

ملخص لأهم تطورات نظرية التجارة الخارجية:

- انتشرت خلال النصف الثاني من القرن الثامن عشر مدرسة تجارية، مدرسة الفيزوقراط Physiocrats، في فرنسا، التي تقول بأن مصدر الثروة هو ما توفره الطبيعة من منتجات زراعية. وبالتالي فإن جهد المزارعين وعملهم هو المصدر الرئيسي للثروة.
- ودعت هذه المدرسة إلى فتح الاقتصاد بدون قيود تجارية (بما في ذلك المنتجات المصنعة)، وبدء الدعوة لما عرف بـ (دعه يعمل.. دعه يمر)، والتي اقترنت مع مذهب الحرية الاقتصادية، والدعوة لتقليص دور الدولة (الذي تدعوله المدرسة التجارية المشار إليها لاحقاً).

■ في مقابل ذلك انتشرت في أوروبا في القرن التاسع عشر المدرسة التجارية Mercantilism، والتي اعتقدت بأن التجارة هي المصدر الرئيسي للثروة. وبالاعتماد على أن هذه التجارة تعتمد على ما تحرزه أمة من معادن ثمينة.

■ لذا زادت غزوات أسبانيا والبرتغال وأمريكا اللاتينية بهدف الاستحواذ على الذهب والفضة. كما صحب ذلك تقليص الواردات وحماية السوق وتقليل تكاليف الأجور لدعم التنافسية الخارجية (وفي ظل دور الدولة في هذه الإجراءات).

■ كما سادت في منتصف القرن الثامن عشر، بدايات الثورة الصناعية، مساهمات آدم سميث A. Smith، من خلال كتابه ثروة الأمم، والذي أكد فيه بأن مصدر الثروة هو الإنتاج، وأن الإنتاج لا يتم إلا من خلال تقسيم العمل وفي ظل منافسة تامة. وامتدت هذه الفكرة لتشمل تقسيم العمل الدولي، وضرورة إطلاق "اليد الحفّية" من الاقتصادات المحلية إلى الاقتصاد العالمي بهدف التخصيص وفقاً للمزايا النسبية وتقسيم العمل.

■ إلا أن أول من عالج التجارة الخارجية بشكل واضح وصريح هو ريكاردو D. Ricardo من خلال نظريته المسماة "نظرية المزايا النسبية" معتمداً على مبدأ أن تكلفة العمل هي مصدر القيمة للتبادل الداخلي وامتد بهذه النظرة للتبادل الخارجي.

■ وقد اعتمد ريكاردو في توضيح نظريته على مثال التبادل التجاري بين دولتين (إنكلترا، والبرتغال) وفي سلعتين (المنسوجات والنبيذ) حيث يتفاوت استخدام عنصر العمل في كلا الدولتين في إنتاج هاتين السلعتين. ويشترط لصحة هذه النظرية سيادة المنافسة التامة، وقانون ثبات الغلة مع الحجم (زيادة الإنتاج بنفس النسب التي تزداد بها مدخلات الإنتاج) بحيث لا تتجه تكلفة العمل، الخاصة بإنتاج كل سلعة، نحو الارتفاع أو الانخفاض مهما تغير الإنتاج، شريطة أن يسمح للعمل بالتنقل داخل الدولة وليس ما بين الدولتين. ففي حالة ارتفاع السعر النسبي لإحدى السلعتين داخل دولة عن كلفة العمل، فإن قوى العمل تقوم بالانتقال إلى النشاط المنتج لهذه السلعة حتى يتساوى السعر النسبي بها مع تكلفة العمل النسبية الخاصة بها.

■ إلا أنه نظراً لافتراض عدم حرية انتقال العمل ما بين الدولتين، فإن بإمكان الاستفادة من تصدير السلعة التي تنخفض كلفتها النسبية والحصول مقابل ذلك على قدر أكبر من السلعة الأخرى من الدول الأخرى التي تنخفض نسبة كلفتها لديها. وبناء على ذلك تنشأ التجارة الخارجية، وتتمتع كل دولة بالحصول على قدر أكبر من السلع مما لو قامت هي بنفسها بإنتاجها. الأمر الذي يبرر، من وجهة نظر ريكاردو ونظرية المزايا النسبية، ضرورة التخصص لتحقيق المكاسب من التجارة الخارجية.

■ إلا أن ريكاردو لم يوضح مقدار الكسب بفعل التخصص. وهذا ما قام به اقتصادي آخر، جون ستيوارت ميل J. Mill من خلال إضافته لنظرية ريكاردو التفسير الخاص بنسب المقايضة (التبادل التجاري ما بين السلعتين) بالاعتماد على الإنتاجية النسبية في الدولتين (نسبة الكميتين المنتجين من السلعتين إلى وحدة العمل المستخدمة في إنتاجهما في كلا الدولتين). وأوضح بأن اختلاف التكاليف النسبية يجعل نسبة تبادل السلعة التي تتمتع فيها الدول بميزة نسبية في التكلفة تفوق نسبة تبادلها في الدول الأخرى التي ترتفع بها الكلفة النسبية بينما تنخفض للسلعة الأخرى.

■ وبناء على ذلك، يحدث التبادل التجاري عند معدل مقايضة يقع بين السعرين النسبيين في الدولتين. ويتحدد هذا المعدل بفعل مقابلة حجم الطلب في الدولتين، أو الطلب المتبادل Reciprocal Demand. ويتحقق التوازن عند النقطة التي تتساوى فيها قيمة الصادرات والواردات لكل دولة.

■ وبناءً على ذلك، فإن نظرية المزايا النسبية للتجارة تعتمد على العديد من الفروض: إعتبار العمل العنصر الوحيد لتكلفة الإنتاج (تحوّل تكاليف الإنتاج الأخرى إلى وحدات عمل للتعبير عن تكلفتها)، تجانس جميع وحدات العمل وعدم اختلافها من نشاط لآخر، وسهولة إنتقال عناصر الإنتاج داخل الدولة وعدم إمكانية ذلك خارجها، وفرض ثبات الغلة مع الحجم (ثبات نسب تكاليف الإنتاج بغض النظر عن مستوى الإنتاج)، واعتماد النظرية على فرض دولتين وسلعتين، وعنصر إنتاج واحد، وغياب تكاليف النقل، وحرية كاملة للتجارة، وتحديد أسعار السلع بالكلفة الحقيقية من العمل في الإنتاج، وسيادة المنافسة التامة في أسواق المنتجات وعناصر الإنتاج.

■ وقد وجهت عدة انتقادات لهذه النظرية (المزايا النسبية) أهمها: إهمال الاعتبارات الديناميكية التي تتصف بها الحياة الاقتصادية (تغير أذواق المستهلكين، تغير عرض عوامل الإنتاج، وهياكل الصناعات، والابتكارات والاختراعات الجديدة،...)، إهمال تكاليف النقل وافترض أن العمل يمثل التكلفة الحقيقية للإنتاج وفي جميع الأوقات. كما أن احتمال تغير قانون الإنتاج إلى تناقص أو تزايد الغلة مع الحجم، كلما زاد الإنتاج، من شأنه أن يقلل من أهمية الميزة النسبية التي تدفع إلى التوسع بالإنتاج لأغراض التصدير، الأمر الذي قد يخفض من التبادل عما تذهب إليه نظرية المزايا النسبية، في ظل ثبات الغلة مع الحجم، وغيرها من الانتقادات.

■ وفي مقابل نظرية المزايا النسبية، فقد ظهرت إجتهدات تأخذ بنظر الاعتبار إختلاف ظروف الصناعات المختلفة. وقد ارتبطت هذه الفكرة بأراء الكسندر هاملتون A. Hamilton عند رفعه لتقرير، بصفته وزير مالية واشنطن في عام 1791، إلى الكونجرس الأمريكي حول الصناعات التحويلية، أشار فيه لحاجة هذه الصناعات، وخصوصا الصناعات الناشئة منها Infant Industries، لفترة حتى تكتسب قدرات تنافسية مقابل المنتجات الأجنبية المناظرة. وقد تبنى الاقتصادي الألماني فريدريك لست F. List هذه الفكرة وأشار إلى أن الصناعات البريطانية تتفوق على صناعات الدول الأخرى بالعديد من المزايا. ولازالت هذه الفكرة سائدة في العديد من الدول النامية التي تبرر فرض رسوم جمركية مرتفعة تنخفض تدريجيا مع توفر القدرات التنافسية.

■ بعد ذلك ساهم الاقتصادي السويدي إبي هكشير E. Heckscher، وتلميذه بيرتل أوهلين B. Ohlin بإسقاط فرض القيمة للعمل وإدخال عنصر إنتاج آخر هو رأس المال. وبذلك أصبحت نظرية التجارة الخارجية تقوم على عدة فروض: دولتان للتجارة، وسلعتان، وعنصران للإنتاج بكميات محددة وذلك بنسب مختلفة ما بين الدول، وتماثل التقنية في الدولتين (تماثل دوال الإنتاج)، والإنتاج بغلة ثابتة، إختلاف كثافة استخدام عنصري الإنتاج في السلعتين مع عدم تأثر هذه الكثافة باختلاف أسعار عناصر الإنتاج، وتماثل الأذواق، وسيادة المنافسة التامة في الدولتين، وحرية انتقال عناصر الإنتاج داخل كل دولة مع عدم إمكانية الانتقال بين الدولتين، مع عدم وجود تكاليف نقل، ولا توجد عوائق تحول دون انتقال السلع بين الدولتين (وبالتالي فإنه من صالح كل دولة التوسع في إنتاج السلعة التي يستخدم لإنتاجها العنصر الأكثر وفرة لديها، وبذلك تعزز التجارة الخارجية).

■ ويؤخذ على نظرية هكشير- أوهلين أن صحتها تتوقف على ما توصلت إليه من تساوي أسعار عناصر الإنتاج في الدول محل التبادل التجاري. ومن ثم فإن صحتها لا تثبت إذا ما تدخلت عوامل تؤدي إلى إختلاف تكاليف الإنتاج عند التوازن (مثل تكاليف النقل والسياسات التجارية). بالإضافة إلى أن غياب المنافسة التامة، وتباين التقنيات تؤدي إلى تفاوت تكاليف الإنتاج والأسعار. وبالتالي فإنه لا ينتج من النظرية توازن عام بل جزئي. ناهيك عن إهمالها للعوامل التي تقود إلى تغيرات ديناميكية تؤثر في امتلاك عناصر الإنتاج.

■ وقد أدى فشل نظرية هكشير- أوهلين في تفسير التجارة الدولية للعديد من الدول إلى ظهور بدائل منها "نظرية دورة حياة المنتج" التي تعزى إلى ريموند فارنون R. Vernon من خلال تفسيره لدورة حياة منتج جديد في الولايات المتحدة إلى أن يستقر على صورة معيارية في أرجاء العالم.

■ فوفقاً لهذه النظرية، يمر إنتاج منتج معين في ثلاث مراحل: المرحلة الأولى: مرحلة البدء بإنتاج منتج جديد. ويتركز الإنتاج هنا محلياً (في الولايات المتحدة الأمريكية) ويتوافق ذلك بإدخال تعديلات على المنتج ليتوافق مع أذواق المستهلكين، دون السعي للتصدير خارجياً. المرحلة الثانية: هي مرحلة النضج، حيث تبدأ باستقرار مواصفات المنتج، ويبدأ الإنتاج على نطاق أوسع بما في ذلك التصدير لدول أخرى مرتفعة الدخل (وقد يعتمد المنتجون إلى نقل جزء من إنتاجهم خارجياً للاستفادة من انخفاض الأجور أو انخفاض تكاليف الإنتاج الأخرى، أو القرب من السوق أو المواد الأولية).

■ معنى ذلك أن هذه النظرية تسمح بانتقال عناصر الإنتاج عبر الحدود (عكس نظرية هكشير-أوهلين). وتلقى هذه النظرية العديد من التطبيقات الدولية مثل الاستثمارات الأمريكية واليابانية في الخارج. المرحلة الثالثة: الوصول إلى المنتج العياري Standardized وتعود المستهلكين على المنتج وانتشار أساليب إنتاج المنتج من خلال إتفاقيات التراخيص، والمشروعات المشتركة، والتجسس الصناعي. وبناء على ذلك فإنها تعتبر خطوة متقدمة على نظرية هكشير-أوهلين، من حيث أخذها بنظر الاعتبار وفورات الحجم، وحركة الاستثمار الدولي، وديناميكية المزايا النسبية، وبالتالي فإنه يمكن اعتبارها صيغة ديناميكية لنظرية المزايا النسبية.

■ ومنذ سبعينات القرن الماضي بدأت تشكل بوادر النظرية الحديثة للتجارة الخارجية، التي ارتبطت أساساً (بالإضافة لأخرى باسم بول كروكمان P. Krugman. ويرى كروكمان، في نقده لنظرية هكشير- أوهلين أن الاختلاف في هبات عناصر الإنتاج ما بين الدول يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام، والمنتجات الزراعية، إلا أنه لا يمكنه القيام في ذلك في حالة السلع المصنّعة حيث ينشر التبادل في هذه السلع المصنّعة) ما بين أصناف سلع مختلفة Differentiated من نفس السلعة، حتى في ظل تفاوت هبات عناصر الإنتاج.

■ لذا فإن النظرية الحديثة للتجارة الخارجية قد اعتمدت في نموذجها على أساس عنصر إنتاجي واحد هو العمل، واعتمدت كذلك على فرضيتين: الأولى، تزايد الغلة مع الحجم بسبب وفورات داخلية ناتجة عن تحسّن في كفاءة الإنتاج، والثانية، سيادة المنافسة الاحتكارية (وليس التامة). وتعني هذه المنافسة سيادة تمايز السلع المشار إليها أعلاه، وعدم تجانسها (كما تقول به المنافسة التامة)، مع حرية دخول سوق إنتاج أي صنف من أصناف السلع المتميزة والخروج منها.

■ وعند فتح الحدود التجارية ما بين طرفي التجارة الدولية، فإن السوق يتسع أمام المنشآت المنتجة للسلع المتميزة أو المختلفة، الأمر الذي يتيح عمل وفورات الحجم ومن ثم تنخفض التكاليف. وبسبب ارتفاع حجم الطلب، بسبب زيادة حجم السوق، فإن نقطة التوازن ترتفع إلى مستوى إنتاج أعلى (بسبب انخفاض سعر السلعة، المقوم بمعدل الأجر) وبالتالي ارتفاع الأجر الحقيقي.

■ وبذلك تستفيد كلا الدولتين من التجارة بارتفاع الأجر الحقيقي والإنتاج لكل سلعة، كما تستفيد المنشآت المنتجة للسلع من وفورات الحجم الديناميكية (من خلال تأثير زيادة الإنتاج على اكتساب التعلم من خلال العمل *Learning by Doing*)، ومن ثم تأثير ذلك على انخفاض التكاليف وارتفاع القدرة على التصدير. واعتمادا على نتائج هذه النظرية لكروكمان، فقد لقيت قضية التجارة في السلع المتميزة داخل قطاع صناعي معين *Inter-Trade* إهتماما متزايدا في الأدبيات الاقتصادية.

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

■ وأخيراً، بدأ الاهتمام يتزايد منذ أواخر القرن العشرين ولغاية الآن بالعوامل الحاكمة لتنافسية بلد معين في التجارة الدولية. فقد حدد مايكل بورتر M. Porter خمسة عناصر تحدد الاستراتيجية الناجحة لشركة معينة: القوة النسبية لمجهزي مستلزمات الإنتاج، والقوة النسبية لمشتري المنتجات، وإمكانية دخول شركات أخرى منافسة، وقوة منافسة هذه الشركات، واحتمال ظهور بدائل للمنتجات.

■ وفي ظل تزايد الدعوة لتشجيع الصادرات، فقد قام بورتر بتوسيع هذه العناصر لتشمل أداء الاقتصاد الكلي، بهدف توضيح العوامل المحددة لتنافسية شركات دولة ما في الأسواق الدولية. ثم قام بورتر بتكليف عدد من الباحثين لتحديد عوامل نجاح أكبر عشر دول صناعية في التصدير (ألمانيا، وإيطاليا، والدانمارك، وسنغافورة، والسويد، وسويسرا، وكوريا، وبريطانيا، والولايات المتحدة، واليابان).

■ وحدد أربع مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة (على شكل ماسة Diamond ذات أربع أضلاع):

(أ) كمية ونوعية عناصر الإنتاج (ويتم التمييز هنا بين عناصر موروثه وطبيعية مثل العمل، والأرض، وتراكم رأس المال، والبنية الأساسية، وعناصر مُنتجة مثل رأس المال البشري، ومؤسسات البحث). وفي الوقت الذي تعتمد فيه نظرية هكشير-أوهلين على العناصر الطبيعية والموروثة، فإن نظرية بورتر تعتمد على العناصر المنتجة.

(ب) تصاعد الطلب وديناميكيته وحجمه: وهنا يرى بورتر ضرورة رفع هذا الطلب من خلال احترام أذواق المستهلكين، وتجديد المنتجات، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة الصادرات ومن ثم نشر التفصيلات المحلية دولياً.

- (ج) توفر مجهزين وشركات مساعدة ذات تنافسية جيدة، بالشكل الذي يوفر معلومات ومصادر أفكار جديدة للمنتجين، مما يرفع من الوفورات الخارجية .
- (د) ظروف الدولة المعنية ومدى سيادة المنافسة والإدارة الجيدة للأعمال . إن التفاعل الجيد بين هذه العناصر الأربعة، كما يرى بورتر، من شأنه أن يوفر البيئة الملائمة لعمل الشركات ودعم صادراتها وتنافسيتها في التجارة الدولية .