

تمهيد: على الرغم من فوائد التسويق الدولي والمنافع التي يمكن أن تستفيد منها الدول والمؤسسات من تبادل المنتجات فيما بينها إلا أن الآليات التي تحكم عمليات التبادل تظل معقدة ولا تخضع لتفسير واحد، حيث حاول الكتاب والاقتصاديين تفسير الآليات التي تحكم عمليات التبادل.

I- النظريات ذات التوجه الاقتصادي: تنقسم النظريات ذات التوجه الاقتصادي إلى قسمين: كلاسيكية ونيوكلاسيكية.

أ- النظريات الكلاسيكية: تفسر هذه النظريات أسباب قيام التبادل التجاري بين الدول على أساس الاختلافات في المزايا الاقتصادية للدول المتبادلة، فمفهوم الميزة في هذا المجال معناه التخصص في إنتاج منتجات التي تتميز بانخفاض تكاليفها، وتنقسم هذه النظريات بحسب وجهات نظر الكتاب والمفكرين لمفهوم التبادل التجاري بين الدول.

1- نظرية النفقات المطلقة (أدم سميث): إن أول الاقتصاديين الكلاسيكيين الذين حاولوا تفسير التجارة الدولية هو آدم سميث في كتابه ثروة الأمم وتنص نظريته على مبدأ أن تصدر دولة ما المنتجات التي تكون تكلفتها إنتاجها أقل من الدول الأخرى، وعليها أن تستورد المنتجات التي تكلفتها لو أنتجتها بنفسها أكثر من أي دولة أخرى، وهذا بهدف استغلال كل دولة لمواردها أحسن استغلال مما يتيح منفعة أكثر للمستهلك (السعر الأقل).

إن نظرية آدم سميث تفترض شرطاً أساسياً لقيام التجارة الدولية وهو وجود ميزة مطلقة بالنسبة للمنتجات التي تصدرها الدولة، بمعنى آخر يجب أن تتوفر الدولة على جميع الإمكانيات والمقومات (الأرض، رأس المال، العمل، التنظيم) التي تستطيع من خلالها إنتاج منتجات بتكاليف أقل مما تنتجها الدول الأخرى.

و يرى آدم سميث أن هناك وظيفتين تهتم بهما التجارة الدولية الأولى تستطيع من خلالها مختلف الدول تصريف الفائض من الإنتاج والثاني التغلب على ضيق السوق المحلي.

مثال:

يوضح الجدول الموالي نفقات الإنتاج بوحدات العمل

البيان	السلعة (A)	السلعة (B)
الدولة الأولى	10	20
الدولة الثانية	20	10

إذا تبادلت الدولتان السلعتان (A) و (B) فمعنى ذلك أن الدولة الأولى تخصص في إنتاج السلعة (A) وتصدرها للدولة الثانية وتحصل مقابل ذلك على وحدة من السلعة (B) التي تكلفتها عشرون ساعة عمل لو أنتجتها بنفسها، أي أنها تكسب 10 ساعات عمل مقابل كل وحدة تبادلتها مع الدولة الثانية، بالمقابل في الدولة الثانية تخصص في إنتاج السلعة (B) وتصدرها للدولة الثانية.

2- نظرية الميزة النسبية (ديفيد ريكاردو): ترتبط هذه النظرية باسم الاقتصادي ديفيد ريكاردو في كتابه المشهور "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب"، ولم يعترض ريكاردو على التفسير الذي قدمه آدم سميث للتبادل التجاري بين الدول، إلا أنه يرى أنه ليس من الضروري أن يكون لدولة ما تفوق مطلق على دولة أخرى حتى يحدث التبادل المربح، ولكن إذا كانت دولة ما تفوق تفوقاً مطلقاً على

دولة أخرى في إنتاج جميع السلع ، فإن عملية التبادل ستكون ذات فائدة إذا اختلفت ما تسمى نسبة التبادل المحلي (الداخلي) في كل دولة وهو ما يدعى بالميزة النسبية ، وتتوفر هذه الميزة حينما تتوفر الظروف في دولة تخصصت في إنتاج وتصدير السلع التي تتفوق بها، وتستورد سلعا تكون ميزتها الإنتاجية أقل من السلع الأخرى، أما الدولة الأخرى على الرغم من عدم تميزها في إنتاج جميع سلعها إلا أنها تستطيع الاستفادة عن طريق التخصص في الإنتاج وتصدير السلع التي قد تتفوق بها مقارنة مع السلع الأخرى التي تستطيع إنتاجها.

مثال: لتوضيح نظرية النفقات النسبية نقترح المثال التالي:

لتكن لدينا نفقات إنتاج المنسوجات والكحول لكل من دولتين إنجلترا والبرتغال

البيان	المنسوجات	الكحول
إنجلترا	2 ساعة/ وحدة	1 ساعة /وحدة
البرتغال	3 ساعات /وحدة	4 ساعات / للوحدة

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن البرتغال لا تتمتع بأي ميزة مطلقة، حيث أن كفاءتها في إنتاج السلعتين أقل من إنجلترا.

- حساب المعدل الدولي للبرتغال:

الكحول:

تكلفة إنتاج الكحول في البرتغال / تكلفة إنتاج الكحول في إنجلترا = $1/4 = 0.25$.

هذا معناه أن تكلفة إنتاج الكحول في البرتغال تمثل 4مرات من تكلفتها في إنجلترا .

المنسوجات:

تكلفة إنتاج المنسوجات في البرتغال / تكلفة إنتاج المنسوجات في إنجلترا = $2/3 = 0.67$.

هذا معناه أن تكلفة إنتاج المنسوجات في البرتغال تعادل 1.5 مرة من تكلفتها في إنجلترا.

بالرغم من تفوق إنجلترا على البرتغال في إنتاج المنتجين، إلا نقص الكفاءة لدى البرتغال في إنتاج المنسوجات أقل من نقص الكفاءة

الحاصل في الكحول وهو ما يعني أن للبرتغال ميزة نسبية في إنتاج المنسوجات بالرغم من عدم تميزها بأي ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين.

بنفس الطريقة وبعد الحساب بالنسبة لإنجلترا:

المنسوجات = 0.67، الكحول = 0.25.

نستنتج أن إنجلترا أكثر كفاءة في إنتاج الكحول منها في إنتاج المنسوجات (ميزة نسبية).

وحسب تحليل ريكاردو يمكن إقامة تبادل بين الدولتين إذا كانت نسبة التبادل الدولي المقترحة من طرف ريكاردو تقع بين نسبي التبادل

المحلي للبلدين.

- المعدل الدولي المقترح من ريكاردو = 1 وحدة من الكحول = 1 وحدة من النسيج.

المعدل الداخلي (إنجلترا) = 1 وحدة من الكحول = 0.5 وحدة من المنسوجات.

المعدل الداخلي (البرتغال) = $3/4 = 1.33$ وحدة من المنسوجات.

وبالتالي يمكن إقامة تبادل بين البلدين، لأن المعدل الدولي المقترح من طرف ريكاردو يقع ما بين 0.5 و 1.33 الخاصة بالمعدل الداخلي للبلدين.

مكاسب البلدين:

المكاسب = تكلفة قبل قيام التجارة - التكلفة بعد قيام التجارة.

• تكلفة قبل قيام التجارة :

ت. $I =$ تكلفة إنتاج الكحول + تكلفة إنتاج المنسوجات.

تكلفة (إنجلترا) = $1+2=3$.

تكلفة (البرتغال) = $3+4=7$.

• تكلفة بعد قيام التجارة:

إنجلترا تخصص في إنتاج الكحول

التكلفة = تكلفة (إنجلترا) ت إنتاج (محلية) + تكلفة إنتاج (التصدير) = $1+1=2$

ومنه المكاسب = $3-2=1$ ساعة.

البرتغال تخصص في إنتاج المنسوجات

التكلفة = تكلفة (البرتغال) ت إنتاج (محلية) + تكلفة إنتاج (التصدير) = $3+3=6$

ومنه المكاسب = $7-6=1$ ساعة.

وأهم الإنقادات الموجهة لهذه النظرية:

• التبسيط المعيب لذي اتسمت به هذه النظرية فهي لم تأخذ بعين الاعتبار العامل النقدي وافترضت استحالة انتقال عوامل الإنتاج، وأغفلت أهمية تكاليف النقل وتدخّل الدولة في حرية التبادل التجاري.

ب- النظريات النيوكلاسيكية الحديثة: (نظرية هكشر - أولين) نظرية الهبات النسبية.

تستند هذه النظرية على فكرة أساسية وهي أن اختلاف النفقات النسبية بين أطراف الدول المتبادلة يرجع أساسا لاختلاف الكميات من كل عنصر من عناصر الإنتاج في هذه الدول، مما يؤدي إلى اختلاف الإنتاجية في هذه الدول، ويرجع الكاتبين ذلك إلى عاملين هما:

1- اختلاف درجة توفر أو وفرة عوامل الإنتاج في الدول، فمثلا إذا توفرت اليد العاملة تكون الأجور منخفضة في بلد مقارنة بالبلدان الأخرى، وهذا مقارنة بعوامل الإنتاج الأخرى.

2- العامل الثاني الذي يؤثر في نفقات السلعة هو عامل فني ويتمثل في كيفية مزج عناصر الإنتاج، فبعض السلع تحتاج فنيا لعوامل إنتاج أكثر من عوامل أخرى وهو ما يؤدي إلى اختلاف أسعار السلع بالنسبة لبعضها.

ويذكر الكاتبان أن الاختلاف في أسعار المنتجات بين مختلف الدول يتحدد في النهاية بالاعتماد على أربعة عوامل هي:

- أذواق وطلبات المستهلكين، - شروط ملكية عوامل الإنتاج، - المعروض من عوامل الإنتاج، - الشروط الفنية للإنتاج (مزج العناصر).

وأهم الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية ما يلي:

- أن هذه النظرية عرفت عوامل الإنتاج (الأرض، رأس المال، الأيدي العاملة، التنظيم) رغم أن عوامل الإنتاج لا يمكن تحديدها.
- تجاهلت الكثير من العوامل الأخرى لعملية التبادل بين الدول (نظام الحكم، النظام الاقتصادي، المهارات المكتسبة في البلد...).

II- النظريات ذات التوجه التسويقي: تتمثل أساسا في نظرية دورة حياة المنتج .

1. - نظرية دورة حياة المنتج: حسب مفهوم هذه النظرية فإن العديد من سلع الشركات تمر بمراحل حياتية تتمثل في:

تبدأ مرحلة التقديم (الظهور) في الدورة التجارية عندما تشهد الشركة أو الدولة المخترعة تفوقا تكنولوجيا في لإنتاج بعض السلع، وبسبب عدم التأكد التكنولوجي من جهة وصغر حجم السوق المحلية من جهة أخرى، فإن عملية الإنتاج تكون غير موسعة في بداية الدورة.

في المرحلة الثانية (النمو) تبدأ الشركة المبتكرة بتصدير منتجاتها أو سلعها للأسواق المجاورة في الدول المجاورة على أساس أن لهم نفس الخصائص والحاجات والرغبات والأذواق و المداخل، مما يعني التوسع في كميات الإنتاج التي تصدرها الدولة أو الشركات. في المرحلة الثالثة ومع مرور الزمن وفي مرحلة النضج ومن أجل الحفاظ على مبيعاتها وأرباحها التصديرية تبدأ الشركة بفتح فروع لها في الخارج نظرا لأنها تتمتع بأهم ميزة وهي تكلفة الميزة الأقل على أساس أن التكنولوجيا المستخدمة أصبحت معروفة وشائعة. وفي المرحلة الأخيرة تفقد الدولة ميزتها الإنتاجية حيث تبدأ السلعة بالدخول في مرحلة التدهور لتصبح إمكانية إنتاج هذه السلعة متاحة من قبل معظم الدول ، لتجد الدولة نفسها في النهاية هي المستوردة للسلعة التي كانت تحتكرها سابقا. وأهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية ما يلي:

- ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع في المراحل نفسها التي ذكرت في دورة حياة السلعة.
- ركزت في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية العالية.
- تجاهلت العديد من العوامل الداخلية الأخرى ذات العلاقة بأهداف وفلسفات الشركة وخصائص متخذي القرار.