الموضوع الثاني نظريات التجارة الخارجية

مقدمه

- لماذا تتاجر دوله ما مع دوله أخرى ؟
- لماذا تتبادل الدول المنتجات ؟
- لماذا لا تنتج كل دوله جميع ما تحتاجه ؟

قد تكون الدولة قادره فنيا على انتاج جميع او جزء كبير من المنتجات التي تستوردها ، ولكنها تفضل الاستيراد لبعض المنتجات التي يتم مقابل استيرادها تصدير منتجات أخرى مع الإنتاج المحلي .

نظريات التجارة الخارجية (او الاعمال الخارجية او التبادل التجاري الدولي) :

❖ نظريات قديمة :

١- التجارة بالمقايضة

- نظريه الميزة المطلقة (المنفعة التامة)
- نظريه الميزة النسبية (التكلفة الحديه)

٢- التجارة بالنقد

- نظريه نسب عناصر الإنتاج
- نظريه مع من نتاجر الدول

❖ نظريات حديثه :

- نظريه التجارة الخارجية
- نظريه الميزة التنافسية
- نظريه الجات (منظمه التجارة العالمية)

أولا نظريه الميزة المطلقة :

مؤسس النظرية : ادم سميث العالم الاقتصادي الشهير

مفهوم النظرية :

- تنتج بعض الدول سلع معينه بطريقه اكثر كفاءه من دول أخرى ، هذا يعني ان هذا الدول تمتلك ميزه مطلقه في انتاج هذه السلع .
- لكل بلد ميزه مطلقه في سلعه ما ، واذا ما تخصص كل بلد في انتاج السلعة التي له فيها ميزه مطلقه ، واذا كانت التجارة حره بين البلدان ، فيستطيع ذلك البلد الحصول عن طريق الاستيراد على سلعه او السلع التي ليست لها فيها ميزه مطلقه ، عن طريق مبادلتها بالسلع التي له ميزه مطلقه ، سيتحصل عليها بتكلفه اقل مما سيكفله انتاجها بنفسه ، وسيزيد الإنتاج العالمي من السلعتين ، وتزيد الرفاهية .

تدعو هذه النظرية الدول الى التخصيص في الإنتاج على أساس المعايير التالية :

- العمل أساس القيمة
- ثبات تكلفه الوحدة مهما كان حجم انتاجها
- استحاله انتقال عناصر تقنيه الإنتاج بين الدول (خارج الدولة)
- سهوله انتقال عناصر الإنتاج في الدولة
- عدم وجود مصاريف للنقل والمواصلات والاستخراج
- منافسه تامه بين الصناعات في الدولة
- عماله كامله في الدول
- مقايضه السلع بالسلع بدلا من المال

وهذه النظرية عباره عن فكر اقتصادي يراعي خصوصيه الدول ، والتخصيصية ضد المنافسة الدولية .

الانتقاد :

- عدم مقدرتها على تبرير في حاله وجود تميز مطلق في اكثر من سلعه

مثال افتراضي :

هناك بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا، وأن هناك سلعتين هما القمح والنسيج فقط. يستطيع كلا البلدين أن ينتج كلتا السلعتين ولكن بكفاءة مختلفة فالولايات المتحدة مثلاً أكفأ من بريطانيا في إنتاج القمح، أي أن لها ميزة مطلقة في إنتاج القمح، وعلى النقيض من ذلك، تنتج بريطانيا النسيج بكفاءة أكثر مما تستطيع الولايات المتحدة، دعنا نفترض أن الإنتاجية تحسب على أساس الزمن الذي يستغرقه الإنتاج، وأن أرقام الإنتاجية كانت في البلدين كالتالي:

انتاج عشرة ايام عمل		
	قمح بالطن	نسيج بالطاقة
الولايات المتحدة	90	20
بريطانيا	30	60

المثال يوضح أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج القمح، حيث إن عشرة أيام من وقت المزارع الأمريكي تنتج قمحاً مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع المزارع البريطاني أن ينتجه في نفس المدة، من الجانب الآخر، يتفوق العامل البريطاني على العامل الأمريكي في إنتاج النسيج ولذلك تكون لبريطانيا ميزة مطلقة في إنتاج النسيج.

كيف تبدأ التجارة بين البلدين؟ وكيف تتحدد اسعار التبادل بينهما؟

تتحدد أسعار التبادل على أساس نظرية "العمل أساس القيمة" التي تقول إن قيمة أي سلعة من قيمة العمل المبذول فيها، مقاساً بحجم الزمن الذي يتطلب صنعها، فالسلعة التي يستغرق صنعها يومين، تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق صنعها يوماً واحداً، على هذا الأساس، تكون أسعار ما قبل التجارة في البلدين كالآتي:

- السعر في الولايات المتحدة: ١ طن قمح = ٢/٩ طاقة نسيج.
- أي طن قمح (½ ٤) = ١ طاقة نسيج.
- السعر في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج
- أي ½ طن قمح = ١ طاقة نسيج.

نتجت أسعار التبادل من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج ٩٠ طناً قمحاً إذا ما استغلت في زراعة القمح، كما تنتج ٢٠ طاقة نسيجاً إذا ما استغلت في صناعة النسيج، تصبح قيمة ٩٠ طناً قمحاً معادلة أو مساوية لقيمة ٢٠ طاقة نسيجاً، نسبة لتساويهما في حجم العمل المبذول فيهما، وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد، ومع هذه الأسعار، سيجد البلدان أن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة

سيجد المزارع الأمريكي أنه يستطيع الحصول على أكثر من ٢/٩ طاقة، مقابل كل طن قمح، إذا ما بادله مع الصانع البريطاني بدلاً من مبادلة قمحه مع الصانع الأمريكي، من الجانب الآخر، سيجد الصانع البريطاني أنه يستطيع أن يحصل على أكثر من ½ طن قمح بمبادلة الطاقة الواحدة مع المزارع الأمريكي بدلاً من المزارع البريطاني، المزارع الأمريكي على استعداد لأن يقبل أي سعر لقمحه يزيد على ٢/٩ طاقة للطن، بينما الصانع البريطاني على استعداد لأن يقبل أي ثمن لنسيجه يزيد على ½ طن قمح مقابل كل طاقة نسيج يقدمها، وهكذا يجد الاثنان أنه من الأفضل لهما الدخول في التجارة عبر الحدود، وسيتحدد السعر النهائي ليكون بين هذين السعرين، سيكون_سعر القمح للطن الواحد منه ما بين ٢ طاقة (سعره في بريطانيا)، و ٢/٩ طاقة (سعره في الولايات المتحدة).

كذلك سيزيد الإنتاج العالمي مع التخصص، افترض أن: كل موارد الولايات المتحدة وطاقتها تعادل ٢.٠٠٠ يوم عمل، وأن كل موارد بريطانيا تعادل ١.٠٠٠ يوم عمل، ماذا سيكون حجم الإنتاج في كل بلد وفي المجموع لو أن كل بلد لم يتخصص ولم يتاجر، بل أنتج السلعتين بتفريغ نصف عماله لإنتاج كل سلعة؟ أي أن الولايات المتحدة تخصص ألف يوم عمل لإنتاج القمح، والألف الأخرى في إنتاج النسيج، كما تفرغ بريطانيا نصف عمالها للعمل في زراعة القمح، والنصف الآخر لصناعة النسيج، أي ٥٠٠ يوم عمل في كل منهما، على ذلك يكون الإنتاج كما يلي:

في الولايات المتحدة: ١.٠٠٠ يوم في إنتاج القمح تنتج: ٩.٠٠٠ قمح.

: ١٠٠٠ يوم في إنتاج النسيج تنتج: ٢.٠٠٠ طاقة

في بريطانيا: ٥٠٠ يوم في إنتاج القمح تنتج: ١.٥٠٠ قمح

: ٥٠٠ يوم في إنتاج النسيج تنتج: ٣.٠٠٠ نسيج

إجمالي إنتاج الدولتين : ١٠.٥٠٠ = ١.٥٠٠ + ٩٠٠٠ طن قمح

: ٥.٠٠٠ = ٣.٠٠٠ + ٢.٠٠٠ طاقة نسيج.

الإنتاج مع التخصص الآن افترض أنَّ كل بلد سيتخصص في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وأن الولايات المتحدة ستركز كل طاقاتها أي ٢.٠٠٠ يوم عمل في إنتاج القمح، بينما تركز بريطانيا كل مواردها، أي الألف يوم عمل لديها في إنتاج النسيج، كم سيكون حجم الإنتاج الكلي؟

إنتاج القمح في (الولايات المتحدة): ١٨.٠٠٠ طن قمح

إنتاج النسيج في (بريطانيا): ٦.٠٠٠ طاقة نسيج

بمقارنة الإنتاج في الحالتين، نجد أن إنتاج كلتا السلعتين أكثر في حالة التخصص

الخلاصة : من الأفضل للبلدين التخصص فيما لكل منهما فيه ميزه مطلقه وعليه يفضل ان تتخصص الولايات المتحدة الأمريكية في انتاج القمح وفي المقابل تخصص بريطانيا في انتاج النسيج .

ثانياً: نظرية الميزة النسبية :

تسمى هذه النظرية أيضاً نظرية التكلفة النسبية Comparative Costs، وترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني المشهور ديفيد ريكاردو الذي عاش في القرن قبل الفائت، بنى ريكاردو نظريته على أساس نفس نظرية "العمل أساس القيمة" أي أن قيمة أي سلعة يحددها حجم العمل الذي يكفي لإنتاجها أي ما يستغرقه إنتاجها من وقت، على ذلك يكون ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يومين ضعف ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يوماً واحداً

- اعتمدت على المعايير التي وضعها ادم سميث .
- الولايات المتحدة وبريطانيا، ينتج كل منهما القمح والنسيج، إلا أن الإنتاجية مختلفة في كل منهما، فالولايات المتحدة تنتج كل واحدة من السلعتين بدرجة أكفأ، أي أرخص مما تستطيع بريطانيا، وضع ريكاردو معدلات الإنتاج التالية لوحدات زمنية متساوية في كل من البلدين (عشرة أيام عمل مثلاً):

	القمح	النسيج	
الولايات المتحدة	٩٠ طن	١٢٠ طاقة	
بريطانيا	٣٠ طن	٦٠ طاقة	

توضح الأرقام أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج ٩٠ طناً من القمح، أو ١٢٠ طاقة من النسيج، بينما تنتج بريطانيا ٣٠ طناً من القمح، أو ٦٠ طاقة نسيجاً في نفس الفترة الزمنية، حصيلة المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي ٩٠ طناً قمحاً، بينما حصيلة المزارع البريطاني في عشرة أيام هي ٣٠ طناً فقط، وكذلك حصيلة الصانع الأمريكي أعلى من قرينه البريطاني في نفس المدة، وبذلك يتفوق الأمريكي على قرينه البريطاني في مجال النسيج ومجال القمح، إذا كانت الولايات المتحدة تنتج كلاً من السلعتين بتكلفة أقل، لماذا إذن يقوم التبادل التجاري بينهما؟

- في الولايات المتحدة: ١ طن قمح = ١.٣٣ طاقة نسيج

أي $\frac{3}{4}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج :

- في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج

اي $\frac{1}{2}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج:

بالرغم من أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسيج، يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من القمح في عشرة أيام ثلاثة أضعاف ما ينتجه المزارع البريطاني في نفس الفترة، بينما يستطيع الصانع الأمريكي أن ينتج من النسيج في عشرة أيام ضعفي ما ينتجه البريطاني في نفس الفترة، والأمريكي أكفأ في الاثنين، لكنه أكثر كفاءة في القمح منه في النسيج مقارنة بالبريطاني، لذا يكون من مصلحة الولايات المتحدة لو أنتجت قمحاً فقط واستبدلت فائضها مع بريطانيا طالما ستتحصل على أكثر من ١.٣٣ طاقة نسيج مقابل طن واحد من القمح، لأنها لن تستطيع أن تتحصل على ذلك المعدل في داخل البلد

أما بريطانيا، فبالرغم من أنه ليست لها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين بل لها تخلف مطلق في كلتيهما لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسيج منه في حالة القمح وستستفيد بريطانيا من التخصص في النسيج، ومقايضة فائضها بالقمح، طالما تستطيع أن تتحصل على ما يفوق نصف طن من القمح مقابل كل طاقة نسيج وهو سعره داخل بريطانيا.

إن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في السلعتين، وميزة نسبية في القمح، وتخلفاً نسبياً في النسيج، من الجانب الآخر لبريطانيا تخلف مطلق في السلعتين، لكن تخلفها أقل في حالة النسيج منه في حالة القمح، ولذا نقول إن لها تخلفاً مطلقاً في القمح وميزة نسبية في النسيج، على هذا ستقوم التجارة بين البلدين، حيث ينتج كل منهما السلعة (أو السلع) التي له فيها ميزة نسبية، ويتحصل من خلال المقايضة والاستيراد على السلعة أو السلع التي له فيها تخلف نسبي، هكذا نرى أن اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين البلدين يدعوهما إلى التخصص ومن ثم تبادل الفائض، وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين

الخلاصة :

للولايات المتحدة الأمريكية ميزه مطلقه في السلعتين وتميز مطلقا في القمح وتخلفا نسبيا في النسيج ، أي انها ستتخلى عما لديها فيه تخلف نسبي وتخصص فيما لديها فيه تفوق مطلق . اما بريطانيا فلها تخلف مطلق في السلعتين ولكن تخلفها اقل في حاله النسيج (نسبي) واكثر (مطلق) في حاله القمح وهو ما يعني ان لديها ميزه نسبيه في انتاج النسيج

لذا فان اختلاف معدلات التبادل الداخلية سيدعو الى التخصيص وتبادل الفائض للبلدين .

ثالثاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج :

- تنسب هذه النظرية الى كلا من العالمين الاسكتلنديين : هكشر واولين .
- وقاما بإلغاء النظريتين السابقتين لعدم كفاءتها بمجاراة الواقع ، واسست على أساس التجارة بالنقد لا على المقايضة السلعية .

افتراضات النظرية:

١- تختلف أسعار عناصر الإنتاج نسبة للاختلاف في الوفرة النسبية لكل عنصر داخل كل بلد، أجور العمال مثلاً تكون منخفضة نسبياً في البلدان كثيرة السكان، وتنخفض أسعار المواد الخام في البلاد التي تستمتع بموارد طبيعية جمة، كذلك ترتفع أسعار الأرض في البلاد قليلة المساحة وهكذا دواليك.

٢- تحتاج السلع المختلفة إلى كميات مختلفة، أي نسب متفاوتة من مدخلات الإنتاج، بعض السلع تحتاج إلى عمالة أكثر من احتياجها لمواد خام، وتعرف بالسلع ذات الكثافة العمالية العالية، بعض السلع الأخرى تحتاج إلى موارد طبيعية عالية مثل الأخشاب التي تحتاج إلى مساحة كبيرة من الغابات أكثر من احتياجها لعمال أو آليات، ولذا تُسمى بالسلع كثيفة الأرض

٣- حينما يتم التبادل الدولي، ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبياً (أي السلع التي تتوافر لديه نسبياً عناصر إنتاجها) وتكون أسعارها (نفقات إنتاجها) لذلك السبب منخفضة نسبياً عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم، ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محلياً أو يعاني فيها عجزاً نسبياً، وبذا تخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج وتصدير السلع التي تستخدم بكثافة العناصر المتوافرة بكثرة لديها

طبقاً لهذه النظرية:

سيقوم كل بلد بإنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الذي يتوافر فيه بكثرة، وبما أن الأخشاب مثلاً تتطلب كثافة أرضية رطبة، سيقوم بلد مثل كندا التي تتوافر بها غابات كثيرة بإنتاج الأخشاب، بالمثل ستتخصص الصين التي بها كثافة سكانية عالية، بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة عمالية عالية مثل صناعة الملابس، وتقوم البلاد الرأسمالية التي يتوافر فيها رأس المال بكثافة بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة رأسمالية عالية (آليات وخلافه) كالسيارات وهكذا.

رابعا : النظرية الحديثة :

افتراضيات النظرية :

- متوسط تكلفه الوحدة يميل الى الانخفاض مع زياده الإنتاج ، مما قد يؤدي الى الاحتكار من خلال قيام الشركات متعددة الجنسية بتخفيض الأسعار لطرد المنافسين .
- يمكن جلب المواد من الخارج لبناء الميزة النسبية ، حيث يمكن ان تخلق بالتركيز على صناعات مختاره ودعمها .
- التخصص قد تفسره أسباب تاريخيه او الصدف او الحماية
- ان اعتماد الدولة او مساهمتها النسبية في التجارة الخارجية ، تعتمد على حجم تلك الدولة ، من حيث المساحة والسكان و والدول الكبيرة ذات المساحات والواسعة يكون لديها مناخ متنوع وموارد متعددة ولذا تميل الى الاكتفاء الذاتي ، اما الدول الصغيرة فتكون مواردها محدودة كما ونوعا ، ولذا تجد نفسها تعتمد على التجارة الخارجية لا شباع حاجه مواطنيها من السلع التي يمنعها تكوين عناصر الإنتاج فيها من انتاجها ، ولذا عليها ان تكون على كفاءه كبيره جدا في انتاج ما تخصص فيه ، يفسر ذلك اعتماد دول مثل سنغافورة وهونج كونج وتايوان على التجارة بنسبه اكبر من دول مثل الولايات المتحدة الدول الكبيرة ذات مساهمه كبيره في تجاره العالم .

خامسا: نظرية التجارة:

قدمها العالم: إستفان لندر

وقدمت هذه النظرية: على أن الدول تستطيع أن تتاجر مع بعضها البعض بوجود المعايير التالية:

- التقارب الجغرافي و السياسي.
- التقارب في مستويات المعيشة.
- التقارب في العادات و التقاليد و الأديان.
- التقارب في الاذواق
- التقارب في مستويات و حجم السوق

لماذا تتاجر الشركات مع الخارج ؟

الاسباب التي تجعل شركه ما تشارك في التجارة الخارجية :

١- الاستفادة من الطاقات الغير مستغله
٢- تخفيض التكاليف
٣- تحقيق أرباح اضافيه
٤- تنويع وتقليل المخاطر
٥- الاستيراد وضمان الامدادات

الاستفادة من الطاقات الغير مستغله : - تنتج باقل من طاقتها لان السوق المحلي لا يستوعب كل ما تنتجه الشركة .

- قد تجد شركة ما أن لديها طاقة فائضة غير مستغلة، أي إنها تنتج بأقل من طاقتها الكاملة، مثل مصنع أحذية أو خلافه يعمل لمدة عشر ساعات في اليوم بدلاً من أن يعمل ١٦ ساعة، أو ورديتين في اليوم بدلاً من ثلاث بدون أن تكون هناك مشكلة مواد أو طاقة أو عمالة، والسبب هو أن السوق المحلية لا تستطيع استيعاب كل ما تنتجه الشركة إذا ما اشتغلت بكامل طاقتها الممكنة، لذا تجد الشركة أن السوق المحلية مشبعة في الوقت الذي لديها طاقة فائضة تمكنها من مضاعفة الإنتاج بل أكثر، هنا تبدأ الشركة في البحث عن أسواق إضافية خارجية

تخفيض التكاليف : - يتم ذلك عن طريق التوسع في الإنتاج ، لذلك يتم البحث عن أسواق جديده

- التوسع في الإنتاج من شأنه تخفيض التكاليف، خاصة إذا كانت السلعة تتطلب إنشاءات وآليات ضخمة، أي عندما تكون التكاليف الثابتة عالية، هنا وطبقاً لقانون اقتصاديات الحجم الكبيرة، تنتشر التكاليف الثابتة مع التوسع، وتتوزع على عدد أكبر من الوحدات المنتجة، وبذا تقل التكلفة الثابتة للسلعة الواحدة، أي يقل متوسط التكلفة الثابتة، التوسع في الإنتاج يقتضي وجود أسواق، ولذا نجد الشركة التي تود أن تخفض من تكلفة الوحدة المنتجة بزيادة الإنتاج تبحث عن أسواق إضافية، وبذلك قد تلجأ للتجارة الخارجية.

تحقيق أرباح اضافيه : - تستطيع فرض سعر مرتفع للسلعة في بلدان تحتاج تلك السلع بكثره

- كثيراً ما تختلف مرونة الطلب على سلعة ما من بلد لبلد، فقد تكون السلعة في طور مختلف في دورة حياتها في بلد ما عن الطور الذي هي فيه في البلد الأول، وبذلك تتمكن الشركة من فرض سعر للسلعة أعلى في البلد المستورد منه في البلد الأصلي، وبذلك تحقق أرباحاً أعظم مما لو باعت كل إنتاجها محلياً، تستطيع الشركة رفع السعر في البلد التي يكون طلبها قوياً، وتخفيضه في البلد الذي يكون فيه الطلب مرناً، وبذا تحقق أرباحاً إضافية.

تنويع وتقليل المخاطر : - الاعتماد على سوق واحد يزيد من المخاطر

- الاعتماد على سوق بلد واحد يعرض للمخاطر، فعندما تركد الحياة الاقتصادية في ذلك البلد، ويحل الكساد، تجد الشركة المحلية مبيعاتها في انخفاض، وأرباحها في تدهور، وربما تتعرض لخسائر، وعلى العكس من ذلك، عندما تكون للشركة أسواق في بلدان عديدة، تستطيع أن تعوض خسائرها في بلد بمبيعاتها وأرباحها من بلد آخر.

الاستيراد وضمان الامدادات : - وفره المواد الخامة في بلدان أخرى بسعر اقل او جوده عالية .

- قد يقوم مروج لسلعه ما ، ويعرض على شركه تستخدم مواد محليه ، ان يمونها بنفس تلك المواد من الخارج ، وبثمن اقل او جوده احسن ، وتجد الشركة من الصعب عليها ان ترفض ذلك العرض ، ومن ثم تساهم او تشارك في التجار الخارجيه ، من الجانب الاخر ، قد تقوم نفس الشركه التي تستخدم موادا محليا بالبحث عن مصادر تموين أخرى محليه او اجنبيه .

الميزة التنافسية للدول :

ماهي مسببات الميزة التنافسية بين الدول ؟ وما لذي يجعل شركات بعض الدول اكثر ابداعا من شركات دول أخرى ؟

قام مايكل بورتر (Porter, 1990) بدراسة مكثفة شملت عشر دول وشركاتها، وأربع صناعات تاريخية، وخلص إلى نموذج الماسة الذي فيه تلعب أربعة مسببات الدور الأساسي في بناء الميزة التنافسية للدولة وهي:

١ . حالة الموارد
٢ . حاله الطلب
٣ . الصناعات المساعدة وذات الصلة
٤ . استراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة

١. حالة الموارد:

- حجم ومهارة وتكلفة العمالية.
- وفرة ونوعية وتكلفة وسهولة النفاذ إلى الموارد الطبيعية.
- مخزون المعرفة لدى الدولة، بما في ذلك المعرفة التقنية والتسويقية التي تؤثر على جودة السلع والخدمات.
- حجم وتكلفة رأس المال المتاح للصناعة.
- نوع وتكلفة استخدام البني الهيكلية

٢. حالة الطلب:

يؤكد "بورتر" أن ميزة الدولة التنافسية تزداد إذا كان هناك طلب داخلي قوي لسلعها وخدماتها، وذلك لأن وجود الطلب الداخلي يساعد المنتج أو المصنع فيفهم احتياجات المستهلك والتغيرات المحتملة في ذوقه، وكلما كان المستهلك المحلي صاحب ذوق صعب الإرضاء، كلما ساعد ذلك المنتجين في شحذ قواهم مثل تفوق اليابان في مكيفات الهواء الهادئة لضيق المساحات بين البيوت في اليابان، لذا نوعية وفئات المستهلكين الداخليين، وحجم ومعدل نمو السوق المحلية يؤثران على تدويل الطلب لتلك السلع

٣. الصناعات المساعدة وذات الصلة:

وجود صناعات مساعدة ذات كفاءة ضروري أيضاً للميزة التنافسية، هذه الصناعات المزودة أدري ببيئتها وتفاعلها مع الصناعة الأساسية ومدها بالمعلومات والتعاون معها يفيد الأخيرة، مثل تعاون صانعي الأحذية مع منتجي الجلود في إيطاليا، أو منتجي الزجاج مع صانعي السيارات.

٤. الاستراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة:

الطرق التي تدار بها الشركات والأهداف التي تسعى إليها، مما يحفز عامليها ومديريها، بالإضافة إلى درجة المنافسة الموجودة محلياً داخل القطر والصناعة، لا يفضل "بورتر" أسلوباً إدارياً بعينه، فقط أن يكون ملائماً لبيئته، كذلك نجد الصناعات التي يعطيها المجتمع أهمية كالمصارف في سويسرا تجذب خيرة الشباب، مما يعزز الميزة التنافسية لسويسرا في الصرافة، كذلك وجود منافسين محليين مهم للتفوق عالمياً، مما يعني وجود عدة منتجين مثل ثلاث شركات أدوية في سويسرا وعدة شركات سيارات في اليابان.

وقامت في منتدى داوفوس الاقتصادي العالمي بسويسرا على ان مؤشر التنافس يبنى على ثمان عوامل :

١- درجه الانفتاح في الدولة
٢- نوع الحكومة (نظام الحكم)
٣- توفر المؤسسات المالية
٤- نوعيه البنى الهيكلية في الدولة
٥- التقنية ودرجه تقدمها
٦- نوع الإدارة
٧- العمالة الوطنية
٨- مؤسسات المجتمع المدني

التجارة الحرة والسياسة التجارية :

هل تتبنى الدولة سياسه التجارة الحرة ام لا ؟ والى أي مدى ؟

السياسة التجارية هي انعكاس لموقف الدولة ونظرتها الى التجارة الخارجية ، كاداه لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية ، والسياسية التجارية بذلك عمل من اعمال السيادة ، فلكل دوله اهداف قوميه تسعى الى تحقيقها من خلال سياساتها الاقتصادية المختلفة من خلال سياسات تسمى تقييديه او حماءيه :

١- ان تضع قيودا على دخول وخروج السلع من أراضيها
٢- تضع قيودا على الخدمات الخارجية التي تتجز لمصلحه مواطنيها

تضع الدول بعض القيود لحماية انتاجها الوطني واسواقها الوطنية، تشتمل هذه القيود على ما يلي:

١- الرسوم الجمركية Tariffs: تضع الدولة رسوماً أو تعريفة على كل سلعة مستوردة، وبذلك يرتفع سعرها أمام المستهلك
٢- الحصص Quotas: في نظام الحصص، تقوم الدولة بتحديد "حصة" معينة أي كمية محدودة من سلع أو سلعة مستوردة لا يسمح باستيراد أكثر منها
٣- أساليب الحماية والقيود الأخري:قوانين تمنع الشراء من منتج أجنبي في حالة تنفيذ العقود أو المشاريع الحكومية -وضع عراقيل وإجراءات إدارية أمام المستورد أو الشركة الأجنبية-تبنى الدعوات والشعارات التي تنادي بالشراء من الوطن، مثلما نشاهد اليوم في بعض البلدان المتقدمة

سياسه التجارة الحرة ودور الجات .

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "جات" :

تم توقيع هذه الاتفاقية عام ١٩٤٧ في جنيف بسويسرا ، وكان عدد موقعيها حينذاك اثنتين وعشرين دوله ، الا ان تلك العضوية ، توسعت منذ ذلك الوقت ، وكان عدد أعضائها عند انتهائها عام ١٩٩٥ ، اكثر من مائه وسبعين دوله متقدمة ونامية .

اهم شروط العضوية هي :

١- ان تلتزم الدولة بما يسمى شرط الدولة الأولى بالرعاية (دار) .
٢- تلتزم الدولة وتمنح لكل الدول الأعضاء في الاتفاقية (الدول المتعاقدة) أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دوله شريكه لها في التجارة .
٣- فاذا ما خفضت الولايات المتحدة التعريفة الجمركية على واردات فول الصويا من فرنسا بمقدار النصف مثلا : عليها ان تمنح نفس التخفيض لواردات فول الصويا من كل بلدان العالم المتعاقدة .

تعترف الاتفاقية وتقر الاستثناء من هذه المعاملة في ثلاث حالات فقط :

- السلع المصنعة المستوردة من الدول النامية : يمكن اعطاؤها افضليه مقارنه بالسلع المصنعة من الدول المتقدمة.
- الميزات الممنوحة بين الدول أعضاء في تجمع اقتصادي : كالمجموعة الأوربية مثلا : ليس من الضروري ان تنطبق معامله الأعضاء فيها على الدول غير الأعضاء في تلك المجموعة .
- الدول التي تفرق اعتباطا ضد واردات من دول او دوله معينه : يمكن ان تحرمها الدولة المتضررة من معامله الدولة الأولى بالرعاية .

(دوره اورجواي) تناولت مواضيع جديده وصعبه وتتميز تلك الدوره بالاتي :

ا- ادخال تجاره الخدمات في المفاوضات لأول مره ، والوصول الى اتفاق بشان تحريرها هو اتفاقيه الخدمات (جاتس)

ب- ادخال مجال الزراعة في التفاوض ، والذي كان موضع خلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي ، وتم التوصل الى اتفاق بشان تحرير تجاره السلع الزراعية وتقليل الدعم الحكومي لها .

ج- ادخال موضوع حمايه الملكية الفكرية (حقوق التأليف والاختراع واستخدام الاسم التجاري ...الخ) وعمل اتفاق بشان ذلك .

د- ادخال إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة ، مثل المحتوى المحلي للسلع المنتجة بواسطه مستثمر اجنبي وعمل اتفاقيه بشأنها .

ه - غير ان اهم انجاز لدوره اورجواي هو استحداث منظمه التجارة العالمية لتحل محل اتفاقيه الجات ، وبذا اصبح للتجارة منظمه ترعاها مثلما للنظام النقدي الدولي (صندوق النقد) وللاستثمار الدولي والبني الهيكلي (البنك الدولي)

جولات الجات التفاوضية :

الجولة	السنة	المكان	عدد الدول المشاركة	موضوع الجولة
الاولي	1947	جنيف	23	التعريفات الجمركية
الثانية	1949	آنسي	13	التعريفات الجمركية
الثالثة	1951	توركاي	38	التعريفات الجمركية
لرابعة	1956	جنيف	26	التعريفات الجمركية
الخامسة	1960-1961	ديلون	26	التعريفات الجمركية
السادسة	1964-1976	كينيدي	62	التعريفات الجمركية، مكافحة الإغراق
السابعة	1973-1979	طوكيو	102	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، إطار للعلاقات التجارية
لثامنة	1986-1993	أورجواي	123	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، الخدمات، الزراعية، المنسوجات، حقوق الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، إنشاء منظمة التجارة العالميه

التكامل الاقتصادي

في التكامل الاقتصادي تقوم مجموعة من الدول المتقاربة جغرافياً في العادة بزيادة ارتباطها اقتصادياً، وذلك بفتح أسواقها أمام بعضها البعض، وزيادة التعاون فيما بينها، التكامل الاقتصادي يزيد سعة السوق أمام المنتجين والتجار في الدول المتكاملة مع بعضها، وبدلاً من أن يكون سوق المنشأة محدوداً بحدود القطر الذي هو موطنها الأصلي، تجد المنشأة أن أسواقاً جديدة فُتحت أمامها، بعد أن كانت في السابق مغلقة أمامها، أو على الأقل لم تكن تستطيع دخولها بدون تخطي حواجز جمركية وغير جمركية، التخصص في الإنتاج - كما نعلم - محدود بحجم السوق، وإذا كبر السوق تزيد فرص التخصص وتزيد الفوائد المجنية من التخصص، حيث تتطلب اقتصاديات الحجم الكبير سوقاً كبيراً في العادة، والتوسع في الإنتاج عادة يعني توزيع تكاليف الإنتاج الثابتة على عدد أكبر من وحدات السلع المنتجة، حتى ينخفض متوسط التكلفة الثابتة للوحدة الواحدة، وبذلك تصبح زيادة الإنتاج اقتصادية، وتزيد الرفاهية، وتنمو الشركات لتصبح ذات حجم كبير.

من مميزات التكامل الاقتصادي :

١- خلق فرص تجاريه جديده ، بالذات بعد ازاله الحواجز الجمركية .
٢- يؤدي الى زياده الإنتاج من نفس السلعة مما يؤدي الى انخفاض تكلفه الوحدة ، مع زياده في جودتها نتيجة المنافسة.
٣- الاتجاه الى شراء المواد الخام من الدول المجاورة والتي كانت في السابق اغلى نتيجة الحواجز الجمركية او غير السياسية .
٤- الزيادة في حجم التجارة مع زياده الكفاءة يقودان الى زياده النمو الاقتصادي .

أشكال ومراحل التكامل الاقتصادي:

١- منطقة التجارة الحرة: هنا يقتصر التكامل على إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الدول الأعضاء، ولكل دولة الحرية في فرض رسوم أو تخفيضها فيما بين تلك الدولة وأي دولة أخرى غير عضوة في المنطقة التجارية الحرة، كانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية EFTA خير مثال لذلك، وهي تضم النمسا وأيسلندا وسويسرا والدول الإسكندنافية الثلاث، لكنها ذابت في الاتحاد الأوروبي، وهناك اليوم منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) التي تضم كندا والولايات المتحدة والمكسيك، كذلك قامت في عام ١٩٩٧ منطقة التجارة الحرة العربية التي تضم كل الدول العربية، ١٣ منها نفذت الاتفاقية بالكامل والبقية طلبت التأجيل.

٢- اتحاد جمركي: هنا تتفق الدول الأعضاء لا على إزالة الرسوم الجمركية فيما بين الدول المشتركة فحسب، بل يكون لها اتحاد جمركي واحد في مواجهة دول العالم المتبقية، أي إن كل الدول الأعضاء لديها رسوم جمركية موحدة أمام الدول غير الأعضاء، وخير مثال حالياً هو حلف هضبة الإنديز الذي يضم خمس دول لاتينية، وكذلك سوق جزر الكاريبي (١٣ دولة).

٣- السوق المشتركة: بالإضافة إلى إزالة الحواجز التجارية فيما بينها ووجود اتحاد جمركي، توافق الدول الأعضاء على السماح لعناصر الإنتاج من عمالة ورأس مال بالانتقال بحرية بين الدول الأعضاء، وهذا ما أعلنته دول مجلس التعاون، إذ أصبحت سوقاً واحدة منذ يناير ٢٠٠٨.

٤- اتحاد اقتصادي: نفس صفات السوق المشتركة مع درجة عالية من التنسيق في السياسات الاقتصادية النقدية والمالية مع عدة قوانين مشتركة، ومع خلق سلطة اتحادية كالبرلمان الأوروبي، وكذلك توحد العملة، هذه المرحلة مرت بها السوق الأوروبية المشتركة، والآن دخلت في المرحلة التالية.

٥- تكامل اقتصادي وسياسي تام: هنا تنشأ مؤسسات مشتركة جديدة كالبنك المركزي، وتزيد سلطات المؤسسات المشتركة القائمة كالبرلمان والمحكمة الاتحادية، وتتوحد الضرائب إلخ، إلى أن تصير المجموعة وكأنها دولة واحدة كالولايات المتحدة والاتحاد الروسي.

- اما في المنطقة العربية فقد كانت هناك " اتفاقيه السوق العربية المشتركة " ولكنها بقيت حبرا على ورق ، ولكن مؤخرا تم احياء " اتفاقيه تيسير وتنميه التبادل التجاري بين الدول العربية " بتنشيط البند الخاص بأنشاء منطقه تجاريه حره عربيه ، وفعلا تم الاتفاق عام ١٩٩٧ على ان تقوم كل دوله عربيه بتخفيض رسومها الجمركية بمعدل ١٠% سنويا امام الدول العربية الأخرى ، ووقعته ١٣ دوله ، وهم دول الخليج الست مع مصر وسوريا والعراق والأردن وليبيا والمغرب وتونس ، على ان تنفذ فعلا في عام ٢٠٠٧ .

وسائل الحماية ضد تعسفات فكر التجارة الخارجية

التكتل والتكامل الإقتصادي

على مستوى الدولة الواحدة**

- الرسوم الجمركية
CUSTOM TARIFFS
- نظام الحصص :
QUOTAS
- التعرفات الغير جمركية
NON CUSTOM TARIFFS

متل :
- شهادة المنشأ,
- المواصفات والمقاييس,
- التأمين الجمركي .
- اعادة التثمين الجمركي.
- تراخيص الاستيراد.
- الدعم الداخلي للصناعات.
- الفحص قبل الشحن.

على مستوى مجموعة من الدول**

مراحل التكتل بين الدول :

ولإتمام ذلك, يجب إكمال الخطوات التالية , ولا يصح الإنتقال إلى خطوة حتى يتم الإنتهاء وتنفيذ الخطوة السابقة لها, بمعنى يجب الإنتهاء من تنفيذ الخطوة الأولى والثانية متلاً للإنتقال إلى الخطوة الثالثة, وهكذا.

1- منطقة التجارة الحرة FREE TRADE AREA (FTA) :
وتعني إزالة جميع العوائق الجمركية والكمية والغير جمركية بين الدول الأعضاء في المنطقة.

2- إتحاد جمركي CUSTOM UNION (CU) :
ويعني توحيد التعرفة الجمركية الخارجية للدول الأعضاء في الإتحاد, تجاه الدول الأخرى (تحقيق نقطة الدخول الواحدة).

3- سوق مشتركة COMMON MARKETS (CM) :
ويعني توحيد سياسات وأجهزة انتقال عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء في السوق.

4- إتحاد مالي وإقتصادي ECONOMIC FINANCIAL UNION (EFU) :
ويعني توحيد السياسات الإقتصادية والمالية والتجارية والزراعية والبيئية بين الدول الأعضاء في الإتحاد.

5- إتحاد سياسي POLITICAL UNION (PU) :
ويعني توحيد السياسة الخارجية العامة للدول الأعضاء في الإتحاد تجاه دول العالم الخارجي.

(نظرية الجات)
نشوء سوق عالمي موحد يعمل على أساس :

مبادئ مشتركة :

* معاملة بدون تمييز للدولة الأولى بالرعاية.

* النفاذ إلى الأسواق بسهولة, أي تحرير التجارة وتخفيض العوائق.

* المعاملة الوطنية لكل الدول الأعضاء.

* المعاملة التفضيلية للدول النامية.

أهداف مشتركة :

* حماية البيئة.

* تحرير التجارة وإزالة العوائق أمامها.

* خلق إستقرار إقتصادي تجاري مالي عالمي, أي سوق موحد.

آليات عمل مشتركة :

* المفاوضات.

* الإتفاقيات.