

المحور الأول: التجارة الدولية والتخصص الدولي

أولاً: مفهوم التجارة الدولية

تعرف التجارة الخارجية ببساطة بأنها عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول، وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي.

أما التجارة الدولية تعرف بشكل عام على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة". وبصفة عامة يمكن القول أن مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموماً يمكن التفرقة بين:

1. المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة وعادة يطلق عليها التجارة الخارجية.

2. المعنى الواسع لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من:

✓ الصادرات والواردات المنظورة – السلعية؛

✓ الصادرات والواردات غير المنظورة – الخدمات؛

✓ الهجرة الدولية؛

✓ الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

ثانياً: أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

جرت العادة أن يتوقف العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع العلاقات الاقتصادية الدولية عند مجموعة من الفوارق بينهما أهمها:

أولاً: الاختلاف في طبيعة الأسواق:

وهو من العوامل التي تؤثر تأثيراً واضحاً على طبيعة التبادل التجاري الدولي وبالتالي تعطي مبرراً لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص ويمكن فهم هذا الاختلاف من خلال:

1. الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة: كاختلاف الأذواق، الميول، الطباع،

البيئة... وهو ما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع والخدمات وبالتالي ما يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات؛

2. انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية فالبعد

الجغرافي وما ينتج عنه من ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزاً طبيعياً تتعرض له السلع عند إنتقالها من دولة إلى دولة أخرى، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته أمام التقدم الذي تشهده وسائل النقل والمواصلات في عصرنا كما أن إنتقال السلع والخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية بالإضافة

إلى الحواجز الاقتصادية والسياسية التي تعترض سبيل التجارة التي تجتاز حدود الدولة وغير ذلك من الحواجز التي تصنعها الحكومات عن طريق التجارة الدولية؛ بالنسبة للحواجز السياسية نجد منها : التعريفات الجمركية ، تصاريح الاستيراد.....إلخ، أما الحواجز الإدارية فمنها الشهادات الصحية لخلو السلع من الآفات والملوثات، شهادة الجودة والمواصفات وغيرها.

3. تكون المنافسة في الأسواق العالمية أكثر منها في حالة الأسواق المحلية حيث تسود الأسواق العالمية منافسة كبيرة نتيجة لكبر عدد المتعاملين فيها عكس السوق المحلية التي يتسم عدد المتعاملين فيها حتى رغم تعددهم بالمحدودية والتقارب في المستوى، وعليه فعند خروج المتعامل للمتعامل في السوق العالمية عليه تكييف سياسته السعرية والتسويقية بما يتناسب وطبيعة هذه السوق ذات مرونة طلب معينة ومختلفة عن السوق المحلية ، وقد يكون عليه اتباع سياسة التمييز في الأسعار أي بيع السلعة بأسعار تختلف عن الأسعار الوطنية وذلك نتيجة لجملة الحواجز الادارية والسياسية والاقتصادية التي تتعرض لها السلعة لدى انتقالها من حدود الدولة إلى الدول المختلفة.

ثانيا: اختلاف الوحدات السياسية :

تقوم التجارة الدولية بين أفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية والتعامل بين الأفراد الذين ينتمون إلى مجموعات مختلفة يتطلب بعض أنواع الترتيبات القانونية والتنظيمية التي قد لا يحتاج إليها في معاملاته الداخلية، وهذا من شأنه أن يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل التجاري الداخلي، ولا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات والمؤسسات السياسية ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها وهي لا مجال تختلف من مجتمع لآخر.

ثالثا:الاختلافات في السياسات الاقتصادية والتزعات القومية:

لكل دولة سياساتها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف القومية والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية، نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية فالأولى لا تمثل سوى تحويلات تصيب المراكز النسبية للأفراد داخل المجتمع في حين أن الثانية ينشأ عنها خسارة لجزء من الثروة الوطنية أو إضافة جديدة عليها وبالتالي لها تأثيرها على الوضع الاقتصادي للمجتمع ككل.

وعلى صعيد آخر ينفذ المواطنون سياسة حكوماتهم القومية بدافع من شعورهم القومي وبذلك فإنهم قد يمتنعون أحيانا عن شراء بعض السلع الأجنبية حتى ولو كان سعرها أرخص من السلع المحلية إذا ما رأو في ذلك دعما للصناعة الوطنية.

رابعا:قدرة عوامل الإنتاج على الإنتقال :

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية، ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي داخل الدولة الواحدة إذا ما حدث اختلاف في

أجور العمال(عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقل العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها بسعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يتساوى السعر في مختلف المناطق.و بالنسبة للأرض فإنه برغم ثباتها من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر استخدامها وذلك بتغيير النشاط الذي تقوم به. أما على المستوى الدولي فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة لأخرى وقد تمنعها، هذه الحواجز قد تكون قانونية (مثل القيود التي ترد على إنتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى)أو اقتصادية مثل المخاطر التي يتحملها رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي أو ثقافية مثل الاختلاف في اللغة أو العادات والتقاليد الذي يعرقل حركة العمل والتنقل أو إعلامية مثل صعوبة التعرف على الظروف والفرص الاقتصادية المتاحة في الدول الأجنبية إلى ما غير ذلك، ومع ذلك فإن الاقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الإنتقال من دولة لأخرى وإن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث هذا داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيء آخر وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا يعد كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية والخارجية .

خامسا:الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية :

يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، ولهذا السبب تبرز المشكلات الاقتصادية نتيجة للتغيرات في القيم النسبية للعملات المختلفة عبر الزمن وبالتالي تنفيذ المعاملات التجارية الدولية يتضمن نوعا من التكاليف والمخاطر التي لا توجد في التجارة الداخلية ، وثمة أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية إصدار العملة أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان، ولعل اختلاف شروط منح الائتمان بين الدول تشكل العامل الهام في التفرقة بين التجاريتين الداخلية والخارجية ، فالبنوك على سبيل المثال لا تتشدد كثيرا في منح القروض والتسليفات لتمويل عمليات التبادل الداخلية، في حين تتطلب إجراءات أكثر تعقيدا في تمويل التجارة الخارجية.

ثالثا: التجارة الدولية والتخصص الدولي

إن قيام التجارة الدولية راجع بالأساس إلى وجود تباين في مجموعة من العوامل بين الدول و لعل أهمها:

1. المناخ والظروف والموارد الطبيعية:

قد يؤدي المناخ والظروف الطبيعية السائدة في بلد ما إلى أن يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع تربته، أو مناخه ودرجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.وبالتالي فالظروف المناخية تلعب دورا في قيام التجارة الخارجية والمبادلات الدولية، فكما نعلم أن هناك بلدان تتسم بالمناخ البارد وأخرى بالمناخ الحار و أخرى استوائية، فهذا التنوع في المناخ يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية، فمثلا لا يمكن إنتاج القطن في المناطق الباردة، وعلى العكس من ذلك هنالك منتجات لا يمكن إنتاجها إلا في

المناطق الباردة، ومن ثم فعند إنتاج القطن في مصر تكون لدينا وفرة منه في الوقت الذي يكون فيه نادرا ببريطانيا، فتقوم بريطانيا أو فرنسا بشراء القطن المصري في مقابل قيام مصر بشراء منتجات تلك البلدان من اللحوم مثلا ، وبالتالي قيام التجارة الدولية.

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي ، إلا أن دوره يضعف تدريجيا نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي، حيث أصبح بالإمكان القيام بتغييرات مصطنعة في مناخ الدولة ليتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية والزجاجية ، فضلا عن ذلك فقد استغنت بلدان عديدة عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة، فعلى سبيل المثال يحل المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي والألياف والخيوط الصناعية محل الكثير من منتجات الصوف والقطن والحري... وغيرها .

وتختلف دول العالم اختلافا كبيرا في ما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة أو الفحم والحديد والنحاس وغير ذلك من خامات في بلدان أخرى، و من ثم تزداد أهمية هذه الدول بإعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية.

2. التفاوت في عرض العمل ورأس المال:

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس مواردها الطبيعية فحسب بل وكذلك على أساس المعروض من اليد العاملة (الموارد البشرية وطبيعة رأس المال البشري) وتوافر رأس المال في هذا البلد، فبعض الدول قد توجد فيها وفرة في اليد العاملة غير الماهرة (كالعديد من البلدان النامية)، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة، في مثل هذه الحالة قد تتجه هذه البلدان إلى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية والتي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة كصناعات النسيج والمواد الغذائية والصناعات الزراعية وما شابه ذلك وعلى العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى وعندئذ تتجه تلك الدول إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حال توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات من رأس مال ومعرفة وخبرات... وغيرها .

3. تكاليف النقل:

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى إتساع سوق هذه السلعة لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى سعر السلعة، وعلى ذلك فالدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطين الصناعة بالقرب من الموانئ والسواحل نظرا لأن تكاليف النقل البحري أقل من النقل الجوي أو البري ، الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة ومن سعرها على المستوى الدولي وهذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج وتبادل هذه السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية .

4. توافر التكنولوجيا الحديثة:

والمقصود بذلك هو أن الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (الاختراع والابتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية عالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها ومن ثم فتقبل على اقتنائها فالاعتاد والآلات والسلع الجديدة التي تنتج بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا وبريطانيا وألمانيا وروسيا وفرنسا... وغيرها تشكل عماد تجارتها الدولية.

5. الاختلاف في الأسعار

إن الأساس الجوهري لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في اختلاف الأسعار بين السلع المنتجة محلياً وتلك المستوردة من الخارج، فالمستهلك يسعى إلى الشراء من أرخص الأسواق لكي يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاته من دخله المحدود، وبالتالي فهو يفضل السلع ذات السعر المنخفض سواءً كانت منتجة محلياً أم مستوردة من الخارج وفي المقابل فإن المنتج يرغب في بيع سلع بأعلى الأسعار سواءً في الداخل أو في الخارج. إن الفرق بين ثمن سلعة ما في بلد التصدير وبين ثمنها في بلد الاستيراد سيؤدي إلى قيام التجارة الدولية بينهما إلا أن وجود نفقات النقل والرسوم الجمركية أو تفاوت أسعار الصرف كل ذلك سيؤدي إلى تغيير فروق الأسعار بين البلدين مما قد يؤثر على حجم التبادل الدولي.

رابعاً: مؤشرات التجارة الخارجية

يشترك الجغرافي والاقتصادي عند دراسة التجارة الدولية، وتحليل تيارات المبادلات التجارية باستخدام عدد من المؤشرات والمقاييس التي تفيد في الوقوف على الواقع الحالي للهيكلة الإنتاجي ومستوى التطور الاقتصادي، وتفيد أيضاً في إلقاء الضوء على المواقف والقرارات السياسية للدول في كيفية مواجهة مشاكلها الاقتصادية، ومن أهم المؤشرات التي تستخدم في تحليل التجارة الدولية:

1- الميزان التجاري:

ويمثل الفرق بين قيمة مجمل الصادرات وقيمة مجمل الواردات للدولة، وعندما تكون قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات، يكون الميزان التجاري خاسراً، أما إذا كانت قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات فيكون الميزان التجاري رابحاً.

إن دراسة خصائص الميزان التجاري للدولة تبين مدى قوة الاقتصاد القومي ومستوى التطور الذي وصل إليه هذا الاقتصاد.

3. درجة الانكشاف الاقتصادي:

يبين هذا المقياس أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي للدولة ويتم حسابها وفق الصيغة التالية:

$$\text{درجة الانكشاف الاقتصادي} = \frac{\text{مجمّل قيمة التجارة}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}} \times 100$$

وعلى الرغم من أن ارتفاع هذه النسبة غير كافٍ لاستخلاص مؤشر التبعية للخارج، وخاصة عند ملاحظة النسبة المرتفعة لدرجة الانكشاف الاقتصادي في بعض الدول المتقدمة، مثل المملكة المتحدة وفرنسا إلا أن ذلك يعني بالضرورة سهولة تعرض اقتصاد البلد للمؤثرات الخارجية.

ويصدق الأمر بصفة خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد تصدير عدد قليل من المواد الخام. لذا فإن ارتفاع هذا المؤشر دليل على سرعة تأثر اقتصادياتها بالتقلبات التي تتعرض لها أسواق صادراتها.

3- معدل التبادل التجاري :

يشير إلى العلاقة النسبية بين صادرات الدولة ووارداتها . والمقياس الشائع بهذا الصدد هو معدل التبادل القيمي، الذي يُمثل النسبة المئوية للتغير في القيمة النقدية لصادرات الدولة إلى القيمة النقدية لوارداتها . وتحسب وفق المعادلة التالية:

$$\text{معدل التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times 100$$

تشير زيادة هذه النسبة على 100% إلى تحسن التبادل التجاري للدولة والعكس صحيح في حال انخفاض هذه النسبة .

ومن الطبيعي أن يتغير معدل التبادل التجاري بتغير العوامل التي تؤثر في كل من الصادرات والواردات. فعندما تنخفض قيمة العملة الوطنية للدولة بالقياس إلى قيمة العملات الأخرى، تصبح عندئذ السلع الوطنية أرخص وتصبح قيمة صادرات الدولة أقل من الواردات. كذلك الأمر إذا انخفض مستوى تكاليف السلع المعدة للتصدير، ولم يحصل ذلك في تكاليف إنتاج السلع المستوردة، فيؤدي ذلك إلى انخفاض مستوى أسعار الصادرات، وبذلك يتحول معدل التبادل في غير مصلحة الدولة.

والجدير بالذكر أن معدل التبادل التجاري يتحسن دوماً بالنسبة للدول الصناعية، وفي الوقت نفسه يسوء بالنسبة للدول التي تعتمد تصدير المواد الخام.

لا يصلح معدل التبادل التجاري لقياس مدى الكسب الذي يعود على الدولة من تجارتها الخارجية إلا عن طريق احتسابه في أوقات مختلفة كي يمكن دراسة التطور الذي يطرأ عليه، لذلك يجب تقدير الأرقام القياسية لقيمة كل من الصادرات والواردات على حدة.

وغالبا ما يزيد معدل التبادل التجاري للدولة على 100 في الحالات التالية (3).

1- إذا بقيت قيمة الصادرات دون تغير في حين انخفضت قيمة المستوردات.

2- إذا ارتفعت قيمة الصادرات وبقيت قيمة المستوردات كما هي.

3- إذا ارتفعت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان ارتفاع قيمة الصادرات أعظم شأناً من ارتفاع قيمة المستوردات.

4- إذا انخفضت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان انخفاض قيمة الصادرات في حدود أضيق من انخفاض قيمة المستوردات.

4- بنية الصادرات وتوزعها الجغرافي :

يتكون هذا المقياس من شقين هما : التركيب السلعي للصادرات، والتوزيع الجغرافي للصادرات (الأسواق).

يوضح الشق الأول التركيب الهيكلي للاقتصاد القومي، فكلما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على أكبر عدد من السلع المصدرة، دلت على تطور الهيكل الإنتاجي، وقلت المخاطر التي تواجهها الدولة في الحصول على العوائد الأجنبية، وكلما انخفضت هذه المكونات وقل عددها، وارتفعت درجة تركيزها دل ذلك على تخلف الهيكل الإنتاجي. وتحسب درجة التركيز السلعي للصادرات وفق العلاقة التالية:

$$\text{درجة التركيز السلعي للصادرات} = \frac{\text{قيمة أهم السلع المصدرة}}{\text{قيمة مجمل الصادرات}} \times 100 \text{ (٤)}$$

فإذا كانت قيمة هذا المؤشر مرتفعة، فإن هذا يجعل الدولة أكثر قابلية للتأثر بقرارات وتطورات تأتي من الخارج لذا فإن الدولة التي تشعر بارتفاع هذا المؤشر تضطر إلى إقامة علاقات طيبة مع الشريكين اللذين تصدر لهما، وترسم استراتيجية خاصة للإبقاء على هذه العلاقات الطيبة. أو أنها تعيد النظر في أمر توزيع صادراتها بحيث تنوع أسواقها بالبحث عن أسواق جديدة.

5- بنية الواردات وتوزعها الجغرافي:

عادة ما يتم تحليل بنية المستوردات إما على أساس تبعية السلع المستوردة للقطاعات الاقتصادية (زراعة – صناعة – خدمات ... الخ)، أو على أساس تصنيفها إلى سلع ضرورية و سلع كمالية أو إلى سلع استثمارية و سلع استهلاكية.

ومن خلال تحليل السلع المستوردة سواء كان على الأساس الأول أم الأساس الثاني يمكن الوقوف على مستوى تطور الاقتصاد القومي من خلال معرفة السلع التي يحتاج إليها هذا الاقتصاد لمتابعة مسيرة التطور والتنمية، فنلاحظ أن الجزء الأكبر من مستوردات الدول المتقدمة صناعياً هي من المواد الأولية ومصادر الطاقة، بالإضافة إلى السلع المصنعة ذات الهدف الاستهلاكي والكمالي . بينما تحتل المرتبة الأولى في واردات الدول النامية السلع المصنعة (الآلات – وسائل النقل – المواد الغذائية).

كذلك الأمر بالنسبة لدراسة التوزيع الجغرافي للواردات، حيث يمكن معرفة العلاقات الخارجية للدولة والتوجهات السياسية لها من خلال التعرف أهم مصادر وارداتها.

وتفيد دراسة تطور بنية الصادرات والواردات وتوزيعها الجغرافي في معرفة مدى تغير تركيب الصادرات والواردات خلال فترة زمنية محددة. وبذلك يمكن التعرف أهم التطورات التي أصابت الاقتصاد القومي للدولة، ومدى تأثير هذه التطورات في الاقتصاد العالمي بجميع قطاعاته.