

International Business Lectures

محاضرات الأعمال الدولية

نظريات التجارة الخارجية
ومؤشرات التجارة العالمية

الفصل الخامس - المحاضرة الخامسة

2018-2017

أ. د. باسيل الخوري

جدول المحتويات

- المقصود بمنحى إمكانات الإنتاج
- الميزة التنافسية لمايكل بورتر
- ديناميات القيمة
- أوجه الاختلاف بين المزايا النسبية والمزايا التنافسية

1

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

- (1) عناصر العرض
- (2) عناصر الطلب
- (3) الصناعات المتشابهة والداعمة
- (4) استراتيجية المؤسسة، البنية التنظيمية والتنافسية
- منظمة التجارة العالمية
- مؤشرات التجارة العالمية
- الإقتصاديات العالمية مقاسة بحجم تجارة البضائع لعام 2014
- الإقتصاديات العالمية مقاسة بحجم تجارة الخدمات لعام 2014
- التجارة العالمية والنتائج المحلي الإجمالي

2

منحنى إمكانيات الإنتاج

منحنى إمكانيات الإنتاج (Production Possibilities Curve (frontier)

إن اقتصاد دولة ما، الذي يجمع حجماً معيناً من: الموارد الاقتصادية والخبرة الإدارية والتقانة، يمكنه إنتاج كمّاً من السلع والخدمات، شريطة توفر عدد من الافتراضات نجملها بالآتي:

1. **حجم ثابت من الموارد الاقتصادية** Fixed economic resources

2. **ثبات مستوى التقانة** Fixed technology

3. **التوظيف الكامل لجميع الموارد المتاحة** Full employment

وفي مثالنا هنا سيضاف الافتراض التالي:

4. **وجود خيارين من السلع المنتجة فقط** Two choices of goods

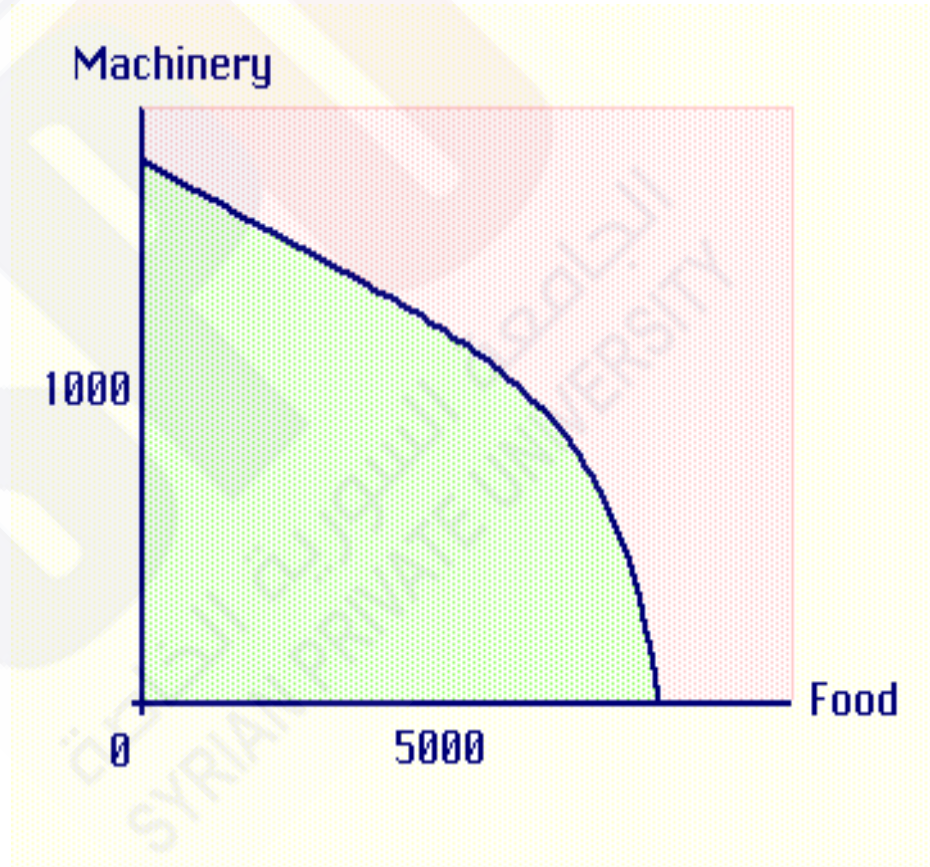
to produce

منحنى إمكانيات الإنتاج

الشكل 1

مثال

Machines	Food
2000	0
1980	1000
1920	2000
1820	3000
1680	4000
1500	5000
1280	6000
1020	7000
720	8000
380	9000
0	10000



منحنى إمكانيات الإنتاج

بالنظر إلى الشكل 1، يمكن استنتاج الملاحظات الآتية:

⊙ جميع النقاط على المنحنى تمثل أقصى ما يمكن إنتاجه، أي تمثل ما يعرف بوضع التوظيف الكامل **Full employment**. هذا المنحنى الافتراضي يسمى **منحنى إمكانيات الإنتاج** **Possibilities Curve Frontier Production**

⊙ الانتقال من نقطة إلى أخرى على المنحنى يعني زيادة الإنتاج من إحدى السلع مقابل خفض الإنتاج من السلعة الأخرى.

⊙ إن مقدار ما يضحي به من سلعة ما للحصول على مقدار أكبر من سلعة أخرى يعرف بما يسمى: **تكلفة الفرصة البديلة** **Opportunity cost**

الميزة التنافسية لمايكل بورتر

1. عرّف مايكل بورتر (1) الميزة التنافسية عام 1985 على أنها القيمة التي تقدمها مؤسسة ما لعملائها، التي تتعدى كمية إنتاجها، ومدى استعداد العملاء لشرائها.

2. كما أن القيمة العالية تنتج عن تقديم أسعار أقل من المنافسين، أو تقديم مزايا فريدة من نوعها تعوض عن ارتفاع الأسعار. وتنشأ الميزة التنافسية بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستخدمة من قبل المنافسين.

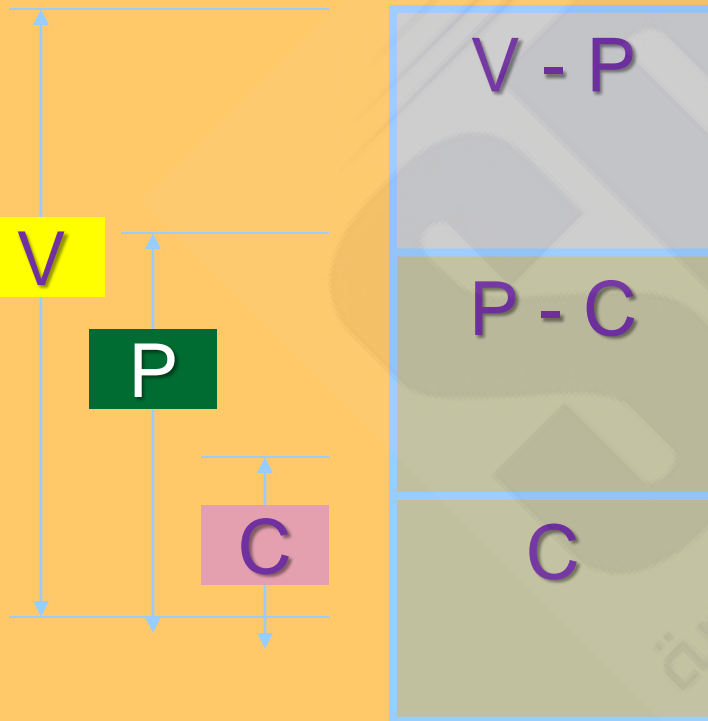
3. تعتمد المزايا التنافسية على التوصل إلى اكتشاف طرق جديدة في الإنتاج، ومن ثم إنتاج سلع وخدمات ذات خصائص فريدة ومتميزة، من خلال الإدارة والمعرفة وقيام التحالفات الاستراتيجية وإنشاء الترابطات الشبكية.

(1)Michael E. Porter, "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", 1998

ديناميات القيمة

الشكل 2

An economic view of value creation



$V =$ Value to customer

$P =$ Price

$C =$ Costs of production

$V - P =$ Consumer surplus

$P - C =$ Profit margin

$V - C =$ Value created by the business

الميزة التنافسية لمايكل بورتر

أوجه الاختلاف بين المزايا النسبية والمزايا التنافسية

1. ان الميزة التنافسية تعني عدم حاجة الدولة لميزة نسبية كي تستطيع التنافس في الأسواق العالمية وذلك من خلال الاعتماد على التقانة والعنصر الفكري في الإنتاج ونوعية الإنتاج وفهم احتياجات ورغبات المستهلك.

2. ويمكن تمييز بين نوعين أساسيين للميزة التنافسية، وهما ميزة التكلفة الأقل وميزة التمايز.

3. ويتم تحديد موقع المؤسسة من خلال اختيارها لأحد أنواع الميزة التنافسية (ميزة التكلفة الأقل أو ميزة التمايز)، بالإضافة إلى مستوى نطاق (مجال) المنافسة، الذي يميز بين المؤسسات التي تستهدف شريحة واسعة من الصناعات (متعددة الأعمال)، والشركات التي تستهدف شريحة ضيقة (أعمال وحيدة كشركة Scania).

الميزة التنافسية لمايكل بورتر

الشكل 3

أوجه الاختلاف بين المزايا النسبية والمزايا التنافسية

منشآت عمل
منفصلة

تخصص
جغرافي

دراسة مقارنة
للمواقع

المزايا
النسبية

منشآت عمل
متكاملة

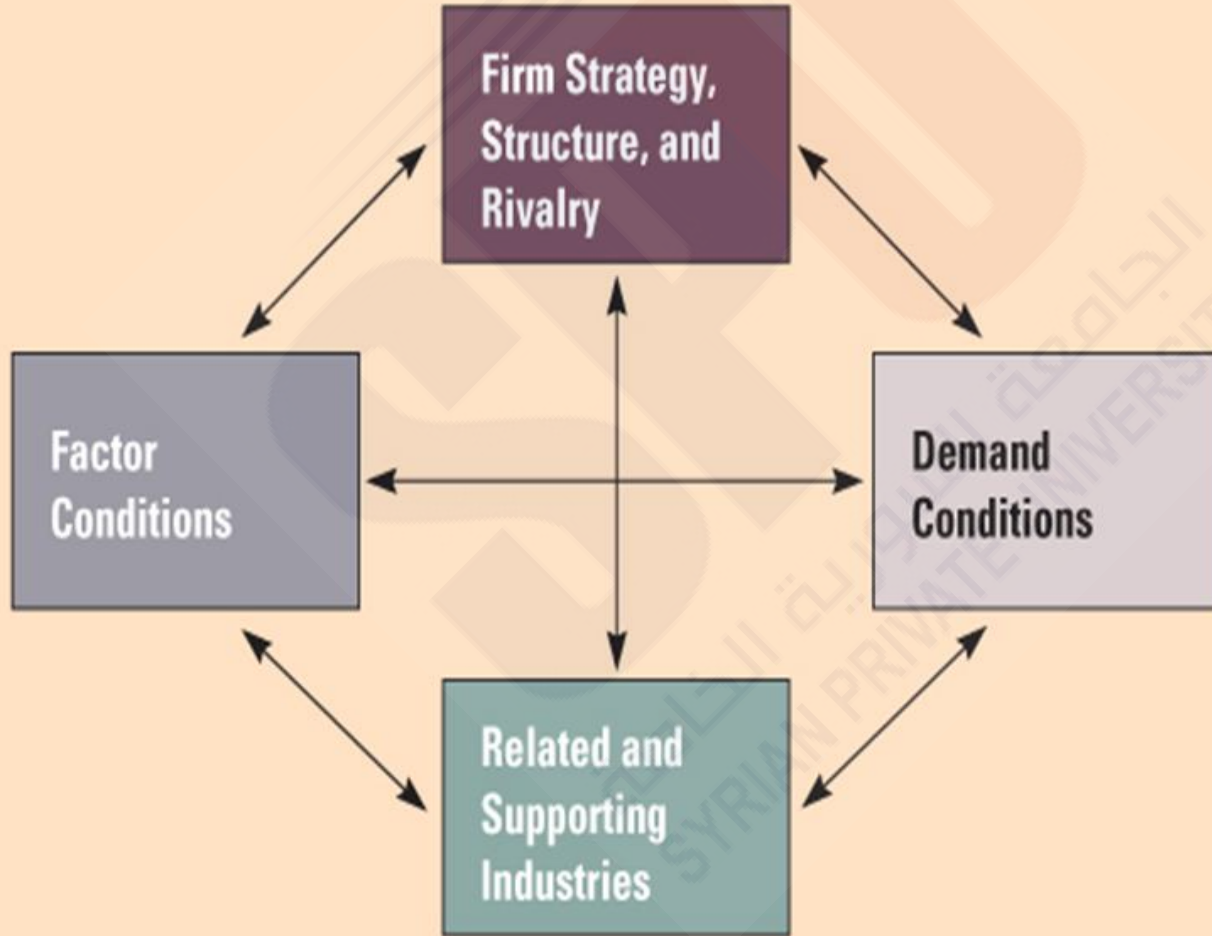
تحالفات
استراتيجية
لمنشآت العمل

انشاء ترابط
عملياتي
لمنشآت العمل

المزايا
التنافسية

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

الشكل 4



نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

(1) عناصر العرض Factor conditions (أساسيات العملية الإنتاجية)

تمتلك الدول عناصر الإنتاج الضرورية لقيام النشاط الاقتصادي، غير أن هذه العناصر تتباين من دولة إلى أخرى. وتعدّ كل من التكلفة والجودة من معايير التفضيل بين هذه العناصر ومحددات أساسياً للميزة التنافسية الممكن الحصول عليها في ذلك البلد.

وتشمل عناصر الإنتاج: الأرض، والعمالة، ورأس المال، إضافة إلى عناصر متقدمة مثل المعارف، والمهارات الفنية، والخبرات الإدارية، والبنى التحتية.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

(1) عناصر العرض Factor conditions (أساسيات العملية الإنتاجية)

⊙ الموارد البشرية: تشمل العامل، والفني، والمهندس، والإداري، والمدير. وذلك وفق شروط واحتياجات العمل سواء من حيث الكم أم من حيث النوعية والكفاءة.

⊙ الموارد الطبيعية: وتشمل المناخ، والمياه، والأرض، والموارد المعدنية، والمنتجات الزراعية.

⊙ الموارد المعرفية: وتشمل البحث والتطوير، والابتكار، والمعرفة الفنية، والمعارف الخاصة بالسوق التي يمتلكها البلد؛ وتكمن هذه المعارف في الجامعات، ومراكز البحث والإحصاء، ودراسات الأسواق، وقواعد المعطيات...

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

(1) عناصر العرض Factor conditions (أساسيات العملية الإنتاجية)

⊙ الموارد الرأسمالية: وتتمثل في حجم وتكلفة التمويل المتاح للمؤسسات، كما يرتبط الحجم الكلي للموارد المالية بمعدل الادخار وهيكلية السوق المالية.

⊙ البنى التحتية: تشمل أنظمة النقل (الموانئ والمطارات والطرق وسكك الحديد) وشبكات الاتصالات والكهرباء والبريد، ونظام الدفع وتحويل الأموال، والنظام الصحي. تحدد هذه العناصر جودة الحياة وجاذبية البلد كمكان للعيش والعمل فيه.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

1) عناصر العرض Factor conditions (أساسيات العملية الإنتاجية)

يتم انتقاء عناصر الإنتاج وفقاً لمعيارين هما:

□ درجة التعقيد والبساطة: إن العناصر البسيطة لا تلبث أن تفقد أهميتها كما أنها متاحة نسبياً، أما بالنسبة للعناصر المركبة أو المتقدمة، فإنها تمثل أساس الميزة التنافسية لتلك الدولة لأنها تتميز بالندرة. ومن ثم، إن الدولة مطالبة بتوفير العوامل البسيطة كما ونوعاً ليتم استغلالها وتحويلها إلى عوامل مركبة من قبل المؤسسات.

□ درجة التخصص: يمكن التمييز، من حيث خصائص الإستعمال، بين العناصر ذات الاستخدام العام والمتاحة لمختلف الصناعات كالطرق، والسوق المالية..؛ وتلك المتخصصة، التي تشمل الأفراد ذوي الكفاءات الخاصة، باعتبارها بنى تحتية متخصصة ومقتصرة على عدد من الصناعات.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

1) عناصر العرض (أساسيات العملية الإنتاجية) **Factor conditions**

انطلاقاً مما سبق، يمكن توزيع الأدوار بين الدولة والمؤسسات على الشكل الآتي:

- ⊙ على الدولة أن تركز استثمارها على العوامل البسيطة وغير المتخصصة مع مراعاتها للجودة، والتكلفة المنخفضة،
- ⊙ وأن تفسح المجال للقطاع الخاص الاستثمار في العوامل المركّبة، والمتخصصة للمنافسة

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

(2) عناصر الطلب (قوى السوق) Demand conditions حجم الطلب ونموه

1. حجم الطلب الداخلي: إن اتساع السوق المحلية، التي توفر إمكانيات إقتصادية الحجم الكبير وظهور أثر الخبرة، يتطلب استثمارات ضخما في وسائل الإنتاج.
2. تعدد الموردين: يتيح تعدد الموردين بخلق البيئة المناسبة للإبداع والابتكار، ويسمح ذلك بإثراء الآراء المتعلقة بالجودة المتوقعة في المنتجات. فضلا عن أن الضغط التنافسي الذي يشعر به الموردين يحثهم على تقديم معلومات عن السوق وبالتالي تنسيق عملية الإبداع.
3. معدل نمو الطلب: إن سرعة نمو السوق الداخلية تحت المؤسسات على اعتماد التكنولوجيا الحديثة وبشكل مبكر نوعاً ما.
4. الإشباع المبكر للطلب الداخلي: يؤدي ذلك إلى نمو حصص المؤسسات على حساب بعضها البعض؛ ويشتد الضغط التنافسي وتضطر بذلك المؤسسات الضعيفة للخروج من السوق. ينتج عن هذا الإشباع مجموعة أقل من المنافسين ولكنها أكثر كفاءة وقدرة على الإبداع والتأقلم، كما يدفع بالمؤسسات على اختراق الأسواق الأجنبية سعياً منها للحفاظ على نموها.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

2) عناصر الطلب (قوى السوق) Demand conditions

جودة الطلب – تركيبة الطلب الداخلي

يتوقف تحديد تركيبة الطلب الداخلي على السبل، التي يتم من خلالها فهم ومعرفة الوسائل الكفيلة بتلبية المؤسسات لحاجات المستهلكين؛ يقتضي ذلك شرح خصائص الطلب التي تتكون من النقاط الآتية:

- تجزئة الطلب: حيث يتم تحديد أجزاء الأسواق المكوّنة للطلب الداخلي، سواء من حيث الحجم (الإتساع أو الضيق)، أو من حيث كيفية تأثيرها على الميزة التنافسية.
- درجة إلحاح المستهلكين: إذ كلما كانت درجة الإلحاح مرتفعة، كلما اضطرت المؤسسة على الإبتكار والتحسين المستمر للمنتجات.
- التنبؤ باحتياجات الزبائن: بالاستناد إلى التغذية الراجعة من المستهلكين لأنهم بؤرة نشاطها ومصدر المعلومات التي تساعد في استشرافها المستقبلي.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

3) الصناعات المتشابهة والداعمة Related and Supporting industries

□ الميزة التنافسية للصناعات المتشابهة:

■ عادة ما يُتيح توفر الصناعات المتشابهة في دولة ما إلى ظهور صناعات تنافسية جديدة.

■ وتدرج ضمن تسمية "الصناعات المتشابهة" جميع الصناعات التي تشترك أو تنسق الأنشطة فيما بينها، وتلك التي تصنع منتجات مكملّة.

■ وفي أغلب الأحيان تتقاسم المؤسسات المحلية المنتمية إلى الصناعات المتشابهة منشآتها، حيث تؤسس تحالفاً حقيقياً فيما بينها.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

3 (الصناعات المتشابهة والداعمة Related and Supporting industries)

□ الميزة التنافسية للصناعات الداعمة:

◎ إن توفر الدعم المحلي (الدولة) للصناعة والموردين، يجعل المؤسسات الوطنية ذات كفاءة عالية ومبتكرة وبالتالي تصبح قادرة على المنافسة العالمية.

◎ كما أن الشروط المحلية للنجاح، التي أفرزت المؤسسات وفرضت أسلوب تنظيمها وإدارتها وعملها ضمن المنافسة المحلية، تشكل جميعها شروطاً أساسية لنجاحها عند التوجه نحو العالمية.

◎ فعندما تتلقى صناعة الأحذية في إيطاليا دعم معظم الجهات الحكومية والخاصة في مجال عملها يعطيها ذلك دفعا قويا لتعزيز منافستها على الساحة الدولية.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

4) استراتيجية المؤسسة، البنية التنظيمية والتنافسية Firm Strategy, Structure and Rivalry

⊙ **الإستراتيجية**، التي هي عبارة عن جملة من القرارات والأفعال التي يتم من خلالها تحقيق الأهداف، يمكن أن يكون انتقاؤها بين الإستراتيجيات العامة وإستراتيجيات الأعمال عاملاً أساسياً للمؤسسة في تحقيق ميزتها التنافسية مقارنة بالمؤسسات التي تمارس النشاط ذاته.

⊙ **إن التنظيمات** التي تعتمد على بعض الصناعات تساعد في التميز مقارنة بمثيلاتها التي تعتمد على تنظيمية مختلفة. فالمؤسسات الألمانية العاملة في الصناعات الهندسية، التي تطبق التنظيم **الهيراركي (Hierarchical)**، تحصل على مزايا تنافسية على أقرانها؛ والأمر كذلك في المؤسسات الدانمركية العاملة في الكيمياء الحيوية والتصميم حيث تطبق البنى التنظيمية **الأفقية (Flat)** أو **العضوية (organic)** التي تميزها عن غيرها من المؤسسات المماثلة في النشاط (الشكل 2)

⊙ أما في المؤسسات الأمريكية، فيلاحظ بورتر سيطرة الأفراد ذوي الخلفيات المالية على مستوى الإدارة العليا. ويربط ذلك بنقص الاهتمام بتحسين العمليات الصناعية وتصميم المنتج وزيادة التأكيد على الربحية في الأجل القصير.

نموذج بورتر لتحليل دور الدولة في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات

4) استراتيجية المؤسسة، البنية التنظيمية والتنافسية، Firm Strategy, Structure and Rivalry

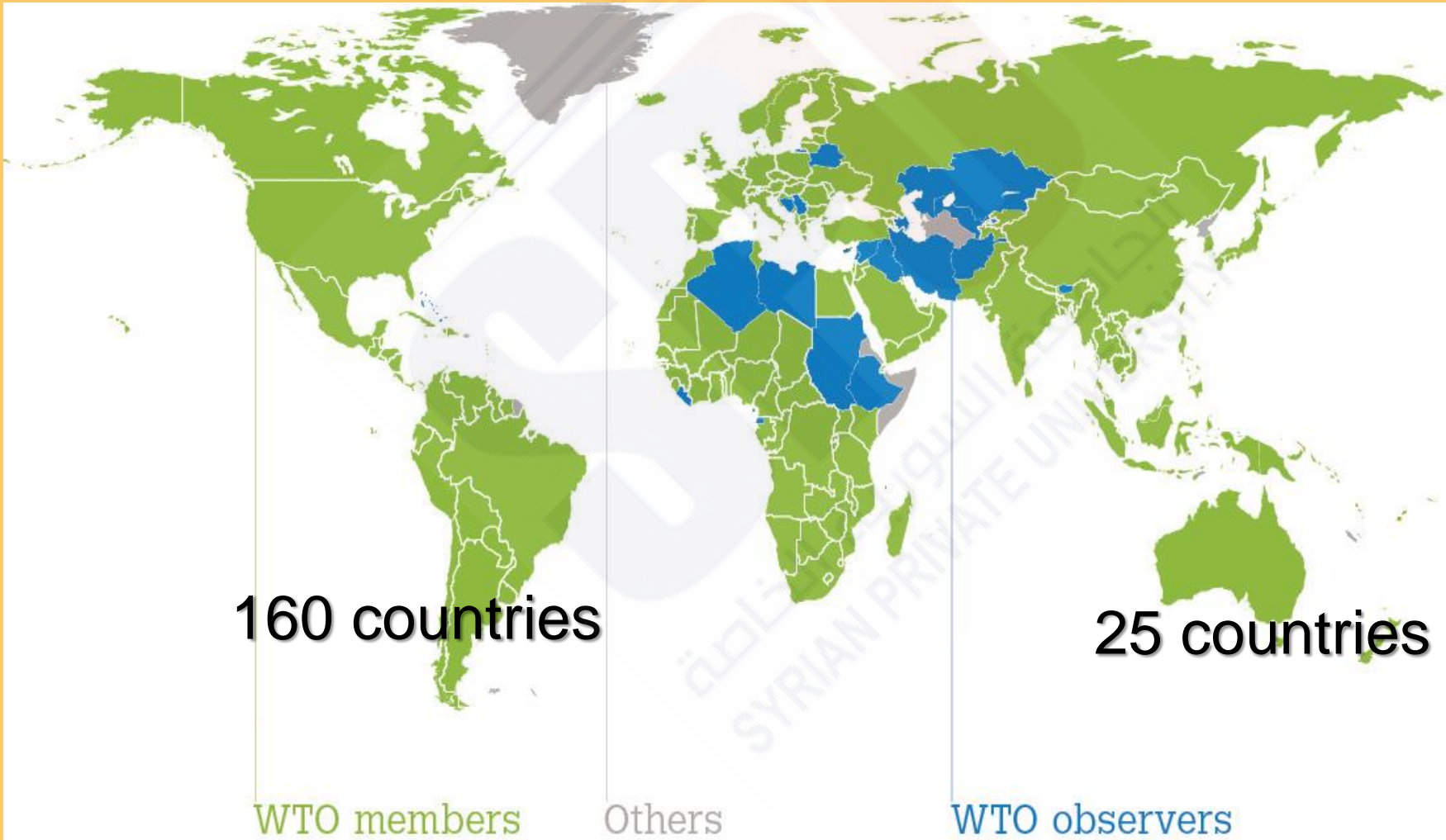
◉ يقصد بالتنافسية المبارزة بين المؤسسات على تحقيق الأهداف المتشابهة، أو السعي إلى التفوق في مجال النشاط ذاته.

◉ يرى بورتر أنه توجد علاقة بين المنافسة المحلية القوية وتكوين ميزة تنافسية والإستمرار فيها في أية صناعة، حيث أن المنافسة المحلية القوية تدفع المؤسسات إلى السعي نحو تحسين الكفاءة ومن ثم تخفيض التكاليف، كما تخلق المنافسة المحلية نوعاً من الضغوط على عملية الابتكار وتحسين الجودة. ويساعد هذا على خلق فئة من المنافسين الدوليين.

◉ إن أهم تحد قد يواجه المدير الاستراتيجي للمؤسسة هو محاولة فهم وتحليل القوى المؤثرة على المنافسة، وذلك كي تتمكن الإدارة العليا من بناء إستراتيجيتها.

منظمة التجارة العالمية (World Trade Organization)

الشكل 5- الدول الأعضاء والمراقبين 2014



الإقتصاديات العالمية مقاسة بحجم تجارة البضائع لعام 2014

⊙ بلغت تجارة البضائع للدول العشرة الأوائل في عام 2014 حوالي **51%** من حجم التجارة العالمية

⊙ تقاسمت الاقتصاديات النامية في عام 2014 حوالي **41%** من حجم التجارة العالمية للبضائع

⊙ بلغ إجمالي الصادرات العالمية من البضائع **19** تريليون دولار عام **2014**، مقابل **5.1** تريليون عام **1995**.

الإقتصاديات العالمية مقاسة بحجم تجارة الخدمات لعام 2014

⊙ بلغت تجارة الخدمات للعشرة الأوائل في 2014 حوالي 51% من حجم التجارة العالمية

⊙ تقاسمت الاقتصاديات النامية في 2014 حوالي 34% من حجم التجارة العالمية للخدمات

⊙ بلغت الصادرات العالمية من الخدمات 4.87 تريليون دولار في 2014، مقابل 1.18 في عام 1995.

التجارة العالمية والنتاج المحلي الإجمالي

- أكدت احصاءات العقدين الأخيرين بأن الناتج المحلي الإجمالي واجمالي الصادرات العالمية من البضائع متواكبان في النمو، مع الإشارة إلى أن الأخير أكثر تقلباً من الأول.
- كان متوسط نمو حجم اجمالي الصادرات العالمية من البضائع للفترة الواقعة ما بين 1995 و 2000 كبيراً (7%) مقارنة بمتوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي لم يتجاوز 3%.
- استمر متوسط النمو للفترة الواقعة ما بين 2000 و 2005 بالنسبة لحجم اجمالي الصادرات العالمية من البضائع (5%) بينما بقي (3%) بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.
- انخفض متوسط النمو للفترة الواقعة ما بين 2005 و 2010 بالنسبة لحجم اجمالي الصادرات العالمية من البضائع إلى (3%) و(2%) بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.
- تواصل انخفاض نمو متوسط الصادرات العالمية للفترة الواقعة ما بين 2010 و 2014 إلى (3%) و(2.5%) بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.