

المدرسة التقليدية Traditional or Classical Theory

سوف ندرس في هذه المحاضرة :

أولاً- المدرسة الكلاسيكية - جون ستيوارت ميل

ثانياً- المدرسة الحديثة في التجارة - هيكشر أولين

ثالثاً- نظرية الميزة التنافسية لمايكل بورتر:



أن نظرية النفقات النسبية أغفلت عامل الطلب في تحديد معدل التبادل الداخلي، بتركزها على جانب العرض أي عرض السلع والإنتاج وعلى تكلفة العمل التي تدخل في التجارة الدولية، حيث وضع ريكاردو الحد الأدنى والحد الأعلى لمنطقة التبادل، الأمر الذي أدى إلى عدم قدرته على تحديد معدل التبادل الفعلي بينها، وهذا ما حاول استدراكه جون ستيوارت ميل بنظريته - " قانون الطلب المتبادل " - في نظرية القيم الدولية.

نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت : (١٨٧٣-١٩٠٦)

يتفق جون ميل مع ريكاردو في أن السبب الأساسي في قيام التجارة الدولية هو اختلاف المزايا النسبية لإنتاج السلع بين دولة وأخرى، ولكنه يختلف عنه في تحليله لبعض الافتراضات التحليلية التي اعتمد عليها تحليل ريكاردو. حيث يقوم بتعديل بعض الافتراضات نظراً لعدم واقعيته . ولقد اعتمد جون على الافتراضات التالية :

- ١- وجود دولتين فقط .
- ٢- وجود سلعتين فقط.
- ٣- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي.
- ٤- إن قيمة السلعة يتحدد بتكلفة إنتاجها من كل عوامل الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض، والتنظيم) وليس عنصر العمل فقط .
- ٥- إن التبادل الدولي يتم على أساس مبادلة كمية بكمية وليست وحدة عمل بوحدة عمل.

ولإيجاد معدل التبادل الفعلي لتبادل سلعتين بين دولتين انطلق جون من الفرق بين معدلات التبادل الداخلي والخارجي لكل سلعة في كل بلد متسائلاً عن العوامل التي يتحدد على أساسها هذا المعدل؟ والإجابة عن هذا السؤال كانت كما يلي :



إن المعدل الفعلي للتبادل هو بالضرورة تعادل القيمة الكلية للسلعتين محل التبادل، التي على أساسها سيحقق معدل التبادل التوازني عندما تكون القيمة الكلية لما تستطيع كل دولة أن تصدره إلى الدولة الأخرى كافية للوفاء بالقيمة الكلية لما تريده الدولة الأخرى الاستيراد منها.

أي : طلب (واردات) الدولة الأولى من إحدى السلع = (صادرات) الدولة الثانية من السلعة الأخرى والعكس صحيح .

وعن طريق تركيزه على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل بين الدولتين بدلاً من التركيز على التكلفة النسبية.

توصل إلى أن معدل التبادل التوازني ما بين السلعتين يتحقق عندما تكون القيمة الكلية لكمية إحدى السلع المصدرة أو المستوردة من طرف إحدى الدولتين متساوية تماماً مع القيمة الكلية لكمية السلعة الأخرى المستوردة أو المصدرة من الدولة الأخرى، إذ يحقق هذا المعدل توازن في الميزان التجاري لكل البلدين، وعند أي معدل آخر غيره سيؤدي إلى الاختلال بين قيمة الصادرات والواردات بحيث سيقع أحد البلدين في الفائض والآخر في العجز.

من هذه النقطة بالذات يوضح لنا ميل أن توزيع الكسب من التجارة الخارجية بين البلدين يتوقف على عاملين أساسيين :

(١) - حجم الطلب المتبادل بين الدولتين :

فكلما زاد طلب إحدى الدولتين على منتجات الدولة الأخرى كلما مالت نسبة المبادلة لصالح هذه الأخيرة، التي ستحصل على معظم الربح من التجارة، وقد تكون قيمة السلع التي تطلبها إحدى الدولتين من الأخرى أكبر من قيمة السلع التي تطلبها الثانية من الأولى ويرجع ذلك إلى اختلاف حجم السوق والقدرة الشرائية للمواطنين .



هكذا تصبح القاعدة العامة عند ميل "النفع من التجارة يؤول دائماً إلى صاحب الطلب الصغير أي القطر الصغير، والنفع الأقل يعود دائماً إلى صاحب الطلب الأكبر أي : القطر الكبير"

(٢) - المرونة السعرية للطلب :

لم يكفي ميل بكل ما قام به، بل أرد الذهاب بعيداً لمعرفة الكيفية التي تتوزع بها الفائدة الكلية للتجارة الخارجية ولتقسيم العمل الدولي ما بين الأطراف المشاركة فيه.

ينطلق John stuart mill من الاعتقاد القائل بأن الفائدة من التبادل الدولي ستزداد كلما زاد الطلب على منتجاتها بواسطة الدول الأخرى، وقل طلبها هي على منتجات هذه الدول، مستخدماً في هذا الصدد مفهوم المرونة أي مرونة الطلب السعرية .

إذا استخدمنا تعبير المرونة، سنتمكن من عرض وجه نظر ميل عن كيفية تقسيم فوائد التجارة الخارجية على النحو التالي:

- إذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية متكافئ المرونة سيزداد طلبها من هذه السلعة بنفس نسبة انخفاض ثمنها معبراً عنه بوحدة من السلعة التي تنتجها هي.
- أما إذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الثانية غير مرناً سيزداد طلبها من هذه السلعة بنسبة أقل من نسبة انخفاض ثمنها معبراً عنه بوحدة من السلعة التي تنتجها هي.
- أما لو كان الطلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرناً سيزداد طلبها من هذه السلعة بنسبة أكبر من نسبة انخفاض ثمنها معبراً عنه بوحدة من السلعة التي تنتجها هي.



وبإدخال John Stuart Mill عامل المرونة وفقاً لآليات السوق تبين له أنه عندما يميل معدل التبادل الدولي نحو معدل التبادل الداخلي للدولة فهذا سيعود عليها بالنفع الأقل، عند هذه النقطة بالذات يميز John Stuart Mill بين الدولة التي يعود عليها التبادل الدولي بالنفع والنفع الأكبر.

ومما سبق ذكره نستطيع رصد العلاقة بين المرونة ومعدل التبادل الدولي على النحو التالي :

- إذا كان الطلب على السلعة غير مرناً مقارنة بالدولة الأخرى ذات الطلب المتكافئ المرونة فهذا يعود على الدولة الأولى بالنفع الأكبر بينما الثانية بالنفع الأقل .
 - إذا كان الطلب على السلعة مرناً مقارنة بالدولة الأخرى ذات الطلب المتكافئ المرونة فهذا يعود على الدولة الأولى بالنفع الأقل بينما الثانية بالنفع الأكبر.
- كما يرى ميل أن لنفقات النقل تأثير مزدوج على التجارة الخارجية :

فمن الناحية : سيؤدي وجود هذه النفقات إلى جعل سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعاً في الدولة الثانية عنه في الأول والعكس صحيح، هكذا لن يتم تبادل السلعتين وفق معدل التبادل السائد في حالة افتراض عدم وجود نفقات النقل، والقاعدة العامة في هذا الشأن هي لكي تتوزع الفائدة الكلية من التجارة الخارجية بين الدولتين يتوقف كل شيء على وضع الطلب المتبادل بينهما، بسبب اختلاف المرونة ومن ثم تغير معدل التبادل الدولي.

ومن ناحية أخرى : تحدّ تكلفة النقل من التخصص الدولي للعمل لأنها تضطر الدولة أن تنتج داخل حدودها سلعاً كان يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة، ولكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة مما يجعل إنتاجها محلياً أفضل من استيرادها.



النظرية الحديثة في التجارة الدولية : هيكر - أولين

وضعت في العشرينات من القرن الماضي وهي امتداد لنظرية النفقات النسبية التي فسرت قيام التجارة الدولية بسبب اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع.

أما نظرية هيكر - أولين فإنها توضح وتفسر أسباب اختلاف النفقات النسبية للسلع المختلفة، ولقد جاءت نظرية هيكر أولين على مرحلتين كما يلي:

المرحلة الأولى:

مساهمة هيكر في تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية: حيث عزى ذلك إلى :

- ١- اختلاف درجة الوفرة أو القدرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة : أن عناصر الإنتاج لا تتوافر بنفس الدرجة في جميع الدول وهذا ما يسبب اختلاف الأسعار النسبية من دولة إلى دولة أخرى وبناءً عليه يقرر هيكر :
 - أ- معدلات أجور منخفضة نسبياً في البلاد التي فيها وفرة نسبية في عنصر العمل .
 - ب- أسعار فائدة منخفضة نسبياً في البلاد التي فيها وفرة نسبية في عنصر رأس المال .
 - ت- معدلات الربح منخفضة نسبياً في البلاد التي فيها وفرة نسبية في عنصر الأرض.

٢- اختلاف طرق إنتاج السلع المختلفة (اختلاف نسب مزج عناصر الإنتاج)

أي أن إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج وبناءً عليه يقرر هيكر ما يلي :



أ- إن بعض السلع (الزراعية مثلاً القمح) يحتاج إلى كميات أكبر من عنصر الأرض بالمقارنة مع رأس المال والعمل .

ب- إن بعض السلع (المنتجات الالكترونية مثلاً) تحتاج إلى كميات أكبر من عنصر رأس المال بالمقارنة مع الأرض .

ت- إن بعض السلع المنسوجات مثلاً تحتاج إلى كميات أكبر من العمل وكميات أقل من رأس المال . وبناء على ما سبق قال هيكشر ما يلي:

١- ستتمكن الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل من إنتاج سلع كثيفة العمل (المنسوجات مثلاً) نظراً لوجود انخفاض نسبي في الأجور .

٢- إن الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال ستتمكن من إنتاج سلع كثيفة في رأس المال (الآلات والسيارات) نظراً لوجود انخفاض نسبي في الأجور .

٣- الدولة تتمكن التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر الأرض من إنتاج سلع تحتاج بكثافة لعنصر الأرض (القمح والبن) نظراً لوجود انخفاض نسبي لديها في التكلفة عن الدول الأخرى .

٤- عندما تقوم التجارة الدولية ستكون صادرات كل دولة من السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر الإنتاج المتوافرة فيها حيث تكون أسعار هذه العناصر منخفضة نسبياً في هذه الدولة ومن ثم تستطيع إنتاج هذه السلع بتكلفة أقل .

٥- ستكون واردات كل دولة من السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج ليست متوافرة لديها أو تعاني فيها ندرة نسبية مقارنة مع الدول الأخرى .



المرحلة الثانية :

مساهمة أولين في تفسير أسباب اختلاف الأسعار النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية:

رأى أولين أن قيام التجارة الدولية يجب أن يفسر بالاختلافات بالأسعار النسبية بدلاً من النفقات النسبية فالأسعار تعكس ظروف الطلب والعرض وتتمثل مساهمة أولين بالتالي :

١- قام أولين بتعديل افتراض هيكشر الثاني فرأى بأن السلع المختلفة تحتاج في إنتاجها إلى امتزاج عناصر الإنتاج بنسب متفاوتة أمر بديهي، وإنما يتطلب الأمر النص على ضرورة تماثل دالة إنتاج السلعة الواحدة في جميع الدول ويقصد بتماثل إنتاج سلعة ما أن إنتاج هذه السلعة يحتاج إلى كميات ثابتة من عناصر الإنتاج لا تختلف من بلد لآخر.

٢- يرى أولين ضرورة أخذ ظروف الطلب في الاعتبار وذلك لأن الأسعار النسبية لا تتحدد فقط بظروف العرض، وإنما أيضاً بظروف الطلب ويتحدد الطلب على سلعة ما عند أولين بما يلي:

أ- أذواق المستهلكين.

ب- دخول المستهلكين .

ويقرر أولين أن أذواق المستهلكين تؤثر في الأسعار النسبية للسلع بنفس الدرجة التي تؤثر بها الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج .

فإذا افترضنا أن بلد ما يتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال فإن هذا البلد سوف يقوم بإنتاج السلعة كثيفة رأس المال بتكلفة منخفضة نسبياً طبقاً لتقدير هيكشر ولكن إذا افترضنا أن أذواق المستهلكين تميل إلى تفضيل السلعة كثيفة رأس المال أكثر من غيرها فسوف يزداد الطلب على هذه السلعة ومن ثم يرتفع سعرها النسبي، فأذواق المستهلكين قد تقلل وربما تلغي الميزة النسبية المترتبة على الوفرة النسبية لعنصر إنتاج ما.



ويصل أولين إلى نتيجة مؤداها أن تماثل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة شرط أساسي لتفسير الأسعار النسبية على أساس الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج . ومثل هذه النتيجة تؤكد مرة أخرى أهمية جانب العرض في تحديد الأسعار النسبية. وهذا هو الجوهر الذي اعتمد عليه هيكشر .

الانتقادات الموجهة لنظرية هيكشر - أولين :

١- عدم تجانس وحدات الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال): تقوم نظرية هيكشر -أولين على أساس اختلاف درجة الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة وهي تفترض بذلك تجانس وحدات عناصر الإنتاج أي تهتم النظرية بالاختلافات الكمية في عناصر الإنتاج وتهمل تماماً الاختلافات النوعية فيها. وبالتالي لم تنظر إلى خصائص كل عنصر واختلافه بين كل دولة، فالعمالة مثلاً في دولة ما قد تختلف عن دولة أخرى في مستوى المهارة والمعرفة ومن ثم بالأجر.

٢- إهمال النظرية لإمكانية انتقال عناصر الإنتاج على المستوى الدولي، وهذا الافتراض غير منطقي نظراً لتشابك لعلاقات الاقتصادية الدولية في العصر الحديث فهناك الهجرات العمالية وحركات رؤوس الأموال بين الدول .

٣- إمكانية اختلاف أساليب الإنتاج للسلعة الواحدة أي ليس بالضرورة تساوي دالة الانتاج لسلعة ما فإندونيسيا وأمريكا ينتجون المطاط ، ولكن هذه السلعة تعتمد على عمل كثيف في إندونيسيا وعلى رأس مال كثيف في أمريكا .



نظرية الميزة التنافسية لمايكل بورتر:

يوضح بورتر أن الميزة التنافسية هي نتاج تفاعل حركي لعوامل البيئة الداخلية والتي تتكون من السياسات الاقتصادية وخصائص العرض والطلب ونظم التعليم والتدريب بالإضافة إلى تاريخ الدولة وثقافتها فقد أوضح بورتر عدة محدّدات للميزة التنافسية :

- ١- عناصر الإنتاج: حسب بورتر إن الميزة التنافسية لا تتحقق بمجرد توافر عناصر الإنتاج ولكن من كفاءة استخدامها وتفاعلها مع المحددات الأخرى وتميز النظرية بين عناصر مكتسبة يصنعها الإنسان وأخرى موروثّة تعتبر هبة من الطبيعة ويؤكد على الأولى في صنع المزايا التنافسية. .
- ٢- الطلب: في ظل وجود طلب محلي كبير وذا معدل نمو سريع يمكن إقامة مشروعات كبيرة واستخدام تكنولوجيا متطورة وبالتالي الاستفادة من وفورات الحجم ورفع مستوى جودة المنتجات من جهة أخرى.
- ٣- التكامل بين الصناعات: أن توافر صناعات متكاملة من شأنه توفير الطلب اللازم للحصول على مخرجات بعض الصناعات وتسهيل حصول البعض على المدخلات. كما أن وجود الصناعات المغذية يشجع مناخ يحفز الاستثمار.
- ٤- هيكل المنشأة والمنافسة المحلية: توفر بيئة تنافسية للمنشآت يدفعها للتطوير المستمر كما أن وضوح أهدافها واستراتيجيتها ونظم الإدارة بها تلعب دوراً في تحديد القدرة التنافسية للدولة .
- ٥- السياسات الحكومية والصدفة: يتوقف أثر هذا العمل على مدى مرونة السياسات الاقتصادية والقدرة على تغييرها لدعم الميزة التنافسية والتعامل مع الصدفة بما يحقق الاستفادة منها.



لقد صاغ بورتر أربعة مراحل للميزة التنافسية :

المرحلة الأولى : تقودها عوامل الإنتاج : تتحدد الميزة التنافسية للدولة في هذه المرحلة بمدى توافر عناصر الإنتاج الموروثة (موارد طبيعية، عمالة رخيصة...) وتلعب تكاليف الإنتاج والأسعار دوراً هاماً في المنافسة .

المرحلة الثانية: يقودها الاستثمار: تعتمد على زيادة معدلات الاستثمار المادي والبشري.

المرحلة الثالثة: يقودها الابتكار حيث تتفاعل كلفة محددات الميزة التنافسية بشكل حركي حيث يزداد الطلب ومستوى التعليم وتزيد المنافسة المحلية بما يدفع المنشآت إلى الابتكار والتطوير وتتكون الميزة التنافسية من الكثافة التكنولوجية في إنتاج السلع.

المرحلة الرابعة: تقوده الثروة: أن نظرية الميزة التنافسية لبورتر ليست ميزة طبيعية وإنما يمكن صنعها وبالتالي فإن على كل دولة أن تبحث عن مجال تتميز فيه.

ما هو نموذج بورتر عن الميزة التنافسية ؟.

عرف بورتر الميزة التنافسية على أنها قدرة المنشأة على انتهاز واختيار وتنفيذ استراتيجية تنافسية تهدف إلى تحقيق التمييز للمنشأة عن غيرها من المنشآت.

ماهي العوامل التي يقوم عليها نموذج بورتر لتحقيق الميزة التنافسية ؟.

١- قوى المنافسين المرتقبين.

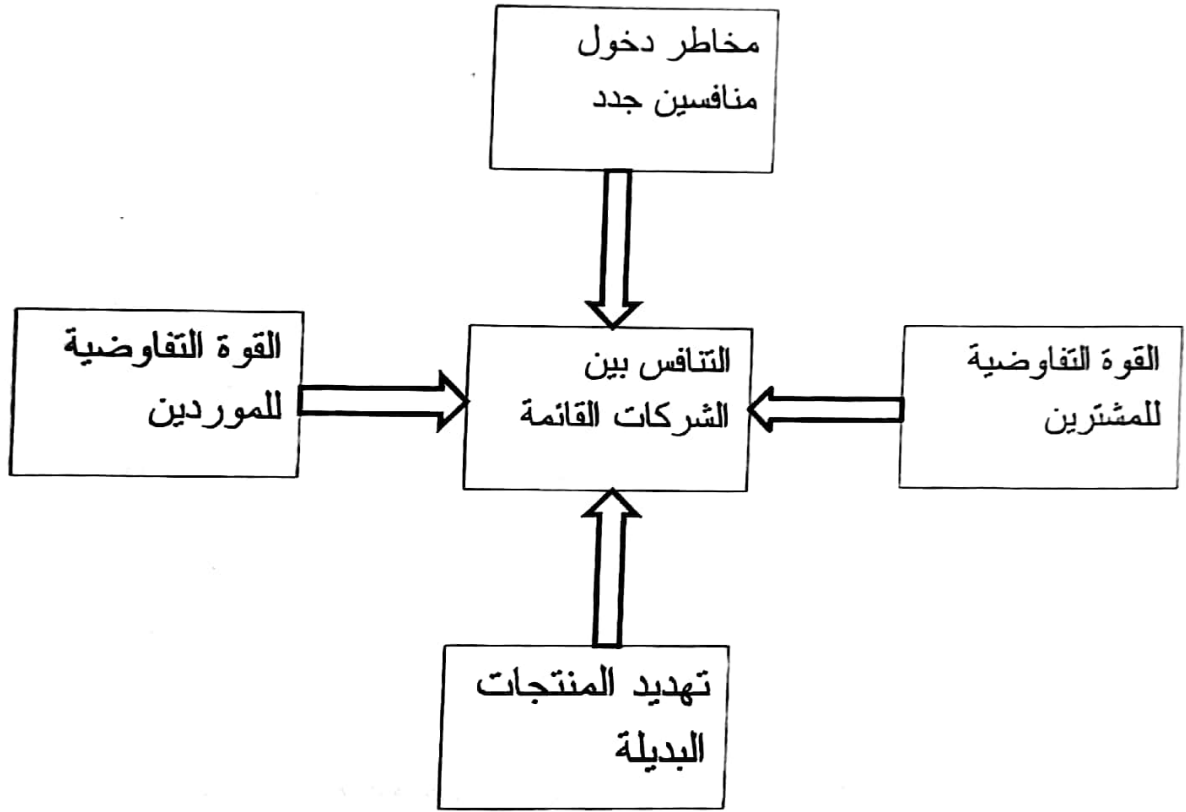
٢- المنافسة بين الشركات القائمة.

٣- القوة التفاوضية للعملاء .

٤- تهديد المنتجات البديلة.

٥- القوى التفاوضية للموردين





..... انتهت المحاضرة

د. فراس الأسقر

