

الإدارة الدولية . الفصل [2]

الفصل الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المحتويات:

- أولاً: نظرية الميزة المطلقة
- ثانياً: نظرية الميزة النسبية
- ثالثاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج
- رابعاً: لماذا تتاجر الشركات مع الخارج؟

أولاً: نظرية الميزة المطلقة

مؤسس النظرية: آدم سميث العالم الإقتصادي الشهير
مفهوم النظرية:

- تنتج بعض الدول سلع معينة بطريقة أكثر كفاءة من دول أخرى، هذا يعني أن هذه الدول تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج هذه السلع
- لكل بلد ميزة مطلقة في سلعة ما، وإذا ما تخصص كل بلد في إنتاج السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وإذا كانت التجارة حرة بين البلدان، فيستطيع ذلك البلد الحصول عن طريق الإستيراد على السلعة أو السلع التي ليست لها فيها ميزة مطلقة، عن طريق مبادلتها بالسلع التي له فيها ميزة مطلقة سيتحصل عليها بتكلفة أقل مما سيكلفه إنتاجها بنفسه، وسيزيد الإنتاج العالمي من السلعتين، وتزيد الرفاهية.

مثال افتراضي:

هناك بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا، وأن هناك سلعتين هما القمح والنسيج فقط. يستطيع كلا البلدين أن ينتج كلتا السلعتين ولكن بكفاءة مختلفة فالولايات المتحدة مثلاً أكفاً من بريطانيا في إنتاج القمح، أي أن لها ميزة مطلقة في إنتاج القمح، وعلى النقيض من ذلك، تنتج بريطانيا النسيج بكفاءة أكثر مما تستطيع الولايات المتحدة، دعنا نفترض أن الإنتاجية تحسب على أساس الزمن الذي يستغرقه الإنتاج، وأن أرقام الإنتاجية كانت في البلدين كالتالي:

إنتاج عشرة أيام عمل		
نسيج بالطاقة	قمح بالطن	
20	90	الولايات المتحدة
60	30	بريطانيا

المثال يوضح أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج القمح، حيث إن عشرة أيام من وقت المزارع الأمريكي تنتج قمحاً مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع المزارع البريطاني أن ينتجه في نفس الأمد، من الجانب الآخر، يتفوق العامل البريطاني على العامل الأمريكي في إنتاج النسيج ولذلك تكون لبريطانيا ميزة مطلقة في إنتاج النسيج.

كيف تبدأ التجارة بين البلدين؟ وكيف تتحدد أسعار التبادل بينهما؟

تتحدد أسعار التبادل على أساس نظرية "العمل أساس القيمة" التي تقول أن قيمة أي سلعة من قيمة العمل المبذول فيها، مقاساً بحجم الزمن الذي يتطلبه صنعها، فالسلعة التي يستغرق صنعها يومين، تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق صنعها يوماً واحداً، على هذا الأساس، تكون أسعار ما قبل التجارة في البلدين كالتالي:

- السعر في الولايات المتحدة : 1 طن قمح = 2/9 طاقة نسيج.
- أي طن قمح (4 1/2) = 1 طاقة نسيج.
- السعر في بريطانيا: 1 طن قمح = 2 طاقة نسيج
- أي 1/2 طن قمح = 1 طاقة نسيج.

نتجت أسعار التبادل من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج 90 طناً قمحا إذا ما استغلت في زراعة القمح، كما تنتج 20 طاقة نسيجا إذا ما استغلت في صناعة النسيج، تصبح قيمة 90 طناً قمحا معادلة أو مساوية لقيمة 20 طاقة نسيجا، نسبة لتساويهما في حجم العمل المبذول فيهما، وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد، ومع هذه الأسعار، سيجد البلدان أن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة.

سيجد المزارع الأمريكي أنه يستطيع الحصول على أكثر من 2/9 طاقة، مقابل كل طن قمح، إذا ما بادلته مع المصانع البريطاني بدلاً من مبادلة قمحه مع المصانع الأمريكي، من الجانب الآخر، سيجد المصانع البريطاني أنه يستطيع أن يحصل على أكثر من 1/2 طن قمح بمبادلة الطاقة الواحدة مع المزارع الأمريكي بدلاً من المزارع البريطاني، المزارع الأمريكي على استعداد لأن يقبل أي سعر لقمحة يزيد على 2/9 طاقة للطن، بينما المصانع البريطاني على استعداد لأن يقبل أي ثمن لنسيجه يزيد على 1/2 طن قمح مقابل كل طاقة نسيج يقدمها، وهكذا يجد الإثنان أنه من الأفضل لهما الدخول في التجارة عبر الحدود، وسيحدد السعر النهائي ليكون بين هذين السعرين، سيكون سعر القمح للطن الواحد منه ما بين 2 طاقة (سعره في بريطانيا)، و 2/9 طاقة (سعره في الولايات المتحدة).

كذلك سيزيد الإنتاج العالمي مع التخصص، افترض أن: كل موارد الولايات المتحدة وطاقتها تعادل 2.000 يوم عمل، وأن كل موارد بريطانيا تعادل 1.000 يوم عمل، ماذا سيكون حجم الإنتاج في كل بلد وفي المجموع لو أن كل بلد لم يتخصص ولم يتاجر، بل أنتج السلعتين بتفريغ نصف عماله لإنتاج كل سلعة؟ أي أن الولايات المتحدة تخصص ألف يوم عمل لإنتاج القمح، والألف الأخرى في إنتاج النسيج، كما تفرغ بريطانيا نصف عمالها للعمل في زراعة القمح، والنصف الآخر لصناعة النسيج، أي 500 يوم عمل في كل منهما، على ذلك يكون الإنتاج كما يلي:

- في الولايات المتحدة: 1.000 يوم في إنتاج القمح تنتج : 9.000 = 90 × 100 طن قمح.
- : 1000 يوم في إنتاج النسيج تنتج : 2.000 = 100 × 20 طاقة
- في بريطانيا : 500 يوم في إنتاج القمح تنتج : 1.500 = 30 × 50 طن قمح
- : 500 يوم في إنتاج النسيج تنتج : 3.000 = 60 × 50 طاقة نسيج
- إجمالي إنتاج الدولتين : 10.500 = 9000 + 1.500 طن قمح
- : 5.000 = 2.000 + 3.000 طاقة نسيج.

الإنتاج مع التخصص: الآن افترض أن كل بلد سيتخصص في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وأن الولايات المتحدة ستركز كل طاقتها أي 2.000 يوم عمل في إنتاج القمح، بينما تركز بريطانيا كل مواردها، أي الألف يوم عمل لديها في إنتاج النسيج، كم سيكون حجم الإنتاج الكلي؟

- إنتاج القمح في (الولايات المتحدة): 18.000 = 200 × 90 طن قمح
 - إنتاج النسيج في (بريطانيا): 6.000 = 100 × 60 طاقة نسيج
- بمقارنة الإنتاج في الحالتين، نجد أن إنتاج كلتا السلعتين أكثر في حالة التخصص

ثانياً: نظرية الميزة النسبية:

تسمى هذه النظرية أيضاً نظرية التكلفة النسبية Comparative Costs، وترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني المشهور ديفيد ريكاردو الذي عاش في القرن قبل الفات، بنى ريكاردو نظريته على أساس نفس نظرية "العمل أساس القيمة" أي أن قيمة أي سلعة يحددها حجم العمل الذي يكفي لإنتاجها أي ما يستغرقه إنتاجها من وقت، على ذلك يكون ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يومين ضعف ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يوماً واحداً.

الولايات المتحدة وبريطانيا، ينتج كل منهما القمح والنسج، إلا أن الإنتاجية مختلفة في كل منهما، فالولايات المتحدة تنتج كل واحدة من السلعتين بدرجة أكفأ، أي أرخص مما تستطيع بريطانيا، وضع ريكاردو معدلات الإنتاج التالية لوحدة زمنية متساوية في كل من البلدين (عشرة أيام عمل مثلا):

الولايات المتحدة	القمح	النسج
90 طن	120 طاقة	
30 طن	60 طاقة	

توضح الأرقام أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج 90 طنا من القمح، أو 120 طاقة من النسج، بينما تنتج بريطانيا 30 طنا من القمح، أو 60 طاقة نسجاً في نفس الفترة الزمنية، حصيداً المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي 90 طناً قمحاً، بينما حصيداً المزارع البريطاني في عشرة أيام هي 30 طناً فقط، وكذلك حصيداً الصانع الأمريكي أعلى من قرينه البريطاني في نفس المدة، وبذلك يتفوق الأمريكي على قرينه البريطاني في مجال النسج ومجال القمح، إذا كانت الولايات المتحدة تنتج كلا من السلعتين بتكلفة أقل، لماذا إذن يقوم التبادل التجاري بينهما؟

- في الولايات المتحدة : 1 طن قَمْح = 1.33 طاقة نسج
- أي ½ طن قَمْح = 1 طاقة نسج
- في بريطانيا : 1 طن قَمْح = 2 طاقة نسج
- أي ½ طن قَمْح = 1 طاقة نسج

بالرغم من أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسج، يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من القمح في عشرة أيام ثلاثة أضعاف ما ينتجه المزارع البريطاني في نفس الفترة، بينما يستطيع الصانع الأمريكي أن ينتج من النسج في عشرة أيام ضعفي ما ينتجه البريطاني في نفس الفترة، والأمريكي أكفأ في الثنين، لكنه أكثر كفاءة في القمح منه في النسج مقارنة بالبريطاني، لذا يكون من مصلحة الولايات المتحدة لو أنتجت قمحاً فقط واستبدلت فائضها مع بريطانيا طالما ستحصل على أكثر من 1.33 طاقة نسج مقابل طن واحد من القمح، لأنها لن تستطيع أن تحصل على ذلك المعدل في داخل البلد.

أما بريطانيا، فبالرغم من أنه ليست لها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين بل لها تخلف مطلق في كليهما لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسج منه في حالة القمح وستستفيد بريطانيا من التخصص في النسج، ومقايضة فائضها بالقمح، طالما تستطيع أن تحصل على ما يفوق نصف طن من القمح مقابل كل طاقة نسج وهو سعره داخل بريطانيا.

إن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في السلعتين، وميزة نسبية في القمح، وتخلفاً نسبياً في النسج، من الجانب الآخر لبريطانيا تخلف مطلق في السلعتين، لكن تخلفها أقل في حالة النسج منه في حالة القمح، ولذا نقول إن لها تخلفاً مطلقاً في القمح وميزة نسبية في النسج، على هذا ستقوم التجارة بين البلدين، حيث ينتج كل منهما السلعة (أو السلع) التي له فيها ميزة نسبية، ويتحصل من خلال المقايضة والاستيراد على السلعة أو السلع التي له فيها تخلف نسبي، هكذا نرى أن اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين البلدين يدعوهما إلى التخصص ومن ثم تبادل الفائض، وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين.

ثالثاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج:

افتراضات النظرية:

- تختلف أسعار عناصر الإنتاج نسبة للاختلاف في الوفرة النسبية لكل عنصر داخل كل بلد، أجور العمال مثلا تكون منخفضة نسبياً في البلدان كثيرة السكان، وتنخفض أسعار المواد الخام في البلاد التي تستمتع بموارد طبيعية جمة، كذلك ترتفع أسعار الأرض في البلاد قليلة المساحة وهكذا دواليك.
- تحتاج السلع المختلفة إلى كميات مختلفة، أي نسب متفاوتة من مدخلات الإنتاج، بعض السلع تحتاج إلى عمالة أكثر من احتياجها لمواد خام، وتعرف بالسلع ذات الكثافة العمالية العالية، بعض السلع الأخرى تحتاج إلى موارد طبيعية عالية مثل الأخشاب التي تحتاج إلى مساحة كبيرة من الغابات أكثر من احتياجها لعمال أو آلات، ولذا تُسمى بالسلع كثيفة الأرض.

طبقاً لهذه النظرية:

- سيقوم كل بلد بإنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الذي يتوافر فيه بكثرة، وبما أن الأخشاب مثلاً تتطلب كثافة أرضية رطبة، سيقوم بلد مثل كندا التي تتوافر بها غابات كثيرة بإنتاج الأخشاب، بالمثل ستتخصص الصين التي بها كثافة سكانية عالية، بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة عمالية عالية مثل صناعة الملابس، وتقوم البلاد الرأسمالية التي يتوافر فيها رأس المال بكثافة بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة رأسمالية عالية (آليات وخلافه) كالسيارات وهكذا.
- حينما يتم التبادل الدولي، ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبياً (أي السلع التي تتوافر لديه نسبياً عناصر إنتاجها) وتكون أسعارها (نفقات إنتاجها) لذلك السبب منخفضة نسبياً عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم، ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محلياً أو يعاني فيها عجزاً نسبياً، وبذا تخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج وتصدير السلع التي تستخدم بكثافة العناصر المتوافرة بكثرة لديها.

رابعاً: لماذا تتاجر الشركات مع الخارج؟

1. الاستفادة من الطاقة غير المستغلة:

قد تجد شركة ما أن لديها طاقة فائضة غير مستغلة، أي إنها تنتج بأقل من طاقتها الكاملة، مثل مصنع أحذية أو خلافة يعمل لمدة عشر ساعات في اليوم بدلاً من أن يعمل 16 ساعة، أو ورديتين في اليوم بدلاً من ثلاث بدون أن تكون هناك مشكلة مواد أو طاقة أو عمالة، والسبب هو أن السوق المحلية لا تستطيع استيعاب كل ما تنتجه الشركة إذا ما اشتغلت بكامل طاقتها الممكنة، لذا تجد الشركة أن السوق المحلية مشبعة في الوقت الذي لديها طاقة فائضة تمكنها من مضاعفة الإنتاج بل أكثر، هنا تبدأ الشركة في البحث عن أسواق إضافية خارجية.

2. تخفيض التكاليف:

التوسع في الإنتاج من شأنه تخفيض التكاليف، خاصة إذا كانت السلعة تتطلب إنشاءات وآليات ضخمة، أي عندما تكون التكاليف الثابتة عالية، هنا وطبقاً لقانون اقتصاديات الحجم الكبيرة، تنتشر التكاليف الثابتة مع التوسع، وتنتزع على عدد أكبر من الوحدات المنتجة، وبذا تقل التكلفة الثابتة للسلعة الواحدة، أي يقل متوسط التكلفة الثابتة، التوسع في الإنتاج يقتضي وجود أسواق، ولذا نجد الشركة التي تود أن تخفض من تكلفة الوحدة المنتجة بزيادة الإنتاج تبحث عن أسواق إضافية، وبذلك قد تلجأ للتجارة الخارجية.

3. تحقيق أرباح إضافية:

كثيراً ما تختلف مرونة الطلب على سلعة ما من بلد لبلد، فقد تكون السلعة في طور مختلف في دورة حياتها في بلد ما عن الطور الذي هي فيه في البلد الأول، وبذلك تتمكن الشركة من فرض سعر للسلعة أعلى في البلد المستورد منه في البلد الأصلي، وبذلك تحقق أرباحاً أعظم مما لو باعت كل إنتاجها محلياً، تستطيع الشركة رفع السعر في البلد التي يكون طلبها قوياً، وتخفيضه في البلد الذي يكون فيه الطلب مرناً، وبذا تحقق أرباحاً إضافية.

4. تنويع وتقليل المخاطر:

الإعتماد على سوق بلد واحد يعرض للمخاطر، فعندما تركز الحياة الاقتصادية في ذلك البلد، ويحل الكساد، تجد الشركة المحلية مبيعاتها في انخفاض، وأرباحها في تدهور، وربما تتعرض لخسائر، وعلى العكس من ذلك، عندما تكون للشركة أسواق في بلدان عديدة، تستطيع أن تعوض خسائرها في بلد بمبيعاتها وأرباحها من بلد آخر.

SOONAR