



كلية التجارة بقنا



جامعة جنوب الوادي

محاضرات في الاقتصاد الدولي

إعداد

د / موافى رمضان موافى

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي * وَيَسِّرْ لِي
أَمْرِي * وَاخْلُ عُنُقَهُ مِّن لِّسَانِي *
يَفْقَهُوا قَوْلِي

صدق الله العظيم

سورة طه، الآيات (٢٥ - ٢٨)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة:

تُعَدُّ دراسة الاقتصاد الدولي من الأنشطة الاقتصادية المهمة في حياة الإنسان والمعروفة منذ القدم لدى البشرية، فقد ساهمت التجارة في تعزيز تبادل البضائع أو الخدمات أو كلاهما معاً بين طرفين أو أكثر من طرف، ومع التطورات التي شهدتها الحضارة الإنسانية تطورت معها التجارة بشكلٍ تدريجيٍّ؛ حيث امتدَّ النطاق الخاص بها لتصبح بين دولتين أو أكثر من دولة، وصار يُطلق عليها مفهوم التجارة الدولية.

إن تبادل السلع والخدمات سوف يظل حقيقة واضحة وضرورية على الدوام . لأن كل دولة تنتج ما لا تنتجه غيرها من الدول , فالدول كالأفراد لا تستطيع أن تنتج كل ما تحتاج إليه من سلع و خدمات و من ثم يلزم أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها لها مواردها الطبيعية و المكتسبة , ثم تقوم بتصدير فائض إنتاجها من هذه السلع إلى دول أخرى لا تستطيع أن تنتجها داخل حدودها . أو تستطيع و لكن بنفقات مرتفعة على أن تستورد منها أو من غيرها ما تحتاج إليه .

و بذلك أصبح هناك دول تتخصص فى انتاج السلع الأولية
ودول أخرى تتخصص فى انتاج السلع النهائية . على أن تقوم
التجارة الخارجية بين هذه الدول لتتم عملية تبادل تلك المنتجات .

و لذا , فإننا نقول لطالب المعرفة الاقتصادية أن دراستك للتجارة
الخارجية هى محطة هامة , و نقطة تحول لفهم أعمق و أوسع لما
درسته من مقاييس لأداء الاقتصاد المحلى فى الداخل.
و بعد , فإننا نرجوا من الله أن نكون قد وفقنا فى إعداد هذه
المذكرات آملين أن ينتفع بها أبناءنا الطلاب , و أن يستزيدوا بها
علماً و معرفةً .

د / موافى رمضان موافى

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع	
٥	طبيعة و أهمية الاقتصاد الدولى	الفصل الأول
١٧	التنافسية الدولية	الفصل الثانى
٦٣	التجارة الخارجية : الميزة التنافسية	الفصل الثالث
٨٨	حرية التجارة والحواجز الجمركية	الفصل الرابع
١١٣	التجارة الخارجية رياضياً	الفصل الخامس
١٣٩	نظم سعر الصرف وعلاج ميزان المدفوعات	الفصل السادس

الفصل الأول

طبيعة و أهمية الاقتصاد الدولى

الأهداف العامة للفصل

مع نهاية هذا الفصل يجب أن يكون الدارس قادراً على فهم
الموضوعات التالية:

- كيف ظهرت وتطورت التجارة بين الدول ؟
- ما هو الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية

الفصل الأول

طبيعة و أهمية الاقتصاد الدولي

تحتل قضية العلاقات الاقتصادية الدولية مكانة متميزة في الفكر الاقتصادي، بسبب حجم التعاملات المتبادلة التي تنشأ بين الدول في إطار التجارة الخارجية، والتي جذبت اهتمام الاقتصاديين، والبحث في مراحل تطورها. وشرح سبب تلك العلاقات التجارية

تعتمد الدولة على التجارة الخارجية للخروج من العزلة والبحث عن وسيلة للتخلص من منتجاتها، والاستفادة من الفروق السعرية التي أطلق عليها "آدم سميث" و"ديفيد ريكاردو" و"جون ستيوارت ميل" لفظ "الانفتاح".

والجانب الآخر من التجارة هو الخارجية هو الإغلاق. حيث يتم استخدام الإغلاق لعدم السماح للمنتجات الأجنبية بالدخول إلى الداخل.

ما هي أهمية الاقتصاد الدولي

يعتبر الاقتصاد الدولي من أهم الأنشطة الاقتصادية التي تعتمد عليها الدول، نظرا للحاجة الاقتصادية التي تتطلب تبادل السلع والخدمات ونقل عناصر الإنتاج، خاصة أنها كانت الحل

الوحيد لجميع الدول للخروج من حالة الركود، على الرغم من اختلاف النظم السياسية والاقتصادية والقانونية لهذه الدول.

ومع ذلك، فقد كان حلاً مثاليًا للبلدان التي كانت تنتج بعض السلع دون غيرها. فقد كان من الضروري لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تنتجها بشكل أكثر كفاءة وبتكلفة أقل، ثم تبادل منتجاتها مع الدول الأخرى التي لا تستطيع إنتاجها بكفاءة بسبب ارتفاع تكلفتها، وبالتالي أصبحت التجارة الخارجية قائمة على أساس مبدأ التخصص وتقسيم العمل بين الدول.

وتكمن ماهية التجارة الخارجية في تبادل المنتجات والسلع والخدمات بين مختلف الدول في جميع أنحاء العالم، ويتم هذا الأمر بين الدول التي تتوافر بها المنتجات والدول التي تفتقر إليها، أي بمعنى أدق تتم بين دول مصدرة وأخرى مستوردة، والجدير ذكره هو أن التجارة الخارجية تعتبر الطريقة المثلى لاستغلال موارد العالم.

ويجب الأخذ بعين الاعتبار أنه لا تقتصر التجارة الخارجية على تبادل السلع والمنتجات فقط، بل أنها تمتد إلى تبادل الخدمات ورؤوس الأموال، ويقوم اقتصاد بعض الدول بشكل متكامل على التجارة الخارجية، كما أنها قد تؤثر على الناتج المحلي الإجمالي لتلك الدول.

وعلى ذلك فإنه يمكن القول بأن:

التجارة الخارجية هي تلك التجارة التي يتم من خلالها تداول السلع والخدمات بين المقيمين بالدولة والمقيمين في دولة أخرى، عن طريق عمليات التصدير والاستيراد التي تخضع لرقابة السلطات الجمركية.

خصائص التجارة الخارجية

- تتم التجارة الخارجية بين متعاملين من عدة دول مختلفة.
- تتم التجارة الخارجية باستعمال العملة الصعبة.
- تخضع التجارة الخارجية لقانون التجارة الدولية.

أنواع التجارة الخارجية

هناك العديد من الأنواع، التي تندرج تحت مسمى التجارة الخارجية، وتتمثل هذه الأنواع في الآتي:

١- التصدير

هو النشاط الذي يتم من خلاله نقل وبيع البضائع المراد تصديرها أو الخدمات الاقتصادية المراد تقديمها من داخل الدولة إلى خارجها، ويتم ذلك عن طريق التصدير المباشر أو الغير مباشر.

٢- الاستيراد

هو النشاط الذي يتم من خلاله شراء ونقل البضائع المراد استيرادها أو الخدمات الاقتصادية المراد تقديمها من خارج البلاد إلى داخلها، ويتم ذلك عن طريق الاستيراد المباشر أو الغير مباشر.

٣- الترانزيت

هو النشاط الذي يتم من خلاله نقل البضاعة المطلوبة من خلال تاجر وسيط أو شركة تجارية وسيطة غير موجودة في بلد المنشأ أو بلد الاستيراد وإنما توجد في بلد ثالث.

أهمية التجارة الخارجية

تمثل التجارة الخارجية أهمية كبيرة في اقتصاد العديد من الدول في مختلف أنحاء العالم، لذا فإنها تحظى باهتمام كبير من قبل حكومات الدول التي تسعى دائماً إلى تطويرها، ووضع قوانين تعمل على تنظيمها، وتتمثل أهمية التجارة الخارجية في الآتي:

١. تساعد على ربط مختلف الدول ببعضها البعض، مما يؤدي

إلى توثيق العلاقات بين مختلف بلدان الكرة الأرضية.

٢. تعمل على نقل التطور التقني الحاصل في دولة إلى دولة

أخرى مقابل أجور معينة في بعض الأحيان.

٣. تحقيق التوازنات السوقية المحلية. ارتفاع الدخل القومي،

في حال ارتفاع نسبة الصادرات وتقليل نسبة الواردات.

٤. انتشار وشيوع مفهوم العولمة؛ فقد أصبح العالم قريةً صغيرة، وربما أسهمت التجارة الإلكترونية في هذا المجال بشكل واضح وملحوظ؛ ففي بعض الأحيان يكون شراء سلعة ما من دولة معينة أسهل وأوفر من شرائها من الحي الذي يعيش فيه الفرد.

٥. توفير العديد من المنتجات الاستهلاكية للمستهلك المحلي؛ مما أدى إلى إتاحة خيارات متعددة له، فصار قادراً على اختيار الأنسب لأنه لم يعد محصوراً بمنتجات محددة.

٦. في بعض الأحيان يكون استيراد سلعة ما أوفر بمراتٍ من تصنيعه محلياً، لهذا فقد أسهمت هذه التجارة في توفير السلع لبعض الدول بكلفةٍ أقل.

٧. توفير العديد من فرص العمل التي تدرّ دخلاً جيداً لا بل ممتازاً في بعض الأحيان، فمثلاً توسّعت الأعمال اللوجستية بشكل كبير نتيجة لزيادة معدلات التجارة الخارجية، مما خلق العديد من فرص العمل المختلفة مثل: فرص العمل في النقل البري، والبحري، والجوي، ومن خلال السكك الحديدية، وغيرها، عدا عن العمليات المرتبطة بالشحن والنقل كالتأمين مثلاً.

٨. تكمن أهمية التجارة الخارجية في أنها تعمل على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية بالنسبة للدول المصدرة، كما أنها توفر أهم السلع والخدمات للدول المستوردة لتلبية كافة احتياجاتهم ومتطلباتهم.

٩. يعمل هذا النوع من التجارة على توفير الفرصة لمختلف الدول للحصول على المنتجات التي لا تتمكن من إنتاجها؛ بسبب ارتفاع تكاليفها أو عدم توافر عوامل الإنتاج المناسبة.

١٠. ارتفاع الدخل القومي أحياناً، وذلك من خلال ارتفاع الصادرات وانخفاض الواردات.

١١. مكنت المستهلك من اختيار ما هو أنسب له من بين الخيارات المختلفة، لما توفره له من العديد من المنتجات الاستهلاكية، ولم يعد محصوراً بين منتجات محدودة مثل السابق.

١٢. أدت إلى تفشي مفهوم العولمة، حيث أصبح عالمنا يشبه القرية الصغيرة أو الغرفة المغلقة، وانفتحت مختلف الدول على بعضها دون تمييز أو تفرقة.

أسباب تكون التجارة الخارجية

لطالما لعبت التجارة الخارجية دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية على مر السنوات التي انتشرت وتطورت بها، فمنذ أن

تأسست وهي تمثل محركًا لا يمكن الاستغناء عنه في التنمية الاقتصادية في كافة أنحاء العالم، وعلى الرغم من أنه دائمًا ما نقول أن التجارة الخارجية هي التبادل بين الدول، إلا أن مفهوم التجارة الخارجية الأدق هو عملية تبادل بين منشآت أو أفراد أعمال من مختلف الدول.. لذلك فإن التجارة الدولية تنشأ عندما يحقق كلاً من المشتري والبائع المكاسب، وإذا لم يحصلوا بشكل واضح على المكاسب لن يكون هناك ما يدعى بالتجارة الخارجية. ليس هذا فقط ما تأسست التجارة الخارجية لأجله، فإن هناك العديد من الأسباب الأخرى التي أدت في نهاية المطاف إلى تكوين التجارة الدولية وأبرزها:

١. نشأت التجارة الخارجية نتيجة تعدد الميول وأذواق المستهلكين، لذا فإنها تسعى لتلبية جميع هذه الميول وإرضاء الجميع.
٢. تتميز بعض الدول بانخفاض تكاليف إنتاجها السلع، الأمر الذي نتج عنه انخفاض سعر السلعة بشكل عام، وزيادة منافستها داخل الأسواق الخارجية.
٣. تدر التجارة الخارجية على اقتصاد الدول المصدرة مكاسب جيدة، والتي تتحقق من التبادل التجاري وارتفاع رفاهية الشعوب.

٤. نتجت التجارة الدولية عن اختلاف الظروف الإنتاجية من دولة لأخرى، وذلك من حيث المناخ أو توافر الموارد الاقتصادية، الأمر الذي مكن بعض الدول من إنتاج السلع محددة، وعجز دول أخرى عن تصنيعها، وهذا ما نشأت لأجله نظرية الميزة النسبية.

٥. تعزيز التعاون الاقتصادي بين مختلف دول العالم.

٦. تباين مستويات التقدم التكنولوجي بين الدول.

٧. الحاجة إلى تكوين علاقات اقتصادية خارجية؛ وهذا نتيجة عدم التكافؤ في توزيع الموارد الإنتاجية بين الدول.

عوامل تأسيس وتشكيل هيكل التخصص الدولي:

١- التباين في الموارد الطبيعية

تتنوع الدولة بشكل كبير في مواردها الطبيعية، وهذا يؤدي إلى اختلاف التخصص من دولة إلى أخرى حسب هذا التفاوت في الموارد الطبيعية. هناك دول لديها أراضي زراعية مما يجعلها متخصصة في إنتاج بعض المحاصيل الزراعية، وهناك دول لديها حقول نفطية متخصصة في إنتاج البترول. وكذلك الحال مع بقية الدول.

٢- التفاوت في القوة البشرية

قد تؤدي وفرة اليد العاملة في بعض الدول ذات الكثافة السكانية العالية إلى زيادة المعروض من العمالة وبالتالي انخفاض الأجور، وهذا يؤدي إلى تفوق هذه الدول في إنتاج بعض السلع ذات الكثافة العالية للعمالة والتي لا تتطلب مهارة فنية كبيرة، بينما تعاني دول أخرى من نقص في إمدادات الطاقة. العمالة وبالتالي الأجور الأعلى، سوف تخصص في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية العالية.

٣- التباين في حجم رأس المال

إن استحوذ بعض البلدان على مخزون ضخم من رأس المال سيؤدي إلى تخصصها في إنتاج السلع كثيفة رأس المال طالما أن المكونات الأخرى لهذه الصناعات متاحة لها. أما الدول التي تعاني من ندرة نسبية في رأس المال، فستخصص في بعض الصناعات البسيطة كثيفة العمالة، وعلى الرغم من أهمية رأس المال في مجال التخصص الدولي، فقد أصبح من الممكن التغلب على ندرة رأس المال من خلال الاستثمارات الأجنبية. لذلك تسعى الدول التي تعاني من عجز في رأس المال إلى جلبه من الخارج واستغلاله في مشاريع تنموية.

٤- مصاريف النقل (تكلفة النقل)

تلعب نفقات النقل دورًا مهمًا في التجارة الدولية، حيث إنها أحد العوامل التي تؤثر على توطين الصناعات على الصعيد الدولي. تتم التسوية إما بالقرب من المواد الخام أو بالقرب من الأسواق أو بالقرب من الوقود أو الطاقة الكهربائية. ساعد النقل التخصص الدولي على توسيع دائرة السوق أمام منتجات الدول المختلفة، ويمكن لبعض الدول أن تتخصص في إنتاج سلع معينة، لكن التكلفة العالية لنقل هذه البضائع إلى العالم الخارجي تجعلها تفقد ميزة هذا التخصص.

٥- فروق الأسعار

يؤثر الفرق في نفقات الإنتاج (تكلفة عوامل الإنتاج) بشكل مباشر على أسعار السلع، سواء في السوق الداخلية أو الخارجية. لذلك، فإن الأساس الأساسي لإنشاء التجارة الخارجية يقتصر تقريبًا على الفروق السعرية بين السلع المنتجة محليًا والسلع المستوردة من الخارج. يسعى المستهلك العقلاني إلى الشراء من أرخص الأسواق حتى يتمكن من تحقيق أقصى قدر ممكن من الرضا. أما المنتج فهو يرغب في بيع منتجاته في أعلى الأسواق.

الفصل الثاني

القدرة التنافسية

الأهداف العامة للفصل

مع نهاية هذا الفصل يجب أن يكون الدارس قادراً على فهم
الموضوعات التالية:

- الفرق بين الميزة المطلقة والميزة النسبية.
- نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث.
- نظرية الميزة النسبية لديفيد ريكاردو.
- بعض النظريات الأخرى في التجارة الدولية.

الفصل الثانى

التنافسية الدولية

التنافسية الصناعية العالمية

مقدمة:

يعتبر مفهوم التنافسية مفهوماً معقداً ومتعدد الجوانب . إذ يتداخل مع العديد من المفاهيم الأخرى مثل العولمة. ونتيجة للتطورات فى البيئة الاقتصادية العالمية ، والاتجاه نحو حرية التجارة ، والانفتاح على العالم الخارجى ، و التوجه نحو اقتصاد السوق ، والتخلى عن سياسة الحماية للصناعات المحلية تنفيذاً للاتفاقيات الدولية ، فقد أصبحت كل دولة مطالبة بالعمل على تحسين قدرتها التنافسية بما يمكنها من دخول ميدان التصدير ، لتحقيق معدلات نمو مرتفعة . حيث يعيش العالم حالياً عصراً تميزه تحولات عميقة وتزايد مضطرد نحو تدويل النشاط الاقتصادى ، وجعله أكثر تفتحاً و تحراً .

وعلى ذلك فقد ازداد الاهتمام بالتنافسية ليس على مستوى المؤسسات فحسب ، بل أصبحت التنافسية تمثل حاجة ملحة لكل دولة بوصفها أداة لتحقيق النمو المستدام والرفاهة الاجتماعية . فالمجتمعات التى تسودها روح التنافسية من خلال الكفاءة فى تخصيص الموارد ، قد اتسمت بالكفاية وحسن الأداء والتميز الكمى

والنوعى والانتاجية العالية . وذلك مقارنةً بالمجتمعات التى تحكمها أنظمة اقتصادية موجهة , تفتقر إلى روح التنافسية مع عدم القدرة على تحقيق الكفاية , وعدم الكفاءة فى تخصيص الموارد.

وفى ظل السعى الدائم من غالبية الدول إلى تحقيق التنمية المستدامة إعتياداً على دفع القطاعات الاقتصادية و من أهمها القطاع الصناعى , مع الأخذ فى الاعتبار أن قطاع الصناعات التحويلية يشكل المصدر الأساسى للميزات التنافسية من خلال امتلاكه للقدرات الانتاجية و قدرته على الارتقاء بالمنتج المحلى إلى المستوى العالمى .

فقد أصبح من الواجب أن تسعى مصر إلى تنمية هذا القطاع , وبالتالي فقد عمدت الحكومة المصرية على زيادة عدد المنشآت الصناعية التحويلية , من خلال التوسع فى إقامة المدن الصناعية فى الظهير الصحراوى للمدن الكبرى فى صعيد مصر . حيث تشير البيانات إلى زيادة عدد هذه المدن من ٥١ مدينة و منطقة صناعية عام ٢٠٠٦ . ليصل إلى ٧٦ مدينة و منطقة صناعية عام ٢٠١٠ . مما أدى إلى زيادة عدد المنشآت العاملة فى القطاع التحويلي من ٣٦٣١ منشأة عام ٢٠٠٦ لتصل إلى عدد ٤٥٢١ منشأة عام ٢٠١٠ () . إلا أن هذا التوسع لم يؤتى ثماره فيما بعد

. حيث انخفض العدد الاجمالي للمنشآت العاملة فى قطاع الصناعات التحويلية المصرى عام ٢٠١٥ ليصل إلى عدد ٣٥٣٧ منشأة . وذلك على الرغم من ارتفاع عدد المدن والمناطق الصناعية فى ذلك العام إلى ١٢٦ مدينة ومنطقة صناعية.

كما أكدت خطط التنمية المتتابة على أهمية رفع القيمة المضافة فى قطاع الصناعات التحويلية , بهدف ترسيخ القاعدة الصناعية , وزيادة معدلات التصدير .

وتبعاً لتقرير منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية فإن نمو القيمة المضافة للصناعات التحويلية يعد أهم من نمو القيمة المضافة فى القطاعات الاقتصادية الأخرى , و ذلك لارتباطه مباشرةً بالتنمية المستدامة , وهو بذلك يعد أهم محددات النمو الاقتصادى , فضلاً عن أن مستوى مستوى الصناعة التحويلية فى بلد ما يعكس التطور التموى الذى يتمتع به ذلك البلد , لاسيما فيما يتعلق بالكفاءة فى تخصيص الموارد . حيث أن كفاءة استخدام رأس المال و كفاءة استخدام رأس المال البشرى تمثلان أهم العناصر التى يعتمد عليها قطاع الصناعات التحويلية. وبالتالي فقد اكتسب نمو القيمة المضافة للصناعات التحويلية تلك الأهمية فى خطط التنمية الاقتصادية.

وعلى ذلك فسوف يتم تقسيم الدراسة فى هذا الفصل إلى
مبحثين . يتناول المبحث الأول منها مجموعة من النقاط الرئيسية
تتمثل فى مفهوم وأهمية و مؤشرات القدرة التنافسية . فى حين
يتعرض المبحث الثانى إلى أهم الطرق المتبعة فى قياس القدرة
التنافسية , مع التعرض لتطور الموقف المصرى من التنافسية
العالمية بالتطبيق على الصناعات الغذائية .

القدرة التنافسية (المفهوم و المؤشرات)

مقدمة:

بدأ الاهتمام بموضوع القدرة التنافسية منذ بدأ الاهتمام بوضع أجديات علم الاقتصاد نفسه على يد آدم سميث صاحب كتاب " بحث فى طبيعة وأسباب ثروة الأمم " . حيث يعتبر أول كتاب عن علم الاقتصاد فى عام ١٧٧٦م . و كانت الفكرة الأساسية القائم عليها هذا الكتاب أن قيادة العالم اقتصادياً تبدأ بتطبيق فكرة التخصص وتقسيم العمل ؛ التى يترتب عليها آثاراً ايجابية هائلة على كل من النمو الاقتصادى والانتاجية ولكن يشترط لذلك أن يتوافر لهذا الاقتصاد المعنى الاتساع الكافى فى الأسواق لتطبيق هذا المبدأ .

فى الوقت الحالى تسعى معظم الدول إلى تنمية اقتصادها الوطنى وتحسين وضعها التنافسى عالمياً بطريقة حديثة لا تعتمد على حجم الدولة أو ثرواتها الطبيعية ، بل على كيفية استغلال المميزات التفاضلية بالطريقة المثلى لتحقيق رخاء اقتصادى وتنمية مستدامة.

و على حد قول الاقتصادى الأمريكى مايكل بورتر: فإن تحقيق مستويات مرتفعة من التنمية الاقتصادية لأى دولة (خاصةً بالنسبة للدول النامية) يتطلب جهداً يفوق مجرد تحرير الاقتصاد

الوطني و انفتاحه على الأسواق العالمية . فالأمر يتطلب بناء مقدره محلية ذاتية فى صناعات تقنية . تتمكن من خلالها الدولة من الدخول فى حلقات القيمة المضافة , التى تعتبر الآن قوام التنمية الاقتصادية فى جميع الدول . وتعتمد تنافسية الدولة وتميمتها الاقتصادية على مستوى الإنتاجية , التى تعتمد بدورها على القيمة المضافة فى الإنتاج .

ولتحقيق قيمة مضافة عالية فى الإنتاج لا بد ان يحتوى الهيكل الصناعى للدولة على صناعات تصنف عالميا بعالية التقنية التى تنتج منتجات وخدمات ذات محتوى معرفى كثيف تساهم فى تنمية اقتصاد وطنى مبنى على المعرفة دون اللجوء إلى استغلال كئيف للموارد الطبيعية به .

لقد أدى النظام الاقتصادى العالمى الجديد ، من خلال تحرير قيود التجارة العالمية , إلى دخول الأنشطة الاقتصادية فى الوقت الحاضر فى سباق التنافس على الصعيد العالمى . فالحواجز التقليدية لانسياب السلع والخدمات ؛ من ضرائب جمركية وحصص كمية آخذة بالتلاشى ، مع زيادة التركيز على الحواجز التقنية المتعلقة بمعايير الجودة والبيئة ، مما أدى إلى ظهور منافسين جدد على درجة عالية من المهارة والقوة. الأمر الذى يمثل تحدياً كبيراً وخطراً محتملاً لغالبية دول العالم ، وبخاصة الدول النامية .

وعلى الرغم من هذا الخطر المتوقع , إلا أن هذا النظام فى الوقت ذاته قد يشكل فرصة حقيقية للبلدان النامية إن أمكنها الاستفادة منه. فأهمية التنافسية تكمن فى تعظيم الاستفادة قدر الامكان من المميزات التى يوفرها الاقتصاد العالمى , والتقليل من سلبياته. حيث تعتبر وسيلة رئيسية لتطوير قدرة الاقتصاديات المتقدمة والنامية سوياً على التعايش فى ظل بيئة دولية , تتسق مع ظروف العولمة وانفتاح الاقتصادات وتحرير الأسواق.

ويتناول المبحث الحالى مجموعة من النقاط مثل مفهوم التنافسية , والفرق بين الميزة التنافسية والميزة النسبية , وأسباب الاهتمام بالتنافسية , و كذلك أهم مؤشرات القدرة التنافسية.

مفهوم التنافسية:

يستخدم مصطلح التنافسية على نطاق واسع من جانب العديد من الاقتصاديين والسياسيين وغيرهم وقد بدأ شيوع هذا المصطلح عندما عهد الرئيس الأمريكى "ريجان" بتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية وتدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية , ثم أنشأ بعد ذلك مجلس لسياسة التنافسية الأمريكية US. Competitiveness policy Council وقد عرف هذا المجلس التنافسية على أنها " قدرة الدولة على إنتاج

السلع والخدمات التي تقابل الأذواق في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحقيق مستوى معيشة متزايد على المدى الطويل". و يمكن القول بأن هذا التعريف يشوبه شئ من عدم الوضوح خاصة وأنه لم يذكر اقتران القدرة على الانتاج بالتكلفة أو بالكفاءة في تخصيص واستخدام الموارد . إلا أن تقرير التنافسية العالمية الذي يصدر عن المعهد الدولي لإدارة التنمية في سويسرا قد عرف التنافسية بأنها " قدرة الدولة أو المنشأة على توليد ثروة أكبر من منافسيها في الأسواق العالمية ."

وقد أحتل مفهوم التنافسية الدولية اهتماما متزايدا في السنوات الأخيرة، فقد تناولت مجموعة من الدراسات والكتب هذا المفهوم , إعتامادا على أن تحديد مفهوم التنافسية يساعد في تحديد جوانبها وكيفية قياسها وبناء مؤشراتها . ويختلف مفهوم التنافسية فيما إذا كان الحديث عنها على مستوى الاقتصاد الجزئي أم على مستوى الاقتصاد الكلى . كما قامت عدة جهات ومنظمات إقليمية ودولية وعدد من المعاهد المتخصصة بتعريف التنافسية وبيان مفهومها وماهيتها، حيث قامت ببناء مؤشرات لقياس التنافسية في اقتصاد ما ومقارنتها مع الاقتصاديات الأخرى، واستخدمت نتائج هذه المؤشرات في صياغة تقارير دورية حول

التنافسية الدولية. ولكن بصفة عامة يمكن التمييز بين ثلاث وجهات نظر مختلفة حول مفهوم التنافسية:

مفهوم التنافسية من المنظور الاقتصادي :

تمتد جذور هذا المنظور إلى النظرية الكينزية وسياسات الاقتصاد الكلى التى تهدف إلى تحقيق التوازن الداخلى والخارجى على المدى القصير. حيث يهدف التوازن الداخلى إلى الحفاظ على أقل معدل ممكن من البطالة مع مستوى معتدل من التضخم. أما التوازن الخارجى، فهو يشير إلى توازن الحساب الجارى فى ميزان المدفوعات ومعدل سعر الصرف.

ويركز المنظور الاقتصادى الكلى على السياسات التى تؤثر على سعر الصرف الحقيقى، أى التنافسية على المدى القصير . فبعض السلع والخدمات غير تجارية أو غير قابل للتداول بين الدول، وذلك إما بسبب طبيعتها أو بسبب ارتفاع تكاليفها. كما أن ارتفاع أسعار تلك السلع والخدمات غير القابلة للتداول يؤثر بدوره على تكاليف إنتاج السلع القابلة للتداول ، الأمر الذى يضعف من القدرة التنافسية لهذه السلع القابلة للتداول ، ما لم يتم تغيير الأسعار النسبية فى وقت لاحق .

وتوجد العديد من المؤشرات التى يمكن استخدامها لقياس تنافسية الدولة مثل أسعار المستهلكين والتى يسهل الحصول

عليها في جميع الدول , كما تعتبر تكلفة وحدة العمالة مؤشر أفضل لمقارنة قدرة الدول على المنافسة الدولية ولكن لا تتوفر هذه الإحصاءات في عديد من الدول النامية.

إلا أن هذا المنظور للمنافسة الدولية يعاني من بعض نقاط الضعف، من أهمها التركيز على أسعار ونفقات الإنتاج، مثل منظور الاقتصاد الجزئي، حيث أنه من المنظور الجزئي تركز النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية ودورها في التنمية الاقتصادية على مبدأ الميزة النسبية. ومن خلال التجارة تستطيع الدول الحصول على السلع بأسعار أرخص مما كانوا سيحصلون عليها عن طريق إنتاج جميع السلع والخدمات .

مفهوم التنافسية من منظور الأعمال الاستراتيجية :

يرتبط هذا المنظور بنظريات الإدارة ويهتم بالمسائل المتعلقة بالمنافسة على المستويين المحلي والعالمي والسياسات التي يجب على الشركة إتباعها في مواجهة المنافسة من قبل الشركات الجديدة والحالية للحفاظ أو لزيادة حصتها في الأسواق المعنية ولتعظيم الأرباح. وتشكل التنافسية دافعا أساسيا في رسم استراتيجية الشركة .

ويعد Porter من أهم كتاب الأعمال الاستراتيجية اللذين

تناولوا موضوع تنافسية الدولة , ودور الحكومة في هذا الإطار .

فقد أشار إلى أربعة عوامل أساسية تؤثر على تنافسية

الدول وهى :

١ - الموارد الطبيعية والبنية التحتية والإدارية للدولة.

٢ - طبيعة الطلب الداخلى على منتجات القطاع الصناعى وخدماته

٣ - وجود صناعات وخدمات مكملة ومدى تنافسياتهم محلياً وعالمياً.

٤ - الظروف التى تؤثر على إنشاء وتنظيم و ادارة الشركات فى الدولة ومدى قوة المنافسة الدولية التى تواجهها هذه الشركات والتى تؤثر على استراتيجيتها للتعامل مع هذه الظروف.

تستطع الدولة كما أوضح Porter التأثير على العوامل الأربعة بالاستثمار فى تنمية الموارد البشرية والبنية التحتية . كما تستطيع التأثير على ظروف الطلب الداخلى عن طريق المشتريات الحكومية للسلع والخدمات ودعم القطاعات الصناعية المختلفة بمدى بالخبرات المتخصصة والبنية التحتية المناسبة.

مفهوم التنافسية من منظور التقنية والتطوير :

قدمت منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية (OECD) فى عام ١٩٩٢ , تعريفاً موجزاً لدور التقنية والابتكار فى المنافسة الدولية على المستويين الاقتصاديين الجزئى والكلية. حيث تشير القدرة التنافسية فى الاقتصاد الجزئى إلى قدرة الشركات على

استخدام التقنية , وجودة وأداء المنتجات. أما على مستوى الاقتصاد الكلى فتشير إلى تقديم منتجات مستوفيةً لشروط ومعايير المنافسة الدولية , مع تعظم كل من الناتج المحلى الحقيقى ومستوى الدخل . مع ملاحظة أن الدول النامية تستطيع الوصول إلى التقنيات الحديثة , إلا أنه نتيجة لارتفاع تكلفة إنتاج تلك التقنيات الحديثة , فإن غالبية الدول النامية يقتصر دورها عادة على استخدام التقنية المستوردة بدلاً من إنتاجها .

و على الرغم من ذلك فلا يزال مفهوم التنافسية من المفاهيم غير المحددة بشكل جيد حتى الآن . إذ لا يوجد لها تعريف واحد من خلال ارتباطها مع كل المؤشرات الاقتصادية . فبعض الاقتصاديين يعتمدون لقياس القدرة التنافسية على الناتج المحلى الإجمالى , وبعضهم على أسعار الصرف المعتمدة أو تكلفة الوحدة المنتجة أو تكلفة وحدة العمل أو حجم الصادرات إلى إجمالى الإنتاج أو إنتاجية العمل . وبشكل عام يمكن القول بمرونة مفهوم التنافسية , حيث يمكن تضيقه و قصره على تنافسية السعر والتكلفة , كما يمكن توسعته ليشتمل حزمة شاملة تكاد تتضمن كافة أنشطة الاقتصاد و المجتمع . ففى حين يرى البعض أن التنافسية فكرة عريضة تحتوى على مجموعة من المتغيرات مثل

مستويات المعيشة والانتاجية الكلية و النمو الاقصادى , فإن آخرين يقصرون مفهومها على تنافسية السعر و التجارة . وبالرغم من عدم الاتفاق على معنى هذا المصطلح . إلا أن مفهوم التنافسية يختلف باختلاف محل الحديث فيما إذا كان عن شركة، أو قطاع، أو دولة. فالتنافسية على صعيد منشأة تسعى إلى كسب حصة فى السوق الدولى، تختلف عن التنافسية لقطاع متمثل بمجموعة من الشركات العاملة فى صناعة معينة، وهاتان بدورهما تختلفان عن تنافسية دولة تسعى لتحقيق معدل مرتفع ومستدام لدخل الفرد فيها .

مستويات التنافسية

التنافسية على المستوى الدولي :

تعرف التنافسية على المستوى الدولي بأنها الدرجة التي تستطيع بها أى دولة فى ظل ظروف سوق كاملة ، أن تنتج السلع والخدمات التي تفي بشروط الأسواق الدولية ، مع المحافظة و العمل على زيادة الدخول الحقيقية لمواطنيها .

إن الفكر التقليدى السائد فى العديد من الأوساط التجارية الدولية وحتى على مستويات التخطيط الحكومى الشامل يربط مفهوم التنافسية بسعر صرف تفضيلى أو ميزان تجارى إيجابى أو صناعة مدعومة أو حتى معدل تضخم متدنٍ. إلا أن التنافسية بمفهومها الحديث ترتبط بإرادة الدولة الساعية إلى رفع إنتاجية الموارد المتاحة سواء كانت موارد بشرية أو مادية .

ففى حين تقتضى الميزة النسبية، فى اقتحام الأسواق الدولية، الاعتماد على الدعم والحماية المقدمان من قبل الحكومة، وعلى الاتفاقيات والبروتوكولات التجارية الموقعة مع أطراف خارجية، وعلى استخدام عوامل إنتاج متدنية الجودة لخفض التكلفة (جانِب العرض)، أى إنتاج سلع منافسة من حيث السعر إلا أنها غير قادرة على الصمود والمنافسة من حيث الجودة فى الأسواق العالمية والمحلية ، فإن الميزة التنافسية من شأنها

التركيز على تلبية حاجة المستهلك (جانب الطلب) من حيث النوعية والجودة وبالتالي استخدام عوامل إنتاج متطورة ومدربة . وعلى الرغم من أثرها فى زيادة التكلفة على المدى القصير، إلا أنها فى الوقت ذاته تساعد الصناعات على اقتحام الأسواق المتطورة والغنية، مما يحقق لها الأرباح على المدى الطويل . وبالتالي فإن الدولة تصبح أكثر أو أقل تنافسية إذا تحسنت أو تراجعت قدرتها على البيع فى الأسواق المحلية والأجنبية كنتيجة لتغير التكلفة والسعر، أو أى عامل من العوامل الأخرى.

التنافسية على المستوى الوطنى :

تختلف النظرة إلى مفهوم التنافسية على المستوى الوطنى تبعاً لدرجة التطور التى يمر بها الاقتصاد فتنافسية الدولة المتقدمة تختلف عن تلك التى تنشدها الدولة النامية ، و ذلك على النحو التالى:

بالنسبة للدولة المتقدمة : استطاعت هذه الدول أن تحقق الكفاءة التخصيضية على مستوى الانتاج الكلى ، بما يعنى أنها حققت أو على الأقل اقتربت كثيراً من تحقيق الأمثلية فى تخصيص واستخدام عوامل الانتاج . كما استطاعت الوصول إلى إنجاز مستويات مرتفعة من الانتاجية ، ولم يتبق أمامها فى تحقيق النمو المستدام سوى الاعتماد على الابتكار . و بالتالى فإن التنافسية لهذا

النوع من الدول تعنى " القدرة على الحفاظ على الموقع الريادى فى الاقتصاد العالمى . من خلال الابداع و الابتكار . "

بالنسبة للدولة النامية : لا تزال هذه الدول تسعى لتحسين تخصيص واستخدام عوامل الانتاج بها . كما أنها كثيراً ما تكتفى بدور المتلقى للأفكار و الابتكارات , مع بعض المحاولات لإجراء بعض الاصلاحات الهيكلية أو تعديل للسياسات الاقتصادية , أملاً فى تحقيق مستويات أعلى من النمو الاقتصادى . وبالتالي فإن التنافسية لهذا النوع من الدول تعنى " القدرة على النمو و الحصول على حصة سوقية فى المجالات التى تتوفر فيها فرصة لتحويل الميزات النسبية التى تملكها إلى مزايا تنافسية . بالإضافة إلى ايجاد المزيد من المزايا التنافسية من خلال تبنى مجموعة من الاصلاحات الهيكلية و السياسات الاقتصادية المناسبة .

وتعرف اليونيدو التنافسية الصناعية بأنها قدرة الدولة على زيادة وجودها فى الأسواق الدولية والمحلية مع العمل على تطوير صناعاتها وأنشطتها لتحتوى على قيمة مضافة وتكنولوجيا أعلى .

تنافسية القطاع أو الصناعة :

عند الحديث عن قطاع صناعى ما، فإنه يجب تحديده بشكل دقيق، ذلك أن المجالات المختلفة فى صناعة ما قد لا تكون متشابهة فى ظروف الإنتاج .

و يقصد بالتنافسية على مستوى القطاع الصناعي قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية . وبالتالي تميّز تلك الدولة في هذه الصناعة . وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع ، وميزانه التجاري ، ومحصلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج، إضافة إلى مقاييس متعلقة بالكلفة والجودة للمنتجات على مستوى الصناعة .

كما قدم المرصد الوطني السوري تعريفاً للتنافسية على مستوى القطاع بأنها " قدرة القطاع على تحقيق القيمة المضافة العالية والاستحواذ على حصص متزايدة من الأسواق، ضمن بيئة أعمال، ذات تشريعات مرنة وناظمة لها، تتماشى مع التطورات الاقتصادية، وضمن آليات فعالة لقوى السوق، من ناحية الموردين والمستهلكين، بالإضافة إلى حرية الدخول إلى سوق العمل والخروج منه ."

وعلى ذلك فإنه يمكن القول بأن التنافسية على مستوى القطاع الصناعي هي القدرة الحالية والمستقبلية ، والفرص المتاحة للمستثمرين لتصميم ، وإنتاج وتسويق السلع في بيئتها ، والتي تشكل أسعارها وجودتها غير السعرية ، حزمة جذب أكبر للمنافسين من الخارج أو الداخل.

تنافسية المنشأة :

لا تختلف تنافسية المنشأة كثيراً عن تنافسية القطاع , فقد أشارت إحدى الدراسات إلى أن المنشأة تصبح ذات تنافسية إذا كان بمقدرتها إنتاج السلع، أو الخدمات بجودة عالية، و تكلفة منخفضة ، مقارنة بالمنافسين المحليين والدوليين . كما أشارت تلك الدراسة إلى أن التنافسية بالنسبة للمنشأة هي المرادف لتحقيق الربح في المدى الطويل، والقدرة على تحسين أحوال العاملين بها، وتزويد مالكيها بعائدات ممتازة. أي أن التركيز جاء على عامل الربح كمؤشر لتنافسية المنشأة.

كما أوضحت دراسة أخرى أن تنافسية المنشأة تعنى " درجة نجاح المنشأة فى تحقيق هدفها بالمحافظة على مواقعها التنافسية , و بناء مواقع تنافسية أعمق بينها و بين مثيلاتها من المنشآت من خلال تقليل نسبة الخطأ و العيوب بالانتاج , و زيادة الحصة السوقية , و زيادة الانتاجية , والاهتمام بالابتكار ونمو المبيعات . أي أن التركيز هنا جاء على عامل الانتاجية كمؤشر لتنافسية المنشأة.

كما عرف الفريق الوطنى الأردنى للتنافسية , التابع لوزارة التخطيط الأردنية , تنافسية المنشأة بأنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات و خدمات بشكل أكثر كفاءة و فاعلية من

المنافسين الآخرين فى السوق الدولية , و قدرة قطاع شركات صناعة معينة على تحقيق نجاح مستمر فى الأسواق الدولية , دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية " . أى أن التركيز جاء هنا على عامل الكفاءة كمؤشر لتنافسية المنشأة.

وبشكل عام فإن القدرة التنافسية تعنى المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذى يتيح للمنشأة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه المنافسون . وتبدو القدرات التنافسية فى مظاهر متعددة منها الجودة الأعلى للسلع والخدمات التى تقدمها منشأة دون غيرها، وسرعة الاستجابة لرغبات العملاء , قصر الوقت المستغرق فى دورات الإنتاج وفى مشروعات تطوير المنتجات إلى غير ذلك من صور التميز.

و بالتالى فإنه يمكن القول بأن التنافسية على مستوى المنشأة تعنى " قدرة المنشأة على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة و المتنوعة , عن طريق توفير خدمات أو منتجات ذات جودة معينة بسعر معين , بشكل أكثر كفاءة من المنافسين الآخرين فى السوق المحلى أو الدولى . بما يحقق نجاحاً مستمراً للمنشأة على الصعيدين المحلى و الدولى , من خلال رفع انتاجية عوامل الانتاج المستخدمة , التى تعتمد بدورها على الكفاءة فى تخصيص و استخدام الموارد المتاحة للمنشأة.

تعريف أخرى حول التنافسية

تعريف معهد التنافسية الدولية:

هى قدرة الدولة على الإنتاج بشكل أكبر وأكثر كفاءة نسبياً، وزيادة مبيعاتها من السلع المصنعة والتحول نحو السلع عالية التقنية والتصنيع، و ذات القيمة المضافة العالية، وتحقيق دخل قومى أعلى للفرد واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي ترتبط بمدى توفير الدولة لبيئة مناسبة. ذلك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة توجد مزايا تنافسية تضاف إلى المزايا النسبية الموجودة

ويقصد بالكفاءة التخصيص الأمثل للموارد بما يحقق التكلفة الأقل من خلال تحسين الإنتاجية، وزيادة الجودة، وتحقيق الملاءمة بين الاحتياجات المحلية والعالمية بين المناطق المختلفة وعبر الزمن.

تعريف المعهد الدولى للتنمية والإدارة: (IMD)

التنافسية هى جزء من اقتصاد المعرفة الذى يحلل الوقائع والسياسات والتي تحدد قدرة الدولة على إيجاد بيئة مناسبة والحفاظ عليها، والتي تساعد على توليد القيمة المضافة المستدامة لمؤسساتها وزيادة الازدهار لشعبها .

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)

التنافسية هي مدى قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات والوصول إلى السوق العالمية في ظل أدوات السوق الحرة والعادلة، وذلك في الوقت الذي تحافظ فيه على نمو الدخل القومي الحقيقي على المدى البعيد .

مما سبق يتضح أن غالبية التعريفات الخاصة بالتنافسية تضعها ضمن إطار نجاح الاقتصاديات في الأسواق العالمية ، إلا أنه لا يمكن إغفال الانتقاد الموجه لهذا الاتجاه في تعريف التنافسية . ففي مقاله الشهيرة عن التنافسية عام ١٩٩٤ بعنوان " الفكرة الخطيرة " هاجم الاقتصادي الأمريكي " Paul Krugman " هذا المفهوم . حيث يقرر " Paul Krugman " أن مفهوم التنافسية قد ظهر لتغطية صعوبات اقتصادية ، هي في الأصل صعوبات محلية المنشأ . وان تشخيص المشكلة الاقتصادية نتيجة للفشل في المنافسة في الأسواق العالمية هو تشخيص خاطئ ومضلل ، وان القول بان الازدهار الاقتصادي للدولة يتحدد بشكل كبير من خلال النجاح في الأسواق العالمية هو افتراض خاطئ ، فالعصر الحاسم لحل المشكلة الاقتصادية يكمن في تنشيط العوامل الداخلية المحلية للدولة . و خاصة فيما يتعلق برفع معدلات الإنتاجية.

أهمية التنافسية:

نتيجة لاتساع دائرة المنافسة و زيادة حدتها بين دول العالم بفعل تأثيرات العولمة . أصبحت القدرة التنافسية ذات وقع متزايد الأهمية . يكمن أساسا في كونها تساعد على القضاء على إحدى أهم العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة والإنتاجية , ألا و هي عقبة السوق المحلى . فهي لم تعد تقتصر على المؤسسات فقط من أجل ضمان بقائها و استمرارها، بل باتت حاجة ملحة على جميع المستويات . فالفرد يدخل مدمار التنافسية من أجل الحفاظ على فرصة العمل , وتدخله الشركات لكي تنمو وتبقى , كما أن الدول تدخل في سباق التنافسية رغبةً في رفع مستويات معيشة أفرادها , ومشاركتهم في التقدم العلمى , و الاندماج السليم فى منظومة الاقتصاد العالمى على أسس قوية و متينة . وذلك باعتبار التنافسية وسيلة فعالة لضمان الكفاءة الاقتصادية بشقيها التخصصى والفنى , وتعزيز النمو الاقتصادى .

واستنادا إلى الأهمية المتزايدة التي تكتسبها التنافسية فى عالم اليوم ، أصبح لها مجالس وهيئات وإدارات، إضافة إلى سياسات و استراتيجيات ومؤشرات، و يتم تقديم تقارير عنها للرؤساء و الجهات التشريعية ورجال الأعمال ، مما جعل بعض

الدول كالولايات المتحدة الأمريكية مثلا تصرح بأن انخفاض القدرة التنافسية لاقتصادها أحد العناصر التي تهدد أمنها القومي .
وتأتى أهمية التنافسية من كونها أداة جيدة لتوفير بيئة ملائمة لتوفير كفاءة تخصيص واستخدام الموارد , وتحفيز الابداع والابتكار بغرض تحسين مستوى الانتاجية وجودة الانتاج , ومن أجل تحسين مستوى معيشة المستهلكين نتيجة خفض التكاليف و الأسعار .

وتكمن أهمية التنافسية الدولية أيضا فى تعظيم الاستفادة من الفرص التى توفرها العولمة وانفتاح الحدود الدولية وبخاصة أمام الاستثمارات الخارجية. فقد أدت العولمة والحد من قيود التجارة العالمية إلى زيادة حدة المنافسة. ويمكن ارجاع الاهتمام المتزايد بالتنافسية فى الاونة الأخيرة على كافة الأصعدة سواءً الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية ,أو العلمية و التقانية , أو حتى بالنسبة للأفراد إلى أربعة أسباب رئيسية على النحو التالى :

١ - التغيرات الحادثة على مستوى الفكر الاقتصادى فى مختلف جوانبه الاقتصادية والسياسية والاجتماعية. فقد شهد العالم فى العقود الأخيرة تطورات كبيرة فى الفكر الاقتصادى تتعلق بمحددات القدرة التنافسية. مثل تطور نظريات النمو والتجارة ، والتغيرات

الحادثة فى نظريات إدارة الإنتاج والتوزيع والتخزين، وظهور نظرية إدارة الجودة الشاملة TQM والتنافسية عوضاً عن المنافسة.

٢ - التطورات على المستوى العلمى و الفنى ، فلم تعد الصناعة مرتبطة بالضرورة بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمعرفة ومهارات العاملين والإدارة الكفوءة.

٣ - التطورات السياسية والتوجهات الجديدة وظهور عالم القطب الواحد، وتعزيز دور المؤسسات الدولية، مما يؤدى إلى انعكاسات على مختلف الأنشطة ، مثل الإنتاج والحوكمة والمشاركة ومنظومة القيم.

٤ - يدعم التاريخ الاقتصادى افتراض أن العولمة ستمكن الاقتصاد العالمى من تحقيق نمو اقتصادى أعلى. فقد أوضح آدم سميث فى كتابه ثروة الأمم هذه الفرضية، وبين أن مستويات الإنتاجية والنمو يعتمدان على التخصص، والتخصص بدوره يعتمد على اتساع السوق، وأن السوق الدولية للسلع تسمح بزيادة التخصص وتحقيق عائدات أعلى وزيادة مستويات الإنتاجية ومعدلات النمو.

وترجع أهمية تعظيم القدرة التنافسية فى المجال الاقتصادى إلى مساهمتها فى تحسين الكفاءة الاقتصادية ، وتحفيز الاستثمار الأجنبى ، وإيجاد فرص للنمو الاقتصادى ، بالإضافة إلى الوصول إلى أسواق أكبر وأوسع.

الميزة التنافسية و الميزة النسبية:

يمكن القول بأن مفهوم الميزة النسبية * هو تعبير عن قدرة الاقتصاد على إنتاج سلعة ما بتكلفة أقل من اقتصاد آخر باستخدام الموارد المتاحة ، اعتماداً على التميز الداخلى فى صناعة كل دولة. حيث تكون كل دولة أكثر تفوقاً فى سلعة ما قياساً إلى سلعة أخرى. أما مفهوم الميزة التنافسية فهو مفهوم ديناميكى يعتمد على الجهد الذاتى وعلى الإبداع وإضافة الجديد للتفوق على المنافسين من خلال النوعية والتقنية العالية والتسويق الأفضل لجذب المستهلكين للسلعة مما يحقق للمنشأة ميزة إضافية على منافسيها .

فالميزة التنافسية تشير إلى الخاصية التى تميز المؤسسة عن غيرها من المؤسسات ، بما يحقق لهذه المؤسسة موقفاً قوياً تجاه الأطراف المختلفة. ويمكن لأى مؤسسة أن تحقق الميزة التنافسية بطرق عديدة ولكن أهم هذه الطرق على الإطلاق هى أن

تكون المؤسسة ذات تكاليف منخفضة تستطيع من خلالها أن تبيع
بسعر منخفض . فالمزايا التنافسية تعتمد على تحسين الكفاءة
بعد أن قدم آدم سميث عام ١٧٧٦ فى كتابه "طبيعة
وأسباب ثروة الأمم" نظرية الميزة المطلقة ، وتعرض من خلالها
إلى فوائد تحرير التجارة ، موضحاً أنها تتيح للدول الاستفادة من
مزايا التخصص وتقسيم العمل.

جاء ريكاردو ليقدم نظريته عن "الميزة النسبية" ، لتجيب
على سؤال هو : " هل ستخرج دولة ما من التجارة الخارجية فى
حال عدم امتلاكها لميزة مطلقة أو العكس ؟ " ، ولذلك فقد اقترح
أن تخصص كل دولة فى إنتاج السلع التى تمتلك فيها ميزة نسبية
أعلى من الدول الأخرى .

وقد عرف ريكاردو الميزة النسبية على أنها حاصل قسمة
النفقة المطلقة لسلعة ما فى الدولة الأولى على النفقة المطلقة
للسلعة نفسها فى الدولة الأخرى ، وبذلك تختلف هذه النسب من
دولة إلى أخرى ، ومن سلعة إلى أخرى . كما يمكن للدولة التى لا
تمتلك ميزة مطلقة المشاركة فى التجارة الدولية إذا تخصصت فى
إنتاج السلع ذات الميزة النسبية المرتفعة لديها أكثر من غيرها .

فى تخصيص الموارد ، و من ثم التوصل إلى اكتشاف طرق
جديدة فى الإنتاج ، وبالتالي إنتاج سلع و خدمات ذات خصائص

فريدة و متميزة . و قد عرف مايكل بورتر الميزة التنافسية عام على أنها القيمة التي تقدمها مؤسسة ما لعملائها، والتي تتفوق على تكلفة إنتاجها، والتي تزيد من مدى استعداد العملاء لشرائها. كما أنها تعبر عن القيمة العالية التي تنتج عن تقديم أسعار أقل من المنافسين ، أو تقديم مزايا خاصة للسلع عالية الثمن تعوض عن ارتفاع الأسعار. وهي تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستخدمة من قبل المنافسين .

ويؤكد Macmillan & Tampoe على أن المؤسسات تسعى إلى التفوق في بيئة أعمالها من خلال امتلاكها الميزة التنافسية والحفاظ عليها. و يعرف الميزة التنافسية بأنها الوسيلة التي تتمكن المؤسسة من خلالها الفوز في منافستها على الآخرين .

أنواع المزايا التنافسية

من خلال تعريف الميزة التنافسية يتضح أنها مفهوم أعم من مفهوم الميزة النسبية , حيث تعنى الميزة النسبية لدولة ما التفوق في إنتاج سلعة معينة بتكلفة أقل في مقابل ارتفاع التكلفة في إنتاج سلعة أخرى . مما يؤدي إلى قيام التبادل التجارى . أما الميزة التنافسية فهي تعنى في أبسط صورها انخفاض سعر سلعة ما بغض النظر عن أسعار بقية السلع الأخرى . وعلى ذلك فإن

الميزة التنافسية تعنى عدم حاجة الدولة لميزة نسبية كى تستطيع التنافس فى الأسواق العالمية وذلك من خلال الاعتماد على التقنية والابتكار فى أساليب الإنتاج ونوعية الإنتاج وفهم احتياجات ورغبات المستهلك. وبشكل عام يمكن التمييز بين نوعين أساسيين للميزة التنافسية، وهما ميزة التكلفة الأقل وميزة التميز .

الميزة التنافسية تبعاً لانخفاض التكلفة:

يمكن لأية مؤسسة أن تمتلك ميزة التكلفة الأقل، إذا ما كانت تكاليفها المتراكمة أقل من نظيرتها لدى المنافسين ، وذلك من خلال مراقبة عوامل تطور التكاليف، حيث أن التحكم الجيد فى هذه العوامل، مقارنة بالمنافسين، يساعد على اكتساب المؤسسة ميزة التكلفة الأقل .

الميزة التنافسية للتميز:

ترتبط هذه الميزة بما يعرف حديثاً بالاقتصاد العاطفى . (حيث يمكن لمؤسسة ما أن تتميز عن منافسيها عندما تكون قادرة على إنتاج سلع وخدمات ذات خصائص فريدة , و بحيث تكون قادرة على أن

تجعل المستهلك يتعلق عاطفياً بها، ولا شك أن الحصول على هذه الميزة يستند إلى عوامل التفرد .

الميزة التنافسية لاختصار الوقت :

هى تحقيق ميزة تنافسية على أساس تخفيض عنصر الزمن لصالح العميل من خلال ما يلى:

- تخفيض زمن تقديم المنتجات الجديدة إلى الأسواق. مع تخفيض مدة تسليم الطلبية للعميل.
- تخفيض زمن دورة التصنيع للمنتجات وبالتالي تخفيض كل من تكاليف التخزين وتكاليف الإنتاج.
- تخفيض زمن التحويل أو تغير العمليات الإنتاجية (مرونة التصنيع
- الالتزام بجداول زمنية محددة فى التعامل مع الزبائن.

التنافسية وكفاءة تخصيص الموارد :

سبقت الاشارة إلى أن أهمية القدرة التنافسية تأتى من كونها أداة جيدة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد، واستخدامها بالشكل الأمثل، وتشجع الإبداع، والابتكار، وتحسن مستوى معيشة المستهلكين، وتساعد على فتح أسواق جديدة لتصرف المنتجات المحلية . ففى خلال الثمانينات و التسعينات من القرن الماضى قامت غالبية الدول النامية باجراء مجموعة من الاصلاحات بعيدة المدى , متوقعة أن يكون رفع كفاءة تخصيص عوامل الانتاج مفتاح اندماجها فى اقتصاد عالمى سائر على طريق العولمة . وذلك

باتباعها لمجموعة من السياسات التجارية والصناعية الاستباقية من خلال تطبيقها لحزمة سياسات برنامج الاصلاح الاقتصادى.

وقد ركزت معظم برامج الاصلاح فى هذه الدول تركيزاً يكاد يكون حصرياً على قوى السوق من أجل تخصيص أمثل للموارد على المستوى الجمعى من خلال ادخال تحسينات على هياكل الحوافز , وعلى تقليص نطاق تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى.

وقد سعت هذه البرامج إلى تحسين كفاءة تخصيص الموارد من خلال عملية تحرير ورفع الضوابط التنظيمية على المستوى الوطنى من خلال الانفتاح على المنافسة على المستوى العالمى .

وقد استندت برامج الاصلاح التقليدية على اعتقاد مفاده أن تراكم رأس المال سوف ينشأ تلقائياً من تحسين تخصيص الموارد المتاحة . تلك الكفاءة التى بدورها ترتفع مع زيادة التراكم الرأسمالى . وهو توقع نادراً ما يتحقق . فقد أثبت الواقع أن الاصلاحات التقليدية قد ارتبطت فى أغلب الأوقات بمعدلات استثمار متدنية , مع تحول عن عملية التصنيع , إضافةً إلى افراز نتائج اجتماعية سلبية.

و للتأكيد على ندرة تحقق هذا التوقع , فقد أكدت مجموعة من الدراسات على أن الاندماج فى برامج الاصلاح الاقتصادى أدى إلى الاسراع فى وتيرة التجارة الخارجية , التى أدت بدورها إلى

افراز حالات عجز تجارى مقترنة بمعدلات نمو منخفضة ساعدت على تزايد هذا العجز . الأمر الذى زاد من الصعوبات المتصلة بموازين المدفوعات , وأدى إلى تزايد الاعتماد على النفقات الرأسمالية الواردة . وإضافةً إلى ذلك فقد انطوت الجهود الرامية إلى اجتذاب التدفقات الرأسمالية الواردة على رفع أسعار الفائدة , مما زاد من حجم المعوقات أمام الاستثمار المحلى , وأدى إلى تباطؤ معدلات النمو . الأمر الذى أضعف من القدرة التنافسية الدولية لتلك الدول.

ونتيجة لاختراق سياسات برامج الإصلاح الاقتصادى ,. التى تعتمد فى المقام الأول على قوى السوق فقد بدأت بعض الدول فى إعادة النظر فى استخدام السياسات التجارية و الصناعية الاستباقية فى استراتيجياتها الإنتمانية , و اتجهت إلى اعتماد مجموعة من سياسات الحماية . حيث شكك البعض فى كفاءة مثل هذه السياسات الاستباقية , و ربطها بالاستراتيجيات الفاشلة ذات الوجهة الداخلية القائمة على استبدال الواردات , فى ظل تدخلات حكومية مفتوحة . وانحياز قوى نحو الحماية . كما أثيرت بعض الشكوك حول الأساس المنطقى لتلك السياسات الاستباقية بسبب آثارها الضارة المحتملة على كفاءة تخصيص الموارد على المستوى الجمعى . إلا أن بحوث التنمية الحديثة قدمت أدلة على أن التركيز على كفاءة تخصيص

الموارد على المستوى الكلى للاقتصاد شكل عاملاً داعماً و هاماً لعملية التصنيع فى الاقتصادات المتطورة فى عالم اليوم , و مع التوسع فى رفع القيود على التجارة الخارجية فقد ساعدها ذلك التركيز على الدخول بقوة فى سباق التنافسية الدولية .

و على ذلك فإنه يمكن القول بأن الانفتاح على العالم الخارجى , وما يودى إليه من حتمية الدخول فى سباق التنافسية الدولية يقتضى بالضرورة الارتقاء بمستويات الكفاءة فى تخصيص الموارد . بما يعنى أنه لا يمكن تحقيق التنافسية – سواءً على مستوى الاقتصاد ككل أو على مستوى القطاع , أو حتى على مستوى المنشأة – دون تحقيق الكفاءة فى تخصيص الموارد . وبمعنى آخر فإنه يمكن القول بأنه لا يمكن معالجة موضوع الكفاءة فى تخصيص الموارد بمعزل عن موضوع التنافسية , بل يمكن القول بأن أحدهما هو طريق للآخر بالضرورة.

مؤشرات التنافسية :

نتيجة لتعدد واختلاف التعاريف الخاصة بمفهوم التنافسية , فقد ظهرت مجموعة من المحاولات لقياسها عن طريق مؤشرات مركبة تضم مجموعة واسعة من المتغيرات والعوامل ، ونتج عن ذلك تعدد واختلاف في المؤشرات حسب نوع التنافسية , والتي يمكن تصنيفها على النحو التالي:

مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة .

قدم Porter نموذجاً للقوى التي تشكل المنافسة داخل الصناعة أطلق عليه نموذج القوى الخمس وهي اطار تحليلي يستخدم في تقييم استراتيجيات الأعمال والأسواق . كما يستخدم كأداة تحليل للمميزات التنافسية والعلاقة المتبادلة مع السوق , ويعتمد على قاعدة أن إستراتيجية المنظمة ينبغي أن تواجه الفرص والتهديدات التي تنطوي عليها البيئة الخارجية للمنظمة. وتعد هذه الطريقة إحدى الطرق الذكية للتخطيط ضد مخاطر سوق العمل والتغيير المفاجئ في مجريات العمل . والقوى الخمسة هي:

- قوة التهديد من المنتجات البديلة
- قوة التهديد من دخول المنافسين الجدد
- قوة المنافسة بين الشركات القائمة في الصناعة
- قدرة المشتريين على المساومة

• قدرة الموردین على المساومة

ویخلص Porter إلى أنه كلما زادت قوة عامل من هذه العوامل , كلما تقلصت بدرجة أكبر قوة الشركات القائمة على رفع الأسعار وتحقیق الأرباح .

إلا أن النموذج الذى قدمه " Porter " يعتمد بدرجة كبيرة على أسواق وصناعات الدول المتقدمة , لذا يحتاج هذا النموذج إلى تعديل حتى يمكن الاستفادة منه فى الدول النامية فى تحليل الصناعة وظروف المنافسة. لذلك فقد قدم Austin نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية . من خلال إضافة عنصرین آخرين وهما تصرفات الحكومة باعتبارها قوة كبرى فى الدول النامية. و العوامل البيئية لما لها من تأثير فى تشكيل هيكل الصناعة وديناميكيات المنافسة .

هذا النموذج الذى قدمه Austin هو تطوير لنموذج مايكل بورتر لقوى التنافس الخمس لكى يتلاءم مع طبيعة الشركات فى الدول النامية.

مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط .

إن فرع النشاط التنافسى يتضمن مشروعات تنافسية إقليمياً ودولياً , أى تلك التى تحقق أرباحاً منتظمة فى سوق حرة.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المؤسسة في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المؤسسات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل للإقليم الآخر أو البلد الآخر الذي يتم معه التبادل . ويمكن القول بأن غالبية مقاييس تنافسية المؤسسة تنطبق على تنافسية فرع النشاط حيث أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل دائم عائداً متوسطاً موجباً - على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب - يمكن أن يعتبر تنافسياً إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة .

وعليه يمكن قياس تنافسية القطاع بالاعتماد على مقاييس تنافسية المشروع أو المؤسسة تبعاً لما قدمه Austin ، وأهم المؤشرات المستخدمة لذلك هي مؤشرات التكاليف ، والإنتاجية ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة .
مؤشرات قياس تنافسية الدولة .

أصبحت مؤشرات التنافسية الدولية من الأهمية بمكان ، بحيث أضحت هي الأداة التي يتم بها تشكيل السياسات الاقتصادية الدولية والمحلية ، وتوجيه قرارات الاستثمار عالمياً . إذ تسعى كل دولة حالياً من أجل تحسين مكانتها الدولية من خلال تحسين المتوسط الحسابي لتركيب كل مؤشر من مؤشرات التنافسية الدولية سواء كان أساسياً أو فرعياً للتنافسية .

وتعد المؤشرات التي أعدها كل من معهد إدارة التنمية الدولية ، IMD ، والمنتدى الاقتصادي العالمي WEF من أهم المؤشرات الدولية التي تقيس قدرة الدول التنافسية .
و التي يمكن تناول كل منها على النحو التالي:
تنافسية الدولة على أساس الكتاب السنوي للتنافسية:

قام المعهد الدولي للتنمية والإدارة IMD منذ عام ١٩٨٩ بتقديم عدة مقارنات للقدرة التنافسية للدول في نشرتها السنوية للتنافسية العالمية ، من خلال تصنيف كل الإحصاءات والبيانات المجمعة عن كل دولة تحت ثمانية عوامل رئيسية هي : الاقتصاد المحلي ، والتدويل ، والحكومة ، والتمويل ، والبنية التحتية ، والإدارة ، والعلم والتقنية ، والموارد البشرية . ومنذ عام ٢٠٠١ م، أصبحت البيانات والإحصاءات المختلفة تصنف تحت أربع عوامل أساسية هي: الأداء الاقتصادي ، وكفاءة الحكومة ، وكفاءة الأعمال ، والبنية التحتية . على أن يتم تقسيم كل عامل من هذه العوامل الأساسية إلى خمسة عوامل فرعية تشتمل على أكثر من ثلاثمائة معيار، مما يسلط الضوء على مختلف جوانب القدرة على المنافسة .

علماء بأن بعض هذه المعايير كمية يمكن قياسها مثل الناتج المحلى الإجمالي، والبعض الآخر نوعى لا يمكن قياسه. وتحصل كل دولة على درجات لكل عامل من العوامل الأربعة استناداً على البيانات الكمية التى تعطى ثلثين من الوزن ، فى حين تعطى البيانات النوعية الثلث المتبقى ، ثم يتم حساب متوسط مرجح لدرجة التنافسية النهائية لكل دولة .

كما يقوم المنتدى الاقتصادى العالمى بتقييم الدول من خلال نشره للتقرير العالمى للتنافسية. وقد استخدم ثلاثة مؤشرات فى تحليل القدرة التنافسية الوطنية من المنظورين الاقتصادى الكلى والجزئى ، حيث قام بتقديم مؤشرين للتنافسية الدولية ، الأول على مستوى الدولة من خلال المنظور الاقتصادى الكلى أطلق عليه مؤشر تنافسية النمو ، (GCI) والثانى على مستوى مؤسسات الأعمال من خلال المنظور الاقتصادى الجزئى أطلق عليه مؤشر تنافسية الأعمال ، (BCI) ثم قام المنتدى بتقديم مؤشر ثالث يعمل على الدمج بين المؤشرين السابقين أطلق عليه مؤشر تنافسية التنافسية العالمية. (G1oCI)

مؤشر تنافسية الدولة على أساس النمو :

قام بتطوير هذا المؤشر كل من (Sach), (McArthur) و (Blanke), (Lopez-Claros) ويتكون هذا المؤشر من

ثلاث مجموعات من العوامل الحاسمة بالنسبة إلى النمو الاقتصادي والتي يشتمل عليها الشكل التخطيطي التالي :

ويقوم مؤشر GCI السابق بتقييم العوامل الرئيسية المؤثرة على البيئة الاقتصادية الكلية والمؤثرة في النمو الاقتصادي المستدام على المدى المتوسط و الطويل الأجل . و يستخدم هذا المؤشر مزيجا من البيانات الكمية والبيانات النوعية المجمعة من استطلاعات للرأى . كما يقوم المؤشر بتقسيم الدول إلى مجموعتين هما :

-الاقتصادات المركزية . حيث يعد الابتكار التقتى بالغ الأهمية لتحقيق النمو .

-الاقتصادات غير المركزية. التي مازالت تعتمد على التقنية المستوردة من الخارج .

علماً بأن كل مجموعة من مجموعات العوامل الحاسمة (المؤشرات الرئيسية) تتكون من عدد من العوامل الفرعية التي يشتمل كل منها على عدد من المعايير , و التي تم توضيح عددها فى الشكل التخطيطي السابق.

مؤشر تنافسية الدولة على أساس تنافسية الأعمال:

يقوم هذا المؤشر , الذى طوره Porter بالتحقيق فى العوامل الخاصة بالشركة، التي تؤدي إلى تحسين كفاءتها

وانتاجيتها (على المستوى الاقتصادى الجزئى). ويعتبر هذا المؤشر مكملاً لمؤشر تنافسية النمو . GCI ويعتمد المنتدى الاقتصادى منهجية محددة فى إعداد هذا المؤشر، باستخدام نوعين من البيانات وهما بيانات رقمية , وبيانات مسح لرأى العاملين فى قطاع الأعمال . ويقسم الدول المدرجة فيه إلى ثلاث مراحل للنمو الاقتصادى , وهى مرحلة الاقتصادات المعتمدة على عوامل الإنتاج , ومرحلة الاقتصادات المعتمدة على الكفاءة , ومرحلة الاقتصادات المعتمدة على الابداع . ويتم ذلك بالاستناد إلى معيارين اثنين هما حصة الفرد من الناتج المحلى الإجمالى , وحصة صادرات السلع الأولية من إجمالى الصادرات .

وينصب التركيز فى هذا المؤشر على الإنتاجية كمقياس لمستوى المعيشة والمنافسة. فبينما يركز المؤشر السابق على الاستقرار السياسى وعلى المؤسسات القانونية والاجتماعية ، وعلى مدى صحة السياسات المالية والنقدية المتبعة لدفع عملية النمو، فإن مؤشر BCI يركز على قدرات الاقتصاد الجزئى ومزايا الدولة التنافسية.

كما يميز مؤشر تنافسية الأعمال BCI بين ثلاث مراحل مختلفة للنمو , وذلك على النحو التالى:

ففي المرحلة الأولى تكون العمالة منخفضة التكلفة والموارد الطبيعية غير المصنعة هي المهيمنة على مصادر المزايا التنافسية. وفي هذه المرحلة تتنافس الشركات من حيث السعر وتكون أدوارها محدودة في سلسلة القيمة العالمية. وفي المرحلة الثانية للنمو، تعد الكفاءة في إنتاج سلع وخدمات متماثلة، المصدر الأساسي للميزة التنافسية، والانتقال لهذه المرحلة يتطلب أيضاً تحسين التعاون البحثي بين الجامعات والقطاع الصناعي، وجودة كل من المؤسسات البحثية والنظام القضائي.

وفي المرحلة الأخيرة للنمو تكون القدرة على إنتاج السلع والخدمات باستخدام الأساليب الأكثر تطوراً هي المصدر الرئيسي للميزة التنافسية. ويعتمد النجاح في الانتقال إلى هذه المرحلة على نوعية البيئة التنظيمية، وقوة القطاعات الاقتصادية المختلفة وتطور كل من الطلب وظروف السوق المالية المحلية، وجودة إدارة التعليم.

مؤشر تنافسية الدولة على أساس التنافسية العالمية.

قدم المنتدى الاقتصادي العالمي مؤخراً مؤشراً تنافسية العالمية، فبينما يشير GCI إلى محددات الاقتصاد الكلي للإنتاجية، و يلتقط BCI مكوناته الجزئية، فإنه لا يمكن واقعيًا فصل محددات الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي للقدرة التنافسية. ولهذا

السبب تم تطوير مؤشر G1oCI بهدف توحيد GCI , BCI و هذا ما أشار إليه تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لعام ٢٠٠٤ م . وهذا المؤشر الجديد يقوم على ثلاثة مبادئ أساسية هي : أن محددات القدرة التنافسية معقدة، وتتألف من اثنتى عشر مكون .مقسمين على ثلاثة محاور , تشمل على عدد ١١١ مؤشر فرعى.

التنمية الاقتصادية عملية ديناميكية من التعديلات المتعاقبة ، فهي ترتفع مع انتقال النمو الاقتصادي من مرحلة إلى أخرى . تنتقل الدول من مرحلة نمو إلى أخرى بطريقة سلسلة . يحسب (GloCI) المتوسطات المرجحة لثلاث محاور وهي: المتطلبات الأساسية ، معززات الكفاءة ، وعوامل تطور الإبداع والابتكار. وتحصل الدول على درجات مختلفة وفقاً لمرحلة النمو التي تخصها .

وتتفاوت أهمية كل مكون من هذه المكونات أو الركائز الاثنى عشر من دولة لأخرى اعتماداً على مرحلة التنمية الاقتصادية التي وصلت إليها . ففي المراحل البدائية " الاقتصادية التي تعتمد على محفزات العوامل " Factor Driven تكون عوامل البنية التحتية و المؤسسية واستقرار الاقتصاد الكلى هي العوامل المؤثرة فى تقرير التنافسية الدولية . أما فى الدول التي

وصلت إلى مرحلة أكثر تقدماً في التنمية "الاقتصاديات التي تعتمد على الكفاءة " Efficiency Driven فإن التنافسية تعتمد أكثر على تطوير طرق جديدة و ذات كفاءة إنتاجية , الأمر الذي يعتمد على توفير مهارات عالية من التعليم , و حسن استغلال وتخصيص للموارد , إضافةً إلى تحسين نوعية المنتجات . أما في المرحلة الثالثة و الأخيرة الخاصة بالدول ذات التنمية الاقتصادية العالية " الاقتصاديات التي تعتمد على الابداع " Innovation Driven فتزداد أهمية الابتكار و التطوير .

مؤشرات أخرى للتنافسية .

بالإضافة إلى مجموعة المؤشرات السابقة , فإن هناك عدد من التقارير الدولية عن تنافسية الدول التي ينظر إليها كمؤشرات للتنافسية الدولية . من بين هذه التقارير يمكن ذكر ما يلي :

مؤشر التنافسية تبعاً لتقرير التنافسية العالمي:

يعد تقرير GCR واحداً من أهم التقارير البحثية التي تصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي , كونه يستخدم كمؤشر لقياس المقدرة التنافسية لعدد ١٠٤ دولة . كما يعد هذا التقرير أداة هامة لتحديد نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال , الأمر الذي يزيد من قدرة رجال الأعمال وأصحاب القرار على توجيه استثماراتهم وسياساتهم بالشكل الأمثل .

مؤشر التنافسية تبعاً للتقرير العالمي لتكنولوجيا المعلومات:

يعتمد هذا التقرير على مؤشر جاهزية الدول للمشاركة والاستفادة من التطورات الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات , و هو يستخدم كمؤشر لقياس مدى قدرة الدول على الاستفادة من التطورات الحاصلة في هذا المجال . إضافة إلى أنه يعد أداة هامة لتحديد مواطن الضعف أو القوة في السياسات التكنولوجية المتبعة في الدول المشاركة في التقرير والبالغ عددها ١٠٢ دولة .

مؤشر التنافسية تبعاً لتقرير التنافسية العربي:

يصدر تقرير التنافسية العربي من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي , و قد تم إطلاق التقرير الأول منه بشكل رسمي عام ٢٠٠٣ , وهو يتناول وضع التنافسية وسبل تعزيزها في ١٦ دولة عربية من خلال مؤشرات مختلفة . (مصر، ليبيا ، تونس ، الجزائر، المغرب ، موريتانيا ، الإمارات، الأردن البحرين ، الكويت ، لبنان ، عمان ، قطر، السعودية ، سوريا ، اليمن) , إلا أن هذا التقرير لم يقدم ترتيباً للدول العربية بحسب مرتبتها التنافسية كما هو الحال في تقرير التنافسية العالمي الذي يصدر عن المنتدى سنوياً . مع ملاحظة أن هناك تقرير آخر يجمل نفس الاسم و يصدر عن المعهد العربي للتخطيط في الكويت . غير أن

هذا التقرير معد باللغة العربية وبوجهة نظر عربية .وقد تم اعتباره خطوة أولية لتطوير قاعدة من المعرفة حول التنافسية على المستوى العربى.

وإجمالاً ؛ فإنه يمكن القول بأن عدم الاتفاق دولياً حول مفهوم محدد للتنافسية الدولية أو مكونات هذا المفهوم , أدى إلى انشغال كثير من الأدبيات والسياسات حول العالم بهذا المفهوم الأمر الذى يدعو إلى الخشية من أن تتحول التنافسية إلى غاية فى ذاتها . إضافةً إلى أن تقارير التنافسية الدولية ذاتها , كثيراً ما يتم انتقادها . باعتبار أنها مثل الجهات التى تعدها , تحابى رجال الأعمال وتقف ضد العمال والبيئة والفقراء . حيث أكد أحد تقارير التنافسية الدولية فى مقدمته على ضرورة رعاية مصالح رجال الأعمال من أجل زيادة الانتاجية العالمية , دون أن يلتفت التقرير إلى آثار التراكم الرأسمالى على أى من العمال أو البيئة أو الطبقات الفقيرة .

و بعد التعرف على أهم مؤشرات التنافسية سواءً على مستوى الشركة أو القطاع أو حتى على مستوى الدولة , فإنه يلزم التعرف على كيفية قياس هذه التنافسيةً باستخدام المقاييس الرياضية المعبرة عن تلك المؤشرات . وهو ما سيتم تناوله فى المطلب الأول من المبحث القادم.

الفصل الثالث

التجارة الدولية: الميزة
التنافسية والحماية

الفصل الثالث

التجارة الدولية: الميزة التنافسية

١- الحجم والنمط .

يتعاطم حجم التجارة فى العالم ، ويمكن بيان ذلك من الجدول التالى (١) حيث يقدم لنا هذا الجدول الرقم القياسى لأهمية التجارة فى العالم وذلك من خلال حالة مجموعة من الدول ، والعديد من الدول والتي تكون اقتصادياتها فقيرة فى الموارد وبالتالي اقتصاديات ذات أسواق محلية محدودة فإنها ببساطة لا يمكنها الإنتاج عند المستوى الذى يحقق الكفاءة ، كما أنها لا يمكنها تنويع الإنتاج طبقاً لاحتياجاتها الاستهلاكية ، ومثل هذه الدول يكون الحل الأمثل أمامها هو تصدير ما لديها من سلعة معينة وذلك من أجل الحصول من الخارج على السلع التى لا تستطيع إنتاجها محلياً ، ومثل هذه الدول تصدر من ٢٥ إلى ٣٥ % أو ربما أكثر من ذلك من GNP أو ناتجها القومى الإجمالى

(١) Gross National Production

(١) M c Connell and Stanley I. Brue' " Macro Economics, Principles ,problems (١) Camp and polices, polices " (Mc Graw- Hill , New York, 1990) , pp.431-446" ell R.

دول أخرى- مثل الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا على سبيل المثال لديها موارد هائلة كماً وكيفاً ، ولديها أسواق داخلية واسعة ، كما أنها أقل اعتماداً على العالم الخارجى .

جدول رقم (١)
الصادرات السلعية كنسبة مئوية من الناتج القومى الإجمالى
دول ممتازة ، ١٩٩٨

الدولة	الصادرات	
	نسبة من GNP	الحجم الإجمالى بالبلليون \$
	45	79
كندا	28	90
ألمانيا الغربية	27	243
المملكة المتحدة	23	107
نيوزيلندا	22	6
إيطاليا	16	98
فرنسا	17	125
اليابان	11	211

Source: The World Bank . Word Development Report,1988.

٣- الحجم Volume

فى حالة الولايات المتحدة الأمريكية فإن حجم تجارتها الدولية موضح فى الجدول التالى رقم (٢) وذلك من ناحية الزيادة المطلقة والنسبية لهذه التجارة ، والجدول (٢) يعكس النمو

بالدولار في حجم كل من الصادرات والواردات في العقود الثلاثة
 المائة ، ومنذ سنة ١٩٦٠ فإن صادرات و واردات الولايات المتحدة
 الأمريكية في كل من السلع والخدمات تطورت بأكثر من الضعف
 كنسبة من GNP والصادرات والواردات الجارية تمثل من ١١
 إلى ١٣ % من GNP وعلى أى الأحوال فإن نصيب الولايات
 المتحدة من التجارة العالمية قد انخفض من ثلث التجارة العالمية
 سنة ١٩٤٧ إلى عشر التجارة العالمية اليوم (أى سنة ١٩٨٨) ،
 والتجارة العالمية تزداد بسرعة في كافة الدول .

جدول رقم (٢)

التجارة في الاقتصاد الأمريكى خلال الفترة

(١٩٦٠-١٩٨٨) بالبيون \$

	1960		1970		1988	
	كمية	نسبة GNP	كمية	نسبة GNP	كمية	نسبة GNP
الصادرات من السلع	\$29.9	5.8	\$68.9	6.8	\$518.7	10.7
والخدمات	24.0	4.7	60.5	6.0	611.9	12.6
الواردات من السلع						
والخدمات						
صافى الصادرات	5.9	1.1	8.5	0.8	-93.2	1.9

Source: C.R. McConnell and S.L. Brue, Op. Cit., p.432.

٣- عدم الاستقلالية Dependence

لا يمكن أن يكون هناك سؤال حول كون الولايات المتحدة
مثلا تعتمد على العالم الخارجى فى اقتصادها، والولايات المتحدة
تعتمد تقريباً على اقتصاديات الدول الأخرى فى توفير الكثير من
السلع مثل الموز، الكاكاو، البن، الشاي، الحرير، المطاط الطبيعى،
الماس.

كما أنها تستورد مثلاً الكاميرا أو الفيديو اليابانى،
والدراجات الإنجليزية، والدراجات البخارية اليابانية، والصفيح،
والنكيل، والتوابل Spices والسيارات الأجنبية حققت أرباح فى
السوق الأمريكى وتمثل حالياً ٢٥% من إجمالى المبيعات
الأمريكية، حتى أن الولايات المتحدة كانت تستورد فى وقت سابق
كرة الجولف.

ولكن تجارة العالم تدور فى طريقتين، فالصناعات الأمريكية
تعتمد بشكل كبير على الأسواق الأجنبية، إلا أن كل المنتجات
الزراعية تقريباً تعتمد على الأسواق الخارجية مثل الأرز، القمح،
القطن، والتبغ، حيث تمثل $1/4$ صادرات العالم وتمثل أيضاً
 $1/2$ إنتاج العالم أما الصناعات مثل الكيماويات والسيارات
والآلات، الفحم، الكمبيوتر، فهى تصرف فقط جزء هام من

إنتاجها في السوق العالمي ، وجدول (٣) يبين بعض من الصادرات الرئيسية والواردات الرئيسية للولايات المتحدة كمثل سنة ١٩٨٨ .

جدول (٣)

الصادرات والواردات السلعية الرئيسية من الولايات المتحدة الأمريكية المتحدة
الأمريكية ١٩٨٨ بالبيون \$

الصادرات	الكمية	الواردات	الكمية
كيماويات	\$20.5	سيارة	\$47.6
كمبيوتر	17.4	بترو	42.9
حبوب	10.5	ملابس	20.5
معدات توليد	8.4	مديري منازل	16.1
سيارات	7.5	كمبيوتر	14.9
سلع استهلاكية معمرة	7.5	حديد وصلب	11.0
طائرات	6.6	كيماويات	9.9
منتجات غير حديدية	6.4	اتصالات تليفونة	8.1
ورق	6.0	أنصاف وصلات	7.8
أنصاف موصلات	5.4	لعب و سلع رياضية	7.2

Source: Ibid: p.433

٤- أنماط التجارة Trade Patterns

ونقدم الآن الصورة كاملة حول نمط التجارة السلعية كما هو موضح في الجدول رقم (٤) وذلك لدولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية كمثل في سنة ١٩٨٨ وبنظرة سريعة يلاحظ أن الجدول يوضح لنا عدة ملاحظات.

الأولى : انه فى سنة ١٩٨٨ فإن واردت الولايات المتحدة من السلع زادت بمقدار كبير عن الصادرات السلعية .

الثانية : معظم صادرات الولايات المتحدة و وارداتها السلعية مع دول متقدمة وليس مع الدول الأقل تقدم أو دول الكتلة الأشتراكية فى شرق أوربا.

الثالثة : إن كندا هى أعظم شريك للولايات المتحدة فى التجارية من حيث الكم ، ويلاحظ أن ٢٣% من صادرات أمريكا قد بيعت للكنديين ، بينما تم استيراد ١٩% من واردات أمريكا من كندا .

الرابعة : إن هناك عدم توازن فى تجارة أمريكا مع اليابان : فواردت أمريكا تتفوق على صادراتها لليابان.

وأخيراً : عدم الاستقلالية فى الطلب على البترول الخارجى يتضح من زيادة الواردات بشكل أكبر من الصادرات مع دول الأوبك

OpEC

جدول رقم (٤)
التخصص الدولي طبقاً للميزات النسبية والمكاسب من التجارة
(بيانات افتراضية) بالطن

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (4) - (1)
الدولة	الناتج قبل التخصص	الناتج بعد التخصص	كمية الصادرات (-) وكمية الواردات (+)	الكميات المتاحة بعد التجارة	المكاسب من التخصص وقيام التجارة
الولايات المتحدة الأمريكية	قمح 18 بن 12	قمح 30 بن 0	قمح -10 بن +15	قمح 20 بن 15	قمح 2 بن 3
البرازيل	قمح 8 بن 4	قمح 0 بن 20	قمح +10 بن -15	قمح 10 بن 5	قمح 2 بن 1

ثانياً : التخصص والميزة التنافسية
دعنا الآن نحدد مفهوماً للخبرة التنافسية ونوظفه في تحليل

أسس التخصص الدولي والتجارة .

١ - مبدأ أساسى:

الفكرة الأساسية تلك التى تندرج تحت مفهوم الميزات التنافسية يمكن توضيحها بالمثل التالى ، إذا وجدنا أنه من أجل تخفيض التكلفة بدلاً من إنتاج جهاز تليفون يظهر صورة المتحدث فإنه يمكن استيراد بدلاً من تصنيعه معنى هذا أن الدولة المصدرة

تنتج هذه السلعة بتكلفة أقل لأن لديها الخبرة والمهارة والموارد المتوافرة وهذا يجعلها ذات ميزة تنافسية أفضل من الدول الأخرى. مثال آخر على الميزة التنافسية ، صناعة النسيج مثلاً يمكن أن يتم تشغيلها يدوياً ونصف يدوي وآليا ، ومن المعروف أن الميكنة لها تكاليفها العالية ، فإذا وجدت يد عاملة رخيصة مثل مصر والهند فإن الصناعات التجميعية واليدوية (مثل النسيج والسجاد وغيرها) سوف تعتبر ذات ميزة تنافسية لأنها سوف تكون بتكاليف أقل من غيرها على مستوى العالم .

٢- التجارة الدولية على المستوى الجزئي :

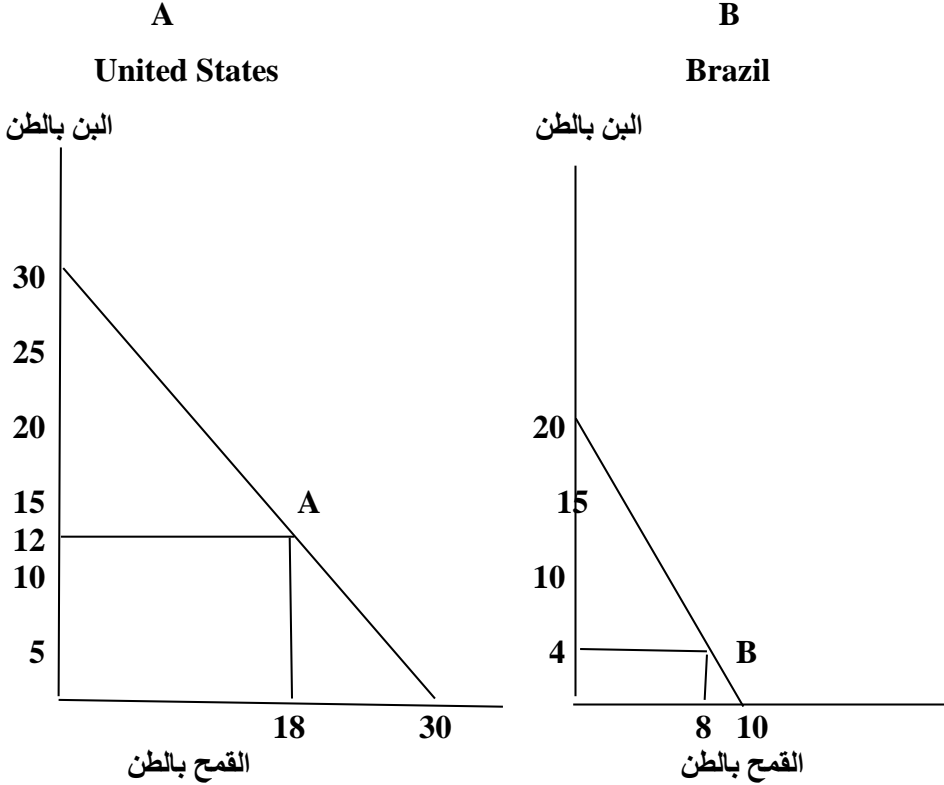
افترض أن الاقتصاد العالمي يقتصر فقط على دولتين هما الولايات المتحدة والبرازيل ، وإن كل دولة منهما تنتج القمح والبن ولكن بمستويات كفاءة مختلفة ، دعنا نفترض أن الولايات المتحدة والبرازيل يتحدد منحنيات إمكانيات الإنتاج المحلي لهم كما هو مبين في الشكل (١) التالي (B) ، (A) وأن هناك سمتان لمنحنيات إمكانيات الإنتاج لهما يجب توضيحهما .

١- ثبات التكاليف Constant Costs

نفترض في مثالنا هذا أن تكاليف الإنتاج ثابتة بين إنتاج القمح والبن في كل من الولايات المتحدة والبرازيل وللتعبير عن

ذلك يجب أن يكون شكل منحنى إمكانية الإنتاج داخلياً في كل من
البرازيل وأمريكا عبارة عن خط مستقيم

شكل (١)



منحنيان لإمكانيات الإنتاج يوضحان كل منهما كمية البن والقمح في الولايات المتحدة في الجزء (A) والبرازيل في الجزء (B) والتي يمكنها إنتاجهما محلياً ومنحنيات إمكانيات الإنتاج في كلا الدولتين هو خط مستقيم وذلك لأننا نفترض ثبات التكاليف واختلاف معدلات التكاليف بين أمريكا والبرازيل ، هو في أمريكا $1W=1c$ أما البرازيل $1w=2c$ واختلاف هذه المعدلات يعبر عنه باختلاف الانحدار في كلا المنحنيين .

٢- اختلاف التكاليف :

ومنحنىات إمكانية الإنتاج تختلف فى أمريكا عنها فى البرازيل ، وذلك الاختلاف بعكس التفاوت فى توليفة الموارد واختلاف مستويات التقدم التكنولوجي وبالتالي فإن تكلفة الفرصة البديلة فى أمريكا مختلفة عن البرازيل ، ونلاحظ فى الشكل (١) الجزء (A) انه فى ظل ظروف التوظيف الكامل فإن الولايات المتحدة يمكن أن تزيد من إنتاجها من القمح بمقدار ٣٠ طن مقابل الاستغناء عن ٣٠ طن من إنتاج البن . وبعبارة أخرى فإن انحدار منحنى إمكانية الإنتاج يكون (-١) أى يساوى (-١/١) ، وهذا يتضمن أن طن واحد من القمح يمكن أن يستبدل بطن واحد من البن ، وهذا معناه أن معدل التبادل الداخلى فى الولايات المتحدة هو عبارة عن طن قمح مقابل طن بن أو ببساطة $1W=1C$ والولايات المتحدة لن تستطيع تعديل معدل التبادل الداخلى بتحويل الموارد من إنتاج القمح إلى إنتاج البن مثلاً ، وافترضنا بأن التكاليف ثابتة يعنى أن معدل التبادل الداخلى سوف يكون ثابت وأنه يمكن الانتقال من نقطة إلى أخرى على خط إمكانية الإنتاج دون تغيير معدل التبادل الداخلى .

ومنحنى إمكانية الإنتاج فى البرازيل فى الجزء B من الشكل (١) يوضح أن معدل التبادل الداخلى هو ٢٠ طن من البن

مقابل ١٠ طن من القمح ومن ثم فإن انحدار منحني إمكانيات الإنتاج يكون $(-2|1) = -2$ ، وهذا معناه أن معدل التكاليف المحلية في البرازيل بالنسبة للسلعتين هو عبارة عن واحد طن من القمح مقابل ٢ طن من البن $1W=2C$.

الاكتفاء الذاتي Self- Sufficiency

وفي الولايات المتحدة والبرازيل هناك اكتفاء ذاتي وهذا موضح على كل نقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج. دعنا نفترض أن النقطة (A) في الشكل (١) والجزء (a) توضح أن التوليفة المثلى للإنتاج هي عند النقطة (A) على منحنى إمكانيات الإنتاج وأن اختيار هذه التوليفة يتضمن إنتاج ١٨ طن قمح ، ١٢ طن من البن ، أما التوليفة المثلى للإنتاج من البرازيل فهي إنتاج ٨ طن قمح و ٤ طن بن كما توضحه النقطة (B) في الجزء b من الشكل (١) وهذه الاختيارات تظهر في الجدول رقم (٤).

التخصص في مواجهة ميزات المنافسة :

عندما تكون لدينا هذه المعدلات المختلفة للإنتاج والتكلفة ، فما هي القاعدة أو المرشد التي سوف نتبعها للإنتاج في كل مكن أمريكا والبرازيل حتى يمكن لكل منهما أن تتخصص في إنتاج سلعة معينة ، هناك مبدأ الميزة التنافسية حيث يقول هذا المبدأ أن إجمالي الإنتاج سوف يكون أعظم لو أن كل سلعة تم إنتاجها

بمفردها في الدولة التي تنتجها بأقل تكلفة ممكنة . ولشرح ذلك ،
نقول أن في أمريكا فإن تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج القمح تحتاج
إلى التنازل عن طن واحد من البن لإنتاج طن واحد من القمح .
بينما نجد في المقابل أن البرازيل تحتاج للتنازل أو التضحية
بـ ٢ طن من البن مقابل الحصول على طن من القمح ،
والولايات المتحدة بالإضافة إلى ذلك يكون لديها ميزة تنافسية في
إنتاج القمح ، وبالتالي فهي يجب أن تخصص في إنتاجه ، والعالم
(ممثل في أمريكا والبرازيل هنا) سوف يكون متضرر اقتصاديا إذا
ما استخدمت نفس الموارد الموجهة لإنتاج القمح في الولايات
المتحدة لإنتاج البن ، فسوف يكون ذلك عالي التكاليف وسوف
يتحمل الاقتصاد العالمي تكاليف أكبر إذا ما تركت أمريكا تنتج البن.
وعلى العكس من ذلك ، فإن تكلفة الفرص البديلة لإنتاج
البن في البرازيل منخفضة ، حيث إن البرازيل سوف تستغنى عنه
 $1/2$ طن من قمح فقط مقابل طن من البن معني هذا ان التضحية
هنا اقل من حالة انتاج البن في امريكا حيث ان امريكا تضحي بطن
قمح مقابل طن واحد من البن |، اما البرازيل تضحي بـ $1/2$ طن
قمح فقط مقابل طن بن .

ومرة أخرى ، فإن العالم لا يوظف موارده اقتصادياً إذا كان
البن يتم إنتاجه بتكاليف مرتفعة في (الولايات المتحدة الأمريكية)

وبتكاليف منخفضة في (البرازيل) ، وإذا الولايات المتحدة أنتجت البن في العالم سوف يتكلف مزيداً من القمح الذي يجب الاستغناء عنه مقابل الحصول على وحدة واحدة من البن .

وإذا نظرنا إلى العمود رقم (٢) في الجدول رقم (٤) يمكننا أن نعرف بسرعة التخصص في الإنتاج طبقاً لمبدأ الميزة التنافسية ، حقاً إنه يمكن للعالم أن ينتج حجم إنتاج أكبر من خلال مجموعة ثابتة من الموارد ، وذلك بتحقيق أقصى درجات التخصص في إنتاج القمح وذلك في الولايات المتحدة الأمريكية حيث يمكنها إنتاج ٣ طن من القمح مقابل صفر من البن ، وبالمثل فإن أقصى درجات التخصص تنطبق كذلك عندما تنتج البرازيل ٢٠ طن من البن وصفر من القمح ، ونلاحظ هنا أن إنتاج العالم من القمح قد زاد بعد تطبيق مبدأ التخصص (٣٠ طن من القمح) عما كان عليه قبل تطبيق هذا التخصص حيث كان العالم (أمريكا – البرازيل) ينتج ٢٦ طن (٨+١٨) ، كما أن العالم الآن بعد تطبيق التخصص ينتج بن أكثر حيث ينتج ٢٠ طن من البن مقابل ١٦ (٤+١٢) قبل تطبيق التخصص.

شروط التجارة :

ولكن المستهلكين في كل دولة سوف يطلبون كلا السلعتين القمح والبن ، والتخصص يتضمن إننا في حاجة إلى التجارة

وتبادل المنتجين ، وفي هذه الحالة ماذا سوف تكون شروط التجارة ؟ فيما يتعلق بمعدل التبادل بين الولايات المتحدة والبرازيل في تجارة القمح والبن فنحن نعرف أن معدل التبادل بين السلعتين داخل الولايات المتحدة نفسها هو عبارة عن $1w=1c$ وبالتالي فإن الولايات المتحدة يجب أن تحصل على أكبر من طن من البن في مقابل تصدير كل طن من القمح أو عدم القيام بتصدير القمح في مقابل البن البرازيلي ، وفي الحالة العكسية ، فإن الولايات المتحدة يجب أن تحصل على سعر أعلى (كمية أكبر من البن) لقمحها في السوق العالمي أكبر من ذلك الذي كانت تحصل عليه كسعر للقمح في الداخل ، وبالمثل لأن $1w=2c$ في البرازيل فإننا نعلم أن البرازيل يجب أن تحصل عن طن القمح مقابل أقل من ٢ طن بن ، والبرازيل يجب أن تكون قادرة على دفع سعر أقل للقمح في السوق العالمي ، من ذلك السعر التي يجب أن ندفعه طبقاً لمعدل التبادل الداخلي عندها ، والآن يمكننا أن نعين شروط التجارة والتي تقوم بين البرازيل والولايات المتحدة حيث يجب أن تقع هذه الشروط بين معدلي التبادل الداخلي في كلا الدولتين وهي :

$$1W=1C$$

$$1W=2C$$

ولكن حيث أن المعدل الفعلى سوف يقع بين $1W = 1C$ (الولايات المتحدة) $1W=2C$ (البرازيل) فإن تحديد هذا المعدل يجب أن يستفيد منه كلا الطرفين وبالطبع فإن الولايات المتحدة سوف تفضل معدل تبادل دولى يكون قريب من $1W = 2C$ ، قل $1^{3/4}$ $1W=$ وحاجة الأمريكان تتمثل فى الحصول على أكبر قدر من البن فى مقابل كل طن يتم تصديره من القمح ، وبالمثل فإن رغبة البرازيل هة تعظيم المعدل $1W= 1C$ إلى أقصى درجة قل $1w = 1^{1/4}$ وتتمثل حاجة البرازيل فى تصدير أقل قدر من البن مقابل استلامها لطن واحد من القمح .

ومعدل التبادل الفعلى سوف يقع بين معدلى التبادل الداخليين فى كل من أمريكا والبرازيل ولكن تحديد معدل التبادل هذا يعتمد على ظروف العرض والطلب العالمى بالنسبة لكلا السلعتين ، إذا كان أجمالى الطلب العالمى على البن اضعف نسبياً من العرض عليه وان الطلب على القمح اقوى نسبيا من العرض عليه فإن سعر البن سوف يكون منخفض وسعر القمح سوف يكون مرتفع ، وبالتالي فإن معدل التبادل سوف يستقر بالقرب من $1W = 2C$ وفى الحالة العكسية لظروف العرض والطلب فإن معدل التبادل سوف يستقر بالقرب من $1W=1C$ وهو ما تفضله البرازيل .

المكاسب من التجارة :

دعنا نفترض أن معدل التبادل التجارى أو شرط التجارة الفعلى قد استقر $1W = 1^{1/2}c$ وإمكانيات التجارة فى إطار هذا الشرط سوف تفيد وتضيف إلى إمكانيات الإنتاج فى كل الدولتين وهذا ما يمكن التعرف عليه فى الشكل رقم (٢) (a,b) حيث يتمثل ذلك فى تعديل منحنى إمكانيات الإنتاج وذلك بالتحول من الإنتاج طبقاً للمعدل الداخلى إلى الإنتاج طبقاً للمعدل العالمى للتبادل وفى الشكل (٢) فإن الخطوط المرسومة توضح إمكانيات التجارة وهذه الخطوط رسمت بافتراض أن هناك تخصص عالمى على أساس وجود ميزة تنافسية وأيضاً على أساس أن الولايات المتحدة سوف تتخصص تماماً فى إنتاج القمح (النقطة w فى الشكل a2) وأن البرازيل سوف تتخصص تماماً فى إنتاج البن (النقطة c فى الشكل ٢ b).

والآن بدلاً من أن نضع القيود على معدل التبادل الداخلى فإنه لكى نحصل على أكبر من طن القمح فى مقابل كل طن من البن فإننا نحب أن نتحرك بمنحنى إمكانيات الإنتاج الداخلى من النقطة w فى حالة الولايات المتحدة وفى حالة إدراتها مع البرازيل إلى أعلى وذلك من أجل الحصول على $1^{1/2}$ طن من البن فى

مقابل كل طن من القمح يصدر إلى البرازيل يجب التحرك إلى الخط WC في الجزء a .

وبالمثل ، يمكننا أن نعتقد أن البرازيل عندما تبدأ بالنقطة C فبدلاً من أن كانت تضحى بـ ٢ طن من البن مقابل طن واحد من القمح فإنها يمكنها الآن من خلال التصدير أن تصدر $1\frac{1}{2}$ طن فقط من البن مقابل الحصول على طن القمح وهذا يتحقق بيانياً بالتحرك إلى أسفل إلى المنحنى CW في الجزء b من الشكل .

التخصص إذا التجارة الدولية يؤدي الى ارتفاع معدل ابدال بين القمح والبن والذي يعكسه منحنى امكانيات التجارة بين الدولتين هذا المعدل الجديد للتبادل يساعد كلا من الدولتين علي تحقيق الاكتفاء الذاتي من خلال منحنى امكانيات الانتاج ،فالتخصص في انتاج القمح وتبادلته مع بن البرازيل يمكن ذلك الولايات المتحدة من الحصول علي ما هو اكبر من الطن الواحد من البن مقابل طن واحد من القمح ، وبالمثل فان التخصص في انتاج البن وتبادلته مع الولايات المتحدة في مقابل القمح يمكن البرازيل من الحصول علي طن القمح بما هو اقل من ٢ طن من البن .

الحقيقة التي يجب ان نلاحظها ان التخصص طبقا للميزة التنافسية وتبادل السلع طبقا لهذاالاساس مع اقل كفاءة ونسبته علي المستوى المحلي فان كلا من الولايات المتحدة والبرازيل

يمكن ان تحقق التوليفات من القمح والبن من التبادل الدولي حيث انه طبقا للتخصص علي اساس الميزة التنافسية ينتج عنه المزيد من الكفاءة التخصوية للموارد علي مستوى العالم وانتاج اكثر من كلا السلعتين هي القمح والبن ، وبتفصيل اكثر افترض ان $1W=1^{1/2}C$ ان هذا هو شرط التجارة فان الولايات المتحدة سوف تصدر 10 طن قمح الي البرازيل ، والبرازيل سوف تصدر 15 طن بن الي الولايات المتحدة الامريكية .

كنتيجة لقيام التخصص الدولي والتجارة ، فان الولايات المتحدة والبرازيل يمكنهما ان يحققا مستويات من الانتاج اكبر من تلك التي كان يمكنها تحقيقها من خلال الانتاج المحلي لكل منهم وعلي سبيل المثال فان الولايات المتحدة في الجزء (a) يمكن ان تتحرك من النقطة A علي منحنى امكانيات الانتاج الخاص بها الي النقطة A علي منحنى امكانيات التجارة ، وبالمثل فان البرازيل في الجزء (b) من الشكل يمكنها التحرك من النقطة B علي منحنى امكانيات الانتاج الي النقطة B علي منحنى امكانيات التجارة .

كيف تكون الكميات الجديدة من القمح والبن متاحة لكلا الدولتين مقارنة بالانتاج الامثل والذي كانتا ينتجاناه قبل عملية التخصص ؟ النقطة A في الشكل (٢ a) تذكرنا بان الولايات المتحدة اختارت انتاج ١٨ طن من القمح و ١٢ طن من البن في الاصل

ولكن عندما تنتج ٣٠ طن من القمح ولاشئ من البن ،وتبادل ١٠ طن من القمح مع ١٥ طن من البن فان الولايات المتحدة يمكن ان تستمتع ب ٢٠ طن من القمح مع ١٥ طن من البن ،هذه التوليفة الجديدة من القمح والبن موضحة علي النقطة A في الشكل (٢) وذلك مقارنة بعدم التبادل حيث ان ١٨ طن من القمح و ١٢ طن من البن والتي تنتجهم الولايات المتحدة وذلك قبل عملية التخصص وعملية التبادل الدولي معني هذا ان مكاسب الولايات المتحدة من التجارة هو ٢ طن اضافية من القمح و ٣ طن اضافية من البن ،وبالمثل نفترض ان الانتاج الامثل للبرازيل كان ٤ طن من البن و ٨ طن من القمح النقطة (B) وذلك قبل التخصص والتجارة الدولية والان بعد التخصص في انتاج البن فان البرازيل تنتج ٢٠ طن من البن ولاشئ من القمح ،والبرازيل يمكنها الان ان تحصل علي توليفة قوامها ٥ طن من البن و ١٠ طن من القمح وذلك عن طريق تصدير ١٥ طن من محصولها من البن مقابل الحصول علي ١٠ طن من القمح الامريكاني ،هذا الموقف الجديد موضح بواسطة النقطة B في الشكل (b c) ، والمكاسب البرازيلية من التجارة هي طن واحد من البن و ٢ طن من القمح ،وكنتيجة للتخصص والتجارة .

فان كلا الدولتين اصبح لديه انتاج اكبر من السلعتين
 ،والجدول (٤) يلخص كل هذه الارقام السابقة امام القارئ .
 والواقع ان النقطتين (A ، B) يمثلان المواقع الاقتصادية
 وذلك بالمقارنة بالنقطتين (A ، B) .

مثال

أكمل الجدول التالي

آلات Y			المنسوجات X			معدلات التبادل	
صادرات و واردات	استهلاك	انتاج	صادرات و واردات	استهلاك	انتاج		
		280			400	$5X = 4Y$	قبل التجارة مصر
	200					$2X = 4Y$	المانيا
							العالم
			270 +				بعد التجارة مصر
360 +							المانيا
							العالم
							المكاسب مصر
							المانيا
		180					العالم

الحل

من الجدول السابق نلاحظ أن

١ - قبل قيام التجارة

استهلاك مصر من المنسوجات = انتاجها = ٤٠٠ ولا توجد لها صادرات أو واردات

وبالمثل للآلات . استهلاك مصر من الآلات = انتاجها = ٢٨٠

و ينطبق نفس الشيء على المانيا فى انتاجها للآلات .

استهلاك المانيا من الآلات = انتاجها = ٢٠٠
و بالتالى يكون الجزء قبل التجارة هو :

آلات Y			المنسوجات X			معدلات التبادل	
صدرات و واردات	استهلاك	انتاج	صدرات و واردات	استهلاك	انتاج		
0	280	280	0	400	400	5 X = 4 Y	قبل التجارة مصر
0	200	200	0			2 X = 4 Y	المانيا
0	480	480	0			لا يوجد	العالم

٢ - من خلال معدلات التبادل نجد أن مصر تتمتع بميزة نسبية فى انتاج المنسوجات .
حيث أن انتاج خمس وحدات من (X) المنسوجات يتكلف أربع وحدات من الآلات فى مصر
فى حين أن نفس التكلفة تعطى وحدتين فقط من المنسوجات فى المانيا

و بالتالى : تخصص مصر فى انتاج المنسوجات و تصدرها الى المانيا و تخصص المانيا فى انتاج الآلات و تصدرها الى مصر .

٣ - بعد التجارة

أ - المنسوجات

انتاج مصر من المنسوجات = انتاجها من المنسوجات قبل التجارة + انتاجها من الآلات قبل التجارة مضروباً فى (٥ ÷ ٤)
أى أن = ٤٠٠ + (٥ ÷ ٤) ٢٨٠ = ٣٥٠ + ٤٠٠ = ٧٥٠
استهلاك مصر من المنسوجات = انتاجها - صادراتها
= ٢٧٠ - ٧٥٠ = ٤٨٠

استهلاك المانيا من المنسوجات بعد التجارة = وارداتها منه = ٢٧٠ ولا تنتج منها شيء
انتاج العالم من المنسوجات = انتاج مصر = ٧٥٠ = استهلاكه

ب - الآلات

استهلاك مصر من الآلات = وارداتها = 360 ولا تنتج منها شئ

ج - معدل التبادل العالمي

معدل التبادل العالمي هو: التبادل في المنسوجات = التبادل في

$$\text{الآلات} \quad 270 X = 360 Y =$$

ومنه نجد أن $3 X = 4 Y$ ويكون هو نفس معدل التبادل في الدولتين .

د - إنتاج المانيا من الآلات

أولاً: بعد التجارة

لأن مكاسب العالم من الإنتاج في الآلات = 180

اذن إنتاج العالم من الآلات بعد التجارة = إنتاجه القديم + المكاسب = استهلاكه

$$= 480 + 180 = 660 = \text{إنتاج}$$

المانيا يعد التجارة

و بالتالى فان استهلاك المانيا من الآلات بعد التجارة = إنتاجها

الجديد - صادراتها منها

$$= 660 - 360 = 300$$

و بالتالى يكون الجزء قبل التجارة هو :

آلات Y			المنسوجات X			معدلات التبادل	
صدرات و واردات	استهلاك	إنتاج	صدرات و واردات	استهلاك	إنتاج		
360 -	360	0	270 +	480	750	$3X=4Y$	بعد التجارة مصر
360 +	300	660	270 -	270	0	$3X=4Y$	المانيا
-	660	660	-	750	750	$3X=4Y$	العالم

إنتاجها من المنسوجات قبل التجارة

لأن معدل التبادل الداخلى قبل التجارة هو $2 X = 4 Y$ فإن إنتاجها من الآلات بعد التجارة = إنتاجها من الآلات قبل + إنتاجها من المنسوجات قبل مضروب فى ($2 \div 4$)

أى أن : $660 = 200 +$ انتاجها من المنسوجات قبل التجارة
مضروب فى ($4 \div 2$)
اذن

$$230 = 2 \div (200 - 660) =$$

وبالتالى يساوى استهلاكها منها قبل التجارة

وبالتالى يصيح انتاج العالم من المنسوجات قبل التجارة

$$= \text{انتاج مصر} + \text{انتاج المانيا}$$

$$630 = 230 + 400 = \text{و هو يساوى استهلاك العالم}$$

من المنسوجات قبل التجارة

و بالتالى يكون الجزء قبل التجارة هو :

آلات Y			المنسوجات X			معدلات التبادل	
صفرات و واردات	استهلاك	انتاج	صفرات و واردات	استهلاك	انتاج		
0	280	280	0	400	400	$5X=4Y$	قبل التجارة مصر
0	200	200	0	230	230	$2X=4Y$	المانيا
0	480	480	0	630	630	لا يوجد	العالم

هـ - مكاسب العالم من الانتاج

المنسوجات

مكاسب الانتاج = انتاج العالم من المنسوجات بعد التجارة -
انتاجه منها قبل التجارة

$$120 = 630 - 510 =$$

مكاسب الاستهلاك

مكاسب مصر من استهلاك المنسوجات

$$= \text{استهلاك مصر الجديد} - \text{استهلاكها القديم}$$

$$80 = 400 - 320 =$$

مكاسب المانيا من استهلاك المنسوجات

$$= \text{ماتم استيرادها من منسوجات} - \text{استهلاكها القديم}$$

$$= \text{استهلاك المانيا الجديد} - \text{استهلاكها القديم}$$

$$40 = 230 - 190 =$$

مكاسب العالم من استهلاك المنسوجات

$$= \text{مكاسب مصر} + \text{مكاسب المانيا}$$

$$= 80 + 40 = 120 = \text{مكاسبه من الانتاج}$$

الالات

$$180 = \text{مكاسب انتاج العالم}$$

مكاسب الاستهلاك

مكاسب مصر من استهلاك الات

$$= \text{استهلاك مصر الجديد} - \text{استهلاكها القديم} = \text{ماتم استسياده}$$

$$80 = 280 - 360 = \text{من الات} - \text{استهلاكها القديم}$$

مكاسب المانيا من استهلاك الات

$$= \text{استهلاك المانيا الجديد} - \text{استهلاكها القديم}$$

$$100 = 300 - 200 =$$

مكاسب العالم من استهلاك الات = مكاسب مصر + مكاسب

$$\text{المانيا} = 80 + 100 = 180 = \text{مكاسبه من انتاج الات}$$

وعلى ذلك فإن الجدول في شكله الكامل يكون على النحو التالي :

آلات Y			المنسوجات X			معدلات التبادل	
صادرات وواردات	استهلاك	انتاج	صادرات وواردات	استهلاك	انتاج		
0	280	280	0	400	400	5 X = 4 Y	قبل التجارة مصر
0	200	200	0	230	230	2 X = 4 Y	المانيا
0	480	480	0	630	630	لا يوجد	العالم
360 -	360	0	270 +	480	750	3 X = 4 Y	بعد التجارة مصر
360 +	300	660	270 -	270	0	3 X = 4 Y	المانيا
—	660	660	—	750	750	3 X = 4 Y	العالم
—	80	280 -	—	80	350	لا يوجد	المكاسب مصر
—	100	460	—	40	230 -	لا يوجد	المانيا
—	180	180	—	120	120	لا يوجد	العالم

ملحوظة الأرقام الباهتة هي التي تم تكملتها

الفصل الرابع

حرية التجارة والحواجز
الجمركية

الأهداف العامة للفصل

مع نهاية هذا الفصل يجب أن يكون الدارس قادراً على فهم
الموضوعات التالية:

- أنواع الحواجز الحمركية وغير الجمركية
- مفهوم حرية التجارة
- مبررات حرية التجارة
- مفهوم تقييد التجارة
- مبررات تقييد التجارة

الفصل الرابع

حرية التجارة والحواجز الجمركية

بالرغم من المكاسب الكثيرة التي تعود علي كافة الدول الداخلة في التجارة الدولية الا انه في كثير من الاحيان توجد الكثير من القيود التي تعوق حرية التجارة وتقلل بالتالي من المكاسب التي تتحقق لكافة الاطراف بالدخول في التجارة الدولية وهذه العوائق هي ما نطلق عليه حواجز التجارة وتتمثل هذه الحواجز او العوائق فيما يلي :-

١ - الرسوم الجمركية Tariffs -

تعتبر التعريفية الجمركية ضريبة علي الاسترداد ، وربما يكون الغرض الاساسي منها هو الحصول علي ايرادات او قد يكون الحماية ، والايادات الجمركية عادة ما تطبق علي المنتجات التي تنتج محليا علي سبيل المثال البن والموز والصفائح بالنسبة للولايات المتحدة مثلا ، ومعدل الايراد او معدلات الايراد الجمركي تتكيف وتتعدل طبقا للغرض منها ، اما التعريفية الحمائية ، علي الجانب الاخر فانها تصمم لحماية المنتجين المحليين امام المنافسات الاجنبية ، وبالرغم من التعريفية الحمائية عادة ما لا تكون عالية بشكل كاف لمنع السلع الاجنبية ولكنها تضع المنتجين

الاجانب في مواقف تنافسي سيء اذا ما ارادوا التصدير الي الاسواق
المحلية للدولة التي تفرض الضريبة الحمائية .

٢ - حصص الاستيراد :-

وهذه الحصص تحدد الكميات القصوى لسلع معينة والتي
يسمح باستيرادها خلال فترة معينة ،وعادة ان ما تكون حصص
الواردات اكثر تاثيرا في التجارة الدولية من الرسوم الجمركية ،
فاذا كان هناك منتج يتم استيراده فان تطبيق حصص الاستيراد
عليه تقيد من استيراده فان تطبيق حصص الاستيراد عليه تقيد من
استيراده ،وبالرغم من ذلك فسوف نركز في حديثنا علي التعريفه
الحمائية .

٣- الحواجز غير الجمركية :-

وتشير الي التراخيص المطلوبة لاثبات جودة السلع
واجراءات الامان وكلها تعوق من عمليات التجارة .

٤- القيود المتعمدة للصادرات :-

وهذه القيود تعتبر الي حد ما من حواجز التجارة بشكل
نسبي ،وذلك لان بعض المشروعات تحد من كمية صادراتها الي
دولة معينة .

حرية التجارة، ومبرراتها

يقصد بحرية التجارة، اتخاذ الدولة لسياسات تجارية متحررة، بحيث تمتنع الدولة عن تبني أية إجراءات يكون من شأنها أن تعوق تجارتها الخارجية، وتعمل معظم – إن لم يكن – كل الدول جاهدة لتحرير تجارتها الخارجية، ويرجع السبب في ذلك إلى مجموعة من المبررات، يمكن تناولها فيما يلي:

مبررات تحرير التجارة

١ – الاستفادة من التطور التكنولوجي

تستفيد الدول التي قامت بتحرير تجارتها الخارجية من التطور التكنولوجي الحادث في الدول المتقدمة عنها في صناعة معينة، خاصة عندما تقوم باستيراد السلع الرأسمالية، و بذلك تكون قد استفادت من التقدم التكنولوجي الحادث خارج حدودها .

٢ - الاستفادة من التخصص و انتقال العمالة

تساعد حرية التجارة على أن تتخصص كل دولة من دول العالم في إنتاج سلعة معينة أو مجموعة من السلع التي تمتاز فيها (سواءً بميزة نسبية أو مطلقة) و تقوم بتصديرها في مقابل استيراد السلع الأخرى , و بالتالي فإن التخصص الدولي سوف يعمل على زيادة معدل التشغيل , و الحد من البطالة

٣ – الإنتاج للسوق العالمي يدعم الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير

يعمل التخصص الدولي نتيجة حرية التجارة على زيادة الإنتاج من السلع و الخدمات ، و كذلك تنمية الصادرات مما يعمل على زيادة حجم التجارة الخارجية و بالتالى تحقيق انخفاض ملحوظ فى تكاليف الإنتاج ، بالإضافة إلى جودة الإنتاج نتيجة للتخصص و تقسيم العمل ، الأمر الذى يعمل فى النهاية على زيادة معدل الرفاهية الاقتصادية .

٤ - تحديد السعر الحقيقى للعملة المحلية فى مواجهة العملات الأجنبية

نتيجة التخصص و تقسيم العمل الدولى إعتقاداً على حرية التجارة , يتم إلغاء الدعم عن كافة السلع المنتجة , و بالتالى فإن السلع تقيم بأسعارها الحقيقية فى الأسواق العالمية , فيتضح لكل دولة القيمة الحقيقية لعملتها المحلية فى مقابل العملات الأجنبية .

٥ - الاستفادة من الاستثمارات الأجنبية

تعمل حرية التجارة على جعل العالم كله فى شكل سوق واحدة كبيرة ، مما يسمح بحرية نقل الاستثمارات من و إلى داخل الدول بعضها البعض , فتستفيد معظم الدول من خلال تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إليها ، لما تعمله هذه الاستثمارات من استيعاب للبطالة و تحقيق عملات أجنبية إضافة إلى نقل الخبرات و التكنولوجيا .

٦ - تحقيق الكفاءة فى استخدام الموارد

تساعد حرية التجارة فى النهاية على الاستغلال الأمثل و الكفاء للموارد الإنتاجية المتوفرة فى العالم ككل و ليس فقط على المستوى الفردى لكل دولة على حدة , فحرية التجارة تيسر على المستهلكين فى الأنحاء المختلفة من العالم الحصول على السلع و الخدمات التى يحتاجونها بأثمان منخفضة ، فيزداد الطلب العالمى على هذه المنتجات , الأمر الذى يساعد على تحقيق المزيد من الأرباح للمنتجين , مما يساعدهم على عمل المزيد من الأبحاث و الدراسات التى تعمل على زيادة الجودة فى الاستخدام و الاستهلاك , و من ثم الكفاءة فى تخصيص الموارد.

الآثار الاقتصادية للتعريف الجمركية:

دعنا الان نوظف منحنيات العرض والطلب بشكل بسيط لاختبار الآثار الاقتصادية الواسعة لواحد من اهم العوائق التجارية وهي التعريف الحمائية . المنحنيات S_d D_d يوضحان منحني العرض والطلب لمنتج معين والذي لا تملك فيه الولايات المتحدة مثلا ميزة تنافسية، على سبيل المثال اي هذا المنتج هو شرائط الكاسيت . في غياب التجارة العالمية فان السعر المحلي وكمية الانتاج سوف يكونان على الترتيب O_p_d ، O_q

افترض الان ان الاقتصاد المحلي مفتوح للتجارة العالمية، وان اليابانيين هم اصحاب الميزة التنافسية في انتاج شرائط الكاسيت وهم المسيطرون على ذلك في السوق العالمي، وانهم سوف يبيعون انتاجهم الي الولايات المتحدة . نفترض انه في ظل حرية التجارة ان السعر الحلي لا يمكن ان يختلف عن اقل سعر عالمي، وهو هنا O_p_w ، ويلاحظ انه عند O_p_w يكون الاستهلاك المحلي O_d وان الانتاج المحلي يكون O_a وان الاختلاف بين الانتاج المحلي والاستهلاك المحلي وهو O_d يمثل الواردات .
الآثار المباشرة:

افترض الان ان الولايات المتحدة سوف تفرض رسوما جمركية مقدارها $P_w P_t$ علي كل وحدة من الواردات من شراء

الكاسيت ، هذا الامر يرفع السعر المحلي من Opw الي Opt وسوف يحدث ذلك اثارا متعددة .

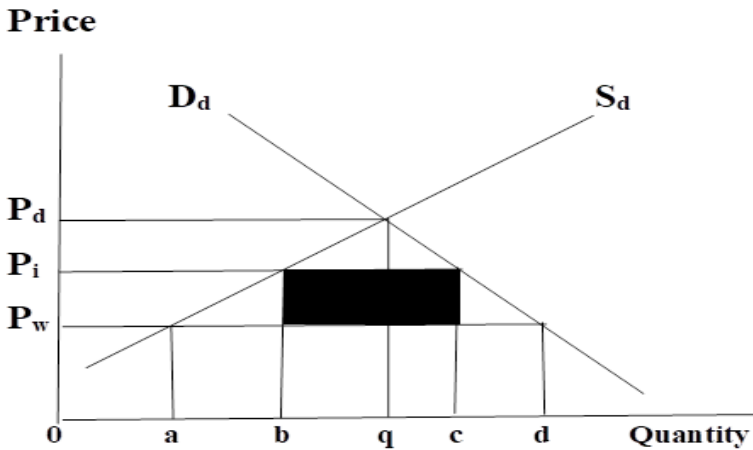
اولا:-الاستهلاك من شراء الكاسيت في الولايات المتحدة سوف ينخفض من Od الي Oc وذلك بسبب رفع البائعين لاسعارهم والمستهلكين الامريكان سوف يتاثروا بالرسوم الجمركية وذلك لانهم بسبب الرسوم الجمركية سوف يدفعوا مبلغ PwPt اكبر في كل وحدة من وحدات الاستهلاك والتي تقدر ب Oc بالاضافة الي ذلك ان الرسوم الجمركية سوف تجعل المستهلكين يقللوا من استهلاكهم .

ثانيا :- المنتجين الامريكان سوف يرتفع سعرهم الي Opt للوحدة ، وذلك بسبب ان المنتجين سوف يرفعون سعرهم بمقدار الرسوم الجمركية مضافة الي السعر العالمي وهو Opw ،والصناعة المحلية لشرائط الكاسيت سوف يزداد فيها العرض ،وذلك بسبب ارتفاع السعر المحلي وزيادة الانتاج المحلي سوف تتمثل في زيادة الانتاج من Oa الي Ob ،والمنتجين المحليين سوف يتمتعون بكل من ارتفاع الاسعار وزيادة المبيعات ،هذه التأثيرات توضح الفائدة التي تعود علي المنتجين المحليين بسبب التعريفة الحمائية .

ومن الناحية الاجتماعية فإن التوسع في الانتاج المحلي بالمقدار ab يعكس حقيقة ان الرسوم الجمركية تسمح للمنتجين المحليين لشرائط الكاسيت باستخدام المزيد من الموارد بشكل اكثر كفاءة من الصناعة .

ثالثا :- المنتجين اليابانيين سوف يعانون ،فبالرغم من ارتفاع اسعار المبيعات من شرائط الكاسيت بالمقدار $P_w P_t$ الي ان هذه الزيادة تحدث في داخل الولايات المتحدة وامر من حكومتها وليس من قبل المنتجين اليابانيين انفسهم ،فبعد ارتفاع السعر بمقدار الرسوم الجمركية الي ان السعر الذي يقوم اليابانيون بالتصدير به يبقى كما هو Op_w بينما حجم واردات الولايات المتحدة (صادرات اليابانيين) تنخفض من ad الي bc ويمكن بيان ذلك في الشكل رقم (٢) التالي .

شكل (٢) الاثار الاقتصادية للرسوم الجمركية:



الرسوم ومقدارها $P_w P_t$ سوف تخفض الاستهلاك الملحي من O_d الي O_c المنتجين المحليين سوف يكونوا قادرين علي بيع المزيد من الانتاج بالمقدار ad (الفرق بين O_b, O_a) وذلك عن مستوى السعر الاعلي (اي عن مستوى السعر O_{pt} بدلا من السعر O_{pw}) والمصدرين الاجانب سوف يتضررون وذلك لانهم الان قادرين علي بيع منتجات اقل (bc بدلا من ad) في الولايات المتحدة . والمنطقة المظللة تشير الي كمية الرسوم الجمركية المدفوعة من المستهلكين الامريكان الي الحكومة الامريكية .

رابعاً وأخيراً : لاحظ المنطقة المظللة في الشكل رقم (٣)

حيث تشير هذه المنطقة إلى حجم الإيراد من فرض الرسوم الجمركية ويتحدد حجم الإيراد من الرسوم الجمركية بضرب التعريفية الجمركية وهي $p_t p_w$ في كمية الاستيراد من شرائط الكاسيت وهي $b c$ ، والإيراد من الرسوم الجمركية هو تحويل جوهر ، وأساس للدخل من المستهلكين إلى الحكومة بيد أنه لا يحدث أية زيادة في الدخل القومي كل ما في الأمر أن نتيجة الرسوم الجمركية تكسب الجزء من الدخل الذي يخسره المستهلكون .

الآثار غير المباشرة :

هناك كثير من التأثيرات للرسوم الجمركية أبعد من مجرد ما توضحه منحنيات العرض والطلب في الشكل رقم (٢) السابق والسبب في ذلك أن تخفيض المبيعات بشرائط الكاسيت من اليابانيين للولايات المتحدة (كما هو في مثالنا) سوف يتمثل في انخفاض مكاسب المنتجين اليابانيين . وسوف يتمثل أيضا في زيادة إنتاج الصناعة الأمريكية من هذه السلعة الأمر الذي يجعل الصناعة الأمريكية أكثر تنافسا في السوق العالمي لإنتاج شرائط الكاسيت بعد فرض الرسوم الجمركية عنها قبل ذلك وهذا الأمر غير موضح بالطبع ، هذا الأمر سوف يخيل الصناعة الأمريكية أكثر كفاءة ، وباختصار فإن الرسوم الجمركية تحسن وتوسع الكفاءة في الصناعات بشكل مباشر تلك الصناعات التي كانت قبل الرسوم الجمركية لا تمتلك ميزة تنافسية كما أنها سبب غير مباشر في زيادة الكفاءة النسبية في هذه الصناعة حيث تجعل لها ميزة تنافسية ، وهذامعناه أن الرسوم الجمركية ممكن أن تكون مصدر للاتجاه الخطأ ، وهذه ليست مفاجأة ذلك أننا نعلم أن التخصص سوف يزيد من الميزة التنافسية وسوف يؤدي ذلك إلى الاستخدام الأكفأ لموارد العالم وكذلك التوسع في الناتج الحقيقي للعالم ، إلا أنه بسبب التأثير الحمائي للرسوم الجمركية فهذا سوف يؤدي إلى

تخفيض التجارة الدولية ، جانبا آخر من هذه التأثيرات هو من نصيب المستهلكين وكل من المنتجين المحليين والأجانب ، وذلك أن الرسوم الجمركية تخفض من الإنتاج الحقيقي للعالم .

حالة الحماية : وجهة نظر حادة

بالرغم من أن حرية التجارة تؤدي إلى مزيد من المكاسب إلا أن الذين يؤيدون الحماية غالبا ما يكون لهم مبررات من هذه الحماية يمكن مناقشتها فيما يلي

الحماية التجارية ومبرراتها

على خلاف مذهب حرية التجارة ، فإن هناك فريقاً آخر من الاقتصاديين يدعوا إلى ضرورة قيام الدولة بفرض قيود جمركية على تجارتها الخارجية , من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية و غير الاقتصادية ، و قد استند أنصار هذا الفكر على مجموعة من الاعتبارات أو المبررات التي يمكن تناولها فيما يلي :

مبررات الحماية التجارية

١ – الاعتماد على التمويل الذاتي (تحقيق إيرادات مالية للدولة)
تحتاج الكثير من الدول – خاصة في الظروف السياسية و العسكرية – إلى الاعتماد على التمويل الذاتي حتى لا تقع تحت وطأة دول أخرى , كما قد يكون الغرض من فرض الحماية الجمركية على واردات الدولة هو تنمية إيراداتها المالية ، و المنطقي في هذه الحالة أن تزداد إيرادات الدولة المالية من الرسوم الجمركية كلما زادت وارداتها من الخارج , أو كلما ارتفع سعر الضريبة الجمركية

٢ – الابتعاد عن التبعية

بعض الدول تلجأ إلى تقييد التجارة الخارجية بها من أجل المحافظة على قيم المجتمع و ثقافته ، فقد تلجأ بعض الدول إلى

فرض رسوم جمركية عالية على المشروبات الروحية و الكحولية حفاظاً على التقاليد الدينية للمجتمع ، و عدم إتباع الثقافات الخارجية فى هذا الشأن , كما قد يكون السبب هو حماية بعض الصناعات الاستراتيجية مثل البترول و الطاقة .

٣ - مقاومة الإغراق

يقصد بالإغراق بشكل عام ، قيام الدولة ببيع السلعة فى السوق الأجنبى بسعر أقل من السعر الذى تباع به هذه السلعة فى السوق المحلى أو بسعر أقل من تكلفتها فى هذه السوق . و تهدف الدول المصدرة التى تقوم بالإغراق إلى السيطرة على السوق الأجنبى فى المدى الطويل حتى لو حققت خسائر فى الفترة القصيرة . و بالتالى فإن غالبية الدول تقوم بفرض رسوم لمقاومة الإغراق متى استشعرت ذلك من إحدى الدول .

٤ - إقامة صناعات حديثة و تغير الهيكل الاقتصادى للبلاد

سبق القول بأن الحماية تعمل على زيادة الإيرادات المالية للدولة مما يمكنها من إقامة مشروعات صناعية جديدة , و بالتالى زيادة الإيرادات المالية للدولة أكثر فأكثر , و بالتالى عمل المزيد من هذه المشروعات الصناعية , الأمر الذى قد يؤدى فى النهاية إلى تغير هيكل الاقتصاد داخل هذه الدول للتحول من دول تجارية أو زراعية إلى دول صناعية .

٥ - علاج البطالة

يحقّق تقيّد التجارة وفرض الحماية مزيد من الطلب على العمالة في الأقتصاد المحلي الذي يفرض الرسوم الحمائية، ومن المعروف أن إجمالي الإنفاق في الأقتصاد المفتوح يتكون من الإنفاق الاستهلاكي بالإضافة إلى الإنفاق الاستثماري والإنفاق الحكومي بالإضافة إلى صافي الصادرات حيث أن صافي الصادرات هو عبارة عن الصادرات مطروح منها الواردات ، وعند تخفيض الاستيراد فإن إجمالي الإنفاق سوف يرتفع بشكل آلي في الأقتصاد المحلي الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الدخل والتوظيف.

فإذا ما استطاعت الدولة التي تقوم بالحماية أن تحقق فائض في إيراداتها المالية و قامت بتوجيه هذا الفائض إلى إنشاء مشروعات صناعية جديدة كما سبق القول في الفقرة السابقة ، فإنها بالتالي تعمل على خلق فرص عمل جديدة ، الأمر الذي يؤدي إلى القضاء على - أو الحد من - البطالة .

٦ - حماية الصناعات الوليدة

تعتبر حجة الصناعة الوليدة من أهم الحجج التي يستند إليه أصحاب مذهب الحماية التجارية . و تقوم هذه الحجة على أساس أن أية صناعة في بدايتها تكون ضعيفة ، و ذات تكلفة عالية ، و لا

تقوى على منافسة الصناعات المماثلة لها فى الدول المتقدمة , و
من هنا فإنه يتعين على الدولة أن تقوم بتوفير الحماية اللازمة لتلك
الصناعة حتى تستطيع الوصول إلى مرحلة متقدمة من النضج و
النمو تمكنها من منافسة السلع المماثلة .

٧ - الحماية من التضخم المستورد

يعرف التضخم المستورد بأنه الارتفاع المستمر فى أسعار
السلع و الخدمات النهائية المستوردة ، مما ينعكس على ارتفاع
الأسعار لهذه السلع و الخدمات فى الأسواق المحلية .

و تلجأ الدول أحياناً إلى حماية تجارتها الخارجية حفاظاً ص على
مستوى الأسعار المحلية من التأثير بالأسعار الخارجية

٨ - تحقيق الاكتفاء الذاتى من الناحية العسكرية :

فلا بد من أن تعتمد الدولة على قدراتها الذاتية فى حماية
أراضيها ومصالحها وعدم الانتظار إلى ما تسفر عنه التجارة
الداخلية خاصة فى حالة الأكتفاء الذاتى من المعدات العسكرية
والتسليح ، خاصة وإنه فى أثناء التوتر السياسى أو حتى بدء
الحروب فإن التجارة الخارجية غالباً ما تتعطل وبالتالي لا بد من
توفى المعدات العسكرية اللازمة لحماية الأوطان دون الاعتماد على
دول أخرى .

الحماية فى مقابل الإغراق

الدول التى تستخدم الحماية الجمركية تبرر هذا الاستخدام بأن لمقاومة الإغراق Dump فالدول التى تنتج سلعة معينة وتخصص فيها على المستوى الدولى تكون تكلفة الوحدة المنتجة منخفضة جدا بالنسبة لبند الاستيراد وتستطيع دولة التصدير هذه السلعة بسعر منخفض تفشل معه الدولة المستوردة فى منع السيل المتدفق لهذه السلعة للدخول فى أراضيها وبالتالي فالأمر هنا يشبه الإغراق ولكن الإغراق هنا ليس إغراق الأرض ولكنه إغراق الأسواق ، وهناك سببين لرغبة المشروعات المنفوقة فى إنتاج سلعة معينة إلى تصديرها بتكاليف منخفضة:

الأول : أن هذه المشروعات يمكن أن تستخدم الإغراق فى قيادة عملية التنافس والسيطرة على المنافسين ومن ثم تحقيق قوة احتكارية فى السوق العالمى ثم رفع الاسعار بعد ذلك . والأرباح الاقتصادية على المدى الطويل تنتج من هذه الاستراتيجية بالرغم من أن تطبيق هذه الاستراتيجية قد يحقق خسائر فى الأجل القصير بالنسبة للمشروعات والدول التى تفقد عملية الإغراق .

ثانيا : الإغراق يمكن أن يكون بشكل معقد من حيث التميز السعري - وهو إحداث تغيير فى الأسعار باختلاف الأسواق واختلاف العملاء فالمصدرين الأجانب ربما يجدوا أنه يمكن تعظيم

أرباحهم برفع أسعار فى الأسواق التى لهم فيها ميزة احتكارية بينما يخفضون أسعارهم إلى مستوى مدنى فى الأسواق التى توجد فيها منافسة كبيرة .

الإغراق بالإضافة إلى ذلك ليس له تأثير واسع كما هو الحال فى التعريف الجمركية أكثر من ذلك ، فإن الإغراق يتطلب عناية ودقة فى تحديد أبعاده ، والواقع أن بعض المشروعات الأجنبية يمكن أن تنتج سلعة معينة خصيصا بتكاليف منخفضة أقل من التكاليف التى تنتج بها الدول التى تعتمد التصدير إليها وإغراق أسواقها ، ومن ثم فإن عملية الإغراق تعتمد ببساطة على الميزة التنافسية ، وتخفيض المنافسة يسمح للمشروعات المحلية فى الدولة التى تعاني من الإغراق من رفع الأسعار من أمام المستهلكين وبالتالي يمكن مقاومة الإغراق شيئا فشيئا .

العمالة الأجنبية الرخيصة :

تمثل العمالة الأجنبية الرخيصة سببا من الأسباب التى تمكن الدولة التى تمتلك هذه العمالة من الإنتاج بتكاليف منخفضة طالما أن أجود هذه العمالة منخفضة عن الدول الأخرى.

فى الشكل رقم (١) السابق دعنا نفترض أن الولايات المتحدة والبرازيل لديهم قوة عمالة متساوية فى الحجم ، لاحظ المواقف التى تأخذها منحنيات إمكانيات الإنتاج ، ويمكننا القول

الآن أن العمالة الأمريكية أكثر إنتاجية بشكل مطلق لأن العمالة الأمريكية يمكن أن تنتج سلع أكثر من غيرها . وبسبب تعظم هذه الإنتاجية يمكننا أن نتوقع أن الأجور ومستوى المعيشة في أمريكا سوف تكون مرتفعة بالنسبة للعمال الأمريكيان . وبالعكس ، فإن العمال البرازيليين أقل إنتاجية وبالتالي سوف يحصلون على أجور منخفضة .

والآن فإن رخص العمالة الأجنبية لن تستطيع معه أمريكا مثلا تصدير سلعة ذات محتوى كبير من العمل إلى البرازيل بينما تستطيع البرازيل ذلك . وللحصول على البن فإن أمريكا سوف تقوم بإعادة تخصيص جزء من عمالها والذين ينتجون القمح بكفاءة وتحويلهم إلى صناعة إنتاج البن والذين لا يجيدونها كما يجيدها العمال البرازيليون ، وكنتيجة فإن متوسط إنتاجية العمالة الأمريكية سوف ينخفض كما سوف ينخفض متوسط الاجر ومستوى المعيشة ، وفي الحقيقة ، فإن قوة العمالة في كلا من الدولتين سوف تنخفض مستوي معيشته لأنه بدون التخصص والتجارة فإنه سوف يحدث ببساطة هبوط في مستوى الإنتاج الممكن ، قارن العمود رقم (٤) والعمود رقم (٤) والعمود رقم (١) في الجدول رقم (٤) أو قارن النقاط A وB بالنقطتين A وB في الشكل رقم (٢) لتأكيد ذلك .

أمثلة متنوعة :

عند مناقشة موضوع الحماية تقفز إلى الأذهان العديد من الأمثلة حول الموضوعات المختلفة التي تبرر تقييد التجارة والتي تتراوح بين الاكتفاء الذاتي من المعدات العسكرية خاصة في أوقات التوتر السياسي إلى حماية الصناعات الناشئة ومقاومة الإغراء وهناك شواهد تاريخية تؤكد هذا المنحى من بين هذه الأمثلة العديدة :

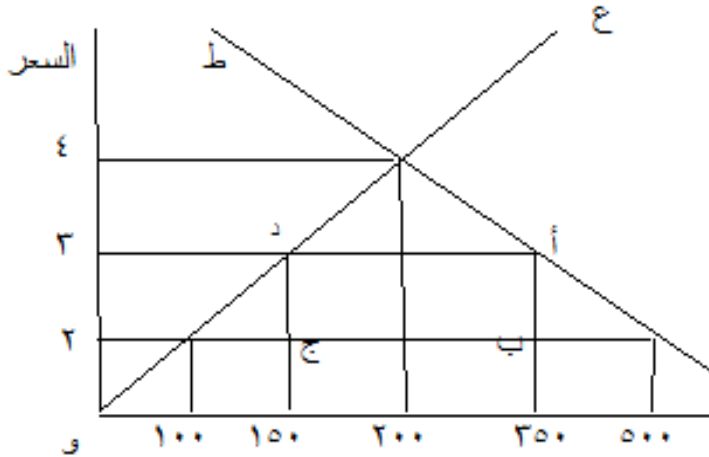
- ١- استمرار أمريكا في تقليل التعريفات الجمركية على مدى التاريخ كان عاملا إيجابيا هاما في التنمية الاقتصادية لها .
- ٢- اتجاه بريطانيا بشكل متعاضم نحو تحرير التجارة الخارجية في منتصف القرن التاسع عشر كان عاملا هاما في نمو التصنيع لديها .
- ٣- خلق الأسواق في أوروبا بعد نهاية الحرب العالمية الثانية كان سببه إلغاء الرسوم الجمركية بين كثير من الدول الأوروبية وقد اتفق الاقتصاديون على أن خلق منطقة تجارة حرة يعتبر شىء هام في العقود الحديثة بالنسبة لغرب أوروبا .
- ٤- بشكل عام الاتجاه نحو تحقيق الرسوم الجمركية منذ منتصف الثلاثينيات من القرن العشرين قد حفز على التوسع في الاقتصاد العالمى فى الحرب العالمية الثانية .

٥- ولدينا ملاحظات الآن بان التعريفه الجمركية العالية قد كانت سببا من الأسباب الأساسية لحدوث الكساد العظيم فى الثلاثينيات من القرن العشرين .

٦- دراسات كثيرة عن الدول الأقل نمو أضافت بأن تقييد هذه الدول للواردات من أجل حماية صناعتها المحلية قد أدى بشكل فعلى إلى تخفيض معدل النمو الاقتصادى فيها مقارنة بمعدل النمو التى كان بإمكانها تحقيقه إذا ما هى طبقت سياسات من شأنها فتح اقتصادياتها على العالم الخارجى (١).

تمرين ١

إذا أتاحت لديك مجموعة من البيانات , كما يوضحها الشكل التالى :



١ - حدد كمية الإنتاج المحلى و الاستهلاك المحلى والاستيراد عند السعر ٤

٢ - حدد كمية الإنتاج المحلى و الاستهلاك المحلى والاستيراد عند السعر ٢

- ٣ - حدد كمية الإنتاج المحلي والاستهلاك المحلي و الاستيراد عند السعر ٣
 ٤ - حدد إيرادات الحكومة من فرض رسوم جمركية عند السعر ٣
 ٥ - كيف تؤثر الرسوم الجمركية على الناتج المحلي .

الحل

١ - عند السعر المحلي (٤) يكون الإنتاج المحلي مساوياً للاستهلاك المحلي بما يعادل ٢٠٠ وحدة ، و يكون الاستيراد مساوياً للصفر في هذه الحالة ، أى أنها حالة اكتفاء ذاتي .

٢ - عند السعر العالمي (٢) يكون الإنتاج المحلي هو ١٠٠ وحدة بينما يكون الطلب المحلي ٥٠٠ وحدة ، و بالتالى فإن الاستيراد هو

$$(١٠٠ - ٥٠٠) = ٤٠٠ \text{ وحدة}$$

٣ - عند السعر (٣) يكون الإنتاج المحلي هو ١٥٠ وحدة بينما يكون الطلب المحلي ٣٥٠ وحدة ، و بالتالى فإن الاستيراد هو

$$(١٥٠ - ٣٥٠) = ٢٠٠ \text{ وحدة}$$

٤ - عند السعر (٣) تبلغ الإيرادات الحكومية من الرسوم الجمارك مساحة المستطيل (أ ب ج د) = $٢٠٠ = ١ \times ٢٠٠$

٥ - تساعد الرسوم الجمركية على زيادة الإنتاج المحلي حيث أدت إلى زيادة الإنتاج المحلي من ١٠٠ وحدة إلى ١٥٠ وحدة ، و ذلك بفرض رسوم جمركية إيرادية بمقدار ٥٠ % من السعر العالمي .

كما أنه يمكن تحويل الرسوم الجمركية الإيرادية إلى رسوم مانعة تؤدي إلى رفع الإنتاج الكلى المحلي من ١٠٠ وحدة إلى ٢٠٠ وحدة , و ذلك عند فرض رسوم جمركية بنسبة ١٠٠ % من السعر العالمي .

تمرين ٢

إذا كانت السلعة تباع فى الخارج بمقدار ٨ دولار ، و كان ثمن المواد الخام الداخلة فى إنتاجها يعادل ٥ دولار ، فإذا كانت مصر تستورد السلعة تامة الصنع و تفرض عليها ضريبة تعادل ٢٥ % من ثمنها ، كما تستورد المادة الخام و تفرض عليها ضريبة تعادل ١٠ % من ثمنها ، المطلوب :

١ - احسب الرسوم الجمركية الاسمية

٢ - احسب السعر المحلى بعد فرض الضريبة على السلعة التامة

٣ - احسب السعر المحلى بعد فرض الضريبة على المواد الخام

٤ - احسب القيمة المضافة المحلية

٥ - احسب القيمة المضافة العالمية

٦ - احسب الرسوم الجمركية الفعالة

الحل

$$١ - \text{الرسوم الجمركية الاسمية} = ٢٥ \% + ١٠ \% = ٣٥ \%$$

٢ - السعر المحلى بعد فرض الضريبة على السلعة التامة:

$$= \text{السعر فى الخارج} + \text{قيمة الضريبة}$$

$$= (٨ \times ٢٥ \%) + ٨$$

$$= ٨ + ٢ = ١٠ \text{ دولار}$$

أو أن السعر المحلى بعد فرض الضريبة على السلعة التامة = $٨ \times$

$$١.٢٥ = ١٠$$

٣ - السعر المحلى بعد فرض الضريبة على المواد الخام :

$$= \text{السعر في الخارج} + \text{قيمة الضريبة}$$

$$= (٥ \times ١٠ \%) + ٥$$

$$= ٥ + ٠.٥ = ٥.٥ \text{ دولار}$$

$$\text{أو أن السعر المحلي بعد فرض الضريبة على المواد الخام} = ٥ \times ١.١ = ٥.٥$$

٤ - القيمة المضافة المحلية :

$$= \text{السعر المحلي بعد فرض الضريبة على السلعة التامة} - \text{السعر}$$

$$\text{المحلي بعد فرض الضريبة على المواد الخام}$$

$$= \text{السعر المحلي بعد فرض الضريبة على السلعة التامة} - (\text{سعر}$$

$$\text{المواد الخام في الخارج} \times \text{الضريبة على المواد الخام})$$

$$= ١٠ - ٥.٥ = ٤.٥ \text{ دولار}$$

٥ - القيمة المضافة العالمية :

$$= \text{السعر في الخارج للسلعة التامة} - \text{سعر المواد الخام في الخارج}$$

$$= ٨ - ٥ = ٣ \text{ دولار}$$

٦ - الرسوم الجمركية الفعالة

القيمة المضافة المحلية - القيمة المضافة العالمية

$$=$$

القيمة المضافة المحلية

$$٣ - ٤.٥$$

$$=$$

٣

$$= ٣ \div ١.٥ = ٥٠ \%$$

الفصل الخامس

التجارة الخارجية
رياضياً

الفصل الخامس

التجارة الخارجية رياضياً

نفترض الآن أنه يمكن التعبير عن منحى إمكانيات الإنتاج فى كل من البرازيل وأمريكا رياضياً وذلك من خلال التعبير عن هذه الخطوط المستقيمة بمعادلة الخط المستقيم ، ونحاول أن نرى هل هناك فائدة من قيام التجارة بين البلدين معبرين عن ذلك رياضياً أم لا ، ولكن منذ البداية يجب معرفة أن الإنتاج المحلى لأمريكا هو منحى العرض لها والطلب المحلى على أمريكا يحددان السعر المحلى داخل أمريكا وذلك قبل الدخول فى التجارة الدولية ، فإذا افترضنا أن دالة الطلب المحلى على القمح الأمريكى هو

$$D = 18 - P$$

ومنحنى العرض (أو الإنتاج للقمح الأمريكى)

$$S_d = 8 + P$$

معنى ذلك أن السعر المحلى (P d) للقمح داخل الاقتصاد الأمريكى هو السعر التوازنى أى السعر الذى يساوى عنده دالة الطلب مع دالة العرض أو الإنتاج المحلى مع الاستهلاك المحلى .

الطلب المحلى = العرض (الإنتاج)

$$S_d = D$$

$$8 + P = 18 - P$$

$$2 P = 10$$

$$P = 5$$

معنى هذا أن السعر المحلى للقمح داخل الولايات المتحدة

قبل دخول التجارة الدولية هو $P_d = 5$

معنى هذا أن الكمية المنتجة من القمح والمطلوبة فى

أمريكا (أى الكمية التوازنية هى) 13 وذلك بالتعويض بالمقدار

$p=5$ فى كل من دالة الطلب أو دالة العرض .

وفى البرازيل بفرض أن دالة لطلب المحلى على القمح كانت

على النحو التالى : $D = 16 - P$

وكانت دالة العرض $S_d = 2 + P$

معنى هذا أن السعر المحلى للقمح فى البرازيل يكون :

$$P - 16 = 2 + P$$

$$2 P = 14$$

$$P = 7$$

والكمية التوازنية التى ينتجها الاقتصاد البرازيلى وتطلب

محليا من القمح يمكن الحصول عليها بالتعويض فى دالة الطلب

المحلى بمقدار السعر التوازنى ($P = 7$) وبذلك نحصل على الكمية

التوازنية .

الكمية المعروضة : $Q = 2 + 7 = 9$

$$Q = 16 - 7 = 9 \quad \text{: الكمية المطلوبة}$$

معنى هذا أن السعر المحلى للقمح فى البرازيل أكبر من السعر المحلى للقمح فى الولايات المتحدة وبالتالي فإن المستهلكين البرازيليون يعانون من عدم قيام التجارة الدولية ، ذلك أن قيام التجارة الدولية سوف يمكنهم من الحصول على القمح بسعر أرخص من السعر السائد فى داخل البرازيل .

ومن ناحية أخرى نلاحظ أن السعر للقمح فى الولايات المتحدة منخفضة جدا (5) بالمقارنة بالبرازيل ولو نجح الأمريكان فى بيع القمح بسعر أعلى قليلا من السعر المحلى السائد لديهم فسوف يحققون مكسب مؤكد .

من ناحية ثانية يلاحظ أن الكمية التوازنية Q_e فى أمريكا بالنسبة للقمح بلغت 13 بينما الكمية التوازنية المطلوبة والمعروضة فى البرازيل بالنسبة للقمح بلغت 9.

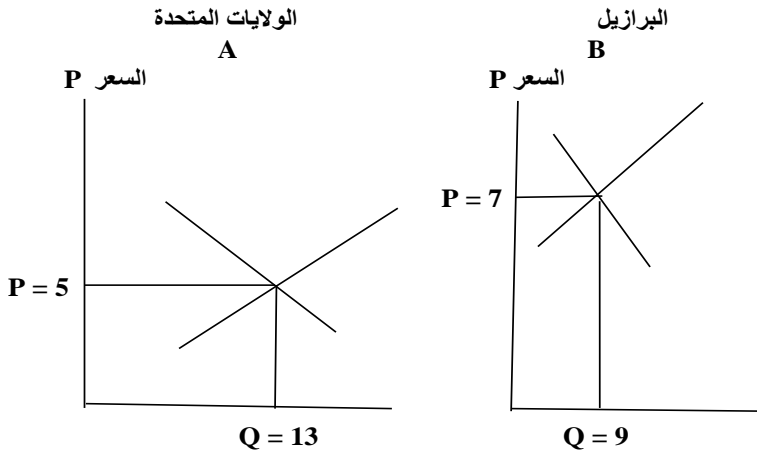
وأمام هذا الوضع لو لم تقم التجارة الدولية للقمح بين أمريكا (كمصدر) وبين البرازيل (كمستورد) فإن أمريكا سوف تحرم منتجاتها من البيع بسعر مرتفع وتحقيق مكاسب ومن ثم التشجيع على زيادة الإنتاج وتحقيق الجودة بل قد يودى الأمر إلى تغير المنتجين الأمريكان للقمح لنشاطهم طالما لا توجد حوافز سعرية تحقق الأرباح .

كما أن عدم قيام التجارة يحرم المستهلكين البرازيليين من الحصول على كميات إضافية من القمح بسعر منخفض نسبيا عن السعر السائد في داخل البرازيل وبجودة عالية ، كما أنه يدفع المنتجين البرازيليين إلى إنتاج القمح الذي لا يجيدون إنتاجه بتكاليف عالية لتحقيق الاكتفاء الذاتي وترك السلع الأخرى التي يجيدون إنتاجها مثل البن .

معنى هذا أن قيام التجارة الخارجية بين الدولتين فيه مصلحة لهما معا ، وقبل أن نبدأ في التعبير عن آثار قيام التجارة بين الدولتين رياضيا ثم نقدم عرض بياني لهذه الآثار .

ففي مثالنا الحالي افترضنا أن سعر القمح في أمريكا 5 وسعره في البرازيل 7 وأن الكمية المعروضة في أمريكا هي 13 بينما بلغت 9 في البرازيل وهو ما يوضحه الشكل التالي (B ، A³)

الشكل رقم (A3 ، B)



يوضح الشكل السابق كل من السعر التوازني والكمية التوازنية في السوق المحلي لكل من البرازيل (B) وأمريكا (A) بالنسبة لسلعة القمح ويتضح من الرسم أن السعر في أمريكا أقل والكمية المعروضة أكبر بينما السعر في البرازيل أعلى وبالتالي في الكمية المعروضة أقل.

والشكل السابق يوضح الوضع في الدولتين قبل قيام التجارة. فإذا ما قامت التجارة بين أمريكا (كمصدر للقمح) والبرازيل كمستورد للقمح فإن الدولتين سوف تستفيدا من قيام هذه التجارة عند سعر عالمي $P_w = 6$ وذلك على النحو التالي:

أولا : في الدولة المستوردة (البرازيل)

١ - قيام التجارة سوف يؤدي إلى تخفيض السعر المحلي الذي تباع به السلعة في السوق الداخلي ، فالسعر يصبح هنا هو السعر العالمي وهو أقل من السعر الذي يتحدد في داخل الدولة المستوردة قبل الاستيراد.

٢ - انخفاض السعر المحلي في الدولة المستوردة سوف يدفع المنتجين المحليين إلى تقليل الإنتاج.

٣ - انخفاض السعر نتيجة الاستيراد سوف يدفع إلى مزيد من الاستهلاك في الدولة المستوردة.

ثانياً: فى الدولة المصدرة (أمريكا)

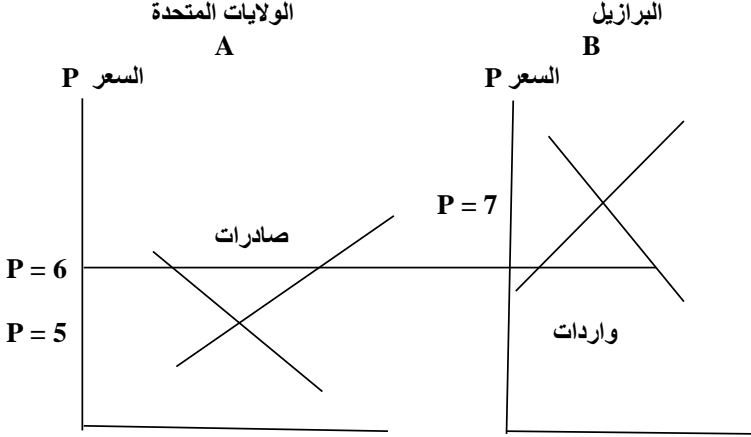
- ١ - قىام التجارة سوف يؤدى إلى رفع السعر فى السوق المحلى.
- ٢ - هذا الأمر ىدفع المنتجين المحلىين لإنتاج القمح إلى زيادة الإنتاج نظراً لارتفاع الأسعار.
- ٣ - السعر المرتفع ىدفع المستهلكين المحلىين إلى تقىيد الاستهلاك.

ومن الملاحظ أن الدولة المستوردة ىزداد فىها الاستهلاك وىقل الإنتاج بعد الاستيراد، والدولة المصدرة ىزداد فىها الإنتاج وىقل فىها الاستهلاك بعد التصدير، الفرق فى الحالتين بين الاستهلاك المحلى والإنتاج بالإضافة للاستيراد فى البرازيل وكذلك الفرق بين الاستهلاك المحلى والإنتاج فى الدولة المصدرة (أمريكا) هو الذى ىذهب إلى السوق الدولى للقمح لىتم تبادلته بين الدولة المستوردة والدولة المصدرة.

وىلاحظ أن توسع البرازيل فى الاستيراد من القمح سببه تعظيم الميزة من استهلاك قمح رخص فى سعره عن أسعار السوق المحلى، وكذلك فإن توسع أمريكا فى إنتاج القمح هو من أجل السعى للاستفادة من التصدير بسعر مرتفع (سعر السوق العالمى) وتعظيم المكاسب من التصدير .

والشكل التالي يوضح هذا الأمر

الشكل رقم (4، A، B)



يوضح الشكل (٤) فى جزئه (A) الدولة المستوردة واثـر قيام التجارة الخارجية على اقتصادها ، ويلاحظ أن هذا الأثر هو تخفيض السعر المحلى وتقليل الإنتاج المحلى ، أما فى الجزء (B) فإن الشكل يوضح أثر قيام التجارة فى الاقتصاد المصدر حيث يلاحظ ارتفاع السعر المحلى إلى مستوى السعر العالمى وهذا يؤدى إلى أنى صبح الاستهلاك المحلى أقل من ذى قبل الإنتاج المحلى نظرا لارتفاع السعر.

ومن المعروف أن الطلب البرازيلي على القمح والعرض الأمريكى للقمح يلتقيان فى السوق العالمى ، وعند التقاء الطلب البرازيلى (طلب الاستيراد) والعرض الأمريكى (التصدير) يتحدد

السعر فى السوق العالمى وهذا السعر هو سعر تصدير القمح الأمريكى [سوف يكون أعلى من السعر المحلى فى أمريكا]، وهذا السعر هو سعر استيراد القمح فى البرازيل [سوف يكون دائما أقل من السعر المحلى فى البرازيل].

فإذا كان فى مثالنا السابق سعر القمح فى البرازيل هو 7، بينما هو 5 فى أمريكا فإن السعر فى السوق العالمى الذى يمكن لأمريكا التصدير به وللبرازيل الاستيراد به لا بد أن يكون أعلى من 5 وأقل من 7، ولنفترض أن السعر العالمى هو $P_w = 6$ مثلا فإن هذا السعر سوف يجعل أمريكا تنتج قمح يعادل 14 من القمح بدلا من 13 حيث أنه بالتعويض فى دالة العرض المحلى للقمح

$$S_d = 8 + P \quad \text{الأمريكى وهى :}$$

بالسعر العالمى $P_w = 6$ بدلا من السعر المحلى

يكون الإنتاج :

$$S_d = 8 + 6 = 14$$

بينما كان الإنتاج قبل قيام التجارة 13، ومع $p_w = 6$ فإن الاستهلاك المحلى للقمح فى أمريكا ينخفض ويمكن الاستدلال على ذلك من التعويض بالسعر العالمى P_w فى دالة الطلب المحلى للقمح الأمريكى وهى :

$$D = 18 - P$$

$$D = 18 - 6 = 12$$

أى أن الاستهلاك الأمريكى للقمح بعد سيادة السعر العالمى يصبح 12 بدلا من 13، معنى هذا أنه بعد سيادة السعر العالمى للقمح فإن الفرق بين الاستهلاك المحلى والإنتاج الأمريكى هو:

$$14 - 12 = 2$$

فإذا انتقلنا إلى أثر دخول البرازيل فى التجارة العالمية للقمح نلاحظ أن السعر العالمى P_w والذى افترضنا أنه 6 يكون أقل من السعر المحلى البرازيلى معنى هذا أن الاستهلاك البرازيلى للقمح سوف يزداد وسيقل الإنتاج المحلى طبقا للسعر السائد فى السوق العالمى ، فقبل دخول البرازيل فى التجارة العالمية كانت تنتج وتستهلك طبقا لمثالنا السابق كمية مقدراها 9 عن سعر محلى مقداره 7 ولكن الآن بعد الدخول فى التجارة العالمية سوف تحصل على القمح بالسعر العالمى وهو $p_w = 6$ وهذا سوف يؤدي إلى تخفيض الإنتاج وارتفاع الاستهلاك المحلى ويمكن الحصول على الإنتاج والاستهلاك الجديدين بالتعويض بالسعر العالمى فى دالة الطلب والعرض المحليين للبرازيل على النحو التالى :

دالة الطلب للبرازيل كانت :

$$D = 16 - 6 = 10$$

أى أن البرازيل تطلب قمح مقداره 10 فى ظل السعر العالمى بعد أن كانت تطلب قمح مقداره 9 فى ظل السعر المحلى (7).
ودالة العرض (الإنتاج) للبرازيل بالنسبة للقمح قبل قيام التجارة كانت :

$$S_d = 2 + P$$

وفى وجود السعر العالمى للقمح يصبح عرض القمح فى البرازيل هو

$$S_d = 2 + 6 = 8$$

ومعنى هذا أن الطلب زاد من 9 إلى 10 والعرض انخفض من 9 إلى 8 وبالتالي فإن قيام التجارة العالمية أوجدت فارق بين العرض والطلب فى البرازيل بمقدار $2 = (10 - 8)$

ويلاحظ أن هذا الفارق يتم استيراده من السوق العالمى .
وعند استعراض أثر قيام التجارة فى أمريكا اتضح أن السعر العالمى أوجد فائض فى العرض الأمريكى على الطلب الأمريكى بمقدار $2 = (14 - 12)$ وهو ما يتم تصديره ، كما أن السعر العالمى أوجد فائض فى الطلب البرازيلى على العرض البرازيلى للقمح بمقدار $2 = (10 - 8)$ وهو ما يتم استيراده . ومن البديهي أن يتساوى كمية الصادرات فى سلعة فى العالم مع كمية الواردات من هذه السلعة ، وهو ما أيده مثالنا هنا .

ونستنتج من المثال السابق أن زيادة الطلب على العرض من البرازيل (كمية استيراد البرازيل من القمح) لا بد وأن يتساوى مع البرازيل (كمية استيراد البرازيل من القمح) لا بد وأن يتساوى مع زيادة العرض على الطلب فى أمريكا (صادرات أمريكا من القمح).

وطالما أن الطلب أكبر من العرض فى البرازيل (بالنسبة للقمح) فإن الفرق يسمى طلب زائد (واردات) ، وطالما أن العرض أكبر من الطلب فى أمريكا(بالنسبة للقمح) فإن الفرق يسمى عرض زائد (صادرات) (١).

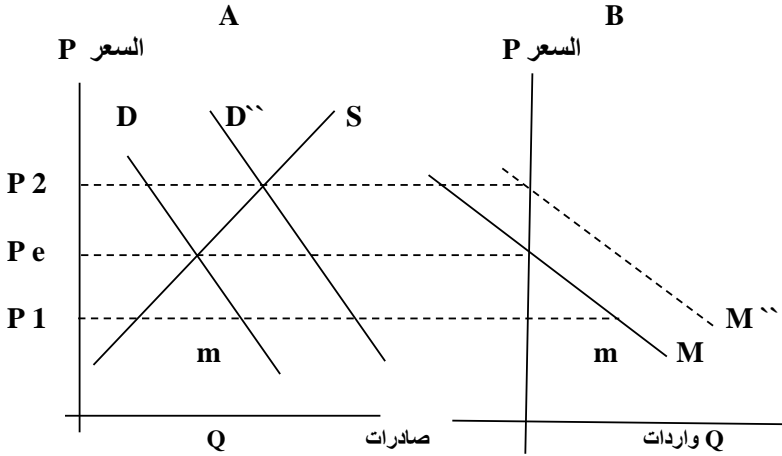
وباستخدام فكرة الطلب الزائد والعرض الزائد يمكن اشتقاق نقاط عند كل سعر من الأسعار تحدد لنا منحنى الطلب الزائد والعرض الزائد على النحو التالى:

يمكن اشتقاق منحنى الطلب الزائد لسلعة ما كما هو موضح فى الشكل رقم (٥) التالى فعند نقطة تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ويكون الطلب الزائد يساوى صفر ، وهذه هى نقطة تقاطع منحنى الطلب الزائد (الخط L) مع المحور الرأسى ، عند سعر أعلى من

(١) راجع بالتفصيل د. أحمد الصفتى ، " اقتصاديات التجارة الدولية "، مكتبة نهضة الشرق ، القاهرة ، ١٩٨٢.

السعر التوازنى يزداد العرض عن الطلب ويكون الطلب الزائد سالب (أى الطلب عن العرض وتمثل المسافة الأفقية بين المنحنيين قيمة الطلب الزائد عند هذا السعر عند السعر P_1 فى الشكل يزداد الطلب عن العرض بالمقدار m وبالتالي تكون قيمة الطلب الزائد عند هذا السعر هى الكمية m كما هو واضح من الشكل .

الشكل رقم (٥)
اشتقاق منحني الطلب الزائد



ويلاحظ أن العلاقة بين السعر والطلب الزائد (الطلب على الواردات) هى علاقة عكسية ، بمعنى أن زيادة السعر تؤدي إلى انخفاض الطلب الزائد وانخفاض السعر يؤدي إلى زيادة الطلب الزائد ويتضح هذا من المعادلة $M = D - S$

فإذا زاد السعر فإن الطلب يقل فى حين يزداد العرض مما يعنى أن الطلب على الواردات (M) يقل ، أما إذا انخفض السعر

فإن هذا يؤدي إلى زيادة الطلب وانخفاض العرض مما يؤدي إلى زيادة الطلب على الواردات .

وإذا تغيرت ظروف العرض أو الطلب الداخلي بحيث يؤدي هذا التغير إلى انتقال منحنى الطلب أو منحنى العرض إلى وضع آخر فإن هذا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب الزائد أيضا .

فإذا زادت دخول المستهلكين مثلا فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب ، أي انتقال منحنى الطلب إلى اليمين - الخط D ، وينتقل منحنى الطلب الزائد أيضا إلى اليمين وهو الخط M في الشكل ، وتكون المسافة الأفقية بين منحنى الطلب القديم والجديد ، إذا انتقل منحنى الطلب إلى جهة اليسار كنتيجة لنقص دخول المستهلكين ، أو تغير في وأذواقهم أو سبب آخر فإن منحنى الطلب الزائد ينتقل أيضا إلى جهة اليسار .

أما إذا انتقل منحنى العرض إلى اليمين (زيادة العرض) فإن منحنى الطلب الزائد ينتقل إلى اليسار (نقص الطلب الزائد) وإذا نقص العرض ، أي انتقل منحنى العرض إلى جهة اليسار فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب الزائد ، أي انتقال منحنى الطلب الزائد إلى جهة اليمين .

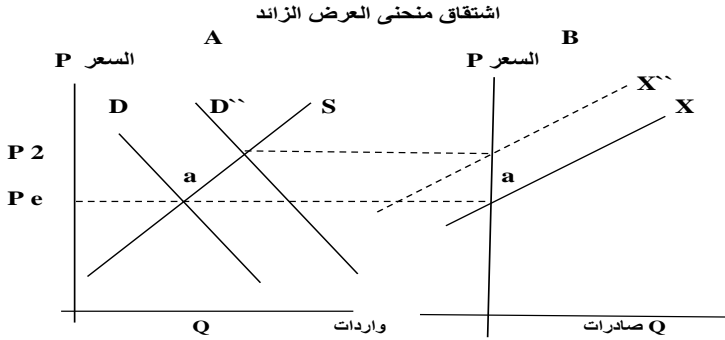
وبنفس الطريقة يمكن اشتقاق منحنى العرض الزائد لسلعة ما كما هو واضح من الشكل (٦) التالي ، فعند نقطة تقاطع منحنى

الطلب مع منحنى العرض تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ، ويكون العرض الزائد = صفر وهذه نقطة تقاطع منحنى العرض الزائد مع المحور الرأسى عند سعر أقل من السعر التوازنى يزيد الطلب عن العرض ويكون العرض الزائد سالبا عند سعر أعلى من السعر التوازنى يزيد العرض عن الطلب وتمثل المسافة الأفقية بين المنحنيين قيمة العرض الزائد عند هذا السعر.

ويلاحظ أن العلاقة بين السعر والعرض الزائد (عرض الصادرات) هي علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة السعر تؤدي إلى زيادة العرض الزائد وانخفاض السعر يؤدي إلى انخفاض العرض

$$X = S - D \quad \text{: العرض الزائد من المعادلة}$$

الشكل رقم (٦)

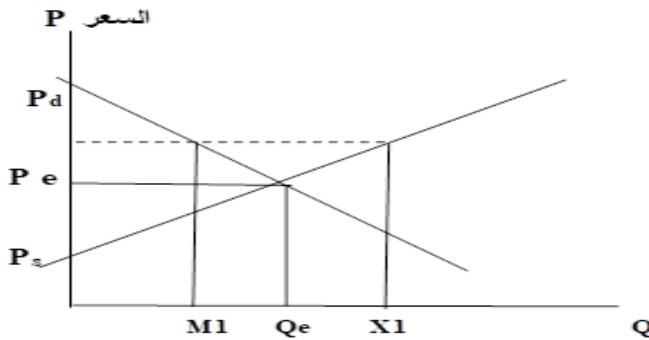


فإذا زاد السعر فإن العرض يزيد فى حين يقل الطلب مما يعنى أن السعر المتاح تصديره من السلع يزيد ، أما إذا انخفض السعر فإن هذا يؤدي إلى زيادة الطلب وانخفاض العرض مما يعنى أن المتاح تصديره من السلعة يقل.

وإذا زاد الطلب الداخلى ، أى انتقل إلى اليمين ، نتيجة لزيادة دخول المستهلكين أو لأي سبب آخر منحى العرض الزائد (عرض الصادرات) يقل ، أى ينتقل إلى اليسار ، ينتقل منحى العرض الزائد أيضا إلى اليسار إذا انتقل منحى العرض العادى إلى اليسار ، يزيد عرض الصادرات ، أى ينتقل منحى العرض الزائد إلى اليمين ، فى حالة انتقال منحى العرض إلى اليمين (زيادة العرض) أو انتقال منحى الطلب إلى اليسار (نقص الطلب). ويمكن الاستفادة من منحنيات الطلب الزاد (الطلب على الواردات) والعرض الزائد (عرض الصادرات) للحصول على السعر التوازنى بعدى قيام التجارة الخارجية الذى يتساوى عنده كمية الصادرات مع الواردات وتكون هى نقطة تقاطع المنحنيين كما هو موضح فى الشكل رقم (٧) التالى .

الشكل رقم (٧)

تحديد السعر التوازنى باستخدام منحنى الطلب الزائد والعرض الزائد أى الطلب على الواردات وعرض الصادرات



ويتحدد السعر التوازنى عند المستوى pe وكذلك الكمية التوازنية Qe وأى سعر آخر غير هذا السعر لن يحقق التوازن فى السوق ، فعند سعر أعلى من هذا السعر ، عند $P1$ مثلا لن تطلب الدولة المستوردة سوى الكمية $M1$ فى حين تقوم الدولة المصدرة بعرض الكمية $X1$ وفى هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة أقل من الكمية المعروضة ويكون الفائض فى السوق هو المسافة $M1X1$ ويؤدى وجود هذا الفائض إلى انخفاض السعر ويستمر انخفاض السعر إلى أن يتلاشى الفائض فى السوق .

فإذا افترضنا أن دالة الطلب على الواردات (الطلب الزائد) فى البرازيل بالنسبة للقمح كانت

$$M=8-P$$

وأن دالة عرض الصادرات من أمريكا بالنسبة للقمح تمثلها المعادلة التالية :

$$X=4+P$$

ويكون شرط التوازن أن دالة الطلب على الواردات فى الدولة المستوردة تساوى دالة عرض الصادرات فى الدولة المصدرة أى أن شرط التوازن أن :

$$X=M$$

أى أن :

$$- 4 + P = 8 - P$$

أى أن السعر العالمى P_w

$$2P=12$$

$$P=6$$

وبالتعويض بالسعر فى دالة عرض الصادرات ودالة الطلب

على الواردات نجد أن :

$$M=8-6=2$$

$$X=-4+6=2$$

ويتضح أن كمية الصادرات مساوية لكمية الواردات وهى (2).

ومن ذلك نرى أن التجارة الخارجية تضيف بعدا جديد إلى

أسواق السلع بالنسبة للدولة المستوردة ، ولا يكفى الآن معرفة

العرض والطلب فى السوق لتحديد السعر والكمية بل يلزم معرفة

العرض الخارجى للسلعة . وبالنسبة للدولة المصدرة يلزم معرفة

الطلب الخارجى على السلع بالإضافة إلى معرفة الطلب والعرض

المحلى.

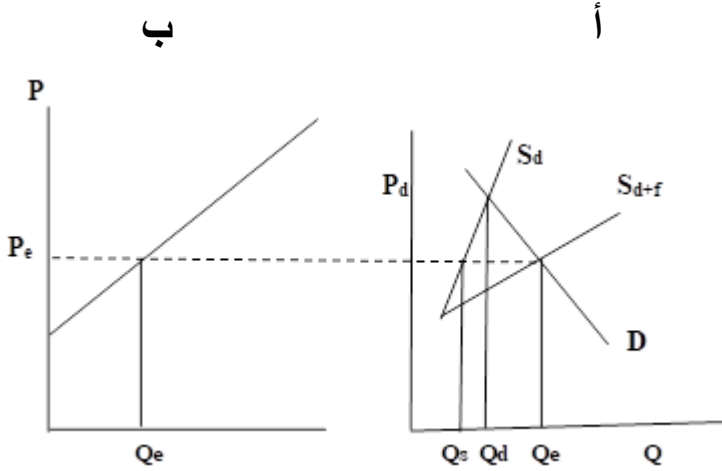
بالنسبة لدولة الاستيراد يتحدد السعر التوازنى بنقطة تقاطع

منحنى الطلب مع منحنى العرض الكلى (العرض المحلى +

العرض الخارجى أو الأجنبى) كما هو موضح فى الشكل رقم (٨)

التالى :

الشكل رقم (٨)



ففى الجزء (ب) من الكل يمثل الخط x منحنى العرض الزائد فى دولة التصدير (العرض الخارجى) ، أما فى الجزء (أ) من الشكل فإن الخط S_d يمثل منحنى العرض المحلى ، والخط D يمثل منحنى الطلب . والخط S_{d+f} يمثل منحنى العرض المحلى مضافا إليه الاستيراد وهو يبتعد عن منحنى العرض المحلى مسافة مساوية لبعده منحنى العرض الخارجى عن المحور الرأسى .

يتحدد السعر التوازنى عند نقطة تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض الكلى (المحلى + الأجنبى) وهى النقطة التى تتساوى فيها الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ويتحقق عند هذا السعر p_e حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية Q_e عند هذا السعر تكون الكمية المعروضة من الداخل هى Q_s والكمية المعروضة من الخارج هى Q_x وواضح أن $Q_e = Q_x + Q_s$

حيث أن المسافة بين منحنى العرض الخارجى والمحور الرأسى
(Q x) تساوى المسافة بين منحنى العرض الكلى ومنحنى العرض
المحلى (QS Q e)

ويترتب على قيام التجارة أن ينخفض سعر السلعة فى دولة
الاستيراد من p_d (السعر التوازنى قبل قيام التجارة) إلى P_e
(السعر التوازنى بعد قيام التجارة).

ويرتفع استهلاك السلع من Q_d إلى Q_e فى حين ينخفض
الإنتاج المحلى من السلعة من Q_d إلى Q_s .
فمثلا إذا كانت دالتى العرض والطلب فى البرازيل هما على
الترتيب :

$$D=16-p$$

$$S_d=2+p$$

ويكون شرط الاتزان قبل قيام التجارة الخارجية هو أن
تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة محليا ، أى أن :

$$16-p=2+p$$

$$2p=14$$

$$P=7$$

وهو ما عرضناه سابقا ، ثم أن الكمية التوازنية تساوى (٩)

وربما أن البرازيل سوف تضاف لها دالة عرض الصادرات الأمريكية (دالة العرض الزائد) وذلك لكي نحصل على دالة العرض الكلى على التالى :

$$\begin{aligned}S d +f &= S d +X \\ &= 2+P+(-4+P) \\ &= -2+2P\end{aligned}$$

ويكون شرط التوازن الجديد هو $D = S d + f$ أى أن

$$16-P= 2+2P$$

$$3P=18$$

$$P=6$$

معنى هذا أن السعر التوازنى فى البرازيل بعد قيام التجارة هو $P=6$ وبالتعويض بهذا السعر فى دالة الطلب المحلى أو دالة العرض بعد إضافة دالة عرض الصادرات نجد أن الطلب المحلى بعد دخول التجارة العمالية أصبح :

$$D= 16-6=10$$

والعرض المحلى بعد دخول التجارة العمالية أصبح :

$$S d +f = -2+2 \times 6=10$$

أى أن الطلب يساوى العرض بعد دخول البرازيل التجارة العمالية .

وإذا ما عوضنا بالسعر $p=6$ في دالة العرض قبل دخول التجارة العالمية نحصل على الإنتاج المحلي قبل إضافة الاستيراد إليه وهو :

$$S_d = 2+6=8$$

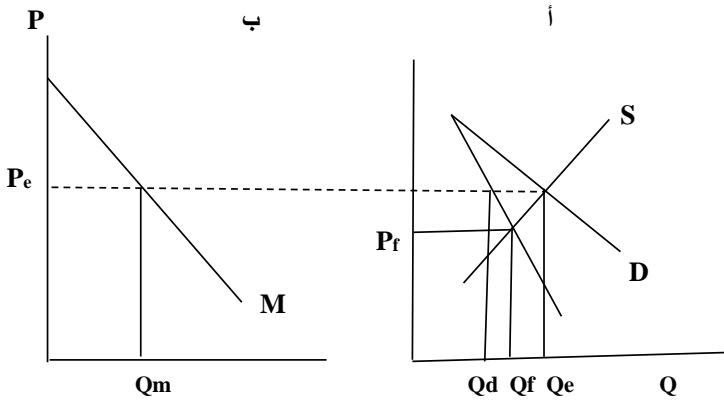
ويكون الفرق بين الإنتاج المحلي والعرض الكلي بعد إضافة الاستيراد هو (2) (8-10) وهي الكمية التي تستوردها البرازيل من أمريكا من القمح عند سيادة السعر العالمي $P_w=6$ وبالمثل فإنه يتحدد السعر التوازني في دولة التصدير بنقطة تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب الكلي (الطلب المحلي + الطلب الخارجة أو الأجنبي) كما هو موضح في الشكل رقم (9) التالي ، وفي الشكل يلاحظ أن الخط في الجزء (ب) من الشكل يمثل منحنى الزائد في دولة الاستيراد (الطلب الخارجي) الخط D_d في الجزء (أ) من الشكل يمثل منحنى الطلب المحلي (في دولة التصدير) والخط $D_d + f$ يمثل منحنى الطلب الكلي الذي يبعد عن منحنى الطلب المحلي نفس المسافة التي يبعدها منحنى الطلب الخارجي عن المحور الرأسى في الجزء (ب) من الشكل .

ويتحدد السعر التوازني عند نقطة تقاطع منحني العرض مع منحنى الطلب الكلي (المحلي + الأجنبي) وهي النقطة التي تتساوى فيها الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة .

ويتحقق هذا عند السعر P_e حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة Q_e وعند هذا السعر تكون الكمية المطلوبة داخليا هي Q_D والكمية المطلوبة من الخارج Q_m وواضح أن :

$$Q_e = Q_m + Q_D$$

الشكل رقم (٩)



حيث أن المسافة بين منحنى الطلب الكلي ومنحنى الطلب المحلي تتساوى المسافة بين منحنى الطلب الخارجي (M) والمحور الرأسى .

ويترتب على قيام التجارة الخارجية أن يرتفع سعر السلعة

داخليا في دولة التصدير من p_D إلى

P F (أى من السعر المحلى P D قبل قيام التجارة إلى
السعر P F يعد قيام التجارة)

بينما ينخفض الاستهلاك المحلى من Q D إلى Q f (أى
الكمية قبل قيام التجارة وهى Q D إلى الكمية بعد قيام التجارة
وهى Q f) فى حين يرتفع الإنتاج من Q f إلى Q e .

وباستعراض ما حدث رياضيا يلاحظ أن دالتى العرض
والطلب فى أمريكا (الدولة المصدرة) كانت على النحو التالى :

$$D=18-P$$

$$S d=8+p$$

وأن السعر المحلى فى أمريكا بالنسبة لسعر القمح كان :

$$18-p=8+p$$

$$2p=10$$

$$P=5$$

كما أن الكمية كانت 13 (أى الإنتاج المحلى) وذلك قبل
قيام التجارة وبعد قيام التجارة فإن معرفة السعر التوازنى والكمية
التوازنية التى تتحقق فى داخل الولايات المتحدة بعد قيام التجارة

وهى كما علمنا ارتفاع السعر المحلى (والذي بلغ 5 قبل قيام التجارة) وانخفاض الاستهلاك (والذي بلغ قبل قيام التجارة 13) .

ولمعرفة السعر التوازنى فى أمريكا هو قيام التجارة ، فإننا نضيف إلى دالة الطلب المحلى الأمريكى دالة الطلب على الواردات (M) من البرازيل لكى نحصل على دالة الطلب الكلى الأمريكى أى :

$$D_d + f = D_d + M$$

$$=(18-P)+(8-P)$$

$$=26-2P$$

وما حصلنا عليه الآن هو دالة الطلب المحلى + الأجنبى .

والتوازن يتحقق ويتساوى بتساوى دالى الطلب المحلى + الأجنبى مع العرض المحلى (S_d) على النحو التالى :

$$26-2p=8+p$$

$$3p=18$$

$$P=6$$

أى أن السعر المحلى للقمح الأمريكى ارتفع من 5 قبل قيام التجارة إلى 6 بعد قيام التجارة ، وبالتعويض بهذا السعر فى كل من دالة الطلب الإجمالية (محلى + أجنبى) .

$$D d +f= 26-2\times b= 14$$

$$S d=8+6=14$$

معنى هذا أن إنتاج القمح زاد من 13 إلى 14 بعد قيام التجارة كما كان أن الاستهلاك المحلى زاد بعد قيام التجارة من 13 إلى 14.

ونجد أن الفرق بين الطلب المنحنى قبل قيام التجارة . وذلك بالتعويض بالسعر $p=6$ بعد قيام التجارة هو :

$$D=18-6=12$$

وبعد قيام التجارة بلغ الطلب 14 معنى هذا أن الفرق بلغ 2 أى (14-12) وهى نفس الكمية التى تطلبها البرازيل للاستيراد .



نظم سعر الصرف وعلاج
ميزان المدفوعات

الأهداف العامة للفصل

مع نهاية هذا الفصل يجب أن يكون الدارس قادراً على فهم
الموضوعات التالية:

- نظم الصرف
- تعويم العملة
- تخفيض قيمة العملة
- طرق علاج العجز في ميزان المدفوعات

الفصل الأول

نظم سعر الصرف وعلاج ميزان المدفوعات

كل من حجم ومدى ثبات العجز والفائض في ميزان المدفوعات وكذلك نوع التعديلات Adjustments يجب أن تؤدي الي تصحيح عدم التوازن اعتمادا علي نظام سعر الصرف الذي يجب أن يستخدم .

وهناك نوعين من الاختيارات في هذا المجال:

نظام سعر الصرف المرن Flexible أو سعر الصرف العائم Floating Exchange Rates حيث أن معدلات تبادل العملات المحلية مع غيرها محدد بواسطة قوي العرض والطلب.

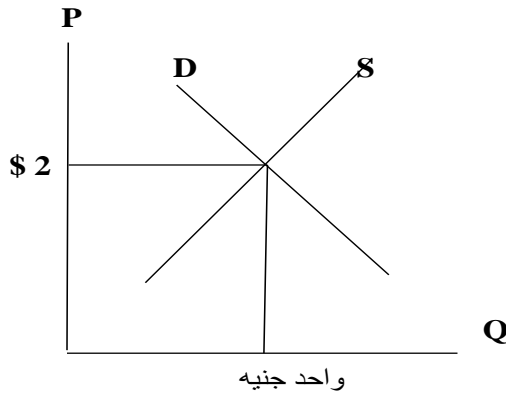
نظام سعر الصرف الثابت Fixed Exchange Rates حيث تقرر الحكومة التدخل في أسواق الصرف أو التأثير ميكانيزم تحديد سعر الصرف في حالة الأزمات أو التقلبات التي تحدث في العرض والطلب.

التعويم الحر لسعر الصرف Freely Floating Exchange Rates التعويم الحر لسعر الصرف يتحدد بواسطة عدم التأثير في قوي العرض والطلب. دعنا نأخذ اختبار علي معدل أو سعر للدولار

الأمريكي حينما يكون الغرض هو مبادلتة بالجنيه الأسترليني، فكما هو مشار اليه في الشكل التالي في رقم (١) نلاحظ أن الطلب علي الجنيهات الأسترلينية ينحدر الي أسفل وان عرض الجنيهات الأسترلينية يصعد الي أعلي , لماذا ؟

الانحدار الي اسفل لمنحني الطلب علي الجنيهات الأسترلينية مبين بالمنحني DD والذي يشير الي انه اذا الجنيهات الأسترلينية أصبحت اقل تكلفة أمام الامريكان , فان السلع البريطانية سوف أصبح أرخص من السلع الأمريكية **British Goods Will become Cheaper to Americans**, هذه الحقيقة تسبب خلق طلب واسع من قبل الأمريكان علي السلع البريطانية وبالأضافة الي ذلك خلق مزيد من الطلب علي الجنية الأسترليني وذلك من أجل شراء تلك السلع.

شكل رقم (١)



سوق الصرف الأجنبي : حيث منحني الطلب الأمريكي علي الجنيهات البريطانية ذو انحدار الي اسفل بسبب كون الجنيهات البريطانية تصبح اقل تكلفة وجميع السلع البريطانية والخدمات تصبح ارخص امام الامريكانيان يعبر عنها منحني يصعد من اسفل الي اعلي وذلك انه عندما تكون اسعار الدولار مرتفعا امام الجنيه فان الجنيه تكون أسعاره منخفضة أمام الدولار اي ان عرض الجنية يزداد كلما ارتفع سعر الدولار دليل هبوط سعر الجنيه أمام الدولار .

وعرض الجنيه الاسترليني يرتفع الي أعلي , كما يمثله المنحني SS في الشكل وذلك بسبب أن سعر الدولار عندما يرتفع في مواجهة الجنيه الاسترليني (وهو ما يعني انخفاض سعر الجنية في مواجهة الدولار) , وهو ناتج عن أن البريطانيون ميالون لشراء السلع الأمريكية بشكل أكبر من ذي قبل . والسبب طبعا أنه عند ارتفاع أسعار الدولار أكبر فأكثر أمام الجنية الاسترليني , فان البريطاني لكي يحصل علي الدولار لابد له من عرض كميات أكبر فأكثر من الجنيه الاسترليني .

وعندما يشتري البريطانيون السلع الأمريكية , فإنهم يعرضون الجنية الاسترليني في سوق الصرف الأجنبي لأنهم لا بد أن يقوموا باستبداله بالدولار حتي يتسني لهم شراء السلع الأمريكية.

والتقاطع في الشكل بين المنحني DD, والمنحني SS أي منحني العرض والطلب للجنيه الاسترليني سوف يحدد سعر الدولار بالنسبة للجنيه , وعند هذا التقاطع يتضح من الرسم أن $S2=L1$.

التعويم كعلاج لميزان المدفوعات (١) :

وترك سعر الصرف يحدد بناء علي قوي السوق يطلق عليه سياسية تعويم العملات , والتعويم قد يكون تعويم " حر " أو تعويم " مقيد " .

وسياسة التعويم الحر ترمي الي ترك سعر الصرف حر يتحدد طبقا لظروف العرض والطلب دون تدخل من السلطات النقدية وإذا تدخلت السلطات النقدية في سوق الصرف لتقييد التعويم سمي تعويم غير نظيف وإذا تركت السعر تماما سمي تعويم نظيف .

^١ انظر : د.علي حافظ منصور , اقتصاديات التجارة الدولية " , مكتبة نهضة الشرق , القاهرة , ١٩٨١ , الفصل العاشر , ص ص ١٣٦ - ١٥٦

والواقع أن سياسة التعويم المتبعه الأن معظمها تعويم غير نظيف والغرض منه ليس تحديد السعر بشكل حر ولكن قيادة السوق النقد نحو تحقيق هدف محدد , وسياسة التعويم الحر هي ترك سعر الصرف يحدد بشكل كامل عن طريق قوي السوق اما تعويم المقيد يكون عامة في حدود ترك مساحة للتذبذب مقدارها ٥% صعودا أو هبوطا .

وعادة ما تلجأ الدول الي سياسة التعويم لعدة دوافع منها :

اصلاح الاختلال في ميزان المدفوعات سواء كان عجزا أو فائض فالدولة التي تعاني من عجز في ميزان المدفوعات عليها زيادة احتياطياتها من النقد الأجنبي وذلك بتخفيض سعر الصرف , أما الدولة التي تحقق فائض من مصلحتها رفع سعر الصرف .

تقيد الواردات حيث تخفيض سعر الصرف يؤدي إلي أن تصبح الواردات ذات تكلفة عالية .

ايضا قد ترغب الدولة أن تعيد تقييم سعر عملتها وأن تعرف إلي أين يذهب اقتصادها هل يتقدم ام يتراجع وهذا يدفع الدولة الي تعويم عملتها لاعادة تسعير هذه العملة .

حيث يلجأ المضاربون الي التخلص من العملة التي يتوقع انخفاض أسعارها وشراء العملة التي يتوقع ارتفاع اسعارها .

ومثلا لذلك اذا توقع المضاربون أن الجنية المصري سوف تنخفض قيمته وان الدولار سوف ترتفع قيمته فان المضاربون يتخلصون من الجنية لشراء الدولار وبالتالي ينخفض ثمن الجنيه ويرتفع ثمن الدولار , ولو أن المضاربون عرضوا ٣ مليون جنية ليشتروا بها مليون دولار مثلا ثم بسبب المضاربة اصبح السعر , جنية يساوي دولارا واحدا فان المضاربون يبدءون في بيع الدولار بعد أن أصبح يساوي ٤ جنية , وهنا يحصلون علي أربعة ملايين جنية مقابل مليون دولار والتعويم هنا يحد من التقلبات في العملة اذا استهدف المضاربون المضاربه عليها , ذلك انه اذا علمت بأن مصر عملتها مستهدفة للمضاربة عليها , وقامت بتعويم عملتها , فانها سوف تستقر ٤ جنية = ١ دولار وبالتالي لن يجد المضاربون سبب للقيام بالمضاربة ولذلك وفمن دواعي التعويم اغلاق الطريق امام المضاربة علي العملة .

وسياسة التعويم كأى سياسة نقدية لها مؤيدون ومعارضون وحجج المؤيدون لتطبيق سياسة التعويم وهو ترك سعر الصرف يتحدد طبقا لظروف العرض والطلب الداخلية والخارجية هي سعر

الصرف يصبح أداة جيدة لامتناس أثر التغيرات في الأسعار
الداخلية وذلك أنه من المعروف أن :

سعر السلعة الوطنية بالخارج مقوما بالعملات الأجنبية =
سعر السلعة بالداخل مقوما بالعملات الوطنية وبسعر الصرف , فاذا
تمسكت الدولة بسعر صرف ثابت مع ارتفاع سعر السلعة بالداخل
فقد يؤدي ذلك الي هبوط الصادرات وظهور العجز في ميزان
المدفوعات , أما سياسة التعويم هنا فسوف تؤدي الي ان يقوم
سعر الصرف بسبب ارتفاع الاسعار المحلية الي قلة الطلب علي
الصادرات الوطنية لأنها أصبحت غير قادرة علي المنافسة في
الأسواق العالمية . وبالتالي فان سياسة التعويم تؤدي الي عدم
حدوث عجز أو فائض مزمن في ميزان المدفوعات .

وفي ظل الاتفاق بين الدول المختلفة لدي صندوق النقد
الدولي بان يظل سعر الصرف ثابت فان المحافظة علي ثبات السعر
الصرف يستدعي التدخل المستمر في سوق الصرف الأجنبي من
قبل الحكومات لتحقيق هذا العرض وهو ما يستدعي وجود
احتياطات من النقد الاجنبي ضخمة في حوزة البنك المركزي
وكذلك احتياطات من الذهب ولكن سياسة تعويم العملة تقوم بهذا
الاستقرار والثبات بشكل آلي , مما قد يكلف البنوك المركزية الكثير
من الخسارة .

كما أنه في حالة المضاربة علي العملات (والتي تسبب تقلبات واسعة في سعر العملات)

فانه مع وجود التعويم تصبح هذه التقلبات بسيطة جدا لدرجة قد تتطابق مع السعر الحقيقي الذي يعكسه العرض والطلب .
بالأضافة الي أن التوازن التلقائي الذي يتحقق مع تطبيق سياسة التعويم وهو يسمح للسلطات المالية بالتفرغ لاستخدام أدوات السياسة المالية والنقدية بحرية تامة من أجل تحقيق هدف استقرار

النظام الاقتصادي بالداخل بعيدا عن مؤشرات ميزان المدفوعات , لكن عدم وجود سياسة التعويم فانه حتي في ظل سعر الصرف ثابت مثلا فان الدولة تبذل مجهود كبير من خلال سياستها المالية النقدية لمحاربة التضخم الذي قد يحدث بالداخل مثل سياسة زيادة الضرائب أو تخفيض الانفاق الحكومي وكذلك فرض قيود علي الواردات ومراقبة سعر الصرف وكذلك تجميد الاجور والاسعار .

وبالرغم من كل هذه المزايا الا ان هناك اراء لا تؤيد سياسة التعويم ومنها أن سياسة التعويم لا توفر عنصر الاستقرار اللازم

في اسعار الصرف من أجل سهولة دفع القيمة المعاملات الخارجية, وهو ما يعتبر عنصر هام نحو التجارة وحساب المكاسب منها .

كما انه في ظل تطبيق سياسة التعويم والتي تؤدي الي التوازن التلقائي لميزان المدفوعات لن تكون هناك حاجة لتحرك رؤوس الأموال للدخل أ للخارج كوسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات , ومن ثم فانه مع تطبيق سياسة التعويم تقل حركة رؤوس الاموال , وبالتالي تقل الاستثمارات .

وتطبق سياسة التعويم يزيد من حدة وكثرة تنقلات الأموال قصيرة الأجل وهو ما يسمى " بالأموال الساخنه " واذا كانت سياسة التعويم تفعل نوع من الغموض والتعتيم أمام المستثمر بالنسبة لزيادة هذه التقلبات قصيرة الأجل وطويلة الاجل , فان المضاربون أمام هذه التحركات والتقلبات السريعة يزيدون الأمر تعقيدا حيث أنهم بقيامهم بالضاربة بسبب كثرة التوقع بتغير سعر الصرف يعمقون من عملية لتقلبات هذه .

وفي حالة الدولة التي تصاب بموازين مدفوعاتها بعجز مزمن في يزان المدفوعات وكانت صادرتها تتميز بطلب قليل المرونة فان تخفيض سعر الصرف هنا بمقدار محدد يكون افضل , اما سياسة التعويم فانها تحتاج في هذه الحالة الي تثبيت سعر

الصرف بنسبة ضخمة حتي تحدث بعض التحسن في الصادرات , لأن قلة المرونة هنا تعني ان تغير سعر الصرف بنسب قليلة لن يؤثر في تغير سعر السلعة بالعملات الأجنبية بشكل محسوس وبالتالي لن تحدث تغيرات تذكر في كمية الصادرات والامر اذا يحتاج الي تغير كبير في سعر الصرف وهذا في النهاية يؤدي الي تقلص حجم اتجارة العالمية في المستقبل .

التعويم كعلاج لميزان المدفوعات

تخفيض ورفع سعر الصرف (١) Depreciation and Appreciation

سعر الصرف الذي يحدد من خلال قوي السوق الحر يمكن أن يتغير بشكل متكرر فعندما يزداد سعر الجنيه بالنسبة للدولار علي سبيل المثال من $2=L1$ الي $3=L1$ نقول في هذه الحالة أن الدولار تم تخفيض قيمته **Depreciation** بالنسبة للجنيه الاسترليني , وبشكل عام فن تخفيض قيمة العملة يعني أنها تتطلب الاستغناء عن عدد أكبر من الوحدات النقدية للعملة المنخفضة للحصول علي وحدة واحدة من العملة الاخر وهي الدولار مقابل الجنية الاسترليني هنا.

^١ Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue Op. Cit., PP.

وفي الحالة العكسية ينخفض الجنيه بالنسبة للدولار أن يتحرك مثلا من $\$2=L1$ الي $\$1=L1$ فان قيمة الدولار في هذه الحالة يقال أنها أرتفعت **Appreciated** بالنسبة للجنيه وبشكل عام فان رفع قيمة العملة يعني أن عدد أقل من هذه العملة (الدولار مثلا) يباع مقابل وحدة واحدة من العملات الأخرى (الجنية الاسترليني) مثلا .

يلاحظ أن التفسير السابق لشرح العلاقة بين الدولار والجنيه الاسترليني توضح أنه عندم تحدث عملية تخفيض **Depreciation** للدولار فانه من الضروري أن يتزامن مع حدوث ارتفاع **Appreciation** للجنية الاسترليني والعكس بالعكس , وعندما يكون معدل تبادل الدولار بالجنية الاسترليني تغير من $\$2=L1$ الي $\$3=L1$ معني هذا أن الأمر يحتاج الي المزيد من الدولارات (٣ بدلا من ٢) لشراء $L1$ وبالتالي يحدث للدولار تخفيض **Depreciation**.

ولكن في نفس الوقت نكون في حاجة الي جزء قليل من الجنيه لشراء دولار واحد , حيث أنه في معدل التبادل الأول كان الدولار يساوي $L1/2$ بينما في معدل التبادل الثاني فان الدولار يساوي $L1/3$ وبالإضافة الي ذلك فان الجنيه يكون قد حدث له ارتفاع في قيمة **Appreciation**.

وإذا الدولار انخفض Depreciation امام الجنيه فان
الجنيه يرتفع Appreciation امام الدولار , والعكس بالعكس اذا
ارتفع الدولار Appreciation امام الجنيه فان الجنية ينخفض
Depreciation امام الدولار .

تخفيض سعر الصرف كعلاج لميزان المدفوعات :

قد تلجأ بعض الدول إلي إجراء تخفيض لقيمة عملتها وذلك
بهدف تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية مثل إعادة التوازن إلي
ميزان المدفوعات بعد اختلاله , إلا أن هذه العملية تعد من الخطورة
نظرا لتشعب أثارها وتعقدها سواء علي المستوي الشخصي أو
الأقليمي أو الدولي , كما أن هذا الاجراء له أثار كبيرة من ناحية
توقعات المستثمرين وتحركات رؤوس الاموال وغيرها , ونظرا
لأهمية هذا الموضوع وامكانية تعرض أى دولة لأسخدامها في
معالجة أوضاعها الاقتصادية , فسوف نعرض في هذا الفصل لهذا
الموضوع فمن خلال النقاط التالية :

كيفية تخفيض قيمة العملة . وأسباب التخفيض . وأنواعه .
وأثار تخفيض قيمة العملة . ونتائج التخفيض .

(١) كيفيته :-

تتجه الدولة إلى تخفيض قيمة عملتها كنوع من العلاج للتقلبات الاقتصادية التي تحدث , أى يهدف إلى إعادة التوازن الأقتصادي والنقدى المفقود , وقرار تخفيض قيمة العملة له ابعاد أقتصادية وابعاد سياسية في نفس الوقت يتعين علي الدولة المتصدية لهذه التخفيض أن تدرك أثاره تمام الإدراك .

وعندما تقرر الدولة تخفيض سعر عملتها يتغير سعر تعادل العملة المحلية مع العملة الأجنبية فعلي سبيل المثال إذل كان الجنيه المصري يعادل ١/٢ دولار أمريكي ثم قامت مصر بتخفيض قيمة عملتها بحيث أصبح الجنيه المصري يعادل ١٠/٤ دولار أمريكي فإن ذلك أنه في ظل السعر الأول قبل التخفيض كان يلزم في مصر التنازل عن جنيهان مقابل الحصول علي دولار واحد أما بعد التخفيض كان يلزم للحصول علي دولار أمريكي واحد متنازل عن جميهان ونصف جنيه مصري وبالتالي فإن معدل التخفيض يبلغ ٢٥% ويمكن حسابه علي :

$$\text{مقدار التخفيض} = \frac{\text{السعر الجديد} - \text{السعر القديم}}{\text{السعر القديم}} \times 100$$

$$\text{مقدار التخفيض} = 100 \times \frac{2-2.5}{2} = 25\%$$

ويمكن الوصول إلي نفس النتيجة بطريقة أخرى وهي أنه لما كان أوقية الذهب الخالص محددة بمقدار ٣٥ دولار أمريكي وبالتالي فإنه للحصول علي أوقية ذهب خالص بالجنية المصري قبل إجراء التخفيض يلزم التنازل ٧٠ جنيها وبعد إجراء التخفيض يلزم للحصول علي أوقية الذهب الخالص التنازل عن ٨٧.٥ جنيه ومعني هذا أن قيمة الجنيه كانت تعادل ٠.٤٤٢٩ جرام من الذهب طبقا للسعر القديم , وعند تغير قيمة الجنيه بتخفيضه أصبح الجنيه يعادل ٠.٣٥٤٣ جرام من الذهب وبالتالي فإن مقدار التخفيض في قيمة الجنيه يمكن حسابه علي النحو التالي :

$$\text{مقدار التخفيض} = \frac{0.3543 - 0.4429}{0.3543} = 25\%$$

وتخفيض سعر الجنيه في مثالنا هذا لا يقتصر علي قيمته في مواجهة الدولار ولكن هذا التخفيض يكون بالنسبة لجميع العملات الأخرى وينتج عن ذلك بطبيعة الحال ارتفاع الأسعار المحلية في مصر , فالسلعة التي كان يتم شراؤها في مصر قبل تخفيض العملة بمقدار واحد جنيه سوف يتم شراؤها بعد تخفيض قيمة الجنيه بمقدار ١.٢٥ جنيه هذا بالنسبة للأسعار الداخلية أيضا بالنسبة لأسعار الصادرات المصرية سوف تصبح أعلي مما كانت

بمقدار ٢٥% وبالتالي سوف تقل صادرات مصر أيضا سوف تصبح أعلى الواردات أرخص من ذي قبل وبالتالي سوف تزداد الواردات.

وأمام هذه التلقبات والآثار المحتملة فإن عملية تخفيض العملة يجب أن تتم بهدوء شديد وتأتي بالغ وبعد إجراء الكثير من الدراسات السابقة عن هذه الآثار المحتملة ومدى عمقها , فمجرد الإعلان عن اعتزام الدولة تخفيض عملتها يحدث تقلبات كبيرة البورصات ولدى الضاربين وسوف يؤدي الأمر إلى تحريك سريع لرؤوس الأموال من المناطق ذات الفائدة المنخفضة إلي الدول ذات الفائدة المرتفعة

كما أن مجرد العلم بأقبال الدولة علي تخفيض عملتها يجعل بعض المضاربين يسعون إلي القيام بالبيع لأجل لكمية من عملة الدولة المقبلة علي التخفيض وذلك بسعر التعادل الجارى , وعندما يتقرر التخفيض يقومون بشراء كمية كبيرة من هذه العملة بسعر التعادل الجديد (المنخفض) , ثم يقومون بتسوية العملة في تاريخ استحقاقها ويحققون ربحا هو الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع .

ومن الأمور الهامة في هذا المجال تحديد معدل التخفيض , وذلك نظراً للتأثير علي الصادرات والواردات .

وعندما نقارن الخسارة في قيمة العملة بالنسبة لقيمتها القديمة قبل التخفيض , فإننا نحصل علي المعدل الخارجي للتخفيض وإذا قورنت الخسارة في قيمة العملة بالنسبة للقيمة الجديدة بعد التخفيض فإننا نحصل علي المعدل الداخلي للتخفيض وبناء علي ذلك يكن المعدل الداخلي لتخفيض الجنيه بالنسبة للدولار هو :

$$\text{المعدل الداخلي} = 100 \times \frac{0.3543 - 0.4429}{0.4429} = 20.0045\%$$

ويكون المعدل الخارجي للتخفيض

$$= 100 \times \frac{0.3543 - 0.4429}{0.3543} = 25.007\%$$

والحصول على المعدل الداخلي للتخفيض يهـم الدولة التي قامت بالتخفيض وتقاس نتائجـة بالنسبة للدولة المخفضة علي أساس المعدل الداخلي , بينما أن الدول الأجنبية تتخذ المعدل الخارجي مقياسا لمعرفة نتائج التخفيض علي اقتصاديتها . ويمكننا هنا اللجوء إلي المثال التالي لتوضيح هذا الأمر

إذا كان التلفزيون الأمريكي يساوى في مصر ٢٠٠٠ جنيه مصرى قبل تخفيض مصر لعملتها فإذا قامت مصر بتخفيض لعملتها بلغ ٢٥% فإن سعر التلفزيون الأمريكي في مصر يساوى ٢٥٠٠ جنيه أى بزيادة مقدارها ٢٥% في حين أن التلفزيون الأمريكى دائماً في أمريكا يعادل ٢٠٠٠ جنيه مصرى , ولكن بسبب التخفيض للجنيه المصرى بمقدار ٢٥% ارتفعت القوة الشرائية للدولار الأمريكى , فإذا كان الدولار يساوى جنيهان قبل التخفيض فقد أصبحت قيمة الدولار بعد تخفيض الجنيه تساوى ٢.٥ جنيه أى أن المشتري الأمريكى للتلفزيون المصرى يحتاج إلى ١٠٠٠ دولار قبل التخفيض للجنيه المصرى , ثم بعد التخفيض للجنيه المصرى بمقدار ٢٥% فإنه فى حاجة إلى ٧٥٠ دولار فقط لشراء التلفزيون المصرى وحيث أن الدولار الأمريكى ٢.٥ جنيه مصرى فإن ثمن التلفزيون بالنسبة للبائع المصرى يساوى ١٨٧٥ جنيهاً , معنى ذلك أن المنتجات المصرية بالأسواق الأمريكية لم تنخفض اثمانها بمقدار ٢٥% ولكن بمقدار ٢٠% فقط.

$$\%٢٠ = ١٠٠ \times \frac{2-2.5}{2.5} = \text{وهي عبارة عن}$$

وبالتالي فإن أخذ هذين الحدين (٢٠% - ٢٠%) في الاعتبار يعتبر أمراً هاماً عند اجراءات المقارنات والتنبؤات في المجال حول النتائج المتوقعة لتخفيض سعر إحدى العملات .

٢ - أسباب التخفيض

يعتبر التخفي أمر لا مفر منه عندما يكون ميزان مدفوعات الدولة في حالة اختلال , كان تصبح احتياطياتها من الذهب ومن العملات الأجنبية في الاجل القصير ضئيلة وهذه الحالة تنطوي على خطورة شديدة إذ انها تحول دون أى معاملات خارجية تتم بالعملات الأجنبية , كما تهرب الاستثمارات إلى الخارج , ويهبط سعر صرف العملة القومية في الأسواق الأجنبية , وتختفي الثقة من الأسواق المحلية , وتنشأ بين الناس حالة من الذعر التي تؤدي إلى تفاقم الحالة سوءاً .

في مثل هذه الظروف تنتشر حالات التوقف عن دفع الديون , ويواجه المجتمع افلاس ينتقل من نشاط اقتصادي إلى آخر , عندئذ تتعاون دول شتى علي محاولة لعلاج اختلال هذا المجتمع , فتقدم إليه قروض , ويحصل علي تسهيلات ائتمانية من البنوك التجارية والمركزية في الخارج , كما يتدخل صندوق النقد الدولي

للمساعدة , غير أن هذه القروض العالمية , أن نجحت في التغلب علي أزمة طارئة , إلا أنها تقصر عن مقاومة أسباب اختلال عميق أو اختلال هيكلية , ولذلك يصبح تخفيض قيمة العملة العلاج الوحيد والملجأ الي تلجأ إليه الحكومه أ تأخذ بسياسة التخفيض , وكذلك العوامل السياسية والاجتماعية التي تحول دون الأخذ بأسلوب آخر.

١ - عجز ميزان المدفوعات :

يوضح ميزان المدفوعات معاملات إحدى الدول مع الدول الأخرى من السلع والخدمات ورؤوس الأموال , أى حركة الصادرات والواردات , فإذا زادت الصادرات عن الواردات كان معنى ذلك وجود فائض في ميزان المدفوعات , أما في الحالة العكسية إذا كانت الواردات تزيد عن الصادرات كان ذلك عجزاً في هذا الميزان , وهناك أنواع من عجز ميزان المدفوعات . فإذا كان العجز طارئاً , فإنه لا يبعث علي التخوف لأنه يتأتي من استيراد بعض السلع أو المعدات والخدمات لتجديد بعض المرافق أو إنشاء مرافق جديدة , كما قد يكون العجز نتيجة لاستثمار رؤوس أموال ضخمة في الخارج , لا تثبت أن تعود إلي الدولة بعد فترة متوسطة أو طويلة في شكل فوائد وأرباح تعوض هذا العجز الطارئ أما إذا كان العجز مزمناً ومستمرًا لمدة طويلة , فلا مناص من تخفيض العملة الوطنية كوسيلة علاجية , وفي هذا الحالة تنخفض أثمان

الصادرات في الأسواق المحلية , وهذا يؤدي إلي زيادة كمية الصادرات وهبوط كمية الواردات , وفي المجال العالمي , يؤدي التخفيض إلي زيادة قيمة الاستثمار الأجنبية بالنسبة للعملة الوطنية , وهذا من شأنه أن يجذب رأس المال الأجنبي إلي الداخل , في حين يقل خروج رؤوس الأموال من الدولة , أي تحسن في المعاملات المالية , إلا أن الأمر ليس بهذه السهولة , لأن محاولة علاج عجز ميزان المدفوعات عن طريق تخفيض قيمة العملة الوطنية يتطلب شروطا معينة .

٢ - فشل السياسة الاقتصادية المالية :

لا يحدث اختلال ميزان المدفوعات بين يوم وليلة , بل أنه يأتي لأسباب متعددة تقع مسئوليتها علي عاتق الحكومة ويعتبر الدور الذي تقوم به الحكومة في اصلاح هذا الاختلال معقدا , لأنه يجب أن تعمل علي تناسق انسجام الائتمان الأقتصادي واعداد الهياكل اللازمة لتجنب مناطق الأختناق التي تعوق الأنشطة الأقتصادية , وهذه الهياكل ترتبط ارتباطا وثيقا بكيفية إدارة الحكومة لها عن البحث عن أسباب تخفيض قيمة النقد المحي فالحكومة تقوم بدور رئيس الفريق أو المحافظة علي التوازن الحيوى بين الادخار والاستثمار , والأثمان والمهايا , والاستهلاك والانتاج ,... إلخ فإذا انقصم هذا التوازن حدث هبوط في الأتماء

وضياع الموارد , وتلعب الأثمان دورا هاما في الاقتصاد السوقى , وهى المؤشر الجوهري لحالة الأختلال فعندما يضطرب هيكل الأثمان , ويميل مثلا إلي الارتفاع الشديد , كان ذلك دليلا علي اختلال بين القوى داخل الدولة ونتائج هذا الاختلال الهيكلية ليست عاجلة , إلا أن تأثيرها علي التجارة الخارجية للمجتمع تظهر واضحة وتضعف قدرة الدولة على المنافسة في الاسواق الأجنبية وإزاء العالم الخارجي , أما أن الدولة لا تنتج ما يكفي حاجة سكانها من السلع والخدمات , وأما أنها تضطر إلي استيراد ما هي في حاجة إليه من الدول الأخرى , وأما أن تكلفة الانتاج عندها تزداد زيادة كبيرة تجعلها غير قادرة على المنافسة الاجنبية , ولدي الحكومة عدة وسائل لضمان انتظام الانشطة الاقتصادية , مثل السياسة الضريبية , والسياسية الائتمانية , وسياسة الانفاق الحكومي .. الخ , إلا أن الحكومه قد تسىء استخدام هذه السياسات لسبب أو بآخر , الأمر الذى يؤدي إلي فقدان الثقة بينها وبين بعض افراد المجتمع , مما يدعو إلي عدم الاقتناع بما تأخذ به الحكومه , ومعنى ذلك اشتداد حالة الاختلال الاقتصادى وعندئذ تجد الحكومة نفسها متضطرة إلي الاتجاه إلي تخفيض قيمة عملتها في محاولة لعلاج حالة الاختلال .

٣ - قصور أوجه التدخل الحكومه في الأختلال الاقتصادى :

سبق لنا القول أن الحكومة يجب أن تأخذ سياسة تخفيض عملتها بكل حرص وتردد , ومما يأتي هذا التردد ؟ لأن الحكومة لديها وسائل أخرى لتوجيه الأنشطة الاقتصادية والتأثير فيها . فقد اعتبرت التعريفة الجمركية وسيلة فعالة لمقاومة المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية يضاف إلي ذلك سياسة تشجيع المنتجين أو المصدرين , والاعفاء من بعض الضرائب , وسياسة الحصص , وتحديد الطلب علي السلع والخدمات سواء كانت الانتاج المحلي أو الواردات إلا أن هذه الوسائل كثيرا ما تفشل في تخفيض الهدف المنشود حيث أنها تهتم بالنتائج , ولكنها لا تهتم بعلاج اسباب الأختلال لذلك تلاً الحكومة إلي تخفيض قيمة عملتها كوسيلة لابد منها في علاج الاختلال .

٤ - تقبل الأفراد لسياسة التخفيض :

أن تحديد كمية الطلب علي السلع والخدمات كوسيلة لعلاج الاختلال في ميزان المدفوعات , يؤدي إلي زيادة ما يحتفظ به المزارعون من انتاجهم لاستهلاكهم الشخصي والعائلي , وبالتالي يقل المعروض من الحاصلات الزراعية , يضاف إلي ذلك تحديد جانب الطلب يؤدي إلي انخفاض الانتاج , ثم انخفاض الدخل الفردية , ثم انخفاض الاستهلاك بصفة عامة , ولهذا يتضح أن هذا

الأجراء لا يقبله أفراد المجتمع , وبعارضون الأخذ به , لذلك ليس أمام الحكومة سوى أن تتجه إلى سياسة تخفيض عملتها .

نتائج تخفيض قيمة النقود إجراء سحريا , غير أن نتاجه تعطية أولوية علي الوسائل الأخرى التي تهدف إلى إعادة التوازن في المدفوعات الخارجية , وتنعكس هذه النتائج المواتية علي المجال العالمي , والمجال القومي , والمجال الفردي , إلا أنها لا تتحقق بطريقة تلقائية , إذ أنه طبقا لحالة الدولة التي تقوم بالتخفيض وبناء هيكلها الاقتصادي , وتبعاً لعلاقتها مع الدول الأخرى , قد تنشأ بعض نتائج جانبية تعيق تحقيق الأهداف المنشودة .

تخفيض قيمة العملة وأنواعه^١

للنقود , سواء في المجال القومي أو المجال الدولي , مضمون خيالي , ولا يقوم علي حقيقة واقعة , ولكنها تعتمد علي قرارات تتخذ في فترة معينة وتخفيض قيمة العملة ليس إلا تنظيماً لهذا المضمون الخيالي . وذهب الرأي العام مع رجال السياسة إلي اعتبار تخفيض العملة بمثابة مصيبة قومية وفي الحقيقة يعتبر

(١) المرجع السابق :ص ص ٢٥٠-٢٥٣

التخفيض دليلا علي فشل السياسة الاقتصادية والنقدية , إلا انه مع ذلك يعتبر أحد الحلول أو قد يكون الوسيلة الوحيدة لعلاج الاختلال الذى يحيط بالدولة واقتصادها العليل , وكما قد تكون بعض الأدوية ضارة بعض أجهزة الجسم التي لا تشكو مرضا و فإنه لا يمكن تطبيق سياسة التخفيض إلا إذا توفرت شروط معينة , فالتخفيض يشبه عمليات نقل الدم التى لا يمكن أن تتم إلا بعد معرفة دم المريض والتي لا تهدف إلي شفائه ولكن تنشيطه , وعلى ذلك يجب أن يصاحب التخفيض إجراءات أخر لضمان الاصلاح الشامل للاقتصاد القومي واعادة توازنه .

ومع ذلك يجب القول أنه تبعا للدور الذي تلعبه بعض العملات في المبادلات والمدفوعات الدولية , فإن تخفيضها قد يؤدي إلي نتائج هامة في بعض الأحيان مثال ذلك النقود الرئيسية كالجنيه الأسترليني والدولار الأمريكي , وكذلك العملات التى تقوم عليها بعض المناطق النقدية , في هذه الحالات لا تقتصر نتائج التخفيض عند المجال القومي بل تمتد لتشمل المجال العالمى ولذلك يجب الحذر والتردد والتفكير الجاد المتعمق قبل اجراء أى تخفيض في قيمة العملة .

ويقصد بتخفيض قيمة العملة تعديل سعر تعادلها بالنسبة للذهب وكذلك للدولار وجميع الوحدات النقدية للدول الغربية . أي

تعديل القيمة بين تلك العملة والاساس الذى تركز عليه . فإذا كان الفرنك الفرنسي يساوى ٠.٢٠ من الدولار (الدولار يساوى خمسة فرنكات فرنسية) وفي حالة تخفيض الفرنك بنسبة ١٠% تصبح قيمته ٠.١٨ من الدولار فيصبح الدولار يساوى ٥.٥ فرنك .

ويتخذ التخفيض أشكالاً عدة تبعاً للأحوال الاقتصادية التي تمر بالدول , وطبقاً لوجهة النظر السياسية التي تعتقها الحكومة . فقد يكون صريحاً أو ضمناً , هجوماً أو دفاعياً , حاراً وبارداً .

أنواع التخفيض :

التخفيض الصريح

أكثر هذه الأشكال استعمالاً , وهو الذى يقرر وينشر على كافة المستويات أمام الرأى العام .

التخفيض الضمنى

ويطلق عليه أحياناً التخفيض المستتر عندما يتم تعديل سعر التعادل وسيلة غير رسمية ولكن الاجراءات التي تتخذ تتساوى مع تخفيض قيمة العملة , كأن تلجأ الحكومة إلى زيادة الضرائب على الواردات أو منح إعانات مالية للصادرات .

التخفيض الهجومي

يتخذ تغير سعر تعادل العملة , ليس تجاوبا مع اختلال نقدي ولكن رغبة في غزو أسواق الاجنبيه, إذ يستطيع المنتجون المحليون من بيع منتجاتهم في الخارج بأثمان منخفضة فتزداد الصادرات , وفي نفس الوقت تزداد أثمان الواردات في الاسواق المحلية فتقل كمية السلع المستوردة .

التخفيض الدفاعي

يستعمل للوقاية من تأثير الدولة الاجنبية علي الاقتصاد القومي , قد تكون الحالة الاقتصادية لإحدى الدول غير ملائمة لدرجة أن الاختلال المزمع في علاقاتها مع العالم الخارجي يمتد طويلا . فتلجأ هذه الدولة إلي سياسة التخفيض للدفاع عن المصالح القومية . وقد تتخذ دولة معينة من تخفيض قيمة عملتها وسيلة للرد علي سياسة دولة أجنبية تجاهها .

التخفيض الحار

تتخذ الدولة خلال إحدى الأزمات , فعند حدوث اختلال شديد تلجأ إليه السلطة العامة لتجنب عدم الوفاء بالالتزامات , إلا أن النتائج المرجوة في هذه الحالة غير مؤكدة .

التخفيض البارد

يتحقق في هدوء واتزان إلا أن الاختلال النقدي لم يتخذ بعد بشكلا هاما . وفي ألب الأحيان , يؤدي هذا التخفيض الي علاج الحالة الاقتصادية القائمة , و الي تيسير حالة التوازن المنشودة .

تمرين:

فى ظل دولة تعاني من عجز فى ميزان مدفوعاتها ، حيث كانت بيانات ميزان المدفوعات بها على النحو التالى :

الصادرات :

السعر ٨٠٠ الكمية ٢٠٠٠٠

الواردات :

السعر ٨٠٠ الكمية ٣٠٠٠٠

فإذا أرادت دولة زيادة صادراتها و تخفيض وارداتها لعلاج العجز فى ميزان المدفوعات بها ، عن طريق تخفيض قيمة العملة بمقدار ٣٠ %

١ - احسب قيمة الصادرات و الواردات قبل التخفيض

٢ - احسب قيمة العجز فى ميزان المدفوعات قبل التخفيض

٣ - احسب قيمة الصادرات و الواردات بعد تخفيض قيمة العملة

٤ - احسب قيمة العجز فى ميزان المدفوعات بعد التخفيض

٥ - حدد نسبة الانخفاض فى عجز ميزان المدفوعات , و النسبة المطلوبة من التخفيض للقضاء على العجز .

الحل

١ - قيمة الصادرات قبل التخفيض = ٨٠٠×٢٠٠٠٠

$$١٦٠٠٠٠٠٠ =$$

$$٣٠٠٠٠ \times ٨٠٠ = \text{قيمة الواردات قبل التخفيض}$$

$$٢٤٠٠٠٠٠٠ =$$

٢ - قيمة العجز في ميزان المدفوعات قبل التخفيض

=

$$٢٤٠٠٠٠٠٠$$

$$١٦٠٠٠٠٠٠ \quad -$$

$$\hline ٨٠٠٠٠٠٠ =$$

٣ - قيمة الصادرات و الواردات بعد تخفيض قيمة العملة :

بعد تخفيض العملة يحدث ما يلي :

أ - تنخفض أسعار الصادرات بنفس نسبة التخفيض فتصبح

$$= \text{سعر الصادرات بعد التخفيض}$$

السعر القديم (١ - نسبة التخفيض)

$$٥٦٠ = (٠.٧) ٨٠٠ =$$

ب - تزداد كمية الصادرات بنفس نسبة التخفيض وتصبح

$$= \text{كمية الصادرات بعد التخفيض}$$

الكمية القديمة (١ + نسبة التخفيض)

$$٢٦٠٠٠ = (١.٣) ٢٠٠٠٠ =$$

ج - تزداد أسعار الواردات بنفس نسبة التخفيض فتصبح

$$= \text{سعر الواردات بعد التخفيض}$$

السعر القديم (١ + نسبة التخفيض)

$$١٠٤٠ = (١.٣) ٨٠٠ =$$

د - تنخفض كمية الواردات بنفس نسبة التخفيض و تصبح
كمية الواردات بعد التخفيض =

الكمية القديمة (١ - نسبة التخفيض)

$$٢١٠٠٠ = (٠.٧) ٣٠٠٠ =$$

و بالتالى فإن :

قيمة الصادرات بعد تخفيض قيمة العملة = ٢٦٠٠٠×٥٦٠

$$١٤,٥٦٠,٠٠٠ =$$

قيمة الواردات بعد تخفيض قيمة العملة = ٢١٠٠٠×١٠٤٠

$$٢١,٨٤٠,٠٠٠ =$$

٤ - قيمة العجز فى ميزان المدفوعات بعد التخفيض
=

$$٢١,٨٤٠,٠٠٠$$

$$١٤,٥٦٠,٠٠٠ -$$

$$٧٢٨٠٠٠٠ =$$

٥ - قيمة الانخفاض فى عجز ميزان المدفوعات

=

$$٨٠٠٠٠٠٠$$

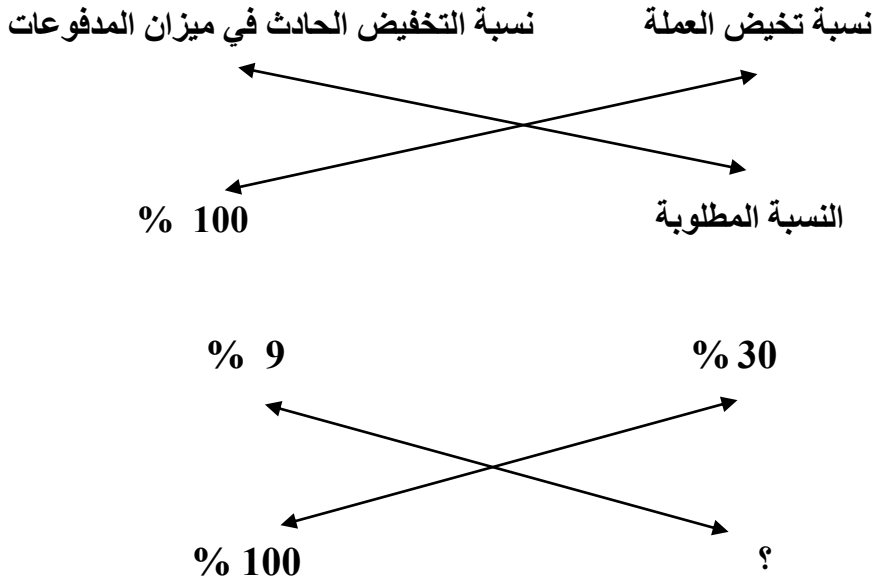
$$٧٢٨٠٠٠٠ -$$

$$٧٢٠٠٠٠ =$$

و بالتالى فإن نسبة الانخفاض فى عجز ميزان المدفوعات هى :

$$\% ٩ = ٨٠٠٠٠٠٠ \div ٧٢٠٠٠٠$$

و يمكن حساب النسبة المطلوبة من التخفيض للقضاء على العجز من خلال شكل المقص التالى :



و بالتالى فإن :

$$\% ٣٣٣.٣٣ = ٩ \div (١٠٠ \times ٣٠) = \text{النسبة المطلوبة}$$

