المحاضرة (2):نظريات التجارة الدولية

ثانيا: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية:

4- نظرية تكلفة الفرصة البديلة "هابرلر ":

تمكن هابرلر عام 1936 من حل الإشكال المحيط بنظرية ريكاردو وتخليصها من القيد الذي فرض عليها نتيجة نظرية القيمة في العمل واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة ، التي تنص على ان " *تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل المبذول في انتاجها ، بل بكمية السلعة التي ضحى بها المجتمع من اجل إنتاج السلعة الاولى* " .

ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة نستعين بالجدول الأتي الذي يصور كافة التوافقات لإمكانية الإنتاج لكل من العراق وسوريا من سلعتي النمور والقمح عند ما توظف كل دولة منهما جميع إمكاناتها (مواردها الاقتصادية) وفي ظل التكنولوجيا المتاحة لكل منهما وكما يأتي :

جدول افتراضي لإمكانات الانتاج لسلعتي التمور والقمح في كل من سوريا والعراق

سوريا / الانتاج بآلاف الاطنان بالسنة		العراق / الانتاج بالأف الاطنان بالسنة	
قمح	تمور	قمح	تمور
120	00	00	200
90	10	20	150
60	20	40	100
30	30	60	50
00	40	80	00

ومن الجدول نجد ان سوريا تستطيع إنتاج 120 ألف طن من القمح سنويا وبدون أية كمية من النمور إذا وجهت جميع إمكاناتها لذلك ، او إنتاج 40 ألف طن تمور وبدون أية كمية من القمح ، او اختيار اية تشكيلة من السلعتين الواردة في الجدول ، اما العراق فبإمكانه إما إنتاج 200 ألف طن تمور وبدون قمح او80 ألف طن قمح وبدون تمور او اية تشكيلة منهما كما في الجدول . كما نلاحظ ايضا ان تكلفة إنتاج وحدة التمور في سوريا تساوي 120 /40 = 3 وحدة قمح ، بمعنى ان سوريا اذا أرادت إنتاج وحدة إضافية من التمور فعليها ان تضحي بإنتاج ثلاث وحدات من القمح ، وبمعنىً أدق فان الموارد المخصصة لإنتاج وحدة واحدة من التمور في سوريا تكفي لإنتاج ثلاث وحدات قمح . وبالعكس فان تكلفة انتاج وحدة القمح فيها تساوي 40 / 120 = 0,33 وحدة تمور ، أي ان إنتاج وحدة قمح إضافية فما عليها سوى التضحية بثلث وحدة من التمور فقط .

إما العراق فان تكلفة إنتاج وحدة القمح لديه تعادل 200 / 80 = 2,5 وحدة من التمور ، وعليه فإذا أراد إنتاج وحدة إضافية من القمح فيجب ان يضحي بوحدتين ونصف الوحدة من التمور ، أما إنتاج وحدة إضافية من التمور فلا يضحي الا بأربعة أعشار الوحدة من القمح (80 / 200 = 0,4) .

وعليه يكون تخصص العراق بإنتاج التمور وتخصص سوريا بإنتاج القمح وقيام التبادل التجاري بينهما مربحا إذا استطاع العراق مبادلة وحدة واحدة من التمور مقابل أي كمية تزيد عن أربعة أعشار الوحدة من القمح او مبادلة وحدة واحد من القمح بأقل من 2,5 وحدة من التمور، بينما تربح سوريا إذا استطاعت مبادلة وحدة واحدة من القمح باي كمية تزيد عن 0,33 وحدة من التمور أو مبادلة وحدة واحدة من التمور باقل من ثلاث وحدات من القمح وهكذا (لماذا) .

ويؤخذ على هذه النظرية افتراضها ان تكلفة الفرصة البديلة ثابتة ، أي ان عوامل إنتاج السلعة الأولى هي بديل كامل لعوامل إنتاج السلعة الثانية ، كذلك افتراضها ان نسب عوامل الإنتاج لكلا السلعتين (نسبة العمل الى رأس المال او نسبة رأس المال الى العمل) متشابهة في كلا الدولتين ، بينما نجد ان الواقع العملي يختلف عن ذلك أي ان عوامل إنتاج السلعتين ليست بديلا كاملا كما ان نسب عوامل الإنتاج ليست متشابهة في الدولتين .

ثالثا: النظريات الحديثة في التجارة الدولية:

على الرغم من اجتهادات النظريات التقليدية في تفسير التجارة الدولية قد توصلت إلى تفسيرات قيمة لسبب قيام التجارة الدولية إلا أنها لم تخلو من نقائص، فالواقع أكد أن جانبا كبيرا من التجارة الدولية يتم بين دول متشابهة في ظروفها، وقد أضافت النظريات الحديثة في التجارة الدولية عاملين أساسيين و جديدين في التفسير هما:

- التكنولوجيا من شانها تغير العلاقة بين النسب المستخدمة في كل من العمل و رأس المال و الأرض هذا من جهة، كما تعمل على زيادة فاعلية كل منهم من جهة أخرى.
- العنصر البشري المتعلم و المدرب جيدا من شأنه أن يزيد من إنتاجية و مردودية العمل و تطويرالمنتوج، لذا يشهد اهتمام كبير حاليا بكل من العاملين السابقين عن طريق مراكز البحوث التكنولوجية، و كذا دورات و مراكز تعليم و تدريب العمال.

1- نظرية تحليل منحنى التعلم.

يربط هذا التحليل بين كل من:

- ارتفاع مستوى مهارات العمل و تحسن الفن الإنتاجي
- إجمالي عدد المنتجات التي يتم إنتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة

فقد لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين تميل إلى الانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاف الإنتاج، و بالتوسع في تطبيق هذا التحليل يمكن القول أن نفقات الإنتاج جميعها تنخفض مع تراكم تجارب و خبرات الإنتاج.

و بإسقاط هذا التحليل في التجارة الدولية نجد أنه في حالة دولتين إحداهما رائدة و عمالها مؤهلون، و دولة داخلة في نفس الصناعة مبتدئة، فإن الفجوة التكنولوجية و الخبرة العملية لعمالها تجعل هناك فروقا بين قدرة الدولتين على المنافسة لصالح الدولة الرائدة، و بمرور الزمن يكسب العنصر البشري في الدولة المبتدئة خبرات تؤدي إلى

تقلص الفجوة التكنولوجية، و إلى انخفاض نفقات الإنتاج فيها و هنا يتم التخلص من عبء التفوق التكنولوجي، و تعود المزايا النسبية و نسب عناصر الإنتاج لتحكم في الوضع.

2- نموذج ليندر :الأسواق و الاختراعات.

فيما يتعلق بتفسير التجارة الدولية فإن ليندر يفرق بين السلع الصناعية و المواد الخام، ففيما يخص المواد الخام فإن تفسيره للتجارة الدولية هو نفس تفسير هكشر أولين، أي اختلاف نسب عناصر الإنتاج، أما فيما يخص السلع الصناعية فإنه يرجع قيام التجارة الدولية إلى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة، فطبقا لليندر لا يستطيع بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج سلعة صناعية إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة في السوق المحلي، و على ذلك فإن التجارة الدولية تكون أكثر كثافة بين البلاد التي تتشابه هياكل الطلب فيها.

و حسب ليندر فإن الاختراعات إنما تظهر استجابة لحاجات الأسواق المحلية فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل من التطور الاقتصادي الذين لديهم نفس الحاجات سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد، و من هنا تنشا الصادرات مع اكتشاف أسواق مماثلة في الخارج، و هذا يفسر فكرة ثانية من أفكار ليندر ألا وهي أن التجارة تنشأ بين دول تتشابه في هياكل أسواقها و احتياجاتها، و عادة ما تكون العمالة في هذه الدول مرتفعة النفقات، بينما لا تكون نفقة رأس المال كذلك و لهذا تميل إلى طلب السلع الاستهلاكية ذات المستوى التكنولوجي المرتفع و إلى طلب السلع الرأسمالية التي تقتصد في استخدام العمالة، و قد لاحظ ليندر أن الدول المستوردة تعتبر من الناحية المنطقية أول من يدخل بعد ذلك في سوق التصدير، فما دام يتوفر لديها سوق كبيرة لاستيراد السلعة فإنه يتوفر لديها أيضا الملائمة لإنتاج أنواع متعددة من السلع المستوردة، فمن المعتاد بالنسبة للسلع التي تنتج للسوق أن يبدأ الإنتاج المحلي عقب الاستيراد وغالبا ما يبدأ التصدير بعد الإنتاج المحلي، ومن هنا نجد أن نسبة كبيرة من التجارة تتم بين الدول الصناعية.

3- التجارة المبنية على الاختلافات في التكنولوجيا الديناميكية.

بالإضافة إلى مزايا توفر العمل ورأس المال والمواد الطبيعية فإن التكنولوجيا من الممكن أن تكون سببا منفصلا لقيام التجارة الدولية، و يوجد نموذجان يعملان على توضيح قيام التجارة الدولية على أساس التغيرات و التطورات التكنولوجية و هما: نموذج الفجوة التكنولوجية و نموذج دورة المنتج، و بما أن عامل الزمن مستخدم و بطريقة أساسية في كل من هذين النموذجين فإنه يمكن القول أنهما ذو طبيعة حركية و ديناميكية.

1-نموذج الفجوة التكنولوجية:

وفقا لهذا النموذج الذي وضعهPosner سنة1961 فإن جزءا كبيرا من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وخطوات إنتاجية جديدة، وهذا يعطى للمنشأة المخترعة والدولة سلطة احتكارية مؤقتة في السوق العالمي، ومثل هذه السلطة الاحتكارية المؤقتة مبنية على الاختراع والحق الممنوح للمخترع، وذلك بغرض استمالة تدفق المخترعات.

و طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، تعقد بين الدول الصناعية صفقات تجارية ضخمة على أساس إدخال أنواع جديدة من الإنتاج، أو طرق إنتاجية جديدة في الأسواق، وهذا ما يعطي الدولة المخترعة الحق في الاحتكار المؤقت على السلع الجديدة في الأسواق العالمية.

و تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية من أكثر الدول تطورا في المجال التكنولوجي، و تقوم بتصدير أنواع كثيرة من السلع الجديدة القائمة على تكنولوجيا متقدمة، وعندما يتمكن المنتجون الأجانب من التوصل إلى التكنولوجيا الجديدة –بعد فترة من الزمن تحددها براءة الاختراع – و يقومون بإنتاجها و عرضها في الأسواق المحلية و أسواق الدول الأخرى، فإنهم يستطيعون في النهاية غزو الأسواق الخارجية بما في ذلك سوق الو.م.أ نفسها نظرا لانخفاض تكاليف العمالة لديهم، و في غضون تلك المدة يقوم المنتج الأمريكي بإنتاج أنواع جديدة أخرى من الإنتاج و يصدرها إلى الأسواق العالمية أيضا.

و من ناحية أخرى فإن نموذج الفجوة التكنولوجية لا يوضح حجم الفجوات التكنولوجية القائمة بين الدول المختلفة، و لا يقوم بفحص و اختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها و متى يتم بالضبط التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن.

وقد حاول بوسنر تحديد مفهوم الفجوة التكنولوجية من خلال تحديد مفهومين فجوة التقليد وفجوة الطلب:

T_1:بداية الإنتاج للدولة محل الاختراع.

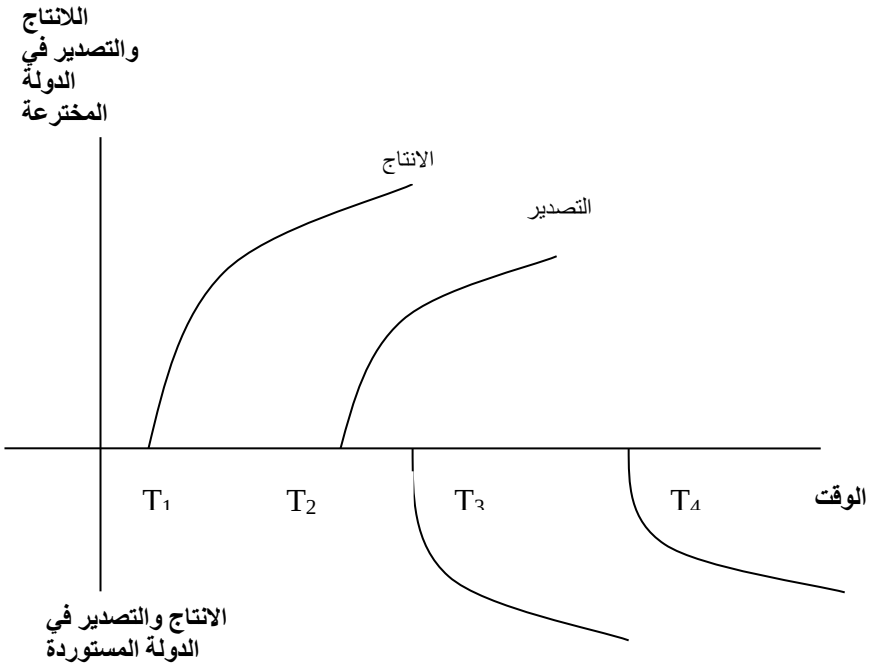
T_2:بداية التصدير للدولة محل الاختراع.

T_3:بداية الإنتاج لدولة المستوردة.

T_4:بداية التصدير للدولة المستوردة.

فجوة الطلب: تشير إلى الفترة الزمنية الفاصلة مابين بداية إنتاج السلعة في الدولة محل الاختراع وبداية استهلاكها في الدولة المستوردة.

فجوة التقليد: تشير إلى الفترة الزمنية الفاصلة مابين بداية الإنتاج في الدولة محل الاختراع وبداية الإنتاج في الدولة المستوردة.



2-نموذج دورة المنتوج:

قدم هذا النموذج بواسطة فرنون Vernon في سنة 1966، و هو النموذج الأعم و الأوسع من نموذج الفجوة التكنولوجية، و يوضح فرنون في نموذجه عن الولايات المتحدة الأمريكية و الذي أسماه دورة المنتج سلسلة المراحل التي يمر بها المنتج الجديد في مسيرة تطوره، و التغيرات التي تحدث على ميزته النسبية خلال هذه المراحل التي يمر بها.

ووفقا لهذا النموذج فإنه عند تقديم منتوج جديد فإنه عادة ما يتطلب عمالا على مستوى عال من المهارة وعندما يكتمل المنتوج ويصبح ناضجا ويحوز على قبول جماعي فإنه يصبح نمطيا، أي يصبح من الممكن إنتاجه بواسطة وسائل إنتاج عامة وبواسطة عمال أقل مهارة، وعليه فإن الميزة النسبية لانتاجه تنتقل من الدول المتقدمة-التي قدمت في الأصل هذا النموذج-إلى الدول الأقل تقدما حيث يكون العمل أرخص نسبيا، وقد يكون ذلك مصحوبا باستثمارات أجنبية مباشرة من الدول المخترعة إلى الدول ذات الأجور المنخفضة.

و يبين نموذج دورة المنتج أن أعدادا كبيرة من الإنتاج الجديد يبدأ بإنتاجها و بيعها في الأسواق المحلية الأمريكية، و بعد أن ينتشر المنتج الجديد، و يصبح كثير الاستعمال في الولايات المتحدة، فإنه يجذب انتباه البلدان الأخرى و التجار الذين يعقدون صفقات تجارية لشراء هذا المنتج الجديد.

و عندما ينمو الطلب الأجنبي على المنتج الجديد و تصل مبيعات الولايات المتحدة في بعض الدول إلى مستوى عال و كاف مما يغري الشركات الأجنبية في الشروع بإنتاج هذا المنتج و تصديره لسد حاجات بعض البلدان، و عندها تبدأ صادرات الولايات المتحدة لهذا المنتج بالانخفاض.و أخيرا عندما تتمكن الشركات الأجنبية من فهم العملية الإنتاجية للمنتج الجديد كاملا، و خفض تكلفة إنتاجه عن طريق زيادة كمية الإنتاج منه، فمن المحتمل أن تقوم هذه الشركات بتصدير هذا المنتج إلى الولايات المتحدة نفسها. و هذا يمثل نهاية دورة المنتج.

ويمكن شرح نموذج دورة المنتوج باستخدام الشكل أدناه، الذي يوضح خمس مراحل مختلفة في حياة المنتوج:

المرحلة الأولى: أو مرحلة المنتج الجديد، فإن المنتج في هذه الحالة إنما ويستهلك فقط بواسطة الدولة المخترعة.

المرحلة الثانية: أو مرحلة نمو المنتوج، الإنتاج يكون كاملا في الدولة المخترعة ويزداد بسرعة ليشبع الطلب المتزايد محليا وخارجيا

في هذه المرحلة لا يكون هناك أي إنتاج أجنبي، وبالتالي يكون للدولة المخترعة سلطة احتكارية في كل من الأسواق الداخلية وأسواق التصدير.

وفي المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التي يصل فيها المنتج إلى مرحلة البلوغ ، فيصبح نمطيا والمنشاة المخترعة قد تجد أنه من المربح لها أن تعطي ترخيصا لمنشاة محلية أو أجنبية لتقوم أيضا بتصنيع المنتج، وعليه فأن الدولة المقلدة ستبدأ في إنتاج المنتج وذلك للاستهلاك المحلي.

وفي المرحلة الرابعة: إن الدولة المقلدة بما لديها من عمالة رخيصة وتكاليف أخرى أقل وبعد أن أصبح المنتج نمطيا، وأصبح لا يتطلب أي تطوير و لا مهارة هندسية ستبدأ بالبيع بسعر أقل من سعر الدولة المخترعة في سوق ثالث، والإنتاج في الدولة المخترعة من هذا المنتج سينخفض، ومنافسة الماركة سوف تفسح المجال للمنافسة السعرية.

وأخيرا في المرحلة الخامسة: الدولة المقلدة ستبدأ بالبيع بأقل من سعر الدولة المخترعة في السوق الأخير أيضا، والإنتاج في الدولة المخترعة سينخفض بسرعة أو ينهار. المرحلة الرابعة والخامسة إنما يشار إليهما على أنهما مرحلة هبوط المنتج والتنميط، وانخفاض التكاليف في الخارج يأتي بنهاية دورة حياة المنتج ، هنا يكون الوقت قد حان بالنسبة للدولة المخترعة أن تركز انتباهها وجهودها على اختراع تكنولوجي جديد وتقديم منتج جديد.

غير أن هذه المراحل لا تنطبق على جميع السلع في الأسواق، حيث تستطيع الدولة صاحبة الاختراع إما أن:

- تحتكر إنتاج هذه السلعة باحتكار براءة الاختراع.
- أن تفتح الدولة الأم فروعا لها في دول العالم بدل السماح لهم بإنتاجها محليا.
- أن تقوم الدولة الأم بإحداث تحسينات و تعديلات على السلعة بحيث تبقى دائما تتمتع بميزة تنافسية فيها(سرعة التجديد).
- التأكد من وجود وفورات الحجم التي تستخدم كعائق لدخول شركات أخرى ترغب في المنافسة والاستثمار في عملية إنتاجية تتطلب كميات ضخمة من رؤوس الأموال و عمالة ذات مستوى عالي من المهارة، بحيث لا تستطيع شركات أخرى توفيرها.

والملاحظ هنا هو أنه بينما يؤكد نموذج الفجوة التكنولوجية على أهمية فترة التأخير في خطوات التقليد، فإن نموذج دورة المنتوج يؤكد على خطوات التنميط، ووفقا لهذا النموذج فإن الاقتصاديات التي تكون على قدر عال من التصنيع من المتوقع أن تصدر سلعا غير نمطية متضمنة تكنولوجيا حديثة ومتقدمة وتستورد سلعا متضمنة تكنولوجيا قديما أو أقل تقدما.