

يصدر هذا العدد من المجلة في غمار صيف عربي ساخن، تفجير مساجد السنّة والشيعية وهجوم أمريكي شامل في العراق، النار في مخيم نهر البارد في لبنان، حرب الشوارع وقتلاها بين حماس وفتح في فلسطين.

لماذا يتقدم غيرنا ونتخلف نحن؟ ولماذا يتّحد غيرنا ونتفرق نحن؟ ولماذا يسعد غيرنا ونشقى نحن؟ هل لأننا أمة ذات رسالة؟ هل لأننا كائنات خارج الزمن آتية من كوكب آخر؟ هل لأننا أصحاب ثروة ناضبة تكاثر عليها اللثام والحساد والنهابون من أهلها؟

هناك قائمة طويلة من التحديات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والبيئية تواجه العرب والزمن العربي. غول البطالة ومشاكل التشغيل وموت آلاف المهاجرين من الشباب العربي قبل الوصول الى شواطئ النجاة الأوروبية التي يحلمون بالوصول إليها فراراً من فقر عربي مؤكّد الى جنة لن ينعموا بها أبداً.

ملايين العرب تحت خط الفقر يصارعون الحرمان البشري بكل صنوفه في زمن العولمة والتنافسية. الصراعات العرقية في السودان والمغرب، والصراعات الطائفية في العراق ولبنان. الفساد وفقدان الحوكمة الرشيدة، والضغط البيئية التي تفصح عن نفسها في نقص المعروض من المياه في الدول العربية التي شاء حفظها أن تكون دول المصبّ من أحواض الأنهار الكبرى وزحف الصحراء والاعتماد المتزايد على الخارج في استيراد الغذاء، وأخرى كثيرة.

ما زال الزمن العربي في انتظار الفرسان ذوي الهمم من أبناء الأمة العربية: الثروة هنا، والعلم هنا، والبصيرة هنا، والمستقبل لنا. فقط وبسرعة دعونا نودع ملوك الطوائف الذين ضيّعوا الأندلس وسلّموا مفاتيح غرناطة، فقط وبسرعة دعونا نكتب تاريخاً وسجلاً للتنمية العادلة يوشّيه العمل الحسن والحوكمة الرشيدة والروح العربية التي لن تموت.

رئيس التحرير

محمد سمير مصطفى

**نظريات التجارة الدولية التقليدية  
(الكلاسيكية) والحديثة والتكتلات الاقتصادية:  
مع إشارة إلى السوق الأوروبية الموحدة**

**طه يونس حمادي**

أستاذ مساعد في قسم الاقتصاد،  
كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل - العراق.

## مقدمة

إن حرية التجارة بين البلدان المختلفة تُعدّ أمراً جيداً، والتوكيدات في علم الاقتصاد لا يرقى إليها الشك في ذلك، ولذا فإن الرغبة في حرية التجارة الدولية لرفاهية كل الشعوب وللعديد من السنين هي أمر لا يقبل المناقشة، وخلال الفترة التي شهد فيها الاقتصاد الكلي اضطراباً وتطوراً عظيماً، فإن نظرية التجارة الدولية قد شهدت قليلاً من هذا التطور خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي، والنموذج الأساس للميزة النسبية، المقدم أصلاً من قبل ديفيد ريكاردو (David Ricardo) في عام ١٨١٧، كان ينظر إليه كتفسير واضح لسبب الرغبة في تشجيع حرية التجارة بين كل الشعوب، وإن القول بعكس ذلك يعتبر نقصاً في فهم نظرية التجارة الدولية، واعتبرت أية قيود على حرية التجارة قصر نظر في أحسن الظروف وفي أسوأها ضرراً لكل أطراف التبادل.

على أية حال، فمنذ الثمانينيات من القرن الماضي برزت نظريات حديثة في التجارة الدولية جرى اشتقاقها من إدراك عدم الاتساق في النظرية التقليدية وفروضها غير الملائمة التي تكون مطلوبة لعملها الناجح، وبالدرجة نفسها من الأهمية تقترح النظريات الحديثة بأنه لم يعد هناك افتراض آلي مسبق لصالح حرية التجارة، وإذا كانت هناك حرية تجارة فإنها لا يمكن أن تشتق من الوصفات البسيطة للنظرية التقليدية.

## أولاً: النظريات التقليدية في التجارة الدولية

لقد أسس ديفيد ريكاردو (David Ricardo) في عام ١٨١٧ نظرية الميزة النسبية (Comparative Advantage)، إذ بقيت تلك النظرية تشكل جوهر الحجة لصالح حرية التجارة الدولية، وهذا ما تضمنته معظم كتب علم الاقتصاد المنهجية<sup>(١)</sup>.

إن النظرية بسيطة في جوهرها، وهي تنطبق على أي تخصص، وليس فقط على التجارة بين دولتين أو شعبين<sup>(٢)</sup>. تصور أن طبيباً يستخدم بستانياً أو فلاحاً لرعاية حديقته، على فرض أن هذا الطبيب ليس لديه الوقت الكافي لذلك، لأن هناك طلباً على عمله الطبي، وأنه يُعدّ بستانياً موهوباً، وهو في الحقيقة أكثر قابلية للعمل من البستاني الذي استخدمه، فالسؤال هو: لماذا استخدم الطبيب ذلك البستاني إذا؟ والجواب هو أنه مع كون الطبيب أفضل من فلاحه في البستنة، إلا أنه أفضل كثيراً كطبيب منه كبستاني. إذاً يمكن أن يكون عمل الطبيب ذا معنى أو قيمة عندما يحصل على دخله من خلال الاستمرار في عمله كطبيب، واستخدام شخص آخر في حديقته. هذا هو جوهر نظرية الميزة النسبية. وعندما يتخصص كل فرد أو كل بلد بالمهنة

(١) Stephen CR. Munday, *Current Developments in Economics* (London: Macmillan Press, 1996), p. 139.

(٢) Dominick Salvatore and Edward T. Dowling, *Schaum's Outline of Theory and Problems of Development Economics*, Schaum's Outline Series ([n. p.]: McGraw-Hill, 1977), p. 163.

التي يعملان فيها، تستفيد الأطراف كلها من خلال التخصص والتبادل التجاري.

قبل مواصلة التحليل لنظرية الميزة النسبية، من الجدير بالملاحظة أن المسألة العامة لتحييد حرية التجارة بين البلدان يمكن أن تظهر كانبثاق للمسألة نفسها التي قدمت لعمل السوق الحرة، أو ما يسمى بالنظرية الأساسية الأولى لنظرية الرفاه. وبصورة أكثر تحديداً، فإن حرية التجارة تُعظّم الرفاهية، وهي تقود إلى «وضع أمثلية باريتو» (A Position of Pareto Optimality) عندما تحدث من أجل منفعة مشتركة فقط، لأن أي تبادل تجاري لا يفيد الطرفين كليهما لا يمكن أن يحدث، على اعتبار أن أي طرف لن يوافق على الاشتراك في عمل تجاري لن يجني منه منفعة، وهذا ما يحصل بين البلدان. لذلك، لا بد من أن تكون التجارة التي نشأت أو ستنشأ بين بلدين ذات فائدة أو منفعة مشتركة لكليهما، وفي ما عدا ذلك فإنها لن تحصل. كما إن التجارة الدولية لتكون حرة يجب أن تكون مرغوباً فيها من قبل الطرفين كليهما، وهذا الاستنتاج يعتمد على الفروض الاعتيادية لسوق المنافسة الكاملة. على أي حال، وأكثر تحديداً، إن نظرية الميزة النسبية استخدمت لتبرير مسألة حرية التجارة، وعلى هذا الأساس سينطلق هذا المبحث من هذا المفهوم.

وكما ذكرنا سابقاً، يمكن أن يُنظر إلى نظرية الميزة النسبية على أنها تعود إلى عمل ريكاردو في عام ١٨١٧. ولتوضيح برهانه استخدم ريكاردو نموذجاً لبلدين فقط، هما إنكلترا والبرتغال، كانا يتاجران بمنتجاتين فقط هما القماش والنبيد (Cloth and Wine)<sup>(٣)</sup>. إن الأمثلة والمقررات الدراسية المنهجية المعاصرة تختلف قليلاً عن الأسلوب الأصلي، أو المثال الذي يمكن متابعته مثبت في الجدول رقم (١) لهذه الدراسة، وهو يبيّن إمكانات الإنتاج للبرتغال وإنكلترا في القماش والنبيد. ولو كرست البرتغال كل مواردها لإنتاج القماش، فإنها تستطيع أن تنتج ١١٠ وحدات، ولو كرست كل مواردها لإنتاج النبيد فإنها تستطيع أن تنتج ١١٠ وحدات أيضاً، كما إن إنكلترا تتمكن من إنتاج ٩٠ وحدة من القماش في حالة استخدامها مواردها، أو ٧٠ وحدة من النبيد، لو افترضنا أن الدولتين كليهما تواجهان منحني إمكانية إنتاج (Production Possibility Frontier) على خط مستقيم (وهو فرض غير ضروري ولكنه يسهل التحليل).

إن ما تقدم أعلاه يمكن أن يوضح في الجدول رقم (٢)، وأول نقطة واضحة تقدم حول هذا الجدول هي أن البرتغال أفضل في إنتاج المنتجين كليهما. بكلمات أخرى، إن البرتغال تمتلك ميزة مطلقة (Absolute Advantage) في إنتاج السلعتين كليهما، وكما في مثال الطبيب والبستاني لا يمكن القول إن الفريقين كليهما لا يستطيعان الاستفادة من خلال التخصص الملائم والتجارة، فلو أن البلدين كليهما تخصصا في إنتاج السلعة أو المنتج الذي يمتلكان فيه ميزة نسبية، ستكون المنفعة التجارية المشتركة أو المتبادلة ممكنة.

Martin Bronfenbrenner, Werner Sichel and Wayland Gardner, *Macroeconomics* (In. p.): Houghton (٣) Mifflin, 1984), p. 375.

إن المدخل في تقرير أي بلد يمتلك ميزة نسبية في إنتاج أية سلعة يتمثل في حساب تكلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost) في إنتاج أية سلعة وفي كل بلد. إن تكلفة الفرصة هذه تفسر بصيغة عدد الوحدات من السلعة الأخرى التي يجب التخلي عنها من أجل إنتاج وحدة واحدة من السلعة موضوع البحث. وفي هذا المثال، فإنه مقابل تكلفة الفرصة البديلة، كما هي موضحة في الجدول رقم (٣)، لإنتاج وحدة واحدة من القماش في البرتغال، يجب التخلي عن وحدة واحدة من النبيذ، بينما ٧/٩ من الوحدة للنبيذ يجب التخلي عنها لإنتاج وحدة إضافية من القماش في إنكلترا. إن البلد ذا تكلفة الفرصة البديلة الأدنى في إنتاج سلعة معينة يعتبر مالكا للميزة النسبية في إنتاج تلك السلعة. وعليه، ففي هذا المثال تمتلك البرتغال ميزة نسبية في إنتاج النبيذ، بينما تمتلك إنكلترا ميزة نسبية في إنتاج القماش. لذا يمكن أن نبيّن أن البرتغال لو تخصصت في إنتاج النبيذ، وتخصصت إنكلترا في إنتاج القماش، وبعد إجراء عملية التبادل التجاري الملائم (Appropriate)، يكون البلدان كلاهما متمكنين من التمتع بمستوى أعلى من الاستهلاك مما لو حاول أي منهما إنتاج السلعتين كليهما لاستهلاكه الخاص، ويمكن ملاحظة ذلك في الجدول رقم (٤).

إن البرتغال وإنكلترا تنتجان كميات القماش والنبيذ الموضحة في الجدول رقم (٤) (التي تكون ممكنة في ضوء إمكانيات إنتاج معروفة أو معطاة)، ومن خلال نظام من المقايضة (System of Bargaining A) يمكن الاتفاق على أن البرتغال قد بادلت ٣٨ وحدة من النبيذ مقابل ٤٢ وحدة من القماش، ولو أن الأمر كذلك سيكون البلدان كلاهما قادرين على استهلاك الكميات الموضحة في الجدول رقم (٥).

بالرجوع إلى الجدول رقم (٢) الذي يبيّن إمكانيات الإنتاج في ظل غياب التجارة ومقارنته بالجدول رقم (٥)، نجد أن كلا البلدين سيتمكنان من استهلاك كمية أكبر من المنتجين كليهما بسبب التخصص والتجارة، ومن ذلك يبدو تحقيق الرفاهية بشكل واضح. وأفضل طريقة لتلخيص هذه النقطة هو تبيان أن البلدين كليهما سيكونان قادرين على الاستهلاك عند نقطة خارج منحني إمكانياتهما الإنتاجية، كما يتضح ذلك من الشكل رقم (١) الذي يبين أن الاستهلاك أكبر من منحني إمكانيات الإنتاج في البرتغال بسبب التخصص والتجارة، وأن البرتغال تكون قادرة على الاستهلاك عند النقطة C في الشكل البياني رقم (١) بسبب التخصص والتجارة مع إنكلترا، وذلك المستوى من الاستهلاك غير ممكن لو أن البرتغال تقوم بإنتاج سلعها كلها. كذلك يمكن أن تلاحظ نقطة أخرى من هذا المثال، وهي أن نسب التبادل التجاري (Terms of Trade) بين الدولتين تقع ضمن حدود معينة إذا تم التأكد من استفادة الدولتين، وهذا الأمر مؤشر بواسطة نسب تكلفة الفرصة البديلة المحسوبة سابقاً. وعلى سبيل المثال، يكون من الأفضل في حالة البرتغال التجارة بالنبيذ مقابل القماش، طالما أنه من الممكن الحصول على ربح أكثر من وحدة واحدة من القماش مقابل كل وحدة واحدة من النبيذ. ولو لم يكن الأمر كذلك، ستكون البرتغال أفضل حالاً في حالة توقفها عن إنتاج بعض وحدات النبيذ وإنتاج قماشها بنفسها، إذا استطاعت أن تنتج وحدة واحدة من القماش بدلاً من

وحدة واحدة من النبيذ بصورة مماثلة. إن حالة إنكلترا تتمثل في أنه من الأفضل المتاجرة بالقماش في مقابل النبيذ طالما أنه بالإمكان ربح أكثر من 7/9 وحدة واحدة من النبيذ لكل وحدة واحدة من القماش (الكمية من النبيذ التي يمكن إنتاجها من قبل إنكلترا بدلاً من وحدة واحدة من القماش). وعليه، فإن التبادل التجاري ذا المنفعة المتبادلة أو المشتركة يعد أمراً ممكناً في هذا المثال طالما أن وحدة واحدة من القماش قد جرت المتاجرة بها مقابل 7/9 وحدة واحدة من النبيذ. وعندما تكون هذه هي الحالة، ينظر إلى البلدين كليهما على أنهما قد استفادا من خلال التخصص والتجارة بالمقارنة مع حالة الاكتفاء الذاتي.

إن النقطة أعلاه تفترض السؤال الذي يتعلق بما يشير بالضبط إلى نسب التبادل التجاري التي تحدث فعلياً، وهو: من الذي يحقق عائداً أكبر، البرتغال أم إنكلترا؟ إن النظرية لا تقدم أي جواب، ويبدو أنه من المحتمل أن بعض عمليات المقايضة سوف تحدث، ويظهر أن الفوائد المتحققة تعتمد على قوة الأطراف ذات العلاقة. وإن كان الأمر كذلك، فإنه بالتأكيد يمكن القول بإمكانية الفوائد غير المتكافئة للتجارة الدولية. وفي الحقيقة، فإن الأمر يمكن أن يؤدي إلى ما هو أبعد، أي إلى حد القول لو أن طرفاً واحداً يكون أقوى بشكل جوهري من الآخر، فإن طرفاً واحداً لا يمكن أن يربح على الإطلاق، أو ربما يحقق خسارة من خلال عملية التبادل.

إن نموذجاً يتمثل في بلد نام يلزم نفسه في إنتاج محصول نقدي معين لا يكون في موقع قوي في السوق الدولية ما لم يوجد نقص في ذلك الإنتاج. ومن الممكن أن يكون ذلك البلد قد عرض درجة عالية من نسب التبادل التجاري غير الملائمة لمنتوجه، ولا يكون لديه خيار سوى القبول بنسب التبادل التجاري التي التزم بإنتاجها. واستعادة التذكير بما سبق، فإن البلد يمكن أن يكون أفضل حالاً لو أنه لم ينغمس في التخصص، غير أنه الآن، وطالما قد التزم بذلك الاتجاه، فإن هناك القليل الذي يمكن القيام به في الأجل القصير على الأقل، وتعدّ مثل تلك المضامين بداية القلق الذي يحيط بنظرية الميزة النسبية.

على أية حال، وقبل دراسة الانتقادات المختلفة الموجهة إلى نظرية الميزة النسبية، فإن تساؤلاً مهماً يجب طرحه، وهو: ما هو مصدر الاختلافات في الميزة النسبية بين البلدان؟ لقد أجاب عنه ديفيد ريكاردو عندما بيّن أن هذه الاختلافات تعود إلى إنتاجية العمل في البلدان المختلفة (وهو يعتبر امتداداً منطقياً لنظرية العمل للقيمة التي تتضمن أن تكاليف العمل هي التي تفرض قيمة كل المنتجات). وعليه، فإن البلد ذا إنتاجية العمل العالية يميل إلى امتلاك ميزة نسبية في إنتاج المنتجات ذات التكنولوجيا العالية (المترافقة مع إنتاجية العمل العالية)، بينما تميل البلدان ذات إنتاجية العمل المنخفضة إلى امتلاك ميزة نسبية في إنتاج السلع والخدمات التي تتطلب تكنولوجيا متدنية أو منخفضة (المترافقة مع إنتاجية العمل المنخفضة).

ومع التطور في نظرية السعر النيوكلاسيكية (Neoclassical Price Theory)، فإنه لم يعد من الممكن افتراض حقيقة أن العمل هو عامل الإنتاج الأساسي المسؤول عن تحديد قيمة المنتجات، وأن عوامل الإنتاج الأخرى لها تأثير أيضاً. وعلى هذا النحو، فقد بيّن هكشر -

أوهلين (Heckscher-Ohlin) في عام ١٩٣٣ أن تكلفة الفرصة البديلة بين البلدان المختلفة هي نتيجة الاختلاف في معطيات العنصر بصورة عامة (وليس فقط العمل)<sup>(٤)</sup>. وعلى هذا الأساس، عندما يكون هناك بلد لديه الكثير من معطيات عنصر العمل غير الماهر، وبلد آخر لديه الكثير من رصيد رأس المال المنتج، فإن البلد الأول تكون لديه ميزة نسبية في إنتاج السلع أو المنتجات الكثيفة العمل (Labor Intensive)، بينما البلد الآخر ستكون لديه ميزة نسبية في إنتاج السلع أو المنتجات الكثيفة رأس المال (Capital Intensive)، وهذا سوف يفرض التخصص في عالم الاقتصاد واتجاه التجارة في السلع أو المنتجات المختلفة.

ومع هذا، فإن النظرية التقليدية (الكلاسيكية) يمكن أن يُثبت عليها بعض المآخذ، فالرجوع إلى المثال المتعلق بنسب التبادل التجاري يقود إلى الشكوك والقلق المتنامي حول نظرية الميزة النسبية، وتتمثل المشكلة المتضمنة أن نسب التبادل التجاري غير الملائمة لبلد معين لا يمكن أن تحدث بنسب حقيقية في ظل هذه النظرية طالما أن أحد الفروض الأساسية لها هو قيام سوق المنافسة التامة. وبموجب فروض المنافسة التامة، فإن السوق الدولية لا يهيمن عليها أي طرف يشترك في التجارة، وإن توزيعاً غير متوازن للمنافع أو المكاسب من التجارة سيكون غير محتمل. وبالدرجة نفسها لن تحدث مشكلة من التزام بلد إنتاج سلعة معينة، طالما أن فرض الحركة التامة لعنصر الإنتاج ستجعل البلد يقاوض إنتاجه فوراً إذا وجد أن نسب التبادل التجاري غير ملائمة، في حين أن مثل تلك الفروض قد عدت نسب التبادل التجاري ملائمة في السوق الدولية التي تهيمن عليها الشركات المتعددة الجنسية العملاقة، وأن البلدان النامية تواجه معاناة قاسية بسبب تخصصها بسلع نقدية معينة. ومن الواضح أن الأمر موضع التساؤل هو أن الشركات المتعددة الجنسية العملاقة تفرض مشكلة أخرى للنظرية التقليدية، ذلك أن سير الشركات الدولية الكبيرة لا يستقيم بسهولة بوجود فرض ثبات العوائد للحجم (Constant Returns to Scale) (وهو أمر ضروري إذا بقي فرض المنافسة التامة مطلوباً لعدد من الشركات الصغيرة)، في حين أن توجه كل الشركات الكبيرة هو نحو أهمية اقتصاديات الحجم (Economies of Scale).

تظهر النقطة الواردة أعلاه أن النظرية تعتمد على فروض تتعلق بثبات التكاليف في كل الصناعات مع حالة التشغيل الكامل، ومن دون هذه الفروض من الممكن أن تقابل المكاسب من التخصص المقترح بموارد معطلة بسبب الحد من إمكانية انتقال الموارد نحو النشاطات ذات العوائد المتناقصة، طالما أن الأجور لا يمكن أن تهبط إلى أقل من مستوى الكفاف. وهذا يعني أنه ليس بإمكان كل عمال القماش أو النسيج الانتقال إلى إنتاج النبيذ بالشكل الذي قيل، وهكذا فإن النظرية التقليدية قد لا تعمل، وإن البلدان ذات العلاقة بالتجارة التي تتجه إلى التخصص يمكن أن تعاني البطالة.

Robert M. Dunn and James C. Ingram, *International Economics*, 4<sup>th</sup> sub ed. (In. p.): John Wiley and (٤) Sons, 1995), p. 69.

إن فرض المنافسة التامة ليس الشك الوحيد الظاهر في ما يتعلق بنظرية الميزة النسبية، بل إن هناك ملاحظات معينة حول طبيعة التجارة الدولية، تبدو بأنها تتناقض مع مقترحات النظرية. إن واحدة من تلك الملاحظات تتعلق بمستوى التجارة الدولية التي هي عملياً (داخل الصناعة أو ضمن الصناعة (Intra-Industry)<sup>(5)</sup>). هذه الجملة تعني ببساطة أن التجارة تحدث بين البلدان المختلفة بالسلع أو المنتجات نفسها، وأن البلدان التي تنتج وتبيع السيارات بعضها الى بعض، بدلاً من أن يتخصص بلد واحد في إنتاج السيارات، وتتم التجارة بها مقابل المنتجات الأخرى التي يتم إنتاجها من قبل بلدان أخرى، كما هو في النمط الذي تقترحه نظرية الميزة النسبية. وفي الحقيقة، إن معظم تجارة العالم تظهر أو تبدو أنها تحدث بين بلدان أو شعوب متقدمة تمتلك وفرة من عنصر الإنتاج المتماثل نسبياً. وقد قدمت تفسيرات مختلفة لتوضيح هذا الأمر، إذ عندما يصبح الأفراد والشعوب أغنى فإن الطلب نتيجة التنوع أو الاختلاف سوف يصبح أكثر. وعليه، فإن المنتجات التي تم المتاجرة بها ربما تكون مختلفة في بعض أشكالها وأنماطها (Fashion).

إن بعض الأفراد يفضلون السيارات اليابانية على السيارات الألمانية، وآخرون يفضلون السيارات الفرنسية على السيارات الإيطالية، فهم ينظرون إليها بوصفها منتجات مختلفة. وهناك إمكانية أخرى هي أهمية وفورات الحجم (Economies of Scale) التي توحى بأن السوق الواسعة قد تحققت من خلال الاتجار دولياً، وأنها تستطيع أن تساعد الشركات على تخفيض تكاليفها في الأجل الطويل.

وعليه، هناك احتمال أن تكون المنافسة بين البلدان المختلفة المنتجة للسلعة نفسها، في محاولة للحصول على سوق كبيرة بما فيه الكفاية لتخفيض تكاليف الوحدة كلما أمكن ذلك. وعليه، فإن المنافسة تبدو حالة مرغوباً فيها كونها تضمنت أقل الأسعار.

إن النقطة المهمة التي يجب أن تلاحظ حول التفسيرات المطروحة للتجارة ضمن الصناعة (Intra-Industry) هي أنها ليست جزءاً من نظرية الميزة النسبية، بينما ما زالت تقود الى فرض مسبق لصالح حرية التجارة، ويقترحون عوائد مختلفة من تلك المتمثلة في النظرية التقليدية. إن الاختيارات الواسعة للمستهلك المتحققة من وفورات الحجم والمنافسة الدولية يمكن أن ينظر إليها على أنها فوائد ملموسة من التجارة الدولية، إلا أنها جميعها تقع خارج نظرية الميزة النسبية، وبأهمية معينة ربما تدرك أهمية وفورات الحجم، وبمضمونات معروفة فإن هذا الأمر قد يكون له مستوى محتمل من المنافسة في ما له علاقة بصناعة معينة.

التناقض الآخر هو ما يسمى بـ «تناقض ليونتيف» (Leontief Paradox) الذي انبثق عن دراسة لليونتيف في عام ١٩٥٤، والتي ظهر فيها أن الصادرات الأمريكية هي أكثر كثافة للعمل (Intensive Labor) من استيراداتها. إن متضمنات ذلك تتمثل بأنه لو كان تفسير هكشر - أو هيلين

Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics* [n. p.]: McGraw-Hill Company, 1985), (5) p. 839.



للاختلافات في الميزة النسبية دقيقاً، فهذا يعني أن الولايات المتحدة الأمريكية تمتلك هبات طبيعية (وفرة في عنصر العمل) أكثر من البلدان الأخرى، وأقل وفرة في عنصر رأس المال. وهذا أمر يبدو أنه لا يتسق مع كون الولايات المتحدة أمة أو بلد عالي التطور. وقد قدمت مختلف التفسيرات حول تلك الملاحظة، ومن ضمنها قول ليونتييف ذلك. ولو سلمنا بأن المنتج المصنوع يعود بكفاءة أكبر للعمل الأمريكي، عندئذ تكون الولايات المتحدة حقيقة أكثر ملاءمة لعنصر العمل من رأس المال. وعليه، فإن الملاحظة لا تتناقض مع النظرية التقليدية.

ويبدو واضحاً الضعف والنواقص التي تضمنتها نظرية الميزة النسبية بتفسيرها نمط التجارة الدولية، والدفاع عن الفرض المسبق لصالح حرية التجارة. على أية حال، وحتى الثمانينيات من القرن الماضي، ولدت هذه الملاحظات والشكوك نظريات بديلة تحدد المنظور الآلي (Automatic View) المسبق لصالح حرية التجارة.

## ثانياً: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

إن نقطة البداية في النظريات الحديثة للتجارة الدولية التي قدمت من قبل بعض الاقتصاديين أمثال كروغمان (Krugman) عام ١٩٨٧ هي بسيطة، ولكن الملاحظة المهمة أو الجوهرية هي أن المنافسة التامة هي ليست فرضاً معقولاً<sup>(٦)</sup>. وبقدر تعلق الأمر بأي نموذج في التجارة الدولية، فقد اقترح سابقاً أن تكون إحدى المنافع الرئيسية للتجارة الدولية عملياً إقامة سوق واسعة وإتاحتها للمنتجين، أي تتيح لهم الكسب من وفورات الحجم الكبير، أكثر مما لو كان هناك احتمال لتيسير التجارة بين البلدان. لكن المشكلة في هذا الأمر تتمثل في وجود وفورات الحجم، وقد اقترح عدم إمكانية وجود أي شيء مقارب للمنافسة التامة، لأن المضي في تخفيض التكاليف تعتبر مكاسب مفترضة مسبقاً للمنافسة التامة، وستقود إلى تركيز وهيمنة أي صناعة، أو سيطرة أي صناعة تتمتع بوفورات مهمة من قبل منشآت قليلة أو عدد قليل من المنشآت. وهذه الوفورات يمكن أن تخلق موانع (Barriers) للدخول إلى الصناعة في وجه أي منشأة جديدة يمكن أن تبدأ وتنافس بنجاح إذا هي دخلت كمشروع كبير. ومن الجدير بالملاحظة أن مثل هذا التسيب يخفي وراءه منطق ما يسمى بـ «الصناعة الناشئة» (Infant Industry)، ويعطي الحجج للحماية ضد حرية التجارة<sup>(٧)</sup>.

إن المحاجة الحديثة هي أن المنشآت الصغيرة محتاجة إلى الحماية لفترة من الزمن حتى تنمو وتكبر بما فيه الكفاية كي تكون قادرة على المنافسة على مستوى يجعلها تقف على قدميها في السوق الدولية.

Paul R. Krugman, «Is Free Trade Passe?», *Journal of Economics Perspective*, vol. 1, no. 2 (Autumn 1987), pp. 131-144.

Rudiger Fischer, Stanley Dornbusch and Richard Startz, *Macroeconomics* ([n. p.]: McGraw-Hill (V) Company, 1985), p. 856.

تكمن أهمية هذه الملاحظة في أن أساس النظرية الاقتصادية يؤخذ في الاعتبار أو يتم اقتراحه عندما يكون هناك فشل للسوق (إذا لم تكن هناك منافسة تامة). لذا، من حيث المبدأ من الممكن للحكومة أن تتدخل لغرض تحسين توازن السوق، وعلى هذا النحو فإنه لم يعد هناك فرض آلي مسبق للرغبة في حرية التجارة، ومن الممكن للحكومة نظرياً أن تتدخل في عملية التجارة الدولية وتضمن التحسن الدائم في رفاة المواطنين. إن النظرية الحديثة لا تقول إن التجارة الدولية غير مرغوب فيها، ولكن بدلاً من ذلك يمكن أن تكون هناك حالة من تدخل الحكومة في التجارة الدولية بافتراض تحقيق نتائج أفضل مما لو تم السماح بشكل كامل لإتاحة حرية التجارة الدولية.

إن النظريات الحديثة للتجارة الدولية قد تم تطويرها كلها من نقطة البداية هذه. عملياً يمكن أن تنحصر هذه النظريات بمثالين محددين، يبدو أنه من الممكن بهما توضيح أو بيان أن رفاة البلدان يمكن أن تُعظم بالتدخل الحكومي في عملية التجارة بدلاً من عدم التدخل: المثال الأول يتضمن استخدام ما يمكن أن يسمى بـ «استراتيجية السياسة التجارية» (Strategic Trade Policy)<sup>(٨)</sup>، وجوهر ذلك أنه في عالم تزايد العوائد للحجم والمنافسة الناقصة أو غير التامة ربما تكون المنشآت في صناعات معينة قادرة على تحقيق ربح غير طبيعي على المدى الطويل. والمثال الثاني رفع حجم العوائد لتصبح أكبر من كلفة الفرصة البديلة للموارد المستخدمة. والمثال الأخير ينطبق بشكل خاص حيث تكون وفورات الحجم في الصناعة بدرجة من الكبر، ولا يكون هناك مجال سوى لمنشأة أو شركة واحدة كي تعمل بنجاح، لأن وجود أكثر من منشأة واحدة أو شركة واحدة يعني أن المنشأتين كليهما ستتحملان الخسائر. فضلاً عن ذلك، قد تبرز عقبات أخرى منها أن الصناعة قد تكون في وضع احتكار طبيعي (Natural Monopoly)، وفي هذه الحالة من الممكن توضيح كيف أن استراتيجية التدخل الحكومي يمكن أن تفيد بلداً معيناً. إن أوضح طريقة لبيان ذلك هي تحليل حالة أو وضع بلدين قادرين على إنتاج منتج معين لطرحة في السوق العالمي؛ أي أنه إذا افترضنا وجود منشأة واحدة يمكن أن تصنع المنتج في كل بلد، وأن المنتج كله سوف يصدر، فعليه يرتبط أي فائض متحقق من قبل المنشأة برفاة البلد وحده.

في هذه الحالة يكون السوق مربحاً إذا دخلته إحدى المنشأتين، ولكنه يصبح غير مربح إذا دخلته المنشأتان كليهما. هذا الوضع يمكن أن يمثل بالمصفوفة المثبتة في الشكل رقم (٢)، إذ تبيّن المصفوفة نتائج الشركة أو المنشأة A أولاً، والشركة أو المنشأة B ثانياً، بحيث يمكن أن تمثل كل شركة أو منشأة بلدها، كما هو مقترح سابقاً، فإذا لم تدخل شركة أو منشأة إلى الصناعة، فإن الحصيلة المتحققة للمنشأتين كليهما سوف تكون صفراً. وإذا دخلت المنشأتان كليهما إلى الصناعة، فإن المنشأتين كليهما سوف تتعرضان أو تتحملان خسارة

Campbell R. Mc-Connell and Stanley L. Brue, *Macroeconomics* (In. p.): McGraw-Hill Company, (٨) 1996, p. 413.

مقدارها ١٠ وحدات. على أية حال، إذا دخلت إحدى المنشأتين إلى هذه الصناعة لإنتاج منتج معين بينما لم تدخل المنشأة الأخرى إلى الصناعة، فإن المنشأة الداخلة سوف تحصل على فائض مقداره ٢٥٠ وحدة، كما هو موضح في المثال أعلاه. ولكن من المفيد أن نفترض أن إحدى المنشأتين، ولتكن المنشأة A، قد بدأت أولاً في إنتاج هذا المنتج، الأمر الذي مكّنها من دخول الصناعة قبل المنشأة B. في هذه الحالة، فإن المنشأة A سوف تدخل، وسوف لا يكون قراراً عقلانياً للمنشأة B أن تدخل، لأن ذلك سوف يجعلها تتعرض إلى خسارة مقدارها ١٠ وحدات. وضمن هذا السياق، فإن المنشأة A والبلد A سوف يحصلان على فائض قدره ٢٥٠ وحدة. وفي هذه الحالة، فإن حكومة البلد B ستكون لديها الرغبة في تغيير النتيجة، وهي تستطيع أن تقوم بذلك بنجاح من خلال إلزام نفسها بدعم المنشأة B إلى قيمة ١٥ وحدة. وإذا أنتجت المنشأة B المنتج نفسه، فإنه سيكون عقلانياً للمنشأة B أن تدخل السوق حتى لو أن المنشأة A كانت قد قامت بذلك قبلها. وبذلك، فإن المنشأة B تستطيع الآن أن تحقق ربحاً بـ ٥ وحدات بسبب دعم الحكومة. على أي حال لو كانت المنشأة A تدرك هذه الحالة، فإنها ستدخل، ولكنها تعلم الآن أن المنشأة B سوف تفعل ذلك بالتأكيد. بافتراض ذلك، فإن المنشأة B تترك لتربح أو لتحقيق فائضاً مقداره ٢٥٠ وحدة للبلد B، وهذا يعني دعم ١٥ وحدة، وبذلك تكون حكومة البلد B قد حققت فائضاً مقداره ٢٥٠ وحدة للبلد. يبدو ذلك واضحاً بالرؤية التي تتحقق للبلد من خلال استراتيجية التدخل الحكومي بالمقارنة مع النتيجة التي سوف تحصل في عالم تسوده حرية التجارة.

المسألة الرئيسية الأخرى لصالح التدخل الحكومي في التجارة الدولية تتعلق بإمكانية وجود الوفورات الخاصة، لو كانت صناعات معينة تنتج وفورات موجبة للاقتصاد. لذا سيكون هناك معنى اقتصادي للتدخل الحكومي في محاولة لتعزيز مستوى الإنتاج في تلك الصناعة، إلى جانب ما يمكن أن ينتج لتوازن السوق. إن المنافع التي سيجنيها الاقتصاد ككل ستكون أكبر من تلك التي تظهر لدى المنشآت الخاصة المعنية، لأنه في هذا السياق سيكون هناك نقص في الإنتاج من دون التدخل الحكومي، الأمر الذي يؤدي إلى عقلانية التدخل الحكومي في عملية تحقيق حرية التجارة بين الأمم.

ربما يكون المثال الأكثر وضوحاً لهذه الوفورات الخارجية هو إمكانية انتقال المعرفة من منشأة إلى أخرى. وإذا انغمست منشأة ما في عملية بحث وتطوير، من غير المحتمل أن يتم التمتع بالمنتجات الجديدة وتقنيات الإنتاج أو الفنون الإنتاجية أو أية فوائد أخرى كتلك التي تم اكتشافها، بواسطة المنشأة التي بدأت البحث والتطوير فحسب، بل إن المنشآت الأخرى سوف تكون قادرة على الاستفادة من هذه الاكتشافات أيضاً. هذه هي أسس الحجج الاقتصادية للتدخل الحكومي في مجال البحث والتطوير، لأن من دونها ستكون هناك حرية لنزعة هجومية لدى المنشآت كلها ضد جهود الآخرين، وعليه سوف يحدث نقص في توفير السلع.

وبقدر تعلق الأمر بالتجارة الدولية، فإنه يمكن القول بأن الحكومات تستطيع أن تزيد من

رفاهية بلدانها من خلال الحماية من المنافسة الدولية للمنشأة أو الصناعة التي تنتج مثل هذه المنافع الخارجية. وإذا قلصت قوى المنافسة الدولية أنشطة تلك المنشأة أو الصناعة، فإن المنشآت المحلية الأخرى سوف تتضرر. وعليه، فإن هناك حالة لدعم حكومي ملائم أو تعريفه من أجل عكس قيمة المنفعة الخارجية للاقتصاد، لأن ذلك سوف يجعل الصناعة قابلة للحياة، وبالتالي سوف يحقق رفاهية للبلد.

ربما يلاحظ من هذا المثال أن العوائد من خلال الحفاظ على الإنتاج للمنشأة أو الصناعة تؤدي إلى تحقيق منافع خارجية، وربما لا تتم هذه المنافع الخارجية أو تتحقق من قبل البلد ذي العلاقة. وبمعرفة طبيعة آثار الانتشار، فإن المنشآت من بلدان أخرى يمكن أيضاً أن تحصل على منفعة. عليه، فإن القيود على حرية التجارة ربما تكون لهذا السبب أقل وضوحاً من الناحية الاستراتيجية لمنفعة البلد المعني بدلاً من المثال الذي قدم.

إذاً هل أن النظرية الحديثة تقود إلى فرض مسبق لصالح تقييد حرية التجارة الدولية؟

يوجد عدد من الأسباب التي تدعو إلى التفكير جدياً بأن ذلك ليس هو المقصود في حقيقة الأمر. إن حرية التجارة لا تزال تمثل أفضل النتائج الاقتصادية، والنقطة الجوهرية أو الأساسية التي يجب أن تدرك هي أنه مع عالم المنافسة الناقصة، كما هو مقترح من قبل النظرية الحديثة، وكما يتميز به عالم التجارة الدولية، من المحتمل وجود حالة من اللايقين بشكل كبير، كما أن المعرفة ليست كاملة. إن أحد متضمنات ذلك يتمثل في أن الأمثلة المشار إليها سابقاً، والتي بينت عقلانية تقييد التجارة، لا يمكن أن تكون دقيقة، كما زُعم ذلك، أو كما هو مقترح من قبلها. وبقدر تعلق الأمر بإمكانية تقييد استراتيجية التجارة لضمان صناعة لمنشأة محلية، ليس من الممكن إعطاء أرقام محددة تتعلق بالعوائد المستقبلية. هناك حل وفرصة يتمثلان في أن ظروف الكلفة والطلب كليهما يمكن أن تختلف بشكل جوهري في المستقبل عن تلك التي افترضت عندما احتسب العائد. على سبيل المثال، عندما يعم السلام في مكان معين من العالم، سيتم التخلي عن نظام الأسلحة المستخدم، ويكون من غير المربح تماماً افتراض حالة اللايقين هذه، لأنه سيكون من الصعب جداً احتساب المستوى الملائم من التدخل الحكومي في عملية حرية التجارة. لذلك، هناك فرصة حقيقية كاملة لكي يكون هذا التدخل إما كبيراً جداً أو قليلاً جداً. وهناك نقطة مشابهة تنطبق على المثال المتعلق بالوفورات الخارجية، بحكم طبيعتها بالذات، على اعتبار أن تلك المنافع من الصعب تكميها أو التنبؤ بها. هل أن مشروع بحث وتطوير معين سيقود إلى منافع خارجية للمنشآت الأخرى، أو إلى القليل جداً من المنافع لأي طرف؟ بحكم طبيعة العملية، فإن الجواب من المحتمل أن يكون غير قابل للمعرفة، وعليه من المحتمل أن تمتلك الحكومات اختيار الرابحين الذين يستفيدون من الحماية الحكومية أكثر مما يتوقع الخاسرون.

يُعتقد أن مثل تلك السياسات الحكومية تمتلك سجل مسار متغير، كما هو الحال في مشروع الكونكورد في المملكة المتحدة، فمن الواضح أن فكرة وضع تعريف دقيقة مساوية

تماماً للمنافع الخارجية لا تبدو أنها ممكنة بمعرفة مستوى اللايقين. لذلك، ما هو المستوى الملائم للتدخل الحكومي؟ هناك مشكلة إضافية تفرض نفسها. إن من الممكن تماماً أن تنجح مجموعات معينة إذا اهتمت بالموضوع باقتناص التدخل الحكومي، كون الحكومة ليست على دراية بالعوائد المتوقعة، وربما تدعم تلك المجموعات التي تمتلك هدفاً سياسياً عظيمًا وقابلية تمثيلية، فإذا كانت الصناعة الدفاعية تمتلك قوة كبيرة تؤثر في الشؤون الحكومية، فإنه يمكن أن تمتلك فرصة أفضل في استلام دعم ومساعدة استراتيجيين من الحكومة بدلاً من صناعة أخرى مع حصيلة مشابهة، ولكن بقدر أقل من التأثير السياسي.

هناك نقطة إضافية ذات صلة تتمثل في المبدأ الاقتصادي الأساس القائل بأن كل الأنشطة تمتلك كلفة فرصة بديلة. وعليه، فإن التدخل الحكومي لدعم قطاع واحد من الصناعة في الاقتصاد سيسحب الموارد من القطاعات الأخرى. إن ذلك صحيح بصورة خاصة لو أنه كان في صالح القطاع المتوسع. وعليه، فإن زيادة سعر الموارد المحلية، وكذلك رفع تكاليف الصناعات الأخرى، يتطلبان معلومات إضافية من الحكومة، ليس فقط لأن القيمين على القطاع يجب أن يعلموا أثر المنفعة على الصناعة التي تمت حمايتها، ولكن كذلك التكلفة المفروضة على الصناعات غير المحمية في عالم اللايقين وستكون صعوبة في حسابها. ولكن إذا تمت حماية صناعة ما خطأ، أو بمقدار غير مناسب، فمن الممكن أن يكون الأثر الصافي تقليصاً للرفاهية في الاقتصاد.

وإذا كانت هناك حالة واضحة لفشل السوق في ما يتعلق بعالم التجارة الدولية، فإن ذلك لا يحتاج إلى التأكيد أن أفضل ما في التدخل الحكومي هو تقييد التجارة، لأن القاعدة العامة تتمثل في محاولة ضرب مصدر الفشل للسوق بصورة مباشرة قدر الإمكان. هناك مثال آخر يتعلق بالوفورات الخارجية التي تساعد في توضيح النقطة، وهو أن تدريب العمل يستلزم تأسيس صناعة ناشئة جديدة في البلد، وأنه يكون من المحتمل أن تُقدم مجموعة جديدة من العمل المتدرب. إن بعضاً من هذا العمل من المحتمل أن يترك الصناعة، وأن يعمل في مكان آخر، لأن ذلك يشكل منفعة خارجية تكسبها الصناعات الأخرى من العمل الماهر. وعليه، ففي هذه الحالة يجب أن نقوم بحماية الصناعة الناشئة من المنافسة الدولية.

على أي حال، إن الأشكال الأخرى من التدخل يمكن أن تكون أكثر ملاءمة. على سبيل المثال، ربما يكون من الأفضل للحكومة أن تقرض العمال نقوداً كي يتمكنوا من تمويل تدريبهم إلى المستوى الذي سيكونون فيه أهلاً للقيام بالمنفعة الخاصة التي سوف يستلمونها منها. هذا الأمر يمكن من إنجاز هدف المستوى الأمثل من التدريب من دون قيود التجارة الدولية، إلا أن هناك مشكلة إضافية يمكن أن تثار مع الحماية الحكومية للصناعات المحلية. وتعتبر مثل هذه الحماية مطلوبة من قبل المنشآت المعنية إذا كانت هذه المنشآت تستلزمها الحماية لأسباب استراتيجية. ولذا، فإن من الممكن أن تظهر عدم الكفاءة داخل الصناعات المعنية أكثر مما لدى الدولة التي تستلم حصيلة ربح الحماية الكاملة. إن هذا يعني أن أهمية

المنافسة التي تقدمها التجارة الدولية هي برهان في صالح حرية التجارة، ولكنه يختلف عن ذلك الذي الذي تم عرضه عن نظرية الميزة النسبية.

هناك نقطة جديدة أخيرة في غير صالح تقييد حرية التجارة الدولية تتمثل في إمكانية الانقسام بين الأمم الأخرى، وعودة إلى نظام الأسلحة، إذ إنه من العقلانية تماماً لحكومات الدول الأخرى محاولة زيادة الحماية المقدمة من قبل الحكومة المحلية بشكل جاد لضمان الصناعة في منشآتها. هذا الأمر سوف يقود إلى سلسلة كاملة من الأمور المضادة أو المعاكسة التي تؤدي إلى تصعيد لانهاثي في مستويات الحماية الحكومية، ولكن النتيجة النهائية هي أن كل أصحاب العلاقة يصبحون في وضع أسوأ، حتى لو كانت للحماية إمكانية عدم إلحاق الضرر بالبلدان الأخرى، مثل تشجيع المنافع الخاصة التي يمكن أن تفيد الجميع. إن عدم التأكد أو اللابيقين يعني أن الحكومات الأخرى تستطيع بسهولة أن تفسر مثل هذا السلوك كاستراتيجية وتقرر الانتقام. ومن هذه الأمور كلها يتبين أنه ربما أفضل طريقة لفهم عالم التجارة الدولية هي أن ندرك أنه في حالة تدخل حكومة أحد البلدان وحدها، فهذا البلد يمكن أن يربح، ولكن عند تدخل كل الحكومات في الوقت نفسه، فإن الجميع يصبحون في أسوأ حالة. إن الحل الأفضل يتمثل في تأسيس قواعد لمنع ذلك، وأبسط عمل هو التمسك بحرية التجارة.

وعلى هذا النحو، يبدو أسلوب النظرية الحديثة للتجارة الدولية أنه يُظهر حالة لتقييد التجارة الحرة، إنما يُظهر حالة مختلفة للتجارة الحرة ليس كذلك التي قدمت باسم النظرية التقليدية. ولذا، ربما تكون المكاسب البديلة في هذه الحالة أكثر أهمية من تلك المقدمة باسم نظرية الميزة النسبية، وتحول دون تدخل الحكومة، بل يكون لديها العمل الكثير عند فشل الحكومة، حتى مع عدم وجود فشل في السوق.

### ثالثاً: السوق الأوروبية الموحدة - دراسة حالة (Case Study)

من الممكن أن تكون دراسة الحالة للمكاسب المتاحة من خلال التجارة مع البلدان الأخرى هي السوق الأوروبية الواحدة (European Single Market).

يتصف تحديد التجارة في أوروبا بخلق سوق واحدة، وهي ترجع ابتداءً إلى المنافع الاقتصادية التي سيتم الحصول عليها من خلال التجارة الأوروبية المتزايدة التي سيتم تشجيعها مرة أخرى، بينما بقي في المظاهر الأخرى للتكامل الأوروبي خلاف أو جدل كبير. بيد أن هناك إجماعاً كبيراً حول الرغبة في زيادة التجارة، واختبار ما هي بالضبط المنافع الاقتصادية الرئيسة التي تفسر بصورة أكثر إمكانية للتطبيق مع نظريات التجارة التقليدية أو الحديثة. إن أهداف السوق الواحدة قد تم تفسيرها في الورقة البيضاء (White Paper) عام ١٩٨٥ (إكمال عام السوق الداخلية)، وكان الهدف الأساس هو إزالة كل الحواجز الباقية للتجارة بين الجماعة الأوروبية مع نهاية عام ١٩٩٢. وبناءً على ذلك، فإنه يمكن أن نلاحظ مبدئياً بأنها عملية غير نظامية وغريبة في تحرير السوق، وكذلك أنها تمثل التكميل المنطقي للسوق المشتركة داخل

أوروبا، تلك العملية التي ابتدأت عام ١٩٥٧. في الحقيقة كانت هناك أربعة أنماط من الحواجز التجارية التي تمت إزالتها هي:

- كل أشكال الحواجز المالية، وهي تتضمن المعاملات التفضيلية الضريبية للسلع المحلية بوصفها مقابلة للسلع المنتجة في الدول الأوروبية الأخرى والضرائب والدعم المستخدم في التبادل التجاري الزراعي.

- كل أشكال الحواجز الكمية، وهذه تتضمن حصصاً على الإنتاج والتجارة في منتجات زراعية معينة ومنتجات أخرى.

- كل أشكال القيود على دخول الأسواق، وهذه تنطبق بصورة خاصة على العديد من الخدمات العامة.

- كل التكاليف الحقيقية التي تستهدفها التجارة بين الجماعة الأوروبية، والأمثلة الواضحة لهذه التكاليف هي كل التكاليف المتضمنة في الأنماط المختلفة للمعاينات الحدودية التي تحدث.

إن إزالة هذه الحواجز كان لتحويل الجماعة الأوروبية إلى سوق واحدة، ولتشجيع التجارة. وعلى هذا النحو السماح لكل الدول في الجماعة الأوروبية أن تحقق المنافع التي سوف تظهر. ومن الجدير بالملاحظة أن قيوداً تجارية مهمة معينة بقيت على حالها بعد العملية، وأن تلك القيود لن تتغير كونها جزءاً من السياسات الصحية الوطنية، وأن هذه لن تكون ضمن عملية السوق الواحدة، بالإضافة إلى أن الإكمال الحقيقي للسوق الواحدة لن يتضمن سوق السلع التي تهدف إلى عملية التحرير، ولكن كذلك أسواق العمل والأسواق المالية. إنه من المحتمل أن الاختلافات اللغوية والحضارية ستضمن نقصاً في سوق العمل الواحدة، على الأقل في المستقبل المنظور.

وقد برز العديد من الأسئلة المهمة والمتضمنات لأوروبا من خلال التحرك إلى السوق الواحدة، وهذه تتضمن متضمنات وسياسات الضريبة في البلدان المختلفة عند عدم وجود القيود على التجارة، وسيكون هذا الأمر امتحاناً صعباً جداً للحكومات من أجل الحفاظ على مختلف الضرائب الإنفاقية. وإذا سمح بالهجرة الكاملة للعمل ولم ترفع الحواجز الحضارية واللغوية أيضاً، فإن ذلك سيكون امتحاناً صعباً جداً للبلدان أو الحكومات المحافظة على مستويات مختلفة لضرائب الدخل. ومع توفر قواعد أو قوانين التجارة المحررة، فإن البلدان أو الدول الأوروبية يجب أن تفكر ملياً حول أي التطورات تعدّ مطلوبة للسياسة التنافسية من خلال أوروبا، بصورة عامة. وستحتاج كامل قضية الدعم إلى أن يفكر فيها بدقة: أي سياسات اقتصادية موجودة الآن من الأفضل تركها للبلدان المفردة، وأيها تحتاج إلى أن تعالج على أساس جماعي واسع؟ هذه قضايا ذات أهمية كبيرة جداً، على أية حال، لأن القضية التي تجدر مناقشتها في هذا البحث هي بالضبط الأمور التي ينظر إليها على أنها مكاسب اقتصادية حاصلة من زيادة التجارة.

هناك نقطة واضحة، إلا أنها مهمة، يمكن الإشارة إليها حول التجارة في داخل أوروبا، وهي أنها تعدّ صناعة بينية. ينتج العديد من البلدان الأوروبية منتجات متشابهة، ومن ثم تتم المتاجرة فيها بعضها مع بعض، بالإضافة إلى وفرة العنصر للعديد من البلدان الأوروبية وغير الأوروبية. وتظهر متضمنات هاتين الملاحظتين أن المكاسب المشتقة من خلال استغلال الميزة النسبية ليست عظيمة. ويُعزز ذلك الإدراك أن السوق الأوروبية في كل المنتجات توصف بمستويات مختلفة للمنافسة غير الكاملة أكثر من المنافسة الكاملة التي تحدثت به أو اقترحت نظرية الميزة النسبية. لذلك يجب أن تقع مكاسب تحرير التجارة داخل أوروبا في مكان آخر، إذ إن زيادة المنافسة تدل على أنها واحدة من الإمكانيات المهمة. وفي عام ١٩٩٢ (Flam, 1992) أعلن فلام ثلاث طرق ستزيد المنافسة فيها إذا ما تم إكمال السوق الواحدة.

١- إن عدد المتنافسين سيزداد في بعض الأسواق لأن الحواجز التي تمنع الوصول إلى السوق قد أزيلت.

٢- إن قوة السوق للمنشآت المحلية ستتناقص نتيجة الحصص في أسهم سوق المنشآت الأجنبية المغادرة.

٣- إن الكلفة الحدّية لعرض المنشآت الأجنبية ستتناقص لأن مختلف التكاليف التجارية الحدودية يتم إلغاؤها، وأن المنتجات ليست بحاجة إلى التكيف مع مختلف أنظمة الإنتاج الوطنية.

لو كان الاعتقاد بأن تزايد المنافسة يؤدي إلى إنتاجية أعظم وكفاءة في التخصيص، فإن هناك مكاسب رفاهية لكل الدول في أوروبا. على أية حال، هناك احتمال وجود بعض الخاسرين في الأجل القصير على الأقل لأن المنشآت الأقل كفاءة تعدّ غير قابلة للحياة في السوق الأكثر تنافسية.

إن المنفعة الاقتصادية الرئيسية الأخرى التي من المحتمل أن تنتج من إكمال السوق الواحدة هو المجال الكبير الذي يكون معروضاً أو مقدماً لوفورات الحجم، وكما قيل سابقاً أو إذا كان هذا كذلك، فإنه يعدّ مؤشراً على نقص (عدم اكتمال) السوق، لأنه سيكون هناك مجال محدود لعدد محدود من المنشآت الصناعية، بافتراض السوق الأوسع المتاحة الآن في أوروبا في أعقاب أو بعد إزالة القيود التجارية. عليه، فإن المنشآت ستكون قادرة على الإنتاج بنطاق أوسع أو أكبر، وعندما يتم ذلك، فإن وفورات الحجم الكبير تتحقق، وستتخفف تكاليف المنشآت.

إن اقتران ذلك بالنقطة أعلاه يعني أن هناك مستوى أعلى من المنافسة الآن، كما أن هذه التكاليف المنخفضة سيتم التمتع بها من قبل المستهلكين بشكل أسعار أدنى للمنتجات نفسها. وفي مسح للصناعة الأوروبية، يقول براتن (Pratten, 1988) ١٩٨٨ إن هناك آثار حجم جوهرية للمنتجات والإنتاج الذي يتم الحصول عليه يتجه إلى مدى واسع في الصناعات التحويلية. إن



مصادر هذه الوفورات هي وفورات حجم تقنية لعمليات الإنتاج، وكذلك انتشار تكاليف تطوير المنتج على الإنتاج (Output) أو المخرج التي ترتبط به. وتجدر الملاحظة أن مستوى تنوع المنتج كذلك يمكن أن يتأثر بواسطة السوق الواحدة نتيجة اختلاف الاختيار الذي يبدو عاملاً ممكناً في رفاهية المستهلك. على أي حال، ليس واضحاً تماماً ما هو الأثر الذي سيكون، فمن المحتمل أن تختفي المنتجات المحلية والوطنية في أي بلد أو دولة نتيجة المنافسة العنيفة (Fierce Competition)، ويمكن أن تستبدل بمنتجات بديلة في الدول الأخرى التي تتاجر الآن بمنتجات نتيجة إزالة القيود التجارية، ولكن هل أن الاختيار سيزداد أو يتناقص؟ إن هذا ليس واضحاً.

إن الرسالة الكاملة هي أنه يوجد مجال لمنافع اقتصادية مهمة تبرز من خلال العرض التجاري المتزايد في أوروبا، ومن خلال إكمال للسوق الواحدة. إن معظم المصادر المهمة لهذه المنافع لا يمكن أن توجد، من خلال النظر إلى نظرية الميزة النسبية، أو من خلال النظر إلى منافع المنافسة المتزايدة، وفورات الحجم الكبير في سوق منافسة غير كاملة أو سوق منافسة ناقصة.

## رابعاً: استنتاجات ومقترحات

### ١ - الاستنتاجات

أ- إن نظرية الميزة النسبية ظهرت بوصفها مفتاح النظرية الاقتصادية في توضيح المنافع المتاحة من التجارة الدولية منذ عمل ريكاردو.

ب- إن النظرية التقليدية (الكلاسيكية) قد تساعد في توضيح أنماط تجارية معينة بين الأمم.

ج- في السوق العالمية ذات المنافسة الناقصة تكون المكاسب الأكثر أهمية موجودة في مجال خارج النظرية التقليدية.

د- إن الحالة اليوم في مرغوبية التجارة الحرة قد تمتلك الكثير للعمل مع فشل الحكومة، كما مع مقترح المنافسة التامة في نموذج الميزة النسبية.

هـ- إن نظرة مختصرة إلى السوق الأوروبية الواحدة تبدو أنها تعزز وجهة النظر القائلة إن المكاسب هي ليست تلك التي تم اقتراحها من قبل النظرية التقليدية، بل على الأرجح إن المكاسب المهمة من التجارة الدولية تكون مع النظرية الحديثة.

و- هناك اختلاف في فروض أو مضامين كل من النظرية التقليدية والنظرية الحديثة في التجارة الدولية، إذ تفترض النظرية التقليدية وجود سوق منافسة كاملة، في حين ترى النظرية الحديثة أن الأسواق الحالية هي أسواق منافسة ناقصة، وأن السوق الأوروبية الواحدة هي تعزيز لهذه الرؤية، وهذا الاستنتاج جاء متفقاً مع فرضية البحث.

## ٢ - المقترحات

- أ - ضرورة حماية الصناعة الناشئة في ضوء المواءمة بين تحرير التجارة ومبدأ الحماية.
- ب - ضرورة التدخل الحكومي عندما يكون هناك فشل في السوق، بحيث يؤدي هذا التدخل الى زيادة في الإنتاج وزيادة في الرفاه (أي أن التدخل الحكومي يكون مطلوباً الى الحد الذي لا يؤدي الى تشويه الاقتصاد).
- ج - إن تشابه المنتجات ضمن السوق الأوروبية الواحدة يعزز الآمال في إحياء السوق العربية المشتركة ويبتل حجة تشابه المنتجات العربية، لأن إحياء هذه السوق تعدّ الخطوة الأولى في طريق التكامل الاقتصادي العربي.
- د - من الضروري أن تحذو الدول العربية حذو الدول الأوروبية في الإسراع في إحياء السوق العربية المشتركة، لأن إقامة مثل هذه السوق منهج اقتصادي سليم لا يتعارض مع مضامين النظرية الحديثة في التجارة الدولية، وهناك من مقومات التكامل أكثر مما كان متاحاً في إقامة السوق الأوروبية الواحدة ■

### الجدول رقم (١)

إمكانات إنتاج القماش والنيبيذ في البرتغال وإنكلترا من خلال تكريس الموارد كلها

النيبيذ		القماش	
١١٠	أو	١١٠	البرتغال
٧٠	أو	٩٠	إنكلترا

### الجدول رقم (٢)

إمكانات إنتاج القماش والنيبيذ في البرتغال وإنكلترا من خلال التخصص الملائم

النيبيذ		القماش	
٥٥	و	٥٥	البرتغال
٣٥	و	٤٥	إنكلترا

### الجدول رقم (٣)

تكاليف الفرصة البديلة لإنتاج القماش والنيبيذ في البرتغال وإنكلترا

النيبيذ (W)	القماش (C)	
١C	١W	البرتغال
١ و ٢/VC	٧/٩ W	إنكلترا

الجدول رقم (٤)

إنتاج القماش والنيبذ في البرتغال وإنكلترا  
من خلال التخصص وإجراء عملية التبادل التجاري الملائم

النيبذ		القماش	
٩٥	و	١٥	البرتغال
صفر	و	٩٠	إنكلترا

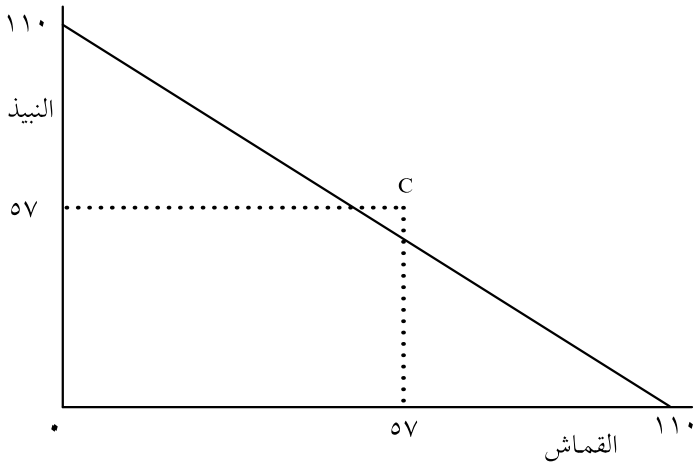
الجدول رقم (٥)

استهلاك القماش والنيبذ في البرتغال وإنكلترا بعد التجارة

النيبذ		القماش	
٥٧	و	٥٧	البرتغال
٣٨	و	٤٨	إنكلترا

الشكل رقم (١)

تزايد الاستهلاك بالنسبة الى إمكانات الإنتاج في البرتغال طبقاً للتخصص والتجارة



الشكل رقم (٢)

المنافسة بين شركتين على دخول السوق

		الشركة A	
		تدخل	لا تدخل
الشركة B	تدخل	-١٠	٢٥٠
	لا تدخل	٢٥٠	٠