

Ferhat ABBAJ University of Setif

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة سطيف 1 فرحات عباس
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



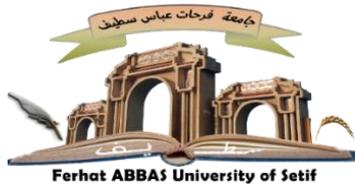
مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثالثة علوم اقتصادية
تخصص اقتصاد دولي
بعنوان:

نظريات التجارة الدولية

حسب المقرر الرسمي لوزارة التعليم العالي والبحث العلمي

من إعداد:
الدكتور بسطالي حداد

السنة الجامعية: 2025/2024



Ferhat ABBAJ University of Setif

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة سطيف 1 فرحات عباس
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثالثة علوم اقتصادية
تخصص اقتصاد دولي
بعنوان:

نظريات التجارة الدولية

حسب المقرر الرسمي لوزارة التعليم العالي والبحث العلمي

من إعداد:
الدكتور بسطالي حداد

السنة الجامعية: 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الصفحة	فهرس المحتويات
أ - ب	الفهرس العام
7 - 1	المحور الأول: مدخل تمهيدي للتجارة الدولية
02	مقدمة المحور الأول
03	أولاً: مفهوم التجارة الدولية
04	ثانياً: أهمية التجارة الدولية
04	ثالثاً: الرأسمالية التجارية وتبلور الفكر التجاري
08	المحور الثاني: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي
09	مقدمة المحور الثاني
10	أولاً: نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميث
12	ثانياً: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو
15	ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل
17	رابعاً: نظرية تكلفة الفرصة البديلة
19	المحور الثالث: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي
20	مقدمة المحور الثالث
21	أولاً: نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هيكشر - أولين)
23	ثانياً: نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج
23	ثالثاً: نظرية ستولبر - صامويلسون
24	رابعاً: لغزليونتييف وتقييم نموذج هيكشر - أولين
25	المحور الرابع: نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث
26	مقدمة المحور الرابع
27	أولاً: نظرية الفجوة التكنولوجية
29	ثانياً: نظرية دورة حياة السلعة (المنتج)
30	ثالثاً: نظرية تأثير حجم الإنتاج
31	رابعاً: نظرية المنافسة
31	خامساً: نظرية التبادل اللامتكافئ
33	سادساً: نظرية تشابه الطلب أو تشابه الأذواق لليندر
34	سابعاً: نظرية الديناميكية العامة للتبادل الدولي

34	ثامنا: نظرية نموذج التجارة داخل نفس الصناعة
37	المحور الخامس: تطور حدود التبادل التجاري الدولي
38	مقدمة المحور الخامس
39	أولا: مؤشرات الانفتاح المطلقة ومعدل التبادل الدولي
44	ثانيا: مؤشرات الانفتاح النسبية
47	المحور السادس: النمو الاقتصادي والتجارة الدولية
48	مقدمة المحور السادس
49	أولا: تعريف النمو الاقتصادي
49	ثانيا: أنواع النمو الاقتصادي
50	ثالثا: مؤشرات قياس النمو الاقتصادي
51	رابعا: النظريات الاقتصادية المفسرة للنمو الاقتصادي
57	خامسا: محددات النمو الاقتصادي وعوائقه في الدول النامية
60	سادسا: اختيار السياسات التجارية لتحقيق النمو الاقتصادي
68	خلاصة
76-70	قائمة المراجع

المحور الأول:

مدخل تمهيدي للتجارة الدولية

مقدمة المحور الأول

بعد التحولات الاقتصادية العميقة والسريعة كالاقتصاد السوق والعملة، وبروز ملامح النظام التجاري العالمي، ازداد الاهتمام بموضوع التجارة الدولية وخاصة الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، وأدركت وتيقنت أغلبية الدول النامية، أنه لا يمكن لأية دولة العيش لوحدها منعزلة عن العالم الخارجي والاستمرار في السياسات الانعزالية، وأصبح من اهتماماتها الأساسية التحول من الاقتصاد الموجه الذي يُسيّره التخطيط الاقتصادي، إلى الاقتصاد الذي يعمل بآليات الأسواق الحرة؛ حيث أسهمت هذه التحولات في تحقيق التقارب بين السياسات التجارية لمختلف الدول، ما أدى إلى تنامي سياسات الانفتاح التجاري، وأصبحت هذه الأخيرة الشغل الشاغل لمعظم الدول النامية، وهذا سعيًا منها لمسايرة الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي. ولعل مقياس نظريات التجارة الدولية يدخل في إطار فهم مختلف جوانب التجارة الدولية، حتى يتمكن الوطن والمواطن ومؤسساته من الاستفادة إلى أقصى الحدود من مزايا التجارة الدولية. سنحاول في هذا المحور تسليط الضوء بشكل مختصر على بعض المفاهيم الأساسية في التجارة الدولية.

أولاً: مفهوم التجارة الدولية

تختلف وتباين المفاهيم المحددة لمضمون ومحتوى مصطلح " التجارة الدولية " شأنه في ذلك شأن جميع المصطلحات في العلوم الاقتصادية، فالمفهوم العام للتجارة الدولية يتعلق بالمعاملات الاقتصادية في أوجهها الثلاث المتمثلة في حركة السلع والخدمات، هجرة الأفراد، وحركة رؤوس الأموال، تتم بين إقليمين أو دولتين مختلفتين أو عدة دول ذات سياسات مختلفة¹ هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى تعتبر التجارة الدولية " أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد فضلاً عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة"².

ويتميز موضوع التجارة الدولية بمفاهيم خاصة تختلف عن موضوع التجارة الداخلية سواء من حيث القضايا التي تدرسها أو من حيث المشاكل التي تواجهها، ويمكن أن نبرز أوجه الاختلاف بين الاثنين فيما يلي:

1- مدى قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال: إن عناصر الإنتاج وبالأساس عنصري العمل ورأس المال تنتقل بسهولة داخل الإقليم أو الدولة الواحدة، لكنها تواجه صعوبات وعراقيل عند تنقلها من دولة إلى أخرى وتتمثل هذه العراقيل في الضرائب والقيود الجمركية، بالإضافة إلى اختلاف العادات والتقاليد كما يضاف إلى ذلك الأزمات السياسية والاقتصادية بين الدول.

2- اختلاف العملات والنظم النقدية من دولة إلى أخرى: على عكس التجارة الداخلية التي تتم فيها تسوية كل المعاملات التجارية بالعملة الوطنية المحلية، فإن التجارة الدولية تستعمل وحدتين نقديتين مختلفتين أو عدة وحدات نقدية، وهذا ما يقودنا إلى مفهوم خاص بموضوع التجارة الدولية وهو "سعر الصرف" هذا الأخير يتغير بصفة مستمرة وهو ما يؤثر على مختلف الأنشطة الاقتصادية، حيث تمس تكاليف الإنتاج والأسعار واتجاه الصادرات وحجم الواردات.

3- اختلاف الوحدات السياسية: تختلف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية من حيث أن أطراف التبادل والتعامل التجاري كل منها ينتمي إلى دولة لها قوانينها الخاصة ونظامها التجاري الخاص بها، وهذا يتطلب توفر بعض الإجراءات القانونية والتنظيمية تجعل التجارة الدولية ذات طبيعة تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية.

4- اختلاف في طبيعة الأسواق: يظهر هذا الاختلاف من خلال طبيعة المستهلكين الفطرية والمكتسبة كالأذواق، الميول، العادات والتقاليد، الطباع، البيئة... الخ، وانقسام الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز السياسية والطبيعية، كالبعد الجغرافي الذي ينجم عنه تكاليف النقل والتأمين

¹ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006، ص. 11.

² السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة، مصر، 2009، ص. 8.

كما أن المنافسة في الأسواق العالمية تكون أكثر شدة منها في الأسواق المحلية وهو ما يجعلها تتميز بسياسة تسويقية خاصة تختلف عنها في التجارة الداخلية.

ثانياً: أهمية التجارة الدولية

تنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى¹:

1. عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محلياً بسبب عدم توافر المواد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية والجغرافية التي تحتاجها والملائمة لإنتاج هذه السلع محلياً؛

2. اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم، حيث تستطيع دولة إنتاج سلعة معينة داخلياً لكن بتكاليف مرتفعة نسبياً بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محلياً واستيرادها من الخارج.

فالتجارة الدولية تظهر أهميتها في أنها:

- تعد الصورة المباشرة للعلاقات الدولية، فهي تربط الدول والمجتمعات بعضها ببعض؛

- تساعد في الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الذي تقوم عليه؛

- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام المنتجات؛

- تساعد في زيادة الرفاهية للمجتمعات عن طريق توسيع قاعدة الاختيار فيما يخص مجالات الاستثمار والاستهلاك؛

- تعد مؤشراً هاماً لقياس قدرة الدول على الإنتاج والتسويق والمنافسة في الأسواق الدولية.

ثالثاً: الرأسمالية التجارية وتبلور الفكر التجاري: بالإنجليزية Mercantilism وهو المذهب الذي تم تطويره في القرن السادس عشر، وينص على أن ثروة الدولة تتحدد من خلال مقدار الذهب والفضة الذي تمتلكه. لذلك اعتبرت النظرية التجارية أن الدولة يجب أن تزيد صادراتها، وتقلل وارداتها من أجل زيادة ثروتها. بمعنى آخر على الدولة أن تحقق فائض تجاري، وتتجنب حصول عجز تجاري. وعلى الرغم من أن النظرية التجارية من أقدم النظريات، لكنها ما زالت تشكل جزءاً من التفكير الحديث. إذ نجد أن أغلب الدول تتبع سياسات وقيوداً حمائية من أجل دعم صناعاتها المحلية وزيادة الصادرات مقابل الواردات.

¹ جمال جويدان الجمل، المرجع السابق الذكر، ص. 16.

1- مبادئ الميركانتيلية

لم يكن للتجارين من قبلهم نظرية مفصلة في هذا المجال، فبالنسبة لديهم أن ثروة الأمة تقاس بما لديها من رصيد الذهب والفضة، ولا تقاس بما تمتلكه من موارد أساسية كالأرض الزراعية ووسائل الإنتاج والثروات الطبيعية والعنصر البشري، وعلى هذا الأساس تركز فكرة التجارين فيما يخص التجارة الدولية على محورين أساسيين؛ يتمثل المحور الأول في ضرورة تقييد الواردات من خلال إخضاعها للقيود الجمركية أو غير الجمركية بغية الحفاظ على ميزان تجاري متوازن، أما المحور الثاني فيتمثل في ضرورة تشجيع الصادرات، من خلال تقديم كل صور الدعم اللازمة كإعانات التصدير وكذا تشجيع عمليات إعادة التصدير من خلال إتباع نظام ما يسمى بـ الدروباك* (Draw Back) من ناحية أخرى، والهدف من ذلك هو تغليب كفة الصادرات عن الواردات بغية الحصول على المعادن النفيسة.

* هو نظام تعطي الدولة بمقتضاه الحق لمن دفع ضريبة جمركية على سلع معينة بالذات في استرداد الضريبة عند إعادة تصدير هذه السلع المستوردة، والغرض من هذا النظام هو تشجيع حركة التصنيع والتجميع في البلد. وقد كان النظام الاقتصادي وفقا لأفكار الميركانتيلية يقوم على ثلاثة أجزاء مترابطة في ما بينها: القطاع الإنتاجي، القطاع الزراعي، والمستعمرات الأجنبية؛ ويعتبر التجار الفئة الاجتماعية الأكثر أهمية في النظام الاقتصادي، أما العمل فهو عامل الإنتاج الأساسي، أما عامل الثروة فكان في نظر الميركانتيلين يتمثل في الذهب والفضة، واللذان يعتبران المعيارين المباشرين لقياس الثروة ووسيلة للحسابات والتبادل، فالميركانتيليون الذين كانوا يمثلون مصالح البرجوازية التجارية الصاعدة في مرحلة تفسخ الإقطاعية ونشوء الرأسمالية (أواسط القرن الخامس عشر حتى أواسط القرن الثامن عشر) كانوا يثمنون دور التجارة الخارجية في تحقيق ثروة الأمة وقوتها، ولكنهم اعتبروا أن النقود (المعادن الثمينة من الذهب والفضة) هي الثروة الحقيقية للدولة، وان زيادة النقود مرادفة لزيادة الثروة، وبالتالي فإن مبادلة السلع بالنقود هي الوسيلة الوحيدة لزيادة الثروة، في حين أن استيراد السلع أي دفع النقود كان في نظرهم مساويا لتناقص الثروة.

واستنادا لما سبق تتلخص المبادئ الأساسية للتجارة الخارجية في مفهوم الميركانتيلين كما يلي:

- ✓ تأمين الفائض في الميزان التجاري، ففي مثل هذه الحالة يمكن للحكومة فقط أن تضمن التدفق المستمر للذهب والفضة إلى البلاد؛
- ✓ فرض رقابة حكومية صارمة على التجارة الخارجية من خلال فرض التعريفات والحصص وغير ذلك من أدوات التأثير الإداري وذلك لضمان الفائض في الميزان التجاري؛
- ✓ منع المستعمرات التابعة للدولة من ممارسة أي تجارة مع أي دولة أخرى؛ وكذا فرض الاحتكار على التجارة الخارجية، أي منع أو منح حق ممارسة التجارة الخارجية لشركات معينة وفي مناطق محددة من العالم؛

✓ استخدام وسائل السياسة التجارية، مثل منح الإعانات التصديرية أو فرض الرسوم الجمركية على الواردات.

2- تطور مفهوم الميزان التجاري

كان للمركانتيلين الفضل في تطور مفهوم الميزان التجاري في سياق اهتمامهم بالسبل التي تكفل للدولة الحصول على المعادن النفيسة، فإذا لم تكن الدولة تملك مناجم الذهب والفضة، فلا مفر من الحصول على هذه المعادن عن طريق التجارة الدولية، ولذا فعلى الدولة أن تسعى لزيادة صادراتها إلى أقصى حد ممكن وتقليص وارداتها إلى أدنى حد ممكن، حتى تحقق فائضا في الميزان التجاري ونتيجة لهذا الفائض وبقدر حجمه يتدفق المعدن النفيس إلى الدولة من الدول الأخرى ويلاحظ أن الدولة الدائنة لا يمكن أن تستفيد إلا على حساب الدولة المدينة، نظرا إلى أن الكمية المتوافرة من المعدن النفيس محدودة. فرصيد الدولة من المعدن النفيس كان العامل الأساسي في عملية التطور والنمو الاقتصادي، ولذا فإن انخفاض هذا الرصيد بسبب العجز التجاري، لا بد وأن يعرقل هذه العملية المصيرية التي تتوقف على سرعتها ونجاحها قوة الدولة وعظمتها، ولعل ما كان يساور الميركانتيليين رغم بدائية تحليلهم وقصورهم النظري، هي فكرة كون التجارة الدولية غير متكافئة بطبيعتها نظرا لتفاوت التطور الاقتصادي بين الدول، الأمر الذي يؤدي إلى حصول الدول المتقدمة على حصة الأسد من الأرباح على حساب الدول المتخلفة.

وقد مر الفكر التجاري بمراحل ثلاث من حيث السياسات التي ينبغي إتباعها لتحقيق الميزان التجاري الملائم، في المرحلة الأولى سادت السياسة المعدنية التي تقضي بحظر تصدير الذهب والفضة حذرا مطلقا والعمل على زيادة رصيد الدولة من هذه المعادن من خلال الرقابة المباشرة على عمليات التصدير والاستيراد؛ أما في المرحلة الثانية فقد تبنت الدولة مبدأ الرقابة المباشرة على كل عملية تصدير واستيراد على حدة واكتفت بالرقابة المباشرة على مجموع المعاملات التجارية مع كل دولة على حدة للتأكد من تحقيق ميزان تجاري ملائم معها؛ وفي المرحلة الثالثة تبنت الدولة المفهوم الحديث للميزان التجاري، فلم يعد هناك حاجة لتحقيق فائض تجاري مع كل دولة على انفراد لكي يكون الميزان التجاري العام إيجابيا، بل يكفي أن تكون قيمة الصادرات الإجمالية أكبر من مجموع الواردات، بصرف النظر عن التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية. ومن أبرز ممثلي المدرسة التجارية الاقتصادية الإنجليزيان أ. ستافورد (1571-1612)، توماس مان (1571-1641)، والاقتصادي الفرنسي أنطوان دي مونكرتيان (1576-1621) الذي كان أول من استخدم مصطلح "الاقتصاد السياسي". فعلى امتداد قرنين من الزمن ظلت النظرية الميركانتيلية تهيمن على الممارسة الاقتصادية في العالم، وشملت أفكار النظرية الميركانتيلية العالم كله بشبكة معقدة واسعة من التدابير والإجراءات التقييدية في التجارة العالمية والتي كانت من القوة والرضوخ بحيث لم يتمكن العالم من التخلص منها نهائيا حتى الآن.

فالميركانتيلية اقترنت بتركيز كبير على المصالح الشخصية الاقتصادية وعانت من تناقض فكري إلى أن أثبت آدم سميث بطلانها، فمع تطور الرأسمالية صارت القيود التي فرضت على الاستيراد في المرحلة الميركانتيلية والتدخل المفرط من قبل الدولة في الاقتصاد وفي نشاط الشركات الإنتاجية والتجارية الخاصة صارت تشكل إعاقة لتطور الاقتصاد الوطني ولتنظيم ونمو العلاقات الاقتصادية الدولية، وتتناقض مع منطق تطور الإنتاج الرأسمالي، ولذا طرحت أفكار التجارة الحرة التي نظر أصحابها نظرة مغايرة إلى دور التجارة الخارجية في العلاقات الاقتصادية الدولية ولسياسة الدولة في المجال التجاري الخارجي.

المحور الثاني:

نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي
الكلاسيكي

مقدمة المحور الثاني

ترجع أولى المحاولات الفعلية لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية تفسيراً علمياً إلى المدرسة الكلاسيكية، التي كانت تنادي بحرية التجارة الدولية، وذلك امتداداً طبيعياً لمبدأ الحرية الاقتصادية، كما بينت هذه المدرسة فوائد التبادل التجاري بين الدول، وحاولت تفسير ثلاثة نقاط؛ النقطة الأولى تتعلق بتحديد ماهية السلع التي تدخل في التجارة الدولية، ومنه التعرف على أسباب قيام التبادل الدولي؛ أما النقطة الثانية فتتعلق بتحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي ستستقر في التجارة الدولية، أي تحديد النفع من قيام التبادل الدولي بالنسبة لكل دولة؛ والنقطة الثالثة والأخيرة تتعلق بكيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية إذا ما طرأ ما يخلّ به؛ ويستند الفكر الكلاسيكي* في دراسة التجارة الدولية إلى أربعة نظريات وهي: نظرية التكاليف المطلقة، نظرية التكاليف النسبية، نظرية القيم الدولية، ونظرية تكلفة الفرصة البديلة.

* في الواقع نشأت النظرية الكلاسيكية كرد فعل للمذهب التجاري المنادي بتقييد التجارة بغية جمع المعدن النفيس الذي يعتبر مقياساً لثروة الدولة.

أولاً: نظرية التكاليف (النفقات) المطلقة لآدم سميث بالإنجليزية Absolute Advantage Theory

وهي النظرية التي قدمها آدم سميث (1723 - 1790)؛ وتركز على امتلاك دولة ما ميزة مطلقة عندما تنتج سلعة بطريقة أكثر كفاءة وأقل تكلفة من دولة أخرى.

يعتبر آدم سميث (Adam Smith) مؤسس المدرسة الكلاسيكية في الاقتصاد في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، وبالضبط سنة 1776 في مؤلفه الشهير "البحث في طبيعة وأسباب ثراء الأمم" ، حيث عالج موضوع التجارة الدولية وهاجم فيه بشدة أنصار المدرسة التجارية فيما يخص نظرتهم للتجارة الخارجية والسياسة التي كانوا يطبقونها في هذا المجال.

1_ الفكرة العامة للنظرية

تتلخص الفكرة العامة لنظرية الميزة المطلقة أو نظرية التكاليف المطلقة "لآدم سميث" في أن ثروة الدولة تقاس بما تنتجه من السلع والخدمات، بحيث تنتج منها أكثر مما تحتاجه لإشباع حاجاتها الداخلية، وتقوم بمبادلة الفائض مع العالم الخارجي مقابل استيراد السلع التي يكون إنتاجها غير ملائم لها، أو التي لا تستطيع إنتاجها أبداً؛ أي تقوم على أن الدولة التي تتمتع بالنفقة المطلقة الأقل أي بالتكلفة الوحودية الأقل عن بقية العالم في إنتاج سلعة معينة، فإذا تخصصت في إنتاج هذه السلعة سيكون مربحاً لها من ناحية منافسة الأسعار. كما تدعو نظرية النفقات المطلقة إلى وجوب ترك التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة حرة غير خاضعة لأية قيود وذلك من أجل تحقيق المكاسب من التبادل الدولي والمشاركة فيه، ورغبة في زيادة ثروة الأمم، ويفترض "آدم سميث" أن تقيد الدولة للواردات من الدول الأجنبية غرضه الأساسي حماية الصناعات الناشئة.

2_ الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية المنفعة (الميزة) المطلقة على الأسس التالية¹:

- التجارة الدولية تسمح بتصريف الإنتاج الزائد لدولة ما والحصول بالمقابل من السوق الخارجية على المنتجات التي يزيد عليها الطلب محلياً؛
- التجارة الدولية تشجع النمو الاقتصادي؛
- تعمل التجارة الدولية على تطوير الإنتاج الوطني، تخفيض التكاليف والتحكم في أسعار البيع الخاصة بالسلع الاستهلاكية والإنتاجية؛
- تعمل التجارة الدولية على تشجيع الادخار أي زيادة المخزون من رأس المال والذي يعتبر المحرك الأساسي لعملية الاستثمار؛

** SMITH ADAM; An inquiry into the Nature and the causes of Wealth of nations, LONDON, 1776.

سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط2، القاهرة، 1993، ص. 89¹.

- التجارة الدولية تشجع عملية التخصص وتقسيم العمل وهذا يؤدي إلى زيادة إنتاجية العامل نتيجة لاكتسابه الخبرات الكافية في الوظائف المنوطة بها.

3_ التفسير العملي للنظرية

لتوضيح كيفية قيام التبادل الدولي على أساس نظرية الميزة المطلقة، نفترض لدينا دولتين ولتكن الجزائر وكندا، وأن كل واحدة منهما تنتج قبل قيام التجارة الدولية بينهما، سلعتين هي: القمح والقطن، وأن نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل كما هو موضح في المثال الموالي:

البلد	السلعة	القمح	القطن
الجزائر		4	2
كندا		2	4

نلاحظ أن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 4 ساعات عمل في الجزائر وساعتي عمل في كندا، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من القطن يتطلب ساعتين عمل في الجزائر و4 ساعات عمل في كندا؛ وبالتالي يمكن القول بأن النفقة المطلقة لإنتاج القطن في الجزائر أقل منها في كندا، وأن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في كندا أقل منها في الجزائر، ومنه نستنتج بأن الجزائر تتميز بميزة مطلقة في إنتاج القطن وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح، في حين أن كندا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القطن؛ وعلى هذا الأساس يتحدد نمط التخصص الدولي بين البلدين في أن تخصص الجزائر بإنتاج القطن وتقوم بتصدير الفائض عن حاجتها إلى كندا، بينما تخصص كندا بإنتاج القمح وتبادل الفائض عن حاجتها منه بفائض إنتاج القطن لدى الجزائر.

4_ الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

من أهم الانتقادات التي تعرضت لها هذه النظرية مايلي:

- 1- أنها مفرطة في التبسيط، فهي تحصر التبادل بين دولتين فقط، في حين أن المسألة أكثر تعقيدا؛
- 2- تصدق نظرية التكاليف المطلقة بالنسبة للدول التي تتمتع بالميزة المطلقة في إنتاج سلعة ما ولكن قد يحدث في بعض الحالات أن توجد بعض الدول التي تفتقد للميزة المطلقة في إنتاج بعض السلع، أي أن إنتاجيتها ضعيفة بالنسبة للإنتاج وتجد نفسها أمام استيراد السلعتين الضروريتين للاستهلاك مما يحقق منافع اقتصادية للدول المصدرة وتحرم الدول المستوردة من هذه الميزة؛
- 3- أن نظرية آدم سميث في التجارة الدولية هي امتداد لنظريته في التجارة الداخلية، في حين ثمة في الواقع فوارق واختلافات جوهرية بينهما.

ونتيجة لهذه الانتقادات وضع دفيد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية، التي تقوم على أساس التفوق النسبي أو الميزة النسبية في إنتاج السلع والتخصص على هذا الأساس، والتي غدت أساساً للنظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

ثانياً: نظرية التكاليف (النفقات) النسبية لدافيد ريكاردو

في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الانجليزي "دافيد ريكاردو" بنسق أفكاره في كتابه المشهور عن التجارة الخارجية سنة 1817، "الاقتصاد السياسي والضرائب" وعمل على تطوير أفكار سميث، فبيّن لماذا تتاجر الأمم فيما بينها، وفي أي حدود يكون التبادل أكثر فائدة، وحدد معايير التخصص الدولي.

1_ الفكرة العامة للنظرية

من أجل تصحيح الخلل القائم في نظرية التكاليف المطلقة ارتأى ريكاردو ضرورة ما يسمى بالتكاليف النسبية في عملية التبادل، فمثلها كمثل المحامي الذي يتقن مهنة المحاماة ويتقن أيضاً مهنة الكتابة على الآلة الرافنة، ولكن يتنازل لكتابه أو كاتبته للقيام بعملية الكتابة ويتخصص هو في شؤون المحاماة لأنه إذا جمع بين الوظيفتين فإنه يكون أقل فعالية في عمله ويفوت على نفسه فرص ثمينة في تحقيق المنافع. "فنظرية التكاليف النسبية تؤكد على ضرورة تخصص دولة ما في إنتاج السلعة أو السلع التي تتمتع بالميزة النسبية في إنتاجها أي" أقل تكلفة ممكنة" مقارنة بالتكاليف النسبية للسلع المنتجة في الدول الأخرى، أما في حالة عدم تمتع دولة ما بأي ميزة نسبية في إنتاج السلعة التي تكون درجة تفوقها أكبر، فتحصل عن طريق التبادل التجاري على السلع الأخرى التي يكون درجة تفوقها أقل".

2_ الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو على الافتراضات التالية¹:

- عوامل الإنتاج محدودة، ويمكن قياسها من خلال عنصر العمل؛
- سوق العناصر المنتجة هي سوق المنافسة الكاملة؛
- اختلاف نوع التكنولوجيا بين الدول؛
- ضمان العمالة الكاملة لمختلف عناصر الإنتاج؛
- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخليا وصعوبة انتقالها دولياً؛
- الطابع الستاتيكي للنظرية ذلك أن الكثير من العناصر المحددة للعرض والطلب هي عناصر ساكنة (التقدم التقني، الأذواق، النمو الديمغرافي، تفضيلات المستهلكين)؛
- محددات التبادل هي عناصر عينية، والنقود هي وسيلة تقييم لا تؤثر على هيكل الميزة النسبية.

¹ رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000، ص. 28.

3_ التفسير العملي للنظرية

يمكن توضيح فكرة ريكاردو من خلال افتراضه وجود دولتين، هما إنجلترا والبرتغال، تنتجان سلعتين هما النبيذ والنسيج، ونفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدره بساعات العمل كما هو موضح في المثال الموالي:

البلد	السلعة	النبيذ	النسيج
البرتغال		80 ساعة	90 ساعة
إنجلترا		120 ساعة	100 ساعة

وفقا لريكاردو فإن البرتغال تنتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجهما في إنجلترا، إلا أن التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ فيها أقل من التكلفة النسبية لإنتاج النسيج، ومن جهة أخرى فإن التكلفة المطلقة لإنتاج السلعتين في إنجلترا أكبر من التكلفة المطلقة لإنتاجهما في البرتغال، ولكن التكلفة النسبية لإنتاج النسيج فيها (أي في إنجلترا) أقل من التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ؛ وبالتالي حسب رأي ريكاردو يكون من مصلحة البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ، وأن تعتمد على إنجلترا في تزويدها بالمنسوجات، كما أنه من مصلحة إنجلترا أن تخصص بإنتاج النسيج وتعتمد على البرتغال لتزويدها بالنبيذ.

فلو اعتبرنا قيام تبادل تجاري بين الدولتين، وتخصصت البرتغال في إنتاج النبيذ وتصديره، وتخصصت إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتصديرها؛ لأصبحت البرتغال تقوم بمبادلة وحدة من النبيذ تكلفتها 80 ساعة عمل بوحدة من المنسوجات كانت ستكلفها 90 ساعة عمل لو بقيت تنتجها بنفسها محليا وتربح بذلك 10 ساعات عمل، أما إنجلترا فتقوم بمبادلة وحدة من النسيج تكلفتها 100 ساعة عمل بوحدة من النبيذ كانت ستكلفها 120 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا وتربح بذلك 20 ساعة عمل. ويمكن توضيح ذلك بطريقتين:

الطريقة الأولى: مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج السلعتين في إحدى الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاجهما في الدولة الأخرى:

- في البرتغال: تكلفة إنتاج النبيذ/تكلفة إنتاج النسيج = 80 ساعة عمل/90 ساعة عمل = 0.89، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ تعادل 0.89 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

- في إنجلترا: تكلفة إنتاج النبيذ/تكلفة إنتاج النسيج = 120 ساعة عمل/100 ساعة عمل = 1.2، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ تعادل 1.2 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج.

وبناء على ما سبق تكون تكلفة إنتاج النبيذ بالنسبة إلى النسيج في البرتغال أقل مما في إنجلترا ($0.89 < 1.2$)، ومن ثم يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النبيذ لأنها تنتج بتكلفة نسبية أقل من تكلفة إنتاجه في إنجلترا.

وبالطريقة نفسها يمكن توضيح أن من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج، لأنها تنتجها بتكلفة نسبية أقل من تكلفتها النسبية في البرتغال.

- في البرتغال: تكلفة إنتاج النسيج/تكلفة إنتاج النبيذ = 90 ساعة عمل/80 ساعة عمل = 1.12، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج تعادل 1.12 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ.

- في إنجلترا: تكلفة إنتاج النسيج/تكلفة إنتاج النبيذ = 100 ساعة عمل/120 ساعة عمل = 0.83، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج تعادل 0.83 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ.

وعند المقارنة بين البلدين يتبين أن تكلفة إنتاج النسيج بالنسبة إلى إنتاج النبيذ في إنجلترا أقل مما هي في البرتغال ($1.12 > 0.83$)، ومن ثم يكون من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج.

الطريقة الثانية: مقارنة التكلفة النسبية لإنتاج إحدى السلعتين في كل من الدولتين مع التكلفة النسبية لإنتاج السلعة الأخرى فيهما، وتسمى طريقة التباين الجغرافي:

- التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ في كلتا الدولتين: تكلفة إنتاج النبيذ في البرتغال/تكلفة إنتاج النبيذ في إنجلترا = 80 ساعة عمل/120 ساعة عمل = 0.67، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في البرتغال تعادل 0.67 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في إنجلترا.

- التكلفة النسبية لإنتاج النسيج في كلتا الدولتين: تكلفة إنتاج النسيج في البرتغال/تكلفة إنتاج النسيج في إنجلترا = 90 ساعة عمل/100 ساعة عمل = 0.9، أي أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في البرتغال تعادل 0.9 من تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في إنجلترا.

وعند مقارنة النسبتين يتضح أن من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النبيذ، لأنها تنتجها بكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالنسيج ($0.9 > 0.67$).

وبالطريقة نفسها يمكن توضيح أن من مصلحة إنجلترا أن تخصص في إنتاج النسيج لأنها تنتجها بكلفة نسبية أقل إذا ما قورنت بالنبيذ: ($1.11 = 90/100 > 1.5 = 80/120$)

مما تقدم يستخلص ريكاردو أنه ليس من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النسيج، رغم أنها تنتجها بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجه المطلقة في إنجلترا، لأن التكلفة النسبية له أكبر من التكلفة النسبية للنبيذ، فالاختلاف في التكلفة النسبية هو الشرط الضروري والكافي، ليس لقيام التبادل بين الدولتين فحسب وإنما لاستفادة كليهما من هذا التبادل.

4_ الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

تشكل نظرية التكاليف النسبية النواة الحقيقية لنظرية المبادلات التجارية عند كثير من ذوي الاختصاص والفكر، كما أنها تشكل تطوراً محسوساً في مجال العلوم الاقتصادية، ورغم ذلك تعاني من نقائص نتيجة التطور السريع للتجارة الدولية¹:

• تعتبر نظرية التكاليف النسبية ذات طابع ساكن في حين أن التجارة الدولية في الوقت الحاضر أصبحت ذات طبيعة ديناميكية؛

• تركز نظرية التكاليف النسبية على عنصر العرض دون الطلب؛

• فرضيات النظرية غير واقعية خصوصاً فيما تعلق بالتوظيف الكامل، عدم قابلية انتقال عوامل الإنتاج خارجياً؛ تفترض النظرية أن التبادل الدولي يقوم على أساس المقايضة في حين تلعب النقود دوراً هاماً في تحديد القيم والأجور والأسعار بصورة عامة.

إن نظرية الميزات النسبية كما صاغها ريكاردو تعتبر ناقصة، إذ أنها لا تفسر تحديد سعر التبادل الدولي الذي يتم على أساسه تبادل السلع في التجارة الدولية². ومن هنا أتى جون ستوارت ميل لاستكمال هذا النقص وذلك بصياغة نظرية "الطلب المتبادل" أو "القيم المتبادلة".

ثالثاً: نظرية القيم الدولية لجون ستوارت ميل

يعتبر جون ستوارت ميل أحد الاقتصاديين الكلاسيك، إذ قام بصقل وإدخال بعض التعديلات على نظرية ريكاردو في النفقات النسبية والتي ركزت على قياس نفقات السلع بوحدات من العمل مستندة إلى نظرية القيمة في العمل، حيث حدد السعر الذي يتحقق به التبادل السلعي وهذا في كتابه "الاقتصاد السياسي مع بعض تطبيقاتها على الفلسفة الاجتماعية" سنة 1848.

1_ الفكرة العامة للنظرية

افتراض ميل وجود حجم معين من العمل المستخدم في كل دولة من أطراف المبادلة لإنتاج كميات مختلفة من السلع محل التبادل، وركز على الكفاءة النسبية للعمل وليس على النفقات النسبية لعنصر العمل كما فعل ريكاردو، وقد أبرز أهمية قوة طلب الدولة على السلع التي تنتجها الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب في تحديد معدل التبادل الدولي؛ فعندما نريد تحديد ما يكسبه بلد من وراء استيراد سلعة وتصدير سلعة أخرى ويتخصص في إنتاجها فيجب أن نحدد قيمة السلعة المصدرة وقيمة السلعة المستوردة، وتستطيع الدولة المصدرة أن تحدد قيمة سلعتها المصدرة وذلك بواسطة نفقة إنتاجها ولكن كيف تتحدد السلع المستوردة من بلد إلى آخر فتلك مشكلة القيم الدولية؛ حسب ميل يتحدد قيمة السلعة المستوردة بنفقة إنتاج السلعة المصدرة

¹ السيد محمد أحمد السريتي، المرجع السابق الذكر، ص. 62.

² علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007، ص. 97.

سدادا للسلعة المستوردة، وقد سلم جون بنفس مبادئ ريكاردو فيما تعلق بالتبادل بالمقايضة وتتوقف نسبة التبادل بين السلعتين على النسبة بين الطلب على السلعة الأولى والطلب على السلعة الثانية فنسبة التبادل بين الدولتين على السلعتين يتوقف على نسبة الطلب والعرض للبلدين.

2_ الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها النظرية

تقوم نظرية القيم الدولية على الافتراضات التالية¹:

- عند قيام التجارة الدولية بين دولتين (بين سلعتين)، فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستساوي مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى؛
- لا يمكن معرفة عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين بسبب أذواق وحاجات المستهلكين؛
- معدلات التبادل تعتمد على الطلب المتبادل وكذلك على مرونة هذا الطلب، فإذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية كبيرا، في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى قليلا (عند نفس السعر)، فإن شروط التجارة الدولية ستميل لمصلحة الدولة الثانية، والعكس صحيح؛ ومن ناحية أخرى إذا كانت مرونة الطلب في إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى عند سعر معين أكبر من الواحد، اتجهت شروط التجارة الدولية لغير مصلحة هذه الدولة، والعكس صحيح، أي بمعنى آخر أن الدولة ذات الطلب غير المرن هي التي تعود عليها الفائدة الأكبر من التجارة الدولية، أما الدولة ذات الطلب المرن فتعود عليها الفائدة الأقل؛
- نفقات النقل لها تأثير مزدوج على التجارة الدولية، فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعا في الدولة الثانية عنه في الدولة الأولى، وسعر السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرتفعا في الأولى عنه في الثانية، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى تحد تكلفة النقل من التخصص الدولي، لأنها تضطر الدولة لأن تنتج داخل حدودها سلعا كان يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة، لكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة، مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من استيرادها.

¹ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010، ص. 106.

3_ التفسير العملي للنظرية

نفترض أن الجزائر وتونس ينتجان القمح والقطن، وأن تكاليف الإنتاج موضحة حسب المثال التالي:

السلعة	البلد	الجزائر	تونس
وحدة القمح		15 ساعة عمل	20 ساعة عمل
وحدة القطن		10 ساعة عمل	10 ساعة عمل

من خلال الجدول السابق نستنتج أن التكلفة النسبية للقمح في الجزائر هي 1.5، أي وحدة قمح تساوي 1.5 وحدة قطن، التكلفة النسبية للقمح في تونس هي 2، أي وحدة القمح تساوي 2 وحدة قطن، إذن معدل التبادل يكون منحصرًا بين الحد الأدنى 1.5 والحد الأقصى 2 وكلما اقترب من 1.5 يكون لصالح الجزائر وإذا اقترب من 2 يكون لصالح تونس. إذن معدل التبادل الفعلي هو الذي يحقق التوازن بين الكمية التي يعرضها كل بلد من سلعة مقابل الكمية التي يطلبها البلد الآخر من تلك السلعة فهو يرتكز على العرض والطلب معا كما يعتمد على مرونة الطلب.

نفترض أن معدل التبادل الدولي بين الجزائر وتونس قد تحدد على أساس وحدة من قمح مقابل 1.8 وحدة من القطن، والطلب المتبادل تحدد على أساس مليون وحدة من القمح مقابل 1.8 مليون من القطن، أي ما تعرضه الجزائر وتطلبه تونس هو مليون وحدة من القمح، نفرض أن الجزائر تغير ميول طلبها من القطن إلى 0.9 مليون وحدة ومنه لا تحصل تونس سوى على نصف مليون من القمح ولا تكفيها الكمية لمواجهة طلبها من القمح، لهذا تضطر لعرض شروط أفضل للتبادل والذي على أساسه تقوم الجزائر بعملية الطلب. ونخلص لكون معدل التبادل يتأثر بعاملين¹: الكمية المطلوبة من العرض والطلب؛ ومرونة العرض والطلب إذ تميل نسبة التبادل في صالح الدولة التي يكون طلبها قليل المرونة، حيث تعود المكاسب عليها، بينما الدولة صاحبة أكبر طلب تتحصل على مكاسب أقل.

4_ الانتقادات التي تعرضت لها النظرية

لقد تعرضت هذه النظرية أيضا للنقد إذ أنه ليس من المهم معرفة النتائج من التجارة الدولية بل معرفة الكسب من الناتج من احتمال توسيع التجارة الدولية والخسارة الناشئة عن احتمال تضيقها. إن نظرية القيم الدولية تنسجم مع فكرة الحماية فهي لا تمنع من فرض الرسوم الجمركية إن كانت مفروضة لحماية الصناعات والمنتجات، هذه النظرية تعتبر مفيدة في الواقع إذ أنها أعطت صورة واضحة عن كيفية قيام التبادل الدولي.

رابعا: نظرية تكلفة الفرصة البديلة

من غير الواقعي أن يكون العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد، كما أنه لا يتكون من وحدات متجانسة، وهو معيار تعرض لكثير من النقد من قبل الاقتصادي الألماني "غ. هابشر" الذي أعطى مفهوم جديد للنفقات

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. 101.

النسبية يعتمد على فرضيات نظرية تكلفة الفرصة البديلة، شرح "هابرلر" في كتابه عام 1933 قانون الميزة النسبية، من خلال تقديمه لنظرية تكلفة الفرصة البديلة ومنحى إمكانيات الإنتاج كبديل للنظريات السابقة. فتكلفة الفرصة البديلة هي عبارة عن مقدار ما نضحي به من أحد السلع لتحرير كمية من الموارد لإنتاج سلعة أخرى، وفي هذه الحالة الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، ويعتبر "هابرلر" أن أثمان السلع تتناسب مع نفقات التكلفة النسبية، فالدولة الأكثر كسبا هي التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج أحد السلع، وأن اختلاف الأثمان النسبية هو الدافع لقيام التبادل، إذ أن معدل التبادل يتحدد بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب للدولتين¹. وبعبارة أخرى تتلخص الفكرة العامة لنظرية تكلفة الفرصة البديلة، في أنه إذا استطاعت دولة معينة إنتاج السلعة (س) أو السلعة (ع)، فإن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة (س) هي عبارة عن كمية السلعة الأخرى (ع) التي يجب التنازل عنها أو التضحية بها للحصول على وحدة إضافية من السلعة (س).

ورغم ما قدمته النظرية من تفسير لأسباب قيام التجارة الدولية غير أنها لم تسلم من الانتقادات أهمها عجز النظرية في تفسير أسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول، وما هو تأثير التجارة الخارجية على عوائد الإنتاج المستخدمة في الدول صاحبة التبادل.

¹ زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص. 18.

المحور الثالث:

نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي
النيوكلاسيكي

مقدمة المحور الثالث

إن النقائص الموجودة ضمن النظرية الكلاسيكية كان الدافع وراء مجموعة من الكتاب إلى إعادة صياغة جوانب متعددة من التحليل الكلاسيكي، وقد أطلق على تحليل هؤلاء الكتاب بالنظرية النيوكلاسيكية ومن بينهم "هكشر"، "أولين"، "صامويلسون"، "ليونتييف"؛ ومن أبرز الخصائص التي تنادي بها المدرسة النيوكلاسيكية، نجد ضرورة تحرير التحليل الكلاسيكي من القيود المفروضة عليه وعلى نظرية العمل في القيمة، وكذا تطبيق أدوات التحليل المستخدمة في النظرية الاقتصادية وذلك لتحديد أنماط التخصص وتقسيم العمل الدوليين.

أولاً: نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هكشير- أولين)

يرجع الفضل في صياغة هذه النظرية إلى الاقتصاديين السويديين، إيلي هكشير سنة 1919، ثم من بعده تلميذه برتل أولين سنة 1933، الذي طور ما جاء به أستاذه هكشير، ووفقاً لتحليل هذين الاقتصاديين فقد تم إدخال التحليل الاقتصادي الحديث لنظرية تحديد ثمن التوازن وفقاً لتفاعل قوى العرض والطلب في السوق ف نظرية التجارة الخارجية، ومن ثم الاعتماد في تحليل جانب العرض على فكرة دوال الإنتاج ذات النسب المتغيرة من العناصر الإنتاجية المستخدمة في إنتاج السلع المختلفة، وكذا الاعتماد في جانب الطلب على منحنيات السواء، التي تعبر عن رغبات المستهلكين وأذواقهم في طلبهم على السلع المختلفة، ويتأثر هذا الطلب بمستوى دخول الأفراد وهو ما يتوقف بدوره على ما يملكونه من عناصر الإنتاج وأثمان تلك العناصر.

1_ الافتراضات أو المبادئ التي تقوم عليها نظرية هكشير- أولين

يمكن إيجاز فرضيات نظرية هكشير- أولين، فيما يلي¹:

- دوال الإنتاج متشابهة ونقصد بها أن الشروط الفنية لإنتاج سلعة واحدة هي نفسها في كافة أنحاء العالم وهذا لاستبعاد دور البحوث والتطوير؛
- دوال الإنتاج خطية ومتجانسة؛ أي في حالة زيادة مدخلات الإنتاج بنسبة ما تزداد المخرجات بنفس النسبة؛
- المنافسة الكاملة والطابع الساكن للدراسة؛
- صعوبة انتقال عوامل الإنتاج دولياً؛
- استبعاد نفقات النقل الدولية.

2_ جوهر نظرية هكشير- أولين

ترجع نظرية هكشير- أولين السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى الاختلاف في مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج ما بين مختلف الدول. فهذا الاختلاف يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لهذه العناصر الإنتاجية، ويؤدي هذا بدوره إلى اختلاف الأسعار النسبية للسلع بين البلدان المختلفة. ومن ثم قيام التجارة الدولية فيما بينها، وطبقاً لهذا الفرض فالسلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع ذات كثافة في عنصر الأرض، وسلع ذات كثافة في رأس المال وسلع أخرى ذات كثافة في عنصر العمل. وعلى ذلك فالبلاد الغنية بعنصر الأرض ستكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة بهذا العنصر، والبلاد الغنية بعنصر رأس مال تكون لها ميزة نسبية في إنتاج سلع مكثفة به، والبلاد الغنية بعنصر العمل تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع المكثفة بعنصر العمل. ومنه فالتجارة الدولية سوف تقوم على أساس هذا الاختلاف في المزايا

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. 102.

النسبية بين البلدان المختلفة، تلك المزايا النسبية التي تتوقف بدورها على اختلاف توافر عناصر الإنتاج بين البلدان المختلفة، ومن هنا سميت النظرية بنظرية نسب عناصر الإنتاج.

كما أن أولين قد أضاف شرطان أساسيان لهذا وهما ضرورة تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في أي بلد من البلدان، وكذا ضرورة تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة، حيث لاحظ أنه حتى لو تساوى بلدان تماما من حيث درجة توافر عناصر الإنتاج فيهما، إلا أنه من الممكن مع ذلك أن تقوم التجارة الخارجية بينهما وأن تكون هذه التجارة مفيدة لكلا البلدين، وذلك طالما أنه من الممكن بالرغم من هذا أن يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج بين هذين البلدين وبالتالي اختلاف في الأسعار النسبية للسلع محل التبادل فيما بينهما، وذلك بسبب الاختلاف في حالة الطلب من بلد لآخر، وأن حالة الطلب هذه قد تختلف بسبب اختلاف أذواق المستهلكين في كلا البلدين أو بسبب اختلاف صورة توزيع الدخل الوطني في كل منهما، وكنتيجة لهذا التحليل يمكننا أن نقول بأن هذه النظرية تقول بأن التخصص الدولي يتم على أساس الوفرة لعوامل الإنتاج، وأن التبادل الدولي ما هو إلا عملية مبادلة عناصر متوفرة مقابل عناصر نادرة بصورة ضمنية، والتي تعكسها حركة السلع ما بين البلدان على اعتبار أن عوامل الإنتاج ثابتة ولا تنتقل فيما بين البلدان، بينما هذه الحركة تعكسها عملية انتقال السلع على المستوى الدولي¹.

3_ تقييم نظرية هكشير- أولين

لقد اعتمد نموذج هكشير- أولين على نسب عوامل الإنتاج في تفسير التجارة الدولية وكان النموذج مسرحا للعديد من الانتقادات منها²:

- تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة فهذه الدوال عبارة عن دوال خطية متجانسة، فتشابه دوال الإنتاج معناه استبعاد أثر البحوث والتطوير وما يمكن أن ينشأ عنهما من تقدم تكنولوجي يمكن الدول من التمتع بمزايا نسبية مكتسبة، مما أضفى على النظرية طابع السكون وعدم قدرتها على التكيف مع الواقع العملي؛
- المنافسة الكاملة حيث يقترح نموذج هيكشر وأولين (O.H) أن إنتاج وتبادل السلع والخدمات يكون في ظل المنافسة الكاملة وهنا لا يؤخذ بعين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع والخدمات في ظل أسواق المنافسة الاحتكارية، التي تسبب اختلاف مستويات أسعار المنتجات عن تلك الأسعار الممكن أن تسود في ظل المنافسة الكاملة؛
- استبعاد نفقات النقل الدولية وهذا الفرض ضرب من ضروب الخيال بالنظر للحقائق العالمية للتجارة الدولية؛

¹ الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية، حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007، ص. 40.

² علي عبد الفتاح أبو شرار، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 130-132.

• افتراض عدم قدرة عوامل الإنتاج بالانتقال خارجيا، كما تفرض قيود على الهجرات السكانية وحركة العمال من بلد إلى آخر وأنه يوجد تردد في انتقال رؤوس الأموال لارتباطها بقوانين الاستثمار والاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد الذي يحتاج إلى رؤوس أموال للاستثمار، غير واقعي حيث نجد أنه في العالم العربي يجري انتقال العمال من الدول المزدحمة بالسكان إلى الدول الغنية بالنفط لمساعدتها على استغلال ثرواتها النفطية، انتقال رؤوس الأموال من خلال شركات الاستثمار في صناعة النفط واستخراج البترول وتصديره إلى جميع أنحاء العالم إلى الدول النفطية التي تفتقر لعنصر رأس المال.

ثانيا: نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج

في عام 1948، طور العالم الاقتصادي الأمريكي بول صامويلسون نظرية هكشير- أولين؛ إذ بين أن ارتفاع سعر سلعة ما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع أجر العنصر الانتاجي الذي يستخدم بكثافة في إنتاجها، وقد أدى ذلك إلى نظريته حول (تعادل أثمان عناصر الإنتاج) التي عرفت باسم نظرية هكشير- أولين- صامويلسون، ووفقا لهذه النظرية القائمة على الوفرة في عوامل الإنتاج، فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى معادلة الأسعار النسبية المطلقة لعوامل الإنتاج المتجانسة بين الدول، وتقول هذه النظرية أنه إذا توفرت التجارة الحرة بين الدول تتقلص إلى حد كبير الفوارق بين أسعار السلع وبذلك تتعادل أجور عناصر الإنتاج الموظفة في إنتاجها، وتؤكد فرضية صامويلسون أنه في حالة تجانس عناصر الإنتاج وتشابه التقنية، والمنافسة الكاملة والحركة المطلقة للسلع، يؤدي التبادل الدولي إلى تعادل أسعار عناصر الإنتاج بين الدول وتفترض هذه النظرية؛ أولا قدرة عوامل الإنتاج على الحركة ضمن حدود البلد فقط، وثانيا تفترض وجود منافسة كاملة وحرية انتقال السلع أي عدم وجود رسوم جمركية، وبناء لهذه النظرية يقوم البلد الذي يملك وفرة في اليد العاملة بإنتاج السلع ذات الكثافة العمالية، أما البلد الذي يملك وفرة في رأس المال مع ندرة في عنصر العمل فيمكن أن يتخصص في إنتاج وتصدير السلع ذات الكثافة الرأسمالية، ويستورد من الخارج السلع ذات الكثافة العمالية¹.

ثالثا: نظرية ستولبر- صامويلسون

تدرس هذه النظرية أثر تغير أسعار السلع على دخول عوامل الإنتاج، وقد وضعت هذه النظرية عام 1941، أي أنها سبقت الدراسة التي نشرها صامويلسون عن تعادل أسعار عوامل الإنتاج بنحو سبع سنوات، وقد بنيت هذه النظرية على نفس الأسس التي قامت عليها نظرية هكشير- أولين، ولكنها تبحث في الأثر الذي يمكن أن يؤدي إليه التدخل في أسعار السلع على حجم إنتاج تلك السلع، وبالتالي على عوائد عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، وذلك في نموذج للتوزيع العام.

لقد أثبتت النظرية أنه في حالة زيادة الأسعار النسبية المحلية لإحدى السلع، فسوف يؤدي ذلك إلى زيادة العائد الحقيقي لعامل الإنتاج الذي يستخدم بكثافة في إنتاج تلك السلعة، ويعود السبب في ذلك إلى أن ارتفاع

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 120.

السعر المحلي لهذه السلعة مقارنة بالسلعة الأخرى سيحفز المنتجين على زيادة إنتاجها، بدلا من استيرادها المكلف، وبما أن حجم العرض من عامل الإنتاج ثابت، فإن الإنتاج الإضافي المترافق بزيادة الأسعار يستلزم تحول قسم من عامل الإنتاج في إنتاج السلعة الثانية إلى السلعة الأولى، ولكي يتم ذلك لابد من زيادة سعر هذا العامل بالمقارنة مع سعر العامل الآخر ومن ثم سوف يزداد عائده.

رابعا: لغز ليونتييف وتقييم نموذج هكشير- أولين

إن أهم الدراسات التطبيقية لنموذج هكشير- أولين (O.H) هي دراسة الاقتصادي ليونتييف للتجارة الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية، واستعمل أسلوبا جديدا عرف بجداول المدخلات والمخرجات، وقد بدأت دراسته التطبيقية بالنتائج والتوقعات فقد توقع أن الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بإنتاج وتصدير سلع كثيفة رأس المال وتستورد سلع كثيفة العمل وأن وارداتها تتكون من سلع كثيفة العمل، لكن اكتشف العكس، أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون من سلع كثيفة العمل وأن وارداتها تتكون من سلع كثيفة رأس المال، وهذه النتائج هي عكس نتائج هيكشر- أولين (O.H) في نسب عناصر الإنتاج وعرفت هذه الدراسة (بلغز ليونتييف) في نسب عناصر الإنتاج Leontief Paradoxe، وتوصل ليونتييف لنتيجة مفادها أن وفرة وندرة عناصر الإنتاج وحدها لا تكفي لتفسير التجارة الدولية وإنما هناك عوامل أساسية تدخل في تفسير الظاهرة وهي¹:

(1) نوعية عوامل الإنتاج حيث تتميز صادرات الولايات المتحدة الأمريكية بكثافة عنصر العمل الماهر الفني والمبادر، فليونتييف وقف على حقيقة مفادها رأس المال البشري هو أساس التفرقة بين العامل الأمريكي وغيره؛
(2) افتقاد الولايات المتحدة الأمريكية لبعض الموارد الطبيعية كالمطاط يضطرها إلى استيراد السلع التي لا توفرها لها الطبيعة؛

(3) تحيز الطلب: استهلاك داخلي من السلع كثيفة رأس المال فانه لا يبقى للتصدير، لذا فإنها قد تصدر السلع كثيفة العمل بدلا من تصدير سلع كثيفة رأس المال؛

(4) هيكل الحماية: يقصد بهيكل الحماية، مجموعة التدابير الجمركية والغير جمركية التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة، وبالتالي تؤثر على حرية التجارة وقد حاول تريفز (Travis) في دراسته 1971 تفسير لغز ليونتييف، في محاولة للولايات المتحدة الأمريكية حماية منتجاتها كثيفة العمل فانخفضت تدفقات واردتها من السلع كثيفة العمل، أما الصناعات كثيفة رأس المال فهي قوية لا تحتاج إلى حماية.

¹ محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص. 76.

المحور الرابع:

نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث

مقدمة المحور الرابع

إن التغيرات الجوهرية الجارية في الاقتصاد العالمي ومنظومة العلاقات الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أدت إلى ظهور عدد من العوامل التي لا تندرج دائما في سياق النظريات السابقة، ومن بين النظريات المعاصرة بشأن التجارة الدولية أو ما يمكن تسميتها بالاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية نجد كل من: نظرية الفجوة التكنولوجية، نظرية دورة حياة السلعة(المنتج)، نظرية تأثير حجم الإنتاج، نظرية المنافسة، ونظرية التبادل اللامتكافئ.

أولاً: نظرية الفجوة التكنولوجية

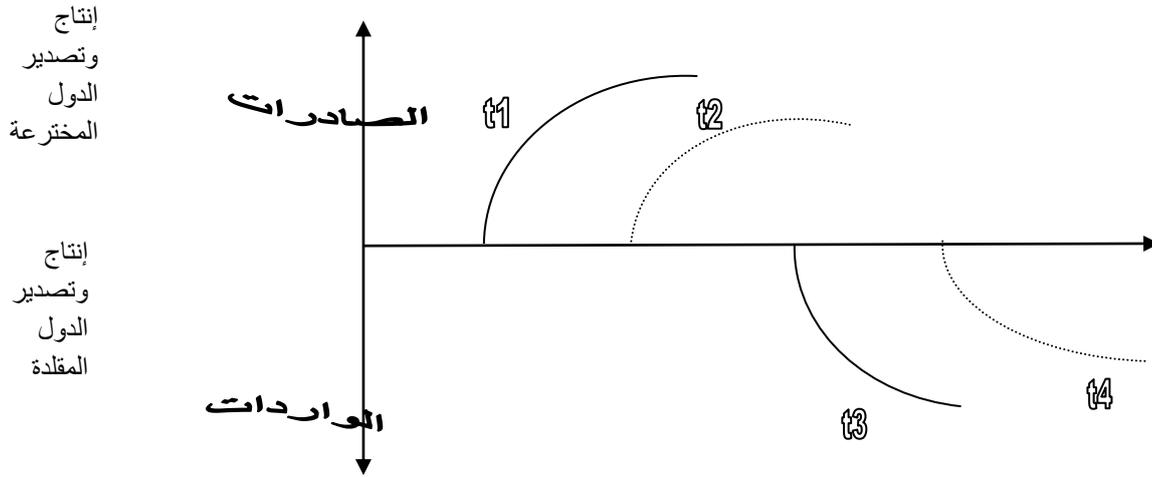
يعود تفسير طبيعة التبادل عن طريق التطور التكنولوجي إلى الاقتصادي Posner حيث أطلق على هذه النظرية سنة 1961 اسم "نموذج الفجوة التكنولوجية"، ولاحظ أن الدول ذات نفس عوامل الإنتاج تتبادل فيما بينها وهذا ما يناقض نتائج هكشير- أولين، ويفسر بوسنير هذا التبادل بسبب الاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية حيث أن ابتكار طرق جديدة في الإنتاج، يمكن بعض الدول أن تصبح مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي بها؛ ويعرف بوسنير الفجوة التكنولوجية بأنها المدة التي تكون فيها الدولة تتمتع بالميزة النسبية في التفوق التكنولوجي وتكون الوحيدة في إنتاج وتصدير السلعة ذات الاحتكار الذي يزول بزوال التفوق التكنولوجي وبعدها تتم العودة للتفسير وفقا لنظرية هكشير وأولين.

إن هذه النظرية تركز في تفسيرها لنمط التجارة الدولية، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرائق فنية للإنتاج أكثر تقدما من الدول الأخرى، تمكنها من إنتاج سلعة جديدة أو سلع ذات جودة عالية أفضل مما تنتجه الدول الأخرى، أو سلع ذات تكاليف إنتاجية أقل مما يجعل هذه الدولة تكتسب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول. فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافا مماثلا في المزايا النسبية المكتسبة وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الدولية بين الدول عن طريقين¹:

- 1- إما زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول المشاركة في التبادل التجاري الدولي، الأمر الذي يمنح هذه الدولة ميزة نسبية تجاه تلك الدول؛ وهذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية تمكن الدول ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى الدول الأخرى التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة فيها؛
 - 2- وإما دخول إحدى الدول بسلع جديدة كليا ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت التي لا تستطيع الدول الأخرى إنتاجها داخليا أو تقليدها لأنها لا تملك الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع، أو لا تستطيع الحصول عليها من الدول التي ابتكرت فيها هذه السلع.
- ولتفسير نموذج الفجوة التكنولوجية استخدم بوسنير مصطلحين هما فجوة الطلب، وفجوة التقليد وفق الشكل رقم (01) التالي:

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. 125.

الشكل رقم 01: الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية



المصدر: محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص. 82.

من خلال الشكل السابق نجد أن:

فجوة الطلب: هي تلك الفترة الزمنية بين ظهور إنتاج سلعة في الدولة موطن الاختراع T_1 وبداية استهلاكها في الخارج T_2 .

فجوة التقليد: هي تلك الفترة بين إنتاج الدولة موطن الاختراع T_1 وبداية إنتاج السلعة T_3 .

عندما يظهر الإنتاج في الدول المقلدة تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان دورها في تفسير التجارة الخارجية وتحل محلها عامل الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج في ظل نموذج "هكشير- أولين".

وتوصل كل من هوفباور وفريمان من خلال دراسة تطبيقية لاختبار مدى صحة نموذج الفجوة التكنولوجية وملائمته للواقع الاقتصادي العالمي إلى أن الاختلافات بين مستويات الأجور الدولية هي محدد هام لطول الفترة الزمنية للفجوة التكنولوجية وهذا ما يفسر نشاط الشركات متعددة الجنسيات خارج الدولة الأم للاستفادة من عنصر العمل الرخيص لتنمية التجارة الخارجية؛ فالتطورات التكنولوجية الممثلة في الاختراعات والابتكارات الجديدة قد تنتقل بسرعة من الدولة موطن الاختراع أو الابتكار إلى دول أخرى، في حال كانت مستويات الأجور في هذه الدول أدنى مما في الدولة الأولى، بحيث تسمح بإنتاج السلعة المعنية بتكاليف أقل من إنتاجها في الدولة موطن الاختراع.

إن النظرية التكنولوجية لعبت دورا كبيرا في تفسير لغز ليونتييف وقدمت تفسيراً لكثير من ظواهر الاقتصاد العالمي بحيث عالجت النقائص التي عانت منها النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية ونذكر منها اعتبار اقتصاديات الحجم، رأس المال البشري والإنفاق على البحوث والتطوير مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقيام التجارة الخارجية. إلا أن هذه النظرية عجزت عن الإجابة عن السؤالين التاليين:

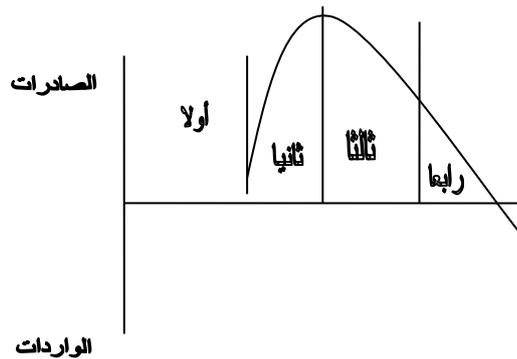
- لماذا يقتصر ظهور الابتكارات والتجديدات في الدول الصناعية دون باقي الدول الأقل تقدما والدول النامية؟
- كيف يتم تحديد طول الفترة الزمنية التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ بالمزايا النسبية المكتسبة في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا؟

هاذين السؤالين حاولت الإجابة عنهما "نظرية دورة حياة السلعة"، والتي سنحاول التطرق إليها في ما يلي.

ثانيا: نظرية دورة حياة السلعة (المنتج)

تعتبر هذه النظرية أعم وأوسع من نظرية الفجوة التكنولوجية، والتي طورها فيرنون عام 1966، في نموذج عن الولايات المتحدة الأمريكية والذي أسماه دورة المنتج؛ سلسلة المراحل التي يمر بها المنتج الجديد في مسيرة تطوره والتغيرات التي تحدث على مسيرته النسبية خلال هذه المراحل التي يمر بها¹. ويبين نموذج دورة حياة المنتج أن كميات كبيرة من الإنتاج الجديد يبدأ إنتاجها وبيعها في الأسواق المحلية للولايات المتحدة الأمريكية، ويعاد انتشار المنتج ويكثر استعماله فيصبح محل جذب من البلدان الأخرى وتصبح الولايات المتحدة الأمريكية دولة مصدرة لهذا المنتج الجديد. وعندما ينمو الطلب الأجنبي على المنتج الجديد وتصل مبيعات الولايات المتحدة الأمريكية إلى مستوى عال وكاف مما يغري الشركات الأجنبية غير الولايات المتحدة الأمريكية في الشروع بإنتاج هذا المنتج وتصديره لسد حاجات بعض البلدان وعندها تبدأ صادرات الولايات المتحدة لهذا المنتج بالانخفاض. وتستعمل الشركات الأجنبية عنصر وفرة الإنتاج وتخفيض التكلفة وتغزو الأسواق العالمية، وتقوم هذه الشركات بتصدير هذا المنتج إلى الولايات المتحدة الأمريكية نفسها، وهذا يمثل نهاية دورة حياة المنتج. والشكل رقم (02) الموالي يمثل تطور دورة حياة المنتج:

الشكل رقم 02: يمثل تطور دورة حياة المنتج



المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دارالمسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان،

2007، ص. 156.

أولا: اختراع وتطوير وتعديل المنتج في الولايات المتحدة الأمريكية ومن ثم بيعه في أسواقها المحلية؛

ثانيا: زيادة الطلب الأجنبي على المنتج الجديد مما يؤدي إلى نمو صادرات الولايات المتحدة الأمريكية؛

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص. 155.

ثالثا: انخفاض صادرات الولايات المتحدة من المنتج وذلك عندما تبدأ باقي الدول في الإنتاج لسد حاجات بلادها من خلال الأسواق المحلية؛

رابعا: عندما تنخفض أسعار المنتج في البلدان الأجنبية وتصبح الولايات المتحدة الأمريكية مستوردا؛

إن نظرية دورة حياة السلعة وإن كانت تعكس حقائق معينة في تطور إنتاج الكثير من السلع، إلا أنها لا تقدم تفسيراً شمولياً لاتجاهات تطور التجارة الدولية؛ فثم العديد من السلع (منها على سبيل المثال السلع ذات دورة الحياة القصيرة أو تلك التي تتطلب نفقات نقل عالية، أو تتمايز إلى حد كبير من حيث النوعية، أو ذات دائرة المستهلكين الضيقة) لا تندرج ضمن سياق نظرية دوره حياة السلعة، كذلك نجد أن فيرون يختصر في تفسيره لدورة حياة المنتج على المؤسسات الأمريكية في الفترة بين 1945 إلى غاية الستينات غير أن ظروف تصدير السلع تعرضت للعديد من التغيرات من بينها تسارع عمليات التجديد، التصدير والاستثمار في الخارج، وكذا الظروف الخاصة المشجعة للتجديد في الولايات المتحدة الأمريكية تتجه للاختفاء عبر الزمن فدول أوروبا واليابان أماكن لانطلاق المنتجات الجديدة.

ثالثا: نظرية تأثير حجم الإنتاج

فسر بعض الاقتصاديين آلية التجارة الدولية مستخدمين آلية تأثير حجم الإنتاج، أو "اقتصاد المقياس الكبير"، كل من بيرتل أولين ثم ر. دريزيه، وبول كروغمان، غ. هافباوير، ود. كيسيغ؛ ويتلخص جوهر هذه النظرية في أن الدولة ذات السوق الداخلية الكبيرة تصدر تلك السلع التي تنبع فائدتها من التوفير في الإنتاج الكبير، فالتجارة الدولية تتيح توسيع سوق التصريف وتكوين السوق المتكاملة الواحدة الأكثر اتساعاً من سوق أي دولة بمفردها مهما كان حجمها، أما الدولة ذات السوق غير الكبيرة فتركز جهودها على إنتاج السلع التي لا تتطلب ميزات خاصة في الحجم، أي السلع الفريدة التي تتمتع بطلب عال في السوق العالمية بالرغم من أسعار مبيعها المرتفعة؛ ويقول الاقتصاديان الأمريكيان بول كروغمان وم. أوبستفيلد في كتابهما "الاقتصاد الدولي، النظرية والسياسة" أنه ثمة سببين للتجارة بين البلدان؛ أولاً تختلف البلدان في ما بينها من حيث حيازة الموارد والتكنولوجيا، ولذا فإن البلدان تتخصص في إنتاج تلك السلع التي تنتجها بكفاءة أعلى من البلدان الأخرى؛ وثانياً يمكن أن يكون سبباً لقيام التجارة التوفير الذي يجعل ذا فائدة تخصص بلدان معينة في إنتاج دائرة ضيقة من السلع؛ فنظرية تأثير حجم الإنتاج لا تتسم بطابع شمولي كونها لا تعالج سوى جزء من حالة السوق، كما أن الاستفادة من تأثير حجم الإنتاج ترتبط بتركيز الإنتاج وتكبير الشركات التي تتحول إلى شركات احتكارية وتبعاً لذلك تتغير بنية الأسواق وآلية عملها، فتصبح أسواقاً متعددة الاحتكارات تسودها المنافسة الاحتكارية الأمر الذي يعيق تطور التجارة الدولية على أساس مبادئ تحري العلاقات الاقتصادية الدولية¹.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 129، 130.

رابعاً: نظرية المنافسة

قام الاقتصادي الأمريكي م. بورتير بمحاولة ناجحة لإظهار العوامل الجديدة التي تحدد تطور التجارة الدولية المعاصرة، ورصد في مؤلفاته المكرسة لدراسة المنافسة العالمية، أربعة متغيرات رئيسية تحدد تطور التجارة الخارجية المعاصرة للبلدان الصناعية المتطورة الكبرى وهي¹:

1- عناصر الإنتاج؛

2- ظروف الطلب؛

3- وضع الفروع القريبة (التابعة) والتي تقدم الخدمات الضرورية؛

4- إستراتيجية الشركة في ظروف المنافسة.

فبورتير بين أن البلد لا يرث عناصر الإنتاج (المتغير الأول) بل أن هذه العناصر تخلق في مجرى عملية إعادة الإنتاج الموسع فيه؛ في حين أن ظروف الطلب (المتغير الثاني) هي عبارة عن متطلبات السوق الداخلية التي تحدد تطور الشركة، وكذلك مراقبة السوق العالمية والتنبؤ بتطورها؛ أما المتغير الثالث الذي يحدد تطور التجارة الخارجية للشركة فيتمثل بوجود بيئة إنتاجية مؤهلة ذات كفاءة عالية وتقاليدي عريقة، تؤثر في نشاط الشركة؛ وأما المتغير الرابع هو إستراتيجية الشركة في ظروف المنافسة، فعندما تضع الشركات إستراتيجياتها التنافسية فإنها تسعى إلى العثور على إمكانات المنافسة الفعالة والطويلة الأمد في القطاع الذي تنتهي إليه.

خامساً: نظرية التبادل اللامتكافئ

في بداية الخمسينيات من القرن العشرين ظهرت في كتابات بعض الاقتصاديين، من أمثال ميردال وبريبش وسنجر وغيرهم، بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ"، ومحورها أن الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل؛ بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول المتقدمة والدول النامية هو تبادل لامتكافئ؛ ويفترض ميردال أن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعيًا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الدول المتخلفة، ويخلص إلى أن النتيجة المنطقية هي ازدياد اللامساواة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة بسبب عدم التكافؤ بينهما في التبادل، أما الاقتصادي الأرجنتيني راول بريبيش فقد أوضح من جهته أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية تميل على المدى الطويل في صالح الدول المتقدمة، وهذا ناتج بنظره عن عدم التكافؤ بين هاتين المجموعتين من الدول في مجال التبادل التجاري، ولذا يوصي بريبيش الدول النامية برفض سياسة حرية التجارة واتباع سياسة تجارية حمائية تمكها من بناء صناعاتها الوطنية.

¹ محمد دياب، المرجع السابق، ص. 131.

ففي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي أرجيري. إمانويل مؤلفه "التبادل اللامتكافئ"، الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحاً أنها تتميز بعدم المساواة أي أن التبادل بينهما غير متكافئ، ويرى إمانويل أن التبادل اللامتكافئ ما هو إلا نتيجة تواطؤ اجتماعي عام في الدول الغنية حيث يساهم سكانها في استغلال الدول الفقيرة، فجميع الطبقات الاجتماعية المساهمة في النظام الاقتصادي الرأسمالي العالمي يكون شغلها الشاغل زيادة نصيبها من الدخل الوطني، دون أن توجه أدنى اهتمام لأشكال الاستغلال الرأسمالي للدول المتخلفة، وهكذا يميز إمانويل بين صورتين للتبادل الدولي؛ الصورة الأولى عندما يكون التركيب العضوي لرأس المال* مختلفاً بين الدولتين، ولكن الأجور ومعدلات فائض القيمة متساوية ففي هذه الحالة يكون العمل في الدول المتقدمة أكثر إنتاجية من العمل في الدول المتخلفة، ولذا فإن التبادل سيكون لمصلحة الدول ذات الإنتاجية المرتفعة وبالتالي لن يكون متكافئاً والسبب اختلاف الإنتاجية؛ أما الصورة الثانية عندما يكون التركيب العضوي لرأس المال في الدولتين متماثلاً، ولكن معدلات الأجور مختلفة (أي أن الأجر في الدول المتقدمة أعلى منه في الدول المتخلفة)، ففي مثل هذه الحالة ستحصل الدول المتخلفة عن طريق التبادل التجاري على أقل مما تحصل عليه الدول المتقدمة، ومعنى ذلك أن التبادل يؤدي إلى تحويل فائض القيمة من الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة عن طريق معدلات التبادل وهذا ما يسميه إمانويل التبادل اللامتكافئ.

أما سمير أمين فقد ترجم ما يقصده إمانويل بالتبادل اللامتكافئ إلى لغة الأرقام المأخوذة من عالم الواقع كالآتي¹: إن القطاع الحديث (النفط والمناجم والمزارع الحديثة) في الدول المتخلفة، والتي يسميها دول "الهامش" أو "الأطراف" يساهم بما لا يقل عن ثلاثة أرباع صادرات هذه الدول (26 مليار دولار عام 1966 من أصل 35 مليار دولار هي مجموع الصادرات ذاك العام)، ولو أن الدول المتقدمة أو دول "المركز"، قامت بإنتاج هذه المنتجات بإتباع الأساليب نفسها المستخدمة في الدول المتخلفة لوصلت قيمتها إلى 34 مليار دولار، أي بزيادة 8 مليارات، وتعود هذه الزيادة إلى ارتفاع الأجور، وبالتالي ارتفاع كلفة الإنتاج في الدول المتقدمة وهكذا نجد أن الدول المتخلفة لا تحصل في الواقع إلا على 75% من قيمة صادراتها تقريباً. ومن ناحية أخرى فإن الصادرات التقليدية التي تصدرها دول الهامش إلى دول المركز تبلغ قيمتها حوالي 9 مليارات دولار، ولو صححت هذه القيمة على أساس نسبة الأجر في الوحدة المنتجة في الدول المتقدمة إلى نسبته في الوحدة المنتجة في الدول المتخلفة (وهذه النسبة تساوي 2.5 تقريباً)، لأصبحت قيمة هذه الصادرات التقليدية 23 مليار دولار (9 × 2.5 تقريباً)؛ ومعنى ذلك أن إجمالي القيمة المحولة من دول الهامش إلى دول المركز تساوي 22 مليار دولار [(26-34)+(9-23)=22]، وهي تمثل حوالي 62% من إجمالي صادرات الدول المتخلفة من كافة القطاعات، وكذلك فهي تمثل ما يزيد عن ضعف رأس المال الخاص والمعونات الموجهة من دول المركز إلى دول الأطراف، والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى

* التركيب العضوي لرأس المال هو عبارة عن نسبة رأس المال الثابت، أي قيمة وسائل الإنتاج وفنونه، إلى رأس المال المتغير، أي قيمة قوة العمل.

¹ محمد دياب، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 136، 137.

التبادل اللامتكافئ، أما السبب في عدم تساوي الأجور بين الدول فإن سمير أمين يرجعه إلى أسباب تاريخية (التكوينات الاجتماعية المختلفة في الدول)، وهذا حسب رأيه يشكل نمطا معيناً من التخصص ونظاماً للأسعار الدولية يجعل اللاتكافؤ أدياً بالإضافة إلى ذلك هناك عوامل أخرى تدعم عدم التكافؤ في التبادل التجاري بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، من أهمها وجود الشركات المتعددة الجنسيات، وكذا احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالة في رفع أسعارها.

سادساً: نظرية تشابه الطلب أو تشابه الأذواق لليندر

يعتبر الاقتصادي السويدي ليندر Stafian Linder من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية، وقد سلم لندر في بداية تحليله بأن نظرية نسب عوامل الإنتاج تقدم تفسيراً جيداً للتجارة في السلع الأولية، لكنها غير قادرة على تفسير التجارة الدولية في المنتجات الصناعية التحويلية التي يشكل هيكل الطلب عليها أساس التجارة الخارجية؛ وحسب ليندر فإنه "يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب" وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً لإنتاج السلعة وتصديرها، ويعود سبب ذلك إلى ما يلي¹:

- امتلاك سوق محلي، يساعد المنشآت على الإنتاج الوفير ومن ثم تخفيض التكلفة وغزو الأسواق الأجنبية؛
- الدولة متشابهة الدخل ستكون أيضاً متشابهة الأذواق، واستنتج بالتالي أن فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المشابهة لها من حيث الدخل؛
- توقع ليندر بأن هذا النوع من التجارة سيركز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة بطريقة أخرى، وبالتالي هذا الأسلوب في تفسير التجارة الدولية ينطبق فقط على السلع الصناعية الخاضعة للتنوع حيث يلعب كل من التفضيل ووفورات الحجم دوراً أساسياً؛
- التجارة الدولية في السلع المصنعة تحدث بين الدول عالية الدخل كدول أوروبا الغربية وأمريكا وكندا. وفي تفسيره للتبادل التجاري الدولي، فرق ليندر بين تجارة المنتجات الصناعية وتجارة المواد الأولية، وأوضح أن تجارة المنتجات الصناعية تقوم بين دول لا توجد بينها اختلافات جوهرية في وفرة عناصر الإنتاج، وغالباً ما تكون دول متقدمة وذات صناعة متطورة، أما تجارة المواد الأولية في الدولة المتخلفة وندرتها في الدول المتقدمة، وهذا لا يتعارض مع نظرية هيكشر- أولين.

¹ رشاد العصار وآخرون، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 44، 45.

سابعاً: الديناميكية العامة للتبادل الدولي عند جونسون

حاول جونسون عام 1968 دمج نظريات فيرنون وليندر لإعطاء تحليل مزدوج، ويعتمد جونسون في ذلك على العوامل المفسرة لهيكل التبادل التي يأخذها هيكلش وأولين، وحاول شرح خلق واختفاء الميزة النسبية خلال عملية التنمية من خلال ثلاث نقاط¹:

- تعديل عناصر الإنتاج التي ستؤدي إلى إدخال عوامل جديدة في تفسير المزايا النسبية؛
- يعتبر أن القيود على التبادل لا تأخذ على أنها متغيرات خارجية لأنها تؤثر على موقع وتنقل الوحدة الإنتاجية إلى الخارج؛
- يعتبر جونسون أن تحويل المنتجات هو العنصر الرئيسي للديناميكية، حيث أن كل تطور من شأنه أن يرفع قيمة العمل.

ولقد استطاع جونسون أن يربط بين التطورات المعاصرة وبين الميزة النسبية التي تعد أساساً لقيمة العمل.

ثامناً: نموذج التجارة داخل نفس الصناعة

أكثر إنتاج الدول المتقدمة متنوع ومتميز بعض الشيء وليس متجانساً، وأكثر الصفقات في التجارة الدولية هي مبادلات لمنتجات متنوعة من نفس الصناعة وتسمى تجارة ضمن نفس الصناعة وهي نقيض التجارة في منتجات مختلفة تماماً والتي تسمى (Inter- Industrial trade)؛ والتجارة ضمن نفس الصناعة هي التجارة الدولية لمنتجات صنعت ضمن نفس الصناعة كصناعة الحديد والصلب وصناعة السيارات وغيرها من الصناعات حيث تصدر الدولة الصلب وتستورد الصلب².

وقد طور هذا النموذج من التجارة الدولية من قبل Helpman et Krugman وغيرهما منذ عام 1989، حيث أن التجارة ضمن نفس الصناعة تقوم على تنوع المنتجات واقتصاديات الحجم، وتكون التجارة ضمن نفس الصناعة أكبر بين الاقتصاديات الصناعية من نفس الحجم يتم إنتاجها في الدول الكبيرة بتكاليف أقل من أسعار السلع المنتجة في الدول الصغيرة حال غياب التجارة بسبب اقتصاديات الحجم الكبير وفي ظل التجارة تستطيع الدول الاستفادة من اقتصاديات الحجم من نفس المدى، ومن الممكن أن تباع الدول الأصغر نفس السلعة بسعر أقل من الدول الكبيرة؛ والتجارة ضمن نفس الصناعة تعطي ميزة لأهمية اقتصاديات الحجم في الإنتاج، حيث أن المنافسة الدولية هي قوة لكل منشأة في صناعة أي دولة منتجة لبضائع متنوعة ونمط لنفس المنتج بدلاً من اختلاف كبير، وهذا يحافظ على كلفة منخفضة للوحدة المنتجة بنمط وتنوع قليل يمكننا من

¹ محمد حشماوي، التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية بالبلاد النامية خلال عقد الثمانينيات، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1993، ص. 50.

² خالد محمد السواعي، التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص. 210.

التخصص، تفيد التجارة ضمن نفس الصناعة المستهلك نتيجة حصوله على نطاق واسع من الخيارات المتاحة بأسعار منخفضة¹.

¹ خالد محمد السواعي، المرجع نفسه، ص. ص. 211، 212.

خلاصة

على الرغم من تعدد وتنوع المدارس والنظريات التي عالجت مسألة التجارة الدولية، فإن لديها سمة مشتركة تتمثل في تناولها لمنافع وتكاليف التجارة الدولية على مستوى مختلف الدول، فمن خلال ما سبق من شرح وتحليل لنظريات التجارة الدولية؛ يمكن القول بأن تحليل نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث تتفوق على التحاليل السابقة من النظريات، وذلك للأسباب التالية:

- أنه تحليل أكثر اقتراباً من الواقع الاقتصادي العالمي؛
- كونه يحتوي على كثير من العناصر الديناميكية الهامة والمفسرة لطبيعة ونمط التجارة الدولية (اقتصاديات الحجم، البحوث والتطوير، الاستثمارات الأجنبية والشركات المتعددة الجنسيات).

المحور الخامس:

تطور حدود التبادل التجاري الدولي

مقدمة المحور الخامس

هناك العديد من المؤشرات لقياس الانفتاح التجاري وهذه المؤشرات هي عبارة عن مجموعة السياسات التجارية المتبناة التي تعبر عن الأداء التجاري للدولة، وتسمح لها بمعرفة مدى انفتاح الدولة على العالم الخارجي، كما تستخدم هذه المؤشرات كذلك من أجل ترتيب وتصنيف الدول حسب درجة الانفتاح؛ وعلى العموم يمكن تقسيم مؤشرات الانفتاح التجاري إلى مجموعتين أساسيتين وهذا استناداً للدراسات التطبيقية، وكذلك ما اقترحه "Baldwin"* سنة 1989 في أعماله¹؛ حيث أن المجموعة الأولى تبحث في تقييم السياسة التجارية عن طريق أدواتها؛ وهذه الطريقة تبحث في قياس درجة انحراف التجارة في الدولة بداية من المستوى المتوسط للقيود الجمركية، القيود غير الجمركية و كذلك أسعار السلع القابلة للمبادلة وغير القابلة للمبادلة؛ أما المجموعة الثانية فتقدر درجة الانفتاح عن طريق كثافة التجارة.

* Richard E. Baldwin اقتصادي أمريكي.

¹ Messaoud Boudhiaf, Jean-Marc Siroën, *Ouverture et développement économique, Economica, Paris, 2001, p24.*

أولاً: مؤشرات الانفتاح المطلقة

وهي تلك المؤشرات التي تقيم درجة الانفتاح بطريقة مباشرة عن طريق تدابير السياسات الحمائية الموضوعية من طرف الدولة.

1_ مؤشر الانفتاح الاقتصادي

ويسمى أيضا معامل التجارة الخارجية، وهو عبارة عن حاصل قسمة مجموع الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي¹ ويعبر عنه رياضيا كما يلي: $Open = (X+M)/PIB$ ، حيث أن: M تعبر عن الواردات، X تعبر عن الصادرات، و PIB يعبر عن الناتج المحلي الإجمالي.

ويوضح هذا المؤشر الحجم البيئي للتجارة الخارجية للبلد بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي؛ فإذا كان هذا المؤشر مرتفعا فهذا يدل على انفتاح البلد على العالم الخارجي والعكس صحيح. وتجدر الإشارة إلى أن هذا المؤشر يتم الاعتماد عنه في معظم الدراسات أي المؤشر الأكثر استخداما². وهناك من الدراسات تعتمد على الصادرات والواردات كل على حدا كما يلي:

أ- نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي: يبين هذا المؤشر مدى اعتماد الإنتاج الوطني على الأسواق الخارجية في تصريف المنتجات (أي مدى اندماج الاقتصاد الوطني من الخلف)، ويعبر عنه رياضيا كما يلي: $Open = X/PIB$

ب- نسبة الواردات اندماج الإنتاج الوطني: ويقاس هذا المؤشر بنسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويدل على مدى اعتماد الإنتاج الوطني على الواردات الأجنبية (أي مدى اندماج الاقتصاد الوطني من الأمام)، فبقدر ما تكون هذه النسبة كبيرة بقدر ما يدل ذلك على ضعف اندماج الجهاز الوطني؛ ويعبر عنه رياضيا كما يلي: $Open = M/PIB$

لكن النقد الرئيسي والمبطل لمؤشر الانفتاح التجاري هو اعتماده على بعض المتغيرات غير المرتبطة بالسياسات التجارية الحقيقية غير المعول عليها في قياس الانفتاح التجاري كالحجم والشكل الجغرافي والتخصيص في الموارد، فمثلا نجد دول كبيرة المساحة ولكن انفتاحها صغير على العالم مثل البرازيل والأرجنتين وكولومبيا والهند، في حين نجد أن دولاً صغيرة الحجم مثل دول جنوب شرق آسيا تتميز بمعدلات انفتاح مرتفعة، ولكن هذه القاعدة ليست على إطلاقها، فقد نجد دول كبيرة الحجم وانفتاحها على العالم الخارجي مرتفع، ولعل خير مثال على ذلك الصين التي تعتبر من أكبر البلدان اتساعا وتصنف من بين الدول الأكثر انفتاحا في العالم خاصة في سنوات الثمانينات، ويرجع ذلك إلى السياسات المطبقة في تلك الدول مثل انتهاج سياسات إحلال الواردات وسياسة الإنتاج الموجهة نحو الطلب الداخلي، كل هذه السياسات أدت إلى القضاء على عملية

¹ Jean Lios Combes, Patrick Guillaumont, et autres, *Ouverture sur l'exterieur et instabilités des taux de croissance*, CERDI, CNRS et Université d'Auvergne, 16 décembre 1999, p8.

² Skipton, C. D. (2003, April). *measuring trade openness. 1980-1999* .

المبادلات مع الخارج، وبالتالي يمكن القول أن معيار الحجم الجغرافي يعتبر من العوامل غير المناسبة بالنسبة للبلدان ذات المساحات الكبيرة والبلدان التي ليس لها اتصال مع الساحل¹.

2_ مؤشرات قياس التركيز

تسمح هذه المؤشرات بمعرفة مدى اعتماد اقتصاد دولة ما على الأسواق الدولية أو أسواق بلد محدد، وتصنف كما يلي²:

أ- مؤشرات التركيز القطاعي: تسمح هذه المؤشرات بمعرفة مدى اعتماد الدولة على منتج معين في تجارتها الخارجية، أي مدى اعتماد نسبة الصادرات أو الواردات من هذا المنتج إلى مجمل صادرات أو واردات البلد المعني، وهذا ما يعني مؤشرا دالا على مدى تركيز الصادرات أو الواردات في هذا المنتج؛ ويعبر عنه رياضيا كما يلي:

أ/1_ مؤشر تركيز الصادرات:

$$Xj = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{X_{ij}}{Xi} \right)^2}$$

حيث أن: X_{ij} صادرات البلد i من المنتج j و Xi مجمل صادرات i .

أ/2_ مؤشر تركيز الواردات:

$$Mj = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{M_{ij}}{Mi} \right)^2}$$

حيث أن: M_{ij} واردات البلد i من المنتج j و Mi مجمل واردات i .

فكلما كان المؤشرين السابقين كبيرين، كلما دلّ ذلك على ارتباط أكبر لتجارة البلد المعني بالأسواق الدولية. وتجدر الإشارة إلى أن صادرات الدول النامية تتصف باحتوائها على عدد قليل من السلع التي هي في الغالب لا تزيد عن المواد الأولية³.

فعندما تبلغ نسبة هذا المؤشر أكثر من % 60 في دولة ما ، فتصبح هذه الدولة في خطر كبير خاصة إذا كانت تركز في صادراتها على سلع تتعرض في الغالب إلى تقلبات حادة في الأسعار، مما ينعس سلبا على حصيلة تلك الدولة في حصولها على العملات الصعبة⁴.

¹ عبدوس عبد العزيز، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول - دراسة حالة الجزائر - أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص70.

² دمدوم كمال، محاضرات حول الاقتصاد الدولي - التجارة الدولية- كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف1، 2013/2014، ص17.

³ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص59..

⁴ عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص71.

ب- مؤشرات التركيز الجغرافي: حيث تسمح هذه المؤشرات بمعرفة مدى اعتماد بلد ما على بلد معين في تجارته الخارجية، ومن ذلك تعتبر نسبة الصادرات أو الواردات نحو البلد الآخر إلى مجمل صادرات أو واردات البلد المعني مؤشرا دالا على مدى تركيز الصادرات أو الواردات مع هذا البلد.

ب/1_ من جهة الصادرات:

$$Xa = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{X_{iA}}{Xi} \right)^2}$$

صادرات i .

ويقيس هذا المؤشر مدى تركيز صادرات الدولة على سلعة أو عدد من قليل من السلع، وتتصف صادرات الدول النامية باحتوائها على عدد قليل من السلع التي هي في الغالب لا تزيد عن المواد الأولية¹.

ب/2_ من جهة الواردات:

$$Ma = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{M_{iA}}{Mi} \right)^2}$$

واردات i .

فكلما كان المؤشرين السابقين كبيرين، كلما دلّ ذلك على ارتباط أكبر لتجارة البلد i بالبلد الآخر A .

أ- مؤشرات التركيز الإجمالية: وتتمثل في مؤشر تركيز التجارة الدولية القطاعي والجغرافي:

1- مؤشر تركيز التجارة الدولية القطاعي:

$$IX = \frac{\sum X^K + M^K}{X_i + M_i} \cdot 100$$

حيث أن: X^K و M^K مجموع صادرات وواردات الفرع أو القطاع أو الصناعة K ، و $X_i + M_i$ التجارة الخارجية للبلد المعني i .

2- مؤشر تركيز التجارة الدولية الجغرافي:

$$100CA = \frac{\sum X^A + M^A}{X_i + M_i}$$

نحو البلد A و $X_i + M_i$ التجارة الخارجية للبلد المعني i .

3_ معدل التبادل الدولي

يعرّف معدل التبادل الدولي لبلد ما، بأنه عبارة عن عدد الوحدات المستوردة التي تحصل عليها الدولة، مقابل كل وحدة تصدرها إلى الخارج، ولكن من الناحية العملية فإن سعر كل سلعة يعبر عنه بمبلغ معين من النقود وليس بوحدات من سلعة أخرى (أي نقدا وليس مقايضة) وبالتالي فإن معدل التبادل الدولي يتحدد

¹ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص.61.

بالمقارنة بين سعر صادرات الدولة وسعر وارداتها. ونظرا لتعدد السلع المصدرة والمستوردة، وكذلك تعدد أسعارها وكمياتها، يتطلب الأمر استخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية لقياس معدل التبادل الدولي، من أهمها¹:

أ_ **معدل التبادل الصافي**: يعتبر هذا المعدل من أبسط المعدلات وأكثرها انتشارا، ويتلخص في المقارنة بين الأرقام القياسية لأسعار الصادرات والأرقام القياسية لأسعار الواردات على النحو التالي:

معدل التبادل الصافي = الرقم القياسي لأسعار الصادرات / الرقم القياسي لأسعار الواردات × 100

حيث أن انخفاض معدل التبادل عن 100 يعبر عن اتجاهه في غير مصلحة الدولة، في حين أن زيادته عن 100 يعبر عن اتجاهه في مصلحتها، وهذا المعدل يمكن استخدامه غالبا لتوضيح ما إذا كان هناك زيادة أو انخفاض في حجم السلع التي يجب تصديرها للحصول على كمية معينة من السلع المستوردة وهو معدل صاف لأنه يستخدم بالنسبة لكميتين من السلع يفترض أن قيمتهما متساوية.

فإذا افترضنا أن قيمة الواردات مساوية لقيمة الصادرات، أي: $Q_1 \times P_1 = Q_2 \times P_2$

حيث: Q_1 كمية الواردات، P_1 سعر الوحدة من السلعة المستوردة، Q_2 كمية الصادرات، P_2 سعر الوحدة من السلعة المصدرة؛ ويكون عندئذ: $Q_1 / Q_2 = P_2 / P_1$

وفي الواقع فإن الأرقام القياسية تحسب بالنسبة لصادرات أو واردات غير متجانسة، ولذا يجب ترجيحها بمعنى أنه يكون من الملائم عند حساب الرقم القياسي للأسعار، سواء للصادرات أو للواردات إعطاء كل سلعة وزنا يتناسب مع أهميتها؛ ويرجع استخدام الرقم القياسي للأسعار إلى استبعاد أثر التغير في الأسعار، ويمكن هنا استخدام إحدى الطريقتين للترجيح؛ إما استخدام كميات سنة الأساس (أو ما يسمى الرقم القياسي لـ لاسبير) على الشكل التالي:

الرقم القياسي = الكمية في سنة الأساس × السعر في سنة المقارنة / الكمية في سنة الأساس × السعر في سنة الأساس × 100

وإما استخدام كميات سنة المقارنة (أو ما يسمى الرقم القياسي لـ باش) على الشكل التالي:

الرقم القياسي = الكمية في سنة المقارنة × السعر في سنة المقارنة / الكمية في سنة المقارنة × السعر في سنة الأساس × 100

ويمكن أيضا استخدام طريقة فيشر، وهو الرقم القياسي الأمثل لأنه يجمع بين الرقمين السابقين. فإذا كانت النسبة بين الرقم القياسي لأسعار الصادرات والرقم القياسي لأسعار الواردات أكبر من 100، فنقول أن معدل التبادل الصافي موافق، أي أن هناك تحسنا في شروط التجارة بالنسبة للدولة؛ بمعنى أنها

¹ محمد دياب، مرجع سابق، ص - ص. 141 - 145

تبيع للخارج بسعر أكبر من الذي تشتري به، أما إذا كانت النسبة أقل من 100، فذلك يعني أن هناك تدهور في معدلات التبادل؛ بمعنى أن الدولة تشتري من الخارج بسعر أكبر من الذي تباع به إلى الخارج. أما إذا كانت النسبة تساوي 100، فإن ذلك يعني عدم حدوث أي تغير.

ب_ معدل التبادل الإجمالي: ويقصد به النسبة بين الرقم القياسي لحجم الصادرات والرقم القياسي لحجم الواردات مضروبة في 100.

معدل التبادل الإجمالي = الرقم القياسي لحجم الصادرات / الرقم القياسي لحجم الواردات $\times 100$
 ويلجأ الاقتصاديون عادة إلى استخدام معدل التبادل الإجمالي إذا كان الهدف هو إعطاء فكرة عامة عن الواردات الفعلية للدولة سواء أكان تمويلها قد تم عن طريق حصيلة الدولة من الصادرات الجارية، أم عن طريق الاقتراض من العالم الخارجي، أما إذا كان الهدف هو إبراز الواردات الفعلية التي تم سداد قيمتها عن طريق حصيلة الصادرات فقط فيستخدم معدل التبادل الصافي.

ج_ معدل تبادل الدخل: هو عبارة عن النسبة بين الرقم القياسي لأسعار الصادرات والرقم القياسي لأسعار الواردات مضروبة في الرقم القياسي لحجم الصادرات، وبمعنى آخر هو عبارة عن النسبة بين قيمة الصادرات وسعر الواردات، أي أن:

معدل تبادل الدخل = الرقم القياسي لأسعار الصادرات \times الرقم القياسي لحجم الصادرات / الرقم القياسي لأسعار الواردات $\times 100$

ويعكس هذا المعدل مدى قدرة الدولة على الاستيراد، لذلك يطلق عليه أحيانا اسم الطاقة الاستيرادية إذ يعتبر هذا المعدل هاما وضروريا جدا، إذا كان المطلوب دراسة أثر التجارة الدولية على الرفاهية الاقتصادية.

مثال: لتكن لدينا المعطيات التالية حول أسعار الصادرات والواردات في سنتي 2014 و 2018 لبلد معين:

البيان	2014 (الأساس)	2018 (سنة المقارنة)
صادرات	50	52,5
واردات	40	44

المطلوب: أحسب وأشرح حدود التبادل؟

الحل: أولا نقوم بحساب الرقم القياسي لأسعار الصادرات PX والرقم القياسي لأسعار الواردات PM:

$$PX=(PX2018 / PX2014)* 100$$

$$PX= (52.5/ 50)* 100$$

$$PX= 105\%$$

نلاحظ إرتفاع أسعار الصادرات بنسبة 5 % في سنة 2018 مقارنة بسنة 2014

$$PM=(PM2018 / PM2014)* 100$$

$$PM= (44/ 40)* 100$$

$$PX= 110\%$$

نلاحظ إرتفاع أسعار الواردات بنسبة 10 % في سنة 2018 مقارنة بسنة 2014

ثانيا: نقوم بحساب حدود التبادل الدولية لسنة 2018

$$T=(PX/ PM) *100$$

$$T= (105/ 110)* 100$$

$$T= 95.44\%$$

قراءة قيمة حدود التبادل: عند نفس كمية صادرات 2014 فإن كمية الواردات التي يتم الحصول عليها في 2018

لا تمثل سوى 95,44% من إجمالي واردات 2014.

ثانيا: مؤشرات الانفتاح النسبية

تهدف هذه المؤشرات إلى تقييم الانفتاح التجاري لبلد ما على أساس القيود التجارية، أو على أساس استخدام مقاييس مركبة أو ملاحظة في بلد أو منطقة تعتبر منطقة مرجعية لاستخدام هذا النوع من المقاييس؛ ومنها:

1_ مقياس قيود التجارة

يتضمن هذا المقياس كل من متوسط معدل التعريفات الجمركية، الضرائب على الصادرات، مجموع الضرائب على التجارة الخارجية ومؤشر القيود غير التعريفية.

ولقد قام (Anderson and Neary, 1992) بإعداد مؤشر يدمج أساسا تأثير كل من القيود التعريفية وغير التعريفية، في حين استخدم Edwards (1992- 1998) القيود غير التعريفية كمقياس للقيود التجارية واستنتج أنها مؤشرات ضعيفة للتوجه التجاري¹.

2_ قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشر البواتي

لقد اقترح كل من (Syruin et Chenery 1989)، و (Guillaumont 1994;2000) طريقة مراقبة وقياس تدفقات التبادل التجاري بواسطة متغيرات هيكلية مستقلة عن السياسة التجارية، حيث تكمن هذه الطريقة في تقييم الفارق بين حجم التجارة الحالية وحجمها في المستقبل ابتداء من نموذج مرجعي يصبح كمؤشر انفتاح، فإذا كان الفارق أو الباقي موجب أي أن حجم التجارة الحالية أكبر من حجمها في المستقبل، فيعتبر البلد منفتحا والعكس صحيح، ويعتمد في تحديد الفارق في هذا المؤشر على عدد معين من المتغيرات الهيكلية كمتغيرات الحجم ومتغير الناتج الداخلي الخام ومتغير الدخل الفردي ومتغير الحجم الفيزيائي للبلد (المساحة والنمو الديمغرافي) ومتغيرات خاصة بدرجة انعزال البلد، والمسافة بينه وبين بقية البلدان الأخرى وغيرها، وقد طور هذا المؤشر وأدخل عليه متغيرات أخرى غير هيكلية ممثلة في المتغيرات الثقافية والمؤسسية².

3_ قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المزدوج "Warner و Sachs 1995"

لقد عرفا "Warner و Sachs" الانفتاح عن طريق تركيبة من مؤشرات جزئية للسياسة التجارية سُميت بمؤشر "Warner و Sachs"، وبه تُعتبر سياسة مفتوحة إذا لم يتحقق أي من الشروط الخمسة التالية³:

1- المعدل المتوسط للرسوم الجمركية أكبر من 40 %؛

2- القيود غير الجمركية تغطي أكثر من 40 % من المبادلات؛

3- انخفاض سعر الصرف الموازي بالنسبة لسعر الصرف الرسمي ب 20 % في مدة 10 سنوات؛

4- نظام اشتراكي؛

5- احتكار الدولة للصادرات الأساسية.

إن منهجية "Warner و Sachs" انتقدت من طرف الاقتصاديان "Rodrik و Rodriguez" 1999، بأنها مؤشرات غير قوية وتؤدي إلى نتائج غير صحيحة؛ فطريقة قياس الانفتاح عن طريق السياسة التجارية تتعرض للعديد من المشاكل منها أن المعطيات بخصوص متوسط الرسوم الجمركية هي في غالب الأحيان معطيات

¹ بورداش شهرزاد، أثر الانفتاح المالي والتجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2017/2016، ص21.

² اسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي؛ دراسة تحليلية قياسية مقارنة بين بعض دول جنوب حوض المتوسط في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية 1995-2010، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2015/2014، ص97.

³ Sachs Jeffrey and Andrew Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration". Brookings Papers on Economic Activity 1: Washington, Brookings Institution, 1995, pp 1-118..

إحصائية غير حقيقية. كذلك كما تبين أعمال "A.Bouët" 2000 أن وجود مختلف أنواع الرسوم المطبقة (الرسوم القيمة، الرسوم النوعية، الرسوم المركبة، الرسوم الخاصة) مع احتمال تطبيق مختلف الرسوم على نفس النوع من السلع يجعل حساب المعدل المتوسط للرسوم صعباً¹.

4_ قياس الانفتاح التجاري حسب Edwards 1998

استخدم Edwards المؤشرات الموجودة من قبل لأجل قياس درجة انفتاح أي بلد واقترح جمعها في شكل مؤشر مركب يتكون من تسعة مؤشرات فرعية، الثلاثة الأولى منها تصف وجود سياسات الانفتاح، بينما الستة الأخيرة تقيس مستوى التفاوت التجاري، وهي موزعة كالتالي²:

- ✓ مؤشر Sachs – Warner ؛
- ✓ مؤشر تقرير التنمية في العالم 1987؛
- ✓ مؤشر البواقي لـ Leamer 1988 ؛
- ✓ مؤشر علاوة الصرف la prime de change ، للسوق السوداء؛
- ✓ التعريف المتوسطة على الواردات؛
- ✓ المستوى المتوسط للحواجز غير الجمركية؛
- ✓ مؤشر التفاوت للمؤسسات الذي يقيس التفاوت الخاضع لوجود الدولة؛
- ✓ معدل فرض الضرائب المتوسطة على التجارة الخارجية؛
- ✓ مؤشر التفاوت على الواردات المحسوبة من طرف Wolf 1993 .

لقد ذهب Edwards في تفسير مؤشره أن الانفتاح التجاري لأي بلد يعتمد على مدى ارتفاع الحواجز الجمركية أو غير الجمركية إلى أكثر من 20% ، وهو نفس مذهب Sachs – Warner ، إلا أن النسبة أكبر من ذلك 40% ، أما بالنسبة لمؤشر التفاوت فيرى Edwards أنه يصف تدخل الدولة في مظهر مؤسسي، وبالنسبة لمؤشر علاوة الصرف للسوق السوداء فيمكن أن ينتج عن عدم توازن الاقتصاد.

¹ Messaoud Boudhiaf, Jean-Marc Siroën, opcit, p105.

² عبدوس عبد العزيز، مرجع سابق، ص81.

المحور السادس:

النمو الاقتصادي والتجارة الدولية

مقدمة المحور السادس

إن مصطلح النمو الاقتصادي كان تداوله قبل أربعينيات القرن الماضي، إلا أن نظرياته ظهرت بعد هذه الفترة، وخاصة بعد اتجاه دول جنوب شرق آسيا إلى تطبيق الاستراتيجيات التنموية مما كان هناك خلط بين مصطلح النمو ومصطلح التنمية؛ فمصطلح التنمية تعني العملية التي بمقتضاها يجري الانتقال من حالة التخلف إلى التقدم، وذلك بإحداث العديد من التغيرات الجذرية والجوهرية في البنيان الاقتصادي¹. كما يعتبرها البنك الدولي في تقريره لعام 1996، من خلال المفهوم الشامل للتنمية بأنها عملية تحويل للمجتمع، أي تحويل من العلاقات التقليدية وطرق التفكير وطرق التعامل مع قضايا الصحة والتعليم وطرق الإنتاج التقليدية إلى طرق أكثر حداثة، أما مصطلح النمو الاقتصادي فسنحاول التطرق إليه من خلال هذا المحور انطلاقاً بمفهومه، أنواعه ومؤشرات قياسه، مع التركيز على النظريات المفسرة للنمو الاقتصادي، وكذا محدداته وعوائقه في الدول النامية.

¹ مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، دار وائل للنشر، الأردن، 2007، ص 122.

أولاً: تعريف النمو الاقتصادي

من المتعارف لدى معظم الاقتصاديين على أن النمو الاقتصادي يعني الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي، بما يحقق الزيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، ومتوسط الدخل الفردي يساوي الدخل الكلي مقسوم على عدد السكان. كما أن النمو لا يتحقق بحدوث هذه الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي فقط، بل لابد أن يترتب عليها زيادة في دخل الفرد الحقيقي بما يفوق معدل النمو السكاني، أي حدوث تحسن في مستوى معيشة الفرد ممثل في زيادة نصيبه من الدخل الوطني، وهذا يحدث إذا زاد معدل نمو الدخل الكلي عن معدل نمو السكان، وعلى ذلك فإن: معدا النمو الاقتصادي = معدل نمو الدخل الكلي - معدل نمو السكاني¹. وهناك من يعرف النمو الاقتصادي بالزيادة الكمية لكل من الدخل الوطني والناتج الوطني².

ثانياً: أنواع النمو الاقتصادي

يمكن تصنيف أنواع النمو الاقتصادي إلى خمسة أنواع، وذلك حسب مدة حدوثه وحسب مسبباته³:

1/ النمو الاقتصادي الطبيعي: ويتم هذا النوع بشكل تلقائي، دون استخدام التخطيط العلمي المسبق، كما حدث في أوروبا الغربية منذ قيام الثورة الصناعية، وهذا النوع يتطلب درجة عالية من المرونة في الإطار الاجتماعي، ويمكن أن ينتقل من قطاع إلى آخر عن طريق أثر المضاعف وأثر المعجل*.

2/ النمو الاقتصادي العابر: ويتم هذا النوع كنتيجة لظهور عوامل طارئة، عادة ما تكون عوامل خارجية حيث يختفي النمو باختفاء هذه العوامل، ويسود هذا النوع من النمو في الدول النامية استجابة لبعض الظروف الطارئة، كارتفاع أسعار بعض صادراتها، أو كنتيجة لتوفر مؤشرات مفاجئة في تجارتها سرعان ما تتلاشى أو مثلاً كإعانة تقدم لأحد الدول الفقيرة تزيد من دخلها في فترة معينة بما يحقق زيادة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي.

3/ النمو الاقتصادي المخطط: ويكون هذا النوع نتيجة لتخطيط شامل لموارد ومتطلبات المجتمع، وترتبط فاعليته بقدرة القائمين على التخطيط، وواقعية مخططاتهم بفاعلية التنفيذ والمتابعة ومشاركة الجمهور؛ ويعتبر النمو المخطط والنمو التلقائي نموًا ذاتي الحركة بينما يعد النمو العابر نموًا تابعًا.

4/ النمو الاقتصادي الموسع (extensive Growth): يتمثل هذا النمو في كون نمو الدخل يتم بنفس معدل نمو السكان، أي أن الدخل الفردي ساكن، ويقوم على أساس التوسع في المدخلات، التي من المرجح أن تخضع لقانون تناقص الغلة، لذا غالباً ما ينظر إليها على أنه ليس لها تأثير على الفرد في المدى الطويل.

1 محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية "دراسة نظرية وتطبيقية"، قسم الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2000، ص51.

2 محمد منحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999، ص39.

3 عائشة بن عطا الله، الصادرات والنمو الاقتصادي، قراءة في التطور النظري والإحصائي واستراتيجيات التنمية، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2020، ص، ص-67، 68.

*المضاعف هو العملية الناجمة عن زيادة أولية في أحد المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تقود في نهاية المطاف إلى زيادة أكبر لذات المتغير؛ ولهذا يطلق على هذه العملية أثر المضاعف فيقال مضاعف الاستثمار أو مضاعف التجارة الخارجية، الخ.

5/ النمو الاقتصادي المكثف (intensive Growth): يتمثل هذا النمو في كون نمو الدخل يفوق نمو السكان وبالتالي يؤدي إلى ارتفاع الدخل الفردي، وهذا ناتج من خلال التغير التقني الحاصل داخل المنشآت الاقتصادية، نتيجة تراكم رأس المال والذي يؤثر بدوره على حوافز المشاركة في التغير التقني الموفر لليد العاملة، وهذا ما يؤثر على نسبة رأس المال إلى العمل.

ثالثاً: مؤشرات قياس النمو الاقتصادي

لقياس مؤشر أو درجة النمو الاقتصادي يعتمد الاقتصاديون وكذا المنظمات الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة، البنك العالمي وصندوق النقد الدولي عادة على مؤشرين أساسيين؛ مؤشر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر نصيب الفرد للحكم على أداء النمو وتطوره.

وعادة ما يقاس معدل النمو الاقتصادي البسيط في الفترة T بالعلاقة التالية¹:

(الدخل الحقيقي للفرد في الفترة (T) مطروح منه الدخل الحقيقي للفرد في الفترة (T-1)) مقسوم على الدخل الحقيقي في الفترة (T-1)؛ وبطبيعة الحال تؤخذ الأسعار إما بالأسعار الجارية أو بالأسعار الثابتة.

1/ الناتج المحلي الإجمالي (GDP)

يعتبر هذا المؤشر الأكثر استعمالاً لقياس النمو الاقتصادي، وهو مؤشر اقتصادي يُظهر القيمة الإجمالية للسلع والخدمات، التي تم إنتاجها داخل الحدود الجغرافية لدولة معينة، خلال فترة زمنية محددة عادة خلال 12 شهراً، ويمكن حسابه بثلاثة طرق سواء من منظور الإنتاج، أو من منظور الدخل أو من منظور الإنفاق.

2/ نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي

لا يكتفي الاقتصاديون بالناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للدولة في تحاليلهم الاقتصادية، وإنما لأكثر دقة يلجئون إلى مؤشر نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بما أن هدف النمو الاقتصادي كما سبق وأن ذكرنا يرمي إلى زيادة رفاهية الفرد عن طريق زيادة نصيبه من الناتج الداخلي، كما يعتبر هذا المؤشر أكثر المعايير استخداماً عند قياس مستوى التقدم الاقتصادي في معظم الدول، وعن طريق هذا المؤشر يقوم البنك العالمي بترتيب وتصنيف الدول؛ وقد صنّف البنك الدولي اقتصاديات العالم لعام 2020 إلى أربعة مجموعات كما يلي²:

- الاقتصاديات ذات الدخل المنخفض: وهي تلك الاقتصاديات التي يبلغ فيها نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي 1025 دولار أمريكي أو أقل؛

- الاقتصاديات ذات الدخل المتوسط المنخفض: وهي تلك الاقتصاديات التي يبلغ فيها نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي ما بين 1026 و3395 دولاراً أمريكياً؛

¹ محمد عبد العزيز عجيبة، إيمان عطية ناصف، مرجع سابق، ص59.

² عائشة بن عطا الله، مرجع سابق، ص70.

-اقتصاديات البلدان ذات الدخل المتوسط الأعلى: وهي تلك الاقتصاديات التي يبلغ فيها نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي ما بين 3396 و3775 دولارا أمريكيا؛

- الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع: وهي تلك الاقتصاديات التي يبلغ فيها نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي 12376 دولارا أو أكثر.

رابعا: النظريات الاقتصادية المفسرة للنمو الاقتصادي

في هذا المطلب سنحاول استعراض النظريات الاقتصادية التي ركزت على النمو في كل مدرسة، ابتداء من الاقتصاديين الكلاسيك ثم النيوكلاسيك، وأخيرا النظريات الحديثة المفسرة للنمو الاقتصادي في ثلاثة فروع.

1/ النظرية الكلاسيكية في النمو الاقتصادي

سنحاول إبراز أهم الآراء والأفكار الأساسية التي يُبنى عليها التحليل الكلاسيكي، من خلال الإسهامات التي

أوردها أبرز الاقتصاديين، أمثال آدم سميث، دافيد ريكاردو، روبرت مالثوس، وكارل ماركس*.

1/1 آراء آدم سميث*

تتمثل آراء آدم سميث باعتباره أن العمل هو مصدر لثروة الأمة، واهتم بتحديد العوامل التي تحقق النمو، ومن أكبر مساهماته في فكرة زيادة عوائد الإنتاج المستندة إلى ظاهرة تقسيم العمل (Division of Labour)، والتخصص Specialization؛ حيث تتحقق مزايا عديدة من جراء تقسيم العمل أهمها¹:

- زيادة انتاجية العمل الناجمة عن زيادة مهارة العاملين؛
- زيادة الابتكارات الناجمة عن التخصص؛
- تناقص وقت العمل اللازم لإتمام العمليات الانتاجية.

كما يرى آدم سميث أن النظام الاقتصادي الطبيعي قادر على تحقيق التوازن تلقائيا، ولا بد من الحرية وعدم تدخل الحكومة².

فحسب سميث هناك عامل آخر يؤثر على النمو، وهو عامل تراكم رأس المال والذي مصدره ادخار الطبقة الرأسمالية، مع توفر بيئة ملائمة تسمح لدفع عملية النمو والمتمثلة في حرية التجارة الداخلية و الخارجية، حيث تستمر عملية النمو الاقتصادي عن طريق تقسيم العمل و تكوين رأس المال الذي يأتي من فائض أرباح الطبقة الرأسمالية، والذي بدوره يتحول إلى استثمارات تعمل على زيادة الطلب على العمال والذي ينتج عنه زيادة في معدل نمو السكان وبالتالي يتجه النمو الاقتصادي في المجتمع في هذه المرحلة نحو الصعود التراكمي والذي بدوره يؤدي إلى الركود نظراً إلى تناقص المردودية في القطاع الزراعي³.

* كارل ماركس(1818-1883): فيلسوف واقتصادي اشتراكي ألماني من مؤلفاته "الأساسيات في نقد الاقتصاد السياسي و الرأسمالية".

* آدم سميث (1723-1790): اقتصادي سكتلندي من أبرز كتاباته كتاب " البحث عن طبيعة وأسباب ثروة الأمم (1776).

1 مدحت الفريشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، مرجع سابق، ص56.

2 مدحت الفريشي، تطور الفكر الاقتصادي، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، الأردن، 2008، ص56.

3 فايز إبراهيم الحبيب، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، المملكة العربية السعودية، جامعة الملك سعود، 1985، ص24.

2/1 آراء دافيد ريكاردو

يقوم "دافيد ريكاردو" بإعطاء الأسباب التي تؤدي إلى حالة الركود أي النمو الصفري، حيث يقوم بتوضيح ظهور وانتشار الركود، بالاستناد إلى أفكار "سميث" فإنه يعتبر أن حالة الركود غير ناتجة عن القطاع الصناعي بل عن القطاع الزراعي؛ أين المردودية في هذه الأخيرة متناقصة، حيث حسب "ريكاردو" فإن نوعية الأراضي غير متساوية، وبمقابل الزيادة المرتفعة للمواد الغذائية، الناتجة عن تزايد النمو الاقتصادي، ينتج ارتفاع الربح في الأراضي ذات الجودة المرتفعة، مما يترتب عنه استغلال أراضي ذات نوعية أقل، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض النصيب النسبي للرأسماليين والعمال، والذي ينتج عنه تناقص معدلات الأرباح وكذلك تناقص مستويات الأجور حتى تصل إلى حد طبيعي، ونظرا لكون الأرباح هي المحرك ومصدر تراكم رأسمال، يستمر الرأسماليون في عملية التراكم والتي تبدأ بالتناقص حتى تقترب معدلات الربح إلى الصفر، وبالتالي تسود حالة الركود¹.

3/1 آراء روبرت مالتوس

يعتبر مالتوس* الاقتصادي الكلاسيكي الوحيد الذي يؤكد على أهمية الطلب في تحديد حجم الإنتاج، وركزت أفكاره على جانبيين أساسيين هما: نظريته في السكان، وتأكيده على أهمية الطلب الفعال بالنسبة للتنمية؛ إذ اعتقد أن السكان يزداد وفق متتالية هندسية (1،2،4،8،16)، في حين ينمو الإنتاج بمتتالية عددية (1،2،3،4)، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة السكان بما يتجاوز معدل زيادة الغذاء مما ينتج عنه مجاعة، أما بخصوص الطلب الفعال فعليه أن ينمو بالتناسب مع إمكانيات الإنتاج إذا أريد الحفاظ على مستوى الربحية، وقد ركز على ادخار ملاك الأراضي وعدم التوازن بين عرض المدخرات وبين الاستثمار المخطط للرأسماليين، والذي يمكن أن يقلل الطلب على السلع وأن انخفاض حجم الاستهلاك يعيق التنمية². إن النظرة المتشائمة لروبرت مالتوس لم تتحقق على المستوى العالمي، بل اقتصر على بعض الدول النامية من مناطق إفريقيا خاصة، وذلك بسبب التقدم التكنولوجي في أدوات الزراعة، والسيطرة على نمو معدلات السكان بالطرق الحديثة.

4/1 كارل ماركس

يؤكد ماركس على أن الاقتصاد لا يمكن أن ينمو إلى الأبد، وأن النهاية لا تأتي بسبب حالة الثبات بل بسبب الأزمة التي ترافق حالة فائض الإنتاج والاضطراب الاجتماعي، وهو الوحيد الذي تنبأ بانهايار الرأسمالية، ويرى بأن الأجور تتحدد بموجب الحد الأدنى لمستوى الكفاف وأن فائض القيمة الذي يخلقه العامل يمثل الفرق

1 محمد عبد العزيز عجيبة، محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية، مصر، مؤسسة الشهاب الجامعة، 1996، ص 57-58.
*روبرت مالتوس(1766-1834): اقتصادي بريطاني ومن مؤلفاته *Essay on the Principle of Population 1798*

2 مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، مرجع سابق، ص- ص 59-60.

بين كمية إنتاج العامل وبين الحد الأدنى لأجر العامل، ومع تزايد معدل الكثافة الرأسمالية لتكنولوجيا الإنتاج فإن حصة رأس المال الثابت تزداد وينخفض معها معدل الربح¹.

كما لم تنجح النظرة المتشائمة لروبرت مالتوس على المستوى العالمي، كذلك بالنسبة لكارل ماركس، لم تتحقق تنبؤاته بخصوص انهيار الرأسمالية وذلك يرجع إلى زيادة الأجور الحقيقية للعمال من جهة، ومن جهة أخرى زيادة التقدم التكنولوجي في الصناعة.

2/ النظرية النيوكلاسيكية في النمو الاقتصادي

سنحاول في هذا الفرع كذلك إبراز أهم الآراء والأفكار الأساسية التي يُبنى عليها التحليل النيوكلاسيكي أو المدرسة الحدية ابتداء من سنة 1870، من خلال الإسهامات التي أوردها أبرز الاقتصاديين، أمثال شومبتير*، جون مينارد كينز، هارود دومار، وسولو.

1/2 نظرية شومبتير في النمو الاقتصادي

يعتبر الاقتصادي جوزيف شومبتير أول من حاول التمييز بين النمو والتنمية، وهو صاحب نظرية مراكز الابتكارات الريادية بوصفها المحرك الرئيسي للنمو، حيث يقول أن المنافسة بين المشاركين في السوق، تؤدي إلى الرغبة في البحث عن طرق جديدة لتحسين التكنولوجيا، والقيام بالأعمال التجارية وأنواع أخرى من المزايا، التي من شأنها زيادة هوامش الربح، والتأثير بشكل مباشر على معيار أصحاب المشاريع². ويميز شومبتير بين خمسة أصناف من الابتكارات³:

- ✓ إنتاج سلعة جديدة؛
- ✓ إدخال وسيلة جديدة في الإنتاج؛
- ✓ التوسع عن طريق إدراج أسواق جديدة؛
- ✓ الحصول على مواد أولية جديدة؛
- ✓ إقامة تنظيم جديد في الصناعة.

كما لا يعتبر شومبتير النمو ظاهرة خطية، ولكنه يتبع تطور الابتكارات التقنية، حيث أنه يتحقق عن طريق سلسلة من التغيرات، تتمثل في الكساد في فترة معينة ثم الازدهار، وذلك بصفة دورية؛ أي أنه بفضل النشاطات التي يقوم بها المقاول، ينحرف الاقتصاد من وضعية التوازن ومنه يتحقق الازدهار؛ ويحدث عكس ذلك لما تنتشر الابتكارات في القطاعات المهمة، مما يشكل لها عدم التوازن، وبالتالي يصبح من الصعب توقع بصفة محددة للتكاليف والإيرادات، بالإضافة إلى ذلك انخفاض نسبة الابتكارات مما ينتج عنه كساد؛

¹ مدحت القرشي، المرجع نفسه، ص61.

* جوزيف شومبتير (1883-1950): اقتصادي نمساوي، ويعتبر رائد مدرسة فينا.

² عائشة بن عطا الله، مرجع سابق، ص78.

³ راجع كل من: - فايز إبراهيم الحبيب، مرجع سبق ذكره، ص46.

- مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، مرجع سابق، ص69.

والذي يؤدي بدوره إلى تقريب الاقتصاد من وضعية جديدة من التوازن يتميز بدالة جديدة للإنتاج وناتج إجمالي مرتفع ذات هيكل مختلف، ومستوى للأسعار منخفض¹.
 من الانتقادات الموجهة إلى "شومبتر" زوال النظام الرأسمالي، و يحل محله النظام الاشتراكي، وهذا ما يشبه توقع كارل ماركس، ولكن الأسباب التي تؤدي إلى زوال الرأسمالية تختلف، حيث عند هذا الأخير؛ الظلم الاجتماعي المصاحب للنظام الرأسمالي هو الذي سيؤدي إلى زواله. ورغم الخطأ في التوقع الذي وقع فيه شومبتر، فإن التطورات التي قدمها هذا الأخير فيما يخص النمو تبقى صالحة في يومنا الحاضر؛ حيث حسب هذا الأخير فإن النمو يأتي عن طريق الدافع الذي يقدمه الابتكار، وليس عدد السكان و رأس المال، وهذا الدافع يأتي كذلك عن طريق التطورات دورية؛ وبفضل هذا التحليل فتح المجال لنظريات النمو في القرن العشرين².

2/2 نظرية جون مينارد كينز

ترتبط هذه النظرية بأفكار الاقتصادي جون ماينارد كينز (1883 - 1946)، الذي تمكن من وضع الحلول المناسبة للأزمة الاقتصادية العالمية للفترة من عام (1929 - 1932)، وبموجب هذه النظرية فإن قوانين نمو الدخل القومي ترتبط بنظرية المضاعف؛ حيث يزداد الدخل القومي بمقدار مضاعف للزيادة الحاصلة في الإنفاق الاستثماري، ومن خلال الميل الحدي للاستهلاك.
 وترى هذه النظرية أن هناك ثلاثة معدلات للنمو، وهي³:
 أ- معدل النمو الفعلي Actual rate of growth، وهو يمثل نسبة التغيير في الدخل إلى الدخل.
 ب- معدل النمو المرغوب Warranted rate of growth، وهو يمثل معدل النمو عندما تكون الطاقة الإنتاجية في أقصاها.

ج- معدل النمو الطبيعي (GN)، فهو أقصى معدل للنمو يمكن أن يتمخض عن الزيادة الحاصلة في التقدم التقني والتراكم الرأسمالي والقوة العاملة عند مستوى الاستخدام الكامل، ويجب أن يتحقق التعادل بين معدل النمو الفعلي ومعدل النمو المرغوب، وأن يتعادل أيضًا معدل النمو الفعلي مع المعدلين المرغوب والطبيعي؛ فالتعادل الأول يؤدي لتوفر القناعة لدى المديرين بقراراتهم الإنتاجية.
 أما إذا تعادل معدل النمو المرغوب فيه مع معدل النمو الطبيعي فليس هناك اتجاه لنشوء البطالة والتضخم، فلو افترضنا أن المعدل المرغوب أقل من المعدل الطبيعي - حتى في حالة تساوي المعدل الفعلي والمرغوب فيه - فإن البطالة ستزيد؛ حيث إن كلاً من المعدل الفعلي والمرغوب فيه أقل من المعدل الطبيعي؛ أما في حالة العكس أي إن المعدل المرغوب فيه أكبر من المعدل الطبيعي بصورة مؤقتة، فإن كلا المعدلين الفعلي

¹ صدر الدين صوالي، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في الاقتصاد القياسي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر - الجزائر، 2006، ص34.

² صدر الدين صوالي، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، مرجع سابق، ص35.
³ <https://www.alukah.net/culture/0/80181/#ixzz6WPFVjrw> تم الاطلاع عليه في: 2016/03/25

والمرغوب فيه قد يتعادلان، وإن المعدل الفعلي لا يمكن أن يتجاوز المعدل الطبيعي على نحو غير محدود؛ حيث إن المعدل الطبيعي يمثل أقصى معدل للنمو.

3/2 نموذج هارود-دومار (نموذج ما بعد كينز)

يعتبر نموذج هارود-دومار كنموذج مرجعي بالنسبة للنظرية الحديثة للنمو، ويسمى في بعض الأحيان بالنموذج الكينزي* للنمو؛ حيث يبين نموذج هارود-دومار كيفية زيادة معدل النمو، حسب هذا الأخير فإن الحصول على هذه الزيادة في معدل النمو يتم إما عن طريق تخفيض معامل (رأس المال / الدخل)، وإما بزيادة الاستثمار (نسبة الادخار إلى الدخل)، وبالتالي فإن هذا النموذج يأخذ بعين الاعتبار كل من العرض والطلب. ومن خصوصيات هذا النموذج أنه يهمل كل من الجانب النقدي والمالي، بالإضافة أن نموذج "هارود" والذي يقترب من نموذج "دومار"، لذلك عادة ما نتكلم عن نموذج هارود دومار؛ وهذا رغم أن تحليل دومار يركز على صعوبة الحصول على التوازن في سوق السلع، ويهمل شروط التوازن في سوق العمل، أما تحليل هارود هو أكثر تكاملاً، وذلك كونه يأخذ بعين الاعتبار شروط التوازن في كلا السوقين و العقبات في الحصول على التوازن الآني فيهما، وعلى العموم فإن التحليلين يتوصلان إلى نفس النتائج تقريباً¹.

ويجب الإشارة إلى أن هذا النموذج غير ملائم بالنسبة للدول النامية نتيجة للأسباب التالية²:

- اختلاف الظروف فيما بين الدول النامية والدول المتقدمة، حيث أن النموذج يهدف إلى منع البلد المتقدم من الدخول في حالة ركود طويل الأمد، ولا يهدف إلى تطبيق برامج التصنيع في البلدان النامية؛
- تتصف هذه النماذج بارتفاع معدلات الادخار ورأس المال الناتج، بينما العكس تماماً بالنسبة للدول النامية؛
- أن النموذج يفترض عدم تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي وهذا لا ينطبق على الدول النامية؛
- كذلك أن النموذج يبدأ من حالة توازن الاستخدام الكامل في حين غير موجود في البلدان النامية؛
- وأخيراً من الضروري الإشارة إلى الانتقادات الموجهة لإحدى خصائص هذا النموذج، من قبل نظرية النمو الجديدة التي سوف نتطرق إليها أدناه، والمتمثلة في أن الاستثمار لا يؤثر في النمو في الأمد الطويل.

4/2 نموذج سولو

من الفرضيات الأساسية في نموذج سولو هو أن كل من عوامل الإنتاج؛ رأس المال والعمل الفعلي لديهم وفورات حجم ثابتة، هذا يعني أنه إذا ضاعفت كميات رأس المال والعمل الفعلي يتم الحصول على إنتاج مضاعف بنفس الكمية؛ بالإضافة إلى ذلك فإنه يفترض على الاقتصاد أن يكون متطور بالقدر الكافي، بحيث كل الأرباح الناتجة عن التخصص تكون مستغلة بصفة كاملة، وهذا قد لا يحدث في حالة اقتصاد غير متطور بصفة

* جون منيراد كيز (1883-1946): اقتصادي إنجليزي يعتبر من الاقتصاديين ذات ميزة فريدة من نوعها، له عدة مؤلفات من بينها النظرية العامة للعمل والفائدة والنقود (1936).

¹ صدر الدين صوالي، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، مرجع سابق، ص، ص 35، 36.

² مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، مرجع سابق، ص 77.

معينة، أين مضاعفة كميات رأس المال والعمل تؤدي إلى زيادة في الإنتاج بأكثر من الضعف. ومن نتائج نموذج سولو، التقارب المطلق والتقارب الشرطي، حيث يتمثل التقارب المطلق في أن الدول ذات الاقتصاديات الفقيرة لها نمو فردي يفوق الدول الغنية بدون أن يكون مرتبط بخصوصيات اقتصادها؛ أما التقارب الشرطي يتمثل في كون أن الحالة النظامية تختلف من بلد إلى آخر وبالتالي فإن نمو اقتصاد ما يزداد كل كان بعيد عن وضعيته النظامية؛ فإذا كان معدل الادخار في الاقتصاد الغني يفوق معدل ادخار الاقتصاد الفقير، هذا ما يؤدي بالاقتصاد الغني أن يكون نسبياً بعيد عن وضعيته النظامية، وبالتالي فإن التقارب المطلق يكون غير محقق¹.

3/ النماذج الحديثة في النمو الاقتصادي

وتسمى كذلك النظرية الحديثة أو الجديدة للنمو بنظرية النمو الداخلي، وهي تركز على أهمية التغيرات الهيكلية في النشاط الاقتصادي للدول الأقل نمواً، لأجل التغلب على المعوقات التي تواجهها، والتي تختلف في طبيعتها مع تلك المشاكل التي تسود في البلدان المتقدمة.

سوف نتطرق في هذا الفرع إلى أهم النماذج، ونلخصها فيما يلي²:

1/3 نموذج النمو الداخلي لقطاع واحد: ويتمثل في:

أ- نموذج AK: يعتبر انعدام عدم تناقص مردودية رأس المال (K) من الخصائص الأساسية لنماذج النمو الداخلي؛ ويعود غياب تناقص هذه الأخيرة إلى الرأس المال البشري؛ ويعطى النموذج العام لنموذج AK كما

$$Y=AK$$

بحيث: A تمثل ثابت موجب لمستوى التكنولوجيا.

والإنتاج الفردي يمثل عن طريق رأس المال الفردي بـ $y=Ak$ ، والإنتاجية المتوسطة والحديثة لرأس المال ثابتة ومساوية لـ A، وعليه فإن الاقتصاد ذو نموذج ذو تكنولوجيا AK يمكن أن يكون لها معدل نمو فردي موجب مستقل عن التقدم التقني، بالإضافة إلى أن معدل النمو مرتبط بمعدل الادخار ومعدل نمو السكان؛ وعلى عكس النموذج النيو كلاسيكي فإن هذا النموذج لا يتنبأ بتقارب مطلق أو شرطي.

ب- نموذج ذو آثار الخبرة وانتشار المعرفة

تمكّن رومر (1986) Romer من إعطاء نَفَسٍ جديد للنظرية النيوكلاسيكية، وهذا عن طريق الفرضية المتمثلة في إدخال عامل التعلم عن طريق التمرن، بحيث أن المؤسسة التي ترفع من رأس مالها المادي تتعلم في نفس الوقت من الإنتاج بأكثر فعالية، وهذا الأثر الإيجابي للخبرة على الإنتاجية، يوصف بالتمرن عن طريق الاستثمار؛ بالإضافة إلى ذلك فإن الفرضية الثانية متمثلة في أن المعرفة المكتشفة تنتشر أنياً في كل الاقتصاد؛ وعليه إذا

¹ صدر الدين صوالي، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، مرجع سابق، ص 43.

² صدر الدين صوالي، المرجع نفسه، ص- ص، 48- 55.

اعتبرنا أنه يمكن تمثيل المعرفة المتوفرة في المؤسسة A_i بالمؤشر A_i هذا يعني أن التغير dA_i/dt يمثل التعلم الكلي للاقتصاد، والذي بدوره يتناسب مع التغير في K_i لمخزون رأس المال؛ ومنه دالة الإنتاج هي:

$$Y_i = F(K_i, KL_i)$$

بحيث: F تحقق الخصائص النيوكلاسيكية، متمثلة في أن الإنتاج الحدي لكل عامل متناقص، ووفورات الحجم ثابتة، بالإضافة إلى أن الإنتاجية الحدية لرأس المال أو العمل تؤول إلى ما لانهاية لما كل من رأس المال والعمل يؤولان إلى الصفر، وتؤول إلى الصفر لما يؤولان إلى ما لانهاية.

ج- دور الدولة في النمو الاقتصادي: يبين نموذج بارو (1990) Barro أن النشاطات الحكومية هي مصدر للنمو الداخلي، حيث أنه يفترض أن الحكومة تشتري جزء من الإنتاج الخاص وتستعمل مشترياتها من أجل عرض الخدمات العمومية مجاناً إلى المنتجين الخواص، وفي نموذجه يفترض أن المشتريات المتعلقة بسلع G ليس لها منافسين و ليست وحيدة؛ وباستعمال هذه السلع، فإن المؤسسة لا تخفض الكميات الأخرى، بالإضافة أن كل مؤسسة تستعمل مجمل السلع؛ ويؤكد على أن النشاطات المرتبطة بهذا النوع من الفرضيات محدود.

2/3 نموذج النمو الداخلي لقطاعين: ويتمثل في:

أ- اختلاف التكنولوجيا للإنتاج والتعليم: إن الافتراض المتمثل في كون كل من السلع المادية والتعليم لها نفس دالة الإنتاج، لا يأخذ بعين الاعتبار الدور الأساسي للتعليم، والذي يتطلب موظفين مؤهلين كعامل إنتاج، ولهذا قام روبيلو (1991) Rebelo من استعمال دالتين للإنتاج ل كوب دوقلاص، ووجد أن قطاع التعليم هو كثيف نسبياً في رأس المال البشري وإنتاج السلع هو نسبياً كثيف في رأس المال المادي.

ب- نموذج وزاوي-لوكاس ((Uzawa-Lucas (1988): يتوافق نموذج هذا الأخير مع نموذج Rebelo، عندما لا يحتاج إنتاج الرأس المال البشري لرأس المال مادي.

كما يعاب على نظرية النمو الداخلي عدم ملائمتها للدول النامية، لأن النمو الاقتصادي في الدول النامية غالباً ما يعاق من خلال عدم الكفاءة الناجمة عن البنى الارتكازية الضعيفة والهياكل المؤسسية غير الكافية وأسواق رأس المال والسلع غير الكاملة.

خامساً: محددات النمو الاقتصادي وعوائقه في الدول النامية

نتطرق في هذا المطلب إلى فرعين أساسيين هما: محددات النمو الاقتصادي، وعوائقه في الدول النامية.

1/ محددات النمو الاقتصادي

هناك مجموعة من العوامل تتفاعل فيما بينها، وتلعب دوراً هاماً في تحديد النمو الاقتصادي وأهمها¹:

¹ حسن ميادة داود، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الأردن، رسالة ماجستير، كلية إدارة المال والأعمال، جامعة آل البيت، الأردن، 2016، ص ص، 50، 51.

أ/ رأس المال البشري: ويعتبر من أهم العوامل التي تؤثر على النمو الاقتصادي في المجتمع، ويعتمد رأس المال البشري على عدة عوامل؛ أهمها التعليم والتدريب، ومقدار الخدمات الصحية والاجتماعية، وهي العوامل التي تحدد جودة رأس المال البشري وقدرته على أداء المهام الإنتاجية.

ويرتبط النمو الاقتصادي مع النمو السكاني، حيث يجب أن يزيد معدل النمو عن السكان للحفاظ على رفاهية المجتمع، فكلما زاد النمو السكاني عن معدل النمو الاقتصادي قلت رفاهية المجتمع.

ب/ رأس المال المادي: ويتضمن جميع الآلات والمعدات والأجهزة المستخدمة في عملية إنتاج السلعة أو الخدمة؛ ويعرف رأس المال كسلعة تستعمل لإنتاج السلع والخدمات الأخرى ويعتبر العديد من الاقتصاديين أن الاستثمار وتراكم رأس المال عنصران أساسيان وضروريان للنمو الاقتصادي. ويؤثر معدل تراكم رأس المال إيجابياً على النمو الاقتصادي، ويعبر عن التراكم بمقدار ما يحوزه الاقتصادي من السلع الرأسمالية من مؤسسات إنتاج وماكنات، وجميع أشكال البنى التحتية من طرق وجسور وتعليم وصحة.

ويتم تحديد معدل تراكم رأس المال بالعوامل التي تؤثر في الاستثمار وهي:
- توقعات المستثمرين للأرباح؛

- السياسات التي تتبناها الحكومة تجاه الاستثمار.

ج/ التقدم التقني والتكنولوجي: إن الإبداع والابتكار كلها عوامل أساسية للنمو الاقتصادي؛ حيث أن للمعارف العلمية والتقنية الحديثة مساهمة كبيرة في زيادة الناتج الوطني، كما أن الإبداعات تخلق فرصاً جديدة للاستثمار و تغير طبيعة السلع والخدمات المتاحة للمجتمع¹. وقد زادت حديثاً اهتمام كبير من قبل الدول المتقدمة في ميدان البحث الاقتصادي حيث تنفق سنوياً ملايين الدولارات على استحداث وتطوير طرق الإنتاج للبقاء في المقدمة، خصوصاً الشركات المتعددة الجنسيات، التي تسعى للاستحواذ على الأسواق من خلال قدرتها على تقليل التكاليف والحصول على أعلى جودة ممكنة.

د/ البيئة المناسبة للإنتاج: تعتبر البيئة المناسبة للإنتاج إحدى أهم متطلبات النمو الاقتصادي، ويقصد بها العوامل السياسية والقانونية والثقافية، أي وجود أنظمة متطورة ترعى عملية النمو الاقتصادي وتسعى للسير به إلى الأمام.

فوجود قطاع مصرفي متطور مهم جداً لسحب مدخرات المواطنين واستثمارها، وتحقيق تراكم رأسمالي، ووجود بيئة قانونية جاذبة للاستثمار ومشجعة له وتوفير مناخ اقتصادي وسياسي مستقر كلها تساعد على النمو الاقتصادي.

هـ/ التخصص وتقسيم العمل: يرجع بعض الاقتصاديين ومن بينهم آدم سميث، التحسن في الإنتاج ومهارة العامل إلى الكفاءة في تقسيم العمل الذي يحدده حجم السوق؛ فكلما كان السوق أكبر كلما زاد التخصص

¹ توفيق إبراهيم أيوب، عبد الكريم نخالة وآخرون، الاقتصاد، إصدارات المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، مطابع الشمس، عمان، 2001، ص198.

وانخفضت تكاليف الإنتاج ويزيد الطلب داخليا وخارجيا وبالتالي يزيد الإنتاج، وهو ما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي.

2/ عوائق النمو الاقتصادي

هناك عدة معوقات للنمو الاقتصادي، تتمثل أساسا في العوائق الداخلية، عوائق مرتبطة بالتجارة الدولية، وعوائق تتعلق بالمالية الدولية، ويمكن إيجازها فيما يلي¹:

1/2 العوائق الداخلية: وتتمثل في:

✓ سيطرة القطاع العام على الجهاز البنكي والمصرفي في الدول النامية؛

✓ تعدد المشاكل المتعلقة بالهياكل القاعدية، وخاصة مشكل التمويل؛

✓ عدم فعالية النظام الجبائي، والافتقار إلى قواعد وحقوق الملكية؛

✓ عدم الاستقرار السياسي، وكثرة الفساد وانعدام العدالة في توزيع الدخل؛

✓ تطور الاقتصاد الموازي، بالإضافة إلى العوائق الثقافية والاجتماعية والنمو السكاني.

2/2 عوائق مرتبطة بالتجارة الدولية: وتتمثل في التبعية المتزايدة للمنتجات الأولية، والتي تؤدي إلى عدم

الاستقرار في الأسعار على المدى القصير، وتدهور معدلات التبادل، بالإضافة إلى إتباع السياسات الحمائية.

3/2 عوائق تتعلق بالمالية الدولية: وتتمثل في المديونية الخارجية للدول النامية، هروب رؤوس الأموال،

بالإضافة لعدم قابلية تحويل العملات.

¹ اسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي، مرجع سابق، ص، ص 124، 125.

سادسا: اختيار السياسات التجارية لتحقيق النمو الاقتصادي

إن سياسة الدولة الاقتصادية تؤدي دورا بارزا في اختيار نمط السياسة التجارية المتبعة، لتحقيق النمو الاقتصادي، مع الأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة من موارد طبيعية ومالية والواقع الاقتصادي والاجتماعي للبلد بشكل عام، وستناول كل من إستراتيجيتي إحلال الواردات وتشجيع الصادرات على التوالي، ثم الجدول القائم بينهما في الدول النامية.

1/ إستراتيجية الإحلال محل الواردات

إن إستراتيجية الإحلال محل الواردات هي إستراتيجية ذات توجه داخلي، حاولت الدول النامية مع بداية استقلالها، عزل نفسها عن الظروف غير الملائمة للسوق الدولية، هذا ما دفعها إلى تبني إستراتيجية إحلال الواردات لتحقيق الاكتفاء الذاتي وتقليص التبعية للسوق الدولية التي تتميز بأسعار غير مواتية لها.

1/1 مفهوم إستراتيجية إحلال الواردات

يمكن القول أن إستراتيجية إحلال الواردات هي الإستراتيجية التي سلكتها الدول النامية بطريقة أو بأخرى للسير باقتصادها في مسار التصنيع وتعني هذه الإستراتيجية بإقامة بعض الصناعات التحويلية لسد حاجة السوق المحلية بدلا من السلع المصنوعة التي كانت تستورد من الخارج؛ وعلى ذلك فإن إستراتيجية الإحلال تهدف إلى تخفيض أو منع الواردات من بعض المنتجات المصنوعة¹.

ومن الناحية الواقعية نجد أن هذه الإستراتيجية تطبق على مرحلتين²:

المرحلة الأولى: تقوم على تصنيع وإحلال الواردات من السلع الاستهلاكية والبسيطة وغير الدائمة كالملابس مثلا، على أساس أن هذه المنتجات تحتاج إلى فن إنتاجي كثيف العمل لا يحتاج إلى كثافة رأس المال أو التكنولوجيا وهذا الفن الإنتاجي يعكس الظروف السائدة في اقتصاديات الدول النامية، من حيث توافر العمالة الرخيصة قليلة المهارة ونقص رؤوس الأموال والتكنولوجيا وتوفر الطلب المحلي وتواضع الاستثمارات المطلوبة وميل حجم الوحدات الإنتاجية نحو الانخفاض.

المرحلة الثانية: وتعمل على إنتاج السلع الاستهلاكية الدائمة كالسيارات والثلاجات مثلا وكذلك السلع المتوسطة ومستلزمات الإنتاج والتجهيز كالصلب والصناعات الكيماوية، وهذه المرحلة تمثل التحدي الأكبر للدول النامية، لأنها تحتاج إلى كميات كبيرة من رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة، كما أنها تحتاج إلى هياكل صناعية مركبة وإدارة اقتصادية عالية المهارة وكافة العناصر الأخرى التي تشح في الدول النامية. ولكي تحصل على هذه العناصر لا بد أولا أن تحل المشكلة الزراعية والفجوة الغذائية بحيث لا تشكل هذه المواد ضغطا على ميزان المدفوعات وأن تصدر هذه الدول موادها التقليدية والفائض من المواد الزراعية والمواد الأولية وتحافظ على معدل التبادل بين

¹ محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص. 310

² عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص. ص. 210، 211.

قيم السلع والمواد الأولية المصدرة، وقيم السلع المستوردة من الدول المتقدمة تكنولوجيا، كما يمكنها أيضا أن تحصل على القروض إذا لزم الأمر لاستيراد التكنولوجيا من هذه الدول. أما عند بعض الاقتصاديين فإن المرحلة الثانية تبدأ بعد أن تكون الصناعة قد استنفذت فرص الإحلال ولم تعد السوق المحلية قادرة على امتصاص مزيد من المنتجات حيث تبدأ الصناعة في ارتياد أسواق التصدير وفي نفس الوقت يمكن البدء في إقامة بعض الصناعات الوسيطة والإنتاجية¹.

ويضاف إلى ما تقدم أن عائد الربح الذي تحصل عليه الصناعات الوسيطة (مثل البتروكيمياويات والحديد والصلب) كثيرا ما يكون متواضعا. كذلك فإن نجاح الصناعات الإنتاجية (مثل الآلات والمعدات) يعتمد على التخصص وتقسيم العمل، وعدم التوسع في إنتاج أصناف مختلفة؛ لأن التعدد الكثير في الأصناف والأنواع من شأنه أن يقلل من نطاق الإنتاج الأمثل ويطيل من فترة التعليم على الصناعة مما يرفع من تكاليف الإنتاج².

2/1 آثار إستراتيجية إحلال الواردات

يترتب على إستراتيجية إحلال الواردات آثارا هامة أخذت في الظهور خلال السنوات التي طبقت فيها ويمكن إجمالها في النقاط التالية:

- ✓ أدت هذه الإستراتيجية إلى منتصف طريق التصنيع، فلقد حفزت الطلب الداخلي فقط دون أن تنجح في تحفيز الطلب الخارجي على منتجاتها، وشجعت تنمية الصناعات المتجهة نحو تكثيف العمل دون تكثيف رأس المال؛
- ✓ ساهمت في ارتفاع مستويات تكاليف الإنتاج، وتشوه هيكل النفقات وعدم كفاءة قطاع الأعمال وتبديد الموارد الاقتصادية المستعملة في العملية التصنيعية وعدم النجاح في تحقيق الاستخدام الأقصى للطاقات الإنتاجية المتاحة، والذي يعني وجود طاقات إنتاجية معطلة في القطاع الصناعي لعدم القدرة على توفير المدخلات المستوردة من الخارج³؛
- ✓ تدهور جودة السلع المنتجة، وذلك لاختفاء المنافسة الأجنبية، ومن ثم عدم وجود أي دافع يدفع المنتج المحلي نحو الاهتمام بقضايا الجودة والنوعية والحرص على سمعة السلعة المنتجة أو راحة المستهلك⁴؛
- ✓ تضخم مشكلة المديونية الخارجية للدول النامية في عقد الثمانينات، حيث شكلت أزمة عالمية أقعدت كثيرا من الدول عن المضي في تبني أهداف طموحة لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية، بلغت هذه المديونية في 1990 حوالي 1400 مليار دولار⁵؛

¹ عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، بيروت، 1998، ص. 342.

² محمد محروسي إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1992، ص. 47.

³ عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية عرض حالة الجزائر خلال الفترة: 1989 - 1999، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص. 18.

⁴ محمد محروسي إسماعيل، المرجع السابق الذكر، ص. 52.

✓ فشل في إصلاح العجز في موازين المدفوعات، ففي حين انتهجت لتوفير الطلب على الصرف الأجنبي إلا أنها أصبحت بالعكس، مصدرا لتسرب العملة الصعبة في أشكال أخرى (مواد أولية، قطع غيار، تجهيزات، وأكثر من ذلك خدمات وفوائد الديون الخارجية)؛

✓ لجوء هذه الدول إلى صندوق النقد الدولي، تسأل المعونة والمشورة حول كيفية الخروج من أزمتها الاقتصادية من خلال شروطه وإملاءاته حول النهج الاقتصادي وتحرير الاقتصاد وتنشيط قوى السوق وفتح المجال للقطاع الخاص وضرورة تراجع القطاع العام¹.

3/1 الآليات الناجحة لتطبيق إستراتيجية إحلال الواردات

يرجع السبب الرئيسي في تعثر بعض الدول في تطبيق إستراتيجية إحلال الواردات إلى الإختلالات الهيكلية في البنى الاقتصادية وضعفها، وعدم مرونة جهازها الإنتاجي للتطورات والمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية كجزء لا ينفصل عن مؤثرات العالم الخارجي، مما أدى إلى العجز في تحقيق التراكم بالمعدلات الكافية وتوجيه الاستثمار الصناعي داخل الاقتصاد الوطني، وكذا عدم القدرة على ضمان استمرار النمو وتأمين الاستهلاك محليا²، فسياسة الدولة تؤدي دورا بارزا في اختيار الإستراتيجية الملائمة، وبالتالي توجيه عملية التخطيط وفق الاتجاه المحدد من قبل السلطة، مع الأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة من موارد طبيعية ومالية والواقع الاقتصادي ومستوى تطوره؛ وقد اتبعت الدول التي تبنت إستراتيجية الإحلال عند تطبيقها التركيز على القطاعات المستهدفة للإحلال، والمقصود بالتوجه القطاعي أن الدولة تختار القطاع الاقتصادي الرائد لديها، والذي سوف يحرك عملية النمو وبعض الأفضلية في إجراءات الحماية، الجمارك والضرائب³.

ويرى الكثير من واضعي السياسات الاقتصادية، أن إستراتيجية إحلال الواردات هي الممهدة لتطبيق إستراتيجية تنمية الصادرات، وذلك لأن الدول ترغب بالاعتماد على الذات وبناء قاعدة صناعية وتحصيل إيرادات جمركية، ورفع نسبة التصدير إلى الاستيراد⁴.

2/ إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

مع دخول عصر العولمة وتحرير التجارة الدولية، حاولت بعض الدول، الاتجاه إلى تطبيق إستراتيجية ذات توجه خارجي، في محاولة منها مواجهة التحولات التي طرأت على البيئة الاقتصادية، وخاصة تلك الدول التي لم تنجح في تحقيق الأهداف التي تسعى إليها خلال تبنيها إستراتيجية الإحلال محل الواردات.

⁵ زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص. 34.

¹ عبد الله موساوي، مرجع سابق، ص. 19.

² جبر سلامة القريناوي، قدرة قطاع الصناعات الغذائية على إحلال الواردات دراسة حالة قطاع غرّة، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم إدارة الأعمال بكلية التجارة، الجامعة الإسلامية، 2006، ص. 98.

³ جبر سلامة القريناوي، المرجع نفسه، ص. 100.

⁴ سمير شاقورة، تحرير التجارة الخارجية وأثره على النمو الاقتصادي في الدول النامية، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، 2012، ص. 75.

1/2 مفهوم إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

يقصد بإستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير التركيز عند اختيار ما يتم القيام به من صناعات على تلك الصناعات التي يتوافر لها فرص تصدير منتجاتها أو قدر منها إلى الخارج. ويرى البعض أن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير تعني التحول من الإستراتيجية ذات التوجه الداخلي إلى إستراتيجية ذات التوجه التصديري الخارجي استغلالاً للفرص الكبيرة التي تتيحها السوق العالمية في ظل النظام الاقتصادي العالمي. ويأتي هذا التحول بصفة خاصة في عدد كبير من الدول النامية نتيجة لتحقق معدلات نمو عالية في بعض الدول التي انتهجت إستراتيجية ذات توجه تصديري تقوم على استغلال إمكانات السوق العالمية إلى أبعد الحدود الممكنة. حيث أثبتت دول شرق آسيا ومعها عدد متزايد من الدول النامية الأخرى مثل المكسيك والشيلى والأرجنتين والبرازيل وغيرها أن السوق الدولية مفتوحة لكل من توافرت لديه الإرادة لاختراقها والمهم أن تكتمل مقومات إستراتيجية التوجه التصديري والتي تعمل على تشجيع التوسع في الصادرات من المنتجات التي تتمتع الدول محل البحث فيها بميزة تنافسية في الأسواق الدولية، وهي تلك المنتجات التي يتميز إنتاجها أو يمكن أن يتميز إنتاجها حاضراً أو مستقبلاً بتكلفة منخفضة نسبياً بالمقارنة بباقي الدول الأخرى والتي تتيح الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي وأنماطه الجديدة. بما يعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني لما تخلقه من قاعدة تصديرية تساهم في الأجل الطويل في نمو الاقتصاد الوطني وتنوع مصادر دخله، ذلك لأن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، تجعل قطاع التصدير أكثر ديناميكية من القطاعات الأخرى المكونة للاقتصاد الوطني، حيث تتزايد الصادرات بمعدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي¹.

2/2 مبررات تطبيق إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

يبدو أن التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير له من الأسباب المنطقية والمرتبطة بالتحويلات العالمية الأخرى، التي تجعلها إحدى التحويلات الاقتصادية الهامة في آليات النظام الاقتصادي العالمي ولعل أهم الأسباب هي على النحو التالي²:

أ- أن التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير يتوافق بدرجة كبيرة مع التحول الذي يحدث في النظام التجاري العالمي نحو مزيد من تحرير التجارة العالمية؛

ب- أن هناك حدوداً لإستراتيجية الإحلال محل الواردات وأن الاستمرار فيها والإصرار عليها يعد مرحلة معينة من مراحل التصنيع يتعارض مع مقتضيات التنمية بل لابد أن تتحول إستراتيجية التنمية بعد نقطة معينة إلى إستراتيجية أخرى تقوم على استغلال الفرص التي تتيحها السوق العالمية وهي إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير؛

¹ عبد المطلب عبد الحميد، المنظور الاستراتيجي للتحويلات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر، 2009، ص. ص.

289، 290

² عبد المطلب عبد الحميد، المرجع نفسه، ص. ص. 290، 293

ج- تقوم إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير على التوسع في الصادرات للمنتجات المختلفة سواء كانت كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال، التي يكون للاقتصاد الوطني فيها ميزة نسبية أو ميزة تنافسية سواء مكتسبة حالياً أو اكتسابها مستقبلاً؛

د- تشير العديد من الدراسات إلى أن هناك علاقة قوية بين تبني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير والنمو الاقتصادي، حيث أن التوسع في الصادرات الناتج عن تلك الإستراتيجية يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي عن طريق الزيادة في معدل التكوين الرأسمالي من جهة وزيادة النمو والأداء في إنتاجية عناصر الإنتاج من جهة أخرى؛ هـ- أبرزت العديد من الدراسات التي أجريت على عدد من الدول النامية، أن هناك علاقة سببية محددة بين نمو الصادرات وتنمية القطاعات السلعية وخاصة الصناعات التحويلية؛

✓ أن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير التي تقوم على تشجيع الصادرات تؤدي إلى كفاءة تخصيص الموارد طبقاً للمزايا النسبية وتسمح بالاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفورات الحجم وإدخال التطوير التكنولوجي لمواجهة المنافسة الخارجية؛

✓ أن إستراتيجية الإحلال محل الواردات لها مزايا لدرجة محدودة بعدها تتوقف تلك المزايا وتنقلب صناعاتها إلى عبء على الاقتصاد الوطني وتصبح عائقاً أمام التطور الاقتصادي والتطوير التكنولوجي؛
✓ أظهرت العديد من الدراسات في الدول النامية أن إتباع إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير تتيح فرص عمل أكثر بالمقارنة بإستراتيجية الإحلال محل الواردات وبالتالي تساهم في حل مشكلة البطالة عن طريق استيعاب المزيد من العمالة؛

لهذه الأسباب وغيرها كان التحول من إستراتيجية الإحلال محل الواردات إلى إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير هو أحد التحولات الهامة في آليات الاقتصاد العالمي.

3/2 آثار إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

إن إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير لها مزايا وعيوب، نقوم بإجمالها حول النقاط التالية¹:

أ- مزايا إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

✓ يسمح التصدير على حسن استغلال مبدأ الميزة النسبية، وهذا من شأنه أن يمكن الدولة من الاستفادة من وفورات التخصص في إنتاج سلعة معينة؛

✓ التغلب على مشكلة صغر حجم السوق المحلي، مما يمكن الدولة النامية من الاستفادة من وفورات الحجم الكبير وهذا العامل هام جداً بالنسبة للدول النامية صغيرة الحجم أو الفقيرة مثل دول الشرق الأقصى؛

¹ زرنوح ياسمينية، المرجع السابق الذكر، ص. ص. 37، 38.

✓ زيادة متحصل الدول من العملات الأجنبية، من خلال أقسام ميزان العمليات الجارية وخاصة التجارة الخارجية، وليس من خلال الاستدانة، وما تولده من مواد ذاتية من الصرف الأجنبي يخفض من مديونية هذه الدول؛

✓ تساهم هذه الإستراتيجية في توليد احتكاك بالأسواق الدولية، وهو ما يساعد هذه الدول على التقدم في صناعات التصدير، والحصول على المزيد من المعلومات والتطورات التكنولوجية السائدة في الأسواق العالمية، وبالتالي تولد الرغبة لديها لبذل المزيد من الجهود والسياسات لتطوير جودة المنتجات التصديرية والتحكم في أسعارها.

ب- عيوب إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

✓ قد يصعب على الدول النامية أن تقيم صناعات تصديرية، بسبب شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية ذات التاريخ العريق في ميدان التصنيع؛

✓ إن الدول الصناعية قد تقيم جدار عاليا من الحماية الجمركية، فيما يتعلق بصناعاتها التي تتميز بالبساطة أو باستخدام فنون إنتاجية كثيفة استخدام اليد العاملة (مثل الملابس الجاهزة والالكترونيات وغيرها) وهذه هي الصناعات التي يمكن أن تتمتع فيها الدول النامية بميزة نسبية في إنتاجها؛

✓ إن الدول التي تعتمد أساسا على تصدير منتجاتها المصنعة، إلى أسواق الدول الصناعية تعاني من وقت لأخر من أي أزمات تمر بها بلدان الدول الصناعية. وقد عانت دول الشرق الأقصى كثيرا من الركود الاقتصادي الذي مرت به الدول الصناعية في غرب أوروبا وشمال أمريكا في السنوات الأولى من الثمانينات.

3/ الجدول القائم بين الإستراتيجيتين التجاريتين في الدول النامية

ظل الجدول قائما حول كل من إستراتيجيتي إحلال الواردات وتشجيع الصادرات منذ بداية الخمسينيات من خلال سيطرة إحدهما على الأخرى وأيهما أصلح وأنسب بالنسبة لكل دولة نامية ومتى؟ هذا ما سنحاول معرفته في هذا الفرع.

1/3 النظر نحو الخارج وكشف موانع التجارة وعوائقها

يعد عرض الصادرات الأولية أو الثانوية في الدول النامية من المكونات الأساسية في أي سياسة تنمية قادرة على الاستمرار على المدى الطويل، وبالتالي سنعرض باختصار لنطاق وحدود القدرة على التوسع في صادرات الدول النامية، أولا من ناحية المنتجات الأولية، ثم من ناحية الصادرات التامة الصنع.

أ- التوسع في الصادرات من السلع الأولية: كثير من الدول النامية محدودة الدخل لا تزال تعتمد على المنتجات الأولية في معظم إيراداتها من الصادرات المعتمدة على المنتجات الأولية، والتي نمت بشكل أكثر بطئا كنسبة من

إجمالي التجارة العالمية. ولما كانت المنتجات الزراعية الغذائية وغير الغذائية بالإضافة إلى المواد الخام، تمثل معظم صادرات الدول النامية وخاصة الدول الفقيرة التي تكون هذه المنتجات مصدرا أساسيا للنقد الأجنبي بالنسبة لها؛ فبالنسبة لجانب الطلب، يبدو لنا على الأقل أن هناك خمسة عوامل تعمل على إعاقة التمدد والتوسع السريع في الطلب على المنتجات الأولية وهذه العوامل هي¹:

العامل الأول: نجد أن مرونة الطلب الداخلية على الزراعة الغذائية والمواد الخام منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بالطلب الخاص بالوقود ومعادن معينة، وصناعات معينة.

العامل الثاني: معدلات نمو السكان في الدول المتقدمة قد وصلت إلى مستوى الإحلال أو قريبا منه، لذا فإنه يتوقع من تلك المصادر توسعا ضئيلا للغاية في الطلب على منتجات المواد الأولية للدول النامية.

أما العاملين الرابع والخامس، أولهما تنمية الإحلال الخاص بالبدائل الصناعية محل المواد الخام الطبيعية وثانئهما هو نمو وزيادة الحماية الزراعية في الدول المتقدمة وهما العاملان الأكثر أهمية.

إن أي إستراتيجية تنموية تقوم بها الدول النامية يجب أن توفر الاكتفاء الغذائي لإطعام الناس أولا وبعد ذلك تتجه إلى توسيع الصادرات ولكن في إنجاز تحقيق مهمة التنمية، فالدول النامية يمكن أن تصبح قادرة على إدراك الفائدة المرتقبة من ميزات النسبية في أسواق المنتجات الأولية العالمية، وذلك لن يتحقق إلا من خلال²:

1. أن تقوم الدول المتقدمة بمساعدة تلك الدول في تشكيل وتنفيذ اتفاقيات سلع دولية عملية وإخراج

ما وضعته الأنكتاد* إلى حيز التنفيذ؛

2. تأمين الدخول إلى أسواق الدول المتقدمة بشكل أسهل من خلال تخفيف القيود المفروضة.

ب- توسيع الصادرات من السلع تامة الصنع: إن التوسع في صادرات الدول النامية تامة الصنع قد أعطت حافزا مذهلا للأداء التصديري للعديد من البلدان، مثل الذي حدث في كل من كوريا الجنوبية، سنغافورة، هونغ كونغ، تايوان، المكسيك والبرازيل وذلك على مدار الأربعة عقود الأخيرة من القرن العشرين، فنجد مثلا أن صادرات تايوان نمت بمعدل سنوي يفوق 20 %، وأن صادرات كوريا الجنوبية قد نمت بشكل أسرع من ذلك وفي كلتا الحالتين كان هذا النمو التصديري يعتبر كنتيجة لزيادة السلع تامة الصنع والتي ساهمت بأكثر من 80% من عوائد الصرف الأجنبي لكلتا الدولتين. وبالنسبة للدول النامية فإن صادرات السلع تامة الصنع قد نمت من 6% من إجمالي الصادرات السلعية عام 1950 إلى ما يقرب من 45% عام 1990.

2/3 النظر إلى الداخل مع بقاء الاتجاه للخارج: إن الإستراتيجية النموذجية لإحلال الواردات تتطلب وضع موانع تعريفية أو حصص على بعض السلع المستوردة، ثم القيام بتثبيت وإنشاء صناعة محلية من أجل إنتاج

¹ ميشيل ب. تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب ومراجعة محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2009، ص- ص. 558- 563.

² ميشيل ب. تودارو، نفس المرجع، ص564.

* UNCTAD : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إشارة إلى الأحرف الأولى من التسمية.

مثل هذه السلع كأجهزة الكهرومنزلية وغيرها وبشكل نموذجي فإن ذلك يحتاج إلى تعاون مشترك مع شركات أجنبية والتي تشجع على إنشاء مصانعهم ومؤسستهم خلف حائط حماية التعريفات الجمركية مع الإعفاء من جميع أنواع الضرائب ومنح حوافز الاستثمار. وبالرغم من أن التكاليف الأولية للإنتاج يمكن أن تبدو أعلى من تلك السابقة للبضائع المستوردة فإن الأساس الاقتصادي المنطقي المؤيد لعمليات تصنيع سلع إحلالية، إما لأن الصناعة سوف تكون في النهاية لديها القدرة على جني ثمار الإنتاج المتبع في ظل توافر نظام اقتصاديات الحجم والتكلفة المنخفضة أو أن ميزان المدفوعات سوف يتحسن بحيث تصبح السلع الاستهلاكية المستوردة أقل.

يتفق كثير من الملاحظين على أن إستراتيجية تصنيع السلع الإحلالية كانت إلى حد كبير غير ناجحة، خاصة وأنها أظهرت تحديدا خمسة نتائج غير مرغوب فيها بما تسمى بسلبية السياسات وهي¹:

✓ البقاء خلف حائط من التعريفات الوقائية ومن الضغوط التنافسية أدى إلى أن كثيرا من صناعات إحلال الواردات سواء مملوكة لقطاع عام أو خاص تظل غير ناجحة بالإضافة إلى احتياجها لتكلفة عالية التشغيل؛

✓ المستفيدون الرئيسيون من عملية إحلال الواردات هم الشركات الأجنبية التي كانت قادرة على وضع نفسها خلف حائط التعريفات وتأخذ ميزة الضريبة المحررة وحوافز الاستثمار، وبعد استخراج الفوائد والأرباح والضرائب ومصاريف الإدارة ومعظم الأموال يقومون بتحويلها للخارج، ويتراكم القليل الذي يمكن أن يترك عادة إلى الصناع المحليين ذوي الثروات والذين تتعاون معهم المصانع الأجنبية والذين يوفر الغطاء الاقتصادي والسياسي لها؛

✓ معظم عمليات إحلال الواردات تمت بالاستيراد المدعم حكوميا بشكل كبير للسلع الرأسمالية والمنتجات الوسيطة، وذلك بواسطة شركات أجنبية ومحلية. ففي حالة الشركات الأجنبية فإن معظم هذه المشتريات تشتري عن طريق الشركات الأم أو الفروع في الخارج وهناك نتيجتان وقتيتان هما:

- إقامة الصناعات الرأسمالية التي تلبى احتياجات الأغنياء في حين أن تأثيرها ضئيل على العمالة.
 - بعيدا عن تحسين موقف ميزان مدفوعات الدولة النامية وتلطيف مشكلة الديون، فإن إحلال الواردات الغير مقيد غالبا ما يجعل الأمر أسوأ عن طريق زيادة الحاجة إلى مدخلات سلع رأسمالية مستوردة ومنتجات وسيطة وجزء من الأرباح تحول إلى الخارج في صورة مدفوعات وتحويلات خاصة.
- ✓ إحلال الواردات قد أصبح تأثيرها ضارا على تصدير المنتجات الأولية التقليدية، من أجل تشجيع التصنيع المحلي من خلال استيراد السلع الرأسمالية والوسيطة الرخيصة فأسعار الصرف عادة ما تقوم بشكل غير صحيح، وذلك له دوره في رفع سعر الصادرات وخفض سعر الواردات بالعملة المحلية، فإذا ساد سعر صرف السوق الحرة فإن التقييم المبالغ فيه لسعر الصرف يمكن حكومة الدول النامية بشكل فعال بأن تقلل من سعر الواردات بالعملة المحلية؛

¹ ميشيل ب. تودارو، المرجع السابق الذكر، ص. 570 - 573.

✓ إن إحلال الواردات والذي يمكن أن يفهم بفكرة تحفيز تنمية الصناعات الناشئة والتصنيع المحلي عن طريق إعداد روابط أمامية وخلفية مع باقي القطاعات الاقتصادية، قد فشل ذلك. وهناك العديد من الصناعات الناشئة لا تنمو أبداً، فهي تختبئ خلف التعريفات الجمركية. وفي الواقع، فإن حكومات الدول النامية ذاتها غالباً ما تدير وتشغل الصناعات المحمية كمشروعات مملوكة للدولة علاوة على ذلك فإنه عن طريق زيادة تكاليف المدخلات للصناعات التي تم إحلالها والقيام بشراء مدخلاتهم الخاصة من مصادر خارجية أي استيرادها بدلاً من أن يوفرها ذلك من خلال روابطهم الخلفية مع الموردين المحليين، فإن شركات إحلال الواردات الغير كفاء يمكن في الواقع أن تمنع وتعوق عمليات التصنيع المتكاملة ذات الاعتماد الذاتي.

وفي الأخير يمكن القول أن هناك ظروف اقتصادية لكل بلد سواء كانت داخلية أو خارجية كأزمة الدين الخارجي مثلاً، تجعله يركز على سياسة اقتصادية معينة تتوافق مثل هذه الظروف؛ ويمكن موافقة محمد موسى عريقات¹، أن أية إستراتيجية يجب أن تنبع من طبيعة وظروف وإمكانيات كل الدول النامية ذاتها لتحقيق النمو المنشود في كافة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية، ولا يجب أن تغفل الإستراتيجية المتبعة وضع أهدافها وخططها التنموية على إشباع الحاجات الأساسية لأفراد المجتمع ضمن أولويتها.

¹ حربي محمد موسى عريقات، مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الفكر، ط1، عمان، 1992، ص. 45.

المراجع

❖ قائمة المراجع باللغة العربية:

أولاً: قائمة الكتب

1. السيد عبد المولي، الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، مصر، بدون دار النشر، 2002.
2. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة، مصر، 2009.
3. توفيق إبراهيم أيوب، عبد الكريم نخالة وآخرون، الاقتصاد، إصدارات المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، مطابع الشمس، عمان، 2001.
4. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، دار النشر مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
5. حربي محمد موسى عريقات، مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الفكر، ط1، عمان، 1992.
6. خالد محمد السواعي، التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
7. خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، الأردن، 2006.
8. رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000.
9. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2004.
10. سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط2، القاهرة، 1993.
11. سمير شاقورة، تحرير التجارة الخارجية وأثره على النمو الاقتصادي في الدول النامية، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، 2012.
12. سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط2، القاهرة، 1993.
13. عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مدخل حديث، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2012.
14. عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000.
15. عائشة بن عطا الله، الصادرات والنمو الاقتصادي، قراءة في التطور النظري والإحصائي واستراتيجيات التنمية، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2020.
16. عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، بيروت، 1998.
17. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000.
18. عبد الهادي عبد القادر سويفي، التجارة الخارجية، مصر، بدون ذكر دار النشر، 2008.

19. عبد المطلب عبد الحميد، المنظور الاستراتيجي للتحويلات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر، 2009.
20. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
21. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007.
22. فايز إبراهيم الحبيب، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، المملكة العربية السعودية، جامعة الملك سعود، 1985.
23. محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
24. محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية، مصر، مؤسسة الشهاب الجامعة، 1996.
25. مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، دار وائل للنشر، الأردن، 2007.
26. مدحت القريشي، تطور الفكر الاقتصادي، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، الأردن، 2008.
27. سمير شاقورة، تحرير التجارة الخارجية وأثره على النمو الاقتصادي في الدول النامية، المدرسة الوطنية العليا للإحصاء والاقتصاد التطبيقي، الجزائر، 2012.
28. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010.
29. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2004.
30. محاضرات الأستاذ دمدم كمال حول الاقتصاد الدولي - التجارة الدولية- كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف1، 2013/2014.
31. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، مصر، 2000.
32. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993.
33. محمد محروسي إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1992.
34. محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999.
35. ميشيل ب. تودارو، التنمية الاقتصادية، تعريب ومراجعة محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود عبد الرزاق، الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ للنشر، 2009.

36. هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006.
37. هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2013.
38. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي، عمان، الأردن، دار إثراء للنشر والتوزيع، ط1، 2010.
- ثانيا: قائمة الدوريات والنشريات والتقارير
39. اسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، دراسة العلاقة السببية حالة الجزائر، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد 21، 2013.
40. حسن ميادة داود، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الأردن، رسالة ماجستير، كلية إدارة المال والأعمال، جامعة آل البيت، الأردن، 2016.
41. حسين عباس حسين الشمري وكريم عبيس حسان، تحرير التجارة الخارجية ولآثارها على اقتصاديات الدول النامية بشكل عام والعراق خاصة، بحث في جامعة بابل، كلية الإدارة والاقتصاد، 2018.
42. خالد محمد السواعي، أثر تحرير التجارة والتطور المالي على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الأردن، المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 02، العدد 1، 2015.
43. دليلة طالب، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، 1980-2013، المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 03، العدد 2، 2016.
44. دمدوم كمال، محاضرات في الاقتصاد الدولي - التجارة الدولية- كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، 2013/2014.
45. رحماني العربي، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2015، مجلة أبعاد اقتصادية، العدد 08، 2018.
46. زدون جمال، وآخرون، الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة تحليلية قياسية للفترة 1980-2014 مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد 02، جوان 2019.
47. سعد صالح عيسى، وعطية محمد إسماعيل، قياس أثر الانفتاح التجاري في النمو الاقتصادي في العراق للمدة (2003-2016) باستخدام أنموذج ARDL، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 3، العدد 43، 2018.
- ثالثا: قائمة الرسائل والأطروحات
48. إسماعيل دحماني، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي؛ دراسة تحليلية قياسية مقارنة بين بعض دول جنوب حوض المتوسط في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية 1995-2010، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2014/2015.

49. الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية، حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.
50. بورداش شهرزاد، أثر الانفتاح المالي والتجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2016/2017.
51. جبر سلامة القريناوي، قدرة قطاع الصناعات الغذائية على إحلال الواردات دراسة حالة قطاع غزوة، مذكرة ماجستير، قسم إدارة الأعمال بكلية التجارة، الجامعة الإسلامية، 2006.
52. حسن ميادة داود، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الأردن، رسالة ماجستير، كلية إدارة المال والأعمال، جامعة آل البيت، الأردن، 2016.
53. زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، لم يوجد اسم الجامعة، 2006.
54. صدر الدين صوالي، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في الاقتصاد القياسي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر- الجزائر، 2006.
55. عبدوس عبد العزيز، سياسة الانفتاح التجاري ودورها في رفع القدرة التنافسية للدول- دراسة حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011.
56. عبد الله موساوي، مكانة التجارة الخارجية في إستراتيجية التنمية عرض حالة الجزائر خلال الفترة: 1989 - 1999، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
57. عامر عبد اللطيف، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على ظاهرة الفقر في الدول النامية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2011.
58. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.
59. محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.
60. محمد حشماوي، التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية بالبلاد النامية خلال عقد الثمانينيات، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1993.
61. نورة سداوي، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي، دراسة قياسية للفترة 1980-2014، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 2، 2018/2019.

62. وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف1، 2018/2019.

❖ قائمة المراجع باللغات الأجنبية

1. *Maurice Bye, Relation Économique Internationale, Dalloz, Paris, 1971.*
2. *Messaoud Boudhiaf, Jean-Marc Siroên, Ouverture et développement économique, Economica, Paris, 2001.*
3. *Jean Lios Combes, Patrick Guillaumont, et autres, Ouverture sur l'exterieur et instabilités des taux de croissance, CERDI, CNRS et Université d'Auvergne, 16 décembre 1999, p8.*
4. *Paul Krugman, Maurice Obstfeld, économie international, deBoeck université, 8^{ème} édition, Belgique, 2008.*
5. *Sachs Jeffrey and Andrew Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration". Brookings Papers on Economic Activity 1: Washington, Brookings Institution, 1995.*
6. *Paul.A. Krugman et Maurice Obsefeld, Économique Internationale-traduit par: Achille hannequart et fabienne Le loup, 2emeédition, Deboeck, France 1996.*
7. *Messaoud Boudhiaf, Jean-Marc Siroên, Ouverture et développement économique, Economica, Paris, 2001.*
8. *1 Jean Lios Combes, Patrick Guillaumont, et autres, Ouverture sur l'exterieur et instabilités des taux de croissance, CERDI, CNRS et Université d'Auvergne, 16 décembre 1999.*
9. *Skipton, C. D. (2003, April). measuing trade openness. 1980-1999.*
10. *Greenes, William, "Econométrie ", Pearson, Paris, 5eme edition, 2005.*
11. *Bourbonnais, Régis, Econométrie", Dunod, Paris, 5 eme édition, 2004.*
12. *Fuller W.A., "Estimation and hypothesis testing for non stationary time series, Ph. D. Thesis, Iowa State University, Ames, 1976.*
13. *Dickey D.A. & Fuller W.A., "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root", Journal of the American Statistical Association, Vol. 74, N°366, 1979*
14. *Dickey D.A. & Fuller W.A. Likelihood Ratio Tests for autoregressive time series with a unit root, Econometrica, Vol 49, 1981*

15. Phillips Peter C. B., & Perron Pierre, "Testing for a Unit Root in Time Series Regression" *Biometrika*, Vol. 75, N°2, Jun 1988.
16. GRANGER, C. W. "Some Properties of Time Series Data and their Use in Econometric Model Specification" *Journal of Econometrics*, 16, 1981.
17. GRANGER, C. W. "Cointegrating Variables and Error Correcting Models", *Discussion Paper*, N° 83-13, UCSD, San Diego 1983.
18. Narayan P. (2005). *The saving and investment nexus for China: Evidence from cointegration tests. Applied Economics*, Vol. 37, 1979-1990.
19. Rachid Bendib, *Économétrie, théorie et Applications*, Office Des Applications Universitaires, Alger, 2001.
20. <https://www.alukah.net/culture/0/80181/#ixzz6WPFVjrw>