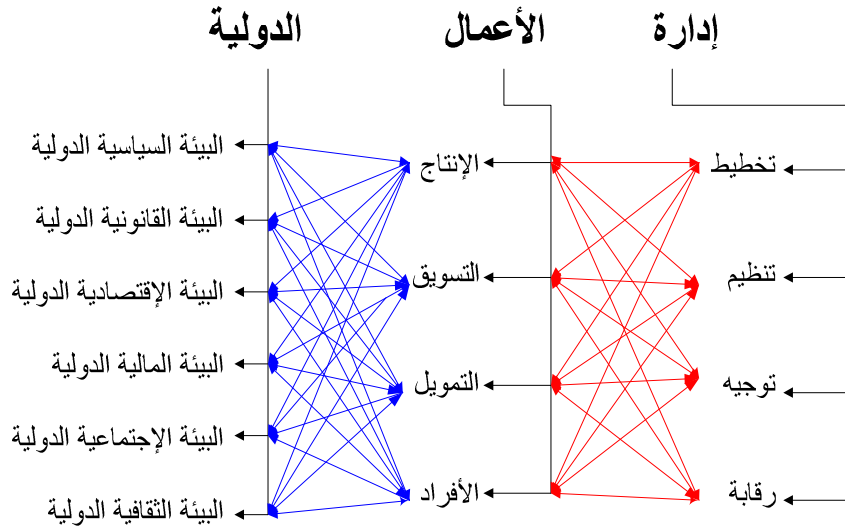


المحاضرة الأولى

مقدمة لإدارة الأعمال الدولية

ماهية إدارة الأعمال الدولية INTERNATIONAL BUSINESS

نعني بكلمة أعمال دولية بأنها أعمال تتعلق بأكثر من دولة أي إنها أعمال عبر الحدود. الأعمال الدولية هي معاملات بين أفراد ومنشآت من دول مختلفة، هي تجارة و/ أو استثمار بين منشآت تجارية في دولة ما ومنشآت تجارية ذات صلة بالأولى في دولة أخرى. هذه العلاقة ليست علاقة عابرة تنتهي بإكمال المعاملة أو إنهاء الصفقة لكنها من وجهة نظر إدارية علاقة تتميز بخاصيتين وهما أن لها شيئاً من الديمومة و لنا تأثير عليها، مهما كانت درجة ذلك التأثير.



شكل رقم (١ - ١) العلاقة في بيئة إدارة الأعمال الدولية (د.فهد العيتاني)

التعريف الإداري لإدارة الأعمال الدولية:

هي ممارسة وظائف الإدارة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة لخدمة وظائف المنشأة من إنتاج وتسويق وتمويل وأفراد، مع مراعاة الأبعاد البيئية بين الدول، بهدف تحقيق الأهداف المنشودة.

التعريف الاقتصادي لإدارة الأعمال الدولية:

هي تعاملات أو تبادلات تجارية بين أفراد أو مؤسسات بهدف إجراء عمليات تجارية في السلع والخدمات. أي تتعامل مع اقتصاد أكثر من دولة تتميز عن غيرها من التبادلات التجارية وذلك باتجاهين هما:

- ١ - الديمومة (الاستمرارية)
- ٢ - الانتشار الجغرافي (خارج حدود الدولة)

الاستثمار المباشر FDI والاستثمار غير المباشر NON FDI

يقصد بالاستثمار المباشر شراء وتملك أصول خارجية في شركات عاملة أو المساهمة فيها، والمعني هنا امتلاك أو شراء شيء ملموس ومحدد وبذلك يصبح لنا تأثير بدرجة ما على مسار المنشأة أو الشركة التي نساهم بها.

أما الاستثمار غير المباشر يكون بشراء أوراق مالية كأسهم أو سندات تصدرها مؤسسة أخرى وتشتري هذه الأوراق المالية بهدف الربح حيث يكون لحاملها حق غير مباشر في تلك المؤسسة لكنه لا يؤثر أو يسيطر على مسارها.

الشركة الدولية

هي إذن الشركة التي تمتلك و / أو تتحكم في أنشطة اقتصادية في أكثر من قطر. فالامتلاك يعني الاستثمار مباشراً كان أم غير مباشر إلا أن التحكم يتضمن استثماراً مباشراً. من الجانب الآخر التحكم قد يتم بدون الامتلاك لذلك النشاط في الدولة أو الدول الأخرى عندما تمتلك الشركة ميزات أخرى معنوية تجعلها تتحكم في ذلك النشاط الخارجي كامتلاكها لاسم تجاري معروف وجذاب أو تقنية مرغوبة.

يميز علماء إدارة الأعمال الدولية بين الشركة الدولية، والشركة متعددة الجنسية، والشركة العالمية. فالأولى لها قاعدة هي موطنها ومحور أعمالها، والثانية تتخذ أكثر من موطن، أما الثالثة فلا موطن لها من حيث التوجه والنظرة لأعمالها.

الفرق بين الشركات

١- الشركة الدولية International Company

- تتواجد سلعيًا أو خدميًا في محيط إقليمي في قارة واحدة وفي عدد من الدول من ذلك الإقليم أو القارة.
- المركز الرئيسي في البلد الأم (موطن واحد) يشرف على إدارة شئون التواجد السلعي أو الخدمي في الفروع.
- استراتيجية وإدارة الفروع ترتبط بالشركة الأم بصورة مباشرة.
- اتخاذ القرار مركزي إلى حد كبير في إدارة الفروع.
- نقل الأموال والموظفين والسلع والأفكار والحسابات بين الرئاسة وشركاتها وبين الشركات المختلفة وبين الشركة الدولية وزبائنها في الدول الأخرى.

٢- الشركة المتعددة الجنسية أو العابرة للقارات

Multi National Enterprise, Or Trans National Cooperation

- تتواجد في أكثر من قارة وفي عدد من الدول في كل قارة.
- هنالك مركز إقليمي لكل قارة (أكثر من موطن) يشرف على إدارة التواجد السلعي أو الخدمي في الفروع.
- إستراتيجية وإدارة الفروع ترتبط بالمركز الإقليمي الموجود في القارة بصورة مباشرة وبالشركة الأم بصورة غير مباشرة.
- اتخاذ القرار مركزي إلى حد مقبول في إدارة الفروع.

٣- الشركة العالمية Global Company

- تتواجد في كل قارات العالم. (العالم جميعه هدف أساسي لهذا النوع من الشركات).
- هنالك مركز إقليمي لكل قارة يرتبط به مركز رئيسي لكل دولة (لا يوجد موطن لها).
- استراتيجية وإدارة الفروع في الدولة ترتبط ارتباطاً مباشراً بالمركز الإقليمي للدولة، يليه بصورة أقل ارتباطاً المركز القاري، يليه بصورة غير مباشرة الشركة الأم.
- اتخاذ القرارات تكون لامركزية في أغلب الأحيان في إدارة الفروع.

أهمية الأعمال الدولية وأنواعها

أولاً: التجارة الخارجية Foreign Trade

- بالنسبة للعالم العربي والإسلامي التجارة الخارجية أمر حيوي وقطاع أساسي في اقتصادياتها. وتساهم في الدخل القومي بشكل كبير.

أ- تجارة السلع:

- من الملحوظ تضاعف حجم تجارة السلع في العقود الأخيرة عدة مرات.

ب- تجارة الخدمات:

- تجارة الخدمات أساسية في اقتصاد أي دولة، ويزيد دورها مع نمو القطر، ونموها يفوق نمو تجارة السلع بمراحل.
- وحالياً تمثل الخدمات حصة أكبر من مجموع القطاعات الأخرى في الدول الصناعية مما جعل البعض يسميها الدول "الخدمية أو المعلوماتية" لا الصناعية.
- غير أن التجارة في الخدمات أصعب من تجارة السلع لأنها تتطلب انتقال الأفراد لإنتاجها أو استهلاكها في الدول الأخرى وقد تتطلب قيام منشآت في الخارج.
- ومن الطبيعي أن حصة الدول المتقدمة في تجارة الخدمات عالية وتنفوق حصة الدول النامية بمراحل لكن حصة الدول النامية تنمو بسرعة.

ثانياً: الاستثمارات الخارجية المباشرة

الاستثمار المباشر هو تملك أصول أو أنشطة اقتصادية خارجية والتحكم فيها مهما كانت درجة ذلك التحكم، والاستثمار المباشر مجال كبير لعمليات الشركات الدولية وهو بالمثل ذو حجم ضخم إلا أنه ليس بمثل ضخامة حجم التجارة الخارجية، ويتطلب الاستثمار المباشر انتقال رأس المال والكوادر البشرية الإدارية والفنية بالإضافة إلى المواد الأولية أو شبه المصنعة ولذا عملية الاستثمار الخارجي أكثر تعقيداً من التجارة الخارجية وتتطلب ترتيبات وإجراءات أكثر وبالتالي مخاطرها أكثر.

ويلاحظ أن الاستثمار الخارجي المباشر يزداد أهمية كل يوم وإنه تدريجياً يحل محل التجارة الخارجية في بعض الجوانب. وهذه الاستثمارات تمثل انتقالاً لرأس المال والموارد البشرية والتقنية تقوم بها الشركة والمؤسسات التجارية العالمية.

ثالثاً: الاستثمارات في الدول النامية (العربية وغير العربية)

هناك زيادة واضحة وكبيرة في تنامي هذه الاستثمارات تنبئ عن اهتمام متزايد من جانب الشركات الدولية بالاستثمار في الدول النامية كأسواق ومناطق إنتاج. وكان التركيز بشكل أكبر على دول شرق آسيا إذ حصلت على أكثر من نصف هذه الاستثمارات، ثم دول أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي التي حصلت على حوالي الربع، ثم أوروبا ووسط آسيا (الشيوعية سابقاً) بحصة تتفاوت من عشرة إلى عشرين بالمائة، أما دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فحصلتها متدنية ومتذبذبة.

أما الاستثمارات العربية البينية المباشرة (من دولة عربية إلى أخرى) لم تخلو من تذبذبات ولكنها في تزايد، وهذا مؤشر جيد. وتأتي في المرتبة الأولى دول الخليج، في الاستثمارات الصناعية والمصرفية.

أما استثمارات الدول العربية خارج الدول العربية فهي في ازدياد وهي أقوى من الاستثمارات العربية البينية المباشرة.

رابعاً: الاستثمارات غير المباشرة

تختص الاستثمارات غير المباشرة بتملك أوراق مالية في مؤسسات خارجية، وهي في العادة لا يتبعها تحكم في هذه الاستثمارات، وهي في الغالب قصيرة الأجل. والاستثمارات غير المباشرة نوع من أنواع الأعمال الدولية المهمة.

- من الملاحظ أن معظم الاستثمارات الخارجية العربية في الدول الغربية تأتي في شكل استثمارات غير مباشرة.
- وأسواق المال العالمية هي المجال الأكبر لهذه الاستثمارات غير المباشرة على المستوى الدولي وقد شهدت هذه الأسواق تطوراً هائلاً ونمواً سريعاً في السنوات الأخيرة.
- تتعامل أسواق المال العالمية في العملات والقروض والسندات بالإضافة إلى الأسهم مثل بورصة نيويورك وبورصة لندن وفرانكفورت وطوكيو... الخ.
- بالإضافة إلى ذلك هناك أسواق الأوفشور المالية الصغيرة مثل البحرين وسنغافورا وبنما وهونج كونج.

أنواع الأعمال الدولية الأخرى

الترخيص Licensing:

تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في دولة لاستعمال تقنية معينة طورتها الشركة الأجنبية أو باستخدام اسم تجاري ملك لتلك الشركة مقابل إتاحة تدفيعها الشركة المحلية.

تسليم المفتاح Turn Key:

تتعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكاملة أو جزاء منه على حسب الاتفاق وتنفيذ ذلك المشروع من مراحله الأولية حتى مرحلة التشغيل. مثال المطارات – شركة الكهرباء.

عقود الإدارة Management Contracts:

تلتزم شركة أجنبية بإدارة منشأة في دولة أخرى مقابل أجر. قد يكون تصميم المنشأة واسمها من عمل الشركة المديرة كما نجد في الفنادق والمستشفيات لكن ذلك ليس بالضرورة.

عقد التصنيع:

تعقد الشركة متعددة الجنسية اتفاقية مع شركة وطنية عامة أو خاصة في الدولة المضيفة يتم بمقتضاها قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع وإنتاج سلعة معينة وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها وشحنها إليها فهي إذن اتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون عادة طويلة الأجل.

عقود الوكالة / الوكلاء Agency Contracts:

عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها احد الطرفين (الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائي أو الصناعي. ويتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة وهو مجرد وسيط أو ممثل حيث يحتفظ الطرف الأول بعلامته التجارية على السلع كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة.

منهج إدارة الأعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية هي جزء من علم إدارة الأعمال كما إنها تستخدم إلى درجة كبيرة نفس المنهجية وتطبق كثيراً من نظم وقواعد إدارة الأعمال. إلا أن إدارة الأعمال الدولية ذات بعد خارجي وتتطرق بالضرورة إلى الوضع الداخلي في كل دولة وأساليب الأعمال والتجارة في أكثر من دولة.

بيئة إدارة الأعمال الدولية

- العادات والتقاليد.
- الوسطاء.
- أجهزة الدولة الأم ونظمها ومؤسساتها.
- المنظمات العالمية المختلفة والاتفاقيات.
- المجموعات الاقتصادية.
- الشركات متعددة الجنسية.

عموماً الاختلافات التي تميز إدارة الأعمال المحلية عن إدارة الأعمال الدولية تنشأ من كون العلاقات الاقتصادية الدولية تتميز عن العلاقات الاقتصادية داخل الدولة الواحدة، ويمكن إرجاع ذلك لأسباب التالية:

١- تباين واختلاف الوحدات السياسية فيما بين الدول

تخضع الشركات والمؤسسات المحلية لقانون واحد ولوائح وإجراءات ونظم تجارية واحدة، في حين أن الشركات التي تتعامل في الأعمال الدولية ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها ودستورها ونظمها الاقتصادية والتنشيرية والسياسية. وهذا التباين يؤدي إلى اختلاف في أسلوب الممارسة ونوعية السلع المتبادلة وأسلوب فض المنازعات.

٢- اختلاف العادات والتقاليد والأعراف

تؤثر القيم والمعتقدات والتقاليد في النظرة إلى العمل والسلطة الإدارية وطرق تنظيم العمل، كما تؤثر على الأذواق ونظرة المستهلكين إلى السلع وقوة الطلب. كذلك تؤثر اللغة على أساليب الاتصالات وكيفية كسب ثقة الناس وقد يكون لسلوك معين مدلولات مختلفة في الدول المختلفة، مما يلزم تصميم وترتيب سياسات تسويقية وإنتاجية مختلفة تلائم سوق الدولة المستهدف.

٣- تنوع السياسات الوطنية والنزاعات القومية

الشعور بالانتماء والولاء للوحدات السياسية يعتبر عاملاً آخر لتعميق هذا التمايز. فكل دولة أهداف سياسية تهدف إلى تحقيق أهداف قومية محددة وتسعى لتحقيق الرفاهية لمواطنيها ولذا لا تفرق بين شخص وآخر بين مواطنيها أو بين منشأة وطنية ومنشأة وطنية أخرى، لكن تحرص كل دولة عادة على معاملة الأجانب بأسلوب مختلف عن معاملة المواطنين وذلك أمر مشروع تمارسه كل الدول. فهناك الأفضلية في التعيين وهناك الولاء للسلع المحلية.

٤- اختلاف النظم النقدية والمصرفية

تواجه التجارة الدولية معوقات في هذا الصدد، مثل هبوط أو طوع العملة نظير عملة أخرى. وقد يتشدد البنك المحلي مع الشركة الأجنبية أكثر من تشدده مع شركة محلية فيما يختص بالتمويل.

٥- اختلاف الأسواق بين الدول

بالإضافة إلى اختلاف الأذواق هنالك الحواجز الطبيعية والجغرافية والإجراءات الإدارية والقوانين والمواصفات التي تحكم السلع والشهادات الصحية والجمركية. كما تختلف الأسواق من حيث مستوى الدخل، وحدة المنافسة والبدائل والمنافسة. وقد يتلقى المنتج المحلي حماية من دولته. كما يلعب الطلب على السلع والخدمات دوراً كبيراً.

أسباب دراسة الأعمال الدولية

- مجرد الوعي بوجود فوارق في ممارسات إدارة الأعمال من دولة إلى دولة.
- فهم أسباب اختلاف الممارسات.
- اكتساب المهارات اللازمة للتعامل مع تلك الاختلافات.

مسببات العولمة

العولمة في إدارة الأعمال هي مرحلة متقدمة تدير فيها الشركات أعمالها بدون اعتبار للحدود. وما يهمنا هنا هو العولمة الاقتصادية الإدارية والبحث عن القوى وراءها. ومن الدوافع المسببة لها العوامل التالية:

١- تحرير التجارة بين الدول

والقصد بتحرير التجارة بين الدول هو رفع الحواجز أمام تدفق السلع والخدمات من جانب الدول، مثل منظمة الجات.

٢- ازدياد التكامل الاقتصادي

التكامل الاقتصادي أوسع من تحرير التجارة لأنه يشمل تسهيل انتقال عناصر الإنتاج بالإضافة إلى انتقال السلع كما قد يتضمن تنسيق السياسات بين الدول وربما توحيد العملة، لكنه عادة يشمل عدداً من الدول أقل مما في تحرير التجارة. مثل السوق الأوروبية المشتركة ومن ثم الاتحاد الأوروبي.

٣- تحرير الاقتصاديات

الرغبة في تحرير اقتصاديات الدول، وذلك من خلال:

- أ- رفع القيود الحكومية التي تستبعد القطاع الخاص من بعض المجالات أو تحديد الأسعار أو الفوائد.
- ب- خصخصة الخدمات الحكومية، وتتم الخصخصة بتحويل ملكية المنشآت الإنتاجية الحكومية أو تحويل إدارتها إلى القطاع الخاص.

وقد ساهم انهيار الشيوعية في التحرير الاقتصادي، فقد تحولت معظم دول الاتحاد بعد انهياره من نظام التخطيط المركزي والاكتفاء الذاتي إلى تحكيم قوى السوق والانفتاح نحو العالم. فبعد انهيار الشيوعية حررت اقتصاديات هذه الدول وفتحت اقتصادها أمام الاستثمار والتجارة مع الخارج مما جذب الشركات الدولية لها.

٤- التقنية

بالإضافة إلى كون التقنية مصدراً للسلع الجديدة والمحسنة لنوعية السلع، تؤثر التقنية في ثلاثة جوانب رئيسية هي:

- أ- ابتداع طرق الإنتاج الشامل لتلبية حاجة الأعداد المتزايدة من المستهلكين في الداخل والخارج.
- ب- تحسين طرق المواصلات لنقل أعداد وكميات أكبر من الموارد والبشر لمسافات أطول وبطرق أرخص وأسرع.
- ج- تحسين وسائل نقل ومعالجة المعلومات للتحكم في الموارد والعمليات في أماكن مختلفة من العالم.

٥- الشركات متعددة الجنسية

هذه الشركات هي سبب مثلما هي نتيجة للعولمة بل لها في رأي بعض الكتاب دور محوري في عملية العولمة.

ويرى "ديكن" أن الشركات متعددة الجنسية هي أكثر أهم قوة منفردة وراء التحولات في النشاط الاقتصادي العالمي وعزوا ذلك إلى:

- ١- تحكمها في نشاط اقتصادي لأكثر من قطر.
- ٢- قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول.
- ٣- مرونتها الجغرافية.

لتحميل نسختك المجانية

ملقى البحث العلمي



www.rsscra.info

المحاضرة الثانية

نظريات التجارة الخارجية

عادة ما تخصص الدول في الإنتاج أي أن كل دولة تنتج من بعض السلع كميات تفوق احتياجاتها وتقايض أو تستبدل الكميات الفائضة من تلك السلع مقابل سلع أخرى تستوردها من دول تتاجر معها. فالتخصص الدولي هو أساس التجارة، ومثلما يتخصص الأفراد في أعمال ومهن مختلفة كذلك تخصص الدول في إنتاج السلع المختلفة.

والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو كيف يتم التخصيص؟ وكيف تختار الدول السلع التي تخصص في إنتاجها ولماذا؟ وغيرها من الأسئلة التي تسعى نظريات التجارة الخارجية للإجابة عنها، لذا سوف نتطرق إلى بعض هذه النظريات فيما يلي.

النظريات القديمة

أولاً: نظرية الميزة المطلقة ABSOLUTE ADVANTAGE THEORY

تُنسب هذه النظرية إلى آدم سميث الاقتصادي البريطاني الشهير ومؤسس علم الاقتصاد الحديث والذي كان أكد على مزايا التخصص بين الأفراد والصناعات كما أكد كذلك على ميزة المنافسة الحرة داخل القطر.

ومن خلال هذه النظرية وضع آدم سميث أساس كيف يمكن للدول تبادل التجارة؟! فركز على مبدأ التخصص حيث قال إن بعض الدول تنتج بعض السلع بطريقة أكفأ من دول أخرى أي إن لها فيها ميزة مطلقة ولكل دولة ميزة مطلقة في سلعة ما وإذا ما تخصصت كل دولة في إنتاج السلعة التي له فيها ميزة مطلقة وإذا كانت التجارة حرة بين الدول، فتستطيع تلك الدولة الحصول عن طريق الاستيراد على السلعة أو السلع التي ليست لها فيها ميزة مطلقة عن طريق مبادلتها بالسلع التي لها فيها ميزة مطلقة. ليس ذلك فحسب بل إنه ستحصل عليها بتكلفة أقل مما سيكلفها إنتاجها بنفسها وسيزيد الإنتاج العالمي من السلعتين وتزيد الرفاهية.

ومصدر الميزة التي ذكرها آدم قد تكون المناخ أو الموقع الجغرافي أو الموارد الطبيعية فوق الأرض أو تحتها. وقد يكون مصدر الميزة شيئاً يكتسب بالتجربة والممارسة والتعلم وتطوير التقنية.

وأشترط آدم سميث شروطاً يجب الأخذ بها لتطبيق نظرية الميزة المطلقة، وهي:

- مقايضة السلع مع بعضها (بدلاً من استعمال النقود الذي يأتي لاحقاً).
- ثبات تكلفة الوحدة مهما كان حجم الإنتاج.
- انتقال عناصر الإنتاج بين الصناعات داخل الدولة بسهولة أي أن يكون هناك تمييز مطلق لانتقال عناصر الإنتاج مثل الآلات والمواد الخام.

- استحالة انتقال عناصر الإنتاج بين الدول، فلا تعطى عناصر الإنتاج لدولة أخرى حتى لا تنافسها.
- منافسة تامة.
- عمالة كاملة.
- عدم وجود تكاليف نقل أو مواصلات.

أسباب فشل هذه النظرية

تصلح هذه النظرية لتفسير الميزة المطلقة لسلعة واحدة في دولة واحدة فقط.

مثال لتوضيح ذلك:

إنتاج عشرة أيام عمل

نسيج بالطاقة		قمح بالأطنان	
٢٠	أو	٩٠	أمريكا
٦٠	أو	٣٠	بريطانيا

يوضح المثال أعلاه إن لأمريكا ميزة مطلقة في إنتاج القمح حيث إن عشرة أيام من وقت المزارع الأمريكي تنتج قمحا مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع المزارع البريطاني أن ينتجه في نفس المدة.

من الجانب الآخر يتفوق العامل البريطاني على العامل الأمريكي في إنتاج النسيج بنسبة مماثلة وبذلك لبريطانية ميزة مطلقة في إنتاج النسيج.

وتتحدد الأسعار وفقا لنظرية الميزة المطلقة المبنية على نظرية "العمل أساس القيمة" التي تقول إن قيمة أي سلعة من قيمة العمل المبذول فيها مقاسا بحجم الزمن الذي يتطلبه صنعها، فالسلعة التي يستغرق صنعها يومين تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق صنعها يوما واحداً. على هذا الأساس تكون أسعار ما قبل التجارة في البلدين كالآتي:

- السعر في أمريكا: ١ طن قمح = $\frac{1}{3}$ طاقة نسيج.

أي $\frac{1}{3}$ طن قمح = $(\frac{1}{3})$ = ١ طاقة نسيج.

- السعر في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج

أي $\frac{1}{2}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج.

أسعار التبادل هذه نتجت من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج ٩٠ طنا قمحا إذا ما استغلَّت في زراعة القمح كما تنتج ٢٠ طنا نسيجا إذا استغلَّت في صناعة النسيج، تصبح قيمة ٩٠ طنا قمحا معادلة أو مساوية لقيمة ٢٠ طاقة نسيجا نسبة لتساويها في حجم العمل المبذول فيها وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد. ومع هذه الأسعار سيجد البلدان إن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، بالإضافة إلى زيادة الناتج العالمي بسبب ذلك التخصص لكل بلد.

ثانياً: نظرية الميزة النسبية

COMPARATIVE ADVANTAGE THEOE

تسمى هذه النظرية أيضاً نظرية التكلفة النسبية، ومؤسس هذه النظرية البريطاني ديفيد ريكاردو، وبنى 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.

مثال ذلك إذا كانت أمريكا تصنع القمح والنسيج وبريطانيا لديها نفس الصناعتين فيطلب من أمريكا في هذه الحالة المقارنة بين الصناعتين لمعرفة الوقت الذي تستغرقه في إنتاج وحدة واحدة من السلعة والأقل هي الأكفأ، تقوم أمريكا بسد الحاجة منها والاستغناء عن الأخرى واستيرادها من بريطانيا وهذه هي روح النظرية.

فتنتج الدولة في كل الصناعات ولكن دون المحاولة لسد حاجاتها من جميع هذه الصناعات حتى يكون هناك تبادل تجاري بين الدول وأيضاً لأن الدولة الواحدة لا تستطيع أن تصل إلى الكفاءة الكاملة في كل الصناعات.

عيوب نظرية الميزة النسبية

تعرضت هذه النظرية لانتقادات عديدة منها عدم واقعية الافتراضات المعمول بها في هذه النظرية، وعدم الأيمان بمبدأ العمل على أساس القيمة.

مثال لتوضيح ذلك:

إنتاج عشرة أيام عمل

نسيج بالطاقة		قمح بالأطنان	
١٢٠	أو	٩٠	أمريكا
٦٠	أو	٣٠	بريطانيا

يوضح المثال أعلاه أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج ٩٠ طناً من القمح أو ١٢٠ طاقة من النسيج، بينما تنتج بريطانيا ٣٠ طناً من القمح أو ٦٠ كاقة نسيجا في نفس الفترة الزمنية. حصيلة المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي ٩٠ طناً قمحا بينما حصيلة المزارع البريطاني في عشرة أيام هي ٣٠ طناً فقط، وكذلك حصيلة الصانع الأمريكي أعلى من رصيفه البريطاني في نفس المدة. وبذلك يتفوق الأمريكي على البريطاني في مجال النسيج ومجال القمح.

- في أمريكا: ١ طن قمح = ١,٣٣ طاقة نسيج.
أي $\frac{1}{1.33}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج.

- في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج.
أي $\frac{1}{2}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج.