

محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية

The determinants of international trade in the new new theories of international trade

أ. صادق جميلة¹ *، أ. د دريال عبد القادر²¹ جامعة وهران 02 محمد بن أحمد ، sadek.djamila.ecom@gmail.com² جامعة وهران 02 محمد بن أحمد ، derbalaek@yahoo.fr

النشر: 2019/10/ 31

القبول: 2019/09/ 07

الاستلام: 2019/07/ 19

ملخص:

تعد التجارة الدولية من بين المجالات التي كانت ولا زالت الشغل الشاغل للعديد من الباحثين الاقتصاديين وخصوصا في الآونة الأخيرة. تهدف هذه الورقة البحثية الى إبراز أهم محددات التجارة الدولية وهذا في إطار النظريات الجديدة "الجديدة". وذلك من خلال التركيز على القرارات التصديرية للمؤسسات وسلوكياتهم الخاصة بالتوطين وتخراج الامدادات. وتعتبر كل من الانتاجية، نوع الصناعة، البيئة التعاقدية، البحث والتطوير ، تكاليف الانتاج وغيرها من أهم المحددات التي تشرح سلوك المؤسسات وقراراتهم التصديرية.

الكلمات المفتاحية: عدم تجانس المؤسسات، الإنتاجية، التجارة داخل المؤسسة، تخارج الإمدادات، التصدير.

رموز JEL: F12 ، F13 ، F23 .

Abstract:

International trade is one of the areas that has been and remains the concern of many economics researchers, particularly in recent times. This paper aims to highlight the most important determinants of international trade, within the framework of new "new" theories. Focusing on companies' export decisions and their behavior during offshoring and outsourcing.

Productivity, type of industry, contract environment, research and development, production costs and other determinants of business behavior and export decisions are taken into account.

Keywords: Heterogeneous Firms, Productivity, intra-firm trade, outsourcing, export.

(JEL) Classification : F12 ، F13 ، F23.

1. مقدمة:

شهدت التبادلات التجارية الدولية منذ سنة 1950 ازدهارا ونموا كبيرا، وهذا تزامن مع انفتاح معظم البلدان اقتصادها على التجارة الدولية في إطار نظام تجاري متعدد الأطراف أو بالتعاون الجهوي. مما أدى إلى تشجيع انتشار المعارف والتكنولوجيات الجديدة والتوسيع من اختيارات المستهلكين، كما أدى إلى ارتفاع نسبة التجارة داخل الفروع وداخل المؤسسة. ومع مطلع الثمانينات، ظهر هناك اختلاف كبير بين المؤسسات من حيث قراراتهم التصديرية ومن حيث سلوكهم المتعلقة بإنتاج المنتجات الوسيطة. فيما يخص الاختلاف من ناحية السلوك فتجأ بعض المؤسسات إلى تخارج الإمدادات المحلية (بين المؤسسات) والبعض يلجأ إلى داخل المؤسسات (الاستعانة بمصادر داخلية محلية)، في حين البعض الآخر لها نفس هذه الاستراتيجيات لكن خارج البلد. التبادلات التجارية الدولية القائمة بين بلدان العالم تعود إلى أمد بعيد وتفسيرات أسس قيامها هي الأخرى ليست بجديدة، وذلك من خلال نظريات التجارة الدولية سواء التقليدية، الجديدة أو الجديدة " الجديدة " والتي برزت في بداية القرن الواحد والعشرين.

1.1. الإشكالية البحثية:

ما مدى تفسير النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية لسلوك وقرارات المؤسسات الخاصة بالإنتاج والتبادل التجاري الدولي؟

2.1. أهمية البحث:

تكمن أهمية بحثنا في كونه يتعرض إلى أهم الاتجاهات النظرية الجديدة الخاصة بالتجارة الدولية والتي برزت مؤخرا، كما أن هذه النظريات الجديدة " الجديدة " تعد من أبرز اهتمامات المختصين في مجال الاقتصاد الدولي من خلال أبحاثهم المتواصلة في الآونة الأخيرة.

3.1. أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الورقة البحثية الى تسليط الضوء على جانب جد هام من النظريات المفسرة للتبادلات التجارية الدولية وهي النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية. وهذا من خلال التعرّيج على كل من النظريات التقليدية والجديدة وحدودهم في تفسير التجارة القائمة بين الدول خصوصا في وقتنا الحالي.

2. الاتجاهات التقليدية والجديدة في تفسير التبادلات التجارية الدولية وحدودها

يعتبر الماركنتيليين بأفكارهم أول من ساهم في تفسير التبادلات التجارية القائمة بين البلدان، ويعد Thomas Munn (1571 – 1641) من أهم الكتاب الماركنتيليين؛ فقد اعتبروا أن ثروة البلد تقاس بالمخزون من المعادن النفيسة "الذهب، الفضة" التي تحوزها. كما نادوا بضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وهذا عن طريق تشجيع الصادرات وتقييد الواردات خاصة الكمالية منها. تتالت أبحاث الاقتصاديين بشأن محددات التبادلات التجارية الدولية، وفي إطار البحث عن سبب قيام التجارة بين البلدان وطريقة توزيع المكاسب المتعلقة بالتجارة الخارجية بين الأطراف المتبادلة وكرد فعل لمجموعة أفكار المذهب التجاري وضع العديد من الاقتصاديين عدة نظريات اندرجت في إطار النظريات التقليدية؛ كما تواصلت أبحاث الاقتصاديين بشأن محددات التبادلات التجارية الدولية ليكون موضوع النظريات الجديدة.

1.2 النظريات التقليدية للتجارة الدولية

تعتبر هذه النظريات أن ثروة البلد تكمن في قدرته على إنتاج السلع والخدمات وليس في جمع المعادن النفيسة، ومن أهم هذه النظريات تلك التي جاء بها آدم سميث والمتمثلة في نظرية الميزة المطلقة؛ ملخص مضمونها أن البلدان يجب أن تخصص في إنتاج و تصدير السلع التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها وأن تستورد السلع التي تتميز بلدان أخرى بميزة مطلقة في إنتاجها (SALVATORE, 2008, p51). وجهت عدة انتقادات للنظرية التي تعتبر أن البلد الذي لا يتفوق في إنتاج أي سلعة، لا يستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي؛ في حين أثبت واقع المعاملات أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي. وهو ما جاءت به نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو التي ترى أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تستطيع توفيرها بتكلفة منخفضة عن غيرها من الدول (أي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية) وتستورد السلع من الخارج الذي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية (GUILLOCHON, 2012, p5).

تعرضت هذه النظرية للانتقاد لاعتمادها على نظرية العمل في قياس القيمة، كما أن الأسعار هي نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب في الأسواق وأنها الأساس للتبادل التجاري في الظروف العملية. جاءت فيما بعد نظرية نسب عوامل الإنتاج لـ هيكشر وأولين التي ارتأت أن سبب التجارة يعود إلى اختلاف المزايا النسبية، ويرجع هذا الاختلاف إلى تباين الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج؛ فمن خلال هذه النظرية تصدر كل دولة السلعة التي تستخدم في إنتاجها عاملاً وفيراً ورخيصاً نسبياً وتستورد السلعة التي تستخدم في إنتاجها عاملاً نادراً ومكلفاً نسبياً (BERGERON, 1976, p244)، تعرضت نظرية HOS إلى العديد من الانتقادات وأهمها إلغاء دور البحث

والتطوير وما ينشأ عنه من تقدم تكنولوجي يمكن الدول من التمتع بمزايا نسبية مكتسبة، مما جعل النظرية ذات طابع سكوني وعاجزة عن التكيف مع الواقع العلمي الذي يتسم بالظواهر الاقتصادية الديناميكية والتغيرات التكنولوجية المستمرة. كما لعبت التجديدات في مجال الاختراعات دورا مهما هي الأخرى في التخصص، من خلال تخصص البلدان الصناعية الأكثر تقدما وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية (هي مكان حدوث الاختراعات وذلك بسبب الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية) في إنتاج المنتجات الجديدة بإنشاء مؤسسات في البلدان المتطورة؛ وبعد سنوات من إقامتها "إنشائها" تقوم بإنشاء وحدات فرعية في الدول النامية (MUCCHIELLI, 1989, p39). وذلك لعدة أسباب أهمها التغلب على تكاليف الإنتاج بسبب العقبات الجمركية المفروضة من طرف الدول النامية بسبب الأيدي العاملة الرخيصة والمواد الأولية المتوفرة وهذا بعد أن أصبح المنتج في أواخر مراحل حياته؛ وهو ما تم معالجته ضمن نموذج الفجوة التكنولوجية لـ POSNER سنة 1961 ونموذج دورة حياة المنتج لـ R. VERNON سنة 1966. وطرح KRUGMAN 1979م نموذجا في مجال التفوق التكنولوجي في نفس الصدد، حيث يرى أن لدول الشمال ميزة نسبية مرتبطة بقدراتهم على التجديد أو الاختراع وتزول عن طريق نقل التكنولوجيا وظاهرة التقليد من قبل دول الجنوب. فهذا التحليل يعطي ديناميكية متطورة لنظرية المزايا النسبية والتي لا تكون متاحة مرة واحدة للجميع وإنما تتطور باستمرار.

2.2. النظريات الجديدة للتجارة الدولية

برز جزء كبير من الإنتاج يقوم على أساس ما تنتجه المؤسسات من منتجات متنوعة ومتميزة (التمايز يكون من حيث: الشكل، النوعية، التصاميم، المواد المستعملة في الإنتاج....)، وكنيجة لذلك فإن جزءا كبيرا من التجارة الدولية هي تجارة بين منتجات تنتمي لنفس الفرع أو الصناعة. فالمنافسة الدولية تدفع العديد من المؤسسات إلى إنتاج عدد محدود من الأصناف والأنواع المختلفة من نفس المنتج وهذا من أجل الاستفادة من اقتصاديات الحجم مما يؤدي إلى انخفاض في التكلفة الحدية، ويقوم البلد باستيراد الأصناف والأنواع المختلفة الأخرى من المنتج من البلدان الأخرى. فمن الملاحظ أن هناك علاقة وطيدة بين المنتجات المتنوعة واقتصاديات الحجم. وفي إطار هذه الأخيرة نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية تبرز نوعين من التنوع، حيث يوصف تنوع المنتجات حسب Chamberlin سنة 1929 بأنه تنوع عمودي إذا كان يركز على نوعية المنتج؛ وقد تمت معالجة أخرى فيما بعد لإشكالية تنوع المنتجات من قبل Hotelling الذي تطرق لتنوع آخر يركز على خصائص ومميزات السلعة ووصفه بأنه تنوع أفقي. عرف التنوعان " العمودي والأفقي " توسيعا نظريا كبيرا في مجال دراسة التجارة الدولية، ففي إطار التنوع العمودي نجد نموذج Chamberlin الجديد الذي قدم في بادئ

الأمر من قبل Dixit & Stiglitz سنة 1977، وقام بتطويره فيما بعد Krugman سنة 1979، من خلاله تم الإشارة إلى أهمية تناقص التكلفة وتنوع المنتجات. ويفسر هذا النموذج بأن تنوع المنتجات والعلامات التجارية من سلعة معينة، سيؤدي إلى رفاهية المستهلك.

كما طرّح نموذج Hotelling الجديد ضمن الأعمال التي قدمت من قبل Lancaster وهذا في إطار التنوع الأفقي، حيث قام منذ سنة 1966 بتطوير ما أصبح يطلق عليه (النظرية الجديدة للمستهلك) وهذا في أعماله سنة 1979. فحسب نموذج المستهلك لا يطلب سلعا ولكن الخصائص التي تعرضها بدرجات مختلفة في السلع. إضافة إلى السياسات التجارية الإستراتيجية المطبقة من قبل البلدان بشأن حماية وتشجيع الإنتاج الداخلي للمؤسسات الداخلية أو التقييد والحد من المنتجات الأجنبية بشأن دخولها لأسواقها. ففي بداية الثمانينات قام كل من Brander و Spincer بعرض نموذج من أجل تبرير المخطط النظري للإعانات التي قدمتها البلدان الأوروبية في مشروع Airbus وهذا من أجل منافسة مؤسسة Boeing؛ والفكرة الأساسية التي قاما بطرحها تتمثل في أنه يمكن وجود سياسة تجارية والمتمثلة في الدعم تؤدي إلى مكاسب للبلد الذي يضع هذه السياسات وهذا في إطار المنافسة داخل احتكار القلة. فيمكن أن تتدخل السلطات العمومية إما بشكل إعانات التصدير أو شكل رسوم على الواردات. ليقوم فيما بعد Eaton & Grossman سنة 1986 بإعادة نموذج Brander & Spincer وذلك بتغيير فرضية واحدة وهي أن المؤسسات تكون متنافسة على الأسعار، وهذا حسب فرضية Bertrand. كما طور Krugman طريقة أخرى تؤدي إلى الحماية سنة 1984 والتي يمكن تسميتها بإستراتيجية البحث والتطوير ومبيعات المؤسسة المحلية، من خلالها يتم الزيادة في صادرات المؤسسة المحلية. فعلى البلد أن يستخدم الحماية لكي يُوَمِّن ويحجز الأسواق المحلية للمؤسسات المحلية لفترة من الزمن يتم فيها إنهاء البحوث ودفع نفقاتها لكي تصبح هذه المؤسسات كبيرة الحجم ويتوفر لها الخبرة الكافية وتتمكن من خفض التكاليف. وفي إطار تحديد عوامل تكوين القدرة التنافسية والنجاح الاقتصادي للعديد من الدول الصناعية الكبرى كالولايات المتحدة، بريطانيا وألمانيا... وغيرها، قدم Porter نظرية التنافسية، ليخلص في دراسته أن الميزة التنافسية للدول هي نتيجة لعدة عوامل والمتمثلة في ظروف العامل؛ ظروف الطلب؛ استراتيجية المؤسسة، هيكلها والمنافسة؛ الصناعات المساندة والمرتبطة بالإضافة إلى دور الحكومة؛ وقد دمت هاته الأخيرة بالشكل المعروف باسم الماسة.

طرّح Krugman في بداية الثمانينات نموذج المنافسة الاحتكارية، حيث يرى أن من النادر مصادفة وضعيات احتكار تامة وذلك لأن أي مؤسسة تحقق أرباح مرتفعة تجلب إليها انتباه المنافسين الذين يسعون

لمنافستها على هذه الوضعية التفضيلية؛ وهذا النوع الخاص من احتكار القلة يسمى بالمنافسة الاحتكارية. أهم الفرضيات التي ارتكز عليها أن السلع مختلفة (متمايزة)؛ حيث أن التمييز في المنتج يضمن لكل مؤسسة احتكارا على نوع السلع الذي تنتجه. وتوصل إلى أنه مهما كان حجم السوق فإن أي زيادة لعدد المؤسسات الموجودة في السوق سيخفض إنتاج كل المؤسسات ويزيد من تكلفتها المتوسطة؛ فإذا تجاوز السعر التكلفة المتوسطة، فإن مؤسسات القطاع ستحقق ربح ويمكن لمؤسسات جديدة أن تدخل السوق، مما يزيد من عدد المؤسسات ويخفض الأسعار. في ظل ظروف المنافسة الاحتكارية يكون من المفيد توسيع التجارة خارجيا، باعتبار أن حجم السوق سيؤدي إلى زيادة الاختيار الاستهلاكي وانخفاض سعر. والانفتاح التجاري يؤدي إلى اتساع حجم السوق مما يجعل المؤسسات تستفيد أكثر من اقتصاديات الحجم ويعطي للمستهلكين تنوعا أكثر للسلع (KRUGMAN, OBSTFELD, & MELITZ, 2012, p 174)

وبالرغم من أن العديد من التبادلات التجارية الدولية لا زالت حتى يومنا هذا تفسر بهذه المحددات إلا أنها بقيت عاجزة عن تفسير بعض الظواهر في التبادلات التجارية والمتعلقة أساسا بالمؤسسات.

3. النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية

موضوع هذه النظريات هو المؤسسات من حيث سلوكها وقراراتها المتعلقة بالإنتاج أو التصدير. ومن أهم الاقتصاديين الذين كانت لهم مساهمة كبيرة في إيجاد محددات جديدة للتبادلات التجارية الدولية Krugman، Melitz، Grossman، Helpman و Antràs.

1.3. نموذج الجاذبية The Gravity Model

يعد نموذج الجاذبية من بين أهم النماذج المستعملة مؤخرا في وصف تدفقات التجارة الدولية والبحث عن أهم العوامل المؤثرة فيها. حيث تم توظيف نموذج الجاذبية في العديد من الدراسات الاقتصادية المتعلقة بصادرات السلع والمنتجات التي تنتقل عبر الأقاليم والحدود الوطنية، وفي مختلف الظروف. ويرجع أصل هذا النموذج إلى قانون الجاذبية الذي وضعه نيوتن Newton في سنة 1687. استخدم نموذج الجاذبية في مختلف العلوم ومن بينها الاجتماعية فيما يتعلق بهجرة الأشخاص للخارج وهذا من قبل كاري Carey 1858، كما تم دراسة كثافة تدفقات الهجرة بين البلدان من قبل رافنستين Ravenstein 1885 ويونغ Yoong 1924 من خلال أخذ كل من عاملي حجم السكان ومربع المسافة بينهما. ليتم بعد ذلك البحث في سلوك الشراء لدى المستهلكين عند الاختيار بين المناطق الحضرية والمناطق الريفية من قبل رالي Reilly 1931. وقد تم دراسة التدفقات التجارية

فيما بعد من طرف تينبرغن 1962 Tinbergen وهذا في سياق التجارة الدولية، حيث تم التعبير عن تدفقات الصادرات والواردات لبلد ما بالحجم والذي يقاس بالنتائج المحلي الإجمالي PIB. وقد تم تطوير النموذج في شكله النهائي إلى الاقتصادي أندرسن سنة 1979، من خلال تقديم نموذج قياسي يقيس حجم التجارة الثنائية البيئية ويفسر تدفقات التجارة بين الدول. إذ يفترض النموذج في شكله الأساسي أن لكل من المسافة (تكاليف النقل) والحجم الاقتصادي للبلدين (المقاس بالنتائج المحلي الإجمالي PIB) أهمية كبيرة في التبادلات التجارية لبلدين. وقد توصلت الدراسات القياسية من أجل توسيع محددات التدفقات التجارية ولازالت تتواصل إلى يومنا هذا. وتعد كل من متوسط دخل الفرد للشريك التجاري، الحدود، اللغة والتاريخ المشترك، نوعية البيئة المؤسسية المتعلقة بحرية التجارة وقيام الأعمال والفساد والاتفاقيات الإقليمية للتجارة من أهم العوامل المدروسة والتي لها تأثير على التدفقات التجارية.

2.3. نموذج عدم تجانس المؤسسات لـ (Melitz) The Heterogeneous Firms Model

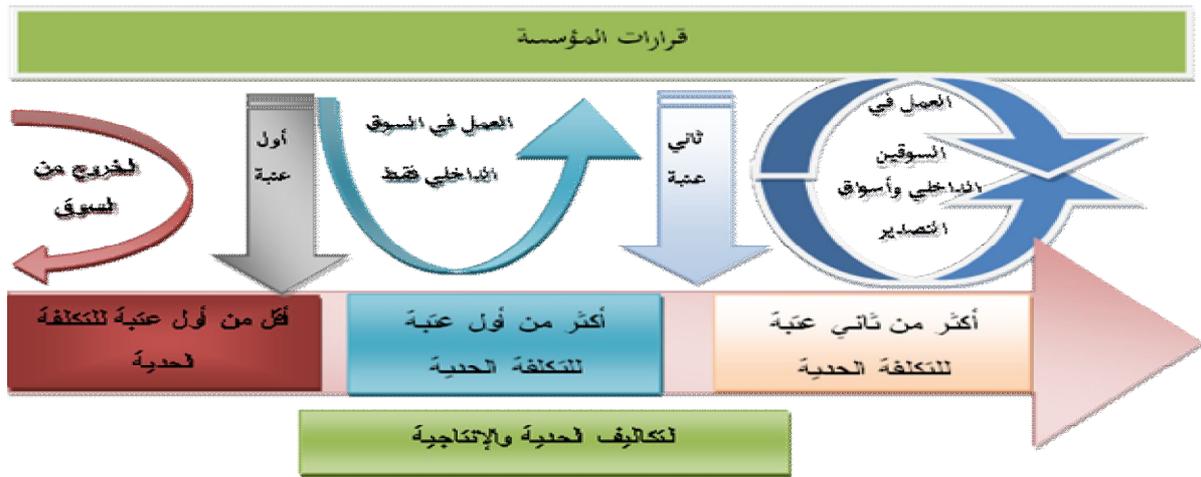
تشكل التكاليف أحد أهم العوائق التي تواجه المؤسسات ومن المساعي الجاهدة من أجل التحكم فيها هو إقامة تكامل اقتصادي وذلك بإقامة سوق موحد مما يؤدي إلى زيادة في حجم السوق، وبالرغم من كل هذا إلا أنه لم يتم القضاء عليها بل فقط تم تخفيضها. قام الاقتصادي Melitz (2003) بتوسيع نموذج المنافسة الاحتكارية لـ krugman (1980) من خلال تعرضه لتكاليف التجارة وقرارات التصدير، وقد اعتمد على عدة فرضيات نذكر منها (MELITZ، 2003، P 1706):

- ❖ العمل هو عامل الإنتاج الوحيد؛
- ❖ قطاع واحد ينتج منتجات متنوعة " تنوع أفقي "؛
- ❖ المنافسة غير تامة مع تواجد مؤسسات كثيرة؛
- ❖ الإنتاجية الإجمالية للعوامل تتغير على حسب كل مؤسسة؛
- ❖ تكاليف البحث والتطوير غير قابلة للاسترجاع؛
- ❖ تكاليف ثابتة من أجل الدخول إلى الأسواق المحلية أو أسواق التصدير.

قدم Melitz نموذجا مبسطا إلى حد كبير معتمدا على مؤسسات تنشط في سوق ثنائي، حيث يفترض أن هناك مجموعة كبيرة من المؤسسات في إطار المنافسة الاحتكارية، تقوم بإنتاج منتجات متنوعة كما أنها تواجه تكنولوجيات مختلفة، وعلى وجه التحديد فإن المؤسسات تختلف في إنتاجيتها. يمكن للمؤسسات اختيار دفع تكاليف غير مسترجعة من أجل جذب إنتاجية المشروع. وحسب ما جاء في نموذج Melitz يعد الإنفتاح

التجاري (أو التخفيض في التكاليف التجارية) وتكاليف الدخول إلى سوق تصديري جديد (المرتفعة جدًا) من أهم المحددات التي تضطر المؤسسات ذات الإنتاجية المنخفضة إلى الخروج من السوق، في حين ذات الإنتاجية المرتفعة تدخل المؤسسة الدخول إلى هاته الأسواق لقدرتها على دفع هذه التكاليف. أما انخفاض التكاليف التجارية يؤدي إلى انخفاض في الإنتاجية الأدنى مما يفتح المجال أمام بعض المؤسسات "غير المصدرة" من أجل الدخول إلى أسواق التصدير. من خلال الشكل الموالي يمكن تلخيص أهم النتائج التي توصل إليها Melitz.

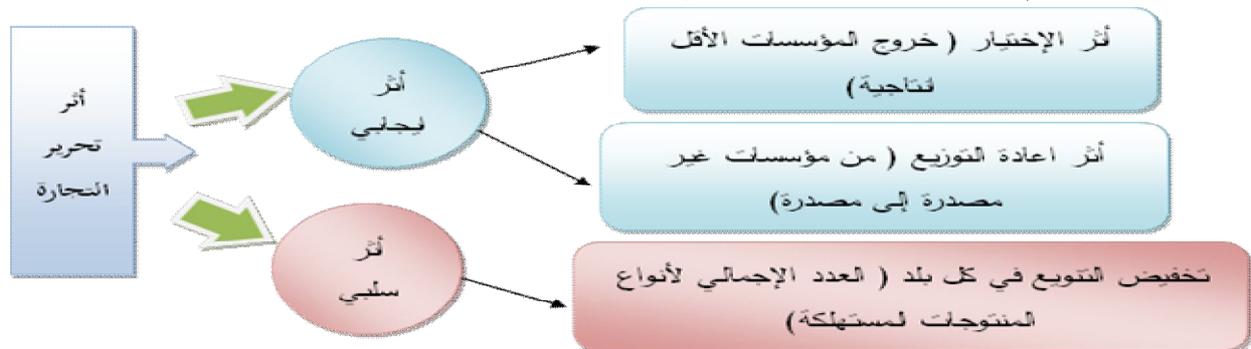
الشكل رقم (01): قرارات التصدير والتكاليف



المصدر: من إعداد الباحثين

ودائما وفي إطار هذا النموذج قام كل من Forslid & Baldwin في سنة (2004) بدراسة أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير، خلاصا فيها أن الأثر الإيجابي يغلب على الأثر السلبي (Baldwin R. & Forslid R. 2004). ويمكن تلخيص أهم ما توصلوا إليه في الشكل الموالي:

الشكل رقم (02): أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير حسب Forslid & Baldwin



المصدر: من إعداد الباحثين

قدم Yeaple في (2005) دراسة أخرى من خلالها أثار جانب الأجرور في نموذج عدم تجانس المؤسسات. حيث يرى أن المؤسسات مختلفة وذلك في اختيارها لتكنولوجيات مختلفة مما يدفعها إلى توظيف

أنواع مختلفة من العمال؛ وباعتبار أن سوق العمل تنافسي فإن المؤسسات التي تستعمل تكنولوجيا متطورة وحدها يمكنها جذب عمالة ذات كفاءة عالية، أما باقي المؤسسات فستستخدم عمال متوسطي الكفاءة. وبانخفاض التكاليف التجارية يزداد عدد المؤسسات الراغبة في تبني تكنولوجيا عالية، كما أن انخفاض القيود التجارية بين الدول يؤدي إلى الزيادة في الطلب على اليد العاملة المؤهلة ومن ثم ارتفاع علاوة التأهيل (MELITZ, M. J., YEAPLE, S. R., 2004).

تطرق Bernard وآخرون (2007) إلى النظريات الكلاسيكية من خلال عرض الاختلافات بين المؤسسات في إطار الميزة النسبية وذلك بافتراضهم بلدين (الاختلافات تكمن في وفرة عوامل الإنتاج)، عاملين من عوامل الإنتاج وقطاعين (الاختلافات تكمن في كثافة عوامل الإنتاج، إلا أن هناك عدد كبير من المؤسسات في كل قطاع وفيها تخصص كل مؤسسة في إنتاج نوعية واحدة مختلفة) (Bernard B., Jensen J., Redding S. J., & Schott P. K., 2007)؛ كما تختلف المؤسسات من حيث مستوى إنتاجيتها. ليتوصلوا إلى أن مستوى الإنتاجية من أجل البقاء يرتفع بسبب زيادة المؤسسات العارضة للمنتجات في الصناعة مما يزيد الإنتاجية المتوسطة للصناعتين، بالإضافة إلى تفاعل كل من خصائص البلدين والقطاعات من أجل قرارات التصدير. فمن خلالهم المؤسسات التي لها احتمال أكثر في التصدير هي تلك التي تنشط في القطاع الذي بلده تتوفر على ميزة نسبية في ذلك مما يؤدي إلى مكاسب، ومن خلالهم الزيادة في إنتاجية أحد القطاعين يخفض السعر المتوسط على التنوع فيه كما تؤدي إلى زيادة في الدخل الحقيقي للعاملين. ليتوصلوا في الأخير إلى أن لنموذج Melitz قدرة على تفسير التبادلات التجارية من النموذج الكلاسيكي في التجارة الدولية.

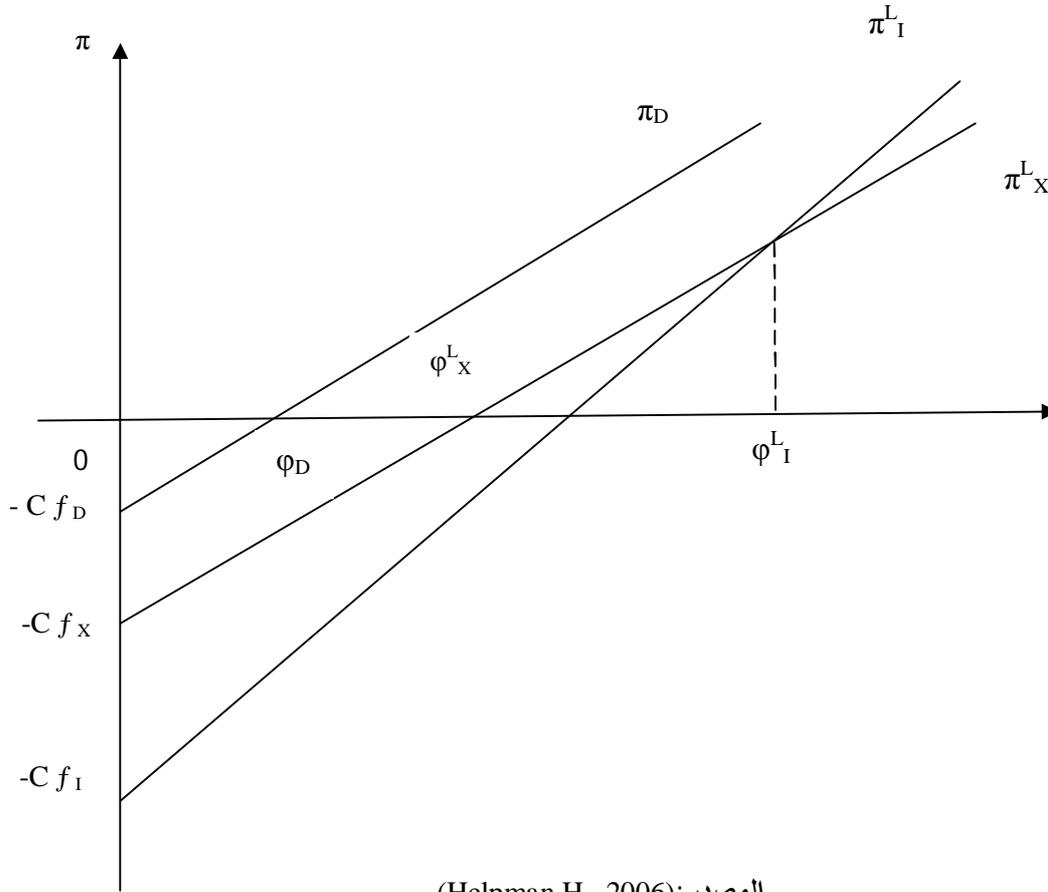
الجدول رقم (01) : نظريات التجارة الدولية وقدرتها على شرح واقع التبادلات التجارية الدولية

نموذج عدم تجانس المؤسسات مدمج	نموذج عدم تجانس المؤسسات	نموذج مدمج	النظرية الجديدة	النظرية التقليدية	
Bernard Redding و Schott 2007	Melitz، 2003 Bernard وآخرون 2003	Helpman & Krugman 1985	Krugman 1980	Ricardo، 1817، Heckscher 1919، Ohlin 1933	واقع التبادلات
نعم	لا	نعم	لا	نعم	التجارة
نعم	نعم	نعم	نعم	لا	التجارة بين الصناعات
نعم	نعم	لا	لا	لا	التجارة داخل الصناعة المصدرين وغير المصدرين داخل الصناعة
نعم	نعم	لا	لا	لا	التجارة والإنتاجية
نعم	نعم	لا	لا	لا	المصدرين ذوي الإنتاجية الأكبر وغير المصدرين داخل الصناعات
نعم	نعم	لا	لا	لا	تحرير التجارة يرفع انتاجية الصناعة

المصدر: (Bernard B., Jensen J. B., Redding S. J., & Schott P. K., 2007, p 105)

وفي دراسة لـ Helpman (2006) عرض فيها موضوع عدم تجانس المؤسسات من خلال عدة قطاعات بهدف إثبات أثر الاختلافات في الإنتاجية بين المؤسسات على هيكل التجارة الدولية، وخاصة تلك المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI Foreign Direct Investment). وذلك من خلال تواجد مؤسسات ذات إنتاجية كبيرة جدا تختار FDI الأفقي (إنتاج المنتج في الخارج من خلال إنشاء فرع هنالك)؛ لقدرتها على دفع تكاليف إنشاء فروع في الخارج (تكاليف التوطين، تكاليف الإثهار وتكاليف الإنتاج). حيث يرى أن تكاليف التصدير (تتطلب فقط وضع شبكة توزيع وخدمات) وهي أقل من تكاليف التوطين الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي، وفيما يلي سيتم عرض مختلف قرارات المؤسسات:

الشكل رقم (03): القرارات المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر الأفقي، التصدير، وعدم التصدير



المصدر: (Helpman H., 2006)

حيث أن: Cf_D : التكاليف الثابتة الخاصة بالإنتاج المحلي؛

Cf_X : التكاليف الثابتة الخاصة بالتصدير؛

Cf_I : التكاليف الثابتة الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر؛

π : الأرباح؛

ϕ : الإنتاجية؛

π_I^L : أرباح ناتجة عن الإستثمار الأجنبي المباشر في البلد L.

هناك ثلاثة امكانيات متاحة للمؤسسات في هذا الإطار والموضحة كما يلي:

$\phi > \phi_I^L$: معظم المؤسسات هنا تقوم بالإستثمار الأجنبي المباشر الأفقي بإنشاء فرع في البلد L؛

$\phi_X^L < \phi < \phi_I^L$: معظم المؤسسات تصدر إلى أسواق البلد L؛

$\phi_D < \phi < \phi_X^L$: تنشط المؤسسات فقط في الأسواق الداخلية.

3.3. سلوك المؤسسات والتخصص العمودي

شهد تحليل التجارة الدولية تطورات كبيرة ومهمة، ومن بين الجوانب المتطرق لها من خلال هذه التحليلات جانب سلوك المؤسسات، وأصل التطور يرجع إلى النقاش حول آثار العولمة. حيث تُرجع كثافة التبادلات التجارية إلى تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي مدفوعا بالجوء المتزايد إلى تخارج الإمدادات الدولية (Outsourcing)؛ والتي تأخذ شكل التخصص العمودي، فهته الأخيرة تعتبر خاصة تُنظم تشنت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان. فقد بيّن كل من Hummels, Ishii & Yi سنة 2001 ثلاثة شروط خاصة بالتدفقات التجارية من أجل القول أن هناك تخصص عمودي (DAUDIN, VERONI, RIFFLART, & SCHWEISGUTH, 2006, p 136)

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

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

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

الجدول رقم (02) : مصدر السلع والخدمات الوسيطة

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

المصدر: (P 106 , OMC, 2008)

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

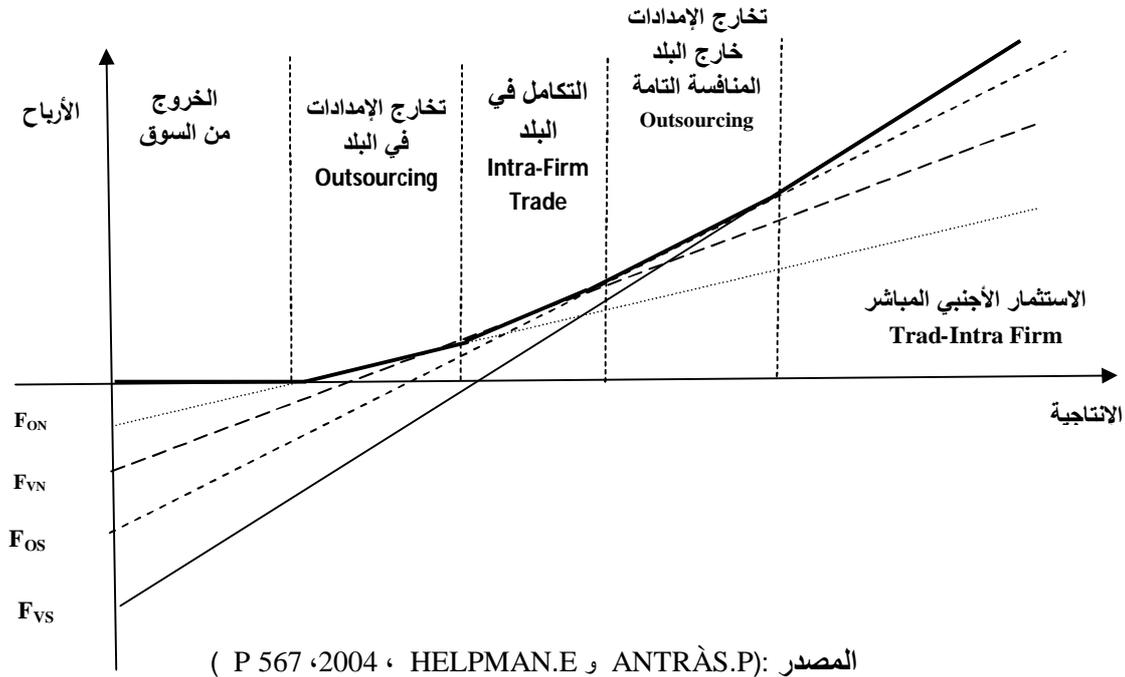
❖ الاختيار غير المتجانس للمؤسسات والتدفقات التجارية

استند Antràs في دراسته إلى نموذج التوازن الجزئي، إذ يحتوي المنتج النهائي لصناعة ما على اثنين من المدخلات والمتمثلة في : الخدمات الإدارية التي تنتج حصريا في الشمال، والمكوّن الذي بالإمكان إنتاجه في الشمال أو الجنوب؛ الذي يخضع لتكلفة ثابتة بحيث تكون هذه التكلفة أكثر ارتفاعا في الجنوب. ويرجع ذلك إلى العجز في البنية التحتية وتكاليف التنسيق بين الشمال والجنوب، وتكاليف متغيرة التي تعد مرتفعة في الشمال وذلك بسبب وجود اختلافات في الأجور. كما يجب أن تكون جهود الوحدتين المسؤولتين عن الخدمات الإدارية وعن إنتاج المكوّن متكاملة. في حين أن العقد المبرم بين الأعوان هو بالضرورة غير مُكتمل، مما يؤدي بهم إلى التفاوض في تقسيم الفائض بعد إنتاج المدخلات على أساس مجموع الفائض واستعمالات الاحتياطي المعني. وعلى ضوء النتائج التي طُورت من قبل Moore & Hart (1990) من خلال نظرية المؤسسة والتي تم بناؤها على أساس منفعة الاحتياطي، وبالتالي على توزيع الأرباح. وعلى هذا الأساس فتعظيم الأرباح من قبل المؤسسات النهائية عن طريق مسؤولي الخدمات الإدارية، يشرح الاختيارات التنظيمية والجغرافية وبالتالي حجم وطبيعة التجارة الدولية.

❖ شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات

يعتبر Antràs أن اختيار التوطين واختيار الشكل التنظيمي غير منفصلان عن بعضهما البعض، فالمؤسسة لا تواجه اختيارين مستقلين ولكن هي تواجه مصفوفة من الاختيارات التي تتكون من عدة توليفات تنطوي على الشكل التنظيمي والتوطين. فالانعكاسات على التنظيم العمودي وعلى التوطين لا تؤخذ على حدى، ولا بشكل تسلسلي كما هو الحال عند كل من Grossman و Helpman (2003، 2005) اللذان تحيّا من أجل كل حالة وذلك بدراسة أحد مكونات الاختيار من أجل دراسة الآخر. كما تم تحليل الاختياران معا (بشكل متصل) حسب Antràs & Helpman (2005) من خلال المراجعة بين التكاليف المتغيرة، التكاليف الثابتة وتوزيع الأرباح.

الشكل رقم (04): الإختيارات المتاحة لمؤسسة تتميز بكثافة في الخدمات متموقعة في الشمال



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

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

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

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

يبين الشكل 4 أرباح المؤسسات بدلالة الإنتاجية وهذا ضمن هياكل تنظيمية مختلفة، ويقوم على فرضية ترتيب التكاليف الثابتة. ومن خلاله نجد أن التكاليف الثابتة من أجل التكامل العمودي هي الأكثر ارتفاعا مقارنة بتخارج الإمدادات، وهي أقل ارتفاعا في الشمال مقارنة بالجنوب. فإذا ما افترضنا أن التكاليف المتغيرة هي أكثر انخفاضا في الخارج (يرجع السبب إلى الأجور المنخفضة، الأرباح تتزايد بسرعة، وعليه فيميل المنحنى هو كبير جدا) في حالة التكامل العمودي مقارنة بتخارج الإمدادات؛ بغض النظر عن المكان. وفي حالة تخارج الإمدادات، المنتج للسلع النهائية يجب عليه ترك حصة مهمة جدا من الأرباح للموردين من أجل حثهم على الاستثمار في العلاقة بينهما. والمؤسسات تختار نوع التنظيم الذي يسمح لها بتعظيم ربحها. والمنحنى الممثل بخط تخين يبين أن فقط المؤسسات الأكثر إنتاجية يقع اختيارها على إعادة التوطين. والأقل إنتاجية تختار أن تعتمد على تخارج الإمدادات.

❖ الاختيار غير متجانس للمؤسسات وهيكل التجارة الدولية

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

❖ عدم التجانس داخل القطاعات في اختيارات المؤسسات

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

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

❖ عدم التجانس بين القطاعات في اختيارات المؤسسات

يرتبط كل قطاع مع تنوع مختلف من السلع، والذي يتضمن دائما نوعين من المدخلات المحددة. ومع ذلك فإذا ما كانت هاته الأخيرة هي دائما موجودة فإن أهميتها النسبية في إنتاج السلع النهائية تختلف حسب القطاع. وقد حدد Helpman و Antràs (2005) هذه الأهمية ككثافة قطاع في نوع معين من المدخلات، بالاعتماد على هذه الكثافة النسبية فإن جهد العون الذي يُؤرد الخدمات الإدارية أو المزوّد بالمركبات سيكون له ميزة التأثير على مستوى الفائض. وكما جاء في نظرية المؤسسة لكل من Moore و Hart (1990)، فإنه عندما تكون مساهمة نوع من المدخلات أكثر أهمية فإنه من المنطقي تعيين ملكية الأصل؛ وهذا ليكون لأسباب الاستثمار مبررات أقوى. ولذلك فعندما يكون قطاع كثيف في مَرَبَّاتِه فمن الأفضل على المؤسسات الناشطة في القطاع فك التكامل (إذ تتطلب ترك حقوق ملكية الأصل إلى منتجي المركبات). أما إذا ما كان القطاع كثيفا بالخدمات الإدارية فالأبلب الأكثر أهمية من أجل تحقيق الفوائض هو الإنتاج في الشمال، التي تُورد الخدمات الإدارية،

وبالتالي فالحل الأمثل يكمن في التكامل. إن النوعين السابقين من عدم التجانس لا يفسر فقط توزيع اختيارات المؤسسات عن طريق مستوى الإنتاجية، لكن كذلك للاختلاف في نمط التوزيع على حسب إذا ما كانت القطاعات كثيفة بخدمات الإدارة أو بالمعكبات.

وإذا ما تم الأخذ بعين الاعتبار أن هناك تطور في كثافة المنتج للخدمات الإدارية مع مرور الزمن، فإن المنطق التنظيمي هنا يكون ديناميكياً. وفي هذا الإطار قام Antràs (2005) بالوصل مع الاستنتاجات المقدمة من قبل VERNON (1966) بشأن اتجاه إعادة التوطين التدريجية للإنتاج المُقَمَّمة من خلال نموذج دورة حياة المنتج، ليتم التوصل إلى أن هناك تطابق في النتائج بشأن الأشكال التنظيمية النسبية لإعادة التوطين هذه. إلا أن الأهمية النسبية للخدمات الإدارية مقارنة مع المُعْجبات المصنَّعة تنخفض في صناعة ما خلال دورة حياة المنتج، مما يغير الأهمية النسبية لمختلف أشكال الحوكمة. وبالتالي فنقل الإنتاج نحو الجنوب يتم أولاً عن طريق وسيط بفرع بالخارج ومن ثم عن طريق تخارج الإمدادات.

وفيما يلي سيتم عرض أسس كل من النظريات التقليدية، الجديدة والجديدة الجديدة للتجارة الدولية:

الجدول رقم (03) : أسس نظريات التجارة الدولية من سنة 1800 إلى غاية يومنا هذا

من سنة 2000 إلى يومنا هذا	من سنة 1970 إلى 2000	من سنة 1800 إلى 1970	
التبادلات التجارية قائمة بين المؤسسات " النظريات الجديدة الجديدة "	التبادلات التجارية قائمة بين الصناعات "النظريات الجديدة"	التبادلات التجارية قائمة بين الدول " النظريات التقليدية"	
التبادل بين نفس القطاعات	التبادل بين نفس القطاعات	التبادل بين قطاعين مختلفين	التبادل بين القطاعات
اقتصاديات الحجم متزايدة	اقتصاديات الحجم ثابتة	اقتصاديات الحجم ثابتة	اقتصاديات الحجم
منافسة احتكارية	منافسة تامة	منافسة تامة	المنافسة
داخل المؤسسة	داخل الفروع	بين القطاعات	نوع التجارة
تأثيرات ايجابية على مستوى كبير وهناك اختلاف من مؤسسة لأخرى	تأثيرات ايجابية على مستوى كبير	غير مطبقة	تأثير الإنتاجية على التجارة
تنوع كبير في المنتجات	تنوع كبير في المنتجات	اعادة توزيع الموارد بين القطاعات	مصادر الربح من التجارة
مطبق	غير مطبق	غير مطبق	المؤسسات المصدرة وغير المصدرة في نفس الصناعة
تحرير التجارة يرفع من انتاجية الصناعة	غير مطبق	غير مطبق	تأثير حرية التجارة على الانتاجية

المصدر: (LAPHAM .B.) ، (2015)

4. حدود النظريات الجديدة " الجديدة " في توسيع محددات التبادلات التجارية الدولية

في إطار محاولة العثور على محددات داخلية للميزة النسبية لإعادة إيصالها بالتساؤل الإبتدائي للنظرية التقليدية للتجارة الدولية، وهذا انطلاقاً من العوامل المحددة لمنطق المؤسسة، اقترح كل من Antràs, Helpman & Acemoglu (2006) نموذجاً للميزة النسبية غير مرتبط بالاختلاف في أسعار المنتجات، ولكن مرتبط بالفاعل بين عدم الاكتمال التعاقدية وتجزئة عملية الإنتاج إلى عدة مهام. ووفقاً لأغراضها فإن التكنولوجيا المدمجة والتي تعد الأكثر صعوبة من أجل تخارج الإمدادات هي في نفس الوقت الأكثر تكليفاً، ولكنها أيضاً الأكثر إنتاجية وذلك بسبب أنها أكثر تطوراً. ونتيجة لذلك فإن البلدان ذات المؤسسات التعاقدية الأفضل يشجع المؤسسات على تفضيل التكامل، والتمتع بإنتاجية أعلى، وبالتالي بميزة نسبية في القطاعات التي تنطوي على استخدام هذه التكنولوجيات؛ وفي هذه الحالة الحوادث التاريخية تتلاشى وتحليل التجارة الدولية قام بإحياء محددات جديدة والتي لم تعد مرتبطة بكثافة عوامل الإنتاج ولكن بالبيئة التعاقدية الخاصة بكل بلد. وعليه فالشروط التعاقدية يمكن إذا أن تُقوّم كنوع جديد لكثافة عوامل الإنتاج من نوع معين، والتي ستكون كافية لشرح التخصص.

5. الخاتمة:

1.5. النتائج:

أبرزت النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية في السنوات الأخيرة محددات وعوامل أخرى من شأنها التأثير في التبادلات التجارية الدولية من خلال مجموعة من الأبحاث المتمحورة حول التصدير وسلوك وقرارات المؤسسات الخاصة بالتوطين، والتي لم تنطرق لها لا النظريات التقليدية ولا حتى الجديدة. وتتمثل هذه المحددات في مستوى الانتاجية، نوع الصناعة، البيئة التعاقدية، البحث والتطوير وتكاليف الإنتاج.

بالرغم من إدراج محددات جديدة (المساهمة الحدية، البيئة التعاقدية) في نظرية التجارة الدولية وذلك بالتحيز لإدخال نظرية المؤسسة، إلا أنها تبقى سوى جانب من نظرية المؤسسة؛ أما الجانب الآخر والذي جاء في التطورات الحديثة في النظرية التعاقدية التي تأخذ في الحسبان الصلة المباشرة بين الملكية و الحوافز المقدمة من طرف (Holmstrom (1999)؛ Rajan و Zingales (2001)؛ Gibbons, Baker و Murphy (2002)).

2.5. التوصيات:

إن النتائج التي تم التوصل إليها فيما يخص محددات التبادلات التجارية الدولية تبقى دائماً معرضة لخلافات داخلية في نظرية المؤسسة، إلا أن هناك إمكانيات كبيرة لتحسين وإثراء هاته التحليلات وهذا مع مراعات العناصر التي تتجاوز الإطار التعاقدية.

عموماً يمكن القول أن النظريات الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية استطاعت تفسير جزء من التجارة القائمة في العالم (تفسير سلوك وقرارات المؤسسات الخاصة بالإنتاج والتبادل التجاري الدولي) والتي لم تستطع كل من النظريات التقليدية والجديدة تفسيرها.

5. المراجع:

- 1- ANTRÀS, & HELPMAN. (2004). Global Sourcing. Journal of Political Economy, Vol. 112 (3), pp. p. 552-580.
- 2- Baldwin, & Forslid. (2004). Trade liberalization with heterogeneous firms. CEPR Discussion Paper N° 4635, Londres.
- 3- BERGERON. (1976). Les fondements de la théorie d'Heckscher-Ohlin. L'Actualité économique, pp. vol. 52, n° 2, p. 243-248.
- 4- Bernard, Jensen, Redding, & Schott. (2007). Firms In International Trade. Journal of Economic Perspectives 21, 3, pp. p 105-130.
- 5- DAUDIN, VERONI, RIFFLART, & SCHWEISGUTH. (2006, Juillet). Le Commerce Extérieur En Valeur Ajoutée. Revue de l'OFCE 86, pp. PP130-165.
- 6- GUILLOCHON. (2012). Économie Internationale Commerce et macroéconomie. Paris: éditions Dunod, 7eme édition.
- 7- Helpman. (2006, September). Trade, FDI, and the Organization of Firms. Journal of Economic Literature, Vol. XLIV.
- 8- HELPMAN, MELITZ, & YEAPLE. (2004, MARCH). Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW, VOL. 94 NO. 1, pp. pp. 300-316.
- 9- KRUGMAN, OBSTFELD, & MELITZ. (2012). Economie internationale. France: éditions Pearson, 9e édition,.
- 10- LAPHAM. (2015). International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications. Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities.
- 11- MELITZ. (2003, Vol. 71, No. 6 Nov). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. Econometrica, pp. pp. 1695-1725.
- 12- MUCCHIELLI. (1989). Principes d'économie internationale. paris: édition Economica.
- 13- OMC. (2008). Le Commerce A L'heure De La Mondialisation, Rapport sur le commerce mondial. Genève: OMC.
- 14- SALVATORE. (2008). Economie internationale. Parais: Groupe De Boek s.a.