الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة في مقياس

نظريات التجارة الدولية الحديثة

موجهة لطلبة سنة أولى ماستر
تخصص: اقتصاد دولي

إعداد الدكتورة:
رحال فاطمة

السنة الجامعية 2024/2023

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات.....I

فهرس الجداول والأشكال.....III

مقدمة عامة.....أ

المحور الأول: مدخل للتحارة الدولية.....01

أولا: نشأة وتطور التحارة الدولية.....02

ثانيا:مفهوم التجارة:الدولية.....04

ثالثا:أوجه الاختلاف بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية.....05

رابعا:أسباب قيام التجارة الخارجية.....07

خامسا: أهمية التجارة الخارجية.....10

سادسا: تأثير التجارة الدولية على الاقتصاد والنمو الاقتصادي.....11

سابعا : مؤشرات التجارة الخارجية.....16

ثامنا: واقع التجارة الدولية العالمية.....19

المحور الثاني: النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في التجارة الخارجية.....23

أولا: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية.....24

ثانيا: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية.....40

المحور الثالث : النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية.....47

أولا:منحنى التعلم.....48

ثانيا:نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة.....48

ثالثا: نظرية معدل التبادل الدولي لليندر.....49

رابعا:نظريات اقتصاديات الحجم.....50

خامسا: نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر.....53

سادسا:نظرية دورة حياة المنتوج لفرنون.....54

سابعا: نظرية جونسن JOHNSON.....57

ثامنا:نظرية التبادل اللامتكافئ.....57

فهرس المحتويات

تاسعا:نموذج KRUGMANالمبني على المنافسة الاحتكارية.....58

عاشرا: نموذج الماسة الصناعية لمايكل بورتر.....59

المحور الرابع: النظريات الحديثة/الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية.....61

أولا:النظريات الحديثة/ الحديثة في التجارة الدولية.....62

ثانيا:سلوك المؤسسات والتجارة الدولية.....66

المحور الخامس: السياسة التجارية.....68

أولا : تعريف وأهداف السياسة التجارية.....69

ثانيا: أنواع السياسة التجارية.....70

ثالثا: أدوات السياسة التجارية.....77

رابعا: الحمائية التجارية الجديدة.....92

المحور السادس:استراتيجيات التجارة الدولية.....97

أولا : سياسة إحلال الواردات.....98

ثانيا:استراتيجية تنمية او ترقبة الصادرات.....100

قائمة المراجع.....103

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

الجدول رقم (1)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل-النفقة المطلقة-	26
الجدول رقم (2)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل-النفقة المطلقة-	27
الجدول رقم (3)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل-المزايا النسبية-	29
الجدول رقم (4)	المكاسب التي تحققها الدوليتن من قيام التجارة الدولية بينهما	31
الجدول رقم (5)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل-المزايا النسبية-	32
الجدول رقم (06)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل-تساوي النفقات النسبية-	33
الجدول رقم (07)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل- تمرين-	36
الجدول رقم (08)	عدد وحدات الإنتاج في الدولتين-نظرية القيم الدولية-	39
الجدول رقم (09)	عناصر الانتاج المتوفرة في الدول الثلاثة-نظرية هيكشر واولين-	44
الجدول رقم (10)	.جدول المدخلات والمخرجات الأمريكي لعالم 1947-لغز ليونتيف-	46
الجدول رقم (11)	مصدر السلع والخدمات الوسيطة	67

قائمة الأشكال

الشكل رقم 01	معدلات نمو التجارة العالمية منذ 2018 حتى 2025.	20
الشكل رقم 02	نسبة نمو الصادرات وفقًا للمناطق الجغرافية	22
الشكل رقم 03	نموذج مفسر لنظرية الفجوة التكنولوجية	53
الشكل رقم 04	دورة حياة المنتج	57
الشكل رقم 05	قرارات التصدير والتكاليف	63
الشكل رقم 06	تباطؤ التكامل الاقتصادي العالمي وزيادة سريعة في القيود التجارية	96

مقدمة عامة

مادة نظريات التجارة الدولية الحديثة موجهة لطلبة سنة أولى ماستر، تخصص اقتصاد دولي وهي وحدة أساسية، رصيدها 5، ومعاملها 2، تدرس فيها أهم النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية انطلاقا من النظريات الكلاسيكية وصولا إلى النظريات الحديثة والمعاصرة ، حيث تسمح هذه المادة للطالب بالإحاطة بمجموعة من المفاهيم المتعلقة بالتجارة الخارجية والسياسة التجارية ، والتي يتم تدعيمها بحصص الأعمال الموجهة.

وقد تم تقسيم برنامج المادة إلى ستة محاور ، نتقيد من خلالها بأهم ما جاء في البرنامج الرسمي الوزاري في هذه المادة، وتتكون محاضراتها مما يلي:

- مدخل للتجارة الخارجية
- النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في التجارة الخارجية .
- النظريات الحديثة في التجارة الدولية
- النظريات الحديثة / الحديثة (المستحدثة) في التجارة الدولية
- السياسة التجارية.
- استراتيجيات التجارة الخارجية

وقد تم بذلك اتباع البرنامج الرسمي من حيث المضمون، لكن مع إضفاء البعض من التعديلات التي رأيناها مناسبة من أجل تحسين استيعابها لدى الطلبة بشكل أفضل وأكثر وضوح.

المحور الأول

مدخل للتجارة الدولية

المحور الأول: مدخل للتجارة الدولية:

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكل البلدان سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، فالتجارة الخارجية تربط بين الدول والمجتمعات ببعضها البعض، ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيره اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها، وتلعب التجارة الخارجية أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

أولا:نشأة وتطور التجارة الدولية

تعد التجارة من أهم وأعرق الأنشطة التي مارسها الإنسان منذ القدم، والتي كانت سببًا في حدوث تطورات كبيرة في نظام الحياة الإنسانية للأفراد في مختلف أرجاء العالم، ويعود تاريخ التجارة إلى 10آلاف عام قبل الميلاد، حيث كانت التجارة آنذاك متركزة على تربية المواشي والمتاجرة فيها كونها من أبرز الموارد الغذائية، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من المواشي في صناعة الملابس، ومع مرور الوقت ظهرت عمليات المقايضة التي يحصل بموجبها أحد الأفراد على سلعة يحتاج إليها من شخص آخر مقابل حصوله على سلع مختلفة منه، وبهذا يستفيد الناس من السلع المختلفة بعمليات المبادلة فيما بينهم، لكن عملية المقايضة كانت تشترط وجود رغبات مختلفة بين أفراد يمتلكون سلعًا مختلفة وهذا الأمر قد لا يتوفر دائما مما يؤدي إلى فشل العديد من عمليات المقايضة بين الناس.

ومع مرور الوقت بدأت تظهر بعض العمليات التجارية بعيًدا عن المتجارة بالمواشي، مثل المتاجرة بالأصداف وبعض المواد الثمينة التي بدأت تستخدم كوسيلة للتبادل التجاري على غرار ما تستخدم به الأموال في الوقت الحاضر، ومن أبرز ما ساعد على استخدامها في ذلك أنها صعبة التزوير ولا يمكن الحصول على كميات كبيرة منها بسهولة لأنها تنتج بشكل طبيعي ومحدود، فضلا عن قدرة الأصداف التي تم استخدامها آنذلك كوسيلة للتبادل التجارية على تحمل بعض الظروف لصلابتها وقوتها، ثم بدأ استخدام بعض المعادن في عمليات التبادل التجاري مثلا النحاس، الذهب، البرونز والفضة كنوع من أنواع العملة لتوفير قدر من المرونة في الحصول على مختلف أنواع السلع والخدمات التي يحتاج إليها الناس في حياتهم اليومية. وبدأ بعد ذلك الاستخدام الأولي للعملات النقدية المصنوعة من بعض المعادن، والتي كانت تُختم ببعض الرموز القديمة التي تعطيها روقنًا وجمالية عالية، وكانت هذه المسكوكات تصنع من الذهب أو الفضة أو من معادن الأخرى، وعلى الصعيد التجاري فقد ظهرت بعض أنواع التجارة القديمة مثل تجارة الحرير والأقمشة والورق والبارود، وبدأت بعد ذلك تظهر الأسواق

التجارية البسيطة التي تنشط فيها عمليات البيع والشراء، ثم بدأت عمليات التجارة تأخذ الطابع الخارجي من خلال تسيير القوافل التجارية عبر طرق التجارة القديمة للاستفادة من بعض السلع التي يتم إنتاجها في بعض مناطق العالم، مما ساهم في انتشار العديد من السلع على نطاق واسع وعدم اقتصاره على المناطق التي يتم إنتاج هذه السلع فيها. ثم ظهر استخدام النقد الورقي في عمليات البيع والشراء في الأسواق التي بدأت تتسع رقعتها وتأخذ شهرة وانتشارا ورواجا بين الناس، ومع بداية الحملات الاستكشافية للعديد من مناطق العالم أصبحت العمليات التجارية أكثر مرونة وأصبح بالإمكان نقل السلع النادرة إلى أماكن كان يصعب فيما قبل نقل المواد والبضائع التجارية منها وإليها، وأصبحت هناك رحلات تجارية موسمية إلى بعض المناطق والجزر لفتح أبواب التجارة في مواسم بعض السلع ليستفيد التجار من هذه المواسم بأكبر قدر ممكن، ولتصل هذه السلع الموسمية إلى مناطق بعيدة بعد حفظها ونقلها بأسلوب مناسب بين منطقة الإنتاج ومناطق البيع والاستهلاك،وبدأت تُعقد العديد من الاتفاقيات التجارية، كما ظهرت بعض جهات الاستثمار التي أسست الشركات التجارية ليتم فيها تطبيق العديد من الأفكار التجارية والاستثمارية،وتصبح جزءا من الواقع التجاري، مما أدى إلى ظهور قوى تجارية عالمية ضخمة مع مرور الوقت. **(محاضرة التجارة الدولية، صفحة 2)**

ويعزى تطور التجارة الخارجية في العصر الحالي إلى تطور جميع جوانب الحياة ، وبخاصة وسائل النقل ابتداء وانتهاء بالتطور العلمي والتكنولوجي ، ووضع السياسات المالية والنقدية وظهور النقابات والتكتلات الاقتصادية والعديد من الافكار العالمية التي تدعم آلية عمل النظام التجاري كالمنظمة العالمية للتجارة، البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وغيرها. **(مامندبر اني، 2021، صفحة 4)**

ويمكن استعراض أهم مراحل تطور التجارة الدولية فيما يلي: **(عفان، 2023، صفحة 16)**

أ. **الفترة بين الحربين العالميتين الأولى والثانية**: ازدادت حركة التجارة الدولية والتصنيع في أوروبا وأمريكا،وسيطرت الدول المتقدمة على صادرات السلع النهائية الاستهلاكية والرأسمالية وازداد نصيب الدول النامية من صادرات المواد الخام والأولية. كما فرضت الدول الكبرى العديد من القيود على التجارة الدولية، وساد التقسيم الدولي القديم للعمل.

ب. **الفترة التالية للحرب العالمية الثانية وحتى نهاية النصف الأول من عقد السبعينات من القرن الماضي**: أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية هي الأكثر سيطرة على الاقتصاد العالمي وازداد نصيبها من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي، وقادت أكبر الشركات متعددة الجنسيات على مستوى العالم. وقد أسهمت اتفاقية الجاتGATT وانشاء صندوق النقد والبنك الدوليين عام1945 في نمو التجارة الدولية، وظلت مشاركة الدول النامية والاشتراكية محدودة. ومع نهاية عقد الستينات وزيادة التطور في وسائل النقل والاتصالات، تحولت

الرأسمالية التنافسية الى رأسمالية احتكارية، وبرزت الشركات متعددة الجنسيات لتنفيذ التقسيم الدولي الجديد للعمل، لضمان تبعية الدول النامية للنظام الرأسمالي، وكرغبة في التركز والتراكم وزيادة الأرباح، وقد ازداد نصيب دول آسيا من صادرات السلع الصناعية الاستهلاكية في تلك المرحلة. أما انتاج السلع كثيفة رأس المال والتكنولوجيا والخدمات استحوذت عليه الولايات المتحدة الأمريكية ودول متقدمة أخرى.وعلى جانب آخر ظهرت التكتلات الاقليمية مع نهاية عقد الستينات، وازدادت التجارة الدولية داخلها لتعظيم الاستفادة للدول المشاركة.

ج. **الفترة من النصف الثاني من عقد السبعينات وحتى النصف الأول من عقد التسعينات من القرن الماضي:** واجهت الدول الرأسمالية في البداية ركود عميق نتيجة الصدمة الأولى في أسعار النفط، وسعت الدول المتقدمة للتأثير على أسعار المواد الخام والأولية، لخفض مكاسب الدول النامية من التجارة الدولية، ورفع أسعار السلع الصناعية المستوردة لها. وقد اتجهت الشركات متعددة الجنسيات لتوسيع نطاق التقسيم الدولي الجديد للعمل في إطار السلع كثيفة رأس المال في العديد من الدول النامية بفضل الثورة التكنولوجية وثورة الاتصالات والمعلومات .ومع النصف الثاني من عقد التسعينات ظهرت سلاسل القيمة العالمية وهو ما نوضحه لاحقاً.

ثانيا: مفهوم التجارة الدولية

تعرف التجارة الخارجية ببساطة بأنها عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول، وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي. **(دياب، 2010، صفحة 9)**

أما التجارة الدولية فتعرف بأنها عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود والايدي العاملة. **(الصوص، 2008، صفحة 9)**

وتعرف أيضا التجارة الدولية بشكل عام على أنها" :أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة".

ان التجارة الدولية هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل. **(العظيم، 2000، صفحة 13)** وهي تختلف بذلك عن التجارة الداخلية في أنها تتجاوز حدود الدولة الواحدة إلى دول متعددة، سواء مجاورة للدولة أو غير مجاورة لها.

وبصفة عامة يمكن القول أن مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموما يمكن التفرقة بين : **(حاتم، 1994، صفحة 36)**

1. **المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية** والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة وعادة يطلق عليها **التجارة الخارجية**.
2. المعنى **الواسع لمصطلح التجارة الدولية** والذي يضم كلا من:

- ✓ الصادرات والواردات المنظورة –السلعية-؛
- ✓ الصادرات والواردات غير المنظورة –الخدمات-؛
- ✓ الهجرة الدولية؛
- ✓ الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

إذن التجارة الدولية هي" :عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواءًا في صورة سلع أو خدمات أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة."

ثالثا :أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية (الدولية):

جرت العادة أن يتوقف العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية عند مجموعة من الفوارق بينهما أهمها :**(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 96-99)**

1. الاختلاف في طبيعة الأسواق :

وهو من العوامل التي تؤثر تأثيرا واضحا على طبيعة التبادل التجاري الدولي وبالتالي تعطي مبررا لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص ويمكن فهم هذا الاختلاف من خلال:

ا. الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة: كاختلاف الأذواق، الميول، الطباع، البيئة...و هو ما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع والخدمات وبالتالي ما يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات؛

ب. انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية فالبعد الجغرافي وما ينتج عنه من ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزا طبيعيا تتعرض له السلع عند إنتقالها من دولة إلى دولة أخرى، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته أمام التقدم الذي تشهده وسائل النقل والمواصلات في عصرنا كما أن إنتقال السلع والخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية بالإضافة إلى الحواجز الاقتصادية والسياسية التي تعترض سبيل التجارة التي تجتاز حدود الدولة وغير ذلك من الحواجز التي تصنعها الحكومات عن طريق التجارة الدولية؛بالنسبة للحواجز السياسية نجد منها : التعريفات الجمركية ، تصاريح الاستيراد.....إلخ، أما الحواجز الإدارية فمنها الشهادات الصحية لخلو السلع من الآفات والملوثات، شهادة الجودة والمواصفات وغيرها. **(حساني)**

ج. **تكون المنافسة في الأسواق العالمية أكثر منها في حالة الأسواق المحلية** حيث تسود الأسواق العالمية منافسة كبيرة نتيجة لكبر عدد المتعاملين فيها عكس السوق المحلية التي يتسم عدد المتعاملين فيها حتى رغم تعددهم بالمحدودية والتقارب في المستوى، وعليه فعند خروج المتعامل للتعامل في السوق العالمية عليه تكييف سياسته السعرية والتسويقية بما يتناسب وطبيعة هذه السوق ذات مرونة طلب معينة ومختلفة عن السوق المحلية ، وقد يكون عليه اتباع سياسة التمييز في الأسعار أي بيع السلعة بأسعار تختلف عن الأسعار الوطنية وذلك نتيجة لجملة الحواجز الادارية والسياسية والاقتصادية التي تتعرض لها السلعة لدى انتقالها من حدود الدولة إلى الدول المختلفة. **(حساني)**

2. اختلاف الوحدات السياسية :

تقوم التجارة الدولية بين أفراد ووحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية والتعامل بين الأفراد الذين ينتمون إلى مجموعات مختلفة يتطلب بعض أنواع الترتيبات القانونية والتنظيمية التي قد لا يحتاج إليها في معاملاته الداخلية، وهذا من شأنه أن يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل التجاري الداخلي، ولا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات والمؤسسات السياسية ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها وهي لا محال تختلف من مجتمع لآخر.

3. الاختلافات في السياسات الاقتصادية والنزعات القومية:

لكل دولة سياساتها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف القومية والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية، نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية فالأولى لا تمثل سوى تحويلات تصيب المراكز النسبية للأفراد داخل المجتمع في حين أن الثانية ينشأ عنها خسارة لجزء من الثروة الوطنية أو إضافة جديدة عليها وبالتالي لها تأثيرها على الوضع الاقتصادي للمجتمع ككل.

وعلى صعيد آخر ينفذ المواطنون سياسة حكوماتهم القومية بدافع من شعورهم القومي وبذلك فإنهم قد يمتنعون أحيانا عن شراء بعض السلع الأجنبية حتى ولو كان سعرها أرخص من السلع المحلية إذا ما رأو في ذلك دعما للصناعة الوطنية.

4. قدرة عوامل الإنتاج على الإنتقال :

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية، ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي داخل الدولة الواحدة إذا

ما حدث اختلاف في أجور العمال(عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقل العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها بسعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يتساوى السعر في مختلف المناطق.و بالنسبة للأرض فإنه برغم ثباتها من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر استخدامها وذلك بتغيير النشاط الذي تقوم به. أما على المستوى الدولي فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة لأخرى وقد تمنعها،هذه الحواجز قد تكون قانونية (مثل القيود التي ترد على إنتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى)أو اقتصادية مثل المخاطر التي يتحملها رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي أو ثقافية مثل الاختلاف في اللغة أو العادات والتقاليد الذي يعرقل حركة العمل والتنقل أو إعلامية مثل صعوبة التعرف على الظروف والفرص الاقتصادية المتاحة في الدول الأجنبية إلى ما غير ذلك، ومع ذلك فإن الاقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الإنتقال من دولة لأخرى وإن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث هذا داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيئ آخر وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا يعد كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية والخارجية .

5. الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية :

يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، ولهذا السبب تبرز المشكلات الاقتصادية نتيجة للتغيرات في القيم النسبية للعملات المختلفة عبر الزمن وبالتالي تنفيذ المعاملات التجارية الدولية يتضمن نوعا من التكاليف والمخاطر التي لا توجد في التجارة الداخلية ، وثمة أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية إصدار العملة أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان، ولعل اختلاف شروط منح الائتمان بين الدول تشكل العامل الهام في التفرقة بين التجارتين الداخلية والخارجية ، فالبنوك على سبيل المثال لا تتشدد كثيرا في منح القروض والتسليفات لتمويل عمليات التبادل الداخلية، في حين تتطلب إجراءات أكثر تعقيدا في تمويل التجارة الخارجية.

رابعا: أسباب قيام التجارة الدولية

يلاحظ على المستوى العالمي أن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن لأن ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع والخدمات المختلفة بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية والاجتماعية لا تسمح بذلك ، وعلى أي حال فإن اتجاه أي دولة إلى إتباع هذه السياسة فإنها لا

تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما نحتاجه وإنما يتطلب الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية والجغرافية بإنتاجها ثم تبادلها بسلع وخدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة أعلى لذا يكون من الأفضل لها استيرادها من الخارج ، ومن هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية أي أن هذه الأخيرة سبب ونتيجة في آن واحد لقيام التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي،إذن فقيام التجارة الدولية راجع بالأساس إلى وجود تباين في مجموعة من العوامل بين الدول و لعلى أهمها: **(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 94-96)**

1. **المناخ والظروف والموارد الطبيعية:**

قد يؤدي المناخ والظروف الطبيعية السائدة في بلد ما إلى أن يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع تربته، أو مناخه ودرجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.وبالتالي فالظروف المناخية تلعب دورا في قيام التجارة الخارجية والمبادلات الدولية، فكما نعلم أن هناك بلدان تتسم بالمناخ البارد وأخرى بالمناخ الحار و أخرى استوائية، فهذا التنوع في المناخ يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية، فمثلا لا يمكن إنتاج القطن في المناطق الباردة، وعلى العكس من ذلك هنالك منتجات لا يمكن إنتاجها إلا في المناطق الباردة، ومن ثم فعند إنتاج القطن في مصر تكون لدينا وفرة منه في الوقت الذي يكون فيه نادرا ببريطانيا، فتقوم بريطانيا أو فرنسا بشراء القطن المصري في مقابل قيام مصر بشراء منتجات تلك البلدان من اللحوم مثلا ، وبالتالي قيام التجارة الدولية . **(السلام، 2010، صفحة 29)**

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي ، إلا أن دوره يضعف تدريجيا نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي،حيث أصبح بالإمكان القيام بتغييرات مصطنعة في مناخ الدولة ليتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية والزجاجية ، فضلا عن ذلك فقد استغنت بلدان عديدة عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة، فعلى سبيل المثال يحل المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي والألياف والخيوط الصناعية محل الكثير من منتجات الصوف والقطن والحرير... و غيرها .

وتختلف دول العالم اختلافا كبيرا في ما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة أو الفحم والحديد والنحاس وغير ذلك من خامات في بلدان أخري، و من ثم تزداد أهمية هذه الدول بإعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية.

2. **التفاوت في عرض العمل ورأس المال:**

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس مواردها الطبيعية فحسب بل وكذلك على أساس المعروض من اليد العاملة (الموارد البشرية وطبيعة رأس المال البشري) وتوافر رأس المال في هذا البلد، فبعض الدول قد توجد

فيها وفرة في اليد العاملة غير الماهرة (كالعديد من البلدان النامية)، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة، في مثل هذه الحالة قد تتجه هذه البلدان إلى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية والتي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة كصناعات النسيج والمواد الغذائية والصناعات الزراعية وما شابه ذلك وعلى العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى وعندئذ تتجه تلك الدول إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حال توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات من رأس مال ومعرفة وخبرات...و غيرها .

3. **تكاليف النقل:**

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى إتساع سوق هذه السلعة لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى سعر السلعة، وعلى ذلك فالدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطين الصناعة بالقرب من الموانئ والسواحل نظرا لأن تكاليف النقل البحري أقل من النقل الجوي أو البري ، **الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة ومن سعرها على المستوى الدولي وهذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل** تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج وتبادل هذه السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية .

4. **تو افر التكنولوجيا الحديثة:**

والمقصود بذلك هو أن الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (الاختراع والابتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية غالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها ومن ثم فتقبل على اقتنائها فالعتاد والآلات والسلع الجديدة التي تنتج بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا وبريطانيا وألمانيا وروسيا وفرنسا... و غيرها تشكل عماد تجارتها الدولية.

5. **الاختلاف في الأسعار**

إن الأساس الجوهري لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في اختلاف الأسعار بين السلع المنتجة محليا وتلك المستوردة من الخارج، فالمستهلك يسعى إلى الشراء من أرخص الأسواق لكي يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاته من دخله المحدود، وبالتالي فهو يفضل السلع ذات السعر المنخفض سواءًا كانت منتجة محليا أم مستوردة من الخارج وفي المقابل فإن المنتج يرغب في بيع سلع بأعلى الأسعار سواءًا في الداخل أو في الخارج.

إن الفرق بين ثمن سلعة ما في بلد التصدير وبين ثمنها في بلد الاستيراد سيؤدي إلى قيام التجارة الدولية بينهما إلا أن وجود نفقات النقل والرسوم الجمركية أو تفاوت أسعار الصرف كل ذلك سيؤدي إلى تغيير فروق الأسعار بين البلدين مما قد يؤثر على حجم التبادل الدولي .

من كل ما تقدم يتبين لنا أن التخصص هو أساس قيام التجارة الدولية ، ولكن ينبغي ألا يتم تناول مسألة التخصص والعوامل المؤثرة فيه بصورة جامدة فإذا ما توفرت الأرض الخصبة والمناخ الملائم في بلد ما، فإن ذلك لا يعني أنه حكم على هذا البد أن يبقى إلى الأبد مجرد مصدر للمنتجات الزراعية وحدها، إذا يمكن بفضل إتباع سياسات اقتصادية معينة الانتقال إلى اعتماد صناعات محددة كذلك النقص في رؤوس الأموال لا يعني الحكم على البلد المعني بألا يلجأ أبدا إلى إنتاج سلع وذات كثافة رأسمالية ، فاللجوء إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال توفير البيئة الاستثمارية الملائمة لها هو أحد الوسائل لسد النقص والأمر نفسه ينطبق على عوامل الإنتاج الأخرى من يد عاملة وخبرات ومعارف وما شابه ذلك.

خامسا: أهمية التجارة الدولية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي: **(الأشقر، 2017، صفحة 11)**

- الإستغلال الأمثل للموارد :إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل كفاءة مما لو إستخدمتها في إنتاج سلعة معينة تتخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى؛ **(الصوص، 2008، صفحة 11)**
- الهجرة الدولية، أي إنتقال عنصر العمل بين دول العالم المختلفة؛
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال،أي إنتقال رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة **(حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية : قضايا معاصرة في التجارة الدولية، 2005، صفحة 33)**
- توفر التجارة الخارجية درجة منافسة أكبر بين المنتجين، وبو ما يمكن أن يسيم في إنخفاض الإحتكار في توفير السلع سواءا لممنتجين أو المستهلكين، كما أن زيادة درجة المنافسة تقود إلى ضرورة العمل على توفير السلعة بتكلفة أدنى ونوعية أفضل، وسعر أقل. **(خلف، 2010، صفحة 152)**
- تساعد التجارة الخارجية على زيادة رفاهية البلاد عن طريق توفير اختيارات مختلفة فيما يخص الاستهلاك والاستثمار

- ربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية. حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية إستعابه ، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.
- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، و مستويات الدخول فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ما له من آثار على الميزان التجاري.
- تحقيق المكاسب على اساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.
- نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.
- الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات و الرغبات و إشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

سادسا: تأثير التجارة الدولية على الاقتصاد والنمو الاقتصادي

1. تأثير التجارة الدولية على الاقتصاد

هناك علاقة بين التجارة الخارجية والاقتصاد، ولها أثار حاسمة عليه باعتبارها من أهم القطاعات الحيوية فيه، فقد تكون محفزة كما قد تكون مدمرة ويظهر هذا بوضوح من خلال أثارها على المتغيرات أو المؤشرات الكبرى للاقتصاد وهي كما يلي:

أ. **استغلال الموارد:** تمكن التجارة الخارجية من استغلال أكفأ للموارد الطبيعية والمكتسبة، فالتصدير إستراتيجية وبدونه لا تستطيع المشروعات تحقيق ووفورات الإنتاج وربما تبقى بعض الموارد عاطلة ولكن من خلال التجارة الخارجية يمكن تصديرها مصنعة أو على حالتها. كما أن سياسة تقدير ومعرفة الواردات تهدف إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي الذي يتخذ كذريعة للحد من التعامل مع العالم الخارجي، إلا أن هذا يعتبر أمر مستحيل وكذلك خسارة اقتصادية قادحة لأنه يتجاهل المزايا الناتجة عن تقسيم العمل والتخصص الدولي. **(بلبخاري، 2022/2021، الصفحات 25-26)**

ب. **زيادة عدد الأسواق المُتاحة أمام الشركات وزيادة اراداتها**

تزيد التَجارة الخارجيّة من عدد الأسواق المُتاحة أمام الشركات لعرض منتجاتها، ما يجعلها تحفز عملية الإنتاج وتزيد من حجم انتاجها للسلع والخدمات و نمو أعمالها باستمرار ، وهو ما يحفز زيادة الإيرادات بمرور الوقت، ويُشجّع على المزيد من الاستثمارات التي تدعم التّنمية الاقتصاديّة.

و توسعّ الأسواق المستهدفة أيضا يجعل من الشركات أقل اعتمادًا على الأسواق المحلية، وهو ما يحسن إدارة المخاطر لديها ؛ دون القلق من المخاطر التي قد تضر بالسوق المحلي. خاصةً إذا قامت هذه الشركات بتنويع خطّ الإنتاج الخاص بها، وذلك بإيجاد أسواقٍ جديدة وقاعدة عملاء جديدة باستمرار؛ مما يعني -بالنسبة لها- الطلب والإنتاج المستمرّ.وهذا ما يدعم النموّ الاقتصادي على المدى البعيد. **(صندوق التنمية الوطني السعودي، بلا تاريخ)**

ج. **إعادة توزيع الدخل:** للتجارة الخارجية أهمية كبيرة تتمثل في إعادة توزيع الدخل القومي والاجتماعي، حيث تعمل على إعادة توزيع الدخل من خلال عمليات التصدير والاستيراد والإنتاج فتعمل على تغيير هيكله وتركيبه لهذه الدخول ونسبتها بين المنتج والناتج والمستهلك ...وتعمل هذه التركيبة من خلال التفضيل بين فائض المستهلك وفائض المنتج أو بين المنتجين أنفسهم والمستوردين. ولكنها لا تعمل بالضرورة على المساواة بين دول العالم في توزيع الدخل ، ويرجع ذلك إلى تباين مستوى التنمية الاقتصادية بين الدول الصناعية والدول المتخلفة وعليه فإن المزايا النسبية للتجارة الخارجية تعود بصفة أساسية إلى الدول التي تتمتع بإنتاجية عالية، فالدول النامية تعاني نقصا في بعض السلع الرأسمالية تحول بينها وبين استغلال مواردها وتنمية اقتصاداتها وليس من سبيل إلى ذلك إلا عن طريق الاستيراد. **(بلبخاري، 2022/2021، صفحة 26)**

د. **تجعل من الصناعة المحليّة منافسًا في الأسواق العالمية:** تُتيح التجارة الخارجية للشركات تجرِبة منتجاتها وخدماتها على المستوى العالمي، مما يؤدي إلى زيادة احتماليّة تعزيز سُمعة بعض الشركات في السوق العالمي، وزيادة الطلب على ما تقدمه. وهذا ما يمكن أن يجعل الصناعة المحلية تنافس على مستوى الأسواق العالمية، ويزيد من الطلب على منتجاتها؛ وزيادة كهذه ستعمل على إنعاش الاقتصاد، وتحقيق مستوى أعلى من التّنمية الاقتصاديّة.

هـ. **تُوفر فرص عمل:** إضافة إلى فرص العمل التي تُتيحها التجارة الخارجيّة، فإنّ عمليّة توسيع الشركات للأسواق المستهدفة سيزيد من قدرتها في تقديم المنتجات والخدمات؛ ما سيخلق المزيد من الحاجة لفرص

العمل المختلفة في الأسـواق المسـتهدفة، ويزيد من أرباح هذه الشـركات، فيتحقق الدعم في مجال التنمية الاقتصادية لكلا البلدين. **(صندوق التنمية الوطني السعودي، بلا تاريخ)**

2. تأثير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي:

تعتبر النظرية الكلاسـيكية والنيوكلاسـيكية أولى النظريات التي افترضـت بوجود علاقة قوية بين نمو الصـادرات ونمو الاقتصاد من خلال تأصيل مبدأ التخصص في انتاج سلع الصادرات مما يؤدي في النهاية إلى إعادة تخصيص الموارد لصـالح قطاعات الصـادرات التي تتمتع بكفاءة انتاجية عالية ، وقد تحدثت النظرية على تحرير التجارة الخارجية وأثرها المباشر في تعزيز النمو الاقتصادي . **(قريبي ، حاكمي ، و بشرول ، 2020، صفحة 160)**

لقد أقيمت العديد من المحاولات لتنظير العلاقة بين التجارة الخارجية والنمو الاقتصـادي عن طريق ابراز الأهمية الخاصة للصادرات كمحدد رئيسي على معدل نمو الاقتصاد، مهتمة بتوضيح العلاقة التبادلية بين تطور نشـاط التجارة الخارجية والنمو ، وقد ظهرت خلال السـتينات من القرن الماضـي عدة نماذج للنمو تعتبر قطاع التجارة عن طريق الصـادرات قائدا (قاطرة) للنمو تدفعه وتحركه في جميع القطاعات، وقد أظهرت العديد من الدراسات أن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع ، وأن زيادة الصادرات تقود لنمو سريع في الاقتصاد، كما أن الأقطار التي تنمو صادراتها بسرعة تميل أن تنمو وارداتها بسرعة أيضا. **(قريبي ، حاكمي ، و بشـرول ، 2020، صـفحة 159)** في الوقت الذي لم تسـتطع فيه البلدان ذات الاقتصـاد المغلق تحقيق معدلات نمو عالية والحفاظ عليها.

وبالتالي فإنخراط الدولة في التجارة الخارجية واهتمامها بها يحقق النمو بالناتج المحلي الإجمالي ، ويعدّ رفع مستوى كفاءة الصادرات مهمًا حتّى تُنافس في الأسـواق العالميّة، وتحقق الإيرادات التي تُسـهم في التّشجيع على الاستثمار، وزيادة التأثير إيجابًا على الحركة الاقتصاديّة في الدولة، وزيادة النمو الاقتصاديّ على المدى البعيد.

إن دور التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي ترتبط بثلاث عناصر أساسية متكاملة فيما بينها تتمثل في: **(قريبي ، حاكمي ، و بشرول ، 2020، صفحة 161)**

- طبيعة قطاع الصادرات التي تعتمد عليه الدولة النامية كمحرك للنمو الاقتصادي ،
- مدى توفر علاقة تكاملية مترابطة رأسـيا وأفقيا بين هذا القطاع وبقية القطاعات الأخرى للاقتصـاد الوطني،

- مدى قدرة الدولة النامية على الاستفادة من أثار الانتشار التكنولوجي على معدلات الإنتاجية فيها والتي تأتي عبر مواردها من السلع الرأسمالية المتمثلة في المعدات والألات والأدوات التكنولوجية المتطورة الحديثة وكذا المدخلات الوسيطة.

ومن بين أبرز تأثيرات التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي نذكر ما يلي: **(طراد، 2022، الصفحات 132-133)**

- إقامة المشاريع الاستثمارية اللازمة لإحداث التنمية الاقتصادية المنشودة ومن ثم توليد معدلات نمو اقتصادية مرتفعة، وبذلك فإن التجارة الخارجية من خلال الاستيراد تلعب دورا كبيرا من حيث توفير رؤوس الأموال الإنتاجية (من معدات وآلات ..)...، و كذلك المنتجات النصف مصنعة التي تستعمل في إقامة هذه المشروعات، و التي بدورها تؤدي إلى ارتفاع الدخل الوطني، كما يلاحظ أن الدول النامية عادة ما تشهد ارتفاعا في وارداتها من السلع الرأسمالية، و أيضا السلع النصف مصنعة لعدم القدرة على إنتاجها محليا، و لكون غالبية هذه الصناعات هي صناعات تركيبية.
- تساهم التجارة الخارجية في توفير السلع الاستهلاكية، وبذلك من خلال الاستيراد كنتيجة للنمو الحاصل في حجم الإنتاج والدخول، والذي يترتب عن زيادة في فرص العمل، هذا وأن الطاقة الإنتاجية في الدول النامية غير قادرة على توفير هذه المتطلبات الاستهلاكية.
- إن التجارة الخارجية تعمل دائما من خلال الاستيراد على توفير متطلبات السكان من المنتجات الغذائية الناجمة عن انخفاض انتاجها محليا، وهذا بسبب هجرة العمالة للقطاع الزراعي نحو القطاعات الأخرى، خاصة منها الصناعية والخدمية التي تتطور يوما بعد يوم بفعل البرامج التنموية المطبقة.
- إن التجارة الخارجية تعمل على تلبية الزيادة في الطلب الاستهلاكي الناجم على فترات توليد الناتج، والتي تتميز بطولها في الدول النامية.
- إن الإمكانية التي تتيحها التجارة الخارجية من خلال التوسع في النشاط الإنتاجي للمؤسسات المحلية، وهذا بفضل تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية يساهم بشكل أفضل في الرفع من الناتج الوطني الإجمالي، وبمديات أوسع تفوق بكثير تلك الإنجازات التي كانت لتتحقق فيما لو تم الإعفاء على السوق المحلي، ولهذا فإن توسيع الإنتاج يمكن المؤسسات العاملة المحلية من الاستفادة من وفرات الحجم التي لا يمكن أن يوفرها السوق المحلي في الدول النامية، والذي يعرف بضيقه كنتيجة لانخفاض الحجوم السكانية، وكذلك ضعف القدرة الشرائية، أيضا تستفيد هذه المؤسسات من تحسين مدا خيلها، وذلك بتطوير قدراتها بالاعتماد على بحوث

التطوير، كما تستخدمها في استقطاب القدرات الإدارية والتنظيمية الحديثة وهو ما ينعكس على معدلات النمو في الأمد المتوسط والطويل.

- إن أثر التجارة الخارجية على النمو القتصادي قد يكون سلاحا ذو حدين، ويحد منه أكثر مما يساهم في رفعه، فالنمو القتصادي وما يترافق معه من تحسن نسبي في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، وبهذا تتحسن المستويات المعيشية في مختلف جوانبها الثقافية والجتماعية، أيضا قد تؤدي إلى ظهور أنماط ذات نزعة استهلاكية أكثر من تلك السائدة من قبل، وهذا يكون كنتيجة للتطور الكمي والنوعي في الإعلان بكافة وسائله وأشكاله، وأمام هذا التوجه نحو الاستهلاك تسعى الدول المتقدمة لفتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها، وهنا تتضح أهمية الدور الذي يجب أن تلعبه التجارة الخارجية في التعامل بكامل الحيطة والحذر مع هذا النهج من قبل الدول المتقدمة، وذلك لأن إغراق أسواق الدول النامية بالسلع المختلفة يضعف من الأرصدة النقدية المتاحة للادخار والاستثمار في الدول النامية وبهذا، تتراجع معدلات النمو الاقتصادي.

أ. **تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي:** تسهم الصادرات في النمو الاقتصادي ، بزيادة الدخل القومي من خلال الموارد المعطلة وعلاقات المدخلات والمخرجات والتقدم التكنولوجي ، ويؤدي نموها بمعدلات متزايدة الى التوازن في ميزان المدفوعات في مراحل التنمية الاقتصادية ، وذلك ان فتح المجال امام الصناعات وتنمية الصادرات من اكثر المكاسب التي تعود على الدولة ، اذ بعد ان تصل تلك الصناعات الى نقطة الفائض فأنها تعمل على تصريفه في الاسواق الخارجية من اجل النمو والتوسع والبقاء في السوق ، فضلا عن ان تنمية صناعات التصدير لا يؤدي الى توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية فحسب ، بل يؤدي الى رفع مستوى المعيشة في الدولة ، فنمو تلك الصناعات بوصفه نتيجة لتوسيع اسواقها محليا ودوليا يعني توسيع قاعدة التكاليف الثابتة مما يؤدي الى تخفيض التكلفة الاجمالية وبالتالي تخفيض الاسعار ، ومن ثم اجور اعلى نسبيا للعاملين في هذا القطاع .. **(مامندبر اني، 2021، صفحة 21)**

ب. **تأثير الواردات على النمو الاقتصادي:** تمثل احدى الوسائل المحركة للنمو والتطور الاقتصادي من خلال الحصول على السلع الرأسمالية والوسيطة والاستهلاكية غير المتاحة محليا ، وهي بمثابة انفاق من الدخل القومي وزيادة في إيرادات العالم الخارجي ، اذ يرتبط الانفاق عليها بذلك الدخل ، فزيادته تعني زيادة قدرة الاقتصاد القومي على زيادتها وزيادة الانفاق على السلع والخدمات المحلية والاجنبية ، والعكس بالعكس ، لذا تعد تسربا من الدخل المحلي الى الخارج ، ولها تأثير سلبي على الانفاق الكلي ، اذ ينخفض بزيادتها لأنه ليس انفاقا على سلع محلية ، بل انفاقا على سلع اجنبية الا انها تساهم في النمو للدخل القومي بشكل غير مباشر من خلال تمكين الاقتصاد القومي للتغلب على الاعباء التنموية عن طريق التموين بالمواد والسلع الصناعية ، بالإضافة الى السلع الاستهلاكية وبدوره يسهم في زيادة وتوسيع الانتاج ، بذلك تتكون علاقة طردية بين الدخل القومي

والاستيرادات ، سواء كانت لتكملة النقص بالمعروض السلعي او بشكل سلع استثمارية ورأسمالية وتكنولوجية ،وفي بعض الاحيان تلجأ الدول الى الاستيراد بالرغم من عدم وجود دخل مرتفع لديها لتلبية احتياجاتها الاساسية الموجهة نحو تحقيق التنمية الاقتصادية ، ومن هذا المنطلق لابد من توفير حد أدنى من السلع الاستهلاكية عن طريق الانتاج المحلي مهما كانت التكلفة مرتفعة، فضلا عن توفير حد أدنى من الانتاج الحربي لتحقيق الامن، وكذلك توفير مصادر الطاقة مثل البترول والغاز الطبيعي وغيرها. (مامندبراني، 2021، صفحة 22)

سابعا: مؤشرات التجارة الخارجية

يشترك الجغرافي والاقتصادي عند دراسة التجارة الدولية، وتحليل تيارات المبادلات التجارية باستخدام عدد من المؤشرات والمقاييس التي تفيد في الوقوف على الواقع الحالي للهيكل الإنتاجي ومستوى التطور الاقتصادي، وتفيد أيضاً في إلقاء الضوء على المواقف والقرارات السياسية للدول في كيفية مواجهة مشاكلها الاقتصادية، ومن أهم المؤشرات التي تستخدم في تحليل التجارة الدولية:

1- الميزان التجاري:

ويمثل الفرق بين قيمة مجمل الصادرات وقيمة مجمل الواردات للدولة، وعندما تكون قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات، يكون الميزان التجاري خاسراً، أما إذا كانت قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات فيكون الميزان التجاري رابحاً.

إن دراسة خصائص الميزان التجاري للدولة تبين مدى قوة الاقتصاد القومي ومستوى التطور الذي وصل إليه هذا الاقتصاد.

2- درجة الانكشاف الاقتصادي:

يبين هذا المقياس أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي للدولة ويتم حسابها وفق الصيغة التالية:

$$\text{درجة الانكشاف الاقتصادي} = \frac{\text{مجمل قيمة التجارة}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}} \times ١٠٠$$

وعلى الرغم من أن ارتفاع هذه النسبة غير كافٍ لاستخلاص مؤشر التبعية للخارج، وخاصة عند ملاحظة النسبة المرتفعة لدرجة الانكشاف الاقتصادي في بعض الدول المتقدمة، مثل المملكة المتحدة وفرنسا إلا أن ذلك يعني بالضرورة سهولة تعرض اقتصاد البلد للمؤثرات الخارجية.

ويصدق الأمر بصفة خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد تصدير عدد قليل من المواد الخام. لذا فإن ارتفاع هذا المؤشر دليل على سرعة تأثر اقتصادياتها بالتقلبات التي تتعرض لها أسواق صادراتها .

3- معدل التبادل التجاري :

يشير إلى العلاقة النسبية بين صادرات الدولة وواردتها . والمقياس الشائع بهذا الصدد هو معدل التبادل القيَمي، الذي يُمثل النسبة المئوية للتغير في القيمة النقدية لصادرات الدولة إلى القيمة النقدية لوارداتها . وتحسب وفق المعادلة التالية:

$$\text{معدل التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times ١٠٠$$

تشير زيادة هذه النسبة على 100% إلى تحسن التبادل التجاري للدولة والعكس صحيح في حال انخفاض هذه النسبة .

ومن الطبيعي أن يتغير معدل التبادل التجاري بتغير العوامل التي تؤثر في كل من الصادرات والواردات. فعندما تنخفض قيمة العملة الوطنية للدولة بالقياس إلى قيمة العملات الأخرى، تصبح عندئذ السلع الوطنية أرخص وتصبح قيمة صادرات الدولة أقل من الواردات. كذلك الأمر إذا انخفض مستوى تكاليف السلع المعدة للتصدير، ولم يحصل ذلك في تكاليف إنتاج السلع المستوردة، فيؤدي ذلك إلى انخفاض مستوى أسعار الصادرات، وبذلك يتحول معدل التبادل في غير مصلحة الدولة.

والجدير بالذكر أن معدل التبادل التجاري يتحسن دوماً بالنسبة للدول الصناعية، وفي الوقت نفسه يسوء بالنسبة للدول التي تعتمد تصدير المواد الخام.

لا يصلح معدل التبادل التجاري لقياس مدى الكسب الذي يعود على الدولة من تجارتها الخارجية إلا عن طريق احتسابه في أوقات مختلفة كي يمكن دراسة التطور الذي يطرأ عليه، لذلك يجب تقدير الأرقام القياسية لقيمة كل من الصادرات والواردات على حدة.

وغالباً ما يزيد معدل التبادل التجاري للدولة على 100 في الحالات التالية (3).

1- إذا بقيت قيمة الصادرات دون تغير في حين انخفضت قيمة المستوردات.

2- إذا ارتفعت قيمة الصادرات وبقيت قيمة المستوردات كما هي.

3- إذا ارتفعت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان ارتفاع قيمة الصادرات أعظم شأناً من ارتفاع قيمة المستوردات.

4- إذا انخفضت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان انخفاض قيمة الصادرات في حدود أضيق من انخفاض قيمة المستوردات.

4- بنية الصادرات وتوزعها الجغرافي :

يتكون هذا المقياس من شقين هما : التركيب السلعي للصادرات، والتوزع الجغرافي للصادرات (الأسواق).

يوضح الشق الأول التركيب الهيكلي للاقتصاد القومي، فكلما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على أكبر عدد من السلع المصدرة، دلت على تطور الهيكل الإنتاجي، وقلت المخاطر التي تواجهها الدولة في الحصول على العوائد الأجنبية، وكلما انخفضت هذه المكونات وقل عددها، وارتفعت درجة تركزها دل ذلك على تخلف الهيكل الإنتاجي. وتحسب درجة التركز السلعي للصادرات وفق العلاقة التالية:

$$\text{درجة التركز السلعي للصادرات} = \frac{\text{قيمة أهم السلع المصدرة}}{\text{قيمة مجمل الصادرات}} \times ١٠٠ \quad (٤)$$

فإذا كانت قيمة هذا المؤشر مرتفعة، فإن هذا يجعل الدولة أكثر قابلية للتأثر بقرارات وتطورات تأتي من الخارج لذا فإن الدولة التي تشعر بارتفاع هذا المؤشر تضطر إلى إقامة علاقات طيبة مع الشريكين اللذين تصدر لهما، وترسم استراتيجية خاصة للإبقاء على هذه العلاقات الطيبة. أو أنها تعيد النظر في أمر توزيع صادراتها بحيث تنوع أسواقها بالبحث عن أسواق جديدة.

5- بنية الواردات وتوزعها الجغرافي:

عادة ما يتم تحليل بنية المستوردات إما على أساس تبعية السلع المستوردة للقطاعات الاقتصادية (زراعة – صناعة – خدمات ... الخ)، أو على أساس تصنيفها إلى سلع ضرورية وسلع كمالية أو إلى سلع استثمارية وسلع استهلاكية.

ومن خلال تحليل السلع المستوردة سواء كان على الأساس الأول أم الأساس الثاني يمكن الوقوف على مستوى تطور الاقتصاد القومي من خلال معرفة السلع التي يحتاج إليها هذا الاقتصاد لمتابعة مسيرة التطور والتنمية، فنلاحظ أن الجزء الأكبر من مستوردات الدول المتقدمة صناعياً هي من المواد الأولية ومصادر الطاقة، بالإضافة إلى السلع المصنعة ذات الهدف الاستهلاكي والكمالي . بينما تحتل المرتبة الأولى في واردات الدول النامية السلع المصنعة (الآلات – وسائل النقل – المواد الغذائية).

كذلك الأمر بالنسبة لدراسة التوزع الجغرافي للواردات، حيث يمكن معرفة العلاقات الخارجية للدولة والتوجهات السياسية لها من خلال التعرف أهم مصادر وارداتها.

وتفيد دراسة تطور بنية الصادرات والواردات وتوزعها الجغرافي في معرفة مدى تغير تركيب الصادرات والواردات خلال فترة زمنية محددة. وبذلك يمكن التعرف أهم التطورات التي أصابت الاقتصاد القومي للدولة، ومدى تأثير هذه التطورات في الاقتصاد العالمي بجميع قطاعاته.

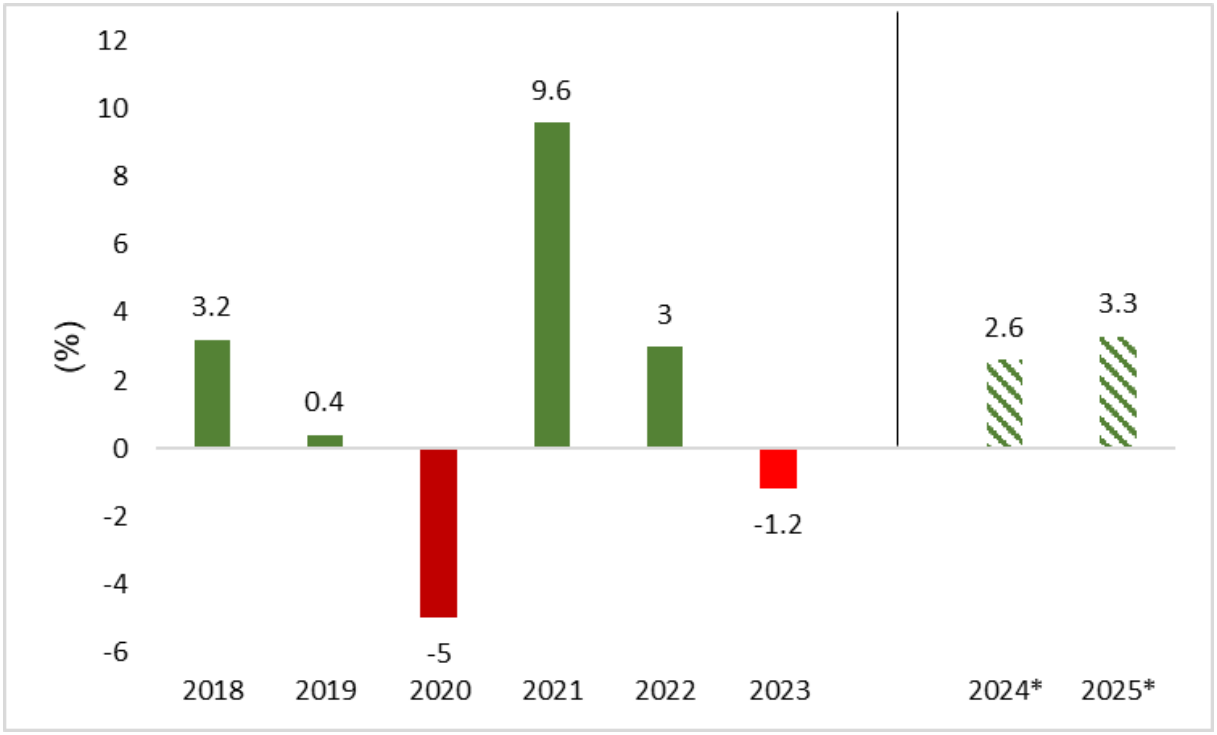
ثامنا: و اقع التجارة الدولية العالمية

تعرضت التجارة العالمية إلى جملة من الصدمات المؤثرة على مدى السنوات الثلاثة الماضية ، بدءاً من التداعيات الاقتصادية الشديدة لجائحة كورونا، وما صاحبها من إغلاق الاقتصادات، وصولاً إلى الحرب في أوكرانيا وتأثيراتها الممتدة، وذلك في خطٍ متوازٍ مع ارتفاع معدلات التضخم حول العالم وسياسات التشديد النقدي التي اتبعتها غالبية البنوك المركزية بهدف كبح جماح التضخم وأثرها على معدلات الاستثمار.وقد فرضت حالة عدم اليقين المسيطرة على المشهد الاقتصادي العالمي نفسها بقوة، وأسهمت في اضطرابات لافتة في حركة التجارة الدولية، التي تشهد تراجعاً بوتيرة سريعة عن مستويات الجائحة في ظل تعقد المشهد الراهن وتحت وطأة التطورات الجيوسياسية التي يشهدها العالم. **(لماذا تتراجع التجارة العالمية بأسرع وتيرة منذ وباء كورونا؟، 2023)**

تراجعت التجارة السلعية العالمية بنسبة 5% خلال عام 2023 إلى 24.01 تريليون دولار، مقابل ارتفاع قيمة التجارة العالمية للخدمات بنسبة 9% إلى 7.54 تريليون دولار مع توقعات بمواصلة النمو خلال عام 2024

خصـوصًـا في قطاعي السـياحة والنقل تزامنًا مع دورة الألعاب الأولمبية في باريس وبطولة أمم أوروبا لكرة القدم. ومن ناحية أخرى، بلغت الصادرات العالمية من الخدمات المقدمة رقميًا نحو 4.25 تريليون دولار في عام 2023، بزيادة تبلغ 9% على أساس سنوي .ويوضح الشكل التالي معدلات نمو التجارة العالمية منذ 2018 حتى 2025.

الشكل رقم 01:معدلات نمو التجارة العالمية منذ 2018 حتى 2025.



المصدر: (جمال، 2024)

تبين من الشـكل أعلاه أن التجارة العالمية شـهدت انكماشًـا بنسـبة 1.2% عام 2023 مقابل 5% عام 2020، ويُمكن تفسير تراجع حجم التجارة السلعية بالعوامل الآتية: **(جمال، 2024)**

.1تراكم الأزمات العالمية: تعرض الاقتصـاد العالمي لعدة صـدمات متتالية في السـنوات الأخيرة بالتزامن مع تصـاعد التوترات الجيوسـياسـية في عدد من المناطق، مما سـاهم في تشـكيك بعض الحكومات حول العالم في فوائد الانفتاح التجاري والعولمة الاقتصـادية ودفعها إلى اتخاذ خطوات حقيقية لدعم الإنتاج المحلي وإعادة تحويل التجارة نحو الدول الصـديقة مع تحويل سـلاسـل التوريد إلى المحيط الإقليمي، وهو الأمر الذي أثر على أحجام التجارة العالمية في نهاية المطاف .

وتُعد أزمة الملاحة في البحر الأحمر أحدث الأزمات التي شـهدها قطاع التجارة العالمي نظرًا لكونه طريق بحري محوري للتجارة الدولية، ولهذا، تزعزع اسـتقرار التجارة العالمية نتيجة للهجمات الحوثية على السـفن التجارية في البحر الأحمر وخليج عدن، التي بدأت في 19 نوفمبر 2023، في ظل انخفاض حركة الشحن في البحر الأحمر مع تحويل مسـار السـفن إلى رأس الرجاء الصـالح مما أدى إلى تراجع متوسـط عدد الرحلات الأسـبوعية المارة بقناة

السويس على أساس سنوي بأكثر من 45% خلال فبراير 2024، وتراجع حجم الشحنات عبر قناة السويس (بالأطنان) بنسبة 54% خلال نفس الشهر، إلى جانب تمديد وقت الرحلات إلى 25 يومًا، وارتفاع أسعار الشحن وأقساط التأمين، وتكدس الموانئ، وإغلاق بعض مصانع السيارات مؤقتًا بسبب تأخر الشحن.

2. ارتفاع تكلفة الشحن: يؤثر الارتفاع في تكلفة الشحن بشكل مباشر على أحجام التجارة العالمية، ومنذ أواخر عام 2023، شهدت تكلفة الشحن البحري ارتفاعات متتالية ليس فقط بسبب أزمة البحر الأحمر ولكن بسبب جفاف قناة بنما، واستمرار الحرب الروسية الأوكرانية، والظواهر المناخية المتطرفة حيث يركز تقرير المخاطر العالمية لعام 2024 والصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي على أن المخاطر البيئية هي الخطر الأكبر الذي يواجه العالم على المدى الطويل (10 أعوام)، بما يؤثر على حركة الملاحة العالمية. وبناء على العوامل سالفة الذكر، شهدت أسعار الشحن من آسيا إلى أوروبا زيادة تبلغ 270% خلال فبراير 2024 مقارنة بفبراير 2023، فيما ارتفعت تكلفة الشحن من آسيا إلى أمريكا الشمالية بنسبة 240% خلال الفترة ذاتها.

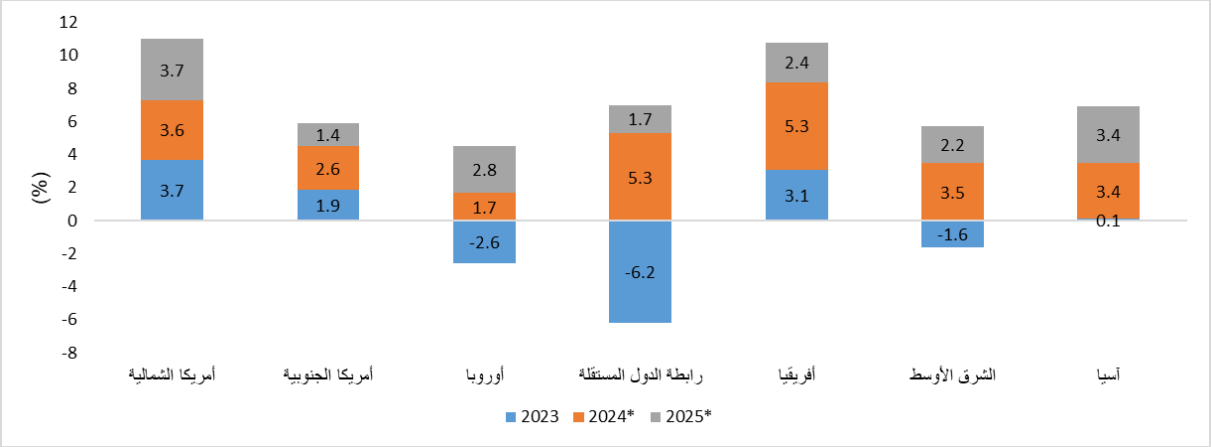
3. الموجة التضخمية: شهد الاقتصاد العالمي موجة تضخمية حادة بداية من عام 2021 نتيجة التعافي السريع من تداعيات جائحة كورونا، لتفاقمها الحرب الأوكرانية وما خلفها من اضطرابات حادة في سلاسل الإمداد والتوريد، ورغم تراجع أسعار بعض السلع الأساسية مقارنة بالذروة التي بلغتها في النصف الثاني من عام 2022، إلا إنها لا تزال أعلى من المستويات المسجلة قبل جائحة كورونا. فعلى سبيل المثال، انخفضت أسعار الطاقة العالمية خلال أول شهرين من عام 2024 بنسبة 41% مقارنة بعام 2022، لكنها لا تزال أعلى بنسبة 30% مقارنة بعام 2019، وكذلك الحال بالنسبة لأسعار الموارد الغذائية والحبوب والأسمدة التي لا تزال أعلى من مستويات عام 2019 بنسبة 35%، و45%، و44% على الترتيب.

وكان لمعدلات التضخم المرتفعة بالغ التأثير على أنماط التجارة العالمية وتوزيعها الجغرافي، نظرًا لتأثيره على تراجع معدلات الاستهلاك الخاص بسبب تراجع الدخل الحقيقي، وتآكل القوة الشرائية للنقود، وتراجع سعر الصرف، وهي أمور تؤثر جميعها بالسلب على قيمة الواردات السلعية.

4. **السياسة النقدية التشددية:** قامت البنوك المركزية في الاقتصادات المتقدمة منذ بداية عام 2022 برفع أسعار الفائدة لتخفيف الضغوط التضخمية التي أدت إلى تآكل الدخل وانخفاض استهلاك السلع، بما في ذلك السلع المستوردة، حيث ارتفعت أسعار الفائدة في الولايات المتحدة من 0.1% في فبراير 2022 إلى 5.4% في أغسطس 2023، وبالمثل، ارتفعت أسعار الفائدة في منطقة اليورو من 0% في يونيو 2022 إلى 4.5% في أكتوبر 2023، كما قامت البنوك المركزية في العديد من الاقتصادات النامية برفع أسعار الفائدة إلى أعلى مستوياتها منذ سنوات. ومن شأن ارتفاع أسعار الفائدة أن تؤثر سلبًا على أنشطة الأعمال التجارة وقدرتها على الإنفاق على الواردات.

5. **تباين معدلات نمو التجارة إقليميًا:** جاء الانكماش في التجارة العالمية بنسبة 1.2% في عام 2023 مدفوعًا في المقام الأول بأوروبا، حيث انخفض الطلب على الواردات بشكل حاد في أوروبا، وانخفض في أمريكا الشمالية، وظل ثابتا في آسيا، وزاد في الاقتصادات الرئيسية المصدرة للوقود، وأدى ضعف الطلب إلى انخفاض حجم الصادرات في أوروبا ومنع حدوث انتعاش أقوى في آسيا، في حين كانت الصورة في مناطق أخرى متباينة. وقاد انخفاض التصدير روسيا، التي انخفضت صادراتها بنسبة 28%، وكذلك الاقتصادات الآسيوية الموجهة نحو التصنيع، بما في ذلك الصين واليابان وكوريا الجنوبية، ويُبين الشكل أدناه التباين الإقليمي الملحوظ في نمو التجارة.

الشكل رقم 2- نسبة نمو الصادرات وفقًا للمناطق الجغرافية



المصدر: (جمال، 2024)

يوضح الشكل أعلاه نسب التغير في الطلب على الصادرات وفقًا للمناطق الجغرافية؛ إذ ارتفعت في أمريكا الشمالية والجنوبية بنسبة 3.7%، و1.9% على الترتيب، فيما تراجعت في أوروبا ورابطة الدول المستقلة والشرق الأوسط بنسبة 2.6%، و6.2%، و1.6% على التوالي.

المحور الثاني

النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية

في التجارة الخارجية

المحور الثاني: النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

ظهرت النظرية التقليدية للتجارة الدولية في أواخر القرن 18 وبداية القرن 19 كرد فعل عن المذهب المركنتيلي – التجاري- الذي كان يدعو إلى فرض قيود على التجارة الخارجية خاصة فيما يخص الواردات ، على اعتبار أن قوة وثروة الدولة لديهم تقاس بما تملكه من معادن ثمينة وبالتالي يجب العمل على زيادتها عن طريق تشجيع الصادرات وإعاقة الواردات ، وقد جاءت النظرية التقليدية –الكلاسيكية- للتجارة مدافعة عن حرية التجارة على إعتبار أن ثروة الأمة تتمثل فيما تملكه من موارد اقتصادية حقيقية من أراضي ومباني وسلع استهلاكية ، وحرية التجارة هي الطريق إلى زيادة ثروة البلاد الحقيقية، وبذلك كانت النظرية الكلاسيكية مع حرية التجارة وضد تقييدها. **(حساني)**، وينقسم كتاب المدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية إلى جيلين:

- الجيل الأول، على رأسهم الفقهاء الانجليز رواد المدرسة التقليدية الكلاسيكية كل من آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، ويشتركون جميعهم في نقطة أساسية عند التحليل وهي أن العمل هو أساس القيمة.
- الجيل الثاني، من بين أهمهم ايدجورث، هابرلار، ليونتييف، مارشال، ويطلق على هذا الجيل وأفكارهم النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الدولية.

أولا: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

1. نظرية النفقة المطلقة لأدم سميث1723-1790.

ينظر إلى أدم سميث من جانب العديد من الاقتصاديين بأنه مؤسس الفكر الاقتصادي التقليدي ، بحيث انه نادى للحرية الاقتصادية والتبادل التجاري ، والحد من تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد والمؤسسات ، بالاضافة إلى الحد من دورها في تنظيم الاقتصاد والرقابة عليه من حيث فرض الرسوم الجمركية على الواردات، ووضع السياسات المقيدة للتبادل التجاري ، **(عباس، 2009، صفحة 68)** وقد نشر "آدم سميث Adam smith" أفكاره في التجارة الدولية في كتاب أصدره عام 1776م تحت اسم " ثروة الأمم Wealth of Nations"، **(المرزوك، لم تذكر السنة، صفحة 12)**حيث تطرق فيه إلى نظرية النفقة المطلقة والتي تعتبر أول نظرية متكاملة ظهرت لتفسر قيام التجارة بين البلدان، وتستند هذه النظرية إلى مبدأ تقسيم العمل الدولي ، حيث تعتمد على وجود فروق واضحة في تكاليف الإنتاج بين بلد وآخر من حيث الإمكانيات والإنتاجية, وتتلخص هذه النظرية بأن يتخصص كل بلد بإنتاج تلك السلع التي يكون له ميزه مطلقة في إنتاجها. وعليه فالتجارة بين البلدان ستكون مفيدة لجميع الأطراف المشاركة فيها. **(جويد، 2013، صفحة 126)**

أ. **الإفتراضات الأساسية التي تقوم عليها نظرية النفقات المطلقة:**تقوم نظرية النفقات المطلقة على الإفتراضات التالية:

- يرى سميث أن تحقيق الزيادة الإنتاجية يشترط عنصر الحرية الاقتصادية و لقد طبق سميث أفكاره الخاصة عن المزايا التخصص و تقسيم العمل بين الدولة ,أي أن كل دولة يجب أن تصدر السلع التي تنتجها بكفاءة مقاسة و لإنتاج و تصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بالميزة المطلقة, ووحدات العمل التي تحتاجها الوحدة الواحدة من السلعة مقارنة بشركاتها في التجارة ولكن يدعم ادم سميث أفكاره,عمد إلى وضع مجموعة من الفرضيات التي ساعدته على ذلك و هي:
  - قيمة السلعة تتحدد بعامل واحد وهو العمل؛
  - وجود دولتين تنتجان سلعتين مختلفتين؛
  - دالة الإنتاج نفسها في كلتا الدولتين؛
  - حرية تنقل عوامل الإنتاج داخل البلد الواحد و عدم التمتع بهذه الحرية بين الدولة؛
  - التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج ؛
  - حرية المبادلات؛
  - مقايضة السلع مع بعضها ؛
  - ثبات تكلفة الوحدة مهما كان حجم الإنتاج ؛
  - عدم وجود تكاليف نقل أو موصلات أو تأمين؛
  - التبادل يتم على أساس وحدة بوحدة؛
- إن التجارة الدولية تعود بالفائدة على جميع المشاركين في التبادل الدولي أي أن الفائدة التي تعود من إتساع نطاق السوق وزيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشتركة في التبادل الدولي؛
- إن التجارة الدولية تساهم في تحقيق وزيادة التراكم الرأسمالي والقدرة الإنتاجية لجميع الدول المشتركة في التبادل الدولي، وبالتالي فإن زيادة كمية إحدى موارد الثروة هو الأثر الجوهري لقيام التجارة الدولية، ويتمثل الأثر الهام لهذه التجارة في التوزيع الأمثل لعناصر الإنتاج على الإستخدامات المختلفة؛
- تركز هذه النظرية على النفقات المطلقة وليس على النفقات النسبية لكل سلعة أي يكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة بين الدولتين لكي تقوم التجارة الدولية.

ب. **تحليل نظرية النفقة المطلقة لأدم سميث**

إن أدم سميث يرى أن المتاجرة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة، حيث تقوم الدولة بالتخصص في انتاج السلع التي تستطيع انتاجها بتكلفة أقل بحيث تنتج منها أكثر مما تحتاجه لاشباع حاجاتها الداخلية ،

وتبادل الفائض بسلعة أخرى كلفتها أقل في الدول الأخرى، وهذا ما يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل الدولي ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة وزيادة الانتاج. **(شرار، 2007، الصفحات 36-37)**

فقد قال أدم سميث في كتابه ثروة الأمم :" إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشتريها منه ببعض انتاج صناعتنا".اي أن أدم سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الانتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما. وقد قاس أدم سميث النفقة المطلقة بعدد وحدات العمل اللازم لانتاج وحدة واحدة من السلعة x. **(تركستاني و أخرون، صفحة 44.)**

وتقوم التجارة الدولية في رأي سميث بوظيفتين هامتين وهما: (أبو بكر، لم تذكر السنة، صفحة 10)

- ✓ الوظيفة الأولى هي: وظيفة تصريف الإنتاج الفائض عن حاجة السوق المحلي واستبداله بشيء أكثر نفعا.
- ✓ الوظيفة الثانية هي: وظيفة التغلب على ضيق السوق المحلية.

ولفهم مبدأ الميزة المطلقة نفترض المثال التالي:

نفترض أن هناك دولتين هما الجزائر وايطاليا ، وانهما ينتجان سلعتين هما: العصير وزيت الزيتون على التوالي، وإن عدد ساعات العمل الازمة لإنتاج الوحدة الواحدة من هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالأتي:

جدول رقم (01): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	العصير	زيت الزيتون
الجزائر	4 ساعات عمل / الوحدة	3 ساعات عمل/ الوحدة
ايطاليا	6 ساعات عمل/ الوحدة	1 ساعة عمل/ الوحدة

المصدر: من اعداد الباحثة.

نلاحظ من خلال المثال أن كل من الجزائر وايطاليا ينتج إحدى السلعتين بكفاءة أكبر من الدولة الأخرى، بحيث ان الجزائر تنتج وحدة واحدة من العصير بتكلفة حقيقية مقدارها 4 ساعات عمل، بينما تنتج ايطاليا بما مقداره 6 ساعات عمل للوحدة الواحدة، وتنتج الجزائر وحدة واحدة من زيت الزيتون بما مقداره 3 ساعات عمل ، بينما ايطاليا فتنتج وحدة واحدة من زيت الزيتون بما مقداره 1 ساعة عمل للوحدة، ومنه فإنه من الأفضل أن تتخصص الجزائر في انتاج العصير لكون أنها تتمتع بميزة مطلقة فيه بينما تتخصص ايطاليا في انتاج زيت الزيتون لأنها تتمتع بميزة مطلقة في انتاجه، أو بمعنى أخر بما أن الجزائر تنتج العصير بتكاليف أرخص ، فمن الأفضل أن توجه مواردها من العمل لانتاج العصير ، وتبادله بزيت الزيتون من ايطاليا ، والعكس بالنسبة لايطاليا.

وعليه فإنه حسب أدم سميث فإن إختلاف النفقات المطلقة يشكل أساسا لقيام التبادل وتقسيم العمل الدولي ولذلك فإن هذا الإختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية بين الجزائر وايطاليا.

إضافة إلى ما سبق فإن سميث لا يرى داعيا للتفرقة بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية فكلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل .

والسؤال الذى يطرح نفسه الآن هو ماذا يحدث عندما لا تتمتع أحد الدول بأى ميزة مطلقة فى إنتاج أى سلعة . هل من الممكن أن تحقق هذه الدولة مكاسب من التجارة الدولية؟ وفقاً لتحليل آدم سميث فإن الدولة التى لا تتمتع بأى ميزة مطلقة لا تستطيع الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل ، أي أنه ليس هناك فرصة لقيام التجارة الدولية لأنه لا يمكن أن يستورد أحد البلدين السلعتين من الأخر دون أن يصدر إليه شيئا ويمكن توضيح هذه الفكرة فى المثال التالى الذى يوضح تكلفة إنتاج الوحدة من القمح والقطن فى كل من فرنسا وألمانيا.

جدول رقم (02): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	قمح	قطن
ألمانيا	40 ساعة عمل/ الوحدة	20 ساعة عمل/ الوحدة
فرنسا	20 ساعة عمل/ الوحدة	15ساعة عمل/الوحدة

المصدر: من اعداد الباحثة.

نجد أن فرنسا تتمتع بميزة مطلقة فى إنتاج كل من القمح والقطن بينما لا تتمتع ألمانيا بأى ميزة مطلقة فى إنتاج السلعتين حيث يتكلف انتاج الوحدة الواحدة من القمح 20 ساعة عمل فقط فى فرنسا بينما يتكلف 40ساعة عمل فى ألمانيا ، أما بالنسبة للقطن فإن الوحدة الواحدة تتكلف 15 ساعة عمل فقط فى فرنسا بينما نفس الوحدة تتكلف 20 ساعة عمل فى ألمانيا .ولهذا وفقاً لتحليل آدم سميث فإن ألمانيا لا تستطيع الاستفادة من مزايا التخصيص وتقسيم العمل نظراً لعدم تمتعها بأى ميزة مطلقة.

ج. الانتقادات الموجهة لنظرية النفقة المطلقة لأدم سميث

لقد وجهت عدة انتقادات لنظرية التكاليف المطلقة وهي التالية: (لعايب، 2014/2013، صفحة 8)

- حسب هذه النظرية، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.
- تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.
- ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ما هي إلا امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفان كل الاختلاف، من حيث خصائصهما ونظرياتهما.

ولقد ظلت تلك الإنتقادات توجه إلى نظرية آدم سميث في التجارة الخارجية إلى أن جاء المفكر الاقتصادي " دافيد ريكاردو " بنظريته في التجارة الدولية، والتي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي، والتي أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.لذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.

2. نظرية النفقة النسبية لدافيد ريكاردو1772-1823

تنسب هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني الشهير ديفيد ريكاردو التي أوردها في كتابه مبادئ الاقتصادي السياسي والضرائب خلال الفترة 1772-1823. **(الوادي و اخرون، 2010، صفحة 275.)** حيث تعتبر نظرية الميزة النسبية أهم إسهام لريكاردو في علم الاقتصاد. وقد أوضح عبر هذه النظرية أن من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلع التي لا تكلفه كثيرا مقارنة بباقي السلع التي ينتجها، حتى وإن كانت بلدان أخرى في العالم تستطيع إنتاج هذه السلع بتكلفة أقل منه.ويتحتم على كل بلد استيراد السلع التي يتنازل عن إنتاجها من باقي الدول التي تملك ميزة نسبية في إنتاجها. وتسمح هذه النظرية بتجاوز قصور نظرية الميزة المطلقة التي صاغها آدم سميث، حيث إنها لا تضمن مكانا في التجارة الدولية للدول التي لا تملك أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة.

وبالتالي يرى ديفيد ريكاردو أن إختلاف النفقات المطلقة ليس مبررا كافيا لقيام التجارة الدولية لكن يجب أن يكون هناك إختلاف في النفقات النسبية لقيامها.

- **الفرضيات التي قامت عليها نظرية النفقات النسيبية لديفيد ريكاردو:**

وتقوم هذه النظرية على الفروض الأساسية التالية:

- إن التجارة الدولية تتم بين دولتين ، وتقع على سلعتين فقط.
- الموارد الاقتصادية لكل دولة تظل كما هي ثابتة،وأن كل نوع من تلك الموارد متماثل تماما، مثلا عنصر العمل يتكون من وحدات متجانسة لا تختلف في مستوى المهارة أو التدريب، أو أن عنصر الأرض يتكون من وحدات متجانسة لا تختلف في درجة الخصوبة أو الجودة.
- عوامل الإنتاج تنتقل بحرية كاملة داخل الدولة مع عدم إمكانية انتقالها خارج حدود الدولة .
- المنافسة التامة ، وحرية التجارة.
- انعدام نفقات النقل والتأمين والتعريفة الجمركية وغيرها من النفقات.
- استخدام نظرية القيمة في العمل ، أي إن قياس قيمة أية سلعة تتم بكمية العمل المصروف في إنتاجها.
- التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج .
- ثبات مستوى المعرفة الفنية داخل كل دولة مع امكانية إختلاف هذا المستوى من دولة إلى أخرى.

- ثبات نفقات الانتاج لكل من السلعتين موضوع التبادل، أي أن تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لتغير حجم الإنتاج وبذلك فالإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة؛

- **تحليل نظرية النفقة النسبية لديفيد ريكاردو**

إذا كانت النفقة المطلقة هي عبارة عن عدد من وحدات العمل اللازمة لإنتاج السلعة فالنفقة النسبية فهي نفقة سلعة مقارنة بنفقة سلعة أخرى أي عبارة عن مقارنة نفقتين مطلقتين لسلعتين شرط أن تكون هاتان السلعتان في بلد واحد بعد هذا يقرر ريكاردو أنه يكفي في التبادل الداخلي الذي يتم في داخل كل دولة أن يكون هناك اختلافا بين النفقات المطلقة حتى يتم التبادل الدولي فلا عبرة باختلاف النفقات المطلقة وإنما العبرة باختلاف النفقات النسبية.

ولتوضيح النظرية نستعين بالمثال الأتي الذي أورده ريكاردو في نظريته والذي يصوّر إنتاج كل من الجزائر والأردن لسلعتين هما النبيذ والقماش وكما يأتي :

الجدول رقم 03: نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

الدولة	العصير	القماش	معدل التبادل الداخلي	
			العصير بالنسبة للقماش	القماش بالنسبة للعصير
الجزائر	60ساعة عمل /الوحدة	80 ساعة عمل/ الوحدة	0.75=80/60	1.33=60/80
الأردن	120 ساعة عمل/الوحدة	100ساعة عمل/الوحدة	1.2=100/120	0.83=120/100

المصدر: من اعداد الباحثة.

واضح من الجدول أن الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في انتاج السلعتين ، ووفقا لنظرية الميزة المطلقة لأدم سميث لا تقوم بين الدولتين تجارة دولية وهذا يوضح لنا أن نظرية الميزة المطلقة غير كافية لتفسير قيام التجارة الخارجية، غير أن ريكاردو يرى العكس حيث أنه من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلعة التي يتميز فيها بتكلفة إنتاج أقل نسبيا مقارنة بغيرها من الدول الأخرى ،و يمكننا حساب التكلفة النسبية لكل سلعة كمايلي :

1- **حساب التكلفة النسبية لإنتاج العصير**

أ- **الجزائر**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من العصير =التكلفة المطلقة لانتاج العصير/التكلفة المطلقة لانتاج القماش

=80/60 = 0.75 وحدة من القماش

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من العصير في الجزائر تساوي تكلفة انتاج 0.75 وحدة من القماش

ب- **الأردن**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من العصير =التكلفة المطلقة لانتاج العصير/التكلفة المطلقة لانتاج القماش

=100/120=1.2 وحدة من القماش

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من العصير في الأردن تساوي تكلفة انتاج 1.2 وحدة من القماش.

خلاصة: تكلفة انتاج العصير بالنسبة للقماش في الجزائر أقل من تكلفة انتاجه في الأردن 0.75<1.2.

2- **حساب التكلفة النسبية لإنتاج القماش**

أ- **الجزائر**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من القماش =التكلفة المطلقة لانتاج القماش/التكلفة المطلقة لانتاج العصير

=80/60 = 1.33 وحدة من العصير

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من القماش في الجزائر تساوي تكلفة انتاج 1.33 وحدة من العصير

ب- **الأردن**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من القماش =التكلفة المطلقة لانتاج القماش/التكلفة المطلقة لانتاج العصير

=100/120=0.83 وحدة من عصير

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من القماش في الأردن تساوي تكلفة انتاج 0.83 وحدة من العصير.

خلاصة: **تكلفة انتاج القماش بالنسبة للعصير في الأردن أقل من تكلفة انتاجه في الجزائر 0.83<1.33**

وهكذا سيكون من مصلحة الجزائر التخصص في انتاج العصير لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع الأردن ، أما الأردن فمن مصلحتها التخصص في انتاج القماش لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع الجزائر، بحيث أنه ليس في مصلحة الجزائر التخصص في انتاج القماش على الرغم من أن التكلفة المطلقة لانتاج هذا الأخير أقل من تكلفتها المطلقة في الأردن ، وذلك كون أن التكلفة النسبية لانتاج القماش في الجزائر أكبر منها في الأردن.ويتم التبادل الدولي بينهما على أساس وحدة بوحدة،ومن ثمة يتحقق مكسب من قيام التجارة الدولية لكل من الدولتين والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 04:المكاسب التي تحققها الدوليتن من قيام التجارة الدولية بينهما

بيان	وضع الجزائر	وضع الأردن
قبل قيام التجارة الدولية	تقوم الجزائر بإنتاج وحدة عصير+وحدة قماش بتكلفة قدرها (80+60) 140 ساعة عمل.	تقوم الأردن بإنتاج وحدة عصير+وحدة قماش بتكلفة قدرها (100+120) 220 ساعة عمل.
بعد قيام التجارة الدولية	تتخصص الجزائر في انتاج وحدتين عصير بتكلفة قدرها (2×60) 120 ساعة عمل.	تتخصص الأردن في انتاج وحدتي قماش بتكلفة قدرها (2×100) 200ساعة عمل.
يتم التبادل الدولي على أساس مبادلة وحدة بوحدة	بعد قيام التجارة الدولية يصبح لدى الجزائر وحدة عصير + وحدة قماش بتكلفة قدرها 120 ساعة عمل	بعد قيام التجارة الدولية يصبح لدى الاردن وحدة عصير + وحدة قماش بتكلفة قدرها 200 ساعة عمل
المكسب المتوقع من قيام التجارة الدولية	20 ساعة عمل	20 ساعة عمل

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على معطيات الجدول أعلاه.

نلاحظ أنه في حالة عدم تخصص الجزائر في انتاج العصير فإنه ستتكلف 140 ساعة عمل لانتاج وحدة من العصير ووحدة من القماش - قبل قيام التجارة الدولية-، في حين لو تخصصت في انتاج العصير فأنها ستتكلف 120 وحدة عمل للحصول على وحدة عصير منتجة لديها ووحدة قماش نتيجة التبادل مع وحدة من العصير –بعد قيام التجارة الدولية-، كذلك الحال بالنسبة للأردن ففي حالة عدم تخصصها في انتاج القماش فإنها ستتكلف 220 ساعة عمل لانتاج وحدة من العصير ووحدة من القماش - قبل قيام التجارة الدولية-، في حين لو تخصصت في انتاج القماش فإنها ستتكلف 200وحدة عمل للحصول على وحدة قماش منتجة لديها ووحدة عصير نتيجة التبادل مع وحدة من القماش –بعد قيام التجارة الدولية،وهكذا فإن التخصص أفاد الدولتين حيث ربحت كلاهما من التجارة الدولية – تم توفير 40 وحدة عمل : 20 لصالح الجزائر و20 لصالح الأردن- وهذا بفرض أن التبادل يتم وحدة عصير مقابل وحدة قماش.

مثال 2:

إذا علمت أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من الصوف ووحدة واحدة من المنسوجات في كل من إنجلترا وفرنسا تحتاج إلى عدد ساعات العمل التالية:

جدول رقم 05: نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

السلعة / البلد		الصوف	المنسوجات	(معدل التبادل الداخلي)	
				الصوف بالنسبة للمنسوجات	المنسوجات بالنسبة للصوف
فرنسا		40سا	20سا	2= 20/40	0,5 = 40/20
إنجلترا		12سا	10سا	=10/12 1,2	0,83 =12/10
(معدل التبادل الخارجي)	**فرنسا بالنسبة لإنجلترا**	3,3=12/40 3	2=10/20		
	إنجلترا بالنسبة لفرنسا	0,3=40/12 0	0,=20/10 5		

المصدر: من اعداد الباحثة

انطلاقا من بيانات الجدول أعلاه، نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق مطلق في إنتاج كل من الصوف والمنسوجات، في حين تعاني فرنسا من تخلف مطلق في إنتاج كل من السلعتين، ووفقا لنظرية الميزة المطلقة لأدم سميث لا تقوم بين الدولتين تجارة دولية وهذا يوضح لنا أن نظرية الميزة المطلقة غير كافية لتفسير قيام التجارة الخارجية، غير أن ريكاردو يرى العكس حيث أن فرنسا ستتخصص في إنتاج إحدى السلعتين لكن ليس على أساس التكاليف المطلقة بل على أساس التكاليف النسبية.

ومن خلال تحليلنا لهذا الجدول يتبين أن المنسوجات في كلا من انجلترا وفرنسا تتكلف قدرا من ساعات العمل أقل مما تكلفه إنتاج الصوف ، ولكن فرنسا تتمتع بميزة نسبية عن انجلترا في إنتاج المنسوجات في حين تتمتع انجلترا بميزة نسبية في إنتاج الصوف مقارنة بفرنسا وذلك لأن :

- **النفقة النسبية لإنتاج الصوف بالنسبة للمنسوجات** في فرنسا (20/40 = 2) **أكبر من تكلفة انتاجه** في إنجلترا (10/12=1.2).

- في حين نجد أن **النفقة النسبية لإنتاج المنسوجات بالنسبة للصوف** في فرنسا (0.5=40/20) **أقل من تكلفة انتاجه** في إنجلترا (0.83=12/10) .

ولكي يكون التبادل مربحا للبلدين يجب أن يكون معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلات التبادل الداخلية،فمثلا معدل تبادل الصوف يكون ضمن المجال التالي: [1.2 - 2].ومعدل تبادل المنسوجات ضمن المجال: [0.5 - 0.83].

وفي هذا الإطار ترى النظرية أن اختلاف النفقات النسبية يؤدي إلى تخصص كل دولة تخصصا كاملا في إنتاج السلعة التي لها تفوق نسبي فيها، وتقوم بتصدير الفائض عن استهلاكها إلى الدولة التي لها عجز فيها هذا من جهة، ومن جهة أخرى تقوم باستيراد السلعة التي تعاني من تخلف نسبي في إنتاجها.

نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج الصوف، وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج المنسوجات، في حين أن فرنسا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج المنسوجات وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج الصوف، إذن على هذا الأساس يتشكل هيكل أو نمط التجارة الخارجية، حيث تقوم إنجلترا بالتخصص في إنتاج الصوف كونها سلعة التفوق النسبي لديها، وتستورد المنسوجات كونها سلعة التخلف النسبي لديها.

وبناءا على ذلك فإن هيكل صادرات الدولة يتكون من مجموعة سلع التفوق النسبي أي السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل، أما هيكل وارداتها فيتكون من مجموعة سلع التخلف النسبي، وهي السلع التي لو قامت بإنتاجها لكانت نفقاتها النسبية أعلى.إن هيكل التخصص هذا من شأنه أن يعمل على توجيه التجارة الخارجية وفقا للنظرية الكلاسيكية التي ترى بأن اختلاف النفقات النسبية يعتبر شرطا ضروريا وكافيا لقيام التبادل الدولي. (لعايب، 2014/2013، صفحة 10)

- **<u>حالة تساوي النفقات النسبية:</u>**

إن تساوي النفقات النسبية، لا يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية ولبيان ذلك نورد المثال التالي:

الجدول رقم (06): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	القماش (1)	القمح (2)	معدل التبادل الداخلي
فرنسا (1)	40سا	20سا	0,5 = 40/20
انجلترا (2)	30سا	15سا	0,5 = 30/15
معدل التبادل الخارجي	0,75 = 40/30	0,75 = 20/15	

تساوي معدلات التبادل الداخلية في كل من البلدين يعني إنعدام الميزة النسبية لأي منهما وبالتالي تنعدم مصلحتها من التبادل فلا تقوم التجارة الخارجية والعكس صحيح، فكلما اختلفت معدلات التبادل الداخلية كلما أعطت مبررات لقيام التجارة الدولية.

- **الانتقادات الموجهة لنظرية النفقات النسبية لديفيد ريكاردو**

على الرغم من بقاء هذه النظرية كأساس لتفسير التجارة الخارجية بين الدول لمدة طويلة ، الا إن الانتقادات بدأت توجه إليها منذ بداية الحرب العالمية الأولى ، وخاصة من قبل اوهن وفرانك غراهم ، وفي ما يأتي أهم هذه الانتقادات : **(المرزوك، لم تذكر السنة، الصفحات 16-17)**

- **المغالاة في التبسيط :** ان افتراض وجود دولتين في التبادل الدولي وسلعتين قابلتين للتبادل قد ابعد النظرية كثيرا عن الواقع الذي تتبادل فيه مئات الدول لملايين السلع ، كما تتعرض فيه الأذواق والإمكانيات الى التبدل والتغير المستمرين واللذين يؤثران على مكانة الدول التجارية فالدولة التي تكون متميزة بتجارتها اليوم قد تفقد هذه الميزة في الغد لتحل محلها دولة أخرى وهكذا ، وقد يمكن حل هذا الإشكال بافتراض ان العالم ينقسم الى الدولة المعنية بالتحليل وبين بقية دول العالم ، اما السلع فيمكن كذلك تقسيمها الى السلع التي تتميز بإنتاجها دولة التحليل من جهة والسلع التي يتميز بإنتاجها العالم من جهة ثانية ، اما حالة تبدّل الأذواق او الإمكانيات فإنها ربما تؤدي الى تبديل مواقع الدول المصدرة في تسلسلها في التجارة الدولية .
- **افتراض انعدام نفقات النقل والتأمين وغيرها :** وهو أمر لا يمكن تصوره ، بل إن هذه النفقات أحيانا تقترب من قيمة السلعة نفسها او ربما تتفوق عليها ، ففي حالة كون هذه النفقات عالية فقد تنتفي معها الميزة النسبية التي تمتلكها الدولة في إنتاج السلعة ، مما يؤدي الى توقف البلدان الأخرى من الاستيراد منها بسبب ارتفاع تكاليف النقل وبالتالي توقف التجارة الخارجية بينهما . فإذا كانت الدولة المصدرة بعيدة عن أسواق استهلاك السلعة او كانت السلعة من النوع الذي يحتاج الى ظروف خاصة في النقل كالنفط الخام او السلع سريعة التلف او ما شابه ذلك ، فان تكاليف النقل قد تلغي الميزة النسبية للدولة المنتجة .
- **افتراض الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية :** أي إن الاقتصاد القومي في حالة توازن ، الا ان هذا الافتراض غير واقعي ، إذ ان (كينز Keyns) قد اثبت ان حالة التوازن يمكن ان تحدث دون حالة الاستخدام الكامل ، أي من الممكن حدوث حالة توازن في الوقت الذي تكون فيه موارد اقتصادية معطلة ، الأمر الذي سوف يدفع الدولة المنتجة الى استخدام هذه الموارد المعطلة والتي غالبا ما تكون ذات كفاءة إنتاجية اقل وبالتالي انخفاض في مستوى الميزة النسبية التي كانت تمتلكها الدولة .

- **افتراض ثبات نفقات الإنتاج للوحدة الواحدة بغض النظرعن حجم الإنتاج :** إلا إن الواقع يشير الى إن المشاريع الإنتاجية تخضع بعد حد معين من الإنتاج الى قانون تزايد النفقات (او قانون تناقص الغلة) ، ويقصد بهذا الحد المعين هو عندما تتساوى الكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ، اذ عند زيادة الإنتاج عن هذا الحد فان التكلفة الحدية تبدأ بالارتفاع في حين يبدأ الإيراد الحدي بالانخفاض مما يخلق فجوة بينهما تمثل خسارة للمنتج تدفعه للحد من زيادة الإنتاج .
- **افتراض حرية التجارة الخارجية وسيادة حالة المنافسة التامة بين الدول :** وهو أمر مخالف للواقع اذ إن معظم الدول تقوم بفرض قيود على حركة صادراتها واستيراداتها كل حسب ظروفها الاقتصادية والموردية وطاقات الإنتاج السلعي لديها ، أما افتراض سيادة حالة المنافسة التامة في الأسواق الدولية فهو مخالف للحقائق الدولية الآتية :
  - ان معظم السلع الخاضعة للاستيراد والتصدير هي سلع متمايزة وليست متجانسة .
  - وجود القيود التجارية التي تفرضها الدول في معظم الحالات.
  - يسود الاحتكار او المنافسة الاحتكارية معظم النشاطات الاقتصادية في العالم .
- **افتراض المقايضة بالسلع :** غير إن واقع الحال يشير الى أن الاقتصاد الحديث قد فارق التجارة بالمقايضة واستبدل بها استخدام النقود بأشكالها المختلفة وعلى نطاق واسع كوسيط للتبادل ، كما ان التبادل الدولي يتم بالنقود الدولية ذات الأسعار المختلفة والمتغيرة للصرف والتي تجعل عملية التبادل خاضعة الى قوانين العرض والطلب الدوليين والأسعار الدولية للسلعة وأسعار الصرف الأجنبي وليس الى المقايضة المجردة .
- **افترضت النظرية عدم قدرة عناصر الانتاج على الانتقال على المستوى الدولي:**وهذا الافتراض غير صحيح فقد يستحيل انتقال بعض عناصر الانتاج كالأرض ، وقد تصعب الهجرة السكانية بسبب القيود وقد تتسم حركة رؤوس الأموال بالبطئ إلا أن الواقع يثبت عكس ذلك حيث أن الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسية قد خفضت من هذه العراقيل.
- **تقوم هذه النظرية أساسا على نظرية العمل كأساس للقيمة :**حيث يرجع هذا التحليل اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا لاختلاف كمية العمل المستخدمة في انتاجها، غير أن الواقع يشير إلى أن العمل يشترك مع رأس المال والتنظيم في العملية الانتاجية فضلا عن وحدات العمل غير المتجانسة، حيث تختلف الانتاجية من فرد لأخر ومن دولة لأخرى.
- يأخذ على هذه النظرية امتيازها بطابع السكون الذي تتميز به، فما يكون ميزة اليوم قد لا يصبح كذلك في الغد.
- كما يأخذ على النظرية تركيزها على جانب الانتاج والعرض مهملة لجانب الطلب وعدم بيانها لكيفية تحديد نسبة التبادل الدولي.ويعزى الاقتصاديون الفضل في سد هذا النقص إلى جون إستيوارت ميل.

تمرين:

إذا علمت أن وحدات العمل التي يتطلبها إنتاج السكر والشاي في كل من البرتغال وبريطانيا كانت كالتالي:

الجدول رقم (07): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	السكر x	الشاي y
البرتغال	80	90
بريطانيا	120	100

المطلوب

أ- **امكانية قيام التجارة وفقاً لادم سمث وديفيد ريكاردو؟**

ب- تخصص كل دولة في حال قيام التجارة

ت- حدد مكاسب كل دولة نتيجة قيام التجارة والتخصص

الحل

أ- **لا تقوم التجارة وفقاً لنظرية النفقة المطلقة لادم سميث ، لأن البرتغال لديها ميزة مطلقة في انتاج السلعتين (العمل أكثر كفاءة في البرتغال)**

ب- تخصص كل دولة وفق نظرية الميزة النسبية

- **حساب التكلفة النسبية لإنتاج السكر**

البرتغال

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من السكر =التكلفة المطلقة لانتاج السكر/التكلفة المطلقة لانتاج الشاي

=90/80 = 0.9 تكلفة انتاج وحدة من الشاي

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من السكر في البرتغال تساوي 0.9 تكلفة انتاج وحدة من الشاي

بريطانيا

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من السكر =التكلفة المطلقة لانتاج السكر/التكلفة المطلقة لانتاج الشاي

=100/120=1.2 تكلفة انتاج وحدة من الشاي

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من السكر في بريطانيا تساوي 1.2 تكلفة انتاج وحدة من الشاي.

خلاصة: تكلفة انتاج السكر بالنسبة للشاي في البرتغال أقل من تكلفة انتاجه في بريطانيا 0.9<1.2.

حساب التكلفة النسبية لإنتاج الشاي

البرتغال

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من الشاي =التكلفة المطلقة لإنتاج الشاي/التكلفة المطلقة لإنتاج السكر

=80/90 = 1.12 تكلفة انتاج وحدة من السكر

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من الشاي في البرتغال تساوي 1.12 تكلفة انتاج وحدة واحدة من السكر

بريطانيا

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من الشاي =التكلفة المطلقة لإنتاج الشاي/التكلفة المطلقة لإنتاج السكر

=120/100=0.83 تكلفة انتاج وحدة من السكر

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من الشاي في بريطانيا تساوي 0.83 تكلفة انتاج وحدة من العصير.

خلاصة: **تكلفة انتاج الشاي بالنسبة للسكر في بريطانيا أقل من تكلفة انتاجه في البرتغال 0.83<1.33**

وهكذا سيكون من مصلحة البرتغال التخصص في انتاج السكر لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع بريطانيا ، أما بريطانيا فمن مصلحتها التخصص في انتاج الشاي لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع البرتغال، ويتم التبادل الدولي بينهما على أساس وحدة بوحدة،ومن ثمة يتحقق مكسب من قيام التجارة الدولية لكل من الدولتين .

مكاسب كل دولة من التجارة:

البرتغال تخصصت في انتاج السكر، حيث أن وحدة واحدة تكلفها 80ساعة عمل أي ان انتاج 2 وحدات سكر ب 160 بدلا من انتاجها وحدة من السكر ووحدة من الشاي ب 80+90= 170 ساعة عمل وهكذا وفرت الربتغال 10وحدات عمل وسوف تستورد الشاي من بريطانيا.

بريطانيا تخصصت في انتاجy تكلفها 100عمل

استوردت xكانت ستكلفها 120وفرت 20

3. **نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل**

يتفق جون استورت ميل مع ريكاردو في أن السبب الأساسي في قيام التجارة الدولية هو اختلاف النفقات النسبية لانتاج السلع من دولة إلى أخرى ، وقد اعتمد جون استورت ميل على نفس الافتراضات الأساسية التي قامت عليها نظرية ديفيد ريكاردو ماعدا الفرضية التالية التي قام بتعديلهما : **(أحمد السريتي و محمد غزلان، 2012، صفحة 31)**

- ان التبادل الدولي يتم على أساس مبادلة كمية بكمية وليست وحدة بوحدة.

إن النظريات السابقة قد أكدت على جانب العرض فقط واهملت جانب الطلب في تفسير قيام التجارة الدولية ، غير إن الأسعار تتحدد نتيجة تفاعل قوى العرض مع الطلب وبعد ذلك تتحدد الكميات المعروضة والكميات المطلوبة في التجارة الدولية أي الاستيرادات (جانب الطلب) والصادرات (جانب العرض) ، ولكن السؤال المهم هو كيف تتحدد كمية الصادرات وكمية الواردات ؟ ، أي ما هي النسبة التي تجمع بينهما في عملية التبادل الدولي ؟، وبمعنى أدق ما هي معدلات التبادل الدولي التي تتم وفقها التجارة الدولية لتكون مربحة لكلا الدولتين المتعاملتين بالتجارة ؟ .

أ. تحليل نظرية القيم الدولية لجون ستيورت ميل.

لقد أوضح المفكر والاقتصادي الانكليزي J.S Mill في كتابه (أسس الاقتصاد السياسي عام 1848) ضمن نظرية جديدة عرفت بـ (نظرية القيم الدولية) بان نسب التبادل الدولي تتحدد بقانون الطلب المتبادل Reciprocal Demand ، أي إن طلب أية دولة على سلعة ما يمثل عرض الدولة الثانية من السلعة نفسها ، وفي ذات الوقت فان طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى هو بمثابة عرض الدولة الأولى من تلك السلعة ، أي إن هنالك طلب متبادل بين الدولتين وان نسب التبادل بين هاتين الدولتين ستتحدد عند تقاطع الطلب المتبادل لهاتين الدولتين ، وان نقطة التقاطع هذه ستقع بين الحدين الأدنى والأعلى لنسب التبادل بين السلع داخليا .

وخلاصة القول إن نسبة أو معدل التبادل الدولي يتوقف على الطلب المتبادل لكل من البلدين على منتجات الدولة الأخرى ، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية ، ويتحدد معدل التبادل الدولي عند ستوارت ميل بناءا على:معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى و معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، حيث أنه كلما اقترب معدل التبادل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل الداخلي للدولة كان نصيبها من مكاسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح.

لتوضيح محتوى النظرية يأخذ ستيوارت ميل مثالا توضيحيا لبيان كيفية تحديد القيم الدولية فهو يفترض أن 20وحدة من النسيج يكلف إنجلترا كمية من العمل مثلما يكلف إنتاج 15وحدة من الأقمشة، أما في ألمانيا فإن إنتاج 10وحدات من النسيج إنما يكلف قدرا من العمل مثلما يكلف إنتاج 20وحدة من الأقمشة

الجدول رقم 08: عدد وحدات الإنتاج في الدولتين

الوحدات المنتجة من النسيج في أحد البلدين، تكلف نفس كمية العمل من الأقمشة في نفس البلد

	النسيج	الاقمشة
إنجلترا	20 وحدة	15 وحدة
ألمانيا	10وحدة	20 وحدة

المصدر: من اعداد الباحثة

إن ستيوارت ميل بدلا من أن يأخذ الكمية المنتجة من كلا السلعتين في البلدين باعتبارهما من المعطيات، مع اختلاف نفقة العمل اللازمة لإنتاج كل كمية، فقد افترض كمية معينة من العمل في كل بلد مع اختلاف الكمية المنتجة بواسطتها كل من السلعتين ،أما معدل التبادل التوازني بين السلعتين فهو الذي على أساسه تتساوى تماما القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى من السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية من السلعة التي تنتجها الدولة الأولى، وعليه فإن جون ستيوارت ميل يرى بأن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلف إنتاج الأقمشة، ولكن تتمتع ألمانيا بميزة نسبية عن إنجلترافي إنتاج الأقمشة، في حين تتمتع إنجلترا بميزة نسبية عن ألمانيا في إنتاج المنسوجات، ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تتخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الأقمشة من ألمانيا، في حين تتخصص ألمانيا في إنتاج الأقمشة وتستورد المنسوجات من إنجلترا.**فنظرية القيم الدولية تبرزفكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية. فتصوريكاردوللنفقة النسبية يتم على أساس تثبيت كمية الإنتاج لإبرازالفروق في نفقات الإنتاج. أما جون ستيوارت ميل فيفرق بين حالة التبادل الداخلي وحالة التبادل الدولي. ففي الحالة الأولى يتحدد معدل التبادل الداخلي وفقا لنفقة الإنتاج النسبية. أما في حالة التبادل الدولي فلا تنطبق قاعدة النفقات النسبية للإنتاج، لهذا يقوم جون ستيوارت ميل في إطارتحليله لحالة التبادل الدولي بتثبيت النفقة ـــ وهي وفق نظرية القيمة في العمل ـ ليبرر الفرق في الإنتاج ومن ثم الفروق في الإنتاجية، وبذلك فهو يرفض التفسير السائد من قبله القائم على أساس افتراض أن إنتاجية العمل واحدة في كل من دول أطراف التبادل الدولي، وأحل محله اختلاف إنتاجية العمل من دولة لأخرى.**

وكغيرها من النظريات السابقة فقد تعرضت هذه النظرية إلى النقد، فقد ابتعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، ففي حالة تبادل دولي بين دول غير متكافئة فمن الممكن أن لا يكون للطلب المتبادل دور في تحديد نسبة التبادل الدولي، أي بإمكان الدول الكبرى أن تملي شروطها بالإضافة إلى ذلك فإن الفكرة المتعلقة التي مفادها أن التبادل غير المتكافئ بين الدول سيأتي بالنفع على الدول الصغيرة فيمكن أن يكون غير محقق، حيث يمكن أن يؤدي التبادل إلى عدم مرونة الطلب للبلد الصغير بسبب إشباع السوق الناتج عن ضيق سوقه الداخلي، أما الحالة المعاكسة فإنها صالحة بالنسبة للبلدان ذات طلب داخلي واسع، وهذا التفسير غير صالح لكون أن إتباعه من المفروض أن يؤدي إلى عدم وجود دول غير متطورة. **(عابي، 2019/2018، صفحة 19)**

ثانيا:**النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية**

استمرت النظرية الكلاسيكية في تفسير التجارة الدولية، إلى غاية الحرب العالمية الأولى، إلا أن المرحلة الأولى للنظرية النيو كلاسيكية ما هي إلا إعادة صياغة نظرية النفقات النسبية، وذلك بإدخال المنفعة في تفسير التجارة الدولية، والتخلي عن النفقة المحددة على أساس العمل؛ أما المرحلة الثانية تتمثل في إعطاء أسباب وجود التجارة، عن طريق عوامل الإنتاج وأسباب وجود الاختلاف في الأسعار النسبية، والأجور. ظهرت هذه النظريات في أعقاب الانتقادات التي وجهت للنظرية الكلاسيكية. **(بلبخاري، 2022/2021، صفحة 42)**

1. نظرية تكلفة الفرصة البديلة "هابرلر Opportunity Cost Theory "

تمكن هابرلر عام 1936 من حل الإشكال المحيط بنظرية ريكاردو وتخليصها من القيد الذي فرض عليها نتيجة نظرية القيمة في العمل واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة .

وقد انتقد "هابلر1936 " الأساس الذي تقوم عليه نظرية العمل في القيمة، واعتمد على فكرة نفقة الاختيار (تكلفة الفرصة البديلة) بدلا من النفقة المحددة على أساس العمل في تفسير التبادل الدولي، ونفقة الاختيار أو الاستبدال تعبر عن اختيار سلعتين يمكن إنتاج أيهما باستخدام عامل معين من عوامل الإنتاج، وإنما لا يمكن إنتاجهما معا في وقت واحد وبالتالي فنفقة الاختيار ليست نفقة إنتاج يتم إنفاقها بالمعنى الصحيح، وإنما هي النفقة التي ضحي بها من أجل إنتاج سلعة من السلع **(حسين عوض لله، 2004، صفحة 117)**

وبالتالي فقد حاول هابرلر - haberler - إعادة عرض نظرية التكاليف النسبية متخليا عن نظرية العمل في تحديد القيمة مستخدما فكرة تكلفة الاحلال او كما تسمى تكلفة الفرصة البديلة التي مضمونها :ان تكلفة انتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل التي بذل في انتاجها ، ولكنها تتكون من السلع الاخرى جميعها التي كان يمكن للمجتمع ان ينتجها بالموارد المستخدمة نفسها في انتاج هذه السلعة من دون غيرها. **(نوري)**

وطبقا لهذه النظرية :أن كلفة أي سلعة هي مقدار السلعة الثانية التي يجب أن يضحى بها لتوفير الموارد اللازمة لإنتاج وحدة إضافية من السلعة الأولى ، اذ ان هذا التفسير غير قائم على أساس ان العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد او ان العمل متجانس ، كما انه لا يفترض ان كلفة السلعة او سعرها يعتمد على ما تحتويه من عمل ، وهكذا فإن الدولة ذات كلفة الإنتاج المنخفض لسلعة ما تتمتع بميزة نسبية في انتاج هذه السلعة (أي انها لا تتمتع بميزة نسبية في انتاج السلعة الثانية .) وعند تطبيق فكرة تكلفة الفرصة البديلة على نظرية التجارة الدولية تستخدم عادة منحنيات إمكانات الإنتاج او منحنى التحويل ويبين هذا المنحنى مقدار السلع التي يمكن لكافة عوامل الإنتاج من انتاجها . وبهذا نكون قد تحولنا من النموذج الذي يستخدم العمل فقط الى اخر يستخدم جميع عوامل الإنتاج المتاحة . **(نوري)**

منحنى إمكانات الإنتاج : - هو ذلك المنحنى الذي يبين التوليفات البديلة من سلعتين التي يستطيع البلد انتاجها عند استخدام كافة موارده الإنتاجية وبأفضل تكنولوجيا متوفرة لديه .

و لتوضيح النظرية نفترض و جود دولتين، هما الجزائر و تونس و كلتا الدولتان تنتجان سلعتين هما التمور و القمح. و قبل قيام التجارة الدولية بينهما كانت الجزائر تضحي ب وحدة من القمح لتوفير وسائل إنتاج وحدة واحدة من التمور، و هذا يعني أن تكلفة الفرصة البديلة للتمور في الجزائر هي وحدة قمح. أي أن وحدة التمور تساوي وحدة قمح. و بالنسبة لتونس فإنها يجب أن تضحي ب 3 وحدات من القمح لتوفير و سائل إنتاج وحدة واحدة من التمور، هذا يعني أن تكلفة الفرصة البديلة للتمور تساوي 3 وحدات من القمح .معناه أن وحدة تمور تساوي 3 وحدات قمح. و منه فإن تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج التمور في الجزائر اقل منها في تونس، مما يعطي الجزائر ميزة نسبية في إنتاج التمور و يعطي تونس ميزة نسبية في إنتاج القمح. و حسب قانون الميزة النسبية المبني على تكلفة الفرصة البديلة فإن الجزائر تتخصص في إنتاج التمور و تونس تتخصص في إنتاج القمح حتى يكون هناك منافع متبادلة من قيام التجارة الخارجية بين البلدين.

ما يعاب على هذه النظرية هو عدم اهتمامها بتفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول، وهو الشيء الذي انكبت عليه نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج.

2. النظرية السويدية-نظرية التو افر النسبي لعوامل الانتاج لهيكشر وأولين –

تعد نظرية هيكشر وأولين امتدادا لنظرية النفقات النسبية ذلك لأن نظرية النفقات النسبية فسرت سبب قيام التجارة الدولية وأرجعت ذلك إلى إختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع، أما نظرية هكشر وأولين فإنها توضح تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية للسلع المختلفة، وهذا يعني أن نظرية هيكشر – أولين بدأت من حيث انتهت إليه نظرية النفقات النسبية، ولذلك تعتبر نظرية هكشر و أولين نظرية مكملة لنظرية النفقات النسبية وليست بديلة لها.

أ. فرضيات نظرية هيكشر واولين

تقوم النظرية على مجموعة من الافتراضات المبسطة للواقع هي: **(زغلول رزق، 2010، الصفحات 39-40)**

- أن العالم يتكون فقط من دولتين (أ،ب) يقومان بإنتاج سلعتين هما (س،ص) ويعتمدان على عنصرين من عناصر الانتاج هما العمل ورأس المال .
- كلا البلدين يستخدمان نفس المستوى التكنولوجي في الانتاج أي تشابه التكنولوجيا في البلدين . أي إن الإنتاج في كلا الدولتين يستخدم نفس التشكيلة من عوامل الإنتاج ، فإذا كانت أسعار هذه العوامل متساوية في الدولتين فلا داعي لحدوث التجارة بينهما لان تكاليف الإنتاج واحدة فيهما ، أما إذا اختلفت أسعار هذه العوامل الإنتاجية أصبح هناك داع ودافع لحدوث التجارة الخارجية بينهما . **(المرزوك، لم تذكر السنة، صفحة 26)** إن تماثل الفن الانتاجي في الدولتين وبذلك

تحيد تأثيره على أسعار عناصر الانتاج فلا يبقى سوى جانب العرض الكلى من عناصر الانتاج ليصبح المحدد الوحيد لأسعار عناصر الانتاج .

- أن السلعة (س) كثيفة عنصر العمل Labour Intensiveوالسلعة (ص) كثيفة عنصر رأس المال ، Capital Intensive بمعنى أن السلعة (س) تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر العمل مقارنة باحتياجها الى رأس المال . بينما السلعة (ص) على العكس تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر رأس المال مقارنة باحتياجاتها من عنصر العمل . ويمكننا القول إن السلعة (س) تتميز بارتفاع نسبة العمل / رأس المال أو انخفاض نسبة رأس المال /العمل مقارنة بالسلعة (ص).
- أن السلعتين (س)،و(ص) يتم انتاجهما فى ظل ظروف ثبات الغلة ، والمقصود بذلك أن زيادة المستخدمة من كافة عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) بنسبة معينة تؤدى الى زيادة حجم الانتاج من السلعة بنفس النسبة . فعلى سبيل المثال زيادة المستخدم من عنصر العمل ورأس المال بنسبة ١٠% يؤدى الى زيادة الانتاج بنفس النسبة.
- التخصص غير الكامل فى الدولتين بعد التجارة ، بمعنى سيادة ظروف تزايد تكلفة الفرصة البديلة التى تمنع الدولتين من توجيه كافة عناصر الانتاج لانتاج سلعة واحدة من السلعتين .
- إن تماثل كل من الأذواق وهيكل توزيع الدخل في الدولتين- بمعنى تطابق خريطة السواء بالنسبة لهما. - كمحددات للطلب على السلعتين (س)،(ص) تعزل تأثيره على الطلب على عناصر الانتاج (راس المال , العمل.)
- سيادة ظروف المنافسة الكاملة فى أسواق السلع وأسواق عناصر الانتاج. ويعنى هذا الافتراض أن أسعار السلعتين (س)و(ص) تميل فى الأجل الطويل الى ان تتساوى التكاليف وتختفى أى فرص لتحقيق أرباح غير عادية، ومن ناحية أخرى فإن سيادة المنافسة الكاملة فى أسواق عناصر الانتاج تعنى عدم قدرة أصحاب عناصر الانتاج (العمل ، رأس المال) على تحديد معدل الجر وسعر الفائدة.
- المرونة التامة لتحرك عناصر الانتاج داخل كل دولة من نشاط إلى آخر ومن مكان إلى آخر وفقاً للعوائد الحدية، حيث تفترض النظرية عدم تحرك عناصر الانتاج بين الدول ، حيث أن تحرك عناصر الانتاج بمرونة تامة على المستوى المحلى يؤدى إلى تساوى العوائد الحدية لعناصر الانتاج المتجانسة فى كل المناطق والصناعات داخل نفس الدولة، بينما تحرك عناصر الانتاج دولياً يعنى تباين عوائد تلك العناصر على المستوى الدولى قبل قيام التجارة.
- عدم وجود تكلفة نقل وغياب أى شكل من أشكال تقيد حرية التجارة مثل الرسوم الجمركية أو حصص الاستيراد أو التصدير .
- استخدام عناصر الانتاج المتاحة استخداماً كاملاً فى الدولتين .
- توازن التجارة بين الدولتين ، بمعنى أن قيمة الصادرات تساوى قيمة الواردات

ب. تحليل نظرية هيكشروأولين

ترجع نظرية هكشر وأولين سبب قيام التجارة الدولية كما لاحظ التقليديون إلى اختلاف النفقات النسبية، ويضيف إلى أن اختلاف النفقات النسبية ترجع إلى التفاوت بين الدول في مدى وفرة عناصر الانتاج المختلفة في كل منها، هذا التفاوت من شأنه أن يوجد اختلافا في أثمان عناصر الانتاج وبالتالي في أثمان المنتجات نظرا لتفاوت السلع فيما تحتاجه من شتى العناصر مما يبرز قيام التجارة بين مختلف الدول، إذ ستتجه كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي يمكنها أن تنتجها في الداخل بتكلفة أقل، فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الانتاج المتوافرة في مختلف الدول. **(عوض الله، 1998، صفحة 56)**

إن عامل الوفرة أو الندرة لعناصر الانتاج وما يتبعها من اختلافات نسبية في أثمان تلك العناصر ليس السبب الوحيد للاختلافات النسبية لأثمان السلع المتبادلة ، بل هناك عامل أخر وهو عامل فني يتوقف على احتياج بعض السلع في انتاجها الى مزج نسب مختلفة من عوامل الانتاج، وهو ما يطلق عليه بدالة الانتاج، فبعض السلع تحتاج فنيا لانتاجها الى توفر بعض عوامل الانتاج بدرجة اكبر من العوامل الاخرى، فبعض السلع مثلا يحتاج الى عنصر الارض اكثر من رأس المال والعمل كزراعة القمح مثلا، بينما سلعة كالمنسوجات تحتاج لرأس المال بنسبة اكبر من الارض والعمل. (أبو بكر، لم تذكر السنة، صفحة 16)

وبالتالي أرجع "أولين" قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسيين : (أبو بكر، لم تذكر السنة)

1- اختلاف درجة ندرة أووفرة عوامل الانتاج من جهة لأخرى وداخل الدولة الواحدة: هذا الاختلاف يؤدي الى اختلاف نسب اسعار عوامل الانتاج بين الدول. ففي الدول التي تتمتع بوفرة في الارض مثلا مقارنة بعوامل الانتاج الاخرى تكون اسعار الارض منخفضة نسبيا عن اسعار عوامل الانتاج الاخرى داخل البلد نفسه ويكون عائد الارض (الريع) منخفضا نسبيا عن عوائد عوامل الانتاج الاخرى، مثل الاجور والفائدة على رأس المال، كما في الارجنتين واستراليا. وبالمثل نتوقع ان نجد اجور العمال مثلا منخفضة نسبيا بالنسبة لفوائد الارض (الريع) ورأس المال (الفائدة)، حيث يوجد العمال بوفرة كما في الهند واليابان مثلا.

2- بدالة الإنتاج: العامل الثاني الذي يؤثر في نفقات السلعة ليس مجرد اختلاف نسبة توافر عوامل الانتاج بل هو عامل فني يتوقف على احتياج بعض السلع في انتاجها الى مزج نسب مختلفة من عوامل الانتاج، وهو ما يطلق عليه بدالة الانتاج.

فبعض السلع تحتاج فنيا لانتاجها الى توفر بعض عوامل الانتاج بدرجة اكبر من العوامل الاخرى، فبعض السلع مثلا يحتاج الى عنصر الارض اكثر من رأس المال والعمل كزراعة القمح مثلا، بينما سلعة كالمنسوجات تحتاج لرأس المال بنسبة اكبر من الارض والعمل.

وهكذا فإن البلد يصدر سلعا تحوي على نسبة مرتفعة من عنصر الإنتاج المتوفر لديه نسبيا, بينما يستورد سلعا تحوي على نسبة مرتفعة من عنصر الإنتاج النادر لديه نسبيا.

ويمكن توضيح نظرية هكشر واولين من خلال المثال التالي:

لنفترض أن هناك 2 دول: أمريكا ، أستراليا ،الجزائر، حيث تتمتع كل دولة بتوفر عناصر الانتاج التالية:

الجدول رقم (09):عناصر الانتاج المتوفرة في الدول الثلاثة

الدولة	كمية العمل	كمية راس المال	كمية الأرض
أمريكا	10	1000	20
أستراليا	05	10	900
الجزائر	1200	20	08

المصدر: من اعداد الباحثة .

نلاحظ من خلال الجدول أن كل دولة من هذه الدول تتوفر لديها العناصر الانتاجية بنسب متفاوتة، فأمريكا يتوفر لديها عنصر رأ المال بكميات وفيرة وبالتالي يجب أن تتخصص في السلع وفيرة رأس المال، وأستراليا يتوفر لديها عنصر الأرض بكميات وفيرة وبالتالي فيجب أن تتخصص في السلع وفيرة الأرض مثل المراعي، والجزائر يتوفر لديها عنصر العمل بكميات وفيرة وبالتالي فيجب أن تتخصص في السلع وفيرة العمل.وعليه بعد قيام التجارة الدولية ستقوم أمريكا بتصدير السلع كثيفة رأس المال إلى كل من أستراليا والجزائر ، وتستورد السلع كثيفة العمال وكثيفة الأرض من الجزائر وأستراليا وكذا هو الحال بالنسبة للجزائر وأستراليا .

ج. **انتقادات النظرية:** من بين الانتقادات:

- اهتمام النظرية بالجانب الكمي لعناصر الانتاج)الندرة والوفرة (بينما اهملت الجانب النوعي لعناصر الانتاج كما ان افتراض تجانس عوامل الانتاج في جميع البلدان افتراض غير واقعي لان هذه العوامل تختلف وتتنوع باختلاف البلدان. كما أنه لا يمكن أن تتساوى نسب مزج هذه العناصر عند إنتاج منتوج معين في بلدان مختلفة نظرا للتفاوت التقني والفني الموجود بينهما
- إهمال النظرية لإمكانية انتقال عناصر الإنتاج على المستوى الدولي فقد إشتركت النظرية مع نظرية النفقات النسبية في إهمال إمكانية تحرك عناصر الإنتاج على المستوى الدولي.
- تفترض تبادل السلع في ظل شروط المنافسة الكاملة وبالتالي إهمال الأسواق الاحتكارية.

- إهمال النظرية لتكاليف النقل التي تؤثر بشكل واضح على توطن الانتاج في بلد دون الأخر، فهي تخلف فجوة بين أسعار السلع المتداولة في الأسواق المختلفة.
- لا تعطي النظرية أي أهمية للظروف التاريخية في اكتساب الميزة النسبية في حين أن ذلك وارد أحيانا كأن يتوصل بلد ما إلى انتاج سلعة معينة هذا البق التاريخي وحده يحقق ميزة نسبية.
- ليس بالضرورة ان الوفرة النسبية لعنصر من عناصر الانتاج في بلد معين يؤدي الى انتاج سلع كثيفة من هذا العنصر. وهذا ما يسمى بلغز اليونتيف.

3. **نظرية ستوبلر وصامويلسون Stopler –Samuelson(1941):**

وقد وضعت النظرية عام 1941ولقد بنيت هذه النظرية على نفس الأسس التي قامت عليها نظرية "هكشر-أولين ، حيث تدرس هذه النظرية أثر تغير أسعار السلع على دخول عوامل الإنتاج ، ولكنها تختلف عن نظرية هيكشر وأولين في كونها تبحث في أثر أسعار السلع على حجم إنتاج تلك السلعة، وبالتالي على عوائد عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاجها. **(دياب، 2010، صفحة 121)**

وقد أوضح ستوبلر وصامويلسون بالاعتماد على تحليل هكشر-أولين ، أن قيام التجارة الدولية سيؤدي الى استقرار الأسعار النسبية للسلع على المدى الطويل. وقد أوضحا أن زيادة الطلب على سلعة سيؤدي الى زيادة سعرها، مما يؤدي الى زيادة سعر العنصر الانتاجي المستخدم فيها بكثافة، ونقص سعر العنصر الانتاجي الآخر، وقد فسر ذلك التجارة الدولية بين المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية في الملابس والصلب. وقد أوضح ستوبلر وصامويلسون أن التدخل في أسعار السلع سيؤثر على حجم الانتاج وامكانية التصدير. **(عفان، 2023، صفحة 16)**

4. **لغز ليونتيف- إختبار نظرية هكشر وأولين عمليا**:عمد بعض الاقتصاديين الى اختبار نظرية هكشر –اولين فى وفرة عوامل الانتاج اختباراً عملياً بتطبيقها على صادرات وواردات دولة معينة. ومن أشهر الاختبارات التى جرت على نظرية هيكشر –أولين ما قام به الاقتصادى المعروف والروسى الأصل "فاسيلى ليونتيف" في عامي 1953 و 1956 بدراسة هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة اتجاه العالم الخارجي حيث استخدم ليونتيف بيانات عام 1947 هذه البيانات تضمنت المدخلات من عنصر العمل ورأس المال اللازم لانتاج ما قيمتة مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية . ونظراً لتمتع أمريكا بوفرة نسبية فى عنصر رأس المال ، ووفقاً لنظرية هكشر –أولين من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال ، بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل. ولكى يتأكد ليونتيف من صحة هذا التوقع فإنه قد احتاج الى بيانات عن درجة كثافة راس المال والعمل فى هيكل صادرات وواردات أمريكا وهذه البيانات موجودة فى جداول المدخلات والمخرجات التي تعرض تفصيلا لاحتياجات كل سلعة منتجة فى أحد القطاعات داخل الاقتصاد (من باقى القطاعات الأخرى) ونظراً لعدم توفر تلك البيانات عن الواردات الأمريكية فإن ليونتيف قد استعاض عنها ببيانات عن تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التى يتم انتاجها محلياً كبديل للسلع التى يتم استيرادها من الخارج .

والجدول التالي يوضح مدخلات رأس المال والعمل اللازمة لانتاج ما قيمته مليـــون دولار من الصـادرات وبدائل الواردات .

(زغلول رزق، 2010، الصفحات 55-56)

الجدول رقم (10): جدول المدخلات والمخرجات الأمريكي لعالم 1947.

عوامل الإنتاج	الصادرات	الواردات المتنافسة
كمية رأس المال (K) بالدولارات	**2.550.780**	**3091.339**
كمية العمل (L) بالفرد كل سنة	**182.313**	**170.004**
نسبة رأس المال / العمل (k/L) ألف دولار	**14**	**18**

المصدر: من اعداد الباجثة

يتضح لنا من الجدول أعلاه ، أن بدائل الواردات الأمريكية تتمتع بارتفاع نسبة رأس المال/ العمل مقارنة بالصادرات الأمريكية، معنى ذلك أن أمريكا تستورد سلع كثيفة رأس المال وتصدر سلع كثيفة العمل. وجاءت هذه النتيجة لتتعارض تماماً مع منطق نظرية هكشر وأولين. ولقد قام ليونتيف بإجراء الدراسة مرة أخرى مستخدماً بيانات عن سنة 1951 ثم سنة ،1956ولكن المشكلة استمرت ، حيث أظهرت هذه الدراسات أيضاً تصدير أمريكا لسلع كثيفة العمل واستيراد سلع كثيفة رأس المال.وبالتالي فالنتائج التي توصل لها كانت تمثل لغزا حقيقيا.

لقد بُذلت جهود نظرية وتطبيقية لإيجاد تفسير لما توصل اليه ليونتيف من نتيجة تخالف تماماً ما جاءت به نظرية هكشر / أولين . من هذه التفسيرات:

- إن ليونتيف استخدم في دراسته منتجات صناعة احلال الواردات بسبب عدم تمكنه من الحصول على بيانات دقيقة حول نسب المستخدم ـــــ المنتج في صناعات التصدير الأجنبية التي تصدر الى الولايات المتحدة ، وكان لهذا الأمر تأثيراً في النتيجة التي توصل اليها ليونتيف ، لأن صناعة احلال الواردات هي صناعة أمريكية ، بمعنى أنها ليست صناعة أجنبية ، وربما لو أن ليونتيف أجرى دراسته على صناعة التصدير الأجنبية لما حصل على هذه النتيجة ، بل كان سيظهر واضحاً الاختلاف في كثافة استخدام رأس المال في الصناعة الأمريكية .
- لقد أغفلت دراسة ليونتيف احتساب رأس المال البشري وهو مقدار ما ينفق على العامل الأمريكي من نفقات لأغراض التدريب والتأهيل والتعليم ولو جرى احتساب رأس المال البشري لظهر الفرق في كثافة استخدام رأس المال في الصناعة الأمريكية .
- لم يأخذ ليونتيف في الاعتبار الصناعات التي تتميز بطبيعتها بدرجة عالية من الاحلال المتبادل بين العمل ورأس المال ، فهي من النوع الذي يمكن أن يكون كثيف الاستخدام للعمل متى ما توافر العمل ، وكثيف الاستخدام لرأس المال متى ما توافر رأس المال . احتسابها سيقود الى نتائج مضللة .

المحور الثالث

النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية

المحور الثالث : النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية

أولا:منحنى التعلم

يربط هذا التحليل بين ارتفاع مستوى مهارات العمل والتحسن في الفن الانتاجي وبين إجمالي عدد المنتجات التي يتم انتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة، وليس حجم الاستثمارات في التعليم والبحوث، وفيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين تميل للانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاعف الانتاج، وبالتوسع في تطبيق ذلك التحليل يمكن القول أن نفقات الانتاج جميعا تنخفض مع تراكم تجارب الانتاج، **(حسين عوض لله، 2004، صفحة 33)**وباسقاذ هذا التحليل على التجارة الدولية نجد أنه في حالة دولتين الأولى رائدة في صناعة منتج كثيف العمل وعمالها مؤهلون ومدربون، ودولة داخلة في نفس الصناعة مبتدئة، **(حساني)**فنظرا لإفتقار الدولة اللاحقة إلى التجربة ورغم ما تتمتع به من ميزة نسبية لانتاجها كثيف العمل إلا أنها لن تستطيع في بادئ الأمر منافسة الدولة الرائدة، وباستطاعة الدولة الرائدة أن تبقي على فجوة بينها وبين الدولة اللاحقة، **(محمود شهاب، 2007، صفحة 102)**فالفجوة التكنولوجية والخبرة العملية لعمال الدولة الرائدة تجعل هناك فروقا بين قدرة الدولتين على المنافسة لصالح الدولة الرائدة وبمرور الوقت يكتسب العنصر البشري في الدولة المبتدئة خبرات تؤدي إلى تقلص الفجوة وإلى انخفاض نفقات الانتاج ودون أن ننسى أن المعدات ذات النفقة الرأسمالية تهتلك و تتقادم مع مرور الزمن ،وهنا يتم التخلص من عبء التفوق التكنولوجي وهكذا تعود المزايا النسبية ونسب عوامل الانتاج للتحكم. **(حساني)**

ثانيا:نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة: وقد قدمت هذه النظرية من طرف الاقتصادي كيسنعD.B.Keessingسنة 1961، وتعرف بنظرية رأس المال البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس العمل، وتحل محله فرض انقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة من حيث المهارة، حيث تفرق بين العمل الماهر أو الرأسمال البشري وتجعله عنصرا مستقلا عن العمل غير الماهر، وتعتبره عنصرا إنتاجيا آخر مستقلا بحد ذاته. وبذلك فإن هذه النظرية تقترح نموذجا للتحليل يتكون من ثلاث عناصر إنتاجية هي: العمل الماهر، العمل غير الماهر ورأس المال المادي حيث تعتبر العنصر الأول نوعا من الإستثمارات يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال، ولذلك سمي برأس المال البشري أو الإنساني، لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب وغيرها.

وبذلك أمكن حل لغز ليونتيف، من خلال تميز الولايات المتحدة الأمريكية بصادرات صناعية كثيفة العمل يرجع إلى ما تحظى به هذه الدولة من وفرة نسبية في رأس المال البشري، فإذا جمعنا كلا من الصادرات كثيفة رأس المال

المادي، والصادرات كثيفة رأس المال البشري للولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا في نهاية الأمر أن صادراتها كثيفة رأس المال. وهو ما يتفق مع جوهر النموذج الأساسي لهكشر. أولين لنسب عناصر الإنتاج.

ثالثا: نظرية معدل التبادل الدولي لليندر

نظرية الطلب الممثل أو نظرية تشابه الأذواق وتعود هذه النظرية إلى الاقتصادي ستافن ليندر Staffan Linder وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق، حيث يرى ستافن ليندر أن سبب قيام التجارة الدولية يرتبط بالمزايا النسبية ، ولكن منشأ هذه المزايا لا يوجد في الاختلاف بين الهبات المبدئية لعوامل الانتاج، وليس يعنى هذا أن اختلاف عوامل الانتاج لا قيمة له ، **(يونس، 2007، صفحة 78)**وبالتالي ليندر يرى بأن اختلاف نسب عناصر الإنتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة، فهذا الاختلاف لا يفسر قيام التبادل الدولي إلا بالنسبة لبعض أنواع السلع فقط وهذا لايعني أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج لا قيمة له على الإطلاق في تفسير التبادل الدولي بل يعني أن له قيمة محدودة ويستدعي ذلك البحث عن إعتبارات أخرى. **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 125)**

وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية يفرق ليندر بين نوعين من السلع: المنتجات الأولية وتجارة المنتجات الصناعية، ففيما يخص تجارة المنتجات الأولية فإن التفسير الذي قدمه ليندر يتطابق والتفسير الذي تقدمه نظرية هكشر-أولين أي أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية وأن الميزة تتحدد بنسب عناصر الإنتاج ، أما فيما يخص تجارة المنتجات الصناعية فإن نظرية ليندر ترجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى عامل تشابه الدخل ،فالدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق وبالتالي يمكن قيام التجارة بين الدول متشابهة الدخل لكون أسعار السلع تناسب المستهلكين في الدول الأخرى بسبب تساوي القدرة الشرائية. وعليه فإنه يعتمد في تفسيرها على عوامل تتعلق بجانب الطلب لا العرض - تشابه نمط الطلب في الدول المختلفة-،إذ يرى لندر ضرورة توافر الشرطين التاليين لقيام التجارة الدولية في السلع الصناعية:

- يعتبر وجود طلب داخلي شرطا ضروريا لكي تدخل أي سلعة صناعية في نطاق الصادرات، مفاد ذلك أن أي سلعة لابد وأن تنتج وتستهلك في الداخل قبل أن تتحول إلى سلعة تصديرية. ويعني ذلك أنه لا تستطيع أي دولة أن تحقق ميزة نسبية في انتاج سلع صناعية ما لم تكن هذه السلع مطلوبة في السوق المحلي، وعليه فالطلب المحلي يعد شرطا ضروريا لتحقيق النسبية.
- أن الدول ستقوم بتصدير السلع التي تمتلك لها أسواق كثيرة ورائجة وبرر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشأة المحلية من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي تخفيض تكاليف إنتاج هذه السلع مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها لتتمكن من غزو الأسواق الأجنبية.

وكخلاصة لما سبق يرجع ليندر سبب قيام تجارة الدولية للمنتجات الصناعية إلى عنصر أساسي هو الطلب والذي تحدد انطلاقا من متوسط دخل الفرد وعليه فإن الدول متشابهة الدخل ستكون أيضا متشابهة الأذواق، بالتالي فإن فرص التصدير لكل دولة سيكون في أسواق دولة أخرى متشابهة لها من حيث الدخل ومن هذا المنطق فإن السوق الخارجي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، إضافة إلى ذلك فإن الدول تقوم بتصدير السلع التي تملك أسواق كبيرة لها وذلك لأن كبر حجم الأسواق يؤدي إلى تخفيض كلفة الانتاج بسبب اقتصاديات الحجم الكبير .

ويأخذ على هذه النظرية ما يلي: **(علجي، 2009)**

- السوق الخارجي ليست إمتداد للسوق الداخلي في كل الدول ولكل السلع, إنما هناك بعض الدول تنتج للإستهلاك الأجنبي مثل الصين والهند فهي تنتج بعض المنتجات لدول العالم الأول وهذا لتدني تكلفة اليد العاملة فيها الذي يؤدي بدوره لتدني سعر السلعة نفسها والتي لا يقدر الفرد المحلي إقتنائها أو هو غير محتاج لها أصلا فتوجه للسوق الخارجي مباشرة
- أذواق المستهلكين غير متشابهة عند تقارب مستويات الدخل الفردية في البلدان المختلفة . وهذا يعود لإختلاف التقاليد والعادات والأديان وكذا الثقافات ....إلخ. مما يؤثر على ميولات الأفراد لبعض السلع على حساب الأخرى.

رابعا:نظريات اقتصاديات الحجم

و تشير اقتصاديات الحجم إلى الاتجاه النزولي لتكاليف الإنتاج للوحدة (أو نشاط آخر) مع نمو حجم الشركة الكبيرة التي تتمتع باقتصاديات الحجم ، و يمكن أن تنتج أحجاما أكبر من المنتجات بتكاليف أكثر انخفاضا من تلك الشركات المنافسة الأصغر حجما. **(ديفدلى ترجمة عبد الحكم الخزامى، 2008، صفحة 141)** و يقصد بها أيضا تناقص متوسط التكاليف الكلية في الأجل الطويل مع زيادة حجم الإنتاج أي توسيع نطاق الإنتاج أو حجم المؤسسة، حيث أن التكلفة المتوسطة لمؤسسة ما قد ترتفع أو تنخفض مع الزيادة في حجم الإنتاج ، فإذا انخفضت التكلفة المتوسطة مع الزيادة في حجم الإنتاج نقول إن المؤسسة تحقق اقتصاديات الحجم أو أن عائدات الحجم تكون متزايدة و إذا كانت التكلفة المتوسطة لا تختلف مع حجم الإنتاج نقول عن عائدات الحجم أنها مستقرة (ثابتة) أما إذا كانت التكلفة تزداد بزيادة حجم الإنتاج هنا المؤسسة تحقق اقتصاديات الحجم السالبة أي عائدات الحجم تكون متناقصة. **(فرحاني، 2013/2012، صفحة 78)** ونميز بين نوعين من الوفوارت داخلية و خارجية: (لعايب، 2014/2013، صفحة 25)

1. **الوفورات الداخلية**:هنا يتم التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للإستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال:

أ. **الوفورات الفنية**: وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصة منها العمل وراس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقسيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجية. كما يتحقق هذا النوع من الوفورات من خلال التقليل من المخلفات والمنتجات الثانوية، وإمكانية الإستفادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.

ب. **الوفورات الإدارية**: وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلين:

- إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.
- وإما يجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسط وما تشهده الآن من شركات كبيرة. فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.

ج. **الوفورات التجارية**: وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشروع من خلال الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.

د. **الوفورات المالية**: وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع، بسهولة الحصول على الإئتمان، سواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عند طريق الإكتتاب فيه، وإما بالإقتراض مباشرة من المؤسسات الإئتمانية المختلفة مثل البنوك.

2. **الوفورات الخارجية**: أما فيما يخص وفورات الحجم الخارجية فإن المؤسسة بمفردها لا تستطيع التأثير على متوسط تكلفة الإنتاج فيها نتيجة الوفورات الخارجية، و لكنها تعتمد في ذلك على حجم القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه المؤسسة،والذي يقوم بإنجاز بعض الأعمال و الخدمات التي تستفيد منها المؤسسة في خفض متوسط تكلفة إنتاجها. **(سدي، 2015/2014، صفحة 115)** وبمعنى أخر التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

- **التركز**: بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع، وظهور أسواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.
- **اشتراك المشروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية**، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج.

- **استخدام نموذج اقتصاديات الحجم في تفسير التجارة الخارجية**

من بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية هكشر-أولين في تفسير التجارة الدولية هي فرضية ثبات غلة الحجم و التي تعني زيادة حجم الإنتاج بنفس نسبة زيادة المدخلات الممثلة في عوامل الإنتاج .أما غلة الحجم المتزايدة فتعني زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عوامل الإنتاج .**(سدي، 2015/2014، صفحة 115)**وبالتالي تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الدولية تطويرا وتعديلا آخر لنظرية هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل إقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد على زيادة الإنتاج وبالتالي يتم التفريق بين المنتجات الصناعية التامة الصنع (السلع الإستهلاكية) والمنتجات النصف مصنعة (السلع الوسيطية) وبين الدول الصناعية الصغيرة (ذات سوق داخلي صغير) والدول الصناعية الكبيرة (ذات سوق داخلي كبير). **(روابح، 2012/ 2013، صفحة 124)**

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

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

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة وألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا،

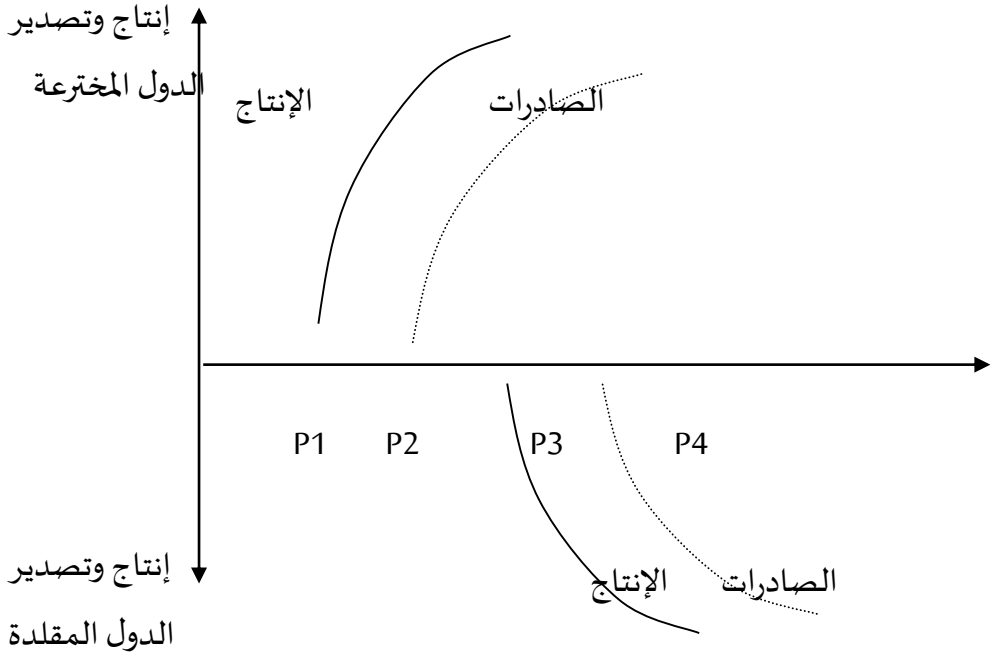
هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة. **(لعايب، 2014/2013، الصفحات 25-26)**

خامسا: نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر

هذا النموذج قدمه بوسنر عام 1961 ويقوم على أساس أن الاختلاف في مستويات التطور التكنولوجي بين الدول المتقدمة والمتخلفة يؤثر على هيكل التجارة الخارجية، فالأولى تحصل على ميزات نسبية مكتسبة بالشكل الذي يجعلها تتفوق على الثانية، مما يتيح لها من أن تقود التجارة لصالحها، وبالتالي فإن هذا النموذج يرتكز على وجود فجوة تكنولوجية بين النوعين من الدول، والذي ينعكس أثره على حركة التجارة الدولية، كما هذا التحليل يستند على وجود فجوتين: **(غطاس، صفحة 41)**

- **فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد في الدولة صاحبة الاختراع P1وبداية استهلاكه في الدول المقلدةP2 وخلالها تحتكر الدول المتقدمة انتاجه وتصديره.
- **فجوة التقليد:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة P1(الدولة صاحبة الاختراع)وظهوره في الدول النامية(الدولة المقلدة) 3P، حيث تشارك في الانتاج.والشكل البياني يوضح ذلك:

الشكل رقم (03):نموذج مفسر لنظرية الفجوة التكنولوجية



ففحوى نموذج الفجوة التكنولوجية يتضمن أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتصبح دوال الانتاج للسلعة محل الدراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام كعامل مفسر لهيكل أو نمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

ولكن ما يلاحظ على هذا النموذج بالرغم من بساطته أنه لا يوضح مدى الفترة الزمنية التي سوف ينتقل الإنتاج فيها من الدول المنتجة إلى الدول المقلدة أهي فترة طويلة أو قصيرة، الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج وكان على نموذج دورة حياة المنتوج أن تتصدى للإجابة عنها.

- **تقييم نموذج الفجوة التكنولوجية**

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتهما الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما: **(لعايب، 2014/2013، صفحة 28)**

السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الإختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدما، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

السؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الإختراع الإحتفاظ خلالها بمزايا نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها.

الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتوج أن تتصدى للإجابة عليهما وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الإقتصاد الدولي قد اكتملت.

سادسا:نظرية دورة حياة المنتوج لفرنون

لقد ظل نموذج الفجوة التكنولوجية عاجزا عن الإجابة على سؤالين هامين في تفسير التبادل الدولي وهما: **(روابح، 2012/ 2013، صفحة 123)**

- لماذا يقتصر ظهور الاختراعات والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان دون غيرها من البلدان المتقدمة مثل فرنسا و إيرلندا؟
- ما هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية وما هي المزايا النسبية التي تصاحبها؟

وبذلك فإن المفكر الاقتصادي ريموند فرنون تمكن من الإجابة على هذين السؤالين من خلال نظرية أطلق عليها نظرية دورة حياة المنتج، والتي تعتبر كنظرية مكملة لتحليل "بوسنر" بحيث أنها تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي ودوره في خلق المزايا النسبية .حيث أن اكتساب بعض الشركات لميزة تكنولوجية تسمح لها باحتكار سوق السلعة، وفي سياق بحثه عن مصدر الميزات الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات في الدول المتقدمة، أكد فرنون أن تميزها يعود أساسا إلى اهتمامها بالبحث والتطوير، وتخصيصها موارد مالية معتبرة لنفقات الاستثمار المتعلقة به، ومع اشتداد المنافسة الدولية، وشيوع التكنولوجيا المستخدمة في المنتج، تميل الميزة الاحتكارية لهذه الشركات إلى الانخفاض، إذ يمكن للشركات المنافسة إنتاج نفس المنتوج ولكن بتكاليف منخفضة مقارنة بالشركات الأمريكية، وهو ما يؤدي بها إلى تطوير منتوج بديل، ومن ثم البحث عن إستراتيجية بديلة للتوطن، تبدأ بمنح تراخيص الإنتاج أو الدخول في مشاريع شراكة لإنتاج وتسويق نفس المنتوج في البلدان المضيفة. **(رحال، 2012، صفحة 110)**وتدرس دورة حياة المنتج تدرس العلاقة بين المبيعات من المنتج خلال فترة زمنية معينة وعمر هذا المنتج ، بالاضافة إلى أهمية هذا النموذج في عملية التنبؤ بحجم المبيعات والظروف التنافسية والتكنولوجية التي ينشط فيها المنتوج. **(حساني)** ويميز فرنون بين ثلاث مراحل في دورة المنتوج على النحو التالي :**(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 123-124)**

أ. المرحلة الأولى - المنتج الجديد -

وفي هذه المرحلة تنتج السلعة بكميات غير كبيرة وتكون تكاليف إنتاجها مرتفعة وفي هذه المرحلة تكون الكوادر العلمية والهندسية هي العوامل الأكثر أهمية، ويحتاج الأمر إلى يد عاملة عالية المهارة وتكون أسعار المنتج الجديد عالية ولهذا يكون الطلب عليها غير كبير خصوصا من قبل ذوي الدخل غير المرتفع، كما أن تصدير السلعة يكون محدودا، وتجدر الإشارة هنا أن ظهور منتج جديد يتطلب توافر شروط عديدة أهمها :

- كفاءة تقنية مادية وبشرية عالية؛
- مستوى متقدم من البحوث النظرية والتطبيقية؛
- سوق داخلي قادر على إستيعاب المنتجات الجديدة؛
- طاقة تكنولوجية تسمح بإيجاد منتجات جديدة أو تحسين جودة المنتجات القائمة وهو يعرف بالإبداع التكنولوجي، ومن هنا يرى فرنون أن الولايات المتحدة مؤهلة قبل غيرها من البلدان الصناعية لظهور المنتجات الجديدة، ومن خصائص هذه المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلي ونفقات الإنتاج تكون مرتفعة إضافة إلى إحتكار السوق من طرف المنتجين المحتكرين للتكنولوجيا.

ب. المرحلة الثانية(النمو أو التوسع والنضج)

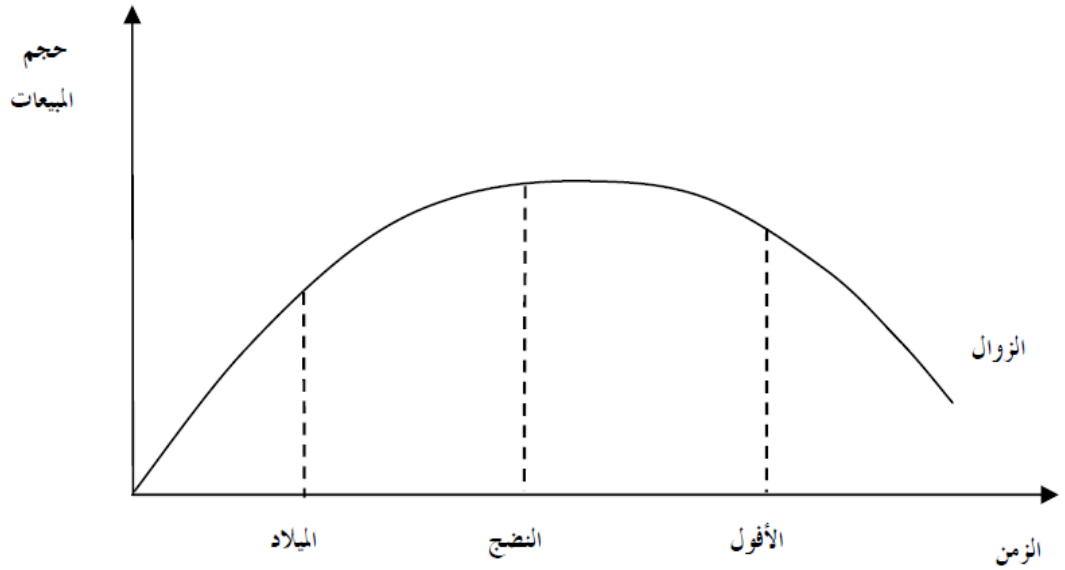
وهنا يرتفع الطلب على السلعة التي تلقى قبولا متزايدا ويجري إنتاجها بصورة متزايدة أكثر فأكثر وتنخفض تكاليف إنتاجها وبالتالي أسعارها مما يضاعف الطلب عليها، كما يتزايد الطلب عليها في الخارج، حيث في البداية يتم تلبية الطلب من خلال الإنتاج في دولة الإبتكار، ثم يبدأ إنتاجها في الخارج سواءًا بواسطة الشركة المنتجة نفسها أو بواسطة شركات أخرى وتظهر سلع مقلدة في بلدان أخرى وينتشر بيع حقوق التصنيع وفي هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلعة بالإنتقال إلى بلدان أخرى أقل تطورا من الناحية العلمية – التكنولوجية، وفي هذه المرحلة تتحسن نوعية المنتج ويكتسب مزيدا من التطور والتنويع ويزداد عدد السلع المنافسة وتظهر منافسة محلية بسبب تقليد التكنولوجيا من طرف شركات أخرى.

ج. المرحلة الثالثة المنتج النمطي-مرحلة الأفول-:

وهنا تصبح السلعة قديمة بسبب ظهور سلعة جديدة أكثر حداثة وتطورا تلبي الحاجات نفسها، فعلى الرغم من الأسعار فإن الطلب على السلعة ينخفض وإنتاجها يتراجع، وتحدث مجموعة من التطورات يمكن إيجازها فيما يلي :

- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج وبذلك يصبح السعر هو الأداة الرئيسية التنافسية؛
- إختفاء ظاهرة إقتصاديات الحجم وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة والمتناقصة؛
- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين مختلف الدول لأن التكنولوجيا تصبح نمطية وشائعة الاستعمال؛
- يترتب على نمطية السلعة إستبعاد إمكانية حدوث إنعكاس لدوال الإنتاج؛
- تشابه ظروف الطلب لوجود شكل واحد ونهائي للسلعة في جميع الدول.

الشكل رقم (04): دورة حياة المنتج



Source : Pierre Jacquemol, **La firme multinationale, une introduction économique,** édition économica ,paris, 1990, p60

سابعا: نظرية جونسن Johnson(1968) ديناميكية التبادل الدولي: دمج جونسن بين تحليل فيرنون وليندر، حيث ركز على العوامل المفسرة لهياكل التبادل الدولي كالمنافسة الاحتكارية، واعتبر أن القيود على التجارة الدولية تحقق خسائر للدول المطبقة لها، بينما يحقق تحرير التجارة مكاسب للجميع لكن بنسب مختلفة.

ثامنا:نظرية التبادل اللامتكافئ

تعتبر هذه النظرية نقدا لنظرية الميزة النسبية لدفيد ريكاردو ، وكذا لنظرية التوافر النسبي لعوامل الانتاج لكل من هكشر واولين ، واللتان تعتمدان على فكرة قيام التبادل الدولي يعود إلى الميزة النسبية التي تمتلكها الدول وعلى مقدار حيازتها لعوامل الانتاج، حيث ترى هذه النظريات أن التبادل الدولي يعود بالنفع على كل أطراف التبادل ، غير أن الواقع يشير إلى خلاف ذلك، إذ أن عدم التكافؤ يعتبر السمة الأساسية المميزة للتبادل الدولي. **(علي، 2014/2013، صفحة 28)** ، وإنطلاقا من هذا الواقع ظهرت إبتداءا من الخمسينات في كتابات بعض الاقتصاديين من أمثال ميردال وبريبيش وسنجر وغيرهم بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها" نظرية التبادل اللامتكافئ "،وقد أوضح الاقتصادي السويدي ميردال أن التبادل الدولي لا ينتج عنه النفع المتبادل والإتجاه نحو التعادل في الدخول كما تقول النظرية الكلاسيكية بل أن إستنتاجات النظريات السابقة إنما جاءت وفقا للافتراضات التي بنيت عليها

مثل: التوازن المستقر، انسجام المصالح والمنافسة الكاملة . **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 128)** حيث رد ميردال على هذه الافتراضات بما يلي: **(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 128-129)**

- أن العملية الاقتصادية هي عملية تراكمية أي لا يوجد توازن مستقر وذلك يعني أن الاختلافات في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تؤدي في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن إلى المزيد من الاختلافات؛
- إن إنسجام المصالح لا يعبر إلا عن وجهة نظر الطرف المستفيد من النمط الحالي لتقسيم العمل الدولي أي الدول المتقدمة؛
- إن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعيا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الأخيرة.

أما الاقتصادي الأرجنتيني راوول بريبيش فيرى أن تدهور شروط التجارة بالنسبة للدول النامية يعود بالفائدة بالدرجة الأولى على الدول الصناعية ، حيث أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية يميل دائما لصالح الدول المتقدمة وهذا ناتج إلى عدم التكافؤ بين هاتين المجموعتين من الدول. **(علي، 2014/2013، صفحة 28)**

وفي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي" **أرجيري – إمانويل** "مؤلفه" التبادل اللامتكافئ "الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحا أنها تتميز بعدم المساواة أو بمعنى آخر أن التبادل غير متكافئ . **(علي، 2014/2013، صفحة 29)**

بالإضافة إلى ماسبق هناك عوامل أخرى تدعم هذا الإتجاه من أهمها: **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 130)**

- وجود الشركات متعددة الجنسيات وهي شركات احتكارية تسيطر على عمليات إنتاج وتوزيع منتجاتها في الدول المتخلفة وهذا ما يساعد على تحويل موارد دول الهامش إلى دول المركز؛
- احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالاة في رفع أسعارها وهذا ما يترتب عليه تكنولوجية تعمل ليس فقط على تحويل موارد الدول المتخلفة نحو الدول المتقدمة بل على تكريس سيطرة الثانية على الأولى.

تاسعا:نموذج Krugmanالمبني على المنافسة الاحتكارية

نظرية المنافسة الاحتكارية والمبادلات بين الفروع لبول كروجمان Paul Krugman(1979): مع نهاية عقد السبعينات من القرن الماضي، ازدادت التجارة الدولية بين دول تتشابه في وفرة عناصر الانتاج ومستويات الانتاجية، كما استحوذت الشركات متعددة الجنسيات على الجزء الأكبر منها. وقد أوضح كروجمان أن التجارة الدولية لا تقوم بسبب وفرة عناصر الانتاج، ولكن تقوم بين دول تتشابه في نسبة رأس المال والعمل. وقد استند كروجمان على

فروض أهمها المنافسة الاحتكارية، العوائد المتزايدة للحجم، أهمية الشبكات والسلع الوسيطة في التجارة الدولية، التجارة الحرة، التركيز على الشركات أكثر من القطاعات. **(عفان، 2023، صفحة 22)**

وقد استند كروجمان في تحليله على جانبين: الأول مشابه لنظرية هكشر– أولين، ويرى أن كل دولة تستورد السلع التي لا تكون متاحة في سوقها، بسبب عدم توافر الموارد الطبيعية، أو لتكاليف الانتاج المرتفعة. الثاني يمثل فكر بديل للميزة النسبية لريكاردو وهو ما أسماه بالتجارة الأفقية Horizontal Trade، أو التجارة بين الفروع، وهي التي تسيطر على أنماط التجارة الدولية بين الشركات الكبرى.لقد أوضح كروجمان أن التركيز على اقتصاديات الحجم يُمكن المشروعات من انتاج أنماط متعددة من المنتجات، وتبادلها دولياً، ويكون مفيداً للدول صغيرة الحجم ويسمى ذلك بأثر السوق الرئيسي. كما أوضح أنه في إطار المنافسة الاحتكارية لا يوجد اختلافات في التكاليف النسبية والأذواق والتكنولوجي، وأن الشركات تواجه نفس منحنى الطلب ومع اختلاف التكاليف تخرج الشركات الأسوأ من السوق، وتتحسن كفاءة الشركات الأخرى. وهكذا طور كروجمان نموذج منافسة احتكارية يفسر التجارة الدولية السائدة في تلك الفترة بين الدول التي بها وفرة في العوامل وتكنولوجي محدود تقريباً وتجارة سلع متشابهة لاستغلال المنافع المحتملة لاقتصاديات الحجم . **(عفان، 2023، الصفحات 22-23)**

عاشرا: نموذج الماسة الصناعية لمايكل بورتر1985:اقترح بورتر إطارا تحليل لفهم كيفية تفاعل مجموعة من العوامل مع بعضها لبناء صناعة أو قطاع اقتصادي تنافسي، حيث يتم جمع العوامل التي تحدد تنافسية مؤسسة ما في أربع فئات رئيسية، والتي يمكن رسمها تخطيطيا لتشكل الماسة.وأصبحت الماسة أحد المقاييس المرجعية لتحليل التنافسية،وتتضمن ما يلي: **(حليس، 2022، الصفحات 55-56)**

1. **عوامل الإنتاج** :حيث يتم التركيز على نوعية ومدى تخصص عناصر الإنتاج في الحصول على مخرجات قادرة على الاستجابة للطلب كما ونوعا.
2. **ظروف الطلب**: يتضمن العوامل التي تتعامل مع طبيعة الطلب في السوق المحلية. ويتم التركيز على نوعية الطلب وتخصصه، فكلما تحسنت نوعية الطلب كلما كان التأثير الإيجابي أكبر على استراتيجية الصناعة وعوامل الإنتاج. ويتم التركيز أي على توقعات المستهلكين، والى أي مدى تعتبر هذه التوقعات مصدر لتحفيز الصناعة المختارة وتعزيز الأداء.
3. **الصناعات الداعمة** :وهي مجموعة من المتغيرات التي تبين مدى استفادة الصناعة من البيئة الاقتصادية التي تقدم المدخلات والخدمات التي تحتاجها وتتفق مع المعايير التي تحقق احتياجاتها. فالصناعات الداعمة لها أهمية كبيرة في تكامل الصناعة وجعلها منافسة عالميا.
4. **استراتيجية المنشأة ومنافستها** :ويتم فيها دراسة استراتيجية المنشآت ومستوى التركز في الصناعة وهيكلها، كما يتم دراسة المناخ التنافس ي للصناعة. وتأخذ بالاعتبار التعاون الممكن بين الوحدات الصناعية التي

لها نفس الوظيفة، وتنتج نفس المخرجات وتشكل العناقيد الصناعية، حيث إن التعاون بين المنشآت المختلفة ضمن العنقود تجمع بين المرونة والفعالية، من خلال التشارك في شراء المواد الخام أو امتلاك استراتيجية منسجمة لتسويق مخرجاتها. كما تبحث استراتيجية المنشأة أيضا في الأثر المحتمل للتكامل العمودي والذي تضبط به نفس المنشأة عدة مراحل من العمليات التقنية من الإنتاج.

المحور الرابع: النظريات الحديثة/الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية

المحور الرابع: النظريات المستحدثة (الحديثة / الحديثة) في التجارة الدولية

أولا:النظريات الحديثة/ الحديثة في التجارة الدولية

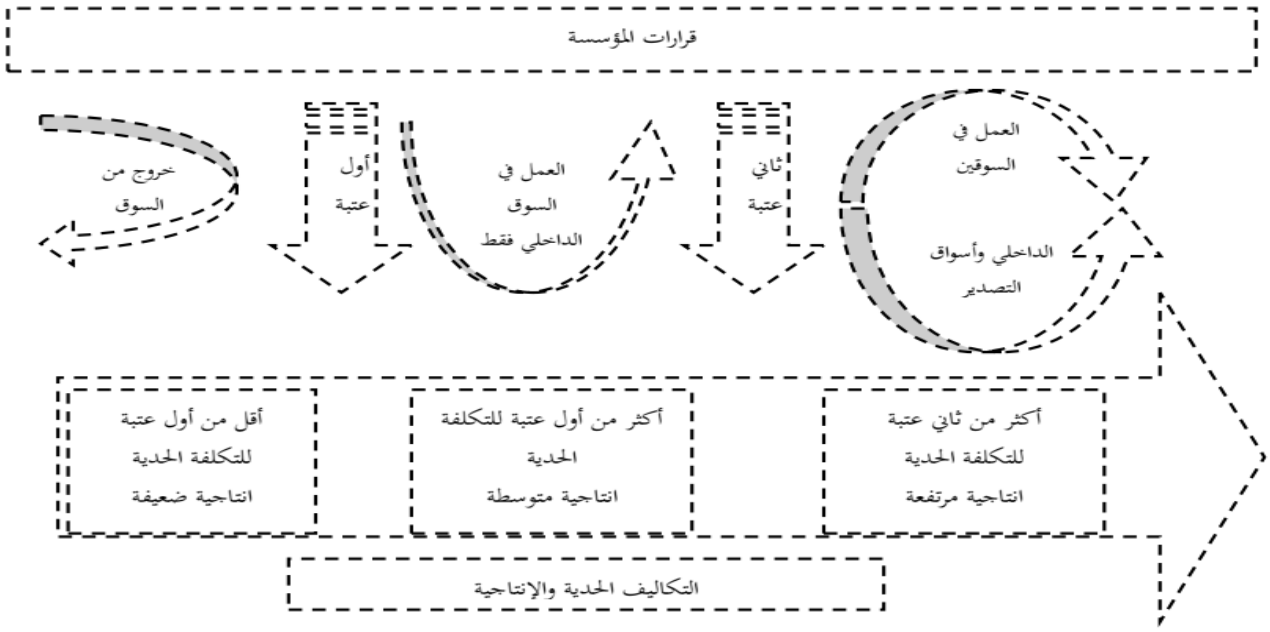
ظهرت مع بدايات القرن الواحد والعشرين، الا أن لها أساسيات تعود لفترات قديمة ومن أهم اسهاماتها:

1. **نموذج عدم تجانس المؤسسات ل (Melitz) The Heterogeneous Firms Model:**

طور مارك ميلتز سنة 2003 نموذج صناعة ديناميكي يعتمد على المنافسة الاحتكارية ووضع التوازن العام، لتحليل آثار التجارة الدولية على شركات متباينة داخل الصناعة. **(عفان، 2023، صفحة 24)**

حيث قام الاقتصادي Melitz بتوسيع نموذج المنافسة الاحتكارية ل krugman من خلال تعرضه لتكاليف التجارة وقرارات التصدير.وقد قدم Melitzنموذجا مبسطا جدا معتمدا على مؤسسات تنشط في سوق ثنائي، حيث يفترض أن هناك عددا كبيرا من المؤسسات في إطار المنافسة الاحتكارية، تقوم بإنتاج منتوجات متنوعة كما أنها تواجه تكنولوجيات مختلفة، وعلى وجه التحديد فإن المؤسسات تختلف في إنتاجيتها. كما أنها تواجه تكلفة ثابتة وتكلفة حدية وهي محددة تبعا للإنتاجية المحققة. بعض المؤسسات تختار عدم العمل في أيٍ من السوقين في ظل إنتاجية منخفضة بما فيه الكفاية ، في حين المؤسسات ذات الإنتاجية العالية يمكنها العمل في العديد من الأسواق وذلك مع ارتفاع في التكاليف الثابتة المرتبطة بالأسواق الخارجية. **(سدي، 2015/2014، صفحة 125)** من خلال الشكل الموالي يمكن تلخيص أهم النتائج التي توصل إليهMelitz

الشكل رقم:05 قرارات التصدير والتكاليف



المصدر: **(سدي، 2015/2014، صفحة 126)**

إن التكاليف الثابتة هي التي تحدد عتبة التكلفة الحدية لدخول إلى السوق الداخلي بالإضافة إلى الأسعار والطلب؛ في حين تعتمد التكلفة الحدية للدخول لسوق التصدير على كل من التكلفة الثابتة للدخول لهذه الأسواق، التكاليف التجارية، مستوى الأسعار والطلب.

وحسب نموذج Melitzيعد الإنفتاح التجاري (أو التخفيض في التكاليف التجارية) وتكاليف الدخول إلى سوق تصديري جديد (المرتفعة جًدا) من أهم المحددات التي تخرج المؤسسات ذات الإنتاجية المنخفضة من السوق، في حين تمّكن الإنتاجية المرتفعة المؤسسة من الدخول إلى لهذه الأسواق لقدرتها على دفع هذه التكاليف. كما أن انحفاض التكاليف التجارية يؤدي إلى انخفاض قيمة الانتاجية الأدنى التي تمّكن من دخول الأسواق الجديدة مما يفتح المجال أمام بعض المؤسسات " غير المصدرة "من أجل الدخول إلى أسواق التصدير **(سدي، 2015/2014، الصفحات 125-126)**

ودائما وفي إطار هذا النموذج قام كل من **Forslid &Baldwin**في سنة 2004بدراسة أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير، خلصا فيها أن الأثر الإيجابي يغلب على الأثر السلبي .

في حين قدم **Yeaple**في 2005دراسة أخرى من خلالها أثار جانب الأجور في نموذج عدم تجانس المؤسسات. حيث يرى أن المؤسسات مختلفة وذلك في اختيارها لتكنولوجيات مختلفة مما

يدفعها إلى توظيف أنواع مختلفة من العمال؛ وباعتبار أن سوق العمل تنافسي فإن المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيات متطورة وحدها يمكنها جذب عمالة ذات كفاءة عالية، أما باقي المؤسسات فستستخدم عمال متوسطي الكفاءة. وبانخفاض التكاليف التجارية يزداد عدد المؤسسات الراغبة في تبني تكنولوجيات عالية، كما أن انخفاض القيود التجارية بين الدول يؤدي إلى الزيادة في الطلب على اليد العاملة المؤهلة ومن ثم ارتفاع علاوة التأهيل. (صادق و دربال، 2019، الصفحات 575-576)

2. **نموذج الجاذبية Gravity Model(2003)**: ويتنبأ هذا النموذج بالتجارة الدولية على أساس المسافة بين الدول، وتفاعل الأحجام الاقتصادية للدول وفقاً للمعادلة الآتية:

$$T_{ij} = R \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c$$

حيث يمثل T_{ij} قيمة التجارة بين دولتين هما i&j ، Y_j الناتج المحلي الاجمالي للدولة j، Y_i الناتج المحلي الاجمالي للدولة i، D_{ij} المسافة بين الدولتين . وتمثل المعاملات a,b,c أثر حجم الدولتين -معبراً عنه بالناتج المحلي الاجمالي- وأثر المسافة بين الدولتين، أما R تعكس العوامل الأخرى. وهكذا فان التجارة بين دولتين تتحدد بحجم كل دولة والمسافة بينهما. وقد قدم فكرة هذا النموذج لأول مرة Walter Isard(1954)، ثم قام Tinbergen (1962) بتطبيق قانون نيوتن للجاذبية لتفسير أنماط التجارة الدولية،ثم طُبق هذا النموذج فيما بعد لاختبار فعالية الاتفاقيات التجارية والمنظمات، كما طبق على الهجرة والتحويلات والاستثمار الأجنبي المباشر. وقد طبقه العديد من الاقتصاديين في بداية القرن الحالي.

وتستخدم نماذج الجاذبية الآن عدداً من المتغيرات يمكن تصنيفها تحت ثلاث مجموعات:

- المتغيرات الجغرافية: المتغير الأساسي هنا هو المسافة (غالباً بين عاصمتي الدولتين المعنيتين)، على افتراض أنّ التجارة بين دولتين تتناسب عكسياً مع المسافة الجغرافية التي تفصل بينهما. إذ أنّ زيادة المسافة تؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل، فضلاً عن زيادة التباين في مختلف العوامل التي تتأثر بالتباعد الجغرافي. وهذا يعني أنَّ الدول المتقاربة تتاجر مع بعضها أكثر من الدول المتباعدة.

- المتغيرات الاقتصادية: المتغير الأساسي هنا هو مستوى الدخل (الناتج المحلي الإجمالي). تقول الفكرة أنّه كلما ارتفع الدخل في دولة ما، كلما ازدادت تجارتها الدولية. وهذا يعني أنّ الدول الغنية تتاجر مع بعضها البعض أكثر من الدول الفقيرة. ويقوم الباحثون الآن بإضافة عوامل اقتصادية أخرى لقياس تأثيرها على التجارة البينية، مثل وجود اتفاقيات تجارية تفضيلية بين الدول (وهو ما يؤدي إلى تقليص التعرفة الجمركية وزيادة التجارة بالتالي)، أو وجود عملة مشتركة (وهو ما يقضي على عامل عدم التأكد في تحولات أسعار الصرف)، أو وفرة رأس المال البشري (وهذا يرفع من تنافسية الدولة ومن تجارتها الخارجية بالتالي)، وغيرها.
- المتغيرات الثقافية: ومن بين العوامل التي يتم أخذها بالاعتبار هنا هو وجود لغة مشتركة، وتشابه المؤسسات والأنظمة والترابط الثقافي، وكلّها عوامل يساعد وجودها على تحفيز التبادل التجاري بين الدول.

يقوم تحليل نماذج الجاذبية على استخلاص معاملات الانحدار للمتغيرات التي تؤثّر على التجارة البنية بين الدول. وبشكل عملي يتم أخذ الأرقام الفعلية للتجارة بين كل دولتين من بين مجموعة كبيرة من الدول، وعلى امتداد فترة زمنية طويلة نسبياً. على سبيل المثال، أخذت واحدة من الدراسات التأسيسية بالاعتبار أرقام التجارة بين كل دولتين من بين 173 دولة وعلى امتداد 50 سنة ماضية. وعند إجراء تحليل الانحدار على هذه الأرقام يتم التوصل إلى تقدير متوسط لقوة كل متغير من المتغيرات في التأثير على التجارة البينة. وهذا بدوره يتيح إمكانية تطبيق هذه المعاملات للتنبؤ بالتجارة البينية في المستقبل، أو للتوصل إلى تقدير متوسط لما "يتوجب" أن تكون عليه التجارة بين الدول.

هناك إجماع بين الاقتصاديين على أنّ نماذج الجاذبية في التجارة الدولية تتوصل إلى نتائج مرضية للغاية وصائبة غالباً. لا بل أنّها من أنجح نماذج التنبؤ في علم الاقتصاد. ولكن هذه النماذج تعاني من نقطتي ضعف. أولاً، أنّها ظلّت حتى عهد قريب تفتقر إلى خلفية نظرية صلبة، وغالباً ما تمّ اعتبارها بمثابة مجرّد ظاهرة إحصائية ذات مصداقية. ولكنّ الأبحاث المستجدة تسعى إلى سد هذه الثغرة وإلى توفير خلفيات نظرية لهذه النماذج (أي إقحام معاملات تفسير مستمدة مبدئياً من النظرية الاقتصادية). ثانياً، أنّها تطبق على التجارة السلعية فقط وليس على التجارة بالخدمات. **(معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني، 2016)**

3. **نموذج ريكاردو الموسع Extended Ricardian Model(2007):** طور العديد من الاقتصاديين فكرة الميزة النسبية لريكاردو خلال مراحل عديدة أخرها على يد Shiozawa (2007) الذي يعد من أهم التحليلات لأنه أدخل في تحليل ريكاردو سلع ودول عديدة وتجارة المدخلات الوسيطة، ومع الأخذ في الحسبان اختلاف الأجور وفقاً لإنتاجية الدول. لقد اضاف نموذج ريكاردو الموسع عدة تعديلات للنموذج الأصلي شملت معدل الأجر، سعر الصرف، تكاليف النقل، تعدد السلع، تعدد الدول،الا أنه لا يناسب تجزئة المنتج عبر مراحل مختلفة في دول وشركات مختلفة وهو ما أكدته الدراسات الحديثة.

ثانيا: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 باللجوء المتزايد إلى تخارج الإمدادات الدولية(Outsourcing)؛ والتي تأخذ شكل التخصص العمودي، فهاته الأخيرة اعتبرت خاصية تُنظم تشتت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان. فقد بيَّن كل من:

Hummels, Ishii &Yi سنة 2001 ثلاثة شروط خاصة بالتدفقات التجارية من أجل القول أن هناك تخصص عمودي: **(صادق و دربال، 2019، صفحة 579)**

- 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 الخاص بالإنتاج يعود إلى كل من Grossman & Helpman (2002) و (2003) Antràs فبفضل أبحاثهم تم توسيع نظرية التجارة الدولية وذلك بالاعتماد على الإنجازات التي حققتها النظرية الحديثة للمؤسسة، 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 كذلك نتيجة للسلوكات الإنتاجية للمؤسسة.

حصر Grossmanو Helpmanالاختيارات المتعلقة بالمؤسسة في التكامل و تخارج الإمدادات أو اتخاذ قرار إعادة التوطين، وعليه بإمكانها التصرف وفق أربعة حلول ممكنة والمتمثلة في: إنتاج السلع والخدمات الوسيطة داخل المؤسسة، شراؤها من مؤسسة محلية ليست بفرع (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. **(صادق و دربال، 2019، صفحة 579)**وسيتم إبراز أهم هذه الحالات من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (11):مصدر السلع والخدمات الوسيطة

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

المصدر: (صادق و دربال، 2019، صفحة 580)

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

المحور الخامس

السياسة التجارية

المحور الخامس: السياسة التجارية

أولا: تعريف وأهداف السياسة التجارية

1. تعريف السياسة التجارية

يقصد بالسياسة التجارية "مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف و تتعدد وسائل تلك السياسة و التي هي جزء من السياسة الإقتصادية بصفة عامة تبعا للنظام الإقتصادي السائد فيمكن التمييز بين الوسائل السعرية و الوسائل الكمية و الوسائل التنظيمية و تلك الوسائل تميز في الواقع الدول التي تأخذ بنظام اقتصاديات السوق"

و تعرف أيضا على أنها "مجموعة من الإجراءات و الوسائل التي تستخدم في مجالات العلاقات الإقتصادية الدولية و بالذات التجارة الخارجية منها ، وهذه الإجراءات و الوسائل التي يمكن أن تتبع تختلف من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وأوضاعها و إمكاناتها و احتياجاتها و درجة تطورها الإقتصادي و طبيعة نظامها الإقتصادي ، والهدف الذي تريد تحقيقه من إتباع سياسة تجارية معينة "

من التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن السياسة التجارية جزء من السياسة الإقتصادية للدولة تعنى بتنظيم التجارة الخارجية باستخدام مجموعة من الوسائل و الإجراءات التي تختلف حسب الأهداف المسطرة من طرف السلطات المعنية من دولة الى اخرى.

2. أهداف السياسة التجارية

من بين الأهداف التي تسعى السياسة التجارية إلى تحقيقها مايلي:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات وترشيد الواردات،
- حماية الانتاج المحلي من المنافسة الأجنبية،
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الاغراق،
- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير بإقامة مناطق حرة.
- زيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني،
- حماية الصناعات الناشئة التي يتوقع لها مستقبل ، بشرط أن يتوافر عدد من الشروط الاقتصادية للحماية العقلانية وهي:

➢ معرفة ماهي الصناعات الأساسية التي تستحق الدفاع عنها، بمعنى أن تكون الصناعة المحمية فعلا لها فرص تحقيق عزو الأسواق وجلب العملة الصعبة.

- تحديد الفترة القصوى التي من خلالها يمكن للمنتوج المحلي أن يصل فترة النمو من أجل مواجهة التحدي ومنافسة المنتوجات الأجنبية.

- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد الوطني، بالأدوات الملائمة،
- ايجاد ألية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

ثانيا: أنواع السياسة التجارية

1. سياسة الحرية التجارية و حججها

الحرية التجارية مظهر من مظاهر السياسة التجارية و التي يعتمد أنصارها على مجموعة من الحجج أسباب الانقياد وراء هذا الاتجاه التجاري

أ. مضمون مذهب الحرية:

يمكن القول أن ظهور مبدأ الدفاع عن حرية التجارة الخارجية يرجع إل المذهب الطبيعي الذي ظهر بفرنسا بقيادة فرانسوا كيني (1694 - 1774) ويقوم المذهب الطبيعي على أساس عدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، لكون مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض، كما أنها لا تتعارض مع مصلحة الجماعة، واعتبر أن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق ما أسماه الطبيعيون بالثمن المجزي (العادل Bon Prix)، وهو الثمن الذي يحقق ربحا معقولا للبائعين، ويعتبر معقولا كذلك بالنسبة للمستهلكين.

ومن أنصار المذهب الطبيعي تورجو "Turgot" (1727 - 1781) الذي تتضمن بعض كتاباته المشهورة على صياغة متطرفة لمبدأ الحرية الاقتصادية.

كما اتبعت إنجلترا سياسة حرية التجارة، ودافعت عنها لفترة طويلة حيث ألغت قوانين الغلال في 1846، وألغت آخر قوانين الملاحة التي كانت تميز السفن البريطانية بمعاملة خاصة عام 1854، وظلت تدافع عن حرية التجارة حتى الحرب العالمية الأولى إلى أن أصيب اقتصادها بمشاكل استدعت ضرورة تدخل الدولة، واتباع سياسة حمائية منها سياسة التميز الإمبراطوري.

ويدافع أنصار سياسة الحرية التجارية في الوقت الراهن من خلال اعتبار أن التجارة الخارجية هي مظهر من مظاهر التعاون الإنساني بصرف النظر عن الحدود الإقليمية والسياسية التي تفصل بينهم.

ب. حجج أنصارسياسة حرية التجارة :

يعتمد أنصار حرية التجارة في تأييد وجهة نظرهم على الحجج التالية :

- **منافع التخصص الدولي**: يؤكد أنصار حرية التجارة أن التبادل التجاري الحر الواسع بين العديد من الدول المختلفة يؤدي إلى اتساع نطاق الأسواق العالمية التي تساعد على التخصص و تقسيم العمل الدولي المبني على أساس

اختلاف النفقات النسبية و الظروف الطبيعة والتاريخية للسلع المناسبة للإنتاج فتخصص بلد معين في إنتاج سلعة ذات نفقات نسبية منخفضة يعني أن الموارد الإقتصادية قد استخدمت في أحسن وجه ممكن لها في داخل الإقتصاد الوطني ، و هذا يرفع من إنتاجية عوامل الإنتاج و يمكن البلد من زيادة الناتج القومي و خفض نفقاته النسبية على المستوى الدولي ،و عليه فإن المستهلك داخل البلدان التي تتمتع بحرية التجارة يحصل على أقصى مستوى من الرفاه الإقتصادي و ذلك لأنه يتوفر لديه فرصة اختيار السلع التي تشبع رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج في العالم و يستطيع أن ينتقي أحسن الأنواع من السلع و أقلها سعرا.

- **منافع المنافسة:** فمناخ المنافسةالذيتخلقه حرية التجارة يساعد على الإرتفاع بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين ، فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية الى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا و فعالية سعيا وراء زيادة الناتج و خفض النفقة ،ومن ناحية المستهلكين تحول النفقة دون قيام الإحتكارات و يعتمد التوسع في حجم المشروعات على اتساع السوق الذي تتيحه حرية التجارة ، فيتحقق خفض النفقة و بالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة الإستفادة من وفورات الإنتاج الكبير .
- **تشجيع البحث العلمي:**تساعد حرية التجارة الدولية على نشاط البحث العلمي الهادف إلى رفع مستوى الجودة و تقليل نفقات الإنتاج قدر الإمكان و هو ما يعني انطلاق قوى التجديد و الابتكار في مجالات الإنتاج التي تخدم التجارة الدولية و ما يتبعها من ارتفاع مستوى جودة مكوناتها و تقليل تكلفة إنتاجها حيث سيدخل ساحة الابتكار و التجديد كافة المنتجين الصغار و الكبار ، المحليين و الدوليين كل في مجاله و على قدر إمكاناته و ظروفه ، مما يخلق جوا تنافسيا تنعكس آثاره إيجابا على التجارة الدولية.
- **تضييق الخناق على قيام الاحتكارات :** سياسة حرية التجارة تضعف المراكز الإحتكارية في الأسواق الدولية لأنها تشيع في هذه الأسواق درجة عالية من المنافسة و بالتالي فإن تحرير التجارة الخارجية من جانب أكبر عدد ممكن من الدول يؤدي إلى القضاء على الإحتكار، بينما الإستمرار في تقييد التجارة يحمي القوى الإحتكارية و يضيع فرصة الإستفادة من المزايا النسبية للدول المختلفة المتقدمة أو النامية على حد سواء، و يقول أنصار حرية التجارة أن الطلب الداخلي في كثير من البلدان هو طلب محدد و عليه فإن المشروعات الإقتصادية لا تستطيع أن تصل إلى الحجم الأمثل و بالتالي لا تستطيع خفض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن فلو أن الدولة قامت بحماية السوق المحلي عن طريق فرض الضريبة على الاستيراد جزئيا أو كليا فإنها تساعد المشاريع الإقتصادية على البقاء و السيطرة الإحتكارية على السوق المحلية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر أقل .

لا ينكر أنصار الحماية على ما لحرية التجارة من مزايا، إلا أنهم يرون أن ظروفا تقتضي تطبيق شكل من أشكال الحماية.

2. السياسة التجارية في ظل الحماية وحججها

يعارض انصار الحماية مذهب الحرية من حيث ان للحماية منافع كثيرة تتمثل في حماية الصناعةالوطنية الناشئة و توفير ايراد للدولة و تخفيض البطالة و مواجهة عجز ميزان المدفوعات .

أ. مضمون مذهب الحماية

ترجع فكرة الحماية التجارية إلى المذهب التجاري الذي ساد ما بين نهاية القرن الرابع عشر إلى النصف الثاني من القرن الثامن عشر، والذي كان منتشرا خاصة في كل من إنجلترا وفرنسا وإسبانيا وإيطاليا وغيرها، ومن أبرز كتاب المذهب التجاري، الكاتب الإنجليزي توماس مان (Thomas Man) الذي نشر كتابه بعد وفاته سنة 1664، والذي عالج فيه مجموعة من القضايا تتعلق بالحماية التجارية، حيث قدم فيه مجموعة من المقترحات التي من شأنها أن تعمل على تحقيق الفائض في الميزان التجاري والتي يذكر من بينها: العمل على تشجيع الصادرات وتخفيض الواردات، عدم المغالاة في استهلاك السلع المستوردة، وقصر التجارة الخارجية على السفن الوطنية، وعدم التوسع في الاستهلاك لإيجاد فائض للتصدير، واستيراد المواد الأولية بقصد التصنيع وإعادة التصدير، والسماح بخروج النقود فقط عند الضرورة... إلخ.

فأصحاب الحماية لا يعترضون على ما لحرية التجارة من مزايا، تتعلق بتقسيم العمل الدولي وأن التبادل يتم على أساس اختلاف نفقات الإنتاج النسبية فما ذكرنا، غير أنهم يرون أن هناك أهدافا أخرى يتعين على الدولة تحقيقها، حتى ولو اقتضى الأمر التضحية ببعض مزايا الحرية.

و تقسم الحجج التي يعتمد عليها أنصار الحماية إلى حجج اقتصادية و أخرى غير اقتصادية كما يلي:

ب. حجج أنصار السياسة التجارية الحمائية

يمكن تقسيم حجج أنصار الحماية الى حجج اقتصادية و الى حجج غير اقتصادية كما يلي

ب.1. الحجج الإقتصادية

- **تحقيق ميزات سعرية**:ان التعرفة الجمركية تجبر المصدرين الأجانب على بيع منتجاتهم بأسعار أقل للتغلب على القيود المفروضة على صادراتهم من جراء فرض التعريفة ،ذلك أنه ما لم يخفضون من أسعار منتجاتهم فسوف ينخفض الطلب العالمي على تلك المنتجات نتيجة لانخفاض الطلب المحلي عند فرض التعريفة و زيادة الإنتاج المحلي من ناحية أخرى ، مما ينعكس على حجم الواردات و من ثم على حجم الصادرات من الدول الأخرى الأمر الذي يتيح في نفس الوقت للمنتجين المحليين فرصة زيادة الإنتاج المحلي ، و فرصة البيع بأسعار مرتفعة عن السعر العالمي بمقدار التعريفة الجمركية، و في هذه الحالة قد تحاول الدول الأخرى الرد على ذلك من خلال سياسات تقييد من جانبهم سواء بفرض رسوم جمركية أو إتباع نظام الحصص على وارداتهم من الدول التي بدأت بفرض قيود على منتجاتهم.

- **حماية الصناعة الناشئة**: وتتمثل حجة حماية الصناعات الناشئة في أن نفقات الصناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة، لذلك يجب حمايتها إلى أن تنخفض تلك التكاليف في المرحلة الآتية، وتصبح الدول تتمتع بمزايا التصنيع، وعندئذ تستطيع الدولة إزالة الحماية دون أن يصيبها ضرر.في مثل هذه الصناعات البلد الأول في الميدان تكون له ميزة كبرى أما البلد النامي الجديد الذي تكون صناعته غير قادرة على أن تتنافس مع الصناعات الأجنبية العريقة ، فتقييد التجارة قد يحمي هذه الصناعات من المنافسة الأجنبية بينما هي تنمو و عندما تصبح كبيرة بدرجة كافية فإنها قد تكون قادرة على أن تنتج برخص كالمنافسين الأجانب و من ثم تكون قادرة على أن تنافس بدون حماية ومن الملاحظ أن حجة حماية الصناعة الناشئة تأخذ بعدا عالميا و على المدى الطويل فإن الرفاه الإقتصادي و العالمي يتحسن بفضل الضريبة الحمائية التي تمكن الميزة النسبية الكامنة في الصناعة الناشئة من الظهور إلى حيز الوجود وإلى استغلال أكثر للموارد الإقتصادية و هكذا يمكن زيادة الإنتاج العالمي و تحقيق رفاهية اقتصادية عالمية أكثر، إلا أن سياسة حماية الصناعة الناشئة تواجه صعوبات قوية في الحياة العملية لذلك يجب على الدولة أن تأخذ الحيطة و الحذر عند إمدادها الحماية للصناعة الناشئة ، و من أهم النقاط الرئيسية التي تواجه الدولة هي الصعوبة في التحديد المسبق للصناعة الناشئة التي تحتوي على ميزة نسبية كامنة ،أما إذا أمدت صناعة ناشئة بالحماية و هي لا تستحقها فإن هذا يكلف المجتمع تكلفة باهضة ، حيث تقوم الصناعة بتوسيع طاقتها الإنتاجية و لكن تكلفة الوحدة المنتجة من السلعة تبقى مرتفعة و الحماية المستمرة للصناعة تصبح ضرورية لكي تبقى الصناعة واقفة على قدميها ، وتتضمن الحماية الضرورية التكلفة الإجتماعية و التي يدفعها المستهلكون في صورة أسعار أعلى من الأسعار التي يدفعونها تحت ظل التجارة الحرة و هكذا فإن الأسعار المرتفعة أيضا تعكس الحاجة إلى المتطلبات اللازمة من كميات الموارد الإقتصادية النادرة التي تستخدم في إنتاج السلعة المحمية محليا ،و في آخر الأمر إذا استطاعت الصناعة الناشئة أن تطور ميزتها النسبية و تظهرها إلى حيز الوجود فإن جميع التكاليف الإضافية التي تعرضت لها في فترة القصور يمكن تغطيتها من الأرباح التي تحققها في فترة النضوج.
- **الحماية تخفض مستوى البطالة الكلية** :خلال أزمات البطالة ،حينما ترتفع معدلاتها ، ترتفع الأصوات منادية بتقييد الواردات و تشجيع الأنشطة البديلة للواردات لتستوعب الأعداد المتعطلة من العمال بالإضافة إلى تشغيل الموارد الإقتصادية الأخرى ،و حيث أن زيادة مستوى التوظف يؤدي إلى زيادة الإنفاق داخل الاقتصاد فإن أنشطة أخرى ستنتعش و يرتفع مستوى الدخل القومي بأثر المضاعف ،كذلك قد تؤدي حرية التجارة و منافسة السلع الأجنبية المستوردة إلى تهديد بعض الصناعات أو الأنشطة الأخرى داخل البلاد و تصفية أعمالها ، فينادي أصحاب هذه الأنشطة و كذلك بعض السياسيين بحماية هذه الصناعات أو غيرها من الأنشطة من أجل مستوى التوظف ويرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية مما يساعد على درء خطر البطالة

و زيادة فرص الإستثمار المربح في الداخل ، بالمثل تخلق الحماية أنواعا جديدة من الصناعات التي تستخدم المزيد من العمالة ، كما أن التوسع في سياسة الإكتفاء الذاتي داخل الدولة يؤدي إلى زيادة فرص العمل و التشغيل بها ،إلا أن فرض الحماية بغرض زيادة العمالة قد لا يتحقق إذا طبقت الدول الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل و الذي يؤدي إلى نقص الطلب على المنتجات الوطنية في الخارج و عموما فإن التأثير النهائي للتجارة الخارجية على حجم العمالة أو التشغيل يتحدد بصافي عمليات الإستيراد و التصدير من جهة و بقيمة المضاعف من جهة أخرى.

- **الحماية من أجل تنوع الإنتاج :** يرى بعض أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع، وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصار الدولة على إنتاج بعض السلع فقط، التي تتمتع في إنتاجها بميزة قد يعرضها إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، وبينما اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات، يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها.

- **الحماية من أجل اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار المباشر:**فحماية الأسواق الوطنية من شأنه أن يشجع الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في الداخل لتتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة.

كما أن فرض الحماية على صـــناعة في الداخل، وبالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاســتثمار في هذه الصــناعة، مما يجذب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في هذه الصناعة بغرض الاستفادة من معدل الربح المرتفع.

- **الحماية من أجل تحقيق إيراد للدولة :** يرى أنصار الحماية أن فرض الرسوم الجمركية بنسبة مرتفعة من شأنه أن يؤدي إلى الزيادة في إيرادات الدولة، ولقد كانت الرسوم الجمركية تشكل نسبة كبيرة من إيرادات الولايات المتحدة الأمريكية خلال أوائل الأربعينات من هذا القرن، وما زالت تشكل معظم الإيرادات في العديد من الدول الآخذة في النمو، وكثيرا ما تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى تقليل الواردات، وإلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي للدولة. كما تؤدي أيضا إلى ممارسة المعاملة بالمثل من قبل الدول الأجنبية لصادرات الدول،والدول النامية تواجه صعوبات جمة في تحصيل الإيرادات الكافية من الضرائب المحلية وذلك لأن اقتصادياتها تعتمد على الزراعة في سد الحاجات الأساسية و شيوع تجارة المقايضة و حتى إذا طبق النظام النقدي في أجزاء عديدة من اقتصاديات هذه الدول فإن الصفقات التجارية تتم تسويتها بالأوراق النقدية و ليس بالشيكات و هذا يؤدي إلى عدم وجود سجلات دقيقة حول حجم المبادلات التجارية المحلية مما يجعل تطبيق نظام ضريبي عادل أمرا غاية في الصعوبة، و من الممكن أن يكون قطاع التجارة الدولية القطاع الكبير الوحيد من الإقتصاد القومي الذي يتوفر فيه سجلات لحجم التبادل التجاري و لذلك فإنه يصبح هدفا واضحا لفرض الضريبة ، أما إذا كان معدل الضريبة المفروضة على الواردات أو الصادرات

عاليا ،فإن تهريب البضائع عبر الحدود يصبح طريقا محببا لتجنب دفع الضريبة و هذا يؤدي إلى خفض الدخل الناتج عن الضريبة.

- **الحماية لمواجهة العجز في ميزان المدفوعات**: ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية والتخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية وبذلك تقل الواردات في قيل الطلب على العملة الأجنبية.

ب.2. الحجج غير الإقتصادية

- الحماية بغرض تحقيق التوازن الاجتماعي، وذلك من خلال المحافظة على فئة العاملين في الزراعة بحماية إنتاجهم الزراعي من المنافسة الخارجية، إذ تؤدي الحرية التجارية في بعض الدول التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها، حيث أن ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضى على الزراعة الوطنية، مما يلحق ضررا بطبقة المزارعين بصفتهم يشكلون غالبية المجتمع، فيصبح المجتمع عرضة لتيارات من الصراعات يخل بالأوضاع الاجتماعية.

- **الحاجة إلى تحقيق الأمن القومي والدفاع عن الوطن**: و بالتالي فإنه حتى لو كانت الدولة دون مستوى إنتاج الأسلحة و لا تتمتع بالكفاءة في إنتاجها فإن اعتبارات الأمن القومي و الدفاع تقضي بإنتاج قدر منها حتى لا تعتمد الدولة على إمدادات السلاح من الخارج ،و الأمثلة على ذلك عديدة ، فالولايات المتحدة تنتج جميع أنواع الأسلحة و كذلك الدول الغنية المتقدمة حتى لا تكون عرضة لمخاطر منع التسليح عنها ، من ناحية أخرى هناك أسباب غير اقتصادية و هي تتعلق مرة أخرى بالعلاقات الدولية ،فقد استخدمت الدول العربية لفترات طويلة سياسة المقاطعة التجارية مع إسرائيل ،و استخدمت الولايات المتحدة نفس السياسة مع كوبا و إيران و العراق و كلها أحوال تستند إلى أسباب سياسية ،و عادة ما يكون لمثل هذه الأفعال آثار اقتصادية هامة على الجانب الآخر الذي يقود المقاطعة ، فالشركات الأمريكية تخسر كثيرا من جراء ذلك لكن هذه الخسارة تبرر على أساس أهداف سياسية.

- **الحماية بقصد المحافظة على خاصية الطابع الوطني للدولة**: فالعلاقات التجارية الحرة بين الدول قد تفقد طابعها الذاتي وتراثها الحضاري، الأمر الذي يدعو إلى الحد من هذه العلاقات بغية المحافظة على الاعتبارات الاجتماعية الذاتية الخاصة بالمجتمع، وفي الحقيقة إن الحجج السابقة الذكر بعيدة عن نطاق التحليل الاقتصادي البحت، بل هي متصلة بدرجة كبيرة باعتبارات ذات طبيعة سياسية واجتماعية.

ثالثا:أدوات السياسة التجارية

1. الأساليب الفنية السعرية للسياسة التجارية

وتستخدم هذه الأساليب للتأثير في أسعار الصادرات والواردات بطريقة غير مباشرة، ومن أهم هذه الوسائل: الرسوم الجمركية ، الاعانات ، الاغراق وأسعار الصرف.

أ. الرسوم الجمركية

تعتبر الرسوم الجمركية من أهم الوسائل السعرية المستخدمة لتنظيم التجارة الخارجية و في ما يلي نتعرض إلى مفهومها و أنواعها و آثارها .

أ.1. تعريفها

تعرف على أنها: " هي عبارة عن ضريبة تفرض على السلع بمناسبة عبورها الحدود الوطنية للدولة ، دخولا في حالة الواردات* و خروجا في حالة الصادرات **، و الغالب هو أن تفرض الرسوم الجمركية على الواردات بينما تعفى الصادرات من كل الرسوم، **(يونس، اقتصاديات دولية، 2007، صفحة 124)** و يطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة في الدولة في وقت معين اسم التعريفة الجمركية ، **(عوض الله، الإقتصاد الدولي، صفحة 297)** إذن فالتعريفة الجمركية هي القائمة التي تتضمن بيان السلع المختلفة والرسوم المقدرة عليها.

أ.2. أنواعها

هنلك أنواع متعددة من الرسوم الجمركية، وقد جرت العادة على تقسيم الرسوم الجمركية إلى:

1. من حيث **<u>كيفية تحديد الرسم الجمركي</u>** تنقسم إلى:

- **الرسوم القيمية:** وهي الرسوم التي تفرض وتقتطع كنسبة مئوية من قيمة السلع الخاضعة للرسم.

وهذه الطريقة في تحديد الرسم، تجعله يتمشى مع قيمة السلعة ارتفاعاً وانخفاضاً.

- **الرسوم النوعية:** وهي الرسوم التي تأخذ شكل مبلغ معين على كل وحدة من وحدات السلع التي يتم مبادلتها ، على أساس النوع، العدد، الحجم أو الوزن ، بغض النظر عن قيمتها، حيث أنه مهما تغير سعر السلعة فإن قيمة الرسوم المفروضة عليها تبقى ثابتة،كأن تفرض مبلغ 50 دولارا على كل طن من اللحوم المستوردة بصرف النظر عن ثمن الطن، أوكأن يفرض مبلغ معين يختلف من سيارة لأخرى بحسب قوة محركاتها،

---

* **رسوم الواردات:** وهي الوسيلة التقليدية المفضلة لتطبيق السياسة التجارية الحمائية.

** **رسوم الصادرات:** وهي رسوم نادرة جدا في العصور الحديثة وتهدف الدولة من فرضها إما في توفير السلعة في الداخل حتى توفي حاجة الاستهلاك المحلي، أو المحافظة على توفر السلع التموينية في الداخل ومنع تسربها للخارج وإما في الحصول على مورد مالي.

- **الرسوم الجمركية المركبة:** تتكون هذه الرسوم الجمركية المركبة من رسوم جمركية نوعية و رسوم جمركية قيمية، فإذا فرضت الحكومة رسما جمركيا نوعيا قدره 20وحدة نقدية على كل دراجة بإضافة % 10 على قيمة الواردات من الدراجات.

2. أما **من حيث الهدف** فنميز بين نوعين من الرسوم:

- **الرسوم المالية:** والتي تفرض من أجل تحقيق ايراد لخزينة الدولة.
- **الرسوم الحمائية:** والتي تهدف إلى حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية.

3. من حيث **مدى حرية الدولة** في فرضها:

- التعريفة المستقلة : تنشأ عن ادارة تشريعية داخلية . أي أن الدولة تفرضها برغبتها لوحدها، والتعريفة المستقلة تظهر فيها سيادة الدولة وحريتها في فرض الرسوم التي تلائمها إذ تنفرد الدولة بإصدارها طبقا لمصالحها المباشرة، كما تنفرد بتعديلها في المستقبل وهذه التعريفة تتيح للدولة أن تفرض ما تشاء من الرسوم لأي غرض تريده.
- التعريفة الاتفاقية : فتكون بموجب اتفاق دولي مع دول أخرى. وميزتها الأساسية أنه لا يمكن للدولة تعديلها في المستقبل بغير الاتفاق مع الطرف الآخر وبذلك تضع قيودا على حريتها في حماية مصالحها .

ب. الاعانات-اعانات التصدير-:

وهي كافة المساعدات التي تقدمها الدولة للمنتج الوطني بغية تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي.

أو هي الاجراءات التي يكون الغرض منها تسير الأمر على المصدرين تشجيعا لهم على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية وتدعيمه سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات والخدمات المقدمة).

وتنقم اعانات التصدير إلى:

1. **إعانات مباشرة:**تتمثل في أداء مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي وإما على أساس نوعي تماما كما هو الحال بالنسبة للرسوم الجمركية.
2. **إعانات غير مباشرة:** تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات الغرض منها تحسين حالته المالية: الاعانات الضريبية، التسهيلات الائتمانية سواء فيما يتعلق بالقروض القصيرة الأجل أو طويلة الأجل وذلك بخفض أسعار الفائدة والتسامح في أجال الدفع، تقديم بعض الخدمات التي تعود على المشروع بالنفع مثل الاشتراك في الأسواق والمعارض الدولية وتحمل جزء على الأقل من النفقات اللازمة لذلك.

وأيا كانت صورة الاعانة مباشرة أو غير مباشرة فإن الغرض منها هو بطبيعة الحال تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعون بها ويمكن أن يكون الرد بالند من قبل الدولة المستوردة.

ج. الإغراق

وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة متخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النفقل وغيرها من من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

ويعرف الاغراق على أنه بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة انتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلي فهو إذن نظام البيع بثمنين أحدهما مرتفع في السوق الداخلي حيث تنتج السلعة و الآخر منخفض في السوق الخارجي. **(شهاب، الإقتصاد الدولي، 1996، صفحة 151)**

و يعرف أيضا على أنه بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج بالأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية. **(ديب، 2003/2002، صفحة 148)**

ويمكن التمييز من حيث مدى استمرار الاغراق بين ثلاثة أنواع:

- **الإغراق العارض:** وهو الذي يفسر بظروف طارئة خاصة واستثنائية مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في أخر موسم من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.
- **الإغراق قصير الأجل أو المؤقت :**وهو الذي يرتبط بظرف مؤقت وينتهي بمجرد انتهاء تحقيق الغرض المنشود منه ،ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتثبيت أقدام المغرق فيها، القضاء على منافس ما وطرده من السوق أو تهديده، ويتميز هذا النوع من الاغراق بأنه يحمل المغرق خسارة كبيرة يقبل تحملها حتى يحقق غرضه ثم بعد ذلك يعود لمحاولة تعويض ما أصابه.
- **الإغراق الدائم :** وهو أن يبيع المنتج السلع الذي ينتجها بسعر محدد في داخل بلده و بسعر آخر منخفض عنه في الأسواق الخارجية ،و يستطيع المنتج أن يعظم ربحه حينما تتساوى النفقة الحدية مع الإيرادات الحدية للمنتج في الأسواق المختلفة التي يبيع فيها انتاجه ،و ترتبط حالة تعظيم الربح بمرونة الطلب في الأسواق المختلفة ، فيتحمل المستهلك في بلد المنتج سعرا مرتفعا نسبيا لأن مرونة الطلب منخفضة نسبيا بينما يتمتع المستهلك الأجنبي بسعر منخفض نسبيا لأن مرونة الطلب مرتفعة نسبيا نظرا لوجود سلع بديلة لهذه السلعة، وبصفة عامة يمكن القول أن المحتكر يميز من حيث السعر الذي يفرضه على مختلف الأسواق كل بحسب ظروفه ، وخاصة

بحسب مرونة الطلب السائدة به ، فحيث المرونة القليلة يبيع بثمن مرتفع ، وحيث المرونة الأعلى يبيع بثمن منخفض. و تنجح هذه السياسة القائمة على التمييز السعري بين الأسواق المختلفة طالما أنه من غير الممكن تحقيق أرباح بإعادة تصدير السلعة من السوق المنخفضة السعر إلى السوق المرتفعة السعر نسبيا بسبب نفقات المواصلات أو التأمين أو الضريبة التي تقيد الواردات من هذه لسلعة في بلد المنتج ،أما الإغراق الدائم القائم على التميز السعري فإنه يضر بالمستهلك في بلد المنتج بافتراض أن الطلب فيه قليل المرونة أما بالنسبة للبلدان الأخرى فإنه من الممكن أن يضر ببعض الصناعات القائمة أو الناشئة على أساس الميزة النسبية.

د. الرقابة على سعر الصرف

ويقصد بالرقابة على الصرف الأجنبي تدخل الدولة في سوق الصرف عن طريق وضع بعض القيود على حرية الأفراد في التصرف فيما يحصلون عليه من عملات أجنبية، أو في الحصول على ما يحتاجونه من هذه العملات، أو الاحتفاظ بها أو التعامل بها.

لقد ظهر نظام الرقابة على الصرف الأجنبي على نطاق واسع خلال الأزمة الاقتصادية العالمية الكبرى ما بين 1929 . 1933، حيث انتشر في كل من ألمانيا ودول أوروبا الغربية والشرقية، وأمريكا اللاتينية، على إثر انهيار قاعدة الذهب الدولية، وحدوث نقص كبير في المدفوعات الدولية .

و يهدف نظام الرقابة على الصرف إلى : **(السريتي، 2009، الصفحات 153-154)**

- تحقيق توازن ميزان المدفوعات ، حيث يمكن للحكومة من خلال التحكم في عمليات البيع و الشراء الخاصة بالعملات الأجنبية أن تضغط الواردات بحيث تتساوى مع الصادرات ،الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق توازن الحساب الجاري ومن ثم ميزان المدفوعات .
- تحقيق الحماية للصناعات المحلية من خلال الحد من الواردات .
- حماية القيمة الخارجية للعملة الوطنية من التدهور ،فبدلا من أن تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها المحلية كوسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات و ما يترتب على ذلك من ارتفاع في معدلات التضخم المحلي و زيادة في قيمة الديون الخارجية بدلالة العملة الوطنية و انخفاض الثقة في العملة المحلية ،فإنها تقوم باتباع أسلوب الرقابة على الصرف لتحقيق نفس الغرض موفرة على نفسها كل المتاعب السابقة.

و تستخدم الدول سواء كانت متقدمة أو نامية مجموعة من الوسائل لإحكام الرقابة على الصرف ، حيث تختلف تبعا للظروف و الأوضاع الخاصة بكل دولة ، ومن بين هذه الوسائل نذكر ما يلي: **(خلف، 2010، الصفحات 224-227.)**

- تحديد استيراد السلع من الخارج بقدر معين ، بحيث يتم ربط الإستيراد بالحصول على موافقة من السلطات ذات العلاقة ، يتم فيها تحديد كمية السلع التي يتم استيرادها ، وأنواعها وسعرها و شروط بيعها و غير ذلك ، و بذلك تتحدد استخدامات الصرف الأجنبي اللازم للإستيراد من خلال هذا بالشكل الذي يؤدي إلى تجديده بالقدر الذي يتناسب مع قدرة الدولة على توفير النقد الأجنبي ، أي بالقدر الذي تسمح به إيراداتها من النقد الأجنبي ، والتي يمكن أن تخصص لأغراض تلبية الحاجة إلى الإستيراد .

- تحديد أسعار صرف متعددة للإستيراد ، كأن يحدد سعر صرف مرتفع لاستيراد السلع الكمالية ، وسعر صرف منخفض لاستيراد السلع شبه الضرورية ، و سعر صرف أكثر انخفاضا لاستيراد السلع الضرورية ، وذلك لتشجيع استيراد السلع الضرورية ، و تقليص استيراد السلع الأقل ضرورة ، رغم أنه من الصعب في حالات معينة تحديد السلع حسب ضرورتها من قبل السلطات العامة للدولة ، و خاصة بالنسبة للسلع التي يمكن أن تكون لها استخدامات متعددة ، بعضها ما يعد استخداما ضروريا و بعضها الآخر أقل ضرورة .

- تجميد الأموال الأجنبية الموجودة في الدولة ، بحيث يتم منع تحويل رؤوس الأموال أو أقساط الديون أو الفوائد أو رؤوس الأموال الأجنبية المودعة لديها ، و قد يرافق هذا المنع أو التجميد إمكانية استخدامها محليا بغية تقليل الضغط على ميزان المدفوعات و معالجة الإختلال فيه بما يقود إلى تلافي العجز المتحقق فيه .

- إصدار شهادات للمصدرين بقيمة السلع المصدرة بالعملة الأجنبية بحيث يمكنهم بيعها إلى المستوردين الذين يحصلون على العملة الأجنبية من البنك المركزي مقابل هذه الشهادات ، و هذا يتم من خلاله ضمان استخدام حصيلة الصادرات في تسديد أثمان الاستيراد ، و قد تعددت أشكال و أنواع هذه الشهادات في واقع التطبيق و الممارسة .

- اللجوء إلى عقد اتفاقات دفع من اجل ترتيب كيفية تسوية المدفوعات التي تتحقق للدولة و عليها عن طريق هذه الإتفاقات ، ومن أشكال اتفاقات الدفع هذه أن يفتح البنك المركزي في كل من الدولتين أو أي بنك آخر فيهما حسابا بعملته باسم البنك المركزي أو البنك الآخر في البلدين ، و يجري عن طريق هذين الحسابين تسوية جميع المعاملات و المبادلات المنصوص عليها في الإتفاق ، فيدفع المستوردين في الدولتين ثمن مشترياتهم بالعملة الوطنية ، وتقيد القيمة بالحساب لدى البنك المركزي أو البنك المعين كما يحصل المصدرون على أثمان صادراته بالعملات الوطنية من هذه الحسابات ، فالمصدر و المستورد في هذه الحالة يصبحان في معزل عن تقلبات من العملتين .

أما الشكل الآخر فيتمثل في أن يكتفي بحساب واحد بعملة دولة أخرى يطلق عليها في بعض الدول (حساب التحصيل)، و تستخدم المبالغ التي يدفعها المستوردون لتسديد المبالغ التي تستحق للمصدرين المحليين كأثمان لصادراتهم ، وفي الحالتين لا يتأثر كل من المصدرين و المستوردين بتقلبات أسعار الصرف .

- كما يمكن إنشاء صندوق موازنة يتم استخدامه لتلافي حصول تغيرات في أسعار صرف العملة المحلية إزاء العملات الأجنبية ،فإذا تحققت زيادة في الطلب على العملة الأجنبية و هذا ما يؤدي في ظل السوق الحرة إلى ارتفاع قيمتها و انخفاض سعر صرف العملة المحلية إزاءها ، و هذا يمكن تلافيه من خلال زيادة العملة الأجنبية ن الرصيد منها في صندوق الموازنة ، و اللجوء إلى عكس ذلك في حالة انخفاض الطلب على النقد الأجنبي ، حيث يدخل الصندوق كمشتر للنقد الأجنبي من أجل زيادة الطلب عليه منعا لانخفاض قيمته ، و هذا ما يتم من خلال صندوق الموازنة في فرض سعر صرف ثابت للعملة المحلية إزاء العملة الأجنبية .

- كما يتم اللجوء إلى ما يسمى بعمليات المراجحة أو الموازنة و التي يتم من خلالها التأثير على سعر الصرف باتجاه إعادة التوازن و بواسطته يتم تحقيق أرباح تنجم عن اختلاف الصرف في أسواق مختلفة في وقت معين أو في أوقات مختلفة في سوق معينة.

- و يمكن أن يتم اللجوء إلى تخفيض قيمة العملة المحلية ، و ذلك في حالة وجود عجز مزمن في ميزان المدفوعات من أجل أن يؤدي مثل هذا التخفيض في جعل أسعار صادرات الدولة من سلع و خدمات أقل في السوق الخارجي بالشكل الذي يؤدي إلى إمكانية زيادتها و جعل أسعار واردات الدولة من سلع و خدمات أعلى في السوق المحلية بما يؤدي إلى إمكانية خفضها وصولا إلى تحقيق التوازن بينهما و من ثم في ميزان المدفوعات .

2. الأدوات الكمية للسياسة التجارية

إلى جانب الأساليب السعرية، فإنه توجد أساليب كمية وأخرى تنظيمية تستخدم كأدوات في السياسة التجارية قصد تحقيق أهداف اقتصادية من خلال تطبيق كل أسلوب من هذه الأساليب، فبالنسبة للأساليب الكمية هناك إجراءات تتعلق بالمنع ونظام الحصص وفرض تدابير تراخيص الاستيراد، حيث يكون فيها التأثير على التجارة الخارجية على أساس كمي.

أ. نظام الحصص

يقصد بنظام الحصص فرض قيود على الإستيراد و نادرا على التصدير خلال فترة زمنية محددة ، بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات و القيم المسموح باستيرادها أو تصديرها و قد تكون الحصص كمية أو قيمية،وقد فضلت الدول اتباع نظام الحصص على نظام الرسوم الجمركية لأسباب : **(حفيظة، 2019، صفحة 33)**

- يسمح بدخول السلع الأجنبية بغير أن تتعرض لرسم جمركي يمنعها ، و لكنها تدخل فقط بمقدار الكمية المسموح بها .
- يحقق نقص الواردات بطريقة فعالة ، فهو من هذه الناحية أكثر فعالية من الرسوم التي تترك مجالا لاختيار الأفراد ، و لذلك يعتبر نظام الحصص نوعا من الحظر الجزئي للواردات .
- يساعد بطريق عكسي على تشجيع الصادرات ، إذ قد يحمل الدولة التي يضر بها نظام الحصص على السعي للإتفاق مع الدولة التي تأخذ به بتبادل المزايا فيما بينها ، و قد يؤدي عندئذ بزيادة الصادرات مع الحد من الواردات إلى توازن الميزان التجاري.

ويوجد مجموعة من **أنواع الحصص** التي تستخدم لتقييد التجارة و هي :

1. **توزيع خصص الاستيراد بين الدول:**

- الحصة الإجمالية : تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة ، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين. **(يونس، اقتصاديات دولية، 2007، صفحة 134)**
- الحصة الموزعة : في ظل هذا النظام تقوم الدولة المستوردة بتوزيع الحصة بين مختلف الدول المصدرة للسلعة حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية المسموح باستيرادها منها من السلعة.ويراعى في هذه الطريقة طبيعة علاقات الدولة مع الخارج ، فقد تكون ذات علاقات تجارية قوية مع دولة معينة تحقق لها فائض كبير وتكون عملة هذه الدولة غير قابلة للتحويل فتقوم الدولة بتخصيص حصة كبيرة للاستيراد من هذه الدولة ، وقد يكون توزيع حصص الاستيراد بين الدول المختلفة بناءا على مصلحتها فقد تراعي الدولة المستوردة في ذلك حجم الفائض والعجز بينها وبين الدولة المصدرة ، نوع الواردات.....لخ.

2. **. توزيع حصص الاستيراد بين المستوردين الموطنيين:**

وهنا يمكن أن نجد طريقتين لتحقيق هذا الهدف:

- **بناءا على رغبة المصدرين الأجانب:**يقوم المصدرين الأجانب بتحديد المستوردين المحليين الذين يتعاملون معهم ويؤدي ذلك إلى دعم قوة الاحتكارات الأجنبية.
- **بناءا على قرار الدولة المستوردة :** في هذا النظام تقوم الدولة بتوزيع حصص الاستيراد على المستوردين المحليين بحيث لا يستطيعون الاستيراد بدون الحصول على هذه الرخصة من السلطات الحكومية .

ب. **تراخيص الإستيراد:**

يشترط في ظل هذا النظام حصول المستوردين مسبقا على ترخيص من الجهة الحكومية التي تقوم بالرقابة على الإستيراد ، و قد يستعمل هذا النظام في حالة عدم رغبة الدولة في الإعلان عن حجم الحصة لسبب أو لآخر ، و في هذه الحال فإنها تحدد مقدار الواردات عن طريق التراخيص المسلمة للمستوردين ، كما قد تلجأ الدولة إلى هذا النظام أيضا إذا ما رغبت في حماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول ، و في هذه الحالة فإنها ترفض قبول طلب الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها ، والفكرة في نظام رخص الاستيراد هي منع الإندفاع على الواردات ، فعندما ترى الدول قصور ما بيدها من عملة أجنبية مخصصة للشراء من الخارج أو إسرافا في استيراد سلعة معينة ، و غالبا ما تكون سلعة ترفية ، فيمكنها عندئذ أن تفرض نظام الرخص و تمنع الإسراف في الإستيراد أو تحدد الإستيراد و تنظمه بقدر ضرورته ، وتظهر أهمية ذلك عندما يتبع نظام الرخص بدون نظام الحصص ، و لعل الفكرة الأساسية عندئذ هي جعل تجارة الواردات تابعة لتجارة الصادرات حتى لا يختل التوازن على نحو يمثل ضغطا على العملة الأجنبية ، كما أن هذا النظام يحقق فكرة المساواة فيما بين المستوردين ، فالجميع يتقدمون بطلباتهم إلى الهيئة التي تمنح التراخيص ، و هذه توزع الرخص بينهم على وفق نشاط كل منهم فيما سبق.

وبصفة عامة يمكن القول أن تراخيص الاستيراد هي عبارة عن اذن سابق من الجهة الادارية المتخصصة في ذلك ، ويستعمل هذا النوع لحماية الانتاج المحلي من واردات بعض الدول فيرفض متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها

ج. الحظر أو المنع

المقصود بالحظر أو المنع أن الدولة تحظر التعامل التجاري مع الخارج ،و من هنا يتبين أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على الصادرات و الواردات معا ،و عندئذ قد يكون الحظر على جميع السلع و على جميع البلاد ، وفي جميع هذه الحالات لا يعتبر الحظر نظاما للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلغاء التبادل الدولي و لهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية .

3. **الحظر الكلي :** و هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج ، فمعناه إذن أن الدولة تريد أن تكتفي نفسها بنفسها ، و لذلك يعرف الحظر الكلي باسم سياسة الإكتفاء الذاتي ، فالدولة المعنية تحاول أن تعيش بما لديها من موارد إنتاجية ، و تعزل نفسها عن بقية دول العالم ، و هدفها من وراء ذلك ما تسميه الإستقلال الإقتصادي عن العالم .

4. **الحظر الجزئي :** معناه أن الدولة تمنع التبدل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع ، كثيرا ما تتبع هذه الساسة في أوقات الحروب ، إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية ، كما تحظر تصدير سلع معينة تعتبرها سلعا أساسية لاقتصاد الحرب ، وقد تفرض الدولة حصارا كاملا على بلد ما ،فتحظر الإستيراد منه و

التصدير إليه ، وفيما عدا حالة الحروب نصادف الحظر الجزئي عادة في حالتين أخريين هما حالتا الحظر لأسباب صحية و الحظر لأسباب مالية ، فعند انتشار الأوبئة في بلد من البلاد ، تقرر البلاد الأخرى منع الاستيراد منه و التصدير إليه ، و قد تحتكر الدولة استيراد سلعة من السلع ، ثم تحظر استيرادها على غيرها و عندئذ يكون سبب الحظر ماليا. **(حفيظة، 2019، صفحة 38)**

3. الأساليب التنظيمية للسياسة التجارية

الوسائل التنظيمية تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية و منها المعاهدات و الاتفاقيات التجارية و اتفاقات الدفع و الحماية الإدارية و قواعد المنشأ ، معايير الصحة و السلامة البيئية ،التكتلات الإقتصادية : **(حفيظة، 2019، الصفحات 39-42)**

أ. المعاهدات و الإتفاقات التجارية

المعاهدة التجارية اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية ، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل بجانب المسائل التجارية و الإقتصادية أمور ذات طابع سياسي أو إداري ،و عادة ما تتضمن أحكام المعاهدات التجارية النص على مبدأ المساواة في المعاملة* ،و أحيانا تتضمن مبدأ المعاملة بالمثل** ، على أن أهم ما تتضمنه من مبادئ وأكثرها شهرة هو مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تمنح الأخرى المزايا الممنوحة منها لمنتجات أو مواطني أي دولة ثالثة وعلى ذلك تكون معاملة الدولة المتمتعة بهذا النص معادلة لأفضل معاملة قائمة تتمتع بها أية دولة أخرى ، ويمكن التمييز بين الاتفاق التجاري والمعاهدة في جوانب مختلفة، فمن حيث المدة، فالاتفاق يكون أقصر من المعاهدة، ويتضمن تفصيلا أوسع من المعاهدة التي تتناول مبادئ عامة في الغالب، كما أنه قد يعقد بناء على معاهدة، دون أن يشترط ذلك دائما، كما أنه يعقد بواسطة وزارة الاقتصاد أو التجارة، في حين أن المعاهدة تعقد عادة بواسطة وزارة الخارجية.

ب. اتفاقات الدفع

---

* **مبدأ المساواة:** بمقتضاه تتعهد كل دولة ألا تتعاما مع الأخرى سواء من حيث تبادل المنتجات أو حقوق الأشخاص معاملة تقل عما يتمتع به مواطنو الدولة أنفسهم.

** **مبدأ المعاملة بالمثل:**وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تعامل منتجات أو مواطنو الدولة معاملة لا تقل عما يتمتع به مواطنوها أو منتجاتها في الدولة الأخرى.

ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف* و تقييد تحويل عملاتها الى عملات أجنبية ، و هو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية و غيرها وفقا للأسس و الأحكام التي يوافق عليها الطرفان ،كما ينظم كيفية أداء الحقوق والديون الناجمة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين، و جوهر هذا الإتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيد في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما مع الأخرى ،و يحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات ،و سعر الصرف الذي تجري التسوية وفقا له فضلا عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريق ومدة سريانه و طريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه.

وعادة ما يعالج كل من موضوع الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الدفع في موضوع واحد يطلق عليه اسم اتفاقيات التجارة والدفع للارتباط الوثيق بين الموضوعين، والذي يعتبر وسيلة من وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الدولية، ويعزا اللجوء إليها إلى ضمان تعادل الحقوق والالتزامات الناتجة عن تعامل البلد مع البلدان الأخرى، بقصد حل مشكلة ندرة المدفوعات الدولية، لذلك فإن هذه الاتفاقات لا تسري على المعاملات الرأسمالية، بل تسري على المعاملات الجارية فقط، والمتمثلة في حركة صادرات السلع ووارداتها، ومن أهم النتائج

المترتبة عن اعتماد بلد ما بدرجة كبيرة على اتفاقات التجارة والدفع في تعامله مع الخارج، هو تجزئة ميزان المدفوعات، حيث يقضي هذا النوع من الاتفاقات بموازنة المدفوعات في كل حالة على حدة، بعد انتهاء أجل الاتفاق بمدة معينة، حيث يصعب الحديث عن ميزان المدفوعات في هذه الحالات لاستحالة استخدام الرصيد الموجب مع بلد، لتسوية الرصيد السالب مع بلد آخر.

ج. الحماية الإدارية

تعتبر الحماية الإدارية أداة من أدوات السياسة التجارية المنظمة للتجارة الخارجية، حيث يكون تأثيرها في بعض الأحيان أكبر من إجراءات الحماية الصريحة وذلك عن طريق الموقف الذي يمكن أن تتخذه السلطات الإدارية من خلال الهامش أو الفراغ الذي قد تتركه النصوص التشريعية، أن تعرقل النشاط التجاري مع الخارج إن أرادت ذلك، أو أن تضاعف من شدة التدابير المتعلقة بالحماية وذلك في الحالات التالية:

- التشدد في تطبيق التعريفة الجمركية، حيث يمكن للدولة أن تستفيد من البنود المتداخلة في التعريفة، فتحسب البند بشيء من الحنكة على ما تشاء من السلع المستوردة، ومن ثم يكون أسلوب تطبيق أداة الحماية أكثر فعالية أحيانا من الأداة نفسها.

* بالنسبة للدولة التي تتبع نظام حرية التحويلات النقدية فإن تصفية ما بينها من حقوق وديون تتم على أساس الأعمال المصرفية العادية دون اللجوء إلى تدابير خاصة ينظمها اتفاق الدفع.

- التشدد في تقدير قيمة الواردات، حيث يمكن الاعتماد على أساس أسعار التجزئة في تقدير قيمة الواردات، أو أن تضيف لها الضرائب غير المباشرة السائدة في السوق الداخلية.
- التشدد في تطبيق الشروط الصحية، أو المبالغة في تقدير نفقات النقل كوسيلة لزيادة التكاليف، قصد رفع أسعار الواردات، ومن ثم إضعاف القدرة التنافسية للسلع المستوردة.
- التشدد في تضييق على المندوبين التجاريين الأجانب، من خلال تحديد مدة إقامتهم، أو من خلال فرض رسوم جمركية مرتفعة على ما يحملونه من عينات للعرض، هذا فضلا عن فرض الرقابة على الصرف، هذا وقد يصل الأمر إلى مقاطعة المنتجات الأجنبية بقصد تشجيع أو حماية الصناعات الوطنية.

وهناك مثال على الإجراءات الإدارية كأحد العوائق غير الجمركية وهو أن رخص استيراد الجلود إلى اليابان تصدر في يوم واحد من السنة فقط ،وهذا يعكس آلية بارعة في تقييد الواردات من الجلود.

د. قواعد المنشأ

تعتبر متطلبات المكون المحلي أحد أشكال التحكم التجاري التي تستخدم على نطاق واسع ، و تحدد متطلبات المكون المحلي نسبة معينة نمن المنتج النهائي ، فعلى سبيل المثال لكي يبيع سيارات أو سلعا رأسمالية أخرى في أسواق البرازيل و الأرجنتين و المكسيك و كوريا الجنوبية ، فإن على المصنع الأجنبي أن يقوم بعمليات تجميع محلية تضمن حدا أدنى من قيمة المنتج النهائي مصنعا محليا ، و يعتبر هذا النوع من السياسات التجارية محاولة لإبقاء جزء من القيمة المضافة للسلعة و بعض مبيعات أجزاء الإنتاج في يد الموردين المحليين.

هـ. معايير الصحة و البيئة والسلامة

فيما يتعلق بالسياسات المحلية التي تؤثر على التجارة مثل المعايير الصحية و البيئية ومعايير السلامة التي تطبق بواسطة الحكومة على كل المنتجات المحلية و الأجنبية ، وبالطبع تسعى معظم الحكومات في العالم إلى حماية مواطنيها من استهلاك السلع الملوثة والناقلة للأمراض ، و لكن يدعي بعض الإقتصاديون أن هذه القيود مبالغ فيها وتحتوي على عنصر حمائي ، ومن الأمثلة على هذه القيود الأوربية المفروضة على استيراد اللحوم الأمريكية التي تحتوي على إضافات هرمونية ومن الممكن أن تسبب بعض الأمراض الخطيرة التي تهدد حياة الإنسان ، و كذلك فإن بعض البلدان تفرض قيودا على استيراد السيارات التي تستخدم الديزل في تشغيلها لأنها تلوث البيئة المحيطة ، و كذلك تشترط الحكومات على المنتجين (المنتجات المحلية و الأجنبية)أن يلتزموا بمتطلبات معينة للتغليف و التعريف بالمنتج النهائي.

و. التكتلات الإقتصادية

تختلف صـور وطبيعة التكامل الاقتصـادي وفقاً لاختلاف درجة التكامل التي تصـل إليها الدول المتكاملة، فمنها ما يكون كاملاً أي أن الاندماج يشـمل كافة النواحي. وقد يكون التكامل تكامل جزئي أي يشـمل صـورة معينة، ومثال ذلك منطقة التجارة الحرة، أو الاتحاد الجمركي، وهذا النوع من التكامل الاقتصـادي الجزئي هو الشـائع بين دول العالم، لأنه لا يتطلب مواكبة الوحدة السـياسـية للوحدة الاقتصـادية. وفي القصـل التالي سـيتم عرض صـور التكامل الاقتصادي المختلفة.ومن أهم هذه التكتلات نذكر:

1. **إتفاقية الترتيبات التجارية التفضيلية:**

ويقصد بها النظام مجموعة الإجراءات التي تتخذها دول معينة للتخفيف من القيود المعرقلة لحركة و انسياب السلع فيما بينها، بمعنى تبادل المعاملة التفضيلية فيما بين تلك الدول فتعطى كل من هذه الدول الأطراف الأخرى مزايا جمركية إما في شكل تخفيض في التعريفة الجمركية أو تخفيف في القيود التجارية الأخرى، مثل: منطقة الكومنولث الذي اتفقت فيه مجموعة من الدول على أن يعطى البعض امتيازات جمركية متبادلة. **(هشام و مداحي ، يومي 26 و 27 فيفري 2011، صفحة 6)**أهم ما تتميز به هذه الاتفاقيات:

- تقتصر هذه المرحلة على تخفيض العوائق الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية.
- تنصـب هذه المعاملة التفضـيلية على الشـق السـلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة الأعضـاء في منطقة التفضيل ولا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية فيما بينها.
- تحتفظ الدول الأعضـاء في منطقة التفضـيل الجمروكي بحق صـياغة وتحديد نمط سـياسـتها القطرية في المجال الجمركي وغير الجمركي دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء في هذا الخصوص.

ومن أشهر الأمثلة لمثل هذه الترتيبات هو ما قدمته المملكة المتحدة لأعضاء الكمنولث في عام 1932و الذي شمل مستعمراتها السابقة ، **(أحمد و محب زكي، 2007، صفحة 192)** وكذلك اتفاقية لومي المبرمة بين بلدان مجموعة إفريقيا، الكاريبي، الباسيفيكي والاتحاد الأوروبي، وقد وقع هذه الاتفاقية 46 دولة سنة 1975 ، وينص هذا الاتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية، أما المنتجات الز ا رعية فتخضع لشروط السياسة الزراعية المشتركة مع بعض الإعفاءات خارج المواسم الزراعية. **(سليمان، 2008 / 2009، صفحة 27)**

2. **منطقة التجارة الحرة :Free Trade Area(FTA):**

وتعتبر ثاني دجات التكامل الاقتصادي ،وهي أبسط مراحل التكامل الاقتصادي ويتم فيها تحرير المبادلات التجارية بين الدول الأطراف بإلغاء التعريفة الجمركية والقيود الكمية على تدفق السلع فيما بينها وفي نفس الوقت تحتفظ كل دولة عضوة بحقها في فرض ما تراه مناسبا من قيود على باقي دول العالم خارج منطقة التجارة الحرة وأبرز صور

مناطقة التجارة الحرة : منطقة التجارة الحرة الأوروبية *، وكذلك منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية النافتا*.

(خوني و حساني، 8// 9 ماي 2004 ، الصفحات 2-3)

وتعمل المناطق الحرة في إطار مجموعة من القواعد تتمثل في: **(أحمد ب.، 8/ 9 ماي 2004 ، صفحة 2)**

- تحديد المساحة الجغرافية للمنطقة الحرة.
- عزلها عن باقي أقاليم الدولة من خلال إقامة الأسوار العازلة حولها
- الخضوع لسيادة الدولة،و لذلك تطبق عليها قوانين الدولة نفسها إلا إذا كان هناك قانون خاص ينظم العمل بها.
- تحديد الأنشطة المسموح بممارستها داخل المنطقة
- تعامل المشروعات التي تقام داخلها كما لو كانت مقامة خارج الحدود السياسية للدولة من الناحية الجمركية.
- تعامل البضائع التي تدخل إليها على أنها صادرات،كما تعامل البضائع التي تدخل الدولة من هذه المنطقة على أنها واردات،و لذلك تخضع هذه السلع لكافة الإجراءات الجمركية والنقدية للتعامل مع البضائع الأجنبية.

وتحقق المناطق الحرة العديد من الأهداف والفوائد لكل من الدولة نفسها والمستثمرين والمشروعات الوطنية والأجنبية وتتمثل فيما يلي :**(أحمد ب.، 8/ 9 ماي 2004 ، الصفحات 2-3)**

- تخفيف القيود الجمركية على حركة التجارة ، وتقليل معوقات انتقال رؤوس الأموال ، مما يوفر رؤوس الأموال اللازمة لعملية التنمية.
- إنشاء بعض الصناعات التي تقوم بالتصدير إلى الخارج ، وتتكامل مع المشروعات الصناعية داخل الدولة.
- توفير فرص عمل للعمالة المحلية وتخفيف خدة البطالة.
- زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي من الرسوم والايجارات التي تدفعها المشروعات داخل المنطقة.
- زيادة صادرات الدولة إلى الخارج ، وتخفيف الخلل في الميزان التجاري وميزان المدفوعات.
- استقدام تكنولوجيا متطورة ، وتدريب العمالة الوطنية عليها، والاستفادة منها في تطوير الصناعة المحلية.
- العمل على زيادة استفادة الدولة من مواردها الاقتصادية أو موقعها الاستراتيجي ، والتي لا تمكنها امكانياتها المالية والتكنولوجية من الاستفادة منها.

---

* وتضم سبعة دول وهي: النمسا، فلندا، ايسلندا، ليشتنستاين، الانرويج، السويد وسويسرا والتي أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1995

* المكونة من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك سنة 1993

- العمل على تنمية المناطق النائية أو الأقل تقدما ، والتي لا يقبل رجال الأعمال على الاستثمار فيها
- ضمان توفير مخزون استراتيجي من السلع ، وتجنب حدوث أزمات اقتصادية .
- تحقق رؤوس الأموال والمشروعات العاملة فوائد كبيرة من الإعفاءات والمزايا،خاصة الإعفاءات الجمركية،و إعفاءات الضرائب التي لا تتوافر للمشروعات التي تعمل خارج هذه المناطق الحرة.
- تسويق إنتاج المشروعات في أسواق الدول المجاورة.
- الاستفادة من الأيدي العاملة أو مستلزمات الإنتاج الرخيصة في بعض الدول،بما يحقق خفضا لتكاليف وأسعار المنتجات ويرفع القدرة التنافسية لهذه المشروعات.
- الاستفادة من البنية الأساسية التي تقوم الدولة بتوفيرها لهذه المشروعات في المناطق الحرة، بما يساعد على تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح.
- زيادة الأرباح الإجمالية للمشروعات من خلال توسيع نشاطها للعمل في الصناعات المغذية والمتكاملة مع نشاطها الأساسي في هذه المناطق.

أما المشكلة الرئيسية التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة،إعادة التصدير، وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة، والتي تنتج نظرا لإبقاء دول المنطقة على معدلات مختلفة للرسوم الجمركية في التجارة مع الدول غير الأعضاء فيها، ويحدث انحراف التجارة بقيام بعض الدول ذات التعريفات الجمركية المنخفضة باستيراد المنتجات من دول خارج المنطقة، وتصديرها إلى الدول الأعضاء ذات التعريفات الجمركية المرتفعة على واردات هذه المنتجات من الخارج **(المنعم و فريد مصطفى، 1999، صفحة 225)**، وبهذا تستفيد الدول غير الأعضاء في المنطقة، من الإعفاء الجمركي القائم بين دولها، ولذلك اتفق في هذا المجال على ترسيخ ما يسمى قواعد المنشأ، والتي من خلالها تتفق الدول الأعضاء على تحديد نسبة من القيمة المضافة الضرورية للمنتج، تبين أنه إنتاجا وطنيا حقيقيا يمكن تصديره إلى الدول الأعضاء **(الحميد، 2005، صفحة 18)**.

3. الاتحاد الجمركي(CU) Customs Union:

يعد الاتحاد الجمركي شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي وهذا الشكل يحاول أن يعالج عيوب منطقة التفضيل الجمركي و منطقة التجارة الحرة وفيه تلغى الرسوم والحواجز الجمركية فيما بين الدول الأعضاء بالإضافة إلى توحيد التعريفة الجمركية بين أعضاء منطقة التكامل إزاء العالم الخارجي وبذلك تتحقق حرية انسياب السلع بين الدول الأعضاء.

ولا ينطوي الاتحاد الجمركي على حرية انتقال الأشخاص أو رؤوس الأموال، بمعنى آخر أن الاتحاد الجمركي هو دمج للأقاليم الجمركية للدول الأعضاء فيه بحيث تصبح إقليما جمركيا واحدا، وكمثال على هذا الشكل نذكر الاتحاد الجمركي لدول البينيلوكس (هولند، بلجيكا، لوكسمبورغ) الذي تأسس عام 1947. **(رواق، 2012/ 2013، صفحة 9)**

ومما سبق يمكن تلخيص العناصر الأساسية للاتحاد الجمركي في النقاط التالية: **(عبد المجيد، 2012، صفحة 112)**

- توحيد القانون الجمركي، والتعريفة الجمركية تجاه العالم الخارجي.
- توحيد الحدود الجمركي، والإقليم الجمركي تجاه العالم الخارجي.
- توزيع حصيلة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء في الاتحاد وفق نسبة يتفق عليها دول الأعضاء في الاتحاد. وبناءا على ماسبق فالاتحاد الجمركي يتفق مع منطقة التجارة الحرة في إلغاء القيود الجمركية، وتحقيق التحرير التجاري بين الدول الأعضاء، **(السريتي، 2009، صفحة 177)**ويتميز عن منطقة التجارة الحرة فيما يلي: **(مرزوقي و بوثلجة ، يومي 7-8 ماي 2013، صفحة 5)**
- لا يواجه مشكلة إعادة التصدير التي تواجهها منطقة التجارة الحرة ، وما ينجم عنها من احتمالات انحراف التجارة،نظرا لفرض تعريفة جمروكية موحدة إتجاه كافة الدول خارج الاتحاد.
- كما أنه يقيد أي دولة في عقد اتفاقات تجارية مع العالم الخارجي دون موافقة باقي الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي.

4. **السوق المشتركة Common Market (CM) :**

بالإضافة إلى حرية حركة السلع فيما بين الدول الأعضاء وتطبيق تعريفة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي فانه يتم إلغاء القيود على انتقال عناصر الانتاج كالعمل ورأس المال فيما ين الدول الأعضاء وعلى ذلك تكون الدول الأعضاء سوقا واحدة يتم في اطارها انتقال عناصر الانتاج من السلع والأشخاص ورؤوس الأموال في حرية تامة كوسيلة لإعادة توزيع عناصر الانتاج وتحقيق مبدأ الكفاية القصوى في استغلال الموارد الاقتصادية في ظل آلية السوق ومن أمثلة ذلك السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست على اثر معاهدة روما 1957م. **(بوصبيع، 2011/2010، صفحة 7)**وفي المنطقة العربية تم الاتفاق على إنشاء سوق عربية مشتركة وهذا سنة1964 .

5. **الاتحاد الاقتصادي(EU) Economic Union أو الوحدة الاقتصادية "Economic Unit" :**

في هذه الدرجة التكاملية لا يقتصر الأمر على إلغاء القيود المفروضة على تبادل السلع والخدمات و انتقال عناصر الإنتاج، و توحيد التعريفة الجمركية للدول الأعضاء تجاه العالم الخارجي .إنما يشمل الاتحاد الاقتصادي توحيد

السياسات الاقتصادية و المالية للدول الأعضاء وذلك بغرض إقامة هيكل متكامل ، ولإزالة التباين في تلك السياسات بين الدول المتكاملة. (زنودة، صفحة 39)

6. **الاتحاد النقدي** : يختلف الكثير من الباحثين حول الاتحاد النقدي كأحد مراحل التكامل الاقتصادي، حيث يعتبره البعض إجراءا من إجراءات توحيد السياسات الاقتصادية و المالية التي تتم على مستوى المرحلة السابقة-الاتحاد الاقتصادي -و يتم ضمن هذه المرحلة تنسيق السياسات النقدية والمصرفية فيما بين الدول الأعضاء حيث يتم :(زنودة، الصفحات 39-40)

- تأسيس عملة موحدة بين الدول الأعضاء في الإتحاد.
- تبني سياسة نقدية موحدة داخل الاتحاد.
- تأسيس بنك مركزي يشرف على تنفيذ السياسة النقدية.

إن قيام التجارة وتحويل رؤوس الأموال بين الدول المتكاملة ضمن هذه المرحلة يتوقف على إمكانية تحويل العملات للدول المشتركة، فتقوم هذه الدول بتوحيد سياساتها النقدية ، أي بالإضافة إلى انتقال عناصر الإنتاج بدون قيود بين الدول الأعضاء وتحرير تجارتها السلعية فإن الاختلاف في العملات الوطنية لهذه الدول قد يؤدي إلى عدم تحقيق أهداف الدرجات السالفة الذكر.و من الأمثلة البارزة لهذه الدرجة من التكامل هو الاتحاد النقدي الأوربي .

7. **الاندماج الاقتصادي الكامل Total Economic Integration**

كما يسمى بالاندماج الاقتصادي ، و يعتبر التكامل الاقتصادي التام آخر درجات التكامل الاقتصادي وبمقتضاه تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاقتصاد واحد، وفيه يتم توحيد السياسات الاقتصادية بحيث يتبع الأعضاء نفس السياسات الاقتصادية و المالية و الاجتماعية ، ويقوم الاتحاد بإنشاء سلطة فوق قومية تراقب تنفيذ تلك السياسات الموحدة، فإنه يمكن في ظل هذا الاتحاد تحقيق كافة المزايا المترتبة على قيام التكامل الاقتصادي من تحقيق الكفاءة في استغلال الموارد الاقتصادية وما يترتب عليها من زيادة الدخول الحقيقية وتحقيق العدل في توزيع الدخل بين المواطنين مما يؤدي إلى زيادة الرفاية الاقتصادية وغالبا ما يجمع ذا النوع من الاتحاد بين الوحدة الاقتصادية والوحدة السياسية للبلدان المشتركة فيه حيث يعتبره منظرو ن التكامل اللبنة الأساسية الممهدة لإنشاء التكامل السياسي .كما يمكن القول أنه في الاتحاد الاقتصادي التام يتم توحيد كافة السياسات الإنتاجية والنقدية والضريبية والتجارية والاجتماعية وغيرها ، وإيجاد سلطة إقليمية وجهاز إداري لتنفيذ هذه السياسات تعمل كل دولة عضو على تقليص سلطاتها الذاتية في هذه المجالات لصالح السلطة الإقليمية المخولة بذلك. **(زنودة، صفحة 40)**

رابعا: الحمائية التجارية الجديدة (فتح الله، 2023)

لجأت عدة دول في العالم إلى اتخاذ إجراءات احترازية للحفاظ على مخزون السلع الأساسية في ظل أزمة غذاء عالمية، بسبب تأثر سلاسل الإمدادات على إثر اندلاع الحرب الروسية الأوكرانية منذ فيفري 2022، ولعل أبرزها أخيراً قيام الهند في 20 جويلية 2023 بحظر تصدير الأرز الأبيض "غير البسمتي" في مسعى منها للحد من ارتفاع الأسعار المحلية. وقد أعادت مثل هذه الإجراءات الحديث مرة أخرى عن الحمائية وتأثيرها في النظام الاقتصادي العالمي.

وتُمثل الحمائية أحد أهم موجهات السياسة التجارية التي تطبقها مختلف دول العالم النامي منها والمتقدم. وتطورت أدوات السياسات الحمائية وأهدافها بشكل كبير عبر الزمن وفقاً لتطور الحياة الاقتصادية وتعقدها وتغير قواعدها. وقد كانت التعريفات الجمركية تُمثل أهم أداة في السياسات التجارية حتى منتصف تسعينيات القرن الماضي عندما انتهت جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية في إفريل 1994 بإقرار إنشاء منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO)، التي قامت على أساس أن تكون هي الراعي الرئيسي لمبدأ تحرير التجارة من خلال مراقبتها تخفيض التعريفات الجمركية والتخلص من التحديد الكمي للتجارة وإلغاء نظام الحصص، وإجراء مراجعة دورية للسياسة التجارية لدول العالم بهدف تقييم درجة الالتزام بأحكام الاتفاقية. وبالفعل، فقد أسهمت عقود من الزمن سادت فيها سياسات تحرير التجارة الخارجية في فتح الأسواق لتصريف المنتجات، وفتحت الباب أمام دول العالم للتخصص في إنتاج وتصدير ما تتميز به نسبياً وفقاً لمبدأ الميزة النسبية في التجارة الدولية، وصار هناك اعتماد متبادل بين دول العالم في تصدير واستيراد السلع، وتكامل الأسواق وخلق فرص عمل جديدة، واتسع نطاق شبكات الإنتاج والتوزيع عبر مختلف دول العالم وصارت أكثر تعقيداً. وقد أسهمت هذه التطورات في انتعاش التجارة الخارجية واعتبارها محركاً للنمو الاقتصادي العالمي، إلا أن طبيعة النظم الاقتصادية الرأسمالية تجعلها تمر بأزمات اقتصادية من وقت لآخر. ومع تواتر حدوث الأزمات الاقتصادية بأشكالها المختلفة وسعي الدول لإيجاد طرق مبتكرة لحماية اقتصاداتها من الصدمات الخارجية، انتشرت نزعة جديدة تقوم على أساس تطبيق سياسات اقتصادية تقييدية بشكل صار يُعرف باسم "الحمائية الجديدة" "New Protectionism".

1. مفهوم الحمائية الجديدة

إن مفهوم الحمائية الجديدة "new protectionism" ليس مفهوماً حديثاً كما قد يتصور البعض، وإنما هو مفهوم قديم يرجع إلى ثمانينيات القرن العشرين، وقد ظهر في كتابات Baldwin عام 1986، حيث أطلق هذا المسمى على السياسات الحمائية المتشددة للولايات المتحدة والتي جاءت كرد فعل تجاه التحول الهيكلي المتمثل في ضعف سيطرتها على النظام الاقتصادي العالمي وانتقال القوة الاقتصادية نحو دول الجماعة الاقتصادية الأوروبية "EC" واليابان في ذلك الوقت.

وأهم جوانب التفرقة بين الحمائية التقليدية والحمائية الجديدة في أن الحمائية التقليدية التي سادت حتى الحرب العالمية الثانية كانت تتم صياغتها ضمن قانون التعرفة الجمركية الذي يوضع لمرة واحدة ويُطبق على الجميع "once-and-for-all"، إلا أن الوضع اختلف في ظل حالة الهيمنة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية التي جعلت الولايات المتحدة في وضع احتكاري مهيمن مكّنها من تطبيق سياسات حمائية انتقائية تستهدف أطرافاً تجارية بعينها وليست متكافئة الأثر على جميع الأطراف كما كان الحال في الحمائية التقليدية. ولعل أهم مثال على ذلك هو قوانين مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية، والوقاية، وقوانين الممارسات التجارية غير العادلة والتقييد الطوعي للصادرات، حيث لا يمكن للشركاء التجاريين التيقن مسبقاً من خضوع صادراتهم لهذه الإجراءات من عدمه. ويُعد عدم اليقين تجاه تطبيق السياسة الحمائية أحد أهم سمات الحمائية الجديدة، بالإضافة إلى أن تطبيق هذه التدابير عادةً ما يكون بصفة مؤقتة وليست دائمة.

2. أهم أشكال الحمائية الجديدة:

ظهرت الحمائية الجديدة من خلال تبني عدد كبير من السياسات يمكن توضيح أهمها فيما يلي:

تقوم الدول بحماية صناعاتها من خلال توجيه المشتريات الحكومية نحو السلع المُنتجة محلياً، وكان ذلك سبباً في وضع اتفاقية للمشتريات الحكومية Government Procurement Agreement (GPA) في منظمة التجارة العالمية لضمان ألا تكون سياسة المشتريات الحكومية أداة حمائية.

ب- **دعم الصناعات المحلية:** تقدم الدول دعماً لصناعاتها المحلية، إما بهدف تخفيض سعر منتجاتها في مواجهة المنتجات المستوردة للتأثير في المنافسة في السوق المحلي، أو دعم الصادرات للتأثير في تنافسيتها في السوق الخارجية خلافاً لواقع القدرة التنافسية للصناعات المحلية.

ج - **معايير الصحة والسلامة:** قد تفرض الدول معايير متشددة للصحة والسلامة كشرط لدخول الواردات من بعض السلع، في الوقت الذي قد لا تستوفي فيه السلع المثيلة المصنعة محلياً نفس هذه الشروط، وبالتالي فإن المعايير تُستخدم كحماية مستترة للصناعات المحلية أمام منافستها الأجنبية.

د- **معايير الجودة والمواصفات والمقاييس:** تُستخدم هذه المعايير أيضاً كحماية مستترة أمام الواردات، خاصة عندما تكون السلع المحلية لا تستوفي نفس المواصفات.

هـ - **تطبيق إجراءات بيروقراطية** متعمدة لتعطيل الإفراج عن سلع بعينها.

و- **تطبيق سياسات نقدية تؤدي إلى تخفيض متعمد لسعر صرف العملة** بهدف التأثير في القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق العالمية أو الحد من وارداتها.

3. أمثلة على بعض السياسات الحمائية الجديدة

- **السياسات التجارية أثناء جائحة "كورونا"**: أحدثت جائحة "كورونا" صدمة للاقتصاد العالمي في جانبي العرض والطلب، ومعها حدث اضطراب في سلاسل الإمداد وتعطل النشاط الاقتصادي، ودفع ذلك الدول المُصدرة، وخاصة الصادرات الغذائية والصحية، لتقييد صادراتها؛ خوفاً من شح السلع في السوق المحلية أو لمواجهة النقص المُحتمل في الواردات، وهو ما يُعد تغيراً جوهرياً في حركة التجارة الخارجية وتقييداً لها، حيث أغلقت عدد من الدول حدودها وبدأت المصالح القُطرية تسيطر على صياغة السياسات التجارية للدول تحت مسمى السيادة وتحقيق الأمن القومي.

وقد أحدثت جائحة "كورونا" أزمة مزدوجة على جانبي العرض والطلب؛ لذلك فقد تعددت أشكال استجابة الحكومات لوباء "كورونا"، وشملت الإجراءات؛ فرض رسوم جمركية، واتباع سياسات تميزية وصلت أولاً إلى القطاع الصحي الذي كان يمر بأزمة حرجة في تلبية الطلب على اللقاحات فظهرت سياسة "قومية اللقاحات"، حيث وضعت الحكومات تدابير تجارية مؤقتة تهدف إلى تقييد صادرات الإمدادات الطبية الحيوية وتم تطبيق تقييد فوري على المكونات الأساسية والمكونات الطبية ومعدات الحماية الشخصية وأجهزة التنفس الصناعي.

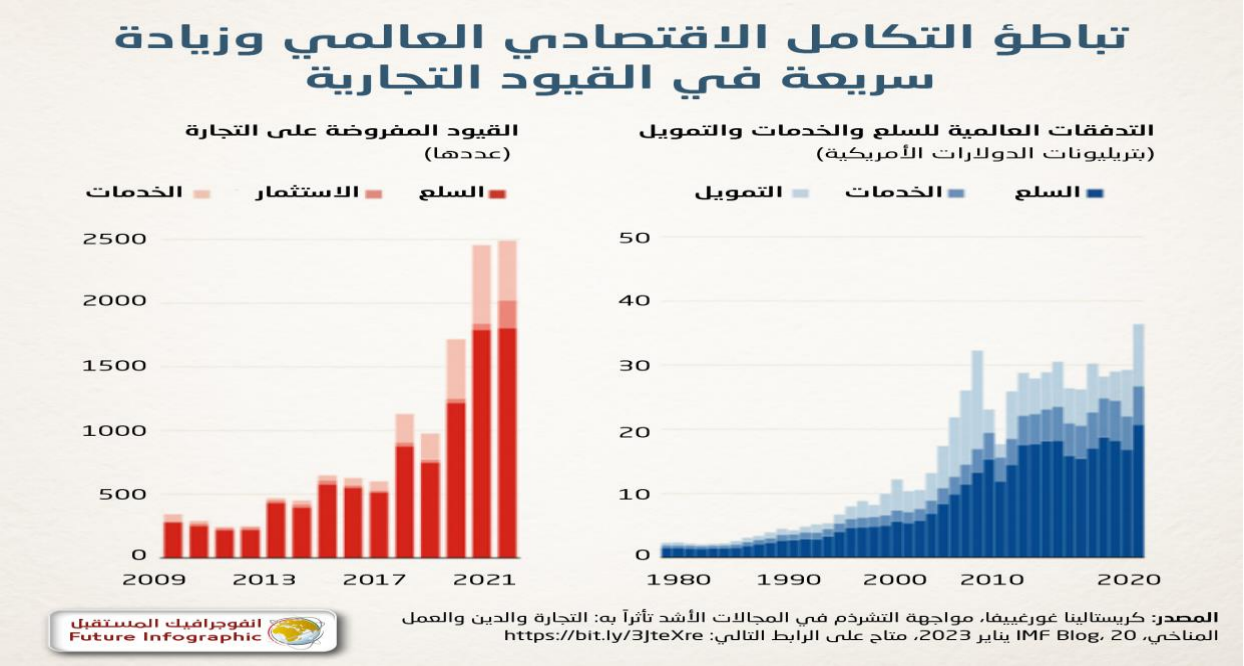
- **قانون التضخم الأمريكي**: أقر الكونغرس الأمريكي قانون خفض التضخم في العام الماضي، بحوافز إجمالية تتجاوز 430 مليار دولار، ويهدف القانون إلى الاستثمار في إنتاج الطاقة محلياً ودعم التصنيع، والحد من الانبعاثات الكربونية بنسبة 40% تقريباً بحلول عام 2030. ووفقاً للقانون الأمريكي، سيتم ضخ 370 مليار دولار في برامج أمن الطاقة وتغير المناخ، عبر تقديم إعفاءات ضريبية للشركات التي تستثمر في الطاقة النظيفة، ودعم كبير للسيارات الكهربائية والبطاريات ومشروعات الطاقة المتجددة، طالما كانت المكونات المستخدمة في هذه المشروعات مصنوعة داخل الولايات المتحدة. ويمنح إقرار هذا القانون مزايا ضريبية ضخمة وإعانات أخرى لتوطين سلاسل توريد البطاريات، ومن ثم تعزيز استخدام المركبات الكهربائية، إذ يهدف القانون إلى كبح التضخم بتقليل العجز التجاري، وخفض أسعار الأدوية، إلى جانب الاستثمار في إنتاج الطاقة محلياً وخاصة الطاقة النظيفة.

والهدف الحوافز الكبيرة التي طرحها ذلك القانون، إلى خفض اعتمادها على الواردات الصينية عن طريق تقليل ربط سلاسل الإمداد بالصين، وإن كان هذا الهدف يُعد صعباً حيث تسيطر الشركات الصينية على ما يُقدر بـ80% من سلسلة التوريد العالمية لتصنيع الطاقة الشمسية، وتُنتج ما يقرب من نصف المعدات اللازمة لتصنيع الألواح الشمسية ومكوناتها، وذلك وفقاً لتقديرات وكالة الطاقة الدولية، وتأتي نسبة 97% من السبائك في العالم من الصين.

وكنتيجة لتلك المزايا التحفيزية الضخمة لتقوية الصناعات المحلية وزيادة النفوذ الأمريكي على سلاسل الإمداد، فإنها تثير مخاطر زيادة السياسات الحمائية والحروب التجارية بين الدول وظهور نتائج عكسية على النظام التجاري العالمي. ويُمثل قانون خفض التضخم الخطوة الأحدث ضمن الاتجاه المتزايد الذي سلكته بعض الدول لاتخاذ إجراءات حمائية على صعيد السياسات الصناعية لجني جميع المنافع الاقتصادية المتحققة من سلاسل الإمداد. فبعد الانقطاعات التي شهدتها سلاسل الإمداد على مستوى العالم بسبب الإغلاقات الاقتصادية جراء "كوفيد19"، تعكف الشركات والحكومات في الوقت الحالي على إعادة تقييم أمن الإمدادات، سواءً على مستوى الطاقة أو السلع الأخرى. وتُشكل الحاجة إلى خلق الوظائف وضمان أمن الإمدادات على المستوى المحلي، أداة قوية لتسريع وتيرة الاتجاه المتنامي بالفعل نحو الحد من التجارة والتعاون العالميين.

شهدت السياسات التجارية في الآونة الأخيرة عدداً من التحولات التي أدت إلى تلاشي التكامل الاقتصادي والدفع نحو النمو البطيء للتجارة. حيث ارتفعت عدد الإجراءات التمييزية الجديدة التي أعلنتها اقتصادات الدول بشكل متزايد ، كما تشير البيانات إلى أن التعريفات الجمركية على الواردات هي الأداة الأكثر استخداماً، حيث تُمثل نحو 30% من جميع الإجراءات المفروضة. أيضاً، زاد استخدام التدابير غير المباشرة بشكل تدريجي؛ مثل القروض الحكومية للشركات المُصدرة. إلى جانب هذه التدابير الحمائية، انخفض الدعم العام للانفتاح التجاري، بينما زادت الحمائية على مستوى العالم، حيث يعتقد البعض أن التجارة الحرة جعلت دول العالم أكثر عُرضة للأزمات الدولية والآثار غير المباشرة من الخارج.

الشكل رقم 6: تباطؤ التكامل الاقتصادي العالمي وزيادة سريعة في القيود التجارية



المصدر: (فتح الله، 2023)

وعموما يمكن القول إن الحمائية التقليدية باستخدام تعريفات جمركية مرتفعة على سلع بعينها، يكون لها آثار متساوية وحيادية على جميع دول العالم ويمكن التنبؤ بآثارها مستقبلاً. أما الحمائية الجديدة التي ظهرت أواخر القرن الماضي وترتبط بنزعة الدول الكبرى، خاصة الولايات المتحدة، للحفاظ على هيمنتها على أسواق سلع أو مناطق محددة، فلها آثار أشد ضراوة على النظام التجاري الدولي؛ إذ تستخدم أدوات تؤثر بشكل غير متماثل في دول العالم ولا يمكن التيقن مسبقاً من نوع الأداة المُستخدمة للحمائية أو فترة تطبيقها أو آثارها. كما أن استخدامها تجاه دول تسيطر على حصة ضخمة من الإنتاج والتجارة، مثل الصين، يدفع إلى حروب تجارية بين الطرفين، تؤدي إلى تقلص حجم التجارة العالمية، وتؤثر في النمو والتنمية في مختلف دول العالم، وتكون الدول النامية هي الخاسر الأكبر.

المحور السادس

استراتيجيات التجارة الخارجية

المحور السادس: استراتيجيات التجارة الخارجية

أولا : سياسة إحلال الواردات

أدركت معظم دول العالم الثالث بعد فترة وجيزة من تخلصها من الاستعمار، أن استقلالها السياسي غير كاف، وأن استدراك تخلفها التنموي يتطلب استقلالا اقتصاديا كما يتطلب معركة تنموية، ومنذ ذلك الوقت بدأت أفكار جديدة تستقر في أذهان القادة السياسيين لهذه الدول، وبداية من سنة 1946 شكل التصنيع والتنمية مركز اهتمام التحليل الاقتصادي. وعملا بمبدأ الاكتفاء الذاتي اتبعت كثير من الدول النامية التي حصلت على استقلالها بعد الحرب العالمية الثانية، سياسة تشجيع أنماط التصنيع التي تركز على سياسة إحلال الواردات من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، وقد حققت معظم هذه الدول معدلات نمو جيدة في تلك المرحلة، واعتمدت هذه الدول على مسار اقتصادي يقوم على وضع قيود على الواردات من المنتجات الصناعية وتحويل الطلب على هذه المنتجات للإنتاج المحلي، وفي الوقت نفسه السماح باستخدام الأرباح المتحققة من بعض الصادرات لاستيراد السلع الرأسمالية اللازمة للتصنيع . وقد عرفت هذه الاستراتيجية بإستراتيجية التصنيع لإحلال الواردات وقد تبنتها الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث كانت حكومات هذه الدول في تلك الفترة تلعب دورا محوريا في الاقتصاد تحت مبرر حماية وتطوير الصناعات الناشئة ، وتاريخيا تعد دول أمريكا اللاتينية من الدول النامية الأولى التي طبقت إستراتيجية إحلال الواردات في أربعينيات القرن العشرين بعد أزمة الكساد العظيم، وذلك بسبب النقص الكبير في السلع الاستهلاكية في هذه الدول بسبب انشغال الدول المصدرة لهذه السلع (أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية) بالتصنيع الحربي في إطار الحرب العالمية الثانية. (شارف، 2018، صفحة 38)

1. تعريف سياسة إحلال الواردات

- استراتيجية التصنيع لإحلال الواردات هي: استراتيجية تنموية تهدف إلى تلبية الطلب المحلي من خلال إحلال المنتجات المحلية مكان المنتجات المستوردة، مما يساهم في ظهور صناعات ناشئة وهذا بفضل تبني الدولة لسياسة صناعية قائمة على" نظام حماية "ومدعومة بإعانات مالية وقروض مدعمة لصالح المنتجين المحليين لمساعدتهم على استيراد السلع والتجهيزات الاستثمارية. (شارف، 2018، صفحة 38)
- وبصفة عامة سياسة احلال الواردات: هي سياسة تصنيع تهدف إلى إنتاج بدائل المنتجات المستوردة أي :إنتاج السلع المنافسة للواردات باعتبار وجود طلب فعالا عليها مسبقا. وتعتبر استراتيجية احلال الواردات استراتيجية تنموية تتبعها الدول النامية بهدف تحقيق أمرين، الأول هو اكتساب الخبرة والتعلم، والثاني هو حماية اقتصادها المحلي وخلق نموذجها التنموي الخاص بها بعيدا عن الدول الغنية.

وتطبق هذه السياسة على الصناعات الاستهلاكية بالمقام الأول نظرا لعدم تعقدها تكنولوجيا ولتوافر الطلب المحلي عليها بقوة . **(الكواز)**

ولكي تتمكن هذه الصناعة الناشئة من التطور واحلال محل الواردات لابد من تهيئة الجو المناسب لها بخلق سوق محلي لهذه الصناعة وتوفير الحماية اللازمة لها عن طريق منع استيراد السلع المشابهة لها.

هذا وترتبط إستراتيجية إحلال الواردات ارتباطا وثيقا بمشكلة توفير النقد الأجنبي الذي تسعى الدول المتخلفة إلى حسن استخدامه وفقا لأولويات معينة حتى تضمن لها تحقيق أعلى معدلات النمو الاقتصادي لأن إحلال الواردات من شانه مساعدتها على حل المشكلة بتوفير هذا النقد نتيجة الاستغناء عن استيراد بعض هذه المنتجات من الخارج بإنتاجها محليا. فنجاح سياسة إحلال الواردات ليس معناه القضاء نهائيا على مشكلة توفير النقد الأجنبي، بل على عكس قد تؤدي إلى تفاقم هذه المشكلة، فهذا راجع إلى: **(بلبخاري، 2022/2021، صفحة 86)**

- أن اتباع سياسة إحلال الواردات قد تتطلب من الدولة استيراد العديد من المواد الأولية، النصف المصنعة التي تعتمد الصناعة الناشئة على توفرها مما يؤدي إلى زيادة استخدام النقد الأجنبي المتوفر لديها؛
- يترتب عن إحلال الواردات زيادة الدخل الفردي الذي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي، فإذ اعتبرنا أن الوارد دالة موجبة في الدخل لتمكننا من معرفة هل توجد حقا علاقة طردية بين إحلال الواردات، وزيادة الواردات نتيجة زيادة الدخل

2. مزايا استراتيجية إحلال الواردات

وتبني استراتيجية التصنيع لإحلال الواردات يمكن من تحقيق جملة من المزايا أهمها: (شارف، 2018، صفحة 39)

- تسمح هذه الإستراتيجية بعلاج مشكلة عجز ميزان المدفوعات في الدول النامية من خلال خفض الواردات من الخارج، كما تسمح بتقليل التبعية للخارج.
- تتيح هذه الإستراتيجية تنويع الاقتصاد الوطني وزيادة مساهمة قطاع الصناعة في النشاط الاقتصادي والناتج الداخلي الاجمالي.
- إقامة صناعات محلية تحل محل الواردات يمكن أن يوفر فرص للعمالة مما يؤدي إلى خفض معدل البطالة خاصة إذا تم الاعتماد على الطرق الإنتاجية كثيفة العمل.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة غير العادلة التي تمارسها الشركات المتعددة الجنسيات

3. مراحل استراتيجية احلال الواردات

ويمر تنفيذ استراتيجية احلال الواردات على ثلاث مراحل: (شارف، 2018، صفحة 39)

- المرحلة الأولى: يتم البدء بتصنيع وإحلال المنتجات الاستهلاكية الأساسية، وتزداد الواردات الرأسمالية والوسيطة في هذه المرحلة لازدياد الطلب عليها من قبل المنتجين المحليين
- المرحلة الثانية: يتم إحلال المنتج المحلي محل المنتج المستورد في كل الصناعات الاستهلاكية، كما يتم البدء في العمل على إحلال المنتجات الوسيطة والرأسمالية المحلية محل الأجنبية.
- المرحلة الثالثة: يتم التوسع في إنتاج وإحلال السلع الوسيطة والرأسمالية مثل الآلات والمعدات الثقيلة، مع البدء في التوجه نحو التصدير.

بالرغم من تعدد المزايا التي قد تعود على الاقتصاد الوطني نتيجة اتباعه لإستراتيجية إحلال الواردات، والتقليل من اعتماد على الخارج في استيراد العديد من المنتجات التي يمكن السوق المحلي إنتاجها، إلا أن هذه السياسة لا تخلوا من مساوئ يمكننا تلخيصها فيما يلي: (بلبخاري، 2022/2021، صفحة 87)

1. تؤدي سياسة إحلال الواردات إلى تدخل الدولة في عمليات التجارة، بالتالي التقليل من فرصها عن طريق وضع قيود تعرقل حركتها؛
2. تؤدى سياسة إحلال الواردات إلى وجود تحيز غير مبني على أسس اقتصادية في معظم الأحيان من جانب الدولة إلى القطاع الصناعي على حساب القطاع الزراعي .وهذا بدوره يؤدي إلى سوء توزيع واستخدام الموارد الاقتصادية على مختلف القطاعات بالشك ل الذي لا يؤدي إلى تحقيق أقصى فائدة ممكنة منها؛
3. عدم وجود الحافز لدى المنتج المحلي للارتقاء بمستوى جودة السلع المنتجة نتيجة لتمتعه بالحماية الجمركية الدائمة؛
4. عدم مسايرة التطور التكنولوجي العالمي المنتج داخليا لما تنتجه الصناعات المماثلة في الخارج؛
5. ارتفاع تكاليف الإنتاج في صناعات الإحلال نتيجة لضيق السوق المحلية الذي يحول دون الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج كما ساهم ارتفاع الرسوم الجمركية على الواردات من الخامات ومستلزمات الإنتاج في رفع تكاليف السلع المصدرة مما أدى إلى تدني قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية.

ثانيا : استراتيجية تنمية او ترقية الصادرات:

وفي مقابل استراتيجية التصنيع لإحلال الواردات، هناك استراتيجية التصنيع لإحلال الصادرات ،والتي تسمى كذلك بترقية الصادرات والتي تقضي بالعمل على احلال الصادرات من المواد الاولية والمواد ضعيفة التحويل بصادرات من المنتجات المصنعة ونصف المصنعة لتحقيق نمو اقتصادي سريع مدعوم بعائدات التصدير.
وقد طبقت الكثير من الدول استراتيجية تنمية الصادرات بنجاح ومن أشهرها: كوريا الجنوبية، ماليزيا، إندونيسيا، تايلاند، البرازيل والشيلي. **(شارف، 2018، صفحة 39)**

إن تطبيق استراتيجية التصنيع لتنمية الصادرات في الدول النامية تواجهها عدة قيود تجعل من صناعات هذه الدول غير قادرة على الوقوف في وجه المنافسة الدولية السائدة، خاصة في سنوات حياتها الأولى ومن هذه القيود :(شارف، 2018، صفحة 39)

- القيود المفروضة من قبل الدول المتقدمة على الصادرات الصناعية القادمة من الدول المتخلفة
- ضعف مستوى الأداء التكنولوجي والتقدم التقني؛
- محدودية المهارات الفنية والقدرات التنظيمية المستخدمة
- المنافسة الحادة بين الدول الصناعية مما يصعب من مهمة الدول النامية. (حمودة و مسعودي، ديسمبر 2016)

وقد اكتسبت إستراتيجية تنمية الصادرات سمعة أحسن من إستراتيجية إحلال الواردات لأثرها الفعال في تصحيح الاختلالات ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب يمكن تلخيصها فيما يلي: (بلبخاري، 2022/2021، صفحة 90)

1-تتمثل الحوافز من تنمية الصادرات في الإعانات والضرائب التي تقل كلما زادت الصادرات، نظرا لازدياد قوتها التنافسية في أسواق التصدير من جهة، والاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير عن طريق انخفاض تكاليف إنتاج الصادرات من جهة أخرى.

2--اقتران إستراتيجية تنمية الصادرات بارتفاع معدلات الادخار، لأن قطاع التصدير يمثل نسبة أكبر في الدخل القومي، عنه في قطاع الاستيراد، لذى فزيادة ونمو الصادرات يؤدي إلى تراكم مدخرات أكبر، بما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام، حيث تميز اقتصاديات الدول المتخلفة بوجود فجوة الدخل.

3--تصور الهيئات النقدية للدولة في زيادة والنمو الصادرات مؤشرا لتحسين ميزان المدفوعات وبالتالي إمكانية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية على الاستثمار في البلد تكون كبيرة.

4-تتيح إستراتيجية تنمية الصادرات فرصا أقل للتدخل في نطاق السوق وحمايته، خاصة وأن هذا التدخل تكون تكلفته عالية.

5-إن إستراتيجية تنمية الصادرات تكون اكثر كفاءة في الاستخدام لتحقيق أقصى إنتاجية ممكنة، على أساس أن هذه الصناعات أو هذا الإنتاج قائم فعلا.

التوفيق بين استراتيجيتي احلال الواردات وإحلال الصادرات

ويمكن التوفيق بين استراتيجيتي احلال الواردات وإحلال الصادرات من خلال :(شارف، 2018، الصفحات 39-40)

- تحديد دقيق للصناعات الناشئة الواجب حمايتها والتأكد من توفير احتمالات تنافسيتها في التصدير او في إحلال الواردات من دون حماية بعد فترة معينة،
- التحول التدريجي من السوق المحلي إلى الخارجي بالإضافة إلى التحول من الصناعات الاستهلاكية إلى الوسيطية ثم الاستثمارية،
- عدم اغفال دور القطاع الزراعي

قائمة المراجع

أولا:المراجع باللغة العربية

1/ الكتب:

1. حمدي عبد العظيم(2000)، **اقتصاديات التجارة الدولية**، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن.
2. رضا عبد السلام(2010)، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، ط2 ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر.
3. روبرت بتس ديفد.لى، ترجمة عبد الحكم الخزامى(2008) ،**الإدارة الإستراتيجية " بناء الميزة التنافسية "** ، دار الفجر، القاهرة .
4. زينب حسين عوض الله(1998)، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت.
5. زينب حسين عوض لله(2004)،**الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنفدية الدولية**، دار الجامعة الجديدة، الازاريطة ، مصر .
6. سامي عفيفي حاتم(1994)، **التجارة الخارجية بين التنظيروالتنظيم** ، ط2، ج2، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة، مصر.
7. سامي عفيفي حاتم(2005)، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية : قضايا معاصرة في التجارة الدولية**،ط2، الدار المصرية اللبنانية، مصر.
8. سامي عفيفي حاتم(2005)، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية " التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق"** ، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،مصر
9. السيد محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان(2012)، **التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية**، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر.
10. عباس على محمد. (2009). إدارة الأعمال الدولية. دار الميسرة للنشر والتوزيع ،عمان, الأردن .
11. عبد المطلب عبد الحميد(2005)، **اقتصاديات المشاركة الدولية:من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز**، الدار الجامعية،الاسكندرية .
12. علي عبد الفتاح أبو شرار(2007)، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.
13. فليح حسن خلف(2010)، **العولمة الاقتصادية**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الاردن.
14. مجدي محمود شهاب(1996)، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية،مصر.

قائمة المراجع

15. مجدي محمود شهاب(2007)، **الاقتصاد الدولي المعاصر**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر.

16. محمد دياب(2010)، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني، لبنان

17. محمود يونس(2007)، **اقتصاديات دولية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.

18. -نداء محمد الصوص(2008)، **التجارة الخارجية**، مكتبة التجمع العربي، الاردن..

19. الوادي, محمود حسين., & اخرون. (2010). الاقتصاد الكلي .(éd. 2) .دار الميسرة للنشر والتوزيع ،عمان, الاردن.

2/ المذكرات والاطروحات

1. ¯عز الدين علي(2014/2013)، **أثر التجارة الخارجيةٌ على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 2012/2000**، مذكرة ماجستير-غير منشورة-، جامعة الجزائر-3-، الجزائر.

2. بوصبيع صالح رحيمة . (2011/2010). التكتلات الاقتصادية في ميزان الأزمة دراسة في العلاقات السببية بين انتشار الأزمات والتكتل الاقتصادي دراسة حالة اليونان ضمن التكتل الأوروبي. مذكرة ماجستير غير منشورة. جامعة محمد خيضر.، بسكرة, الجزائر

3. حفيظة, خضراوي. (2019). **سياسة الاتحاد الأوروبي التجارية للسلع الزراعية و انعكاساتها على القطاع الزراعي الجزائري –دراسة حالة منتج القمح خلال الفترة 2014/2000**، اطروحة دكتوراه-غير منشورة- ، جامعة محمد خيضر .. بسكرة،الجزائر

4. طراد بلقاسم. (2022, 10 05). **تأثير تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في ظل التطورات. اطروحة دكتوراه**.. جامعة محمد خيضر. بسكرة, الجزائر

5. عبد الرحمان روابح(2013/2012.)، **حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة-دراسة تحيلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي 2010/2000**، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر.

6. فرحاني الزهرة(2013/2012) ، **اقتصاديات الحجم كعائق لدخول السوق دراسة حالة مؤسسة الإسمنت عين التوتة**، مذكرة ماحستير –غير منشورة-، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.

7. مامندبراني, بارزان زياد عزيز (2021). **أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في عدد من الدول النفطية مع اشارة خاصة الى العراق**. رسالة ماجستير. نيقوسيا.

قائمة المراجع

3/ المجلات

1. تركستاني, عبد الله & أخرون،**جدوى التكامل الاقتصادي بين الدول الاسلامية**، مجلة دراسات اقتصادية اسلامية, مجلد 14، العدد2، السعودية.

2. رائد فاضل جويد(2013)، **النظرية الحديثة في التجارة الخارجية**، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية ، المجلد 5، العدد 17، جامعة تكريت، العراق..

3. سكينة بن حمودة & ,.مسعودي , محمد، (ديسمبر 2016)، **استراتيجيات التصنيع في ظل اقتصاد الميزة التنافسية المستدامة** .*مجلة الدراسات الاقتصادية المتقدمة، العدد 1*.

4. شاف نور الدين (2018) .فرص التنويع الاقتصادي في الجزائر من خلال تبني سياسة التصنيع لإحلال الواردات .*مجلة الادارة والتنمية للبحوث والدراسات ,المجلد 12*.

5. صادق , جميلة.,& دربال عيج القادر (2019). **محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية**. مجلة اقتصاديات المال والأعمال, المجلد 3 ، العدد 3.

6. عفان, منال. (2023, افريل). **رؤية مقترحة لتطوير استخدام سلاسل القيمة العالمية في تفسير أنماط التجارة الدولية**. مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية,المجلد 24 ،العدد 2.

7. قريبي نصر الدين .,حاكمي بوحفص.,& بشرول فيصل (2020, 7 30). **أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية خلال الفترة (1970- 2016)**. أبعاد اقتصادية, 10المجلد، العدد 1.

4/ المطبوعات

1. حليس(2022) .عبد القادر، **محاضرات معمقة في نظريات التجا الدولية**، *مطبوعة موجهة لطلبة الطور الثالث تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة* زيان عشور .الجلفة, الجزائر

2. رقية حساني، **اقتصاد دولي**، محاضرات موجهة لطلبة السنة الثانية كلاسيك- غير منشورة-، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.

3. زنودة منى(2012/2011)، **الاقليمية والعولمة** ، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة علوم سياسية – تخصص نظم الحكم والادارة الاقليمية-،جامعة بسكرة.

4. على سدي(2015/2014)، **نظرية التجارة الدولية**، مطبوعة موجهة لطلبة ليسانس و ماستر تجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، الجزائر.

قائمة المراجع

5. فراس الأشقر(2017)،**مقدمة في التجارة الدولية**،محاضرات موجهة لطلبة سنة ثالثة تجارة دولية، جامعة حمادة، سورية،

6. لبخاري سامي .(2021/2022) .نظريات التجارة الدولية .*مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الثالثة ليسانس* . جامعة 8ماي 1945 ، سكيكدة.

7. **لعايب, وليد** (2014/2013). **محاضرات في نظريات التجارة الدولية**. مطبوعة موجهة لطلبة ليسانس علوم اقتصادية سنة ثالثة. جامعة محمد البشير الابراهيمي، برج بوعريرج, الجزائر..

8. ميراندا زغلول رزق(2010)، **التجارة الدولية** ، برنامج مهارات التسويق والبيع، مركز التعليم المفتوح ، جامعة مها، مصر ، 2010،

8/المو اقع الالكترونية

1. د. محمود فتح الله، **حروب تجارية:خصائص "الحمائية الجديدة" وتأثيراتها في الاقتصاد العالمي**، مقال منشور على الموقع الالكتروني: https://futureuae.com/ar-AE/Mainpage/Item نشرت يوم 2023/07/17 أطلع عليه يوم 2024/05/08 على الساعة 18:00.

2. علجي محمد، **"نظرية ليندر" كإتجاه حديث في تفسير قيام التجارة الدولية**،مقال منشور على الموقع الالكتروني: http://futuranfase.blogspot.com/2009/11/blog-post_15.html ، نشرت يوم 2009/11/15 وأطلع عليها يوم 2024/02/07 على الساعة 19:41.

3. بسنت جمال. (22 04, 2024). *تراكم الأزمات: توقعات منظمة التجارة العالمية للمشهد الاقتصادي العالمي*. تم الاسترداد من https://ecss.com.eg/45307/

4. معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني .(2016) .نماذج الجاذبية في التجارة الدولية .*المراقب الإقتصادي*(46). Récupéré sur https://mas.ps/concepts-and-definitions/4184.html

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

1. BERNARD GUILOCHON ,Annie kawechi(2006), **économie internationale : commerce et macroéconomie**, dunod, paris, 5 eme edition,

2. Flandreau. M, Maurel. M (2002), « Monetary unions, trade integration and business cycles in century Europe: just do it », CEPR discussion paper n° 3087, London

قائمة المراجع

3. samuelson, a. (1993). économie internationale contemporaine. algerie: office des publications universitaires.