مؤسسات مقدر بـ 16 مؤسسات وتبيع بسعر وحدوي مقدر بـ \$1.718,75، وكل واحدة من هته الأخيرة لها حصة إنتاج قدرها 400.000 كمبيوتر. هذا الوضع يمثل التوازن على المدى البعيد لهذا البلد.

الشكل 2-3 : التوازن في سوق الكمبيوتر



$$P = c + (1/b * n)$$

$$\$1,718,75] = 1600 * 5.7/1\$ + [1/(1.250P =$$

$$\$1,718,75P =$$

$$CM = F/Q + c = n * F/S + c$$

$$\$1,718,75\$ = 1.25000.000) + 400.000\$ / 5.187CM = ($$

$$\$1,718,75CM =$$

$$\$1,718,75CM = P =$$

نلاحظ أن التكلفة المتوسطة متساوية مع السعر أي

2-2-2 بعد قيام التجارة الدولية بين البلدين " X , Y " بالنسبة لسوق الكمبيوتر

سيؤدي الانفتاح التجاري بين البلدين إلى خلق سوق جديد ومندمج وذلك بمبيعات إجمالية مقدرة بـ 10 مليون كمبيوتر. فعند رسم منحنيات CC,PP من جديد، عند تقاطعهما يظهر أن عدد المؤسسات يبلغ 20؛ حيث أن هته الأخيرة تنتج ما مقداره 500.000 كمبيوتر وذلك بسعر \$8.000 للوحدة. ويمكن كذلك التأكد من أنه الوضع التوازني كما يلي:

$$P = c + (1/b * n)$$

$$\$1.625] = 2000 * 5.7\$ + [1/(1.250P =$$

$$\boxed{\$1.625P =}$$

$$CM = F/Q + c = n * F/S + c$$

$$\$1.625\$ = 1.2500.000) + 5000.000\$ / 5.187CM = ($$

$$\boxed{\$1.625CM =}$$

$$\boxed{\$1.625CM = P =}$$

نلاحظ أن التكلفة المتوسطة متساوية مع السعر، أي

ويمكن في الأخير القول أنه في ظل ظروف المنافسة الاحتكارية يكون من المفيد توسيع التجارة خارجياً، باعتبار أن حجم السوق سيؤدي إلى زيادة الاختيار الاستهلاكي وانخفاض سعر السلع. فبالنسبة لكل مؤسسة: فإن الانفتاح التجاري يجعل من حجم السوق أكثر اتساعاً مما يجعلها تستفيد أكثر من اقتصاديات الحجم؛

أما بالنسبة للمستهلكين: فإن هذا السوق الواسع يعطيهم تنوعاً أكثر للسلع وبالتالي اختيارات أوسع.

المطلب الثاني: نموذج الجاذبية The Gravity Model

ظهرت العديد من النماذج الاقتصادية من أجل وصف تدفقات التجارة الدولية ومعرفة العوامل المؤثرة عليها؛ ومن بين أبرز هذه النماذج مؤخرًا نموذج الجاذبية والذي يحظى بأهمية بالغة في الاقتصاد الدولي. حيث تم توظيف نموذج الجاذبية في العديد من الدراسات الاقتصادية المتعلقة بصادرات السلع والمنتجات التي تنتقل عبر الأقاليم و الحدود الوطنية، وفي مختلف الظروف. وتالت العديد من الدراسات التي عملت على تطوير وإيجاد الإطار النظري لهذا النموذج، وركزت على اشتقاقه رياضياً، ليصبح أكثر استعمالاً ولتصبح نتائجه أكثر واقعية.

وضع قانون الجاذبية في الفيزياء من قبل نيوتن 1687 Newton، والذي يتمحور حول قوى الجذب بين جسمين i و j ؛ وينص هذا القانون على أن قوة الجذب بين أي جسمين تتناسب طردياً مع حجم كل منهما وعكسياً مع مربع المسافة بينهما.

1- لمحة تاريخية لنموذج الجاذبية

إن استعمال نموذج الجاذبية لم يقتصر على الفيزياء فقط، بل استخدم بكثرة في مختلف العلوم، فعلى سبيل المثال ظهور فكرة (الفيزياء الاجتماعية) في القرن التاسع عشر حيث تم من خلالها

تسليط الضوء على هجرة الأشخاص للخارج مع بعضهم البعض وهذا من قبل كاري 1858 Carey¹. وكانت أولى التطبيقات للفيزياء الاجتماعية دراسة كثافة تدفقات الهجرة بين البلدان من قبل رافنستين 1885 Ravenstein ويونغ 1924 Yoong، حيث يأخذان بعين الاعتبار كل من حجم السكان ومربع المسافة بينهما؛ إذ أن الأماكن الكبيرة تجذب المزيد من الأشخاص على العكس بالنسبة للأماكن الصغيرة. هذه الفكرة تم تطويرها فيما بعد وهذا من أجل وصف سلوك الشراء لدى المستهلكين عند الاختيار بين المناطق الحضرية والمناطق الريفية، وهذا ما تم معالجته من قبل رالي 1931 Reilly. وأخيرا نفس الفكرة تم تطويرها من طرف تينبرغن 1962 Tinbergen وهذا في سياق التجارة الدولية، حيث تم التعبير عن تدفقات الصادرات والواردات لبلد ما بالحجم والذي يقاس بالنتائج المحلي الإجمالي PIB.

نموذج الجاذبية " Gravity Model " يستند من جهة على بعض الخصائص الخاصة بالمكان المدروس ومن جهة أخرى على موقعه النسبي في الفضاء، وبالتالي فمن الضروري القرب الجغرافي فهو يعد السبب الرئيسي لقيام التجارة بين الدول؛ وقد يبدو هذا متناقضا مع الاعتقاد الشائع بأن أحد المحركات الرئيسية لنمو التجارة في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية أين كان الاختفاء التدريجي لطغيان المسافة، وبصفة عامة كان هنالك ضعف تأثير القرب على التجارة الدولية. وخلافا لهذا الاعتقاد تبقى تكلفة النقل مرتفعة وهذا خاصة على المستوى الدولي.

ويرجع الفضل في تطوير النموذج في شكله النهائي إلى الاقتصادي أندرسن سنة 1979¹، حيث يعد أول من طور نموذج قياسي يقيس حجم التجارة الثنائية البينية ويفسر تدفقات التجارة بين الدول، وبعدها أصبح هذا النموذج واسع الاستخدام في التجارة الدولية لتفسير اتجاهات التجارة الثنائية بين الدول. إذ تم تبين أن حجم التجارة بين بلدين يعتمد على الدخل المحلي الإجمالي ويرتبط بعلاقة عكسية بعامل المسافة بينهما؛ ومنذ ذلك الحين أصبح نموذج الجاذبية نموذجا شائعا جدا في تحليل الظواهر المرتبطة بتدفقات السلع والخدمات.

2 - المقاربات الكلاسيكية لنموذج الجاذبية

في وقت مضى معظم التقديرات الخاصة بالجاذبية لم يكن لها أساس نظري محدد، وعليه فسوف يتم التعرض لتلك المرتبطة بالتدفقات التجارية، ومن ثم سيتم شرح كيف أن هذه الطريقة تستخدم في أنواع أخرى من التدفقات كالأستثمارات والمعارف على سبيل المثال.

1-2 الجاذبية والتجارة الثنائية بين البلدان:

في الشكل الأساسي لنموذج الجاذبية يتم افتراض أهمية المسافة والأحجام الاقتصادية للبلدين PIB²، حيث ترتبط تدفقات التجارة الثنائية بشكل إيجابي مع حجم كل من البلدين وبشكل سلبي على

¹ COMBES P. P., MAYER T., THISSE J. F., 2006, « ÉCONOMIE géographique l'intégration des régions et des nations », édition ECONOMICA, p 112.

¹ ALHO K. E. O., 2005, « A Gravity Model under Monopolistic Competition », ENEPRI Working Paper No. 33/February 2005, European Network of Economic Policy Research Institutes, PP 1-10

² LEITÃO N. C., 2010, « The Gravity Model and United States' Trade », European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Edition Euro Journals, pp 92-100.

مستوى تكاليف النقل؛ وغالبا ما تقاس أحجام الدول بالنواتج المحلي الإجمالي وتكاليف النقل بالمسافة. ويبحث هذا النموذج في صيغته الأساسية عن تدفق التجارة (صادرات أو واردات) من البلد r إلى البلد s والتي يمكن أن نعبر عنها بـ X_{rs} ، إذ أن X_{rs} يساوي حاصل ضرب الناتج المحلي الإجمالي لكل من البلدين Y_r^a و Y_s^b مقسوما على المسافة بينهما d_{rs}^δ ومضروب في الثابت G . ويمكن كتابة هذا النموذج في شكل معادلة على النحو التالي:

$$[(Y_r^a * Y_s^b) / d_{rs}^\delta] \dots \dots (1) * X_{rs} = G$$

حيث:

X_{rs} : تدفق التجارة " صادرات أو واردات"، التدفقات من الأصل (البلد r) إلى الوجهة (البلد s)؛

G, α, β, δ : هي معلمات يجب تقديرها.

Y_r^a, Y_s^b : يعبران عن حجم الاقتصاد كما يقاس بالناتج المحلي الإجمالي للبلدين r و s ؛

d_{rs}^δ : المسافة بين البلدين بالكيلومترات أو بالأميال وهي مؤشر لتكلفة التجارة.

تمثل المعلمة δ مؤشر لحساسية التبادلات التجارية بالنسبة للمسافة بين الشركاء الممكنة، فقيمة مرتفعة لـ δ تعني أن القرب يشكل عنصرا حاسما في تطوير حجم التجارة الثنائية بين البلدين؛ في حين أن القيمة المنخفضة تشير أن التجارة هي من كثافة مماثلة بين الشركاء اللذين هم قريبين من بعضهم البعض أو الشركاء البعيدين.

يمكن أن تحوّل المعادلة (1) (معاملاتها) إلى شكل خطي لأغراض التحليل الاقتصادية من خلال توظيف اللوغاريتم \ln حيث تتمثل المعادلة في شكلها الخطي كالتالي:

$$\ln X_{rs} = \ln G + \alpha \ln Y_r + \beta \ln Y_s - \delta \ln d_{rs} + \epsilon_{rs} \dots \dots (2)$$

حيث: ϵ_{rs} هو معامل الخطأ (Error Term) ليس له معنى اقتصادي لكن يضبط أخطاء القياس.

في المعادلة (2) المعامل δ يقيس مرونة التجارة. أما فيما يتعلق بالمسافة، ففي عالم حيث المسافة ليس لديها تأثير على كثافة التجارة فالمعلمة δ تكون مساوية للصفر. ويمكن تفسير المعادلة (1) كنتيجة للتفاعل بين القوى الاقتصادية أين تكون Y_r المقدار (الكمية) التي يكون البلد r على استعداد لعرضها للبيع؛ و Y_s هي الكمية التي يكون البلد s راغبا في شراءها. وعليه فالمسافة تلعب دور في سعر السلعة المنقولة من البلد r إلى البلد s ، والتي تكون أقل من طلبه وهذا بفعل وجود تكلفة النقل الموجبة. معامل δ يقيس مرونة التدفقات التجارية مقارنة مع المسافة وتقديرات هذا الأخير تتغير كلما تغيرت العينة والقيمة، وكلها تخلص إلى قيمة موجبة ذات دلالة إحصائية.

يمكن توضيح قوة هذا النموذج باستخدام مثال لـ¹ (Bossuyt وآخرون 2001) وهذا لعينة تجارة مدن ما بين النهرين القديمة. فقد كشفت الحفريات الأثرية على عدة مواقع في المناطق الحضرية في هذا المجال عدد كبير من الألواح الطينية التي تحمل أسماء المدن المشاركة في النظام

¹- COMBES P. P., MAYER T., THISSE J. F., Op.cit, p114.

التجاري منذ 3000 سنة. افترض القائمون بالبحث إمكانية استخدام عدد مرات ذكر مدينة والتي تم اكتشافها في مدينة أخرى كمؤشر جيد لكثافة التجارة الثنائية بين المدينتين؛ هذا ويمكن استخدامها لتمثيل X_{rs} من أجل تقدير المعادلة (2).

فاستنادا إلى عينة من 30 مدينة لها موقع واضح ومعروف، بحيث قيمة Y_r هي مقارنة لعدد المرات الذي من أجله كل مدن العينة الأخرى هي مذكورة في محفوظات (سجلات) المدينة r^2 . كذلك قيمة d_{rs} يمكن إيجادها انطلاقا من المسافة المحسوبة بالكيلومترات وهذا على طول الطرق التي تم تحديدها من قبل علماء الآثار، وهذا من خلال وسائل النقل والتمثلة في الحيوانات آنذاك بحيث تتراوح فترات النقل بين نصف يوم وثمانين يوما.

التقدير العام للمعادلة (2) أثبت أنها ممتازة، والنتيجة الأكثر إثارة هو أن تقدير المعلمة δ أعطى نتيجة مقدارها 0,21 والتي هي أقل بكثير من تلك القيم التي تم الحصول عليها بالنسبة للاقتصاديات الحديثة. Bossuyt وآخرون خلصوا إلى أن مدن ما بين النهرين القديمة كانت لتكون كتلة تجارية متكاملة للغاية فلربما هذا راجع إلى عدم وجود الموارد الطبيعية في المنطقة مما جعل التجارة بين المدن ضروري لبقاءهم على قيد الحياة.

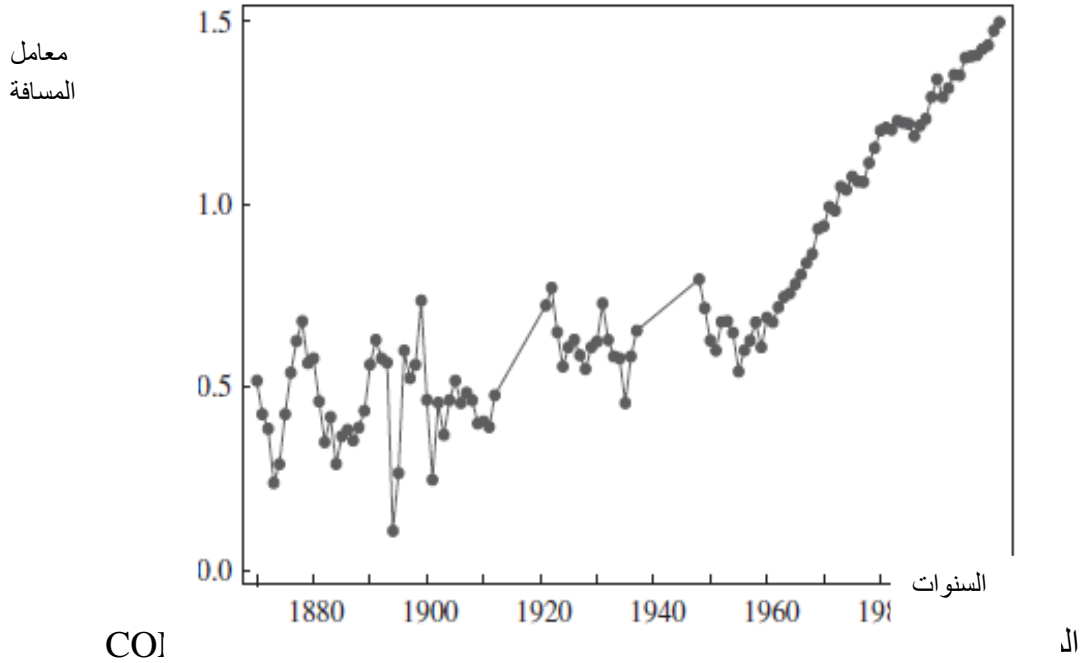
فحقيقة أن المسافة تقلل التدفقات التجارية هي ليست بالمستغربة وهذا نظرا لأنه من الصعب تخيل الحالات التي يكون فيها القرب الجغرافي غير مدعم للتبادلات؛ والأكثر إثارة للاهتمام هو تطور هذه العلاقة على مدى فترة طويلة.

فالاختلافات التي تم ملاحظتها في المعطيات وفي طرق التقدير أدت إلى صعوبة الخروج بنتيجة وهذا انطلاقا من مقارنة بسيطة بين الدراسات الموجودة، ومع ذلك Head و Disdier (2004) قاما بتحليل 78 مقالة مكرسة لتقدير نموذج الجاذبية باستخدام بيانات حول التجارة الثنائية. وبالرغم من صعوبة التحليل الذي قاما به فقد قاما باختيار العينة بكل عناية، وذلك تحسبا للاختلافات المنهجية المستخدمة في مختلف الدراسات ليخلصا وكما هو متوقع إلى أن للمسافة تأثير على التدفقات التجارية الثنائية حيث أنها تميل إلى الانخفاض قليلا بين الفترة الزمنية الممتدة 1870 و 1950 ولكن التأثير بدأ في الزيادة مرة أخرى بعد سنة 1950 وهذا كما هو ممثل في الشكل الموالي.

" وكذلك تفاوت كثافة - نظرا لحقيقة أن العديد من السجلات المفقودة " مثل العديد من اللوحات التي فقدت² Bossuyt الحفريات من موقع إلى موقع آخر، فقد تم تسليط الضوء على جزء فقط من المواد المتاحة. كما قاما وآخرون بإضافة العديد من المتغيرات الثنائية على المواصفات لأجل أخذ بعين الاعتبار كثافة الحفريات، وتموقع المدينة فيما يتعلق بحدودها مع نهري الدجلة والفرات. للمزيد من Tablets وللوصول إلى اللوحات المعلومات يتم الرجوع إلى :

COMBES P. P., MAYER T., THISSE J. F., op.cit, p 115 -114.

الشكل 2-4 : تأثير المسافة على التجارة.



Head & Disdier وجدوا أيضا أن للمسافة تأثير واضح في البلدان النامية، ويرجع ذلك إلى نوعية البنية التحتية للنقل. كما وتم حساب المرونة المتوسطة للمسافة والتي قاربت 0,89 مما يدل على أن المسافة تؤثر بشكل كبير على كثافة تدفقات التجارة. وتجدر الإشارة إلى أن القيمة المتوسطة هته تعمل على إخفاء عدم تجانس كبير في السلع المتداولة، فعلى سبيل المثال وكما هو متوقع تجارة مواد البناء هي الأكثر حساسية لبُعد المسافة على غرار تجارة العديد من أنواع السلع الأخرى. ومن جهة أخرى يمكن التفكير أن الخدمات لا تتأثر بالمسافة وذلك راجع إلى تطور أجهزة الاتصال الحديثة، ففيما يخص جميع الخدمات وبالتحديد خدمات الأعمال التجارية هذا التوقع خاطئ، فمرونة المسافة من أجل الخدمات هي مماثلة هذا وإن لم تكن أكثر من تلك المحصل عليها فيما يخص السلع المادية¹ (Ceglowski 2006; Head 2007)؛ وهذا من المحتمل راجع إلى الاتصالات اللازمة في هذا النوع من التجارة والذي يكون وجهها لوجه. ومع ذلك، في دراسة حديثة لـ Tharakan (2005) وآخرون وجدوا أن المسافة لها تأثير ضئيل جدا على صادرات البرمجيات (Exports Of Software) من الهند؛ ويمكن أن تكون هنا ذات صلة في حالة السلع غير الملموسة.

2-2 نموذج الجاذبية هل من الممكن أن يكون خاصية شاملة ؟

تم تطبيق نموذج الجاذبية لدراسة تأثير المسافة على مجموعة واسعة من التدفقات مثل الاستثمار في المحافظ المالية، الاستثمار الأجنبي المباشر ونشر التكنولوجيا. ففي حالة Foreign Direct Investments (FDI) التي تؤدي عادة إلى التزام إستراتيجي طويل الأجل من جانب المستثمر Di & Mauro(2000) توصلوا إلى أن المرونة تعادل 0,42، أما Stein & Daude (2002)

¹ COMBES P. P., MAYER T., THISSE J. F., Op.cit, p 115.

والذين استعملوا عينة أكبر ليجدا هناك مرونة المسافة مقدرة بـ 0,51. هنا تعتبر المسافة تكلفة وهذا من أجل تنسيق الأنشطة مع المؤسسة الأم، فالمسافة تجعل مهمة مراقبة عمليات المؤسسات التابعة الأجنبية صعبة وتحد من جاذبية أماكن بعيدة. Stein & Daude توصلوا إلى استنتاج آخر مثير للاهتمام مفاده أن ليس للمسافة نفس التأثير على التدفقات الاستثمارية وهذا على طول محور الشمال والجنوب وعلى طول محور الشرق والغرب. فتكاليف تنسيق أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات هي أعلى بكثير حالة ما كانت مؤسسة تابعة في بلد تنتمي إلى منطقة لها اختلاف زمني؛ فإذا ما اكتشف فرع ما مشكلة في تمام الساعة 11:00 صباحاً في لوس أنجلوس Los Angeles في حين الساعة بالمقابل تشير إلى أنها 20:00 الثامنة مساءً في باريس Paris، حيث أن المسؤولون عن حل هذه المشكلة سيكتشفون ذلك في صباح اليوم التالي وهذا عندما يكون منتصف الليل في Los Angeles وهنا لا يمكن تنفيذ الحل حتى في وقت لاحق من نفس اليوم؛ فهذا النوع من التأخير مكلف، وعندما يكون هناك فارق توقيت بين البلدان في تنازل فالنتيجة تكون جيدة وأثر المسافة يخفي تماماً. وعليه فساعة اختلاف في الوقت تخفض مخزون الاستثمارات الثنائية المباشرة بما يقارب 24%. وفي السياق نفسه من المتوقع أن التقدم التكنولوجي لوسائل النقل والاتصالات تنفي تأثير المسافة، فهذا غير ممكن حدوثه في حالة ما كان انخفاض في تأثير المسافة على التدفقات الاستثمارية التي هي مرتفعة نسبياً في البلدان الواقعة في مجال ذو فارق زمني متقارب. تأثير المسافة بين الشرق والغرب يتطور مع الوقت بدلاً من الانخفاض.

3- نموذج الجاذبية الموسع وأثر الاتفاقيات الإقليمية للتجارة

بالإضافة إلى عاملي المسافة و حجم الاقتصاد فقد سعت الدراسات التطبيقية إلى توسيع محددات التدفقات التجارية، فعلى سبيل المثال تبين أن لمتوسط دخل الفرد للشريك التجاري أثر إيجابي على الصادرات، لأنه يعكس القدرة الشرائية للمستهلكين. كما تظهر الدراسات أن المتغيرات التي تعبر عن القرب مثل الحدود، اللغة و التاريخ المشترك تؤثر إجمالاً بشكل إيجابي على التدفقات التجارية. كما وإن نوعية البيئة المؤسسية المتعلقة بحرية التجارة و قيام الأعمال و الفساد، تؤثر إيجاباً بالتدفقات التجارية إذا ما عكست مؤسسات راقية و سلباً إذا عكست بيئة مؤسسية رديئة تقف عقبة في وجه تعزيز التدفقات التجارية.

و قد توجهت العديد من الدراسات إلى تقدير الآثار التجارية للاتفاقيات الإقليمية للتجارة، كالمجموعة الأوروبية، مجموعة دول شمال أمريكا، منظمة آسيا و المحيط الهادي للتعاون الاقتصادي باستخدام متغيرات وهمية تأخذ قيمة 1 إذا كان الشريك التجاري ينتمي إلى الاتفاقية و 0 ما عدا ذلك. فدراسة ليجور و فيرهيجن (Lejour & Verheijden), 2004 على سبيل المثال تدور حول تجارة الخدمات في كندا (1999_2004) ومجموعة بلدان الاتحاد الأوروبي. وقد استخدمت الدراسة مجموعتين من البيانات: الأولى تغطي الفترة (1997_2001) فيها أُسْتُخْدِمَت معادلات نموذج الجاذبية لتحليل تجارة الخدمات الثنائية، أما الثانية تغطي الفترة (1999 - 2004) لمقارنة النتائج مع نتائج تجارة السلع. كما هدفت الدراسة إلى تحليل التجارة الثنائية بين أقاليم كندا و بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وقد أشارت نتائج التحليل بشكل واضح إلى وجود تقلبات في تجارة الخدمات في المناطق المصدرة و المناطق المستوردة بسبب مجموعة من العوامل منها حجم السوق، عامل المسافة؛ و الذي تبين فيه بأن هذه العوامل تؤثر على التدفق التجاري ولكن وبشكل عام تبين بأن عامل المسافة أقل إعاقة لحركة تجارة الخدمات منها في تجارة

السلع. أما العوامل الأخرى مثل الاختلاف اللغوي وتنظيم أسواق الإنتاج وإعاقتها لتجارة السلع والخدمات في أوروبا فقد وجدت الدراسة بأن معاملات هذه العوامل ذات دلالة إحصائية عالية. ومن نتائج الدراسة أيضا أن تجارة الخدمات تتعرض لمعوقات من قبل تنظيمات أسواق الإنتاج في الدول المستوردة، ولكن ذلك لا ينطبق على تجارة السلع. وقد وجدت الدراسة أيضا أن تجارة الخدمات في كندا أعلى بمقدار الضعف مقارنة بتجارة الخدمات في أوروبا مقاسة بحصة كل منهما من الناتج المحلي.

و قد أدى ذلك إلى العديد من الانتقادات حيث يظن البعض أن استعمال المتغيرات الوهمية يؤدي إلى سوء صياغة النموذج بالإضافة إلى التشكيك أصلا في مدى ملائمة النموذج الخطي للجاذبية، و ذلك لاحتمال انحياز تقديرات المرونة الحقيقية من خلال تقدير معالم النموذج الخطي باستخدام طريقة المربعات الصغرى.

و بالرغم من هذه الانتقادات و غيرها، إلا أن نموذج الجاذبية يستخدم بشكل واسع مدفوعا بالتطور الهام في منهجيات الاقتصاد القياسي المختلفة، التي تمكن من تقدير العلاقات السببية بين المتغيرات المفسرة وتدفقات التجارة. و قد مكنت هذه الدراسات من الوقوف على أهمية هذه التكتلات التجارية في تعزيز التجارة البينية للدول الأعضاء، كما تم تقدير نموذج الجاذبية اشتمل على 16 متغير مفسر للصادرات من البلد i للبلد j في السنة t ، حيث تتمثل هذه المتغيرات في: الناتج المحلي الإجمالي، المسافة، التاريخ المشترك، اللغة المشتركة، الحدود المشتركة، نسبة المؤسسات التي تحدد الجمارك و الأنظمة التجارية كأهم معوقات التجارة الخارجية، ومؤشر توافق التجارة.

المبحث الثاني: سلوك المؤسسات وقرارات التصدير في إطار التبادلات التجارية الدولية

تلعب المؤسسات دور كبير في التجارة الدولية، ففي بداية الثمانينات أجريت العديد من الدراسات وهذا بالاعتماد على سلسلة من البيانات التفصيلية الخاصة بالإنتاج والتجارة على مستوى المؤسسات؛ ليتم إظهار أن هناك العديد من الاختلافات تؤثر على النتائج الإجمالية. لهذا قام مجموعة من الاقتصاديين ببناء نموذج جديد للتجارة يعتمد على دور المؤسسات ويشرح الملاحظات التجريبية، كذلك سمحت هذه النماذج من تحديد مصدر جديد للمكاسب التجارية وآليات جديدة التي بإمكانها أن تسهم في إعادة تخصيص الموارد.

المطلب الأول: تكاليف التجارة والقرارات المتعلقة بالتصدير

إن من أبرز السمات البارزة في هيكل التجارة على مستوى المؤسسات هي التكاليف، ومن المساعي الجاهدة من أجل التحكم فيها هو إقامة تكامل اقتصادي وذلك بإقامة سوق موحد مما يؤدي إلى زيادة في حجم السوق. بالرغم من كل هذا إلا أنه لم يتم القضاء على هذه التكاليف بل فقط تم تخفيضها؛ على سبيل المثال هناك عدد قليل من المؤسسات تقوم بتزويد مستهلكيها من منتجاتها في كندا، كما أن معظم هذه المؤسسات لم يتم تسجيل أي نشاط تصدير لها على الإطلاق حيث تكتفي فقط بتموين الزبائن الأمريكيين. ففي سنة 2002¹ بلغت نسبة المؤسسات التي أعلنت قيامها ببعض نشاطات التصدير 18% من المؤسسات الأمريكية. ويمكن إبراز المؤسسات الأمريكية التي سرحت بنشاطات تصديرية من أجل كل صناعة وهذا من خلال الجدول الموالي:

جدول 1-2 : نسبة المؤسسات الأمريكية المصدرة من أجل العديد من القطاعات

نوع الصناعة	نسبة المؤسسات المصدرة
الطباعة printing	5%
الأثاث furniture meubles	7%
الملابس apparel	8%
المنتجات الخشبية wood products	8%
صناعة المعادن fabricated metals	14%
البتروال والفحم petroleum and coal	18%
transportation equipment معدات النقل	28%
المآلات machinery	33%
chemicals المواد الكيميائية	36%
computer and electronics أجهزة كمبيوتر وإلكترونيات	38%
electrical equipment and appliances معدات وملحقات إلكترونية	38%

المصدر: KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M. J., Op.cit, p 176.

¹KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M. J., Op.cit, p 176.

يبين الجدول أعلاه نسبة المؤسسات التي أعلنت مبيعات تصدير في العديد من قطاعات الصناعة المختلفة من أجل الولايات المتحدة، فقد تم ملاحظة أنه حتى في القطاعات التي تمثل الصادرات نسبة مهمة من إجمالي الإنتاج كمنتجات المواد الكيميائية، الآلات، الإلكترونيات ووسائل النقل لا تمثل سوى 40% من المؤسسات المصدرة. وفي الواقع أحد الأسباب الرئيسية هي التكاليف التجارية المرتبطة بالحدود الوطنية التي تُحد (تخفض) من التبادلات، كما وتخفض على حد سواء من عدد المؤسسات الراغبة في الوصول إلى زبائن خارج البلد الأصل؛ والسبب الآخر هو أن التكاليف التجارية تخفض أيضا من مبيعات التصدير الخاصة بالمؤسسات.

أظهرت الاختبارات التجريبية أن معظم المؤسسات حتى تلك التي تنتج السلع القابلة للتبادل لا تقوم بالتصدير¹، ومن بين تلك المصدرة سوى عدد قليل من يصدر كميات كبيرة من إنتاجها. في نفس الوقت في كل قطاع يوجد على الأقل بعض المؤسسات تُصدر ونسبتهم تعتمد على الميزة النسبية للقطاع.

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

يفترض النموذج أن هناك مجموعة كبيرة من المؤسسات في إطار المنافسة الاحتكارية، تقوم بإنتاج منتجات متنوعة كما أنها تواجه تكنولوجيات مختلفة، وعلى وجه التحديد فإن المؤسسات تختلف في إنتاجيتها. باعتبار المدخلات اللازمة لإنتاج المخرجات مساوية لـ $F + q / \varphi$ ، حيث F : التكاليف الثابتة، q : مستوى المخرجات، φ : مقياس الإنتاجية الخاص بالمؤسسة. فالمؤسسة التي لها إنتاجية أعلى تحصل على تكلفة إنتاج حدية منخفضة، ونظرا لتوزيع مستويات الإنتاجية فالإنتاجية يمكنها أن تتأثر بفرص التجارة (Trade Opportunities)، مما يؤدي إلى توزيع الموارد بين مختلف المؤسسات. كما يعد النموذج في غاية التعقيد ولتسهيل عرضه يتم الاستعانة بالمتغيرات التالية¹:

Q_{hr} : الطلب على السلعة؛

P_{hr} : الرقم القياسي الخاص بالسلع؛

M_{hr} : عدد المؤسسات الداخلة؛

N_{hrs} : عدد المؤسسات الناشطة؛

\tilde{q}_{hrs} : متوسط مخرجات المؤسسات؛

¹ WTO, 2008, «Le Commerce A L'heure De La Mondialisation» Rapport sur le commerce mondial, Genève, P 57.

¹ BALISTRERI E. J., RUTHERFORD T. F., October 2011, « Computing General Equilibrium Theories of Monopolistic Competition and Heterogeneous Firms », Chapter prepared for the Handbook of Computable General Equilibrium Modeling edited by Peter B. Dixon and Dale W. Jorgenson, p7.

\tilde{p}_{hrs} : متوسط سعر المؤسسات؛

$\tilde{\Phi}_{hrs}$: متوسط إنتاجية المؤسسات؛

C_{hr} : التكلفة الوحيدة للمدخلات؛

Y_{hr} : المدخلات المعروضة؛

$i \in I$: تشير إلى نوع صناعة ما؛

$r \in R \ \& \ s \in R$: تشير إلى المنطقة؛

$h \in H \subset I$: تشير إلى السلعة.

قام الاقتصادي Melitz بتوسيع نموذج المنافسة الاحتكارية وذلك بافتراض عدم تجانس المؤسسات، إذ أنه يرى أن المؤسسات تحتاج لتكون مختلفة حتى ولو كانت إنتاجيتها محددة جيداً كما أنها تختار بنفسها قراراتها بشأن الأسواق المربحة؛ ومن هنا يمكن للتجارة أن تؤثر في اختيار المؤسسات والإنتاجية على مستوى الصناعة. فقد قدم Melitz نموذجاً مبسطاً إلى حد كبير معتمداً على مؤسسات تنشط في سوق ثنائي.

1-1 الفرضيات الأساسية للنموذج

يمكن للمؤسسات اختيار دفع تكاليف غير مسترجعة من أجل جذب إنتاجية المشروع، فإذا ما تحققت هذه الأخيرة فإنها ستقوم باختيار العمل في تلك الأسواق التي هي مربحة؛ كما أنها تواجه تكلفة ثابتة وتكلفة حدية وهي محددة تبعا للإنتاجية المحققة. فبعض المؤسسات في ظل إنتاجية منخفضة بما فيه الكفاية تختار عدم العمل في أي من السوقين، في حين المؤسسات التي لها إنتاجية عالية يمكنها العمل في العديد من الأسواق وذلك مع ارتفاع في التكاليف الثابتة المرتبطة بالأسواق الخارجية. وعليه يمكن القول أن المؤسسات المصدرة هي ذات الإنتاجية الأكبر، وبالإضافة إلى ذلك فإن تحرير التجارة يؤدي إلى خروج بعض المؤسسات المحلية وهذا يرجع إلى انخفاض إنتاجيتها الناتج عن منافسة الواردات؛ في حين يحمل المؤسسات التي نسبياً لها إنتاجية مرتفعة إلى الأسواق الخارجية والزيادة في الإنتاجية من خلال الاكتفاء الذاتي بفضل إعادة توزيع الموارد داخل الصناعات نحو المؤسسات الأكثر إنتاجية.

2-1 عرض النموذج

الأسعار على مستوى المؤسسات ليست هي نفسها، ومع ذلك سيتم اعتبار أن مؤشر الأسعار يكون على أساس استمرارية السعر؛ حيث $\omega_{hrs} \in \Omega_{hr}$ هو مؤشر للمنتجات المتنوعة من المنطقة r نحو المنطقة s ، وباعتبار أن σ_h هي مرونة الإحلال الثابتة. وعليه فإن مؤشر الأسعار يعطى كمايلي:

$$P_{hs} = \left[\sum_r \int_{\omega_{hrs}} P_{hrs}(\omega_{hrs})^{1-\sigma_h} d\omega_{hrs} \right]^{\frac{1}{1-\sigma_h}} \dots\dots(1)$$

تبسيط هذه المعادلة يتم باستعمال السعر المتوسط للمؤسسات \tilde{P}_{hrs} وعدد المؤسسات الناشطة N_{hrs} ، وسيتم التحصل على المعادلة 2 :

$$P_{hs} = \left[\sum_r N_{hrs} \tilde{P}_{hrs}^{1-\sigma_h} \right]^{1/(1-\sigma_h)} \dots\dots(2)$$

تحصل Melitz على هذا التبسيط من خلال وضع \tilde{P}_{hrs} على أنه السعر المحدد على تنوع المؤسسات من خلال إنتاجيتها المتوسطة الراجع لارتباط العملية من المنطقة r نحو المنطقة s ، فالطلب على التنوع عند الاستيراد متمثل في المعادلة 3:

$$\tilde{q}_{hrs} = Q_{hs} \left(\frac{p_s}{\tilde{p}_{hrs}} \right)^{\sigma_h} \dots\dots(3)$$

حيث متوسط السعر \tilde{P}_{hrs} يُعرف على أنه التكاليف الإجمالية للتجارة، كما وتشير $\tilde{\varphi}_{hrs}$ إلى الإنتاجية لمؤسسة متوسطة (والتكلفة الحدية هي $C_{hr} / \tilde{\varphi}_{hrs}$)، وفي مواجهة مرونة طلب ثابتة σ_h ، وعامل تكلفة التجارة للمؤسسة τ_{hrs} (بحيث the iceberg trade cost factor $\tau_{hrs} \geq 1$) يتم اختيار السعر الأمثل من خلال المعادلة 4 :

$$\tilde{p}_{hrs} = \frac{C_{hr} \tau_{hrs}}{\tilde{\varphi}_{hrs} \left(1 - 1/\sigma_h \right)} \dots\dots(4)$$

يتم افتراض من جديد أن المؤسسات تعد صغيرة نسبياً، إذ تختار المؤسسة السعر دون أن تأخذ في الاعتبار التأثيرات على قرارها فيما يخص P_{hs} ¹.

سيتم فيما يلي تحديد أي المؤسسات التي تعمل في سوق ثنائي معين، وذلك يكون بتوزيع خاص للإنتاجية والمرتبط بالمؤسسة الهامشية (أي التي تسجل أرباحاً معدومة) في سوق ثنائي معطى لمؤسسة ممثلة لأرباح إيجابية. وبافتراض أن كل واحدة من المؤسسات M_{hr} تختار تحمل تكلفة الدخول لتحصل على إنتاجية محددة إنطلاقاً من قانون باريتو pareto الخاص بالكثافة الاحتمالية Probability Density " الممثل في المعادلة 5 " .

$$g(\varphi) = \frac{a}{\varphi} \left(\frac{b}{\varphi} \right)^a \dots\dots(5)$$

¹ يعد هذا الافتراض بعيد عن المنطق فالمؤسسات الأكثر إنتاجية في الواقع يجب أن تكون كبيرة.

Cumulative Distribution التراكمي والتوزيع

$$G(\varphi) = 1 - \left(\frac{b}{\varphi}\right)^\alpha \dots\dots\dots (6)$$

حيث أن α تمثل معلمة الشكل The Shape Parameter و b تمثل الإنتاجية الأدنى من أجل استمرار التوزيع، سيكون هناك مستوى معين من الإنتاجية التي من أجلها ستكون أرباح الاستغلال على الرابط $r-s$ (بين المنطقتين) تساوي الصفر؛ وهذه الأخيرة محددة من قبل f_{hrs} التكلفة الثابتة للإستغلال على الرابط $r-s$ (بين المنطقة r والمنطقة s). كل المؤسسات التي تحقق φ أكثر من φ^*_{hrs} ستخدم السوق s ، أما المؤسسات التي تحقق أقل من φ^*_{hrs} لا تقوم بالدخول إلى ذلك السوق. فتحقيق المؤسسة لـ φ^*_{hrs} تُعد هامشية من أجل التمويين من المنطقة r إلى المنطقة s ؛ وهذا يقودنا إلى الشرط المحدد للمؤسسات التي ستموّن منطقة معينة.

كما وأن $r(\varphi) = p(\varphi)q(\varphi)$ تشير إلى التكلفة الإجمالية على مستوى المؤسسات التجارية بدلالة φ ؛ تتطلب الأرباح أن تكون معدومة من أجل المؤسسة الهامشية مثل ما توضحه المعادلة التالية.

$$c_{hr}f_{hrs} = \frac{r(\varphi^*_{hrs})}{\sigma_h} \dots\dots\dots (7)$$

سيتم ربط الإنتاجية والدخل الخاص بالمؤسسة الممثلة للمؤسسة الهامشية من خلال توزيع باريتو، فاحتمال أن تعمل المؤسسة هو $1 - G(\varphi^*_{hrs})$ ، وهذا إذا تم إيجاد المتوسط المرجح للإنتاجية:

$$\tilde{\varphi}_{hrs} = \left[\frac{1}{1-G(\varphi^*_{hrs})} \int_{\varphi^*_{hrs}}^{\infty} \varphi^{\sigma_h-1} g(\varphi) d\varphi \right]^{\frac{1}{\sigma_h-1}} \dots\dots\dots(8)$$

بتطبيق قانون باريتو¹ تصبح

$$\tilde{\varphi}_{hrs} = \left[\frac{\alpha}{\alpha + 1 - \sigma_h} \right]^{\frac{1}{\sigma_h-1}} \varphi^*_{hrs} \dots\dots\dots(9)$$

كما وقد تابع Melitz (2003) في تحليله حالة ما إذا تم استخدام أسعار المؤسسة المثلى من أجل إقامة علاقة بين دخل المؤسسات وإنتاجيات مختلفة. من خلال المعادلتين (3) و(4) تم ملاحظة أن الدخل على مستوى المؤسسات سيكون مساويا إلى ناتج ثابت خاص بالسوق، والإنتاجية الخاصة بالمؤسسة ترتفع إلى أس $\sigma_h - 1$. وفيما يلي نسبة قيمة متوسط المؤسسات إلى الدخل الهامشي للمؤسسة حيث يكون لدينا:

¹ (2004) لتوزيع باريتو وللمزيد من المعلومات يتم الرجوع إلى: Helpman, Melitz, Yeaple أشار كل من

HELPMAN E. (September 2006), « Trade, FDI, and the Organization of Firms », Journal of Economic Literature Vol. XLIV), pp. 589–630, p 597.

$$\frac{r(\varphi_{hrs})}{r(\varphi_{hrs}^*)} = \left(\frac{\varphi_{hrs}}{\varphi_{hrs}^*} \right)^{\sigma_h - 1} \dots\dots\dots (10)$$

باستخدام المعادلة (9) و (10) من أجل تبسيط المعادلة (7)، يتم التحصل على شرط الربح المعلوم في كل من الدخل المتوسط للمؤسسات والمعلمات:

$$c_{hr} f_{hrs} = \tilde{p}_{hrs} \tilde{q}_{hrs} \frac{(\alpha + 1 - \sigma_h)}{\alpha \sigma_h} \dots\dots\dots (11)$$

يتم الانتقال إلى شرط الدخل والذي يحدد كتلة المؤسسات M_{hr} التي تأخذ الإنتاجية الكبيرة، وهته الأخيرة تُكلف المؤسسة دفع تكلفة من أجل الدخل f_{hr}^s وحدات من المدخلات؛ كما أن المؤسسات الداخلة فيما بعد تواجه احتمال δ من أجل الفترات المستقبلية الخاصة بالخدمات التي تجبرها على الخروج. ففي حالة التوازن مستقرة δM_{hr} المؤسسات ستفقد هذا التوازن في فترة معينة، وإجمالي المدفوعات الخاصة بالدخول يجب أن تكون $M_{hr} \delta f_{hr}^s$. ومن أجل مؤسسة فردية يستوجب عليها دفع تدفقات دخول متمثلة في $c_{hr} \delta f_{hr}^s$.

بافتراض حيادية الخطر وانعدام الخصم، فالمؤسسات الداخلة في هذه الحالة أرباح استغلالها هي نفسها المدفوعة من أجل الدخل، ومؤسسة من المنطقة r الداخلة في سوق المنطقة s يمكنها التحصل على أرباح متوسطة في هذا السوق :

$$\tilde{\pi}_{hrs} = \frac{\tilde{p}_{hrs} \tilde{q}_{hrs}}{\sigma_h} - c_{hr} f_{hrs} \dots\dots\dots (12)$$

وباستعمال شرط الربح المعلوم وهذا من أجل استبدال تكاليف الاستغلال الثابتة مما يخفض الأرباح المتوسطة كما تبينه المعادلة المولية:

$$\tilde{\pi}_{hrs} = \tilde{p}_{hrs} \tilde{q}_{hrs} \frac{(\sigma_h - 1)}{\alpha \sigma_h} \dots\dots\dots (13)$$

ويعطى احتمال أن عدد المؤسسات M_{hr} التي سوف تعمل في السوق s هو ببساطة معطى من خلال النسبة التالية N_{hrs} / M_{hr} . كما تدفع المؤسسات تكاليف عند الدخل مقابلة للفوائد المتوقعة من أجل كل سوق محتمل، ويُعطي كذلك شرط الدخل الحر¹ كما يلي:

$$c_{hr} \delta f_{hr}^s = \sum_s \tilde{p}_{hrs} \tilde{q}_{hrs} \frac{(\sigma_h - 1)}{\alpha \sigma_h} \frac{N_{hrs}}{M_{hr}} \dots\dots\dots (14)$$

وهو ما يحدد كتلة المؤسسات M_{hr} .

¹ BALISTRERI E. J., RUTHERFORD T. F., Op.cit, p 15.

كما يمكن التعبير عن الإنتاجية بالاعتماد على جزء من المؤسسات العاملة كما هو موضح : $1 - G(\phi_{hrs}^*) = N_{hrs} / M_{hr}$ بتطبيق توزيع باريتو وباستبدال ϕ_{hrs}^* باستخدام المعادلة (9) يتم الحصول على معادلة الإنتاجية للمؤسسة الممثلة :

$$\phi_{hrs} = b \left(\frac{a}{a+1-\sigma_h} \right)^{1/(\sigma_h-1)} \left(\frac{N_{hrs}}{M_{hr}} \right)^{-1/\alpha} \dots\dots(15)$$

وفي الأخير يمكن إنهاء النموذج بتحديد الداخلين للسوق، فالعرض هو Y_{hr} أما الطلب فيتكون من ثلاثة عناصر وهي : الداخلين المستعملين لتكاليف غير مسترجعة، والداخلين المستعملين لتكاليف الاستغلال الثابتة والداخلين المستعملين لتكاليف الاستغلال :

$$Y_{hr} = \delta f_{hr}^s M_{hr} + \sum_s N_{hr} \left(f_{hrs} + \frac{r_{hrs} q_{hrs}}{\phi_{hrs}} \right) \dots\dots(16)$$

النموذج الذي طرحه Melitz يعد من أهم النماذج الحديثة " الحديثة " وذلك لمعالجته لمختلف مستويات الإنتاجية التي من خلالها المؤسسات تتخذ قراراتها التصديرية إلى الخارج أو أنها تكتفي بتمويل السوق المحلية؛ وفيما يلي سيتم التطرق لمختلف النماذج الدامجة للاختلافات بين المؤسسات.

2- عرض لمختلف النماذج الدامجة للاختلافات بين المؤسسات

اعتمد نموذج Melitz (2003) على المنافسة الاحتكارية، وقد اشتمل بالتحديد على الاختلافات بين المؤسسات التي جاءت في نموذج krugman (1980)؛ حيث يعتمد الاقتصاد على عامل واحد من عوامل الإنتاج وهو العمل كما أن هناك قطاع واحد ينتج منتجات متنوعة أفقياً، فتنتج كل مؤسسة واحدة مجموعة متنوعة من المنتجات باستخدام التكنولوجيا وهذا في ظل عوائد الحجم المتزايدة والمنافسة غير الكاملة. ولكن هناك العديد من المؤسسات إنتاجيتها مختلفة، حيث تدفع كل مؤسسة تكاليف ثابتة للدخول¹ غير قابلة للاسترجاع، ومن أجل كل مستوى من الإنتاجية هناك تكلفة اختراع كما جاء به Baldwin²، ويمكن النظر إلى هذه الأخيرة على أنها وسيلة من أجل النمذجة (التصميم) من خلالها تقوم المؤسسة بالاستثمار في البحث والتطوير. بالإضافة إلى تكاليف الاختراع هناك تكاليف يجب أن تدفع وهذا في الحالتين إما عند الدخول إلى السوق المحلي أو أسواق التصدير، وبالاعتماد على مستوى الإنتاجية ستختار المؤسسة الإنتاج أو الخروج من السوق؛ ففي حالة ما قامت باختيار الإنتاج فإنها سوف تنتج فقط في السوق المحلية أو تقوم بتصدير منتجاتها. والمؤسسة ذات التكاليف الحدية المنخفضة ستبيع بما فيه الكفاية من أجل تغطية تكاليفها الثابتة، أما التي لديها التكاليف الحدية الأدنى تكون مهتمة بدفع التكاليف الثابتة الخاصة بالدخول إلى السوق الداخلية وأسواق التصدير؛ بينما المؤسسات التي لها مستويات إنتاجية متوسطة سوف تدفع فقط تكاليف الدخول إلى الأسواق الداخلية. وعليه يمكن القول أن فقط المؤسسات الأكثر إنتاجية تقوم بالتصدير.

¹ BERNARD A. B., JENSEN J.B., REDDING S. J., SCHOTT P. K., Number 3—Summer 2007, « **Firms in International Trade** », Journal of Economic Perspectives—Volume 21, pp 105–130, p 114.

² WTO, Op.cit, p 62.

وباختصار يمكن تصنيف المؤسسات وفقا لإنتاجيتها إلى ثلاثة أصناف ممكنة ونقطتين محدّتين (بمعنى عتبتى التكلفة الحدية)؛ فالمؤسسات الأقل إنتاجية (التي لها تكلفة حدية أعلى أو أكبر من أول عتبة) تخرج من السوق، والتي هي بين النقطتين المحدّتين (العتبتين) تدخل إلى السوق لكن لا تتبع إلا في السوق الداخلية، أما المؤسسات ذات الإنتاجية الأعلى (تلك التي لها تكاليف حدية أقل من ثاني عتبة) ستبيع في السوق الداخلي وأسواق التصدير معا. إذ تعتمد عتبة التكلفة الحدية من أجل الدخول إلى السوق الداخلي على التكاليف الثابتة، الأسعار، والطلب؛ في حين التكلفة الحدية للدخول لسوق التصدير تعتمد على كل من التكلفة الثابتة للدخول لهته الأسواق، التكاليف التجارية، مستوى الأسعار والطلب.

بيّن Melitz في نموذج أن زيادة التعرض للتجارة الدولية هو ناتج عن الانفتاح على التجارة الذي نتج عنه انخفاض في التكاليف التجارية، مما يلزم المؤسسات الأقل إنتاجية الخروج من السوق ويُعيد توزيع حصصها في السوق بين المؤسسات الأكثر إنتاجية التي يمكنها تحمل هذه التكلفة. وفي نفس الوقت فإن هذا الانخفاض في التكاليف التجارية يخفض المستوى الأدنى للإنتاجية في المؤسسات التي هي بحاجة للتصدير بطريقة مربحة، حيث أن المؤسسات غير المصدرة والأكثر إنتاجا تبتدئ في التصدير في حين الذين ينشطون تزيد مبيعاتهم ليحصلوا على أسواق جديدة؛ وتكون هناك زيادة في الطلب على اليد العاملة من طرف المؤسسات الأكثر إنتاجية، في حين الداخلين الجدد إلى السوق يقومون برفع المستوى العام للأجور مما يفرض على المؤسسات الأقل إنتاجية الخروج من السوق؛ وبعبارة أخرى المستوى الأدنى من الإنتاجية اللازم من أجل البقاء. وهذا ما يؤدي بالمؤسسات الأقل إنتاجية إلى الخروج من السوق ويزيد في الإنتاجية الصناعية المتوسطة.

تم توسيع نموذج Melitz¹ من طرف العديد من الاقتصاديين من بينهم Helpman وآخرون (2004)، ففي النموذج المقترح المؤسسات عليها استخدام عنصر العمل من أجل الإنتاج، بحيث سيُنْتَج عن هذا العمل مستويات إنتاجية حدية مختلفة. كما أن البيع في الأسواق الدولية تتطلب دفع تكاليف ثابتة، من أجل التصدير يجب تطبيق على سبيل المثال شبكة توزيع وخدمات ما بعد البيع في البلد الأجنبي من خلال فرع لها هناك². ليخلص أن المؤسسات التي لها إنتاجية حدية ضعيفة ستتنشط فقط في السوق المحلي، وهذا لأنها لا تحقق أرباح الاستغلال اللازمة من أجل تغطية التكاليف الخاصة بدخولها إلى السوق الدولية، والعكس صحيح.

قام كل من Baldwin وآخرون بدراسة منهجية للجوانب الإيجابية والمعيارية لآثار تحرير التجارة في نموذج Melitz، فمن حيث الآثار الإيجابية أكدوا على نتيجتين رئيسيتين، أولهما تتمثل في أن: للتحرير تأثير مهم على الإنتاجية المتوسطة من خلال تأثير الاختيار (فالمؤسسات الأقل إنتاجية تخرج من السوق) ومن خلال أثر إعادة التوزيع (من المؤسسات الأقل إنتاجية للمؤسسات الأكثر إنتاجية)؛ ثانيهما يتمثل في أن: التحرير يميل إلى تقليل التنوع كما يقلل من عدد

¹CARBALLO, OTTAVIANO & MARTINCUS, February 2013, «The Buyer Margins of Firms

² MUCCHIELL J.L, MAYER T., 2005, « Economie internationale », éditions DALLOZ, paris, p 258.

الأصناف " الأنواع " المنتجة من قبل كل بلد، وفي إطار بعض الفرضيات المنطقية فهو يقلل كذلك العدد الإجمالي للأصناف المستهلكة.

في دراسة لـ Baldwin & Forslid تم إظهار الآثار المترتبة على الرفاه، حيث تم تفصيل الأثر الإجمالي إلى ثلاثة آثار جزئية تتمثل في: أثر سلبي على التنوع، أثر إيجابي على الإنتاجية وأثر إيجابي للتبديل وإعادة التوزيع للحصص لصالح الأصناف المستوردة. كما أثبتنا عموماً أن الأثر الإيجابي لكل من التبديل وإعادة التوزيع يتفوق على الأثر السلبي للتنوع بحيث يكون الأثر الإيجابي لتحرير التجارة إيجابياً بصفة واضحة.

و درس كل من ¹ Baldwin وآخرون التفاعل بين كل من خصائص المؤسسات، الصناعات والبلدان وهذا عندما تنخفض تكاليف التجارة؛ وذلك باستخدام النموذج الذي يشمل الفروق بين المؤسسات في إطار الميزة النسبية. إذ اعتمدوا في نموذجهم على بلدين، عاملين من عوامل الإنتاج وقطاعين، بحيث كل قطاع يتكون من سلسلة متصلة من المؤسسات تنتج كل واحدة منهم نوع واحد مختلف، كما تختلف المؤسسات من حيث الإنتاجية، القطاعات، كثافة عوامل الإنتاج في البلدان. ويظهر النموذج أن زيادة التعرض للتجارة يرفع من عتبة الإنتاجية اللازمة من أجل البقاء، مما يرفع الإنتاجية المتوسطة في كلا القطاعين؛ وقوة وأهمية اختيار المؤسسات يتغير بدلالة تفاعل خصائص البلدان والقطاعات، فمكاسب الإنتاجية هي أكثر وضوحاً في القطاع الذي لديه فيه ميزة نسبية لأن مؤسسات القطاع لديهم فرص أكبر للتصدير، وهذا يضخم الاختلافات المبدئية بين البلدان ويجعلها تزداد. لذلك فمكاسب الرفاه من التجارة، زيادة أرباح المصدرين وانخفاض التكاليف التجارية يخفض كذلك من عتبة الإنتاجية اللازمة من أجل التصدير. ومن جديد فإن ردود الفعل تعتمد على تخصص البلدان، كثافة العوامل في القطاع، أثر آخر مهم يرتبط بالمكاسب الإنتاجية الإجمالية والزيادة في إنتاجية قطاع ما يقلل من سعر التنوع (الاختلاف) المتوسط في كل قطاع. وبالتالي يؤدي إلى زيادة في الدخل الحقيقي للعاملين، كما أن هذا الأثر يمكن أن يكون قوياً بما يكفي لرفع الأجور الحقيقية لكل من العاملين.

وقد قدم Yeaple (2005) تفسيراً آخر للآثار الاقتصادية للتجارة الدولية في ظل وجود اختلافات بين المؤسسات، ففي نموذج المؤسسات متطابقة في البداية وتظهر الاختلافات بينها عند اختيار تكنولوجيات مختلفة وتنتهج توظيفاً مختلفاً لأنواع العاملين. في اقتصاد يتكون من قطاعين، ومؤسسات أحد هذه الأخيرة تنتج سلعة مختلفة؛ هذه المؤسسات قد تستخدم تكنولوجيات متوسطة أو عالية، والاستثمار الثابت اللازم يُعد كبيراً جداً من أجل التكنولوجيات العالية مقارنة بالتكنولوجيات المتوسطة. في القطاع الثاني المؤسسات تنتج نفس السلعة بتكنولوجيات قياسية بالإضافة إلى ذلك لدى العمال مهارات مختلفة؛ فالذين يملكون مهارات (تأهيلاً كبيراً) لديهم ميزة نسبية في استخدام تكنولوجيات متقدمة، في حين الذين يملكون تأهيلاً متوسطاً لديهم ميزة نسبية في استخدام تكنولوجيات متوسطة. لذلك في حالة التوازن المؤسسات التي تختار تكنولوجيات متقدمة توظف عمالاً أكثر مهارة (تأهيل) وبما أن سوق العمل يُعد تنافسياً، فالمؤسسات تدفع أجوراً أكثر ارتفاعاً؛

¹Directorate-General For External Policies Of The Union, Directorate B, Policy Department,

2012, « Trade And Investment For Development »

<http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies.do?language = EN>, P 58.

وهنا فقط المؤسسات التي تستخدم تكنولوجيات متقدمة يمكنها القيام بذلك وبالتالي جذب العمال الأكثر كفاءة. أما المؤسسات التي في حالة ما استعملت تكنولوجيات متقدمة وجدتها غير مربحة فإنها ستجد أن من المربح استخدام التكنولوجيات المتوسطة وعمال متوسطي الكفاءة وذلك بتشغيل عمال لتدفع لهم أجور أقل.

وحسب النموذج المقدم من قبل Melitz يجب على المؤسسات دفع تكاليف تصدير ثابتة، فإذا كانت مرتفعة فقط المؤسسات الأكثر إنتاجية تجد أن التصدير مربح، وإذا ما انخفضت التكاليف التجارية يصبح عدد المؤسسات كبير الذي يعتمد على تكنولوجيات عالية الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق مكاسب إنتاجية. كما أن تخفيض الحواجز على التجارة حتى بين الدول المتطابقة يزيد من الطلب النسبي على اليد العاملة المؤهلة.

المطلب الثاني: سلوك المؤسسات والتجارة الدولية

شهد تحليل التجارة الدولية تطورات كبيرة ومهمة، ومن بين الجوانب المتطرق لها من خلال هذه التحليلات جانب سلوك المؤسسات، وأصل التطور يرجع إلى النقاش حول آثار العولمة. حيث تُرجع كثافة التبادلات التجارية إلى تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي مدفوعا بالجوء المتزايد إلى تخرج الإمدادات الدولية (Impartition Internationale) (Outsourcing)¹؛ والتي تأخذ شكل التخصص العمودي، فهته الأخيرة تعتبر خاصية تُنظم تشتت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان. فقد بين كل من (Hummels, Ishii & Yi (2001) ثلاثة شروط خاصة بالتدفقات التجارية من أجل القول أن هناك تخصص عمودي¹:

- يجب أن تكون هناك سلعة منتجة على مرحلتين على الأقل بطريقة متتابعة؛
- تقاسم القيمة يجب أن يكون بين بلدين على الأقل؛
- واحد من البلدان على الأقل يجب أن يستخدم واردات مستوردة لتساهم في الإنتاج ويتم

تصدير جزء من المخرجات.

والفضل في وضع نهج للتنظيم العام للإنتاج يعود إلى كل من Grossman & Helpman (2002) و (2003) Antràs ، حيث أدى إلى توسيع نظرية التجارة الدولية بالإعتماد على الإنجازات التي حققتها النظرية الحديثة للمؤسسة والتي وضعت من طرف Williamson (1975), Hart & Moore (1990), Grossman & Hart (1986), 1985. فالأخذ بعين الاعتبار دور تكاليف المعاملات ، خصوصية الأصول، والعقود غير المكتملة في الساحة الدولية يعد منظورا جديدا؛ ووجود شروط التبادلات التجارية الدولية لم تعد فقط نتيجة توازن الاقتصاد الكلي لكن تحدث نتيجة للسلوكات الإنتاجية للمؤسسة.

¹ بالفرنسية، لذلك فهو يناسب تماما المعنى العام intégration هو نقيض مصطلح Impartition مصطلح ¹ Outsourcing لمصطلح .

¹ DAUDIN, VERONI, RIFFLART & SCHWEISGUTH, Juillet 2006, « Le Commerce Extérieur En Valeur Ajoutée », Revue de l'OFCE 86, PP130-165, P 136.

1 – سلوك المؤسسات والتخصص العمودي

تقاسم كل من Grossman & Helpman (2002) و Antràs (2003) محاولة إسناد التدفقات التجارية إلى منطق المؤسسات ضمن مجموعتان من الأعمال، وكان وجه الاختلاف بينهما من حيث إدخال المنطق التنظيمي للمؤسسات. إذ يفترض العمل الأول إدخال الترابط بين الخيارات الفردية للمؤسسات وهذا في إطار التوازن العام، أما العمل الثاني يقوم على ميزة عدم تجانس الاختيارات التنظيمية للمؤسسات. ومجموعة الأعمال هذه تتنافس في كل الحالات آخذين في الاعتبار شرح الإستراتيجيات العمودية للمؤسسات من أجل محددات حجم التجارة الدولية كما وتأخذ أيضا تكوينها (التجارة داخل الفروع Intra branch، والتجارة داخل المؤسسات Intra firm).

1-1 اختيار تنظيم المؤسسات والتوازن الدولي

وضع كل من Grossman & Helpman (2002، 2003، 2005)¹ تدريجيا نموذج التوازن العام، يُعتبر من خلاله أن اختيارات التنظيم العمودي للمؤسسات تُحدد بطريقة مباشرة تجارة دولية مرتبطة بالتخصص العمودي وبطريقة غير مباشرة تجارة دولية (تقليدية) تعتمد على سلع متجانسة. وطور النموذج من خلال ثلاثة مراحل، ففي بادئ الأمر تم التطرق للاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات في اقتصاد مغلق ومعزول قبل أن يتم اختيار توطينها في الخارج، ومن ثم ليتم دمجها في نموذج التوازن العام القادر على شرح التجارة الدولية بأكملها.

المرحلة الأولى: من أجل إدخال منطق المؤسسات تتطلب تحديد كل من طبيعة هذه الاختيارات، محدداتها وكيفية تحليل الاختيارات الفردية، وهذا على مستوى أكثر شمولية التي تحدث على مستوى الصناعة. في الواقع لا يجب هنا فقط دراسة الاختيار الفردي للمؤسسة ولكن تقدير طبيعة التدفقات التجارية بين الصناعات وبين المجالات انطلاقا من هذه الاختيارات. ناقش كل من Grossman & Helpman (2002) منطق تنظيم المؤسسات من خلال السؤال التقليدي (اصنع أو اشترى) (Make Or Buy) مما يجعل المؤسسات التي تعمل في نفس الصناعة لها سلع متنوعة؛ فالاختيار بين الصنع والشراء في النموذج المتعلق بمدخلات السلع النهائية المتنوعة يتيح للمؤسسة المسؤولة عن تصميم السلعة وبيعها عدة اختيارات، فقد تقرر إنتاج المدخلات داخليا أو يتم تكليف إنتاجها إلى مصادر خارجية (تخارج الإمدادات). وبالتالي فإنه يجب دراسة توزيع اختيارات المؤسسة المنحصرة بين التكامل وتخارج الإمدادات، حيث أن هذا الأخير يرجع إلى مقارنة في التكاليف والمتمثلة في: تكاليف الإنتاج داخليا والتي هي مرتفعة جدا، ولكن قرار تخارج الإمدادات يخضع لتكاليف إضافية والتي يمكن حصرها في نوعين:

¹ RAVIX J. T., SAUTÉLO., Janvier 2007, «Comportements des firmes et commerce international», Revue de l'OFCE 100, PP176-199, P 182.

تكلفة البحث عن الشريك، والتي تعتمد بشكل سلبي على حجم الصناعة؛ بمعنى على عدد المقاولين (تخارج الإمدادات) المتاحين، وكذلك تكنولوجيات البحث. تكلفة التكيّف الخاصة بالمدخلات، لأن المدخلات العامة المباعة من قبل المقاولين الداخليين أو الخارجيين يجب أن تكون مكيفة (متوافقة) مع خصوصية السلع المتنوعة (المختلفة) المنتجة من قبل المؤسسة، هذه التكلفة تعتمد سلباً على حجم الصناعة كذلك التكنولوجيات المستعملة من أجل تكييف (توافق) المدخلات.

كل مؤسسة إذا تحددت على أساس هذه التكاليف ما يناسبها نسبياً وذلك إما بالإنتاج الداخلي أو الخارجي، وتواجه هاذين النوعين من التكاليف خلق ترابط بين الاختيارات الفردية للمؤسسات؛ وقرار المؤسسة أن تخارج إمداداتها سوف يؤثر على شروط قرار مؤسسة أخرى. وفي الواقع يفسر اختيار تخارج الإمدادات من قبل المؤسسة كفرصة إضافية للمنتجين المحتملين فيما يخص السلع الوسيطة، مما يشجعهم على دخول السوق. ووجود عدد كبير من الشركاء المحتملين يخفض من تكاليف البحث للمؤسسة، كذلك المسافة المتوسطة بين خصوصية الطلب من قبل المنتج النهائي والإمكانيات المتاحة من قبل المنتجين. وعليه يوجد إيرادات متزايدة جراء الاعتماد على إستراتيجية تخارج الإمدادات ما بين المؤسسات العاملة في نفس الصناعة.

ونتيجة ذلك فإن التوازن المحقق في صناعة ما لا يزال يرجع إلى حالة الاختيارات المتجانسة، حيث أن كل المؤسسات تقوم باختيار التكامل أو الكل يقوم باختيار تخارج الإمدادات. مما يخلق ترابط بين الاختيارات الفردية للمؤسسات، وفي الواقع فقد فتح كل من Grossman & Helpman إمكانية إدخال إجراء اختيار المؤسسات في نهج كلي مندمج؛ ومع ذلك فإن النموذج الأولي هذا طبق في صناعة تم النظر فيها في عزلة وفي اقتصاد مغلق.

المرحلة الثانية: تُركز لإظهار تأثير التوقع في الاختيارات التنظيمية للمؤسسات، ولهذا فالاختيار الأولي بين التكامل وتخارج الإمدادات يُنقل إلى حالة التوقع في الخارج. فإذا ما مؤسسة قررت إنتاج مدخلاتها في الخارج¹ سيتيح لها الاختيار بين الاستثمار الأجنبي المباشر واختيار تخارج الإمدادات. وطبيعة هذه الاختيارات هي قادرة على شرح الحجم النسبي للتجارة داخل المؤسسات (المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر) والتجارة داخل الفروع (المرتبطة بتخارج الإمدادات الدولية). وفيما يخص التكاليف فهي نفسها المذكورة في المرحلة السابقة، ولكن يتم تحليلها في إطار الصناعة الأجنبية. كما أن ثقل تخارج الإمدادات مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر مرتبط بعلاقة إيجابية مع حجم الصناعة الأجنبية، وكذلك تحسين البيئة التعاقدية في الخارج. وفي الواقع أن حجم الصناعة وأفضل حماية للمتعاقدين يساعدان على تشجيع (تعزيز) نتيجة الشراكة بين المؤسسات، من خلال الحد من المخاطر التعاقدية. والزيادة في الأجور النسبية

- قرار الإنتاج في الخارج بدلاً من الداخل يعتبر كمعطيات في هذا النموذج ولا يعد إذا هدف للاختيار الداخلي.¹

في الجنوب ستميل إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وبالتالي حصة التجارة الدولية داخل المؤسسات.

ومنذ أن أصبحت الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات حساسة لتموقع الأنشطة، فمن المنطقي الإدماج في نموذج التوازن العام للتجارة الدولية تأثير اختيارات هذه المؤسسات والتدفقات التجارية الناتجة.

المرحلة الثالثة: تهدف إلى تطوير نموذج يربط بين التدفقات التجارية المعتمدة على التخصص التقليدي (الأفقي) والتدفقات التجارية المعتمدة على التخصص العمودي المُسترشدة في ذلك على الاختيارات التنظيمية للمؤسسات. ومن أجل التطرق لهاذين النوعين من التجارة يُفترض أن هناك نوعين من السلع، فالسلعة الأولى هي سلعة متجانسة والتي يمكن إنتاجها في الشمال أو في الجنوب بحيث أن تجارة هذه السلع تعتمد على المحددات التقليدية للتجارة الدولية (الأجر النسبية، تكاليف النقل)؛ أما السلعة الثانية فعبارة عن سلعة متنوعة بالمدخلات والتي لا يمكن إنتاجها إلا في مؤسسة في الشمال، لكن المدخلات يمكن أن تعتمد على تخارج الإمدادات التي يمكن أن تكون في الشمال أو في الجنوب، وتعتمد تجارة هذه السلع على كل من حجم الصناعة والبيئة التعاقدية.

يعتمد مستوى الأسعار بصفة داخلية على اختيارات التخصص العمودية للمؤسسات، ففي واقع الأمر أنه عندما تختار تخارج إمدادات إنتاج مدخلاتها في أي من البلد المحلي أو بلد أجنبي تساعد هنا على تغيير شروط توازن سوق العمل، وبالتالي مستوى الأجر. وهكذا فإن تخارج الإمدادات يغير في شروط توازن اقتصاد ما وإجمالي تدفقاته التجارية، وهذا سواء كانت معتمدة أو غير معتمدة على التخصص العمودي.

ومما سبق يمكن حصر الاختيارات المتعلقة بالمؤسسة في التكامل و تخارج الإمدادات أو اتخاذ قرار إعادة التوطين، وعليه بإمكانها التصرف وفق أربعة حلول ممكنة والمتمثلة في¹ : إنتاج السلع والخدمات الوسيطة داخل المؤسسة، شراؤها من مؤسسة محلية ليست بفرع (تخارج الإمدادات في البلد المحلي)، استيراد السلع والخدمات الوسيطة من قبل مؤسسة فرع (التبادل داخل المؤسسة)، استيرادها من قبل مؤسسة ليست بفرع متموقعة في الخارج. وسيتم إبراز أهم هذه الحالات من خلال الجدول التالي:

¹ WTO, Op.cit, p 115.

جدول 2-2 مصدر السلع والخدمات الوسيطة

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

المصدر: WTO, 106. op.cit, p

يعتمد النموذج الخاص Grossman & Helpman (2005) على حجم التجارة الدولية وحصّة داخل الفروع لتجارة منطقتي التنظيم العمودي للمؤسسات، ولذلك فإن منطقتي المؤسسات يظهر في الواقع بمثابة طريقة جديدة لشرح التخصص وتدفقات التجارة الدولية.

2-1 : الإختيار غير المتجانس للمؤسسات والتدفقات التجارية

قدمت العديد من الأعمال التكميلية الخاصة بإدخال منطقتي المؤسسات في إطار محددات التدفقات التجارية الدولية، من أهمها العمل المقدم من قبل Antràs (2003) ومن ثم المقدم من طرف Antràs & Helpman (2005). بحيث سعا هذان الأخيران إلى توسيع إطار نظرية التجارة الدولية مع الحفاظ على نهج التوازن العام، في حين أخذ Antràs مباشرة كنقطة بداية دراسة سلوك المؤسسات وهذا من خلال فهم الاختيار غير المتجانس لها من أجل شرح التدفقات التجارية المختلفة.

1-2-1 إطار نموذج Antràs

في منهجه استند Antràs إلى نموذج التوازن الجزئي، إذ يحتوي المنتج النهائي لصناعة ما على اثنين من المدخلات والمتمثلة في: الخدمات الإدارية (headquarters) التي تنتج حصرياً في الشمال، والمكوّن الذي بالإمكان إنتاجه في الشمال أو الجنوب، الذي يخضع لتكلفة ثابتة بحيث تكون هذه التكلفة أكثر ارتفاعاً في الجنوب ويرجع ذلك إلى العجز في البنية التحتية وتكاليف التنسيق بين الشمال والجنوب، وتكاليف متغيرة التي تعد مرتفعة في الشمال وذلك بسبب وجود اختلافات في الأجور.

كما أن الوحدتين المسؤولتين على التوالي على الخدمات الإدارية وعلى إنتاج المكوّن يجب أن يكونا متعاونان، فجهود الواحدة أو الأخرى تساهم إيجابياً في تحقيق الفائض المشترك. وفي واقع الأمر فإن العقد المبرم بين الأعوان هو بالضرورة غير مكتمل مما يؤدي بهم إلى التفاوض في تقسيم الفائض بعد إنتاج المدخلات على أساس مجموع الفائض واستعمالات الاحتياطي المعني. وعلى ضوء النتائج التي طوّرت من قبل Moore & Hart (1990) من خلال نظرية المؤسسة والتي تم بناؤها على أساس منفعة الاحتياطي، وبالتالي على توزيع الأرباح (فصاحب الأصول يحصل على حصة أكبر). وعلى هذا الأساس فتعظيم الأرباح من قبل المؤسسات النهائية عن

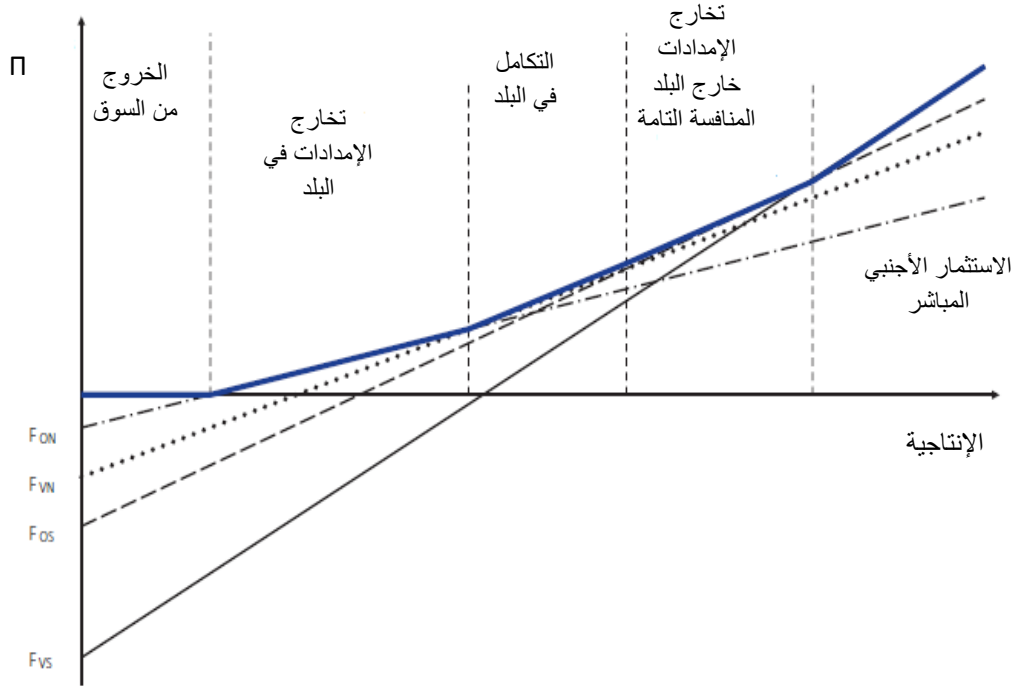
طريق مسؤولي الخدمات الإدارية، يشرح الاختيارات التنظيمية والجغرافية وبالتالي حجم وطبيعة التجارة الدولية.

1-2-2 شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات

يُعتبر Antràs أن اختيار التوطين واختيار الشكل التنظيمي غير منفصلان عن بعضهما البعض، فالمؤسسة لا تواجه اختيارين مستقلين ولكن هي تواجه مصفوفة من الاختيارات التي تتكون من عدة توليفات تنطوي 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 تحيداً 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 المُقدمة من طرف الجنوب والمكاسب من حيث التكاليف الثابتة ومن حيث توزيع الأرباح المقدمة من قبل الشمال (فخطر قبض الأرباح هي كبيرة 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 التوطين والتنظيم العمودي.

الشكل 2-5 : إختيار التكامل العمودي أو تخارج الإمدادات لمؤسسة تتميز بكثافة في الخدمات متموقعة في الشمال



المصدر: WTO, Op.cit, p118.

حيث:

Π : تمثل الأرباح؛

F_{VS} : التكاليف الثابتة الخاصة بالتكامل العمودي في الجنوب؛

F_{OS} : التكاليف الثابتة الخاصة بتخارج الإمدادات في الجنوب؛

F_{VN} : التكاليف الثابتة الخاصة بالتكامل العمودي في الشمال؛

F_{ON} : التكاليف الثابتة الخاصة بتخارج الإمدادات في الشمال.

يبين الشكل 2-5 أرباح المؤسسات بدلالة الإنتاجية وهذا ضمن هياكل تنظيمية مختلفة، ويقوم على فرضية ترتيب التكاليف الثابتة. ومن خلاله نجد أن التكاليف الثابتة من أجل التكامل العمودي هي الأكثر ارتفاعا مقارنة بتخارج الإمدادات، وهي أقل ارتفاعا في الشمال مقارنة بالجنوب. فإذا ما افترضنا أن التكاليف المتغيرة هي أكثر انخفاضا في الخارج (يرجع السبب إلى الأجور المنخفضة، الأرباح تتزايد بسرعة، وعليه فميل المنحنى هو كبير جدا) في حالة التكامل العمودي مقارنة بتخارج الإمدادات؛ بغض النظر عن المكان. وفي حالة تخارج الإمدادات، المنتج للسلع النهائية يجب عليه ترك حصة مهمة جدا من الأرباح للموردين من أجل حثهم على الاستثمار في العلاقة بينهما. والمؤسسات تختار نوع التنظيم الذي يسمح لها بتعظيم ربحها. والمنحنى الممثل بخط ثخين يبين أن فقط المؤسسات الأكثر إنتاجية يقع اختيارها على إعادة التوظيف. والأقل إنتاجية تختار أن تعتمد على تخارج الإمدادات.

1-2-3 الاختيار غير متجانس للمؤسسات وهيكل التجارة الدولية

افترض Grossman & Helpman أن هناك ترابط في اختيارات المؤسسة، وهذا من أجل ادراجها ضمن منهج التوازن العام، أما Antràs & Helpman فقد استندا على عدم تجانس هذه الإختيارات من أجل شرح تدفقات التجارة الدولية. فعدم التجانس هذا له عمل مضاعف، فهو على حد سواء داخل القطاعات اعتمادا على مستوى الإنتاجية غير متجانس للمؤسسات، وبين القطاعات بالإعتماد على الكثافة النسبية لقطاعات خدمات الإدارة أو للمركب.

• عدم التجانس داخل القطاعات في اختيارات المؤسسات

اتفق Antràs & Helpman مع Melitz أن المؤسسات تتميز بمستوى إنتاجية محدد، وأنهم يختلفون فيما يخص القطاع نفسه، ونتيجة لذلك تستحوذ المؤسسات ذات الإنتاجية على حصة أكبر من السوق وذلك بإنتاجها حجم أكبر. فعدم التجانس هذا من حيث الإنتاجية يسمح بشرح السلوك المختلف للمؤسسات فيما يتعلق بالمراجعة المطبقة على إجمالي التكاليف الثابتة، إجمالي التكاليف المتغيرة وتوزيع الأرباح.

فالمؤسسات الأكثر إنتاجية تميل لصالح (مقارنة بالأقل إنتاجية) الإختيارات التنظيمية والجغرافية التي تضمن لها التكاليف المتغيرة الأقل وتوزيع الأرباح الأفضل⁴، حتى وإن كان في مقابل ذلك تكاليف ثابتة مرتفعة جدا. وفي الواقع الحجم الإنتاجي المرتفع لدى هته المؤسسات يجعل المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة أكثر إثارة، كما يتيح لها إهلاك أفضل للتكاليف الثابتة ويؤدي إلى توزيع أرباح كبيرة؛ ونتيجة لذلك تفضل المؤسسات الأكثر إنتاجية التوطن في الجنوب وشكل التكامل. ومع ذلك فعدم تجانس المؤسسات فيما يخص قطاع ما يتضاعف مع عدم تجانس آخر والذي يؤثر في طبيعة القطاع المعني.

• عدم التجانس بين القطاعات في اختيارات المؤسسات

يرتبط (يترافق) كل قطاع مع تنوع مختلف من السلع، والذي يتضمن دائما نوعين من المدخلات المحددة. ومع ذلك فإذا ما كانت هته الأخيرة هي دائما موجودة فإن أهميتها النسبية في إنتاج السلع النهائية تختلف حسب القطاع. وقد حدد Antràs & Helpman (2005) هذه الأهمية ككثافة قطاع في نوع معين من المدخلات، بالاعتماد على هذه الكثافة النسبية فإن جهد العون الذي يُورَدُ (يُزود) الخدمات الإدارية أو المُرَوِّدُ بالمُرَكِّبَاتِ سيكون له ميزة التأثير على مستوى الفائض. فعندما تكون مساهمة نوع من المدخلات أكثر أهمية فإنه من المنطقي تعيين ملكية الأصل وهذا حتى تكون هذه الأسباب من أجل الاستثمار أكثر قوة ممكنة كما جاء في نظرية المؤسسة لكل من Moore (1990)¹، ولذلك فعندما يكون قطاع كثيف في مركباته فالحل عن طريق فك التكامل (إذ تتطلب ترك حقوق ملكية الأصل إلى منتجي المركبات) يكون مفضل. ومع ذلك إذا ما كان القطاع كثيفا بالخدمات الإدارية فالأسباب الأكثر أهمية من أجل تحقيق الفوائض هو الإنتاج في الشمال، التي تُورد الخدمات الإدارية، وبالتالي فمن المفضل الاعتماد على الحل المتمثل في التكامل.

⁴ RAVIX J. T., SAUTEL O., Op.cit, p 188.

¹Ravix J. T., Sautel O., Op.cit, p 187.

فالنوعين السابقين من عدم التجانس لا يفسر فقط توزيع اختيارات المؤسسات عن طريق مستوى الإنتاجية، لكن كذلك للاختلاف في نمط التوزيع على حسب إذا ما كانت القطاعات كثيفة بخدمات الإدارة أو بالمركبات وهذا ما يمكن إيضاحه جليا من خلال الجدول الموالي:

جدول 2-3 تشتت المؤسسات حسب الشكل التنظيمي في إطار نموذج ANTRÀS & HELPMAN



المصدر :

« **Global Sourcing** », Journal of Political Antràs P., Helpman E., 2004, 80, P 565.5Economy, Vol. 112 (3), pp. 552-

وإذا ما تم أخذ في الاعتبار أن هناك تطور مع الزمن في كثافة المنتج للخدمات الإدارية، فإن المنطق التنظيمي هنا يكون ديناميكيا. وقد قام Antràs (2005) بالوصل كذلك مع الاستنتاجات التي قدمها VERNON (1966) بشأن اتجاه إعادة التوطين التدريجية للإنتاج المُقدّمة من خلال نموذج دورة حياة المنتج، ليتم التوصل إلى أن هناك تطابق في النتائج بشأن الأشكال التنظيمية النسبية لإعادة التوطين هذه. وفي الواقع إن الأهمية النسبية لخدمات الإدارة مقارنة مع المركبات المصنعة تنخفض في صناعة ما خلال دورة الحياة، مما يُغير الأهمية النسبية لمختلف أشكال الحوكمة. وبالتالي فنقل الإنتاج نحو الجنوب يتم أولا عن طريق وسيط بفرع بالخارج ومن ثم عن طريق تخارج الإمدادات.

2- مساهمة وحدود التطورات الحديثة في توسيع محددات التبادلات التجارية الدولية

في إطار البحث عن تفسيرات إضافية للتخصص الدولي والمحددات التقليدية للتدفقات التجارية الدولية تم إدخال منطوق المؤسسات في نظرية التجارة الدولية، سيتم فيما يلي عرض أهم المساهمات و الحدود لهذه التفسيرات الإضافية.

1-2 التجديد في محددات التدفقات التجارية

إن أخذ في الاعتبار أهمية إستراتيجيات المؤسسات في تنظيم الإنتاج الذي يكون على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي يمثل مرحلة إضافية من أجل توسيع النظرية التقليدية للتجارة الدولية؛ فهي تسعى إلى تكملة كل من العائدات المتزايدة والمنافسة غير التامة في تفسير التبادلات التجارية الدولية.

تتمثل أول مساهمة لهذه النظريات في معالجة مباشرة لظاهرة التجارة داخل الفروع والتجارة داخل المؤسسة، فتحليل التجارة الدولية وذلك الخاص بالإختيار النسبي بين الإستثمار الأجنبي المباشر وتخراج الإمدادات هما موحدان، وهذا راجع إلى المعالجة المشتركة لتدفقات التجارة داخل وبين المؤسسات. فقد أثبت Grossman & Helpman (2005) أن أي زيادة في عرض العمل في الجنوب يُسبب على حد سواء زيادة في حجم التجارة الدولية وانتقال إستراتيجيات التوطين نحو الجنوب. كما أدى إدراج المشكلة التنظيمية التي تؤثر على العلاقات بين الأعوان ومشاكل المعلومات إلى توسيع نطاق محددات التجارة الدولية. فمن ناحية، تغير تأثير بعض العوامل التقليدية عند إدخال نظرية المؤسسة، وبالتالي فتكاليف النقل وتغيراتها عززت من انتشار تخارج الإمدادات مقارنة بالتجارة داخل المؤسسة " Helpman & Antràs 2004 ". وعلاوة على ذلك، فعلى أساس تكاليف النقل التي في الأساس تُمس المنتوجات النهائية أو المدخلات من المرجح أن يكون هناك تغير بصفة مختلفة في التوطين الدولي لنشاط المؤسسات وهذا كما قد بينه كل من Grossman & Helpman. ومن ناحية أخرى، فالمحددات الجديدة تبحث عن إيجاد تفسيرات جديدة، داخلية، في التخصص والميزة النسبية؛ وهكذا يمكن أن يكون لبلدان يملك نفس الفرص التكنولوجية تخصص مختلف، وذلك بسبب الاختلافات في البيئة التعاقدية (Antràs, Helpman & Acemoglu (2006)) ومع الأخذ في الاعتبار مشكل التحفيز في إدارة العلاقات وإنشاء وحدات إنتاجية الناتجة عن العلاقات التعاقدية، فإنه يعد محدد مهم جدا لكثافة وطبيعة التدفقات التجارية بين البلدان.

بالإضافة إلى البيئة التعاقدية من الممكن العثور على عناصر خاصة بتحويل السلعة الوسيطة من أجل محددات توطينها، كذلك درجة توحيد سلعة وتموقعها على طول دورة الحياة تُحدد خطر علاقة فك التكامل dé-intégrée، وبالتالي انتشار التجارة داخل المؤسسات. والطريقة التي بها يكون ربط تقدم العلاقات بين المؤسسات تتيح أيضا فرصة إضافية لشرح التبادلات التجارية الدولية؛ وعلى وجه الخصوص قام كل من Grossman & Helpman (2003) بتسليط الضوء على التأثير المحتمل لتطور تكنولوجيات تصميم منتج ما. وبالمثل فإن تأثير تطور التكنولوجيا الجديدة للمعلومات والإتصالات شجعت على تزايد الرجوع إلى تخارج الإمدادات الدولية، الذي يمكن شرحه من خلال نظرية المؤسسة وهذا فيما يخص الخدمات المتعلقة

بالمؤسسات؛ فحسب Griffith & Abramovski (2005)¹ من بين المؤسسات التي تقوم بتخارج الإمدادات فيما يخص تجارة خدماتها فقد ازدادت نسبة استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 12% نسبة المؤسسات التي تختار تخارج الإمدادات الدولية، ويعود جزء من التفسير إلى انخفاض في تكلفة المعاملات الراجعة إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

2-2 حدود التطورات الحديثة في توسيع محددات التبادلات التجارية الدولية

إن إدخال منطِق الإختلاف بين المؤسسات يسمح بتخطي الجانب المحدد للميزة النسبية، ومع ذلك فإن هناك بعض التطورات الحديثة التي تحاول العثور على محددات داخلية للميزة النسبية لإعادة ايصالها بالتساؤل الإبتدائي للنظرية التقليدية للتجارة الدولية، وهذا انطلاقاً من العوامل المحددة لمنطق المؤسسة. فكما هو الحال عند Antràs, Helpman & Acemoglu (2006) الذين قاموا باقتراح نموذج من خلاله الميزة النسبية ليست مرتبطة بالاختلاف في أسعار المنتجات، ولكن التفاعل بين عدم الاكتمال التعاقدية وتجزئة عملية الإنتاج إلى عدة مهام. ووفقاً لأغراضها فإن التكنولوجيا المدمجة والتي تعد الأكثر صعوبة من أجل تخارج الإمدادات هي في نفس الوقت الأكثر تكليفاً، ولكنها أيضاً الأكثر إنتاجية وذلك بسبب أنها أكثر تطوراً. ونتيجة لذلك فإن البلدان ذات المؤسسات التعاقدية الأفضل يشجع المؤسسات على تفضيل التكامل، والتمتع بإنتاجية أعلى، وبالتالي بميزة نسبية في القطاعات التي تنطوي على استخدام هذه التكنولوجيات؛ وفي هذه الحالة الحوادث التاريخية تتلاشى وتحليل التجارة الدولية قام بإحياء محددات جديدة والتي لم تعد مرتبطة بكثافة عوامل الإنتاج ولكن بالبيئة التعاقدية الخاصة بكل بلد. وفي الواقع فالشروط التعاقدية يمكن إذا أن تُقدّم كنوع جديد لكثافة عوامل الإنتاج من نوع معين، والتي ستكون كافية لشرح التخصص.

بالرغم من إدراج محددات جديدة (المساهمة الحديثة، البيئة التعاقدية) في نظرية التجارة الدولية وذلك بالتحيز لإدخال نظرية المؤسسة، إلا أنها تبقى سوى جانب من نظرية المؤسسة؛ فمن ناحية التطورات الحديثة في النظرية التعاقدية التي تأخذ في الحسبان الصلة المباشرة بين الملكية و الحوافز، عدلت التوصيات التي جاء بها كل من Moore & Hart فيما يخص توزيع حقوق الرقابة المتبقية (Holmstrom (1999)؛ Rajan و Zingales (2001)؛ Gibbons, Baker و Murphy (2002)¹. ومن ناحية أخرى، فالمبالغة في تقدير دور تعاقدية المؤسسة يمنع أخذ في الحسبان العناصر البديلة لمحددات الشكل المؤسساتي الذي يستند بشكل خاص على الاعتبارات الإنتاجية. فعلى سبيل المثال الطريقة التي يتم معالجة بها مسألة المؤسساتية، هنا يتم استثناء الديناميكية الداخلية كاملة. وقرارات توطين وتكامل المؤسسات يمكن أن تحدد تماماً بشكل ثابت. أو إدراج التعلم البسيط الذي يُمكن من السماح بشرح إمكانية دخول مؤسسات الجنوب إلى وضعية منتج نهائي، ويقوم بتغيير كذلك طبيعة التدفقات التجارية مع الوقت. كما أن غياب المحددات على أساس كفاءة المؤسسات هي مؤكدة من قبل محددات خارجية للمؤهلات وهياكل التكاليف لمختلف المؤسسات.

¹RAVIX J. T., SAUTÉLO., Op.cit, p 192.

¹RAVIX J. T., SAUTÉLO., Op.cit, p 194.

إن النتائج التي تم التوصل إليها فيما يخص التجارة الدولية تبقى دائما معرضة لخلافات داخلية في نظرية المؤسسة، إلا أن هناك إمكانيات كبيرة لتحسين وإثراء هته التحليلات وهذا مع مراعات العناصر التي تتجاوز الإطار التعاقدى.

خلاصة:

سمحت النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية بشرح وتفسير التبادلات القائمة بين المؤسسات، وذلك بإدخالها المنطق التنظيمي للمؤسسات. اعتمدت هته النظريات بصفة كبيرة على نظرية المؤسسة لتقوم بتفسير التجارة بين بلدان متشابهة، التجارة داخل الفروع والتجارة داخل المؤسسة، لتجد أن من أهم محددات التبادلات التجارية الدولية القائمة بين الدول في الوقت الحالي المسافة، الحجم، الإتفاقيات التجارية، حجم الصناعة الأجنبية، البيئة التعاقدية، تكلفة البحث عن الشريك تركيبية السلعة من حيث كثافتها للمواد المركبة والخدمات الإدارية، العلاقة بين الأعوان، عرض العمل، الإنتاجية، ومشكل التحفيز. كما تبقى البحوث الخاصة بالتجارة الدولية دائما في تطور من خلال إثراء الكثير من النقاط الخاصة بنظرية المؤسسة، حيث أن هذه الأخيرة دائما في تطور.

الفصل الثالث :

محاولة إسقاط محددات

التبادلات التجارية الدولية

الجديدة "الجديدة" على

بلدان الإتحاد الأوروبي

تمهيد :

في التاسع من ماي 1950 كان ميلاد الإتحاد الأوروبي وهذا بتوحيد الفحم والصلب في كل من فرنسا وألمانيا، ليصبح حالياً مكوناً من 28 بلد بانضمام كرواتيا في 1 جويلية 2013. يهدف هذا الأخير إلى الرفع من القدرة التنافسية لقطاعات الإنتاج المختلفة لبلدان المجموعة الأوروبية نتيجة اتساع السوق الداخلي للمجموعة، كما ويقوم بتخفيض نفقات الإنتاج خاصة مع إزالة العقبات؛ وتعظيم الاتجاه نحو تكوين مؤسسات أوروبية متعددة الجنسيات لتلعب دوراً أكثر فعالية وتأثيراً في الاقتصاد العالمي، أما فيما يخص المؤسسات الناشطة فتقوم بإعادة تنظيمها لزيادة قدرتها التنافسية على الصعيد العالمي. لتصبح اليوم مؤسساتها من أهم المؤسسات العالمية إذ تقوم بتغطية نسبة كبيرة من التبادلات الدولية العالمية، وهذا بصدراتها في مختلف الصناعات. وفيما يلي سيتم دراسة بعض من أهم المحددات التجارية الدولية التي تفسر تبادلات بلدان الإتحاد الأوروبي في إطار النظريات الحديثة " الحديثة " والمتمثلة في المنافسة الاحتكارية، المسافة، الحجم، الإنتاجية، البيئة التعاقدية وتكاليف النقل.

المبحث الأول : مسيرة الإتحاد الأوروبي " من جماعة الفحم والصلب إلى الإتحاد الأوروبي « 28 بلد » "

تعود جذور تكوّن الإتحاد الأوروبي في بداية الأمر إلى التعاون الاقتصادي الأوروبي الحاصل بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك من خلال تأسيس منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي سنة 1948. إذ تولت هذه الأخيرة تخصيص معونة مشروع مارشال وتعجيل انتعاش أوروبا الغربية، غير أنه قد حدث تفكك بسرعة للحصص وقيود المدفوعات على التجارة داخل دول منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي في الخمسينيات. وقد جادل كثير من القادة الأوروبيين على أن التكامل الاقتصادي¹ هو الذي سيمكن أوروبا من الالتحاق بالاقتصاديات القارية للولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي، فبالتكامل الاقتصادي سنخلق أسواق كبيرة وتنافسية التي هي شرط ضروري للإنتاج الكبير واقتصاديات الحجم، وسيكون هناك تحفيز لتخصيص أكثر كفاءة للعمل، الموارد ورأس المال. وليصبح هذا الإتحاد مؤخرًا في 1 جويلية 2013 مكونًا من 28 بلدًا بانضمام كرواتيا.

المطلب الأول : مراحل تطور الإتحاد الأوروبي

لقد مر الإتحاد الأوروبي بعدة مراحل في تكوينه والتي يمكن حصرها فيما يلي:

➤ 1 - المرحلة الانتقالية المنتهية بإقامة الإتحاد الجمركي 1950

خلالها تم إعلان عن ميلاد الإتحاد الأوروبي وذلك في 9 / 5 / 1950 حين قام وزير الخارجية الفرنسية روبرت شومان Robert Schuman بتوحيد الفحم والصلب في كل من فرنسا وألمانيا. ليتم بعد ذلك توقيع معاهدة باريس في 8 / 4 / 1951 من أجل تأسيس (الجماعة الأوروبية للفحم والصلب) من جانب كل من فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، ودول البنيلوكس¹ " هولندا،

¹ يمر التكامل الاقتصادي بأربعة مراحل وهي:

❖ منطقة التجارة الحرة Free Trade Area : فيها البلدان الأعضاء يقومون بإزالة العوائق التجارية بين أنفسهم، ولكن يقومون بإبقاء عوائقهم التجارية منفصلة ضد التجارة مع العالم الخارجي؛

❖ الإتحاد الجمركي Customs Union : وفيها يقوم البلدان الأعضاء إضافة إلى إزالة الحواجز الجمركية بين أنفسهم بتوحيد الرسوم الجمركية الخارجية؛

❖ السوق المشتركة Common Market : بالإضافة إلى إقامة البلدان الأعضاء لإتحاد جمركي، تسمح بحرية كاملة لتحرك عوامل الإنتاج " العمل ورأس المال"؛

❖ الإتحاد الاقتصادي Economic Union : من خلاله، إضافة إلى السوق المشتركة بين البلدان الأعضاء تقوم بتوحيد سياساتها النقدية، المالية والاجتماعية.

¹ أنشأت دول البنيلوكس إتحاد جمركي في 4 / 9 / 1944.

بلجيكا ولكسمبورغ". وقد كان الهدف من اتفاق البلدان الأعضاء هو إنهاء الصراعات والخلافات المتعلقة بمناجم الفحم والحديد التي كانت أحد مسببات الحربين (الأولى والثانية).

في 1957 قامت البلدان الست الأعضاء المذكورة سابقا بتوقيع معاهدة روما في 25 / 5 / 1957 من أجل إنشاء السوق الأوروبية المشتركة والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية والتي طبقت في 1 / 1 / 1958. كما تم دمج المنظمات الثلاثة (الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، الجماعة الأوروبية المشتركة والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية) لتصبح تشكل الجماعة الاقتصادية الأوروبية؛ ويعد 27 / 3 / 1965 تاريخ التوقيع على اتفاقية دمج الهيئات الثلاثة في هيئة تنفيذية واحدة، ولتوضع حيز التنفيذ في 1969.

تكونت منطقة التجارة الحرة المعروفة باسم رابطة التجارة الحرة الأوروبية إفتا (European Free Trade Association)² في 1960 بواسطة البلدان التالية : بريطانيا، النمسا، الدنمارك، النرويج، البرتغال، السويد وسويسرا، مع انضمام فنلندا كعضو مشارك 1961. فقد حققت إفتا حرية التجارة في السلع الصناعية 1967، إلا أنه قد تم وضع بعض الشروط الخاصة من أجل تخفيض الحواجز على التجارة في المنتجات الزراعية على عكس الإتحاد الأوربي. فكل بلد عضو في إفتا يقوم بالاحتفاظ بنظامه من الرسوم الجمركية والحصص ويتبع سياسة تجارية خاصة بالنسبة للبلدان الأخرى غير الأعضاء، في سنة 1973 تركت بريطانيا والدنمارك إفتا لتقوما بالانضمام إلى الإتحاد الأوربي، بالمثل تخلت أيضا البرتغال سنة 1986. كما قد انضمت أيسلندا في 1980، فنلندا في 1986، ليخنشتين (التي هي جزء من المنطقة الجمركية السويسرية) في 1991. وهكذا إفتا صار لديه سبع أعضاء (النمسا، فنلندا، أيسلندا، النرويج، السويد، سويسرا، ليخنشتين) مركزها الرئيسي في جنيف. انضمت إفتا إلى الإتحاد الأوربي في 1994 وكوّنوا المنطقة الاقتصادية الأوروبية.

وتجدر الإشارة إلى أن معاهدة روما قد تعرضت إلى العديد من التعديلات، التي يمكن ذكرها من خلال الجدول الموالي:

² كامل بكري، 2001 << الاقتصاد الدولي – التجارة الخارجية والتمويل - >>، الدار الجامعية، مصر، ص 192.

جدول 3-1 : معاهدة روما والمعاهدات المعدلة لها

المعاهدة	مكان التوقيع	تاريخ التوقيع	تاريخ النفاذ
معاهدة إنشاء الجماعة الاقتصادية واليورانيوم	روما	1957/3/25	1958/1/1
قرار تسمية (الجمعية البرلمانية الأوروبية)	ستراسبورج	1958/3/21	1958/3/21
قرار تسمية الجمعية (البرلمان الأوروبي)	ستراسبورج	1962/3/30	1962/3/30
إنشاء مؤسسات موحدة للجماعات الثلاث	بروكسل	1965/4/8	1967/7/1
معاهدة خاصة بالموازنة من التمويل الذاتي	بروكسل	1970/4/22	1971/1/1
معاهدة انضمام ايرلندا وبريطانيا والدنيمارك	بروكسل	1970/4/22	1971/1/1
معاهدة الموازنة الثانية	بروكسل	1970/4/22	1977/6/1
قرار المجلس بالاقتراع المباشر للبرلمان	بروكسل	1976/9/20	1979/7/17
قرار البرلمان بإطلاق اسم الجماعة الأوروبية	ستراسبورج	1978/2/16	1978/2/16
معاهدة انضمام اليونان	أثينا	1979/5/28	1981/1/1
معاهدة انضمام اسبانيا والبرتغال	مدريد، لشبونة	1985/6/12	1986/1/1
القانون الموحد بإنشاء السوق الداخلية	لوكسمبورج	1986/2/17	1987/7/1
	لاهاي	1986/2/28	
اتفاقية شنجن لحرية انتقال الأشخاص (5 بلدان)	شنجن	1985/6/14	1995/3/26
ميثاق شنجن بحرية انتقال الأشخاص	شنجن	1990/6/19	
معاهدة إنشاء الإتحاد الأوروبي	ماستريخت	1992/2/7	1993/11/1
معاهدة عضوية السويد، وفنلندا والنمسا	كورفو	1994/6/24	1995/1/1
معاهدة تعديل معاهدات الإتحاد والجماعات	أمستردام	1997/6/17	1999/5/1

المصدر : محمد محمود الإمام، 1998، << الأطر المؤسسية للإتحاد الأوروبي _ الدروس

المستفادة للتكامل العربي _ >>، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص133.

كما تجاوزت الجماعة إقامة منطقة تجارة حرة إلى إقامة اتحاد جمركي، ثم ما هو أوسع منه وذلك بالعمل على توفير متطلبات إقامة سوق مشتركة تتحقق فيها حرية انتقال عوامل الإنتاج إضافة إلى المنتجات. كما قد قامت بتنسيق بعض السياسات لتشمل عدة قطاعات كالزراعة، النقل والجوانب الاجتماعية، أما بالنسبة للصناعة التي ركزت عليها رابطة الإفتا (European EFTA Free Trade Association) فكان هناك حرص على أن تتوفر للقطاع الخاص المسؤول على النشاط الاقتصادي (وهو صناعي في المقام الأول) فرصة للعمل بحرية تامة، مستفيدا بذلك من اتساع سوق الجماعة ومن تقليص مخاطر عدم التأكد الراجعة إلى التباين، وربما التعارض بين سياسات البلدان. وتعتبر سياسة المنافسة من أهم الأدوات الموجهة لخدمة قطاع الصناعة. ومن هنا كانت أهمية أن يسبق قيام الجماعة معالجة إختلالات موازين المدفوعات فيما بينها حتى لا تؤثر على اقتصاديات الصناعة، وبعد ذلك يمكن ترك الصناعة لقوى السوق. كذلك تم الأخذ بضريبة القيمة المضافة حتى لا يظل التداخل الضريبي عائقا لحرية انتقال السلع.

في 1 / 7 / 1968 بدأت الوحدة الجمركية، حيث تم إلغاء الرسوم الجمركية على عدة مراحل كما هو موضح في الجدول الموالي:

جدول 2-3 : مراحل إلغاء الرسوم الجمركية من قبل الجماعة الاقتصادية الأوروبية

التحقيقات	المخطط المبدئي (وفقا لمعاهدة روما)
	المرحلة الأولى 1958 - 1961
%50 { تخفيض 10% تخفيض 20% تخفيض 10% 1961/1/1 تخفيض 10%	%30 { تخفيض 10% 1959/1/1 تخفيض 10% 1960/7/1 تخفيض 10% 1961/1/1

<p style="text-align: center;">%30</p> <p style="text-align: center;">{</p> <p style="text-align: center;">تخفيض 10%</p> <p style="text-align: center;">تخفيض 10%</p> <p style="text-align: center;">تخفيض 10%</p>	<p style="text-align: center;">المرحلة الثانية 1965 - 1966</p> <p style="text-align: center;">{</p> <p style="text-align: center;">1963/7/1 تخفيض 10%</p> <p style="text-align: center;">1965/7/1 تخفيض 10%</p> <p style="text-align: center;">1966/1/1 تخفيض 10%</p>
<p style="text-align: center;">%20</p> <p style="text-align: center;">{</p> <p style="text-align: center;">1967/1/1 تخفيض 5%</p> <p style="text-align: center;">1968/7/1 تخفيض 15%</p>	<p style="text-align: center;">المرحلة الثالثة 1966 - 1969</p> <p>إلغاء 40% المتبقية في 1970/1/1 وهذا حسب مخطط اللجنة المصادق عليه من قبل مجلس الوزراء</p>

المصدر:

GAUTHIER A., 2005, << La Constructeur Européenne >>, Bréal, 4 édition, p 64.

➤ 2 - إقامة سوق مشتركة

في 1/8/1968 تم إصدار إعلان تحدّد من خلاله أهداف هذه المرحلة والتي يمكن حصرها فيما يلي:

- إقامة إتحاد اقتصادي من أجل استكمال السياسات المشتركة التي نصت عليها المعاهدة في إزالة الفوارق الضريبية وهذا من أجل حرية الأفراد والمنتجات من التحرك دون أي عوائق، والتقدم نحو وحدة نقدية بدءا بتنسيق السياسات النقدية وانتهاء بإيجاد عملة أوروبية موحدة ومن أجل التطور في البحث والتكنولوجيا لمصارعة القوى العالمية الكبرى؛
- إقامة اتحاد سياسي من خلال بناء مؤسسات سياسية إلى جانب الاقتصادية؛

- معالجة القضايا الإنسانية بتنظيم محكم للحياة الاجتماعية وقضايا البيئة وشؤون الأفراد من حرية وأمن وصحة؛
- تقويم العلاقات الخارجية من خلال تنظيم العلاقات الخارجية مع التجمعات الدولية.

وجاء في مؤتمر لاهاي في نهاية 1969 طلب إعداد مشروع وحدة اقتصادية نقدية، إذ تكونت من أجله لجنة WERNER التي قدرت إمكانية التوصل إلى اتحاد نقدي واقتصادي في أوائل الثمانينات. إلا أن الاضطرابات الحاصلة في نظام النقدي العالمي في أوائل السبعينات أدت إلى تبني نظام أسعار الصرف المركزية، كما قامت الجماعة الأوروبية بإنشاء نظام الثعبان الذي يحافظ على العلاقات بين العملات الأوروبية تجاه بقية العملات؛ ليبدأ العمل بالنظام النقدي الأوروبي اعتباراً من 1979/3/1.

➤ 3 - إقامة السوق الداخلية الموحدة Internal, single market

طالب البرلمان الأوروبي خلال الفترة 1983 – 1984 بتعديل معاهدة روما بهدف المضي نحو وحدة أوروبية، وإضفاء مزيد من الصبغة فوق الوطنية على عملية اتخاذ القرارات في الجماعة. وبناء على دراسات أجريت من قبل لجان فنية والتي أعدت بقيادة ديولور تلخصت في إصدار كتابا أبيض تضمّن 300 إجراء من أجل إقامة السوق الموحدة وهذا في 1992، وقد أقر المجلس الأوروبي في لكسمبورج في 1985/12/2 القانون الأوروبي الموحد (The Single European Act) ليدخل حيز التنفيذ في عام 1987. حيث يوجد وراء صدور هذا القانون منطقتين إحداهما سياسي والآخر اقتصادي، ففيما يخص الأول (Political Rational) فقد أدركت البلدان الأعضاء أنه آن الأوان لأجل مبادرة جديدة تقود البلدان الأعضاء إلى إحياء التكامل فيما بينها لتحقيق المزيد من التكامل؛ أما فيما يخص الثاني (Economic Rational) فيرجع لانخفاض معدلات نمو الاقتصاد الأوروبي، تزايد معدلات البطالة، تزايد مستوى الاعتماد المتبادل Interdependence، وكذلك بتزايد حجم التجارة البينية للدول الأعضاء التي تزيد من حجم السوق ليظهر ذلك في تحقيق اقتصاديات الحجم، بالإضافة إلى حقيقة وجود قيود هامة على حركة السلع، الخدمات، الأفراد ورؤوس الأموال (الذي من المفترض أن يكون سوق مشترك).

ويغطي القانون الأوروبي الموحد ثلاثة مجالات رئيسية يمكن حصرها فيما يلي¹:

¹ سمير عبد العزيز، 2006 ، >> وعالمية تجارة القرن الحادي والعشرين – 2 – التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة الكوميسا.... مجموعة الـ 15 أوروبا الموحدة المشاركة الأوروبية الإفريقية المتوسطة ... منطقة التجارة العربية الحرة <<، المكتب العربي الحديث، مصر، ص 150.

- تعديل اتفاقية روما؛
- التعريف بأهداف السوق الموحدة.
- إبراز مسؤوليات الإتحاد الخاصة من ناحية السياسة الخارجية والمسائل الأمنية.

ومن جهة أخرى قامت البلدان الست المنشئة للجماعة باستثناء إيطاليا وذلك في 14/6/1985 بعقد اتفاقية شنجن Schengen، ليليهما فيما بعد ميثاق شنجن في 19/6/1990 من أجل تحقيق حرية انتقال الأشخاص داخل الإتحاد وليصبح نافذا في 26/3/1995.

➤ 4 - إقامة الإتحاد الأوروبي European Union

شهدت سنة 1991 عدة مؤتمرات حكومية من خلالها نوقشت مسألة الإتحاد الاقتصادي والنقدي والاتحاد السياسي، حيث كان عادة يُعقد اجتماع على مستوى الوزراء كل شهر وعلى مستوى ممثليهم كل أسبوع، كما كانت تعقد اجتماعات أخرى على مستوى المؤسسات شارك فيها المجلس والمفوضية والبرلمان. وأهم النقاشات التي تمحورت حول الإتحاد الاقتصادي والنقدي وهذا في مذكرة المفوضية، ومسودة أولية من المفوضية بتعديل معاهدة روما، ومسودة النظام الأساسي للنظام الأوروبي للبنوك المركزية. وفي آخر المطاف لتنتهي هذه المؤتمرات بإقرار المجلس الأوروبي في اجتماع ماستريخت 9-10/12/1991 (معاهدة للإتحاد الأوروبي) تشمل على نصوص الإتحاد السياسي وإقامة الإتحاد الاقتصادي والنقدي في موعد لا يتجاوز 1/1/1999، وتم توقيع هذه المعاهدة التي عُرفت باسم معاهدة ماستريخت في 27/2/1992. وأصبحت نافذة في 1/11/1993. وفيما يلي سيتم عرض المراحل التي مر بها تنفيذ اليورو وهذا من خلال الجدول الموالي.

الجدول 3-3 مراحل تنفيذ اليورو

المرحلة	الفترة	المضمون
المرحلة الأولى	1990/7/1	بدأت المرحلة الأولى للإتحاد النقدي والاقتصادي الأوروبي بإلغاء جميع القيود على تدفق رؤوس الأموال عبر حدود بلدان الأعضاء.
الأولى	فيفري/ 1992	توقيع اتفاقية الإتحاد الأوروبي في ماستريخت بهولندا وهي تشمل بنود إنشاء الإتحاد النقدي الاقتصادي الأوروبي في 1999 على الأكثر.

ديسمبر / 1992	تبنى ألمانيا للاتفاقية.	
جانفي/1993	استكمال حرية تنقل رؤوس الأموال الأوروبية داخل الإتحاد.	
أكتوبر/1993	موافقة المحكمة الدستورية الألمانية على الاتفاقية.	
نوفمبر / 1993	تنفيذ اتفاقية ماستريخت.	
1994/1/1	<ul style="list-style-type: none"> - إنشاء معهد النقد الأوروبي في فرانكفورت؛ - إحلال معهد النقد الأوروبي محل البنوك المركزية الأوروبية الأعضاء في الإتحاد الأوروبي، - الإعداد لتأسيس البنك الأوروبي مع المنظومة الأوروبية للبنوك المركزية في دول الإتحاد الأوروبي؛ - إعداد تقارير دورية عن التقدم نحو التوحيد المنشود في السياسات النقدية الفرعية للبلدان الأعضاء في الإتحاد النقدي الأوروبي. 	المرحلة الثانية
فيفري/1995	طباعة الكتاب الأخضر عن طريق الوكالة الأوروبية ويشمل هذا الكتاب مقترح بالخطوات الرئيسية اللازمة لتقديم العملة الأوروبية الموحدة.	
ديسمبر/1995	تم اجتماع الإتحاد الأوروبي في مدريد حيث من خلاله اقتراح اسم " EURO " اليورو للعملة الأوروبية الموحدة، كما تم مراجعة الخطوات الأساسية المطلوبة للتنفيذ.	
ديسمبر/1996	<ul style="list-style-type: none"> - اجتماع الإتحاد الأوروبي في دبلن؛ - الاتفاق على الإطار القانوني اللازم لتحويل العملات النوعية إلى عملة اليورو؛ - الاتفاقية اللازمة لكيفية التعامل مع بقية البلدان غير الأعضاء في 	

	الإتحاد الأوروبي؛	
	1997	
	- المجهودات المكثفة للتعامل مع معيار التحول لعملة اليورو؛ - توفير البيانات الاقتصادية لكل بلد لإقرار العضوية في الإتحاد النقدي الاقتصادي الأوروبي.	
	1997 / جوان	
	- اجتماع الإتحاد الأوروبي في أمستردام؛ - الاتفاقية الخاصة بالاستقرار والنمو الاقتصادي؛ - اتفاقية النمو والعمالة؛ - الترتيبات الخاصة بإدخال اليورو حيز التنفيذ.	
	نوفمبر/1997	
	اللقاء الخاص لاجتماع الإتحاد الأوروبي في لكسمبورغ للنمو والعمالة.	
المرحلة الثالثة	مارس/1998	
	المقترحات المقدمة من قبل مجلس وزراء المالية والاقتصاد بخصوص: - الخطاب الأساسي للمجلس؛ - تقارير معهد النقد الأوروبي حول التدرج اتجاه العملة الموحدة اليورو.	
	2-3 / 5 1998/	
	- قرار المجلس الأوروبي بتحديد البلدان الأعضاء في الإتحاد النقدي الأوروبي؛ - التبادل الثنائي لأسعار الصرف الثابتة بين البلدان في الإتحاد؛ - تأسيس البنك المركزي الأوروبي والمنظومة الأوروبية للبنوك المركزية؛ - تعيين مجلس إدارة البنك المركزي الأوروبي؛ - تحديد آلية المنظومة الأوروبية للبنوك المركزية؛ - العقود المبرمة لإنتاج البنكنوت والعملة المعدنية.	

<p>- بدء إدخال اليورو إلى السوق النقدي مع تثبيت أسعار الصرف؛ - اعتبار اليورو العملة الموحدة للبلدان الأعضاء في الإتحاد النقدي الأوروبي، وذلك قبل استخدامه في التبادل النقدي؛ - إقرار السياسة النقدية من المنظومة الأوروبية للبنوك المركزية والمكونة من البنك المركزي الأوروبي وبقية البنوك المركزية في البلدان الأعضاء.</p>	<p>1999/1/1</p>	<p>المرحلة الرابعة</p>
<p>مرحلة الإعداد والترتيبات.</p>	<p>من 2000 إلى 2001</p>	
<p>- بداية التعامل مع البنكنوت والعملة المعدنية لليورو. - اعتبار اليورو العملة القانونية الوحيدة في الإتحاد النقدي الأوروبي؛ - تحويل ما تبقى من العملات الفردية لكل بلد عضو في اليورو.</p>	<p>2002/1/1</p>	<p>المرحلة الخامسة</p>
<p>- يعتبر كأخر موعد لاعتبار العملات الورقية والمعدنية لكل بلد مقبولة للتعامل وذلك في ضوء التقارير المقدمة من المعهد النقدي الأوروبي عن التقدم داخل كل بلد عضو في الإتحاد نحو عمليات التحويل من العملة الفردية نحو العملة الموحدة.</p>	<p>2002/7/1</p>	

المصدر: فريد راغب النجار، 2004، << اليورو العملة الأوروبية الموحدة الحقائق - الآثار التجارية والمصرفية- التوقعات >>، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ص 34.

وتتمثل الشروط الخاصة بالوحدة النقدية والتي أطلق عليها اسم Convergence Criteria فيما يلي¹:

¹ MITTAINE J. F., PEQUERUL F., 1999, <<Les unions économiques régionales>>, éditions ARMAND, Paris, P 34.

- **استقرار الأسعار:** من خلاله متوسط معدل التضخم يجب أن لا يتجاوز نسبة 1,5 % وهذا خلال فترة مقدارها سنة قبل الانضمام، وذلك من النسبة الخاصة بأفضل ثلاثة بلدان أعضاء من حيث الأداء؛

- **استقرار التمويل الحكومي:** حيث تعمل البلدان الأعضاء على عدم حدوث وإظهار أي عجز زائد، إذ أن هذا الأخير يحدث عندما يمثل العجز في الميزانية أكثر من نسبة 3% من الناتج المحلي الإجمالي، أو عندما تتجاوز الديون الحكومية الإجمالية 60% من الناتج المحلي الإجمالي؛

- **أسعار الصرف:** وفيها يجب على البلدان الأعضاء احترام هوامش التقلب العادية (ما قيمته 2,25% في عام 1992) التي حددت من طرف النظام النقدي الأوروبي بخصوص سعر الصرف دون إحداث تقلبات شديدة لمدة سنتين على الأقل، كما يجب على أي بلد عضو عدم تخفيض قيمة عملته ضد عملة بلد من البلدان الأعضاء خلال نفس الفترة؛

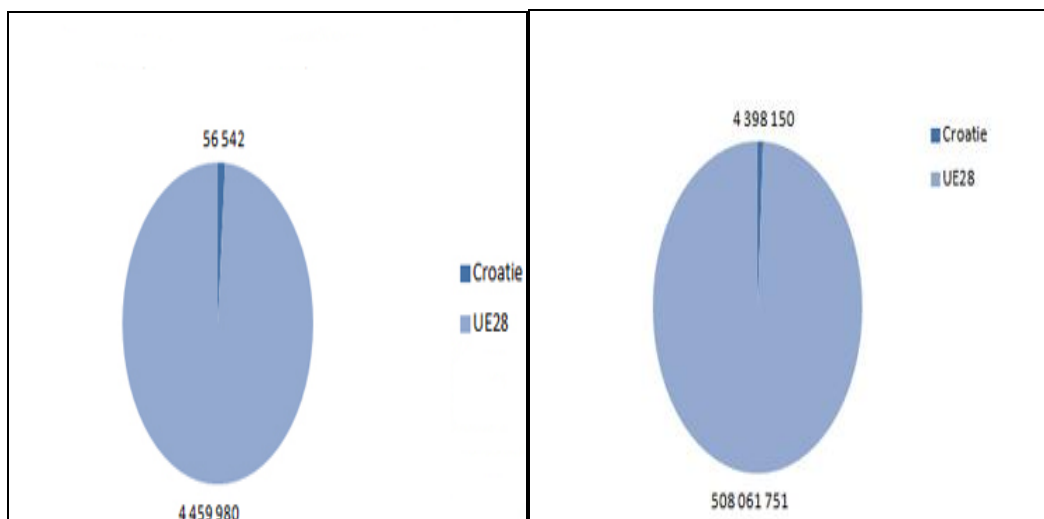
- **أسعار الفائدة:** يجب أن لا يتجاوز متوسط أسعار الفائدة الاسمية طويلة الأجل أكثر من 2 % من أسعار البلدان الأعضاء الثلاثة التي سجلت أفضل نتائج لاستقرار سعر الفائدة وذلك من خلال فترة زمنية لا تتعدى عام واحد.

وفيما يخص الحالة التي توسعت بها الجماعة الاقتصادية الأوروبية وبعدها الإتحاد الأوروبي من خلال انضمام أعضاء جدد، فقد بلغ عدد البلدان المنظمة إلى الإتحاد الأوروبي 28 بلد في 7/1/2013 والمتمثلة في ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، المملكة المتحدة، إسبانيا، هولندا، بلجيكا، السويد، النمسا، الدنمارك، بولندا، اليونان، فنلندا، البرتغال، أيرلندا، المجر، جمهورية التشيك، سلوفاكيا، سلوفينيا، لوكسمبورغ، لتوانيا، قبرص، لاتفيا، استونيا، مالطا، بلغاريا، رومانيا وكرواتيا.

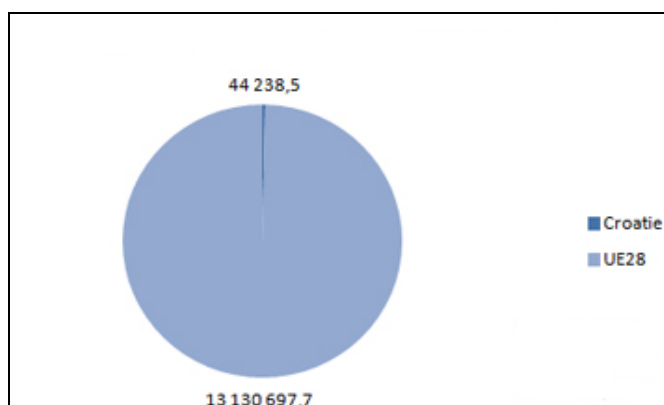
وعدد البلدان المتبنية لعملة اليورو تتمثل في 17 بلد والمتمثلة في ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، المملكة المتحدة، بلجيكا، لوكسمبورغ، السويد، أيرلندا، إسبانيا، البرتغال، اليونان، مالطا، سلوفينيا، النمسا، سلوفاكيا، استونيا، فنلندا.

الشكل 2-3: مساحة 28 بلد للإتحاد الأوروبي في 2013 "km²". (مساحة كرواتيا تمثل نسبة 1,26%)

الشكل 1-3 : سكان الإتحاد الأوروبي بانضمام كرواتيا في 2013 (يمثل 7,1% من سكان العالم)



الشكل 3-3: الناتج المحلي الخام «PIB» المقدر لسنة 2013 المتعلق بالإتحاد الأوروبي " بملايين اليورو " (يمثل PIB لكرواتيا ما يقارب 0,33% من PIB الإتحاد الأوروبي).



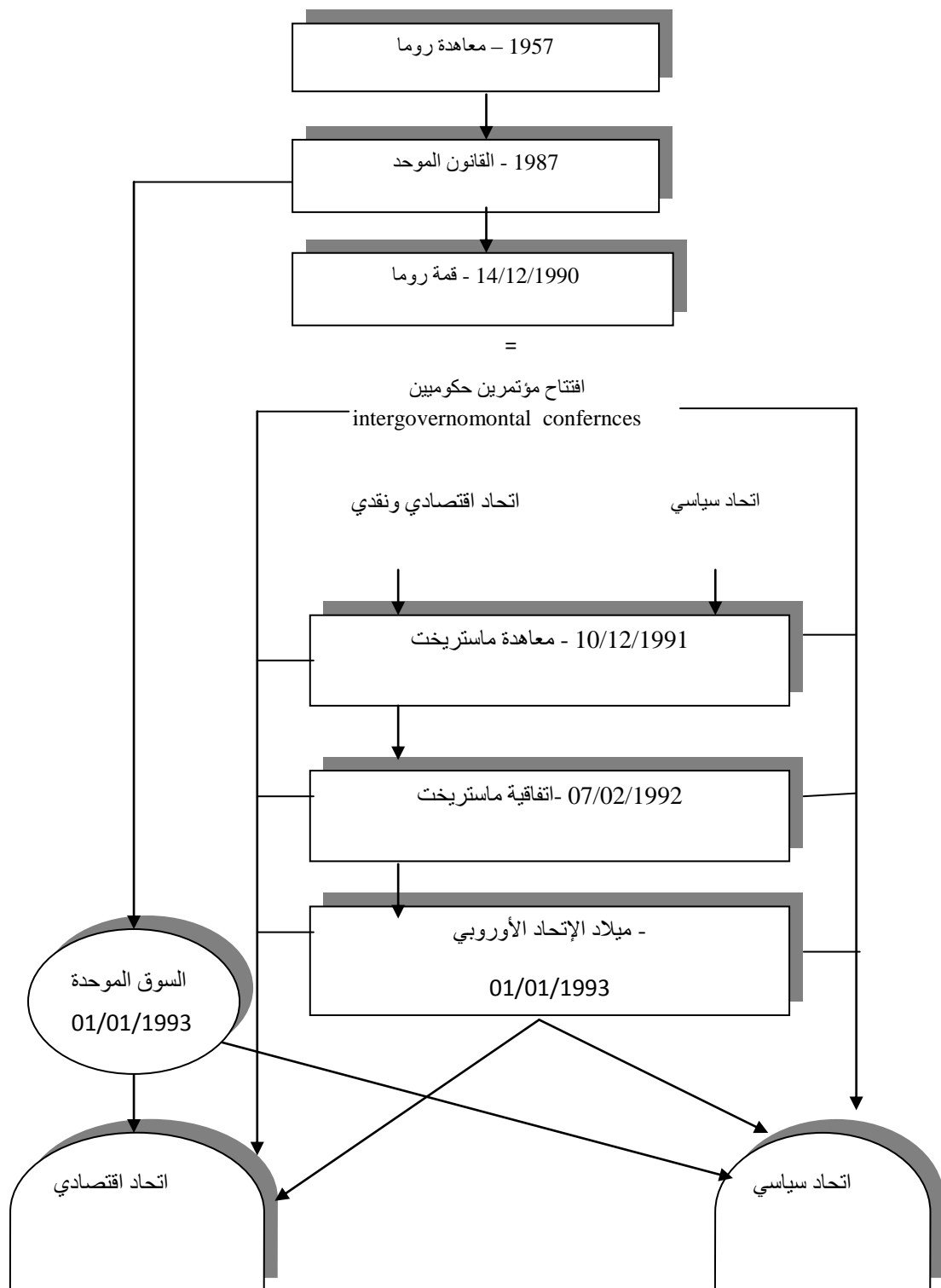
المصدر: « la Croatie, ça change quoi ? » VERLUISE, 28 juin 2013, L'UE28,

2013 <http://www.diploweb.com/Croatie-une-adhesion-si-long>.

من الأشكال السابقة وبانضمام كرواتيا للإتحاد الأوروبي في سنة 2013 أصبحت المساحة تبلغ حوالي 4516522 km²، أما عدد السكان 512459901 نسمة وبهذا أصبح يمثل حوالي 7,1% من سكان العالم، في حين الناتج المحلي الخام «PIB» المقدر لسنة 2013 سيبلغ ما قيمته 13174936,2 مليون يورو.

ويمكن تلخيص أهم المراحل التي مر بها الإتحاد الأوروبي من خلال الشكل الموالي:

الشكل 3-4 : تطور التركيب الأوروبي.



المصدر: DESCHEEMAKERE F., 1992, « Mieux comprendre le Traité de Maastricht », mémentos, Les éditions d'organisation, p. 17.

المطلب الثاني: الإتحاد الأوروبي " المؤسسات التنظيمية والآثار الناجمة عنه "

3- المؤسسات التنظيمية للإتحاد الأوروبي

في إطار تنظيم الإتحاد الأوروبي انبثقت العديد من المؤسسات والتي يمكن الإشارة إليها كما يلي:

2-1 مجلس الإتحاد الأوروبي Council Of European Union:

يعد المجلس الأوروبي هيئة استشارية وظيفته تهتم بالأمر المتعلقة بالسياسة والقضايا الخاصة بالمجموعة والسياسة التجارية، ويضم اجتماعه رؤساء البلدان والحكومات. كما يملك حق إصدار وسن التشريعات المختلفة على مستوى الجماعة الأوروبية وذلك في ضوء الاقتراحات المقدمة من طرف لجنة الجماعة الأوروبية، ويلتزم المجلس بأخذ رأي كل من البرلمان الأوروبي والمجلس الاقتصادي والاجتماعي دون الالتزام برأيهما عند استصدار التشريعات الأوروبية.

3-1 البرلمان الأوروبي: European Parliament

أنتخب البرلمان الأوروبي في 1989، يعد بمثابة الهيئة التشريعية لإقرار المسائل المتعلقة بالسوق الداخلية، الموازنات، ومسائل انضمام أعضاء جدد للمجموعة الأوروبية. لتكون سلطاته استشارية إلا في حالتين، أولهما عند إقرار ميزانية الجماعة الأوروبية وثانيهما عند حق سحب الثقة من أعضاء الهيئة التنفيذية للجنة الأوروبية؛ ففي كلا الحالتين يقوم بممارسة سلطات غير مباشرة في صنع القرار في الجماعة الأوروبية.

3-1 اللجنة الأوروبية المشتركة:

تهتم اللجنة الأوروبية المشتركة بالإشراف على تطبيق القوانين والاتفاقيات التي تُصدّر على المجلس الوزاري، حيث تتمتع بسلطة اتخاذ القرارات الخاصة بها تنفيذا للمعاهدة. وتقوم كذلك بتحديد سياسة المجموعة فهي تشكل الذراع التنفيذية لها (الجهاز التنفيذي للجماعات الأوروبية)، وتملك حق تقديم اقتراحات بمشروعات القوانين سواء من تلقاء نفسها أو بموجب تكليف من المجلس الأوروبي.

1-4 المجلس الوزاري:

يمثل المجلس الوزاري سلطة القرار النهائي، وهو مكلف باتخاذ القرارات الخاصة بالسياسة الخارجية إضافة إلى الأمن المشترك للمجموعة؛ وعلى مستواه يتم اجتماع الوزراء.

1-5 محكمة العدل الأوروبية:

تعد محكمة العدل الأوروبية الهيئة القضائية الوحيدة مهمتها مراقبة شرعية القرارات، الأوامر والتوصيات التي يتخذها كل من المجلس الوزاري واللجنة الأوروبية؛ كما تتولى مهمة حل الشكاوي، الدعاوى و الخلافات بين أعضاء المجموعة. إذ بهذا الأخير تمثل السلطة القضائية داخل المجموعة الأوروبية. كما تقوم أيضا بحل النزاعات القائمة بين البلدان الأعضاء، مؤسساتها وأفرادها في المجموعة الأوروبية.

1-6 مجلس المدققين:

يُمثل من كل بلد عضو واحد في مجلس المدققين، تتمثل وظيفته في المراقبة المالية لهيئات المجموعة الأوروبية. يملك مسؤولية مصروفات وإيرادات المجموعة الأوروبية.

1-7 بنك الاستثمار الأوروبي European Investment Bank:

يعتبر بنك الاستثمار الأوروبي الجهاز المصرفي للمجموعة الأوروبية إذ يتألف من البلدان الأوروبية، وتتمثل مهمته في دراسة المشاريع وتمويلها في المجموعة الأوروبية وغيرها ولا سيما الدول النامية.

1-8 المجلس الاقتصادي والاجتماعي:

يُجسد المجلس الاقتصادي والاجتماعي اتحادا من اتحادات الصناعة وغرف التجارة للبلدان الأعضاء في المجموعة الأوروبية، كما أنه يملك سلطة استشارية في عملية صنع القرار على مستوى هيئات المجموعة الأوروبية.

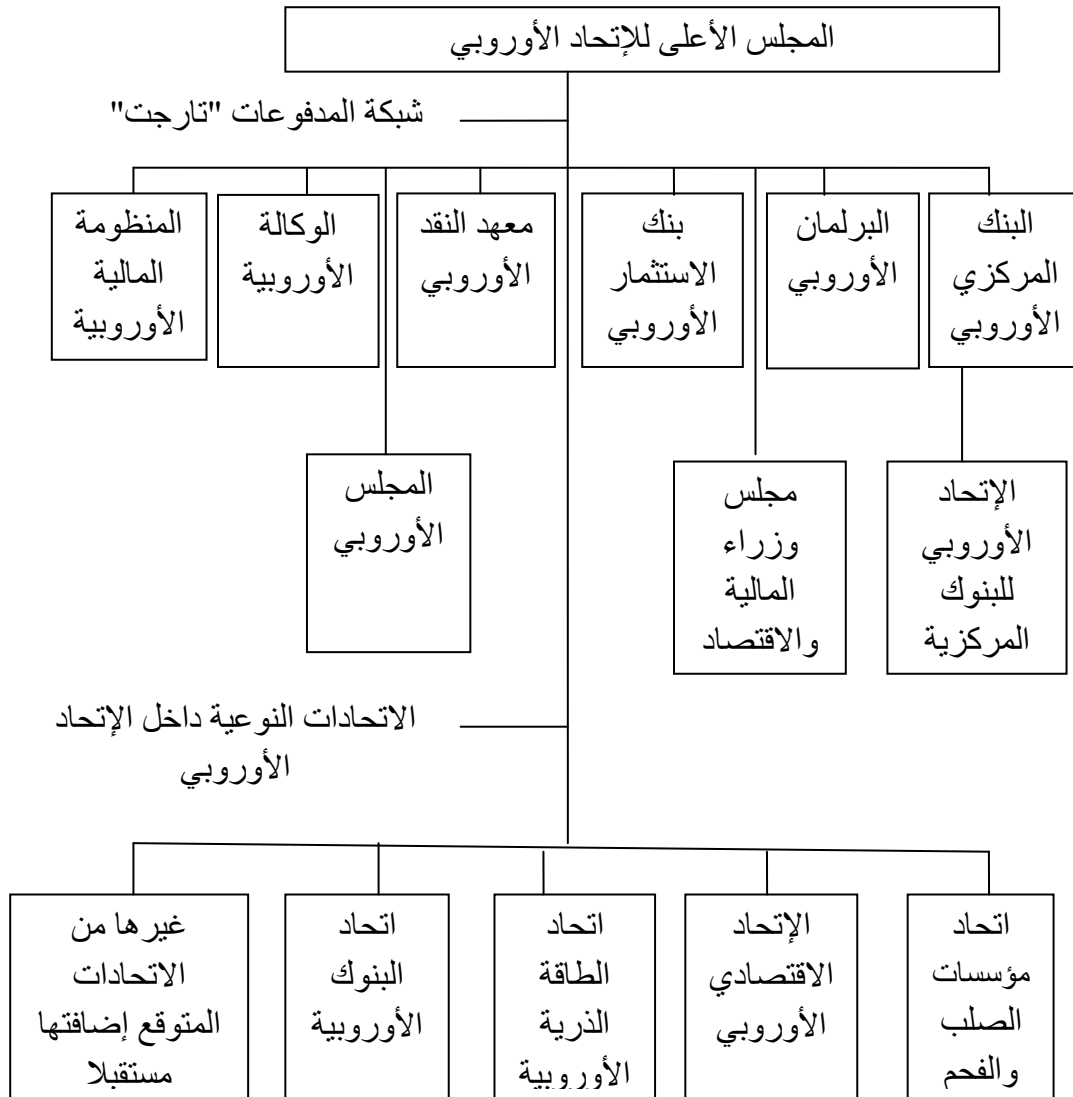
1-9 البنك المركزي الأوروبي European Central Bank :

يملك البنك المركزي الأوروبي سلطة صفة قانونية وهو مستقل عن أية سلطة سياسية، ويعد كذلك الهيئة التنفيذية لنظام البنوك المركزية الأوروبية الوطنية للبلدان التي تعتمد على اليورو (البلدان المتبنية للعملة الأوروبية الموحدة). فهو يتمتع بالصلاحيات التي تمنح عادة لأي

بنك مركزي، إذ يقوم بتطبيق القرارات المتعلقة بالسياسة النقدية لمنطقة اليورو ويُدير الاحتياطات النقدية (عملات أجنبية و ذهب).

فيما يلي سيتم عرض شكل بياني توضيحي للهيكل التنظيمي للإتحاد الأوروبي:

الشكل 3-5 : الهيكل التنظيمي للإتحاد الأوروبي



المصدر: فريد راغب النجار، مرجع سبق ذكره، ص 33.

فشبكة المدفوعات داخل الإتحاد النقدي والاقتصادي الأوروبي تختص بالمدفوعات الكلية داخل منطقة الإتحاد النقدي وذلك من أجل تطبيق السياسة النقدية ويطلق عليها تارجت TARGET أي (Trans - European Automated Real-Time Gross Payment) . كما أن الاتحادات النوعية داخل الإتحاد الأوروبي (European Community) تتمثل في اتحاد مؤسسات الصلب والفحم داخل الإتحاد الأوروبي اتحاد الطاقة الذرية الأوروبية (European Atomic Community) .

2- الآثار الاقتصادية المتوقعة للإتحاد الأوروبي

إن برنامج أوروبا الموحدة في سنة 1992 يهدف إلى خلق مجال اقتصادي موحد من خلال استكمال مراحل السوق المشتركة، وكان لهذا الإتحاد عدة آثار اقتصادية على البلدان الأعضاء في المجموعة الأوروبية والتي يمكن إبراز أهمها فيما يلي:

- ارتفاع القدرة التنافسية لقطاعات الإنتاج المختلفة لبلدان المجموعة الأوروبية نتيجة اتساع السوق الداخلي للمجموعة من ناحية، وتخفيض نفقات الإنتاج من ناحية أخرى خاصة مع إزالة العقبات؛
- تعظيم الاتجاه نحو تكوين المؤسسات الأوروبية متعددة الجنسيات لتلعب دورا أكثر فعالية وتأثيرا في الاقتصاد العالمي؛
- تقليص حاجة بلدان الإتحاد الأوروبي إلى تسديد قيمة صادراتها بالنقد الأجنبي؛
- إعادة تنظيم المؤسسات الأوروبية لزيادة قدرتها التنافسية على الصعيد العالمي، مما وضع الأساس لعملية التوسع الاقتصادي ولخلق وظائف جديدة. ومن خلال إعادة بعض الصناعات كالاتصالات، الطيران وغيرها ظهرت العديد من المؤسسات الجديدة.

المبحث الثاني: محددات التبادلات التجارية الدولية الجديدة حالة بلدان الإتحاد الأوروبي

يعد الإتحاد الأوروبي من بين التجارب الأكثر نجاحا فيما يخص التكامل الاقتصادي، مما يجعل من التجارة القائمة بين بلدانه 27 أكثر تنظيما. كما أنه يضم البلدان الأكثر ريادة في استعمال التكنولوجيا والبحوث والتطوير، وهذا بزيادة مؤسساته الصناعية والخدماتية في العالم من خلال المنتوجات التي تغطي حصص كبيرة من التبادلات العالمية. كما أن التبادلات التجارية لهذا الإتحاد تحكمها عدة محددات (خاصة المحددات الحديثة للتجارة الدولية المتعلقة أكثر بالمؤسسة).

المطلب الأول : المنافسة الاحتكارية ونموذج الجاذبية " إسقاط على بلدان الإتحاد الأوروبي "

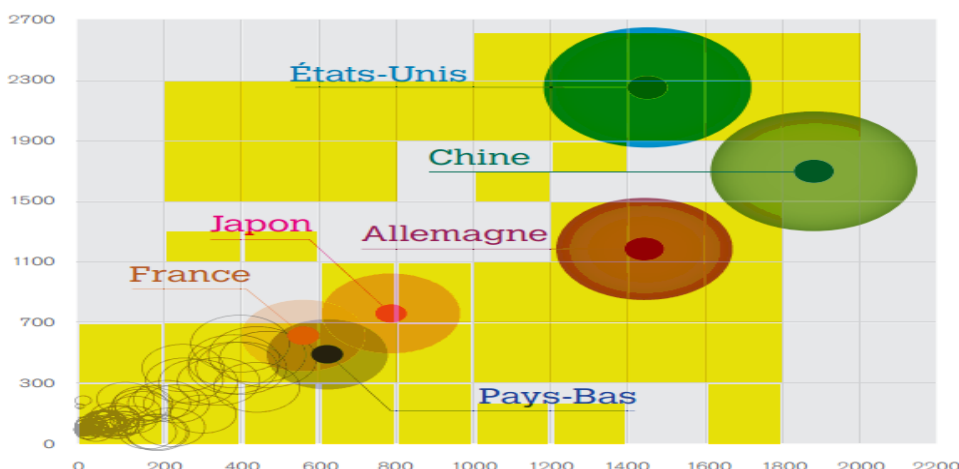
تحكم تجارة الإتحاد الأوروبي عدة محددات سيتم فيما يأتي إبراز مكانة مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي في إطار المنافسة الاحتكارية، وأثر كل من المسافة والحجم والاتفاقيات الدولية التي تم التعرض لها من خلال نموذج الجاذبية.

3- التبادلات التجارية لبلدان الإتحاد الأوروبي في إطار المنافسة الاحتكارية

من خلال إحصائيات السنوات الأخيرة لتجارة بلدان الإتحاد الأوروبي الخاصة بالسلع والخدمات (وهذا سواء تعلق الأمر بالتبادلات داخل بلدانه أو مع بلدان بقية العالم) اتضح أن بلدان هذا الإتحاد يقوم بتبادلات داخلية (أي بين هذه البلدان) بنسبة كبيرة جدا، بالإضافة إلى خارجية المتجهة والمُنتَية من عديد بلدان العالم خارج الإتحاد. وهذه التبادلات تخص العديد من السلع والخدمات، خصوصا في المنتوجات الصناعية المتعلقة بإنتاج السيارات، إنتاج الألبسة، والمنتوجات الإلكترونية... إلخ.

الشكل 3-6: أهم البلدان المستوردة والمصدرة للسلع والخدمات في 2011

الواردات بملايير الدولار



الصادرات بملايين الدولار

المصدر : Organisation Mondiale Commerce OMC, « **Statistiques du commerce international 2012** », www.wto.org/statistiques, P 15.

يُظهر الشكل 3-6 أهم البلدان المستوردة والمصدرة للسلع والخدمات في 2011 والمتمثلة في الولايات المتحدة، الصين، ألمانيا، اليابان وفرنسا، ومن خلاله يبرز جليا أن بلدان الإتحاد الأوروبي من البلدان التي تحتل الصدارة (ألمانيا، فرنسا وهولندا)؛ والذي يمكن تفسيره أن مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي ورغم المنافسة الشديدة بينها وبين العديد من مؤسسات بلدان العالم كالولايات المتحدة إلا أننا نجدها تحتل المراتب الأولى في التجارة العالمية من خلال سلعها وخدماتها. وفيما يلي سيتم عرض لتطور تجارة الإتحاد الأوروبي.

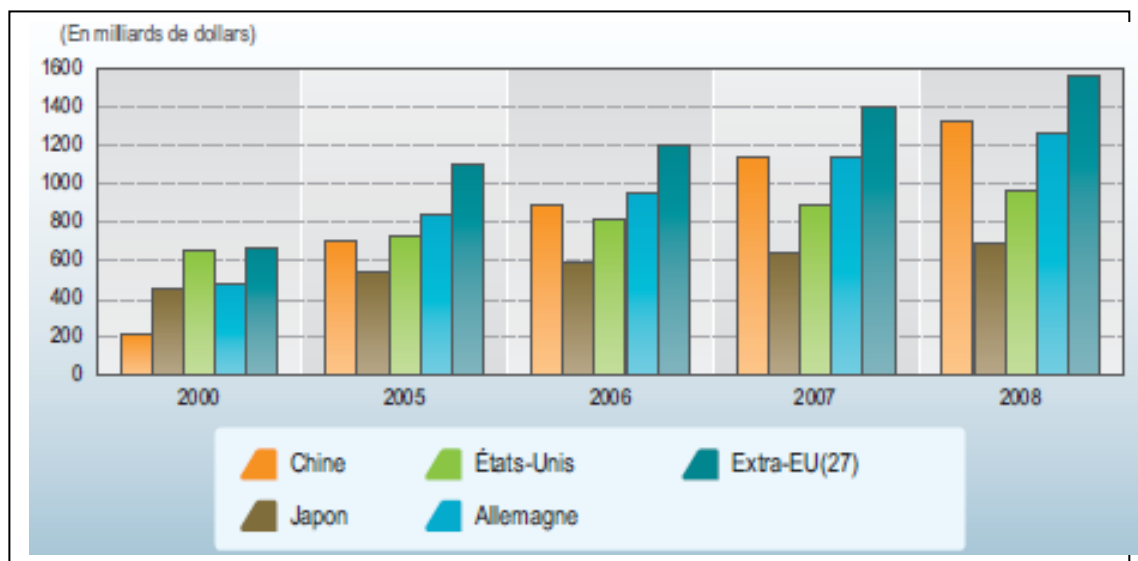
الجدول 3-4: تطور تجارة السلع والخدمات في الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 2005 – 2011 " التغير السنوي بالنسبة المئوية "

2011		2010		2011 - 2005		
الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	
17	17	13	12	7	7	السلع
9	11	2	4	6	7	الخدمات التجارية

المصدر: OMC, Op.cit, p 22

نلاحظ من خلال الجدول أن تغير تطور تجارة السلع والخدمات من خلال صادرات وواردات الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 2005 – 2011 كان منخفضا وهذا يرجع إلى أزمة اليونان 2008 بآثارها التي مست كامل الإتحاد الأوروبي (حيث بلغت نسبة التغير لتطور صادرات وواردات السلع والخدمات ما يقارب 7 %)؛ لتشهد فيما بعد سنتي 2010، 2011 زيادة من جديد، وبالخصوص في تجارة السلع فقد بلغت نسبة تطور تجارتها حوالي 12 % في سنة 2010 ونسبة 17 % خلال سنة 2011 وهذا على حد سواء إذا ما تعلق الأمر بالصادرات أو الواردات، أما تجارة الخدمات فسجلت انتعاشا من جديد وبسرعة وهذا إذ ما قارنا نسبة تطورها سنة 2010 التي كانت 4 % صادرات و 2 % واردات لتبلغ سنة 2011 نسبة 11 % فيما يخص الصادرات و 9 % فيما يخص الواردات.

شكل 3-7 : أهم مصدري المنتجات المصنعة خلال الفترة 2000 – 2008



المصدر : Organisation Mondiale de Commerce OMC, 2009, « **Statistiques du** », P 36. **commerce international 2009** », www.wto.org/statistiques

تحتل بلدان الإتحاد الأوروبي (27 بلد) الصدارة في تصدير المنتجات المصنعة دائما وهذا خلال الفترة الممتدة بين 2000 – 2008 وهذا باتجاه بلدان خارج الإتحاد مقارنة ببلدان تحتل المراتب الأولى في التبادلات التجارية الدولية، وبالخصوص ألمانيا التي حققت أكثر من 1200 مليار دولار في 2008. فهذا إن دل على شيء إنما يدل على تنافسية مؤسسات الإتحاد الأوروبي العالمية وقدرتها على البقاء في السوق من خلال منتجاتها.

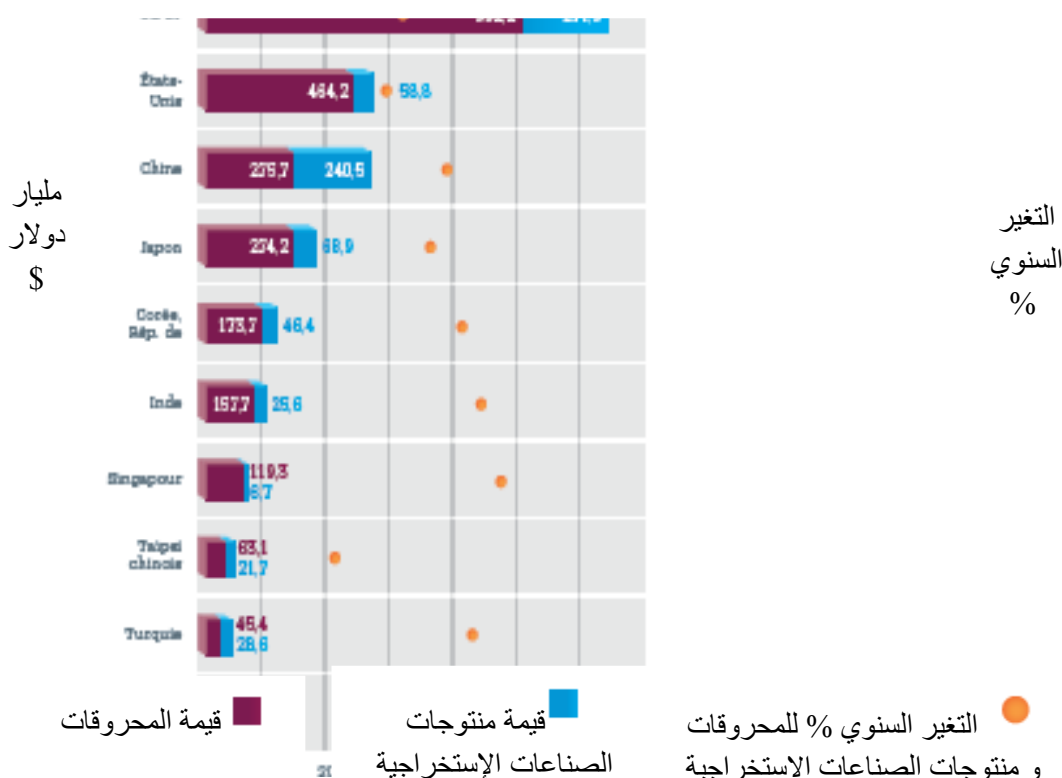
جدول 3 - 5 : واردات الإتحاد الأوروبي من المواد الزراعية، المحروقات والمواد المصنعة
" ملايين الدولارات "

القيمة "2011"	التغير السنوي % "2010"	التغير السنوي % "2011"	
5761	5	33	المواد الزراعية
19802	10	67	المحروقات
16445	2	38	المواد المصنعة

المصدر: OMC, Op.cit, p 44.

واردات الإتحاد الأوروبي من المحروقات تمثل القيمة الأعلى ضمن مجموعة الواردات المتجهة نحوه (لعدم توفرها عليها)، لتليها المواد المصنعة (خصوصا تجارة داخل الفروع) بقيمة أيضا كبيرة؛ أما فيما يتعلق بقيمة المواد الزراعية فتمثل نسبة قليلة (لاعتماد بلدان الإتحاد الأوروبي على نفسها بصفة كبيرة فيما يخص هذه المواد) .

الشكل 3-8: أهم المستوردين للمحروقات و منتجات الصناعات الإستخراجية في سنة 2011

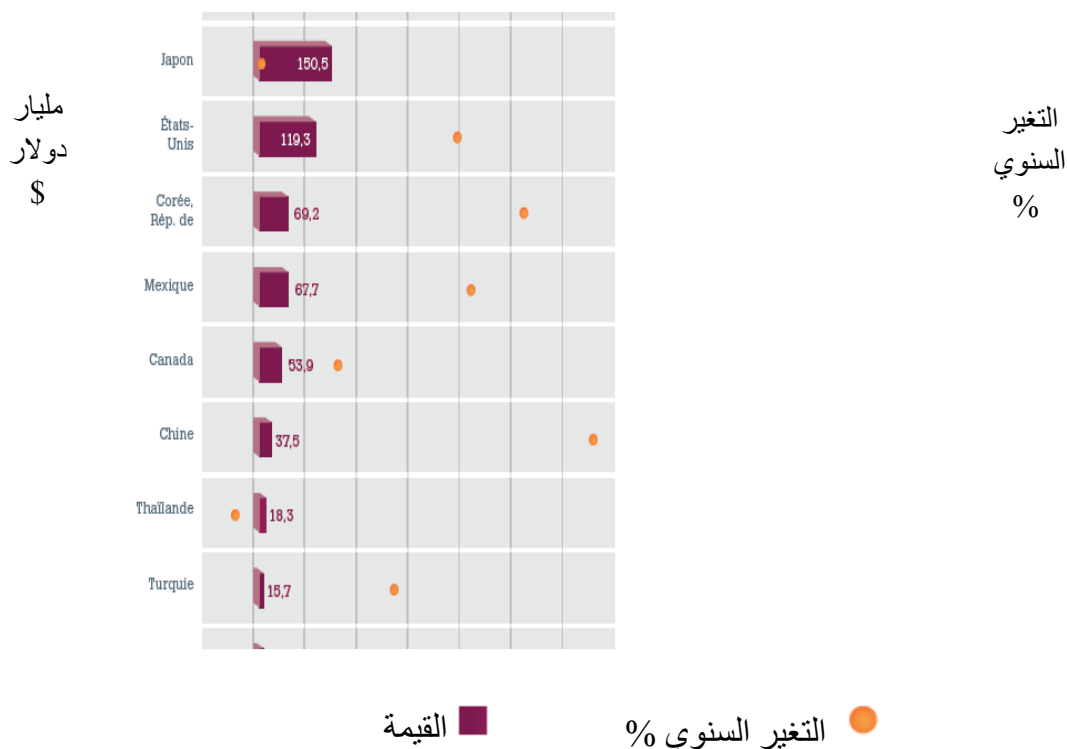


المصدر: OMC, Op.cit, p 55.

من خلال الشكل 3-8 يظهر أن لبلدان الإتحاد الأوروبي حصة مساوية لـ 31% من الواردات العالمية للمحروقات في سنة 2011، ممثلاً بذلك المستورد الأول للمحروقات ومنتصداً القائمة لتليه فيما بعد في مرتبة ثانية الولايات المتحدة وفي مرتبة ثالثة الصين. إذ بلغت قيمة الواردات من المحروقات الخاصة بالإتحاد الأوروبي حوالي 992.2 مليار دولار \$ في حين بلغت قيمة واردات منتجات الصناعة الاستخراجية 271.9 مليار دولار. تستورد بلدان الإتحاد الأوروبي هذا القدر الهائل من المحروقات وهذا لأنها ضرورية بالنسبة لها ولأنها لا تحوي عليها، لتقوم فيما بعد بتحويلها من صفتها الخام إلى عدة مشتقات (وهذا لتوفرها على مؤسسات ذات تكنولوجيات عالية ويد عاملة جد مؤهلة ومتخصصة)، فتقوم باستعمال جزء منها وتقوم بتصدير الجزء الآخر.

كما أن الإتحاد الأوروبي يعد من أهم ممولي العالم بالسيارات، وهذا ما يمكن إبرازه من خلال الشكل الموالي:

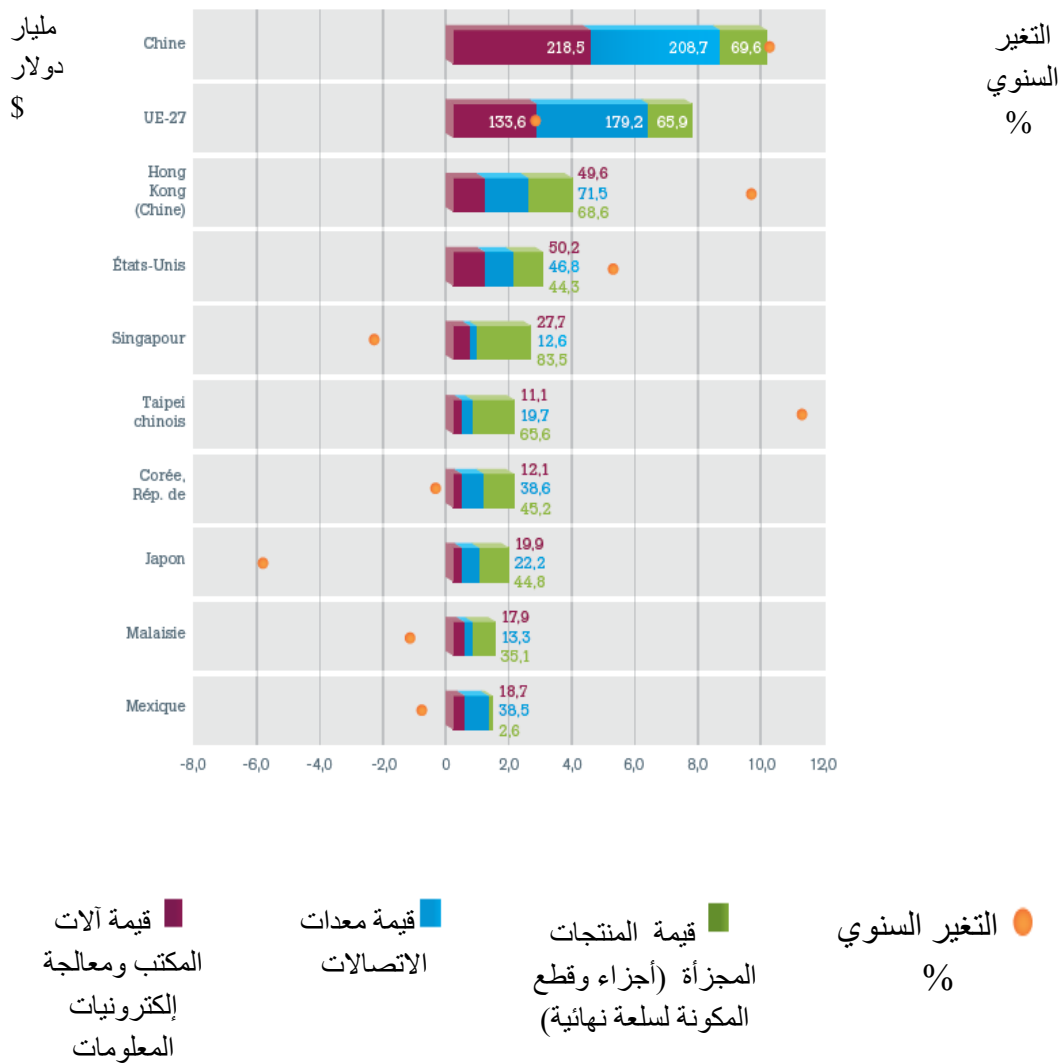
الشكل 3-9 : أهم المصدرين لمنتجات صناعة السيارات في 2011



المصدر: OMC, Op.cit, p 56.

أكثر من نصف (ما يقرب 51%) الصادرات العالمية لمنتجات صناعة السيارات مصدرها بلدان الإتحاد الأوروبي، حيث أن صادرات هذا الأخير ازدادت بنسبة 21% في سنة 2011، وتعد هذه النسبة أكثر من المتوسط العالمي الذي بلغ 17%. فصناعة السيارات هي من أهم الأمثلة التي يمكن طرحها في نموذج المنافسة الاحتكارية والتجارة داخل الفروع ومن خلال الإحصائيات التي تم تقديمها في التقارير الخاصة بالتجارة الدولية نجد أن هناك تأكيداً لتنافسية منتج السيارات الخاصة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي مقارنة بأهم منتجي السيارات في بقية بلدان العالم.

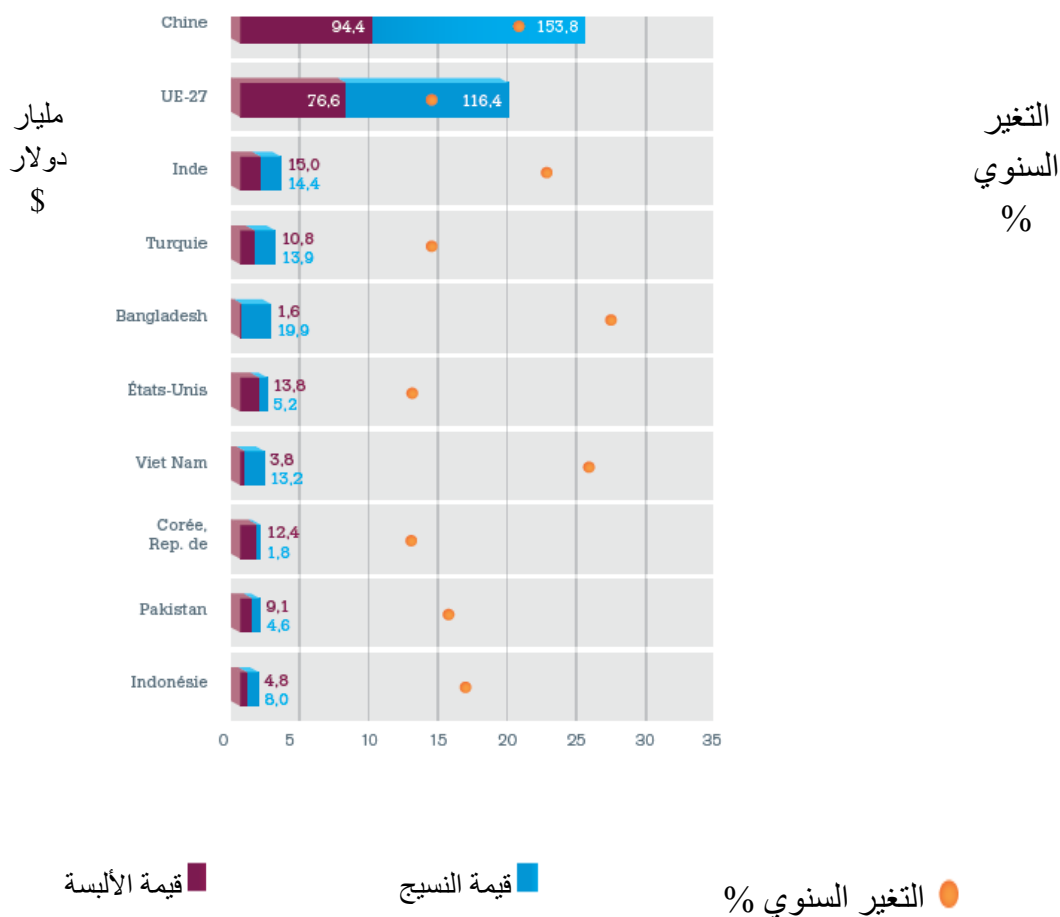
الشكل 3-10 : أهم مصدري منتجات آلات المكتب ومعدات الاتصالات في سنة 2011



المصدر: OMC, Op.cit, p 57.

سجلت الصادرات الدولية المتعلقة بالآلات الخاصة بالمكتب، معدات الاتصالات و المنتجات المجرأة في سنة 2011 زيادة قدرت ب 4%؛ ومن خلال الإحصائيات المسجلة في الشكل 3-10 بلدان الإتحاد الأوروبي سجلت ارتفاعاً قُدر ب 3% تقريباً فيما يخص هذه المنتوجات؛ ليكون بذلك إجمالي صادراتها 378.7 مليار دولار. مُسجلة بذلك المرتبة الثانية بعد الصين التي احتلت الصدارة، لنجد أن هذه المنتوجات بدورها جد تنافسية (لبلدان الإتحاد الأوروبي) وهذا رغم المنافسة الاحتكارية (لأن في مثل منتوجات هذه الصناعات دائماً هناك تنوع وتجديد من أجل البقاء في السوق والحصول على أكبر حصة منه) من قبل العديد من بلدان العالم وبالأخص الصين التي باتت تشكل خطر على العديد من بلدان العالم.

الشكل 3-11: أهم مصدري النسيج والألبسة لسنة 2011



المصدر: OMC, Op.cit, p 58.

الشكل 3-11 يمثل أهم المصدرين العالميين للألبسة والأنسجة، ومن خلاله يتضح أن الإتحاد الأوروبي يحتل المرتبة الثانية في سنة 2011 إذ سجلت صادراته ما يقارب قيمة 193 مليار دولار، وذلك بنسبة تغير سنوي مُسجل قيمته 15%.

يمكن استنتاج من خلال الإحصائيات السابقة نجد أن لبلدان الإتحاد الأوروبي من خلال منتوجات مؤسسات بلدانها المتنوعة هي أهم البلدان المتنافسة على المستوى العالمي. فالمنافسة الاحتكارية التي تميز المؤسسات في العالم اليوم جعلت هناك تنوعا كبيرا في أصناف السلع المنتجة مما يؤدي إلى خلق اختيارات أكثر للمستهلكين عبر العالم.

الشكل 3-12: تطور التبادلات خارج الإتحاد الأوروبي 27 (مليار دولار)



الصادرات

الواردات

المصدر: Rapport sur le commerce mondial 2011, « L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence », P 37.

من خلال الشكل يبرز أن صادرات وواردات الإتحاد الأوروبي خارج أعضائه خلال الفترة 2006 – 2010 لا تمثل سوى نسبة قليلة وهذا إذا ما قورنت بالقيمة المسجلة بينه وبين أعضائه 27 بلد؛ فالتجارة داخل الإتحاد الأوروبي تمثل نسبة عالية وهذا يعد تحقيقا لأهم الأهداف المسطرة

من قبل هذا الإتحاد عند تكوينه. كما يمكن تفسير حجم هذه التبادلات المتباينة بنظرية الجاذبية فيما يلي.

4- نموذج الجاذبية والتبادلات التجارية لبلدان الإتحاد الأوروبي

يعد نموذج الجاذبية من النماذج التي تم إجراء العديد من الأبحاث و الدراسات حوله في الفترة الأخيرة، وهذا من أجل تفسير المحددات التي تحكم التبادلات التجارية عبر العالم، ويعتبر الإتحاد الأوروبي من أبرز الحالات التي تم دراستها.

الجدول 3-6 : تطور قيمة صادرات و واردات بعض السلع داخل بلدان الإتحاد الأوروبي وخارجه (نحو بقية بلدان العالم) خلال الفترة 2000-2008 ب مليارات الدولار.

2008	2007	2006	2000			السلعة
438693	381984	316888	174774	داخل EU 27	صادرات	المواد الزراعية
127631	108883	94136	55616	خارج EU 27		
173053	150107	124310	78952	خارج EU 27	واردات	
376238	322376	266703	143213	داخل EU 27	صادرات	المواد الغذائية
104808	88179	75787	46174	خارج EU 27		
140414	118142	96901	57170	خارج EU 27	واردات	
296337	209028	195489	69486	داخل EU 27	صادرات	المحروقات
118250	86487	73167	26509	خارج EU 27		
653934	459143	426424	148790	خارج EU 27	واردات	
3047.57	2850.88	2457.53	1345.41	داخل EU 27	صادرات	المواد

1566.74	1405.93	1205.48	666.61	خارج EU 27		المصنعة
1287.45	1194.36	1015.63	615.86	خارج EU 27	واردات	
286071	282621	313158	198419	داخل EU 27	صادرات	معدات
119690	118089	113583	83962	خارج EU 27		المكتب
250093	240223	224251	148928	خارج EU 27	واردات	والاتصالات
38671	37541	37136	36440	داخل EU 27	صادرات	أجزاء
26877	27109	25867	22353	خارج EU 27		الإلكترونيات
41467	34607	34099	39219	خارج EU 27	واردات	للتجميع
468178	475693	394352	216416	داخل EU 27	صادرات	منتجات
187208	169189	144036	70764	خارج EU 27		السيارات
78168	77195	64986	32091	خارج EU 27	واردات	
56035	58095	52310	41170	داخل EU 27	صادرات	
24172	23751	21536	15567	خارج EU 27		النسيج
27927	27385	23927	16222	خارج EU 27	واردات	
84658	80340	70538	43286	داخل EU 27	صادرات	
27717	24764	20899	12954	خارج EU 27		الألبسة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة 2009.

نسبة كبيرة من تجارة بلدان الإتحاد الأوروبي هي تجارة داخل بلدانه وهذا سواء تعلق الأمر بالصادرات أو الواردات (Intra EU)، في حين أن نسبة تصدير وتصدير بلدان الإتحاد نحو بقية بلدان العالم (Extra EU) للسلع والخدمات فتمثل نسبة قليلة، وهذا يرجع كما تم تفسيره من قبل نموذج الجاذبية إلى عدة عوامل كعامل المسافة، الحجم والاتفاقيات التجارية وغيرها من العوامل.

جدول 3-7 : صادرات وواردات السلع المتجهة خارج الإتحاد الأوروبي " 27 " بلد نحو بقية العالم وداخله " Intra UE, Inter UE " ، 2011.

التغير السنوي %	الحصة %	القيمة " مليار دولار "\$		
19	14.9	2133	صادرات	خارج الإتحاد الأوروبي 27
17	16.2	2350	واردات	بلد نحو بقية العالم
16	64.7	3905709	صادرات	داخل الإتحاد الأوروبي 27
16	62.4	3905709	واردات	بلد فيما بينها

المصدر: OMC, Op.cit, p 27, 32.

من خلال الجدول أعلاه يتضح جليا أن صادرات الإتحاد الأوروبي نحو البلدان الأعضاء فيه من السلع تمثل حوالي 65% من إجمالي الصادرات، وهو ما قيمته 3905709 مليار دولار \$ وهي نسبة كبيرة جدا مقارنة بالصادرات المتجهة نحو بقية العالم. أما الواردات والتي سجلت حوالي نسبة 63 % من الواردات المتأتية من البلدان الأعضاء. في حين أن الواردات والصادرات المتجهة والمتأتية من بقية العالم تمثل نسبة ضعيفة جدا فهي حوالي 16.2 % و 14.9 % علي التوالي (أي ما يعادل 2350 مليار دولار \$، 2133 مليار دولار \$).

جدول 3-8: صادرات و واردات الخدمات التجارية المتجهة خارج الإتحاد الأوروبي 27 بلد نحو بقية العالم وداخله " Intra UE, Inter UE " ، 2011.

التغير السنوي %	الحصة %	القيمة " مليار دولار \$"		
11	24.7	784	صادرات	خارج الإتحاد الأوروبي 27
9	21.1	644	واردات	بلد نحو بقية العالم
11	75.3	3174.089	صادرات	داخل الإتحاد الأوروبي 27
9	78.9	3052.13	واردات	بلد فيما بينها

المصدر: . OMC, Op.cit, p 50, 52

من خلال الجدول 3-8 أعلاه يتضح جليا أن صادرات الإتحاد الأوروبي نحو البلدان الأعضاء فيه من الخدمات التجارية تمثل حوالي 75.3% من إجمالي الصادرات، وهو ما قيمته 3174.089 مليار دولار \$ وهي نسبة كبيرة جدا مقارنة بالصادرات المتجهة نحو بقية العالم. أما الواردات والتي سجلت حوالي نسبة 78.9% من الواردات المتأتية من البلدان الأعضاء. في حين أن الواردات والصادرات المتجهة والمتأتية من بقية العالم تمثل نسبة ضعيفة جدا فهي حوالي 21.1% و 24.7% علي التوالي (أي ما يعادل 644 مليار دولار \$، 784 مليار دولار \$).

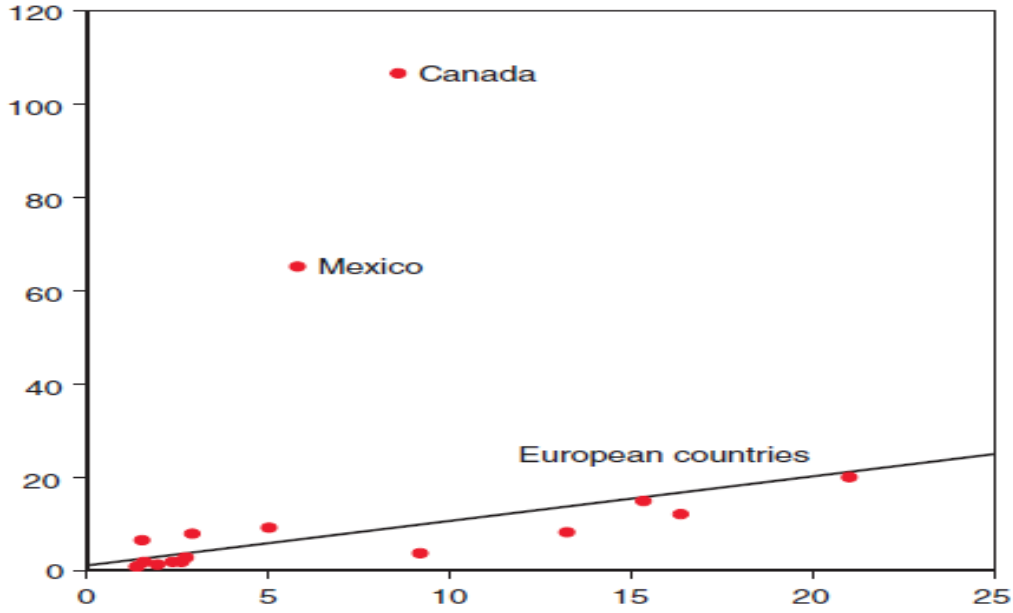
ومن خلال الجدولين 3-7 و 3-8 يظهر أن الإتحاد الأوروبي يعتمد بنسبة كبيرة على أعضائه من أجل الواردات وكذلك في تسويق منتجاته من خلال النسبة العالية للصادرات.

ففيما يخص كل من عنصري الحجم والمسافة، تم دراسة أهم الشركاء التجاريين لأحد بلدان الإتحاد الأوروبي (فرنسا) ليظهر أن كل من (ألمانيا، بلجيكا، إيطاليا، إسبانيا، المملكة المتحدة) أهم خمس شركاء تجاريين لفرنسا (في إطار تطبيق نموذج الجاذبية)؛ وهذا راجع من جهة إلى أن هذه البلدان متقاربة جغرافيا مع فرنسا (عامل المسافة) ومن جهة أخرى عموما تمثل اقتصادياتها من أكبر الاقتصاديات حيث تم تسجيل ناتج محلي إجمالي من العشر الأكبر في العالم وهذا باستثناء

بلجيكا. وعليه يبرز جليا أن وجود علاقة قوية بين الحجم الاقتصادي لفرنسا وحجم صادراتها ووارداتها، وبالرغم من أن الصين واليابان من البلدان التي لها حجم اقتصادي كبير إلا أنها تتعامل بصفة قليلة مع بلدان الإتحاد الأوروبي وهذا راجع إلى تأثير المسافة الجغرافية بين هته البلدان.

الشكل 3-13 : الحجم الاقتصادي وتجارة بلدان الإتحاد الأوروبي مع الولايات المتحدة سنة 2008

نسبة تجارة الولايات المتحدة مع الإتحاد الأوروبي



PIB " نسبة PIB لـ PIB الإتحاد الأوروبي "

المصدر : KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M. Op.cit, p14.

إن التجارة القائمة بين جارتى الولايات المتحدة " كندا والمكسيك " هي أكثر بكثير من بلدان الإتحاد الأوروبي بالرغم من أن ناتجها المحلي الإجمالي أقل من الناتج الخاص ببلدان الإتحاد (فحجم اقتصاد اسبانيا تقريبا نفس حجم اقتصاد كندا إلا أن نسبة التجارة مختلفة بالنسبة للولايات المتحدة)، ويرجع ذلك إلى المسافة بين كندا والمكسيك هي أقرب من بلدان الإتحاد الأوروبي إلى الولايات المتحدة. كما أن هناك سبب آخر ألا وهو الاتفاقيات الإقليمية للتجارة (اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة نافتا) فهي تضمن أن معظم البضائع التي يتم شحنها بين البلدان الأعضاء لا تخضع للرسوم الجمركية أو غيرها من الحواجز أمام التجارة الدولية.

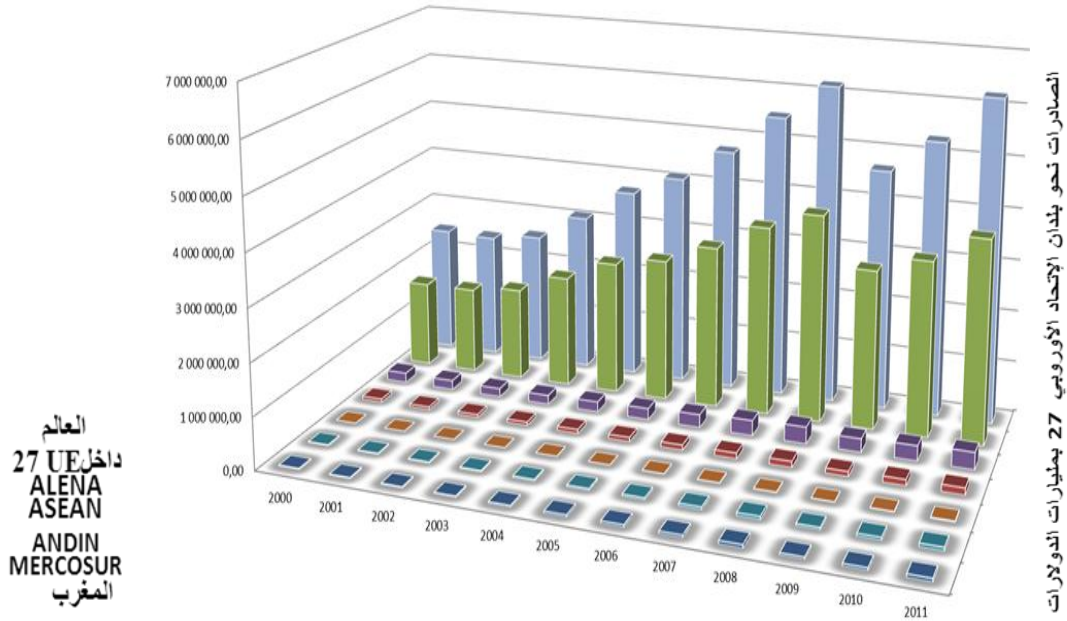
جدول 3-9: الصادرات نحو بلدان الإتحاد الأوروبي " 27 " بمليارات الدولارات خلال الفترة 2011 - 2000

المغرب	MERCOSUR	ANDIN	ASEAN	ALENA	داخل UE	العالم	
24231,8	20647	4142	64350	187548	1667800	2262926,92	2000
23421,55	21481	4536	58674	164429	1794215	2554890	2002
27844,03	25535	5350	65781	175669	2165655	3071373,63	2003
32806,78	31723	6631	78440	196297	2577070	3697165,22	2004
42279,62	34681	7224	83918	215882	2756930	4088078,08	2005
46877,6	40035	9966	98854	249511	3135880	4727570,66	2006
48800,06	51399	11670	109422	291008	3647245	5495141,26	2007
67198,3	61128	12846	117008	323212	3998010	6181823,55	2008
43135,86	45340	11487	93911	258324	3064360	4654168,41	2009
50646,81	55814	14186	116039	287398	3368255	5308772,34	2010
65945,66	68810	20583	132384	327915	3904280	6222952,49	2011

المصدر: Organisation Mondiale du Commerce OMC, 2012

يمكن تمثيل الإحصائيات وفق الشكل الموالي:

الشكل 3-14: الصادرات نحو بلدان الإتحاد الأوروبي " 27 " بمليارات الدولارات خلال الفترة 2000 - 2011



من خلال الشكل يتضح جليا أن قيمة الصادرات المتجهة نحو الإتحاد الأوروبي هي صادرات أغلبها متأتية من بلدان هذا الإتحاد وهي تجارة داخل الإقليم Inta régional وهذا إذا ما قورنت ببقية التكتلات كاتفاقية التجارة الحرة لشمال أمريكا ALENA ورابطة دول جنوب شرق آسيا ASEAN على سبيل المثال وهذا خلال الفترة الممتدة بين سنتي 2000 و 2011؛ وهو ما يبرز الأثر التجاري الإيجابي للاتفاقيات الإقليمية للتجارة وهذا إذا ما كان البلد عضو في تلك الاتفاقية.

أثبتت العديد من الدراسات أن التدفقات التجارية بين بلدان الإتحاد الأوروبي يمكن تفسيرها من خلال نموذج الجاذبية. فعامل المسافة، الحجم، اللغة، التاريخ المشترك، الحدود المشتركة والاتفاقيات الإقليمية للتجارة أثر إيجابي في حجم التبادلات بين بلدان هذا الإتحاد كما تم تبيينه من خلال الإحصائيات السابقة.

المطلب الثاني : سلوك وقرارات التصدير المتعلقة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي

تختلف المؤسسات فيما بينها فلكل واحدة إنتاجية معينة، مما يجعل سلوكياتها المتعلقة بالتصدير تختلف فهناك من تلبى فقط الطلب الداخلي وهناك من تقوم بتصدير منتجاتها إلى الخارج. كما أن للإنتاجية دور كبير في تحديد اختياراتها الإستراتيجية المنتهجة وهذا في تخارج إمداداتها أو التكامل

بشأن منتجاتها الوسيطة. والتجارة الدولية لبلدان الإتحاد الأوروبي من خلال المؤسسات الناشطة فيها من بين أهم العينات التي يمكن اختبارها.

3- القرارات المتعلقة بالتصدير الخاصة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي

من أجل التعرض لنظرية عدم تجانس المؤسسات لـ Melitz وتطبيقاتها على مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي سيتم الاستعانة بدراسة قام بها كل من Békés & Muraközy¹، والتي خصت بعض بلدان الإتحاد الأوروبي والمتمثلة في ألمانيا، النمسا، فرنسا، المملكة المتحدة، إيطاليا، إسبانيا، وهنغاريا؛ والذان قاما بتخصيص عينة أساس متمثلة في ثلاثة بلدان وهي فرنسا، إيطاليا وإسبانيا بغرض دراسة فرضية القرارات المتعلقة بالتصدير وهذا بالاعتماد على التحقيق الأوروبي الخاص بالمؤسسات الأوروبية في مشروع " EFIGE " (European Firms in a Global Economy)¹ وهذا خلال الفترة 2001 - 2009. فالمؤسسة هنا إما لا تقوم بالتصدير (أي تنشط فقط في السوق الداخلية) أو تقوم بالتصدير المباشر أو تقوم بالتصدير غير المباشر (غ.م وهذا عن طريق وسطاء). فقد تضمنت العينة الإجمالية 15000 مؤسسة إنتاجية، إلا أن في دراستهما لم يستطيعا معرفة الوجهة كما لم يتعرفا على المنتجات التي يتم تصديرها بصفة مباشرة وبصفة غير مباشرة.

الجدول 3- 10 : عدد المؤسسات في كل بلد من دول العينة

البلد	عدد المؤسسات
النمسا	443
فرنسا	2973
ألمانيا	2935
المجر	488

¹ BÉKÉS G., MURAKÖZY B., 2012, « **Internationalization Modes Of European Firms** », EFIGE working paper 52, August 2012, P 11.

¹ ALTOMONTE, AQUILANTE & OTTAVIANO, 2012, « **The Triggers Of Competitiveness: The EFIGE Cross-Country Report** », Bruegel Blueprint Seriesm, Volume XVII, Éditions Bruegel.

3021	ايطاليا
2832	اسبانيا
2067	المملكة المتحدة
14759	المجموع

المصدر: ALTOMONTE, AQUILANTE & OTTAVIANO, Op.cit, P17.

ومن خلال الجدول 3-11 الموالي يمكن إبراز انتشار أنواع التدويل الخاصة بالمؤسسات الخاضعة للدراسة.

الجدول 3-11 : انتشار أنواع التدويل الخاصة بالمؤسسات الخاضعة للدراسة

نسبة المصدرين	النسبة	العينة الإجمالية		نسبة المصدرين	النسبة	عينة الأساس	
	40.6 %	5998	المؤسسات التي لا تصدر		39.5 %	3488	المؤسسات التي لا تصدر
5.00 %	3.0 %	438	تصدير غ.م	5.51 %	3.3 %	294	تصدير غ. م
78.93 %	46.9 %	6916	تصدير مباشر دون إنتاج في الخارج	81.19 %	49.1 %	4334	تصدير مباشر دون إنتاج في الخارج
16.07 %	9.5 %	1408	إنتاج في الخارج	13.30 %	8.0 %	710	إنتاج في الخارج

	100.0 %	14760	المجموع		100.0 %	8826	المجموع
--	---------	-------	---------	--	---------	------	---------

عينة الأساس ايطاليا، اسبانيا وفرنسا.

تمديد العينة شمل: ألمانيا، النمسا، المملكة المتحدة وهنغاريا.

المصدر : BÉKÉS G., MURAKÖZY B., Op.cit, p 12.

الجدول 3 - 10 يوضح أن حوالي 40 % من المؤسسات المدروسة لا تقوم بالتصدير، في حين المؤسسات المصدرة معظمها (أي ما يقارب 81 % من المؤسسات) يقوم بالتصدير المباشر إلى الأسواق الخارجية؛ كما أن 13,3 % من المؤسسات المصدرة تقوم بالإنتاج في الخارج (وهو ما يقارب نسبة 8 % من المؤسسات الإجمالية المدروسة).

جدول 3 - 12 : الصناعات الممارسة من قبل مؤسسات العينة

إنتاج في الخارج	تصدير مباشر دون إنتاج في الخارج	تصدير غير مباشر	المؤسسات التي لا تصدر	عينة الأساس	
3.1 %	45.2 %	3.8 %	47.9 %	913	المواد الغذائية
8.6 %	46.9 %	2.7 %	41.8 %	2218	الصناعات الخفيفة
8.3 %	55.1 %	2.8 %	33.9 %	1580	الصناعات الثقيلة
4.6 %	40.7 %	4.3 %	50.3 %	2030	المعادن
10.7 %	65.9 %	3.5 %	19.9 %	935	الألات
14.1 %	53.4 %	3.8 %	28.7 %	661	الإلكترونيات
12.7 %	50.2 %	1.8 %	35.3 %	275	السيارات

المصدر : BÉKÉS G., MURAKÖZY B., Op.cit, p 13.

يَبرُزُ من خلال الجدول 3-10 أهم الصناعات الممارسة من قبل هذه المؤسسات المدروسة، حيث أن صناعة المواد الغذائية وصناعة المعادن تمثل نسبة المؤسسات غير المصدرة حوالي النصف، في حين أن المصدرة فتقوم بالتصدير المباشر. كما أن الصناعات المتعلقة بالإلكترونيات والسيارات فنسبة الصادرات تمثل نسبة المؤسسات غير المصدرة نسبة 30% إلى 35%، أما المؤسسات المصدرة فصادراتها تكون بصفة مباشرة بنسبة 50% في صناعة السيارات في حين صناعة الإلكترونيات تمثل نسبة 53%، كما أن نسبة المؤسسات الناشطة في الصناعة التي تقوم بالإنتاج في الخارج تمثل من 12% إلى 15%.

جدول 3 - 13 : قرارات التصدير المتعلقة بدول الإتحاد الأوروبي

إنتاج في الخارج	تصدير مباشر دون إنتاج في الخارج	تصدير غير مباشر	المؤسسات التي لا تصدر	
15.5 %	47.3 %	1.8 %	35.4 %	النمسا
11.1 %	41.1 %	3.3 %	44.5 %	فرنسا
11.7 %	37.8 %	2.7 %	47.8 %	ألمانيا
5.3 %	50.4 %	6.4 %	37.9 %	المجر
7.7 %	59.3 %	2.4 %	30.5 %	إيطاليا
5.1 %	46.6 %	4.4 %	43.9 %	إسبانيا
12.6 %	49.2 %	1.3 %	37.0 %	المملكة المتحدة

المصدر : BÉKÉS G., MURAKÖZY B., Op.cit, p 24.

من خلال الإحصائيات المقدمة والمبينة في الجدول تم ملاحظة أن نسبة المؤسسات غير المصدرة تتراوح ما بين 40% حتى 50%، أما المؤسسات التي تصدر فيكون مباشرة بنسب متفاوتة حوالي 40% وهذا فيما يخص التصدير المباشر، أما فيما يخص الإنتاج في الخارج ()

استثمار أجنبي مباشر) فعدد المؤسسات التي تقوم بممارسة نشاطها الإنتاجي خارج البلد الأصلي نسبة قليلة.

تم التوصل من خلال النتائج المحصل عليها أن المؤسسات التي تقوم بالتصدير لها إنتاجية أكبر من التي لا تقوم بالتصدير كما أن المؤسسات التي تقوم بالإنتاج في الخارج كانت إنتاجيتها أكثر من تلك المؤسسات التي تقوم بالتصدير تتحمل تكاليف تجارية كبيرة سواء عن طريق التصدير المباشر أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر¹ الذي يكلف تكاليف غير قابلة للاسترجاع، والتي يمكن أن تتحملها. كما أن عدم التصدير (الاكتفاء بتزويد السوق المحلي) والتصدير غير المباشر لا يكلف هذه المؤسسات الكثير. ومنه يمكن القول أن إمكانية وقرارات التصدير المتعلقة بالمؤسسات مرتبطة بإنتاجية المؤسسات بالإضافة إلى عدم تجانسها.

4- سلوك مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي

في إطار التعرض لنظرية سلوك المؤسسات سيتم عرض سلوك مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي وهذا ضمن بعض الصناعات.

شهدت صناعة السيارات خلال الفترة الممتدة بين سنة 1999 و سنة 2008 زيادة معتبرة مقدرة بـ 28%² وذلك في كل من أوروبا الشرقية والوسطى. وتعتبر ألمانيا أكبر بلد مصدر للعالم في قطاع السيارات وهذا خلال سنة 2008 لتليها فرنسا في المرتبة الرابعة وإيطاليا في المرتبة العاشرة كبلدان في الإتحاد الأوروبي (في 2011 احتلت بلدان الإتحاد الأوروبي المرتبة الأولى أهم المصدرين لمنتجات صناعة السيارات الشكل 3-9). إذ سجلت حصة فرنسا من الصادرات العالمية للسيارات انخفاضا من ما قيمته 7,5 % إلى 5,8 %، في حين سجلت حصة ألمانيا من الصادرات العالمية للسيارات ارتفاعا من 18,3 % سنة 1997 إلى 18,6 % سنة 2008 ، لتسجل بدورها السوق الإيطالية للصادرات انخفاضا طفيفا وهذا بتسجيلها سنة 2008 نسبة قدرها 3,2 % في حين سنة 1997 حققت نسبة 4 % . وعلاوة على ذلك سجلت سلوفاكيا تضاعف في إنتاجها بقيمة 1,8 ، أما جمهورية التشيك فتضاعف بقيمة 1,3. فيما يلي سيتم عرض إنتاج السيارات لبعض بلدان الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 1999 – 2008.

¹ BÉKÉS G., MURAKÖZY B., Op.cit, p 20.

² CHIAPPINI R., 2012, « Offshoring And Export Performance In The European Automotive Industry », Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales (LAREFI), France, raphael.chiappini@u-bordeaux4.fr. P2.

الجدول 3-14 : إنتاج السيارات في بعض بلدان الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 1999-2008
"مليار دولار"

التغير	2008	1999	
6 %	6.041	5.688	ألمانيا
-19 %	2.569	3.180	فرنسا
-40 %	1.024	1.701	إيطاليا
-11 %	2.542	2.852	إسبانيا
-16 %	1.650	1.974	المملكة المتحدة
151 %	0.946	0.376	جمهورية التشيك
170 %	0.346	0.128	المجر
65 %	0.951	0.575	بولندا
129 %	0.245	0.107	رومانيا
354 %	0.576	0.127	سلوفاكيا
67 %	0.198	0.118	سلوفينيا

المصدر : Chiappini R., 2012 , Op.cit, p 19.

بما أن صناعة السيارات الألمانية تحتل المرتبة الأولى عالمياً من خلال حصة الصادرات في السوق العالمية سيتم التعرض للاختيارات المتعددة فيما يخص استراتيجيات الشراء (التموين)، فيمكن للمؤسسة توفير المدخلات (السلع الوسيطة) من داخل الوطن وهذا بإنتاجها في مصنعها أو

من المعروضات المتوفرة داخل البلد من مؤسسات أخرى، وإما من إنتاج هته المدخلات خارج البلد أو من خلال مورد أجنبي.

الشكل 3-15 : أشكال المصادر المتاحة للمؤسسة فيما يخص " السلع الوسيطة "

الموقع

		محلياً "داخل الوطن"	دولياً	
مصدر	بين المؤسسات "تخارج الإمدادات"	تخارج الإمدادات المحلية	تخارج الإمدادات الدولية	التعاقد من الباطن
	داخل المؤسسة "الاستعانة بمصادر داخلية"	العرض المحلي	الاستعانة بمصادر داخلية دولية	

داخل البلد

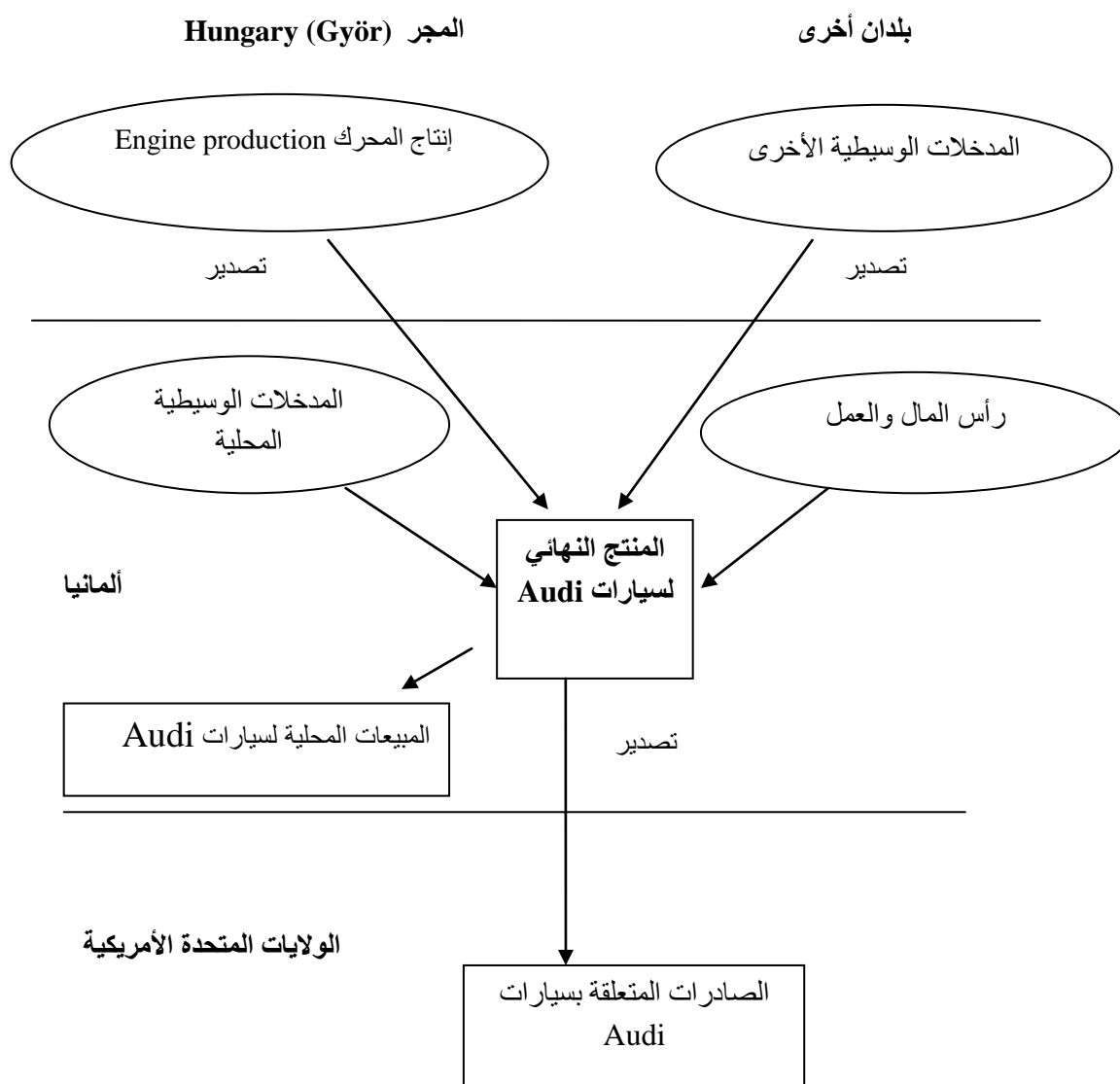
بين الدول

المصدر : Chiappini R., 2012 , Op.cit, p 4.

فابتداءً من 1990 ألمانيا سعت لتخفيض تكاليف الإنتاج وذلك بزيادة نسبة واردات السلع الوسيطة وزيادة أكبر في الصادرات، والذي جعل من صناعة السيارات الألمانية أكثر تنافسية في السوق العالمي؛ حيث أن بين الثلاثي الثاني لسنة 2000 والثلاثي الرابع لسنة 2007 التكلفة الوحيدة للعمل في صناعة السيارات انخفضت بحوالي 7%. وهذه النتيجة مؤكدة من خلال تأثير الإنتاجية التي ترتبط بشكل كبير مع تطور صادرات صناعة السيارات، فقد تمت هناك زيادة في الإنتاجية الألمانية بأكثر من 50% وهذا بين الربع الأخير من سنة 2007 و الربع الأول من سنة 2001.

تنتج ألمانيا العديد من الأنواع وخاصة تلك المتعلقة بالسيارات الراقية مثل (Porsche, BMW, Audi, Mercedes)، سيتم التطرق فيما يلي إلى أحد هذه الأنواع والمتمثلة في Audi.

الشكل 3-18 : إستراتيجية ألمانيا في إنتاج سيارات من نوع Audi



المصدر : Chiappini R., 2012 , Op.cit, p 21.

تنتج ألمانيا سيارات من نوع Audi منذ سنة 1993، فتقوم بإنتاج المحرك (Engine Production) في منطقة في المجر وهي Hungary (Győr) والتي تندرج ضمن استراتيجية الاستعانة بمصادر داخلية دولية، كما تقوم باستيراد هذه المحركات من المجر وتقوم باستيراد مجموعة أخرى من المركبات من دول أخرى (تخارج الإمدادات الدولية) ومن داخل البلد ليُكْمَل صنع سيارة Audi في Ingolstadt. في دراسة Chiappini 2012 الخاصة بصناعة السيارات الألمانية خلال الفترة الممتدة بين الثلاثي الأول لـ 1997 – والثلاثي الرابع لـ 2007 أثبت أن للمنافسة المتعلقة بالتكاليف (cost-competitiveness) تأثير سلبي على الصادرات الألمانية، وباعتبار أن ألمانيا قد انتهجت منذ أواخر 1990 قيادة جديدة من أجل القضاء على المنافسة والتي

سمحت لها بأن أصبحت الأكثر تنافسية في الأسواق العالمية؛ ليقوم كذلك بإثبات أن لتكاليف الأجور تأثير على الصادرات الألمانية، من خلال انخفاض التكاليف الوحودية للأجور خلال الفترة الممتدة من الثلاثي الثاني لـ 2000 والثلاثي الأخير لـ 2007 بنسبة 7%؛ كما أن للإنتاجية ارتباط كبير بالصادرات الألمانية، فهذه الأخيرة قد تحصلت على أحسن إنتاجية في صناعة السيارات حيث أن إنتاجيتها ارتفعت بنسبة أكبر من 50% وهذا من الثلاثي الثاني لـ 2000 والثلاثي الأخير لـ 2007؛ وخلص كذلك أن للبحث والتطوير R&D تأثير إيجابي على الصادرات الألمانية. أما فيما يخص إعادة التوطين توصل Chiappini أنه مؤشر ليس له معنوية من أجل شرح صادرات السيارات الألمانية والتي من خلالها أثبت أن المؤسسات تستعمل بكثافة التقسيم الجديد للعمل (تخارج الإمدادات) مقارنة بإعادة التوطين الكلي للإنتاج، حيث تتميز البلدان التي تتعامل معها بانخفاض تكاليف الإنتاج؛ فالمؤسسات الألمانية تستورد منتجات نصف نهائية (Semi-Finished Products) لتقوم بتجميعها وتعيد تصديرها نحو السوق العالمي.

فمن خلال إستراتيجيتها المعتمدة على تخارج الإمدادات المنقسمة بين داخل البلد وبلدان أخرى التي ترجع إلى تميزها بتنافسية أكثر خارج السعر (Non-Price Competitiveness)، تنافسية في التكاليف، إنتاجيتها المرتفعة وتخصصها في إنتاج السيارات الراقية بالخصوص؛ استطاعت ألمانيا أن تحتل الصدارة وتستحوذ دائما على نسبة معتبرة من السوق العالمي للسيارات على غرار بقية بلدان الإتحاد الأوروبي وبقية بلدان العالم فكما هو موضح في الشكل السابق 3-17 نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية من أهم أسواق ألمانيا المستهدفة.

صناعة السيارات ليست الصناعة الوحيدة التي تقوم ألمانيا وغيرها من البلدان الأوروبية من خلالها بالاعتماد على تخارج الإمدادات (كصناعة الطائرات صناعة العديد من المعدات، الإلكترونيات.... الخ)، ففي دراسة قام بها Dalia Marin¹ لمجموعة من المؤسسات الألمانية والنمساوية من خلال عينة تتكون من 660 مؤسسة لها 2200 مشروع استثماري نحو أوروبا الشرقية خلال الفترة 1990 – 2001. حيث تقوم المؤسسات الألمانية و النمساوية باستيراد السلع الوسيطة بالرجوع إلى الفروع المتواجدة في أوروبا الشرقية (استيراد داخل الشركة Firm Intra Import) وتقوم بتصدير سلع وسيطية أو نهائية إلى فروعها هي الأخرى. وفيما يلي سيتم عرض

¹ MARIN D., September 2005, « A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe », the Papers and Proceedings of the European Economic Association Congress, Amsterdam, Discussion Paper No. 80.

نسبة التبادلات داخل المؤسسة وتخرج الإمدادات في أوروبا الشرقية الخاصة بكل من ألمانيا والنمسا في بعض بلدان أوروبا الشرقية .

الجدول 3-15 : الاستثمار الأجنبي المباشر للمؤسسات الألمانية والنمساوية في بعض بلدان أوروبا الشرقية

هي نسبة % من الاستثمار الأجنبي المباشر الإجمالي		
ألمانيا	النمسا	
28.43	3.11	دول البلطيق
75.95	11.73	جمهورية التشيك
27.18	10.19	المجر
14.50	41.54	بولندا
68.71	9.94	سلوفاكيا
12.44	15.49	سلوفينيا
71.94	2.99	بلغاريا
63.68	24.20	رومانيا
26.59	67.90	روسيا
17.11	16.14	أوكرانيا

المصدر : Marin D., Op.cit, p 4

فيما يخص ألمانيا فحوالي 45 % من استثماراتها وُجّهت نحو أوروبا الشرقية وهذا نتيجة للعديد من العوامل، نذكر منها طبيعة القطاع من حيث كثافته للخدمات الإدارية أو كثافته للمركبات

(تتطلب يد عاملة كثيفة)، الاختلافات في الأجور، والبيئة التعاقدية وغيرها من العوامل؛ ومن خلال الجدول أعلاه يتبين أن من أهم البلدان المستهدفة من قبلها تمثل في جمهورية التشيك بنسبة **75.95%**، سلوفاكيا بـ **68.71%**، بلغاريا **71.94%** و رومانيا **63.68%**؛ فهي تمثل نسبة مهمة قاربت 70% بالرغم من أن لها نسبة قليلة في البعض الآخر من البلدان مثل سلوفينيا و بولندا. أما النمسا فكانت حصتها من الاستثمارات الموجهة نحو أوروبا الشرقية فقط حوالي 17%، فقد سجلت على مستوى روسيا 68% وعلى مستوى بولندا 42%.

سيتم التطرق إلى نسبة التبادلات بين مؤسسات البلدين وفروعها في أوروبا الشرقية (Intra Firm) من خلال الجدول الموالي.

الجدول 3-16 : نسبة التبادلات بين مؤسسات ألمانيا والنمسا وفروعها في أوروبا الشرقية

" Intra Firm "

ألمانيا		النمسا		
حصة الواردات داخل المؤسسة من إجمالي الواردات المتأتية من أوروبا الشرقية	حصة الصادرات داخل المؤسسة من إجمالي الصادرات المتجهة إلى أوروبا الشرقية	حصة الواردات داخل المؤسسة من إجمالي الواردات المتأتية من أوروبا الشرقية	حصة الصادرات داخل المؤسسة من إجمالي الصادرات المتجهة إلى أوروبا الشرقية	
14.41	5.19	-	13.95	دول البلطيق
15.64	6.83	42.17	19.67	جمهورية التشيك
40.46	11.95	136,47	20.03	المجر
15.34	17.77	64.91	41.08	بولندا
64.98	34.01	54.71	26.11	سلوفاكيا
9.38	3.32	48.36	18.70	سلوفينيا

4.20	2.30	11.32	3.36	بلغاريا
1.95	1.78	40.40	16.08	كرواتيا
7.17	3.86	57.46	22.72	رومانيا
1.67	4.94	26.70	34.57	روسيا
2.44	4.51	21.52	12.00	أوكرانيا
21.56	11.67	68.52	22.40	المجموع

المصدر : Marin D., Op.cit, p 4.

تبرز الإحصائيات المتعلقة بالتجارة داخل المؤسسة (من خلال الاستثمارات الأجنبية) أعلاه أنها ظاهرة مهيمنة في النمسا وذلك باستيراد حوالي 68,5 % من المؤسسات المتواجدة في أوروبا الشرقية، التي تُعد ملك للمؤسسات الأم في النمسا؛ في حين نسبة الصادرات من المؤسسة الأم إلى فروعها بلغت قيمة 22,4 % نحو أوروبا الشرقية. أما بالنسبة لألمانيا هي ظاهرة أقل أهمية وذلك لأن نسبة الواردات المتعلقة بها تمثل 21,6 % المتأتية من فروعها في بلدان من أوروبا الشرقية ونسبة الصادرات قُدرت بـ 11,7 % نحو أوروبا الشرقية (لاعتمادها على تخارج الإمدادات). ومن أهم الملاحظات أن هناك تباين كبير في الحصص بين البلدان فعلى سبيل المثال حصة 65 % من الواردات الألمانية من سلوفاكيا وحصة 34 % من صادراتها متجهة نحو سلوفاكيا. كما سجلت النمسا حصة من الواردات بينها وبين الفروع من إجمالي الواردات فاقت 100 % وهذا راجع إلى الاستثمارات الكبيرة فيها. كما يظهر أن هناك اختلافات بين كل من ألمانيا والنمسا في حصة الصادرات والواردات داخل المؤسسة من إجمالي صادرات وواردات أوروبا الشرقية؛ ليرجع السبب إلى أن حوالي 56,5 % من الاستثمارات الألمانية هي استثمارات في القطاع الصناعي (الكثيف بالمرَكبات) والذي يعتمد على يد عاملة مكثفة وكذلك البحث والتطوير والتكاليف التنظيمية بالإضافة إلى تكاليف النقل¹. أما فيما يخص النمسا هناك ما يقارب 71,7 % من استثماراتها متعلقة بقطاع الخدمات (الكثيف بالخدمات الإدارية) وبالخصوص الخاصة بالخدمات البنكية والمالية،

¹ Marin D., Op.cit, p 9.

التي تعتمد على البحوث والتطوير أقل من تلك المتعلقة بالصناعات الكثيفة المركبات في حين أنها تعتمد على رأس المال بصفة كثيفة؛ وهذا ما قد تم إثباته من قبل Antràs & Helpman (2005).

أثبتت الإحصائيات الخاصة بألمانيا والنمسا الاتجاه النظري المتعلق بسلوك المؤسسات فيما يخص الاختيار الذي تقوم به من تخارج الإمدادات أو الاستثمار الأجنبي (من خلال التبادلات داخل المؤسسة)، حيث كان لتأثير كل من الإنتاجية، طبيعة القطاع (قطاع كثيف بالمركبات أو قطاع كثيف بالخدمات الإدارية) ، حجم الصناعة الأجنبية، البيئة التعاقدية، تكاليف النقل وغيرها تأثير في غاية الأهمية فيما يخص الاختيارات الإستراتيجية للمؤسسة.

خلاصة:

يلعب الإتحاد الأوروبي دورا كبيرا في الاقتصاد العالمي، وذلك باعتباره من أهم التكاملات الاقتصادية إذ مرَّ بجميع المراحل من منطقة التجارة الحرة، إتحاد جمركي، سوق المشتركة إلى اتحاد اقتصادي. حيث أن نسبة كبيرة من التبادلات هي داخل الإتحاد الأوروبي أي بين 28 بلد ويرجع ذلك لعدة عوامل كعامل المسافة والحجم و التكاليف المنخفضة. كما أن المؤسسات الناشطة في الإتحاد الأوروبي غير متجانسة وقراراتها المتعلقة بالتصدير مرتبطة بإنتاجية كل واحدة من هته الأخيرة؛ حيث أن حوالي 50% من المؤسسات الأوروبية تقوم بتغطية السوق المحلي للبلد المعني، أما فيما يخص الباقي فنسبة كبيرة منها تقوم بالتصدير المباشر نحو بلدان أخرى، والنسبة القليلة الأخرى تقوم بالإنتاج في الخارج (أي في البلد الأجنبي) فهي تتميز بإنتاجية كبيرة جدًا، وهذه النتائج متوافقة مع ما جاءت به نظرية Melitz. في حين إذا ما كانت المؤسسات الأوروبية في صناعة ما (كصناعة السيارات، أو صناعات أخرى) تستعمل منتجات وسيطية في إنتاج منتجها فإن اختيارها لأحد الإستراتيجيات المتعلقة بتخارج الإمدادات يكون تبعاً لحجم الصناعة، البيئة التعاقدية، تكاليف النقل، الإنتاجية، طبيعة القطاع (قطاع كثيف بالمركبات أو قطاع كثيف بالخدمات الإدارية)، وهذا يتماشى مع ما أثبتته كل من Grossman و Helpman (2002) و Antràs (2003).

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة :

التبادلات التجارية الدولية القائمة بين بلدان العالم تعود إلى أمد بعيد، وتفسيرات أسس قيامها هي الأخرى ليست جديدة فقد تناول العديد من الاقتصاديين موضوعها منذ القرن الخامس عشر ضمن ما يسمى بالمذهب التجاري، الذي نادى بضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وهذا عن طريق تشجيع الصادرات وتقييد الواردات خاصة الكمالية منها؛ فأهم الأهداف التي سعى التجاريون لتحقيقها دوماً من خلال التجارة الخارجية هو تحقيق فائض في الميزان التجاري مما يسمح لهم بالحصول على المعادن النفيسة (ذهب، فضة) التي طالما اعتبروها مقياس لقوة البلد آن ذاك. تتالت أبحاث الاقتصاديين بشأن محددات التبادلات التجارية الدولية، وفي إطار البحث عن سبب قيام التجارة بين البلدان وطريقة توزيع المكاسب المتعلقة بالتجارة الخارجية بين الأطراف المتبادلة وكرد فعل لمجموعة أفكار المذهب التجاري وضع العديد من الاقتصاديين عدة نظريات أُندرجت في إطار النظريات التقليدية.

تعتبر النظريات التقليدية للتجارة الدولية أن ثروة البلد تكمن في قدرته على إنتاج السلع والخدمات وليس في جمع المعادن النفيسة، ومن أهم هذه النظريات تلك التي جاء بها آدم سميث والمتمثلة في نظرية الميزة المطلقة؛ ملخص مضمونها أن البلدان يجب أن تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها و أن تستورد السلع التي تتميز بلدان أخرى بميزة مطلقة في إنتاجها، فيؤدي التخصص الدولي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج من جهة وزيادة كميته من جهة أخرى. وُجهت عدة انتقادات للنظرية التي تعتبر أن البلد الذي لا يتفوق في إنتاج أي سلعة، لا يستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهو لا يستطيع أن يستورد من الخارج لعدم مقدرته على الدفع، وهو ما يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، في حين أثبت واقع المعاملات أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي، وهو ما جاءت به نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو التي ترى أنه في حالة سيادة المنافسة الحرة تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تستطيع توفيرها بتكلفة منخفضة عن غيرها من الدول (أي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية) وتستورد السلع من الخارج الذي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية؛ تعرضت هذه النظرية للانتقاد لاعتمادها على نظرية العمل في قياس القيمة وأشار إلى أن الأسعار هي نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب في الأسواق وأنها الأساس للتبادل التجاري في الظروف العملية. جاءت فيما بعد نظرية نسب عوامل الإنتاج والتي ارتأت أن سبب التجارة يعود إلى اختلاف المزايا النسبية، ويرجع هذا الاختلاف إلى تباين الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج؛ فمن خلال هذه النظرية تصدر كل دولة السلعة التي تستخدم في إنتاجها عاملاً وفيراً ورخيصاً نسبياً وتستورد السلعة التي تستخدم في

إنتاجها عاملاً نادراً ومكلفاً نسبياً. كما لعبت التجديدات في مجال الاختراعات دوراً مهماً هي الأخرى في التخصص، من خلال تخصص البلدان الصناعية الأكثر تقدماً وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية (هي مكان حدوث الاختراعات وذلك بسبب الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية) في إنتاج المنتجات الجديدة بإنشاء مؤسسات في البلدان المتطورة؛ وبعد سنوات من إقامتها "إنشائها" تقوم بإنشاء وحدات فرعية في الدول النامية، وذلك لعدة أسباب أهمها التغلب على تكاليف الإنتاج بسبب العقبات الجمركية المفروضة من طرف الدول النامية بسبب الأيدي العاملة الرخيصة والمواد الأولية المتوفرة وهذا بعد أن أصبح المنتج في أواخر مراحل حياته. طرح كروغان نموذجاً في مجال التفوق التكنولوجي في نفس الصدد، حيث يرى أن لدول الشمال ميزة نسبية مرتبطة بقدراتهم على التجديد أو الاختراع وتزول عن طريق نقل التكنولوجيا وظاهرة التقليد من قبل دول الجنوب.

كما تعد التجارة داخل الفروع والتجارة القائمة على أساس اقتصاديات الحجم من أهم ما يميز طبيعة التبادلات التجارية الدولية في وقتنا الحالي؛ إضافة إلى السياسات التجارية الإستراتيجية المطبقة من قبل البلدان بشأن حماية وتشجيع الإنتاج الداخلي للمؤسسات الداخلية أو تقييد والحد من المنتجات الأجنبية بشأن دخولها لأسواقها. وبالرغم من أن العديد من التبادلات التجارية الدولية لا زالت حتى يومنا هذا تُفسر بهذه المحددات إلا أنها بقيت عاجزة عن تفسير بعض الظواهر في التبادلات التجارية والمتعلقة أساساً بالمؤسسات؛ حيث أن هذه الأخيرة كانت موضوع اهتمام العديد من الباحثين في التجارة الدولية في الآونة الأخيرة، ليطم وضعها فيما بعد في إطار نظري (وهو ما اصطلح عليه بالنظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية).

تناولت النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية عدة محددات للتجارة الدولية في إطار تفسير التبادلات التجارية الدولية كل من المنافسة الاحتكارية، الجاذبية، وسلوك وقرارات المؤسسات المتعلقة سواء بالإنتاج أو التصدير. فالمنافسة الاحتكارية التي تواجهها المؤسسات اليوم من خلال المنتجات المتنوعة، ذات الجودة العالية والمبتكرة، تمنع العديد من المؤسسات للوصول إلى أسواق خارجية من خلال منتجاتها؛ فعدم تغطيتها لتكاليفها يؤدي بها للخسارة والخروج من السوق وتبقى فقط المؤسسات التي منتجاتها جد تنافسية وتتحمل تكاليف كبيرة. أثبتت النتائج المتعلقة بمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي من خلال العديد من منتجاتها التي تتميز بتنافسيتها الاحتكارية والتي ضمننت ببقائها في السوق العالمي واحتلالها الصدارة في نسبة التصدير (تغطيتها للسوق العالمي). كما تعتبر كل من المسافة، الحجم، الاتفاقيات التجارية الإقليمية، اللغة، التاريخ المشترك والعديد من العناصر الأخرى التي تم إثباتها في نموذج الجاذبية أهم محددات التبادلات

التجارية الدولية القائمة بين البلدا ؛ فالتجارة داخل بلدان الإتحاد الأوروبي هي كبيرة جدا حوالي 75 % من تجارته مقارنة ببلدان خارج الإتحاد الأوروبي وهذا يرجع خصوصا للمسافة، الحجم والعوائق التجارية الملغاة. فيما يتعلق بقرارات المؤسسات بخصوص الإنتاج والتبادل فلإنتاجية دور كبير في القرار التصديري والذي تم معالجته ضمن نموذج عدم تجانس المؤسسات لـ Melitz، حيث نجد المؤسسات الأقل إنتاجية لا تصدر (لعدم قدرتها على دفع كل من التكاليف الثابتة للدخول إلى الأسواق الدولية بالإضافة إلى التكاليف التجارية)؛ بينما الأخرى تصدر ولها إنتاجية مرتفعة (تتحمل تكاليف ثابتة غير قابلة للاسترجاع من أجل الدخول إلى الأسواق الأجنبية)، أما المؤسسات التي لها إنتاجية جد مرتفعة فتقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر. ومن خلال عينة كبيرة لمؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي تم اكتشاف أن نسبة المؤسسات التي تصدر تمثل حوالي 40 % والتي لها إنتاجية مرتفعة، في حين تلك المصدرة فجزء قليل منها يقوم بالاستثمار الأجنبي وهذا راجع إلى الإنتاجية العالية جدا لهذه المؤسساتها. أما فيما يخص السلوكات للمؤسسات من حيث سلوكياتها التنظيمية والخاصة بالمنتجات الوسيطة المستعملة في إنتاج المنتجات النهائية (تخارج الإمدادات سواء داخل البلد أو في بلد أجنبي وإما الاستثمار الأجنبي " تجارة داخل المؤسسة ") فتحكمها عدة محددات كحجم الصناعة الأجنبية، تحسين البيئة التعاقدية، تكلفة التكيف (التوافق) الخاصة بالمدخلات، تكلفة البحث عن الشريك، الإنتاجية، تكاليف النقل وغيرها من المحددات التي كان أصل التطرق لها هو نظرية المؤسسة والتي قام كل من الاقتصاديين Helpman & Antràs بمعالجتها . مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي المدروسة في الفصل الثالث أثبتت أن قراراتها التصديرية تحددتها مستوياتها الإنتاجية؛ وفيما يخص سلوكات المؤسسات بشأن قراراتها التنظيمية تم دراسة سلوك مؤسسة ألمانية في إنتاج سيارات من نوع AUDI وإستراتيجيتها بشأن تخارج إمداداتها و بيع منتوجها التي تعد مثالا مهما لهذا الاتجاه النظري. بالإضافة إلى دراسة العديد من المؤسسات المتواجدة في كل من النمسا وألمانيا التي من خلالها تم التعرض للقطاعات التي تتميز بكثافة في استعمال المُرَكِّبات و الخدمات الإدارية الكثيفة، ليتم التوصل إلى أن للإنتاجية، طبيعة القطاع، حجم الصناعة الأجنبية، البيئة التعاقدية، تكاليف النقل تأثير مهم على القرارات الإستراتيجية للمؤسسة.

استطاعت النظريات الحديثة " الحديثة " للتجارة الدولية تفسير جزء من التجارة القائمة في العالم (تفسير سلوك وقرارات المؤسسات الخاصة بالإنتاج والتبادل التجاري الدولي) والتي لم تستطع كل من النظريات التقليدية والحديثة تفسيرها، كما أنها قد استطاعت شرح وتفسير واقع تبادلات مؤسسات بلدان الإتحاد الأوروبي.

حدود وآفاق البحث:

إن تناولنا لحالة بلدان الإتحاد الأوروبي يعد من بين الحالات التي يمكن تطبيق النظريات الحديثة " الحديثة " عليها وهذا راجع إلى المؤسسات الكبيرة ذات التنافسية العالية على المستوى العالمي، ويمكن دراسة وتطبيق هذه النظريات في العديد من المؤسسات الكبرى في بلدان متطورة مثل الصين، اليابان، الولايات، المتحدة، الأمريكية، كندا والمكسيك... وغيرها من البلدان.

كما أن البحث في مجال التجارة الدولية من خلال هذا الموضوع واسع ويفتح المجال لعدة باحثين من أجل تناوله وهذا من خلال أخذ أي نظرية من النظريات الحديثة " الحديثة " سواء تعلق الأمر بدراسة القرارات التصديرية أو السلوكات التنظيمية للمؤسسات وتطبيقها على طبيعة تبادلات مؤسسات بلد من البلدان المتطورة ذات التكنولوجيات العالية باستعمال نماذج قياسية أو بأخذ مؤسسة معينة ودراستها ضمن أحد اتجاهات هذه النظريات.

قائمة الجداول

والأشكال

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
25	مصنوفة التجارة الدولية لسنة 1997 ^٤ (الصادرات الدولية بملايين الدولارات)	الجدول 1-1
77	نسبة المؤسسات الأمريكية المصدرة من أجل العديد من القطاعات	الجدول 1-2
93	مصدر السلع والخدمات الوسيطة	الجدول 2-2
98	تشنتت المؤسسات حسب الشكل التنظيمي في إطار نموذج Antràs & Helpman	الجدول 3-2
106	معاهدة روما والمعاهدات المعدلة لها	الجدول 1-3
107	مراحل إلغاء الرسوم الجمركية من قبل الجماعة الاقتصادية الأوروبية	الجدول 2-3
110	مراحل تنفيذ اليورو	الجدول 3-3
122	تطور تجارة السلع والخدمات في الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 2005 - 2011 " التغير السنوي بالنسبة المئوية "	الجدول 3-4
124	واردات الإتحاد الأوروبي من المواد الزراعية، المحروقات والمواد المصنعة " ملايين الدولارات "	الجدول 3-5
129	تطور قيمة صادرات و واردات بعض السلع داخل بلدان الإتحاد الأوروبي وخارجه (نحو بقية بلدان العالم) خلال الفترة 2000-2008	الجدول 3-6

	بمليارات الدولار.	
131	صادرات وواردات السلع المتجهة خارج الإتحاد الأوروبي " 27 " بلد نحو بقية العالم وداخله " INTRA UE, INTER UE " ، 2011	الجدول 3-7
131	صادرات وواردات الخدمات التجارية المتجهة خارج الإتحاد الأوروبي 27 بلد نحو بقية العالم وداخله " Intra UE, Inter UE " ، 2011	الجدول 3-8
137	عدد المؤسسات في كل بلد من دول العينة	الجدول 3-9
137	انتشار أنواع التدويل الخاصة بمؤسسات الخاضعة للدراسة	الجدول 3-10
138	الصناعات الممارسة من قبل مؤسسات العينة	الجدول 3-11
139	قرارات التصدير المتعلقة بدول الإتحاد الأوروبي	الجدول 3-12
141	إنتاج السيارات في بعض بلدان الإتحاد الأوروبي خلال الفترة 1999-2008 "مليار دولار"	الجدول 3-13
145	الاستثمار الأجنبي المباشر للمؤسسات الألمانية والنمساوية في بعض بلدان أوروبا الشرقية	الجدول 3-14
146	نسبة التبادلات بين مؤسسات ألمانيا والنمسا وفروعها في أوروبا الشرقية " intra firm "	الجدول 3-15

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
22	دورة المنتج العالمية	الشكل 1-1
24	مخطط لعملية انتقال التخصص من دول الشمال إلى دول الجنوب	الشكل 2-1
31	اقتصاديات الحجم الداخلية كأساس للتجارة	الشكل 3-1
35	اقتصاديات الحجم الخارجية والتخصص	الشكل 4-1
36	منحنى التعلم	الشكل 5-1
39	منحنيات الطلب حسب Edward Chamberlin	الشكل 6-1
40	توازن المنافسة الاحتكارية حسب Edward Chamberlin	الشكل 7-1
44	التركز على حسب نموذج Hotelling	الشكل 8-1
46	تنوع المنتجات حسب Lancaster	الشكل 9-1
50	التوازن على مستوى سوق ثالث في إطار تدخل السلطات العمومية "توازن كورنت" بتدعيم نفقات البحث والتطوير.	الشكل 10-1
51	التوازن على مستوى السوق المحلي مع تدخل السلطات العمومية "توازن كورنت" بفرض رسوم على الواردات.	الشكل 11-1
52	التوازن على مستوى سوق ثالث حسب سلوك Bertrand	الشكل 12-1

63	توازن السوق حسب Paul Krugman (نموذج المنافسة الاحتكارية)	الشكل 1-2
64	توازن السوق في إطار التجارة الدولية	الشكل 2-2
67	التوازن في سوق السيارات	الشكل 3-2
73	تأثير المسافة على التجارة	الشكل 4-2
95	اختيار التكامل العمودي أو تخارج الإمدادات لمؤسسة تتميز بكثافة في الخدمات متموقعة في الشمال	الشكل 5-2
115	سكان الإتحاد الأوروبي بانضمام كرواتيا في 2013 "يمثل 7,1% من سكان العالم"	الشكل 1-3
115	مساحة 28 بلد للإتحاد الأوروبي في 2013 "km ² ". (مساحة كرواتيا تمثل نسبة 1,26%)	الشكل 2-3
115	الناتج المحلي الخام «PIB» المقدر لسنة 2013 المتعلق بالإتحاد الأوروبي " بملايين اليورو " (يمثل PIB لكرواتيا ما يقارب 0,33% من PIB الإتحاد الأوروبي).	الشكل 3-3
116	تطور التركيب الأوروبي	الشكل 4-3
119	الهيكل التنظيمي للإتحاد الأوروبي	الشكل 5-3
122	أهم البلدان المستوردة والمصدرة للسلع والخدمات في 2011	الشكل 6-3
123	أهم مصدري المنتجات المصنعة خلال الفترة 2000 – 2008	الشكل 7-3
124	أهم المستوردين للمحروقات و منتجات الصناعات الإستخراجية في سنة	الشكل 8-3

	2011	
125	أهم المصدرين لمنتجات صناعة السيارات في 2011	الشكل 3- 9
126	أهم مصدري منتجات آلات المكتب ومعدات الاتصالات في سنة 2011	الشكل 3- 10
127	أهم مصدري النسيج والألبسة لسنة 2011	الشكل 3- 11
128	تطور التبادلات خارج الإتحاد الأوروبي 27	الشكل 3- 12
133	تجارة فرنسا مع بلدان الإتحاد الأوروبي " 15 " سنة 2006	الشكل 3- 13
134	تجارة فرنسا مع البلدان " 10 " للتوسع سنة 2006	الشكل 3- 14
135	الحجم الاقتصادي وتجارة بلدان الإتحاد الأوروبي مع الولايات المتحدة سنة 2008	الشكل 3- 15
142	أشكال المصادر المتاحة للمؤسسة فيما يخص " السلع الوسيطة "	الشكل 3- 16
143	إستراتيجية ألمانيا في إنتاج سيارات من نوع Audi	الشكل 3- 17

قائمة

المراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية :

- إيمان عطية ناصف، 2008، « الإقتصاد الدولي » ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
- خالد محمد السواعي، 2010، «التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها» ، عالم الكتاب الحديث، الأردن.
- سامي عفيفي حاتم، 1995، «دراسات في الإقتصاد الدولي» ، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الرابعة.
- سمير عبد العزيز، 2006، <<وعالمية تجارة القرن الحادي والعشرين – 2 – التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة الكوميسا... مجموعة الـ 15 أوروبا الموحدة ... المشاركة الأوروبية الإفريقية المتوسطة ... منطقة التجارة العربية الحرة>>، المكتب العربي الحديث، مصر.
- علي عبد الفتاح أبو شرار، 2010، «الإقتصاد الدولي – نظريات وسياسات» ، الطبعة الثانية، دار المسيرة، الأردن.
- فريد راغب النجار، 2004، << اليورو العملة الأوروبية الموحدة الحقائق - الآثار التجارية والمصرفية- التوقعات>>، مؤسسة شباب الجامعة، مصر.
- فاشي فايزة، 2007، «الإقتصاد الدولي - تنقل السلع وحركة عوامل الإنتاج» ، منشورات دار الأديب، وهران.
- كامل بكري، 2001، <<الاقتصاد الدولي – التجارة الخارجية والتمويل>> ، الدار الجامعية، مصر.
- محمد أحمد السريتي، 2008، «اقتصاديات التجارة الخارجية» ، الطبعة الأولى مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية.
- محمد محمود الإمام، 1998، << الأطر المؤسسية للإتحاد الأوروبي _ الدروس المستفادة للتكامل العربي>>، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
- محمود يونس، 2007، « اقتصاديات دولية» ، الدار الجامعية، الإسكندرية.
- هجير عدنان زكي أمين، 2010، « الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات »، الطبعة الأولى، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن.

- ALHO K. E. O., 2005, «**A Gravity Model Under Monopolistic Competition**», ENEPRI Working Paper No. 33/February 2005, European Network of Economic Policy Research Institutes, PP 1-10.
- ALTOMONTE, AQUILANTE & OTTAVIANO, 2012, «**The Triggers Of Competitiveness: The EFIGE Cross-Country Report**», Bruegel Blueprint Seriesm, Volume Xvii, Éditions Bruegel.
- ANTRÀS P. & HELPMAN E., 2004, « **Global Sourcing** », Journal of Political Economy, Vol. 112 (3), pp. 552-580.
- AUBIN C. & NOREL P., 2000, « **Economie internationale faits théories et politiques** », Editions du Seuil, Paris.
- BALISTRERI E.J., RUTHERFORD T.F., October 2011, «**Computing General Equilibrium Theories Of Monopolistic Competition And Heterogeneous Firms**», Chapter prepared for the Handbook of Computable General Equilibrium Modeling edited by Peter B. Dixon and Dale W. Jorgenson.
- BÉKÉS G., MURAKÖZY B., 2012, «**Internationalization Modes Of European Firms** », EFIGE working paper 52, August 2012.
- BELLANTE D., « **Edward Chamberlin: Monopolistic Competition And Pareto Optimality**», journal of Business & Economics Research, volume 2, number 4, pp 17 – 26.
- BERNARD A.B., JENSEN J.B. & S.J. REDDING, AND SCHOTT P.K., Number 3—Summer 2007, «**Firms In International Trade**», Journal of Economic Perspectives—Volume 21, pp105–130.
- CARBALLO, OTTAVIANO & MARTINCUS, February 2013, «**The Buyer Margins Of Firms Exports**».
- CARBAUGH R. J., 2011, « **International Economics** », 13th edition, Cengage Learning, united states of America.
- CHIAPPINI R., 2012, « **Offshoring And Export Performance In The European Automotive Industry** », Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales (LAREFI), France, raphael.chiappini@u-bordeaux4.fr. P2.
- COMBES P. P., MAYER T., THISSE J. F., 2006, « **ÉCONOMIE géographique l'intégration des régions et des nations** », édition ECONOMICA.

- DAUDIN, VERONI, RIFFLART & SCHWEISGUTH, Juillet 2006, «**Le commerce extérieur en valeur ajoutée**», Revue de l'OFCE 86, PP130-165.
- DESCHEEMAKERE F., 1992, «**Mieux comprendre le traité de maastricht** », mémentos, Les éditions d'organisation.
- DESHAYES A., 2011, « **Le commerce international** », éditions Bréal.
- Directorate-General For External Policies Of The Union, Directorate B, Policy Department, 2012 « **Trade And Investment For Development** », [http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies.do?language = EN](http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies.do?language=EN).
- FIGLIUZZI A., 2006, « **Economie internationale fais théorie débats contemporains** », Ellipes Edition Marketing S.A.
- GAUTHIER A., 2005, << **La constructeur européenne** >>, Bréal, 4 édition.
- HELPMAN E., September 2006, « **Trade, FDI, And The Organization Of Firms**», Journal of Economic Literature Vol. XLIV), pp. 589–630.
- KRUGMAN P. & OBSTFELD M ., 2009, « **Économie internationale** », 8^{eme} édition, Edition Nouveaux horizon.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M. & MELITZ M. J., 2011, « **International Economics Theory & Policy** », 9th ed. éditions The Pearson series in economics.
- LEITÃO N. C., 2010, «**The Gravity Model And United States' Trade** », European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Edition Euro Journals, pp 92-100.
- LINDERT P. H. & PUGEL T. A., 1986, « **Économie internationale** », 10^e édition, Edition Economica.
- MARIN D., September 2005, « **A New International Division Of Labor In Europe: Outsourcing And Offshoring To Eastern Europe** », the Papers and Proceedings of the European Economic Association Congress, Amsterdam, Discussion Paper No. 80.
- MESSERLIN P.A., 1998, « **Commerce internationale** », éditions Presses Universitaires de France.
- MITTAINE J.F., PEQUERUL F., 1999, << **Les unions économiques régionales** >>, éditions ARMAND, Paris.
- MONTOUSSE M., 2003, « **Libre-échange et protectionnisme** », Éditions

Bréal, paris.

- MUCCHIELL J.L., MAYER T., 2005, « **Economie internationale** », éditions DALLOZ, paris.
- MUCCHIELLI J.L, 2008, « **La Mondialisation chocs et mesure** », Éditions HACHETTE, Paris.
- Organisation Mondiale Commerce OMC, 2012, « **Statistiques du commerce international 2012** », www.wto.org/statistiques.
- Organisation Mondiale Commerce OMC ,2007 « **Statistiques du commerce international 2007** ».
- Organisation Mondiale de Commerce OMC, 2009, « **Statistiques du commerce international 2009** », www.wto.org/statistiques.
- RAINELLI M., 1997, « **La nouvelle théorie du commerce international** », Éditions la Découverte & Syros, Paris.
- RAINELLI M., 2003, « **État des lieux du commerce internationale** », mondialisation et commerce internationale, Cahiers français n^o 325.
- Rapport Sur Le Commerce Mondial 2011, « **L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence** ».
- RAVIX J.T. & SAUTEL O., Janvier 2007, « **Comportements Des Firmes Et Commerce International** », Revue de l'OFCE 100, PP176-199.
- ROTHSCHILD R., « **The Theory of Monopolistic Competition: E.H. Chamberlin's Influence on Industrial Organisation Theory over Sixty Years** », Journal of Economic Studies 14,1, PP 34 – 54.
- SALVATORE D., 2008, « **Économie internationale** », 9^e édition, Traduction américaine par Leloup , Hannequart, édition De Boeck.
- TEULON F., 2008, « **La nouvelle économie mondiale** », éditions Presses, 6^eédition, Paris.
- VERLUISE P., 28 juin 2013 L'UE28, « **la Croatie, ça change quoi ?** », 2013 <http://www.diploweb.com/Croatie-une-adhesion-si-long>.
- WTO, 2008, « **Le Commerce A L'heure De La Mondialisation** », Rapport sur le commerce mondial, Genève.

ملخص :

في السنوات الأخيرة، برزت العديد من الأبحاث في مجال تفسير التبادلات التجارية القائمة بين البلدان وخصوصاً تلك المتعلقة بالمؤسسات من حيث قراراتهم التصديرية، سلوكياتهم الخاصة بالتوطين وتخراج الإمدادات (في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل). فمعظم التبادلات التجارية الدولية لبلدان الإتحاد الأوروبي تحكمها كل من المسافة، الناتج المحلي الخام والاتفاقيات الإقليمية؛ وفيما يخص القرارات المتعلقة بالتصدير وسلوك المؤسسات فإن لكل من مستوى الإنتاجية، نوع الصناعة، البيئة التعاقدية، البحوث والتطوير، تكاليف الإنتاج وغيرها تأثير مهم.

الكلمات الأساسية : الصادرات، الواردات، التكاليف، عدم تجانس المؤسسات، التجارة داخل المؤسسة، تخارج الإمدادات، الاستثمار الأجنبي المباشر، الإنتاجية.

Abstract:

During the last few years, several researches concerning the explanation of the international exchange trade emerged, more specifically those about firms with regard to the export decisions, their behaviours according to the location and outsourcing (within the new international division of labour).

Indeed, most international exchange trade operations for countries of the European Union are controlled by distance, Gross Domestic Product (GDP), and regional conventions. As to the decisions related to the export and firms' behaviour, they are influenced by the level of productivity, type of industry, contractual environment, researches and development, production costs and other effects.

Key terms: Exports, Imports, Costs, Heterogeneous Firms, Intra-Firm Trade, Outsourcing, Foreign Direct Investment, Productivity.

الملخص

في السنوات الاخيرة، برزت العديد من الابحاث في مجال تفسير التبادلات التجارية القائمة بين البلدان وخصوصا تلك المتعلقة بالمؤسسات من حيث قراراتهم التصديرية سلوكياتهم الخاصة بالتوطين وتخراج الإمدادات (في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل). اندرجت هذه الابحاث في إطار النظريات الحديثة "الحديثة" للتجارة الدولية ويعد كل من ميليتز (Melitz) من خلال نموذج عدم تجانس المؤسسات، غرسمان وهالتمان (Grossman & Helpman (2002) و انتراس Antràs (2003) من خلال سلوك المؤسسات والتخصص العمودي من اهم النماذج المقدمه في السنوات الاخيرة في إطار تفسير التبادلات التجارية الدولية والبحوث فيها لازالت متواصلة إلى يومنا هذا. وفيما يخص التبادلات التجارية الدولية لبلدان الإتحاد الاوروبي معظم تحكمها كل من المسافة، الناتج المحلي الخام والاتفاقيات الإقليمية؛ وفيما يخص القرارات المتعلقة بالتصدير وسلوك المؤسسات فإن لكل من مستوى الإنتاجية، نوع الصناعة، البيئة التعاقدية، البحوث والتطوير، تكاليف الإنتاج وغيرها تأثير مهم.

الكلمات المفتاحية :

الصادرات الواردات التكاليف عدم تجانس المؤسسات الجاذبية المنافسة الاحتكارية؛ التجارة داخل المؤسسة تخارج الإمدادات الاستثمار الاجنبي المباشر الإنتاجية.

نوقشت يوم 01 جويلية 2014