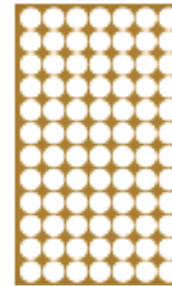


درس هفتم

تجارت بین الملل

دکتر آرش کتابفروش بدری

موقعیت



شعار همیشگی آقای محمدی این بود که «اگه بخوای و تلاش کنی هیچ دری بسته نمی‌مونه». از هر کسی بپرسید که آقای محمدی را در یک جمله توصیف کن، خواهد گفت: «آدم سخت کوشیه». این دو مقدمه را هنگامی که باهم جمع کنیم نتیجه‌اش می‌شود: «اوضاع فعلی کارگاه». سرانجام و بعد از ماه‌ها سختی، روی خوش تولید داشت نمایان می‌شد. یک پیشنهاد خوب از عمان و یکی هم از عراق برای خرید سموم زیستی به‌دست آقای محمدی رسیده بود. جریان ورود منابع مالی جدید به کارگاه می‌توانست جان تازه‌ای به رگ‌های خسته کارگاه بدهد و همین اتفاق کم‌کم داشت می‌افتاد. همه چیز خوب بود تا اینکه اتفاق جدیدی در حدود ۱۲ هزار کیلومتری مرزهای کشورمان رخ داد. رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا، تمام بانک‌های ایرانی و فرایندهای نقل و انتقال مالی با ایران را تحریم کرد. طبق این تحریم صادرکنندگان ایرانی نمی‌توانند هیچ پولی را از هیچ کجای دنیا دریافت کنند. آقای محمدی هم، تمام محصولات سفارشی خود را تحویل داده بود و تنها بخش اندکی از پول آن را دریافت کرده بود. هیچ اتفاقی بدتر از این نمی‌شد. به قول قدیمی‌ها، آب رفته را به جوی نمی‌توان باز گرداند. جنس رفته بود؛ اما پولی نیامده بود! آن شب آقای محمدی پریشان‌تر از همیشه به خانه برگشت. هنوز چند جمله‌ای از سلام و احوالپرسی‌های معمول نگذشته بود که رو به همه گفت:

پدر (با حالت درخواست و التماس): بچه‌ها از همتون خواهش می‌کنم برای کارگاه دعا کنین لطفاً. ستایش: مگه چی شده بابا؟ انگار اوضاع خوب شده بود که؟

امیرعلی قبل از اینکه پدر حرفی بزند سریع گفت: به تحریم‌های امروز ربطی داره حرفتون؟ پدر با تأسف سری به نشانه تأیید تکان داد.

موقعیت

ستایش: حالا چیزی نشده که! به خارجی‌ها نفروشین! مگه مشتری کم داریم که شما این طوری غصه می‌خورین؟

پدر: مشکل اینجاست که فروختم؛ ولی دیگه نمی‌تونم پولشو زنده کنم؟

مادر: ای وای! حالا می‌خواین چی کار کنین؟

پدر: واقعاً نمی‌دونم. دیگه حتی نمی‌تونم به قیمت قبل، مواد اولیه بخرم!

ستایش: دیگه تحریم بانک به قیمت مواد اولیه چه ربطی داره؟

امیرعلی: حتماً مواد اولیه تون خارجی‌ه، بله؟

پدر: آره باباجون، وقتی از اون طرف میاد، طرف چون داره خطر می‌کنه باهامون چند برابر حساب می‌کنه.

مادر: خب این طوری که قیمت اجناس شما هم بالا می‌ره! اون وقت بعدش کسی ازتون می‌خره؟

پدر: معلومه که نه!

امیرعلی: خب خودتون مواد اولیه رو تولید کنین.

پدر: دانشش رو نداریم.

ستایش: چه کلاف سردرگمی درست کرده این تحریم!!

گفت‌وگو در کلاس



- ۱- آیا اگر سفارش خارجی برای سموم زیستی نبود، آقای محمدی زودتر شکست نمی‌خورد؟
- ۲- به نظر شما چه عللی باعث می‌شود طرف عراقی به فکر وارد کردن محصول از یک کشور دیگر بیفتد؟
- ۳- به نظر شما وجود تقاضای خارجی برای کالای تولیدی آقای محمدی چه منافعی برای او و کارگاهش به همراه داشت؟



نقشه راه

ما در این درس می خواهیم به بررسی انگیزه های تجارت میان کشورها بپردازیم و در پایان درس نیز خواهیم توانست:

- اطلاع درستی از موانع امروزی تجارت کسب کنیم.
- به الگویی مطلوب برای رفع موانع تجارت بیندیشیم.

کالاهای چند ملیتی



کالاهایی که در چندین کشور تولید می شوند، کالاهای چند ملیتی گفته می شود.



چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

- فرض کنید صاحب یک شرکت بزرگ تولید پوشاک هستید و در کشور شما امکان تولید پنبه وجود ندارد یا تولید آن هزینه بسیار بالایی دارد. اما در عوض، کشور همسایه شما، زمین حاصلخیزی برای کشت پنبه دارد. شما برای اینکه هزینه تولیدتان را کاهش دهید و بتوانید با قیمت مناسب‌تری پوشاک خود را به بازار روانه کنید، پنبه را از کشور همسایه وارد می‌کنید.



چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

- در این صورت هم شما به خاطر کاهش هزینه‌های تولید، سود بیشتری می‌برید و هم کشور همسایه شما، بابت فروش پنبه‌هایش سود می‌برد. اگر کار شما توسعه پیدا کرد، می‌توانید پوشاک تولیدی خودتان را به همان کشوری که از آن پنبه وارد می‌کردید یا کشور دیگری صادر کنید و از این بابت نیز، کسب و کار شما رونقی خواهد گرفت.



دلایل روی آوردن کشورها به تجارت بین الملل



۱- یکسان نبودن منابع و عوامل تولید



- کشورها از نظر در اختیار داشتن منابع طبیعی، معادن زیر زمینی و سرمایه انسانی متخصص، شرایط یکسانی ندارند.
- بعضی از زمین‌های حاصل خیز و منابع آب کافی و بعضی از منابع زیر زمینی فراوان و برخی از نیروی انسانی متخصص بهره‌مند هستند.

۲- یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری



کشورهای مختلف از نظر دستیابی به فناوری دارای وضعیت متفاوتی هستند و کشورهای توسعه یافته در طول سالیان متمادی و با انجام آزمایش‌های گوناگون و صرف هزینه‌های مختلف توانسته‌اند به اختراعات، اکتشافات و فناوری‌های نوینی دست یابند.

۲- یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری



دسترسی به علوم و فناوری‌های جدید موجب افزایش تنوع و کیفیت کالاهای تولیدی و کاهش هزینه‌ها می‌شود

۳- شرایط اقلیمی متفاوت



تنوع آب‌وهوایی و شرایط طبیعی متفاوت در سرزمین‌های مختلف، باعث می‌شود که هر سرزمین شرایط تولید محصولات خاصی را داشته باشد؛
برای مثال، خشکبار در وضعیت آب‌وهوایی برخی نقاط ایران و میوه‌های استوایی در موقعیت آب‌وهوایی کشورهای استوایی به عمل می‌آیند.

۳- شرایط اقلیمی متفاوت



وضع قوانین و مقررات چگونه می تواند وضعیت ساختار بازار را بهبود دهد؟

مثلا شرکت های دارویی و غذایی نمی توانند پیش از انجام برخی آزمایش ها و اخذ گواهی معتبر محصولات خود را به بازار عرضه کنند یا افراد بدون دارا بودن صلاحیت های لازم به مشاغل مختلف وارد شوند؛ همچنین سازمان استاندارد وظیفه دارد کیفیت یا عدم کیفیت محصولات را تأیید کند. همه این فعالیت ها به نوعی سبب بهبود عملکرد بازار می شود.

دلایل روی آوردن کشورها به تجارت بین الملل



- یکسان نبودن منابع و عوامل تولید، یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری و شرایط اقلیمی متفاوت باعث می‌شوند تا تولید یک محصول در کشوری به صرفه باشد و در کشور دیگر، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایه بده – بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد.

بندر سیراف



- بندر سیراف از پر رونق‌ترین بنادر ایران در دوران‌های مختلف تاریخی بوده است.
- این بندر سه هزار ساله در بخش مرکزی شهر کنگان در میان تمام باستان‌شناسان از شهرت بالایی برخوردار بوده است.

اصل مزیت مطلق در تجارت

Absolute Advantage

['ab-sə-ˌlūt əd-ˈvan-tij]

The ability of an individual, company, region, or country to produce a greater quantity of a good or service with the same quantity of inputs per unit of time.



- **مزیت مطلق** عبارت است از **برتری** یا **مزیت** یک کشور، بنگاه یا کارگر معین که به سبب آن می تواند **محصول** یا **خدمت** معینی را به **هزینه‌ای کمتر** از رقبا تولید نماید.
- به عبارت دیگر، مزیت مطلق به توانایی یک تولید کننده در تولید مقدار بیشتر یک محصول یا خدمت نسبت به سایر رقبا

اصل مزیت مطلق در تجارت



- دو کشور برزیل و ایران را در نظر بگیرید که فقط غذا و پوشاک با قیمت های یکسان تولید می شوند، در شرایط اشتغال کامل غذای تولید شده توسط ایران و برزیل به ترتیب ۶۰ و ۴۰ و پوشاک تولید شده ۳۰ و ۷۰ واحد است. در این حالت می توان گفت ایران در تولید غذا و برزیل در تولید پوشاک مزیت مطلق دارد.

مزیت مطلق	کشور	غذا	پوشاک
	برزیل	۴۰	۷۰
	ایران	۶۰	۳۰

اصل مزیت مطلق در تجارت



- هر کشور باید کالایی را تولید کند که هزینه‌ی تولید آن نسبت به تولید کالاهای مشابه در کشورهای دیگر کمتر باشد.



اصل مزیت نسبی در تجارت

- بر اساس این اصل، هر منطقه یا کشور باید کالایی را تولید کند که هزینه‌ی تولید آن در مقایسه با سایر نقاط کمتر باشد.

اصل مزیت نسبی در تجارت



- اگر قانون مزیت نسبی رعایت نشود منابع و سرمایه‌های کشور در موردی به کار گرفته شده است که بازدهی مطلوبی ندارد، در این صورت منابع و سرمایه‌ها هدر رفته و با تولید کالاهای کم کیفیت، رفاه جامعه کاهش می‌یابد.
- مزیت نسبی یک کشور را می‌توان قابلیت‌ها و توانمندی‌های تولیدی آن کشور نام برد.



اصل مزیت نسبی در تجارت

اگر کنیا همه امکانات خود را بر تولید غذا متمرکز کند، می تواند ۲۰ واحد غذا، و اگر به پوشاک تخصیص دهد ۱۰ واحد پوشاک تولید کند. کنیا در تولید غذا و پوشاک نسبت به ایران و برزیل مزیت مطلق اقتصادی ندارد؛ یعنی هیچ کدام از آن دو کالا را به صرفه تولید نمی کند. اما تولید غذا در این کشور به صرفه تر است. بنابراین این کشور در تولید غذا دارای مزیت نسبی است.

	کشور	غذا	پوشاک
مزیت مطلق	برزیل	۴۰	۷۰
	ایران	۶۰	۳۰
مزیت نسبی	کنیا	۲۰	۱۰



Absolute
Advantage

VS



Comparative
Advantage

اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت



- اگر اصل مزیت‌های مطلق و نسبی رعایت نشود، اولاً منابع و سرمایه‌ها در فضای تولید اسراف و تبذیر می‌شود و ثانیاً با تولید محصولات کمتر و بی‌کیفیت، رفاه جوامع کاهش می‌یابد.
- صادرات کالاها به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد تا محصولات خود را در بازارهای بزرگتری به فروش برسانند و همچنین به‌منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.
- دو مفهوم مزیت مطلق و مزیت نسبی در هر زندگی جمعی اعم از شهری، منطقه‌ای و جهانی مطرح است و خانواده یا کشور را به تک محصولی شدن سوق می‌دهد.

اصل مزیت نسبی و هزینه فرصت



برای اینکه با مفهوم مزیت نسبی بهتر آشنا شوید، به مفهوم هزینه فرصت و تخصیص بهینه منابع کمیاب، که پیش از این آموختیم، فکر کنید. فرض کنید در رشته حقوق تحصیل کرده اید و اکنون یک وکیل ماهر، متخصص و مشهور هستید و در دفتر وکالت خود مشاوره حقوقی می‌دهید. شما برای مشاوره حقوقی، هر ساعت مبلغ ۲۰۰ هزار تومان از مشتریان دریافت می‌کنید. اکنون چند روزی است که به فکر استخدام یک منشی هستید که کارهایی همچون جواب دادن به تلفن یا حروفچینی برخی از نامه‌ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، ساعتی ۵۰ هزار تومان، دستمزد می‌گیرد. با این حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می‌توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. در این صورت ساعتی ۵۰ هزار تومان در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنم. آیا این انتخاب شما منطقی است؟ برای پاسخ، این نکته را در نظر بگیرید. که هر یک ساعتی که می‌خواهید به امور اداری اختصاص دهید، برای شما ۲۰۰ هزار تومان ارزش دارد. در این صورت شما به جای سود، ۱۵۰ هزار تومان ضرر کرده‌اید! شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی نیستید؛ چون یک وکیل ماهر و متخصص‌اید!

بازرگان قانع!

بازرگانی را شنیدم که صد و پنجاه شتر بار داشت و چهل بنده خدمتکار. شبی در جزیره کیش مرا به حجره خویش در آورد. همه شب نیارمید از سخن های پریشان گفتن که: فلان انبازم به ترکستان و فلان بضاعت به هندوستان است و این قباله فلان زمین است و فلان چیز را فلان ضمین. گاه گفتی: خاطر اسکندریه دارم که هوایی خوش است. باز گفتی: نه! که دریای مغرب مشوش است. سعدیا! سفری دیگرم در پیش است، اگر آن کرده شود بقیت عمر خویش به گوشه بنشینم.

گفتم: آن کدام سفر است؟ گفت: گوگرد پارسی خواهم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسه چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینه حلبی به یمن و برد یمانی به پارس، و زآن پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخولیا چندان فرو گفت که بیش طاقت گفتنش نماند! گفت: ای سعدی! تو هم سخنی بگوی از آنها که دیده ای و شنیده. گفتم:

آن شنیدستی که در اقصای غور	بارسالاری بیفتاد از ستور
گفت چشم تنگ دنیا دوست را	یا قناعت پر کند یا خاک گور

(گلستان سعدی، باب سوم)

دولت ها و تجارت بین الملل



با وجود منافع قابل توجهی که تجارت بین الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت‌های گوناگون با روند تجارت بین‌الملل یکسان برخورد نکرده‌اند. یک کشور ممکن است با مشکلات خاص خود مواجه باشد و کشور همسایه‌اش، مشکلات و مسائل متفاوتی داشته باشد. همچنین آرمان‌ها و چشم‌اندازهای سیاسی و اجتماعی و فرهنگی کشورها ممکن است تفاوت‌های قابل توجهی داشته باشد. همین امور موجب می‌شود تا دولت‌ها در طول تاریخ و در شرایط گوناگون، برخوردهای گوناگون و گاه متعارضی با مسئله تجارت بین‌الملل داشته باشند. گاهی دولت‌ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشورهای دیگر، تعرفه‌های گوناگونی بر واردات برخی از کالاها وضع می‌کنند و گاهی در جهت گسترش روابط اقتصادی‌شان با کشورهایی که دیدگاه‌های نزدیک سیاسی با یکدیگر دارند، پیمان‌های تجاری وضع می‌کنند و تعرفه‌ها را کاهش می‌دهند. مجدداً ممکن است با بروز اختلافات سیاسی یا اقتصادی، تعرفه‌ها را برقرار کنند و پیمان‌های قبلی را نقض کنند.

دولت ها و تجارت بین الملل



- کشور انگلستان در سال ۱۷۰۱، قانونی را در مجلس خود تصویب کرد که براساس آن واردات هر نوع پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی به کشور را ممنوع اعلام می کرد.
- این قانون در حمایت از صنعت منسوجات داخلی انگلستان صورت گرفته بود.

دولت ها و تجارت بین الملل



- در اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، کشورهای آلمان و اروپای شرقی و ایالات متحده در جهت تقویت و حمایت از صنایع داخلی خود، تعرفه های حمایتی متعددی بر کالاهای وارداتی وضع کردند.
- در دوره بین دو جنگ جهانی، کارگران و تولیدکنندگان، کنگره آمریکا را متقاعد کردند که تعرفه های گمرکی را تا ۵۲ درصد افزایش دهد. البته سایر کشورها نیز به تلافی این اقدام، تجارت خود را با آمریکا کاهش دادند.
- ایالات متحده در دهه ۷۰ قرن بیستم نیز مجدداً به سیاست های حمایت گرایانه در مقابل تجارت آزاد روی آورد.

دولت ها و تجارت بین الملل



- کنفرانس پولی و مالی سازمان ملل (برتن وودز) در سال ۱۹۴۴ تشکیل شد و نتیجه آن تشکیل بانک جهانی توسعه و صندوق بین المللی پول بود.
- همچنین در سال ۱۹۴۷، ۲۳ کشور برای جلوگیری از اقدامات حمایت گرایانه کشورها علیه یکدیگر و حفظ روابط تجاری بین خودشان قراردادی غیررسمی را امضا کردند که به نام قرارداد «گات»، مشهور شد و بعدها به سازمان دائمی تجارت جهانی تبدیل شد.



آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۹۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به پیمان نفتا را امضا کردند.



اتحادیه ملل جنوب شرقی آسیا ASEAN	همکاری اقتصادی آسیا پاسفیک APEC
انجمن اقتصادی ایالت های غربی آفریقا ECOWAS	انجمن توسعه آفریقای جنوبی SADC
انجمن و بازار مشترک کارائیب CARICOM	بازار مشترک آفریقای شرقی و جنوبی COMESA
بازار مشترک جنوبی MERCOSUR	اتحادیه اروپا EU
پیمان تجارت آزاد جمهوری دومینیکن ایالات متحده آمریکای مرکزی CAFTA-DR	پیمان تجارت آزاد آمریکای شمالی NAFTA

جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی



انواع تحریم اقتصادی

تحریم مالی

تحریم تجاری

هرچند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما باید در نظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیبی نزند. در غیر اینصورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما را نیز دربر می‌گیرد.

جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی



وابستگی در تأمین کالاهای راهبردی و ضروری مثل دارو، غذا و محصولات کشاورزی، حوزه انرژی (مثل نفت و انرژی هسته‌ای و انرژی‌های نو) و صنایع نظامی و دفاعی می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطه‌رقیب یا دشمن و نهایتاً ضعف و وابستگی کشور شود.

اقتصاد تک محصولی



هرچند زندگی عموم انسان‌ها در جامعه شهری به خاطر تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک محصولی است اما در فضای جهانی، اقتصاد تک محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب‌پذیر است؛ زیرا اقتصاد تک محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب‌آوری و انعطاف‌پذیری مقابل تکانه‌ها، مشکلات و تحریم‌ها را ندارد.

استقلال اقتصادی



در صورتی یک کشور می تواند به وضعیت استقلال و استحکام اقتصادی نزدیک شود که:

- ✓ الف) راه های تأمین کالاهای وارداتی یا بازارهای فروش کالاهای صادراتی خود را گوناگون کند.
- ✓ ب) از وضعیت تک محصولی فاصله بگیرد.
- ✓ ج) با خلق مزیت های جدید اقتصادی امکان تأمین برخی نیازهای مهم و اساسی را در داخل کشور فراهم کند.
- ✓ د) به علم و فناوری و اقتصاد دانش بنیان توجه بیشتری داشته باشد.

تعامل با کشورهای جهان



- برای تعامل قدرتمند با دیگران، کشورها ناگزیرند میان بهره‌برداری از مزیت‌های موجود از سویی و خلق مزیت‌های جدید، در جهت افزایش استقلال و اقتدار اقتصادی دست به انتخاب بهینه بزنند.
- این انتخاب به عواملی مانند موقعیت رقبا و میزان اعتمادی که به آن‌ها داریم، موقعیت صنایع داخلی، منابع و امکانات طبیعی و انسانی و نیز وضعیت بازار و قیمت‌ها بستگی دارد.