

دانشگاه آزاد اسلامی رودهن



تجارت بین الملل

نظریه ها و سیاستهای اقتصادی

کیومرث آریا

مهر ۱۳۹۲

(October 2013)

فهرست مطالب

صفحه	مطالب فصل ها	فصل
۵	اقتصاد بین الملل	فصل اول:
۱۲	تئوری محض تجارت بین الملل	فصل دوم:
۲۴	نظریه معمول تجارت بین الملل	فصل سوم:
۳۲	تعادل جزئی و تعادل عمومی در بازارهای تجاری	فصل چهارم:
۴۱	نظریه هکشر اوهلین	فصل پنجم:
۵۲	نظریات تکمیلی تجارت (آزمونهای تجربی)	فصل ششم:
۶۰	رشد اقتصادی و تجارت بین الملل	فصل هفتم:
۷۲	محدودیتهای تجاری (تعرفه)	فصل هشتم:
۹۹	اقتصاد سیاسی و تجارت جهانی	فصل نهم:
۱۳۱	تحرک جهانی عوامل تولید	فصل دهم:
۱۵۵	آشنایی با سازمانهای جهانی	ضمیمه
۱۷۰	منابع فارسی و لاتین	منابع

مقدمه

امروز بحث در مورد تجارت بین الملل تقریباً تمامی محافل اقتصادی و سیاسی جوامع بشری را به خود اختصاص داده است. دلیل این امر از آنجا ناشی می شود که منافع حاصل از تجارت جهانی با گذشت زمان از اهمیت بیشتر و بیشتری برخوردار می شود، چراکه بخش اعظمی از رشد و توسعه جوامع بشری به میزان موفقیت دولتها در حل مشکلات اقتصادی و اجتماعی بخصوص از میان برداشتن موانع و محدودیتهای تجاری در سطح بین الملل و همچنین دنبال کردن فرآیند اصلاحات ساختاری در اقتصاد ملی بستگی خواهد داشت. اصول و قوانین تنظیم شده در سازمان تجارت جهانی به تنهایی قادر به حل امور اقتصادی و اجتماعی (توسعه جوامع بشری و کاهش فاصله طبقاتی بین آنها) نیست. کشورهای در حال توسعه که هنوز با مشکلات ساختاری بسیاری در نظام اقتصادی و مالی خود روبرو هستند و به تنهایی باید با مسائل و محدودیتهای متعدد مالی و تکنولوژی مواجهه شوند، شاهد سیاستهای یک جانبه و گاهی انحصاری از سوی کشورهای توسعه یافته می باشند که با در دست داشتن اهرم قدرت در سازمانهای جهانی و بین المللی فقط در تضمین منافع تجاری و اقتصادی خود بدون توجه به خواسته های مشروع کشورهای در حال توسعه هستند. عدم انتقال سرمایه و تکنولوژی پیشرفته از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه و عدم همکاری سازنده در زمینه های مختلف سیاسی و اقتصادی بین دو قطب اقتصادی این واقعیت را تأیید می کند که کشورهای توسعه یافته تنها در حفظ رفاه خویش گام بر می دارند و در حل مسائل جهانی بطور جدی تلاش نمی کنند.

در جزوه حاضر سعی شده است، مطالب تجارت بین الملل به زبان ساده بیان شود تا دانشجویان عزیز بتوانند ضمن درک مطالب علمی و اقتصادی در خصوص این درس، روابط و وابستگی های اقتصادی و سیاسی شاخص های تجارت جهانی را تشخیص داده و قادر به ارائه دیدگاه مستقل در زمینه بازرگانی بین الملل باشند. جزوه تجارت بین الملل در کل از ده فصل تشکیل شده است که مطالب هر فصل مکمل فصل دیگری است. از اینرو توصیه می شود تجزیه و تحلیل مطالب هر فصل را در ارتباط با مطالب فصلهای بعدی ارزیابی و بررسی کنید تا حداکثر استفاده علمی از این واحد درسی بدست آید.

دانشگاه آزاد اسلامی رودهن

کیومرث آریا

بخش اول:

الگوی تجارت بین الملل

(نظریه های تجارت جهانی)

فصل اول: اقتصاد بین الملل

جامعه جهانی پیش از هر زمان دیگر به همزیستی مسالمت آمیز جوامع بشری و ارتباط مفید و سازنده بین کشورها نیاز دارد، چرا که فقط از این طریق می توان با هماهنگی تصمیمات اقتصادی، سیاسی و اجتماعی راه را برای رشد و توسعه اقتصاد جهانی و همچنین افزایش رفاه ملتها هموار کرد.

۱. مفهوم تجارت بین الملل

در کل کشورهای جهان بوسیله شبکه اقتصادی، سیاسی و اجتماعی تکامل یافته ای به هم مرتبط هستند. اقتصاد بین الملل در حقیقت ساختار روابط اقتصادی بین کشورهای جهان را بخصوص از نظر وضعیت تراز پرداختها، تقسیم منابع اقتصادی (کار و سرمایه) و همچنین نظام پولی و مالی حاکم بر بازارهای جهانی مورد بحث و بررسی قرار می دهد. در چنین سیستم اقتصادی تجارت بین الملل به معنی مبادله کالا و خدمات بین کشورها می باشد در حالی که مالیه بین الملل به جنبه های (جریانهای) پولی و مالی اقتصاد بین الملل می پردازد.

سوال : چرا تجارت بین الملل برای کشورها حائز اهمیت است؟

دلایل اهمیت تجارت بین الملل :

- تجارت یعنی ارتباط و همکاری بین کشورهای جهان (تضمین صلح و دوستی).
- استفاده بهینه از منابع اقتصادی و تولیدی در سطح بین الملل.
- ایجاد انگیزه برای افزایش کیفیت کالاها در بازارهای رقابتی جهت افزایش سود.
- رشد و توسعه اقتصادی و سیاسی از طریق بازرگانی خارجی.

۲. تکامل تجارت جهانی

عملکرد اقتصادی کشورها بخصوص در چند قرن گذشته سیمای اقتصاد جهانی را متحول ساخته است. تحولات تاریخی در الگوی تجارت باعث تغییر دیدگاههای (دکترین) دولتها و ملتها درباره تجارت بین الملل شد. برخی از این نظریه ها عبارتند از :

- نظریه مرکانتالیستها در باره تجارت
- نظریه کلاسیکها (آدارم اسمیت و دیوید ریکاردو)
- نظریه نئوکلاسیکها (تئوری هکشر . اوهلین)

سایر نظریه ها:

- تئوری تفاوت مهارتها
- تئوری پیشرفت تکنولوژی
- معمای لئونتیف
- مدل سیکل تولید در تجارت

2.1 نظریه مرکانتالیستها (سوداگران): قرن ۱۸-۱۶ میلادی

براساس این نظریه مهمترین راه برای ثروتمند و قدرتمند شدن یک کشور این است که:

- صادرات بیشتر از واردات باشد.
- مابه التفاوت تراز بازرگانی از طریق دریافت طلا تسویه گردد.
- محدود کردن واردات برای جلوگیری از خروج سرمایه (طلا).
- تجارت به منظور کسب ثروت (طلا).
- برتری کالاهای ساخته شده در داخل نسبت به کالاهای خارجی (ملی گرایی اقتصادی).

پیروان این مکتب عقیده داشتند یک کشور مستقل فقط با ضرر سایر کشورها می تواند از تجارت بین الملل سود برده و به ثروت بیشتری دست یابد. به همین علت سوداگران از محدودیت واردات و تشویق صادرات و نظارت دقیق دولت به تمام فعالیتهای اقتصادی جانبداری می کردند.

سوال : چه عواملی سبب از هم پاشیدگی مکتب مرکانتالیستها شد؟ یا به عبارت دیگر علت شکست مکتب مرکانتالیستها را بیان کنید؟

از آنجا که همه دولتها نمی توانستند بطور همزمان از تراز مثبت تجاری برخوردار شوند و از طرف دیگر مقدار طلا در هر دوره زمانی نیز ثابت بود مازاد تجاری یک کشور به منزله تحمیل هزینه به کشور دیگر (همسایه) محسوب می شد. ثروتمند و قدرتمند شدن بعضی از کشورها استثمار کشورهای دیگر را به همراه آورد. نتیجه این استعمار شورش ملتها علیه استبداد و فقر و همچنین ترویج خشونت بود که همگی این عوامل موجب فروپاشی مکتب مرکانتالیستها در قرن ۱۸ میلادی شد.

فیزیوکراتها:

بعد از شکست مرکانتالیستها عقاید فیزیوکراتها رواج یافت. پیروان این مکتب تجارت را بخش غیرفعال و غیر مولد اقتصاد می دانستند و همچنین دخالت دولت در امور اقتصادی را رد می کردند. فیزیوکراتها آزادی در فعالیتهای اقتصادی را بسیار مهم می دانستند مثل آزادی عمل و آزادی رفت و آمد (مسافرت). منبع ثروت را

باید در طبیعت و کار و کوشش (کشاورزی) جستجو کرد. آدام اسیت با پیروی از این بینش به بررسی تجارت آزاد می پردازد.

۲,۲ نظریه کلاسیکها (قرن ۱۹-۱۸ میلادی)

مکتب کلاسیک با این استدلال عقاید موکانتالیستها را مردود می دانست که ورود طلا و نقره به داخل یک کشور (انگلستان) در کوتاه مدت باعث بهبود وضعیت تجاری خواهد شد، ولی در بلند مدت به زیان کشور تمام میشود (چرا؟)

زیرا اگر ورود طلا به انگلستان افزایش یابد:

- حجم پول در گردش افزایش یافته و منجر به بالا رفتن قیمت ها خواهد شد.
- کالاها در انگلستان در مقایسه با سایر کشورها گران تر میشود
- در بلند مدت صادرات انگلستان کاهش و واردات افزایش پیدا خواهد کرد.

آدام اسمیت بعنوان پدر علم اقتصاد و بنیانگذار مکتب کلاسیک عقیده داشت که کلیه کشورها می توانند از برقراری تجارت بین الملل سود ببرند. دلیل این امر از آنجا ناشی می شود که تحقق تقسیم کار در جهان کشورها را در تولید کالاهای مختلف یاری داده و هر کشور با کسب مهارت (تخصص) در سطح تولیدات خود خواهد توانست بازدهی نیروی کار را افزایش دهد. افزایش بازدهی نیروی کار سبب کاهش هزینه های تولید شده و در نتیجه قیمت کالاها نیز کاهش می یابد (هزینه های مطلق). دیوید ریکاردو معتقد بود اگر یک کشور در تولیدات خود نسبت به کشور دیگر عدم مزیت مطلق داشته باشد امکان اینکه هر دو کشور از برقراری تجارت سود ببرند وجود دارد (مزیت نسبی).

۲,۳ نظریه نئوکلاسیکها در تجارت بین الملل (قرن ۲۰ میلادی)

مکتب نئوکلاسیکها عوامل متعددی را در مفید بودن تجارت بین الملل مشخص می کند. نئوکلاسیکها منحنی خطی امکانات تولید کلاسیکها را (هزینه های ثابت) کنار گذاشته و منحنی امکانات تولید غیر خطی (هزینه های فزاینده) را مطرح کردند.

۲,۴ سایر نظریه ها:

- معمای لئونتیف: معمای لئونتیف بین صنایع کاربر و سرمایه بر اشاره میکند یعنی توجه به نسبت سرمایه به نیروی کار در صنایع صادراتی و وارداتی.
- تئوری تفاوت مهارتها: پایه و اساس تجارت بین الملل ناهمگنی و متفاوت بودن نیروی کار ماهر در کشورهای مختلف می باشد.
- تئوری پیشرفت تکنولوژی: نقش تکنولوژی باید در فعالیتهای اقتصادی (تولیدی) و همچنین تجارت بین الملل در نظر گرفته شود.

۳. اصول تجارت بین الملل

اصول تجارت بین الملل در شرایط بازار رقابتی عبارتند از:

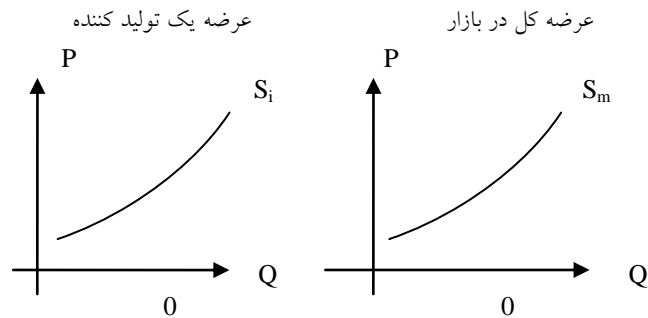
- عرضه در بازار
- تقاضا در بازار
- تعادل در قیمت و مقدار
- بازرگانی خارجی (مازاد عرضه و تقاضا)

۳,۱ عرضه بازار

تمام تولیدکنندگان در شرایط رقابتی مشغول به تولید هستند و باتوجه به شرایط بازار رقابتی تولید کننده "گیرنده قیمت" و تعیین کننده مقدار تولید است:

سؤال: چرا در شرایط بازار رقابتی تولید کننده "گیرنده قیمت" است؟ توضیح دهید.

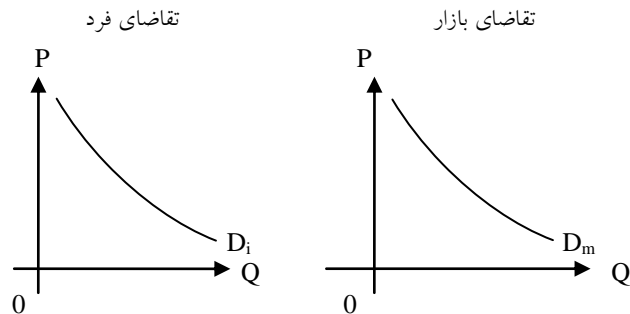
نمودار ۱: منحنی عرضه در بازار



۳,۲ تقاضای بازار

تقاضا در بازار از مجموع تقاضای افراد جامعه و یا کشورها (بازار جهانی) بدست می آید:

نمودار ۲: منحنی تقاضا در بازار



سؤال: کدام عوامل اقتصاد داخلی یک کشور را از اقتصاد بین الملل متمایز می سازند؟

عواملی که اقتصاد داخلی را از اقتصاد بین الملل متمایز می سازد، عبارتند از:

- موانع و محدودیتهای تجاری: حرکت و جریان کالا، خدمات و سرمایه بین کشورها کاملاً آزاد نبوده بلکه محدود است، در حالی که در داخل یک کشور محدودیت تجاری وجود ندارد.
- پولهای متفاوت: در اقتصاد بین الملل پولهای متفاوتی (یورو، دلار آمریکا، پوند، ین ژاپن و فرانک سوئیس) رایج و معتبر هستند، در حالی که در داخل یک کشور فقط واحد پول ملی در جریان است.
- تنوع سیاستهای اقتصادی: در اقتصاد بین الملل ما شاهد سیاستهای مختلف اقتصادی مثل سیاست ارزی، مالی و پولی هستیم در صورتیکه در یک کشور سیاستهای اقتصادی متناسب با اهداف داخلی اجرا و دنبال می شوند.

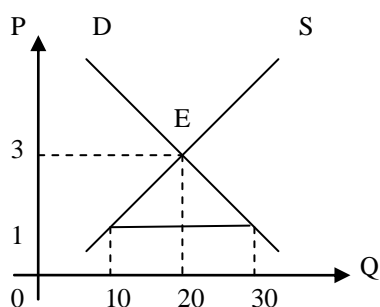
- تحرك منابع توليدی: تحرك نیروی کار و سرمایه در سطح بين الملل کامل نیست و با محدودیتهایی روبرو می باشد در حالی که در داخل یک کشور تحرك این عوامل به آسانی صورت می گیرد.

- مشکلات اقتصاد بين الملل: مشکلات و مسادل اقتصاد بين الملل مثل رکود سیاست ارزی و بازرگانی پیچیده و حل آنها دشوار می باشد در صورتیکه حل مسائل اقتصادی در چارچوب یک کشور ساده تر است.

۳,۳ قیمت و مقدار تعادلی

قیمت تعادلی: ۳ واحد پولی
مقدار تعادلی: ۲۰ میلیون تن (گندم)

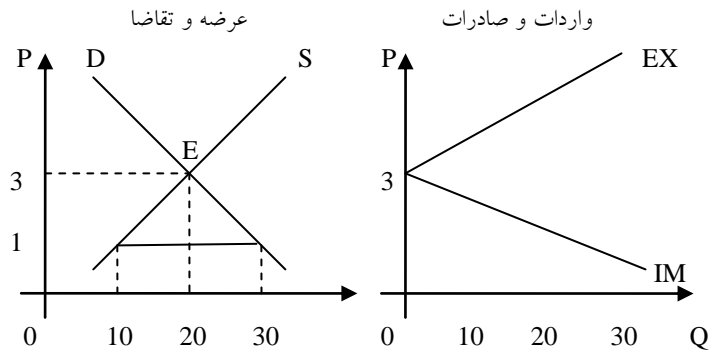
نمودار ۳: منحنی عرضه و تقاضا (حالت تعادل)



۳,۴ بازرگانی خارجی _ مازاد عرضه و مازاد تقاضا

با توجه به بازرگانی خارجی (تجارت) و قیمت جهانی گندم یک کشور میتواند مازاد عرضه در بازار خود را در قیمت بالاتر از ۳ واحد پولی صادر و مازاد تقاضای گندم در بازار خود را در قیمت پایین تر از ۳ واحد پولی وارد کند. بنابراین در قیمت تعادلی بعلت اینکه تولیدکنندگان داخلی همان مقداری را که مورد تقاضای مصرف کنندگان داخلی است تولید می کنند، انگیزه ای برای بازرگانی خارجی وجود ندارد (چرا؟).

نمودار ۴: مازاد عرضه و مازاد تقاضا (واردات و صادرات)



نمونه سؤالات فصل اول

۱. منظور از تجارت بین الملل چیست " توضیح دهید؟
۲. چرا تجارت بین کشورها حائز اهمیت است؟
۳. کدام عوامل اقتصادی و سیاسی باعث شکست مرکزالتیستها شد؟ توضیح دهید؟
۴. عقاید و استدلال فیزیوکراتها را در مورد تجارت و اقتصاد بیان کنید؟
۵. با توجه به قیمت تعادلی در بازار کدام عوامل می توانند انگیزه برای بازرگانی خارجی را افزایش دهند؟ توضیح دهید؟
۶. با رسم نمودار قیمت و مقدار تعادلی در بازار را شرح دهید.
۷. اصول تجارت بین الملل را توضیح دهید.
۸. کدام عوامل اقتصاد داخلی را از اقتصاد بین الملل متمایز می سازند؟
۹. روند تاریخی (تکامل) تجارت جهانی را چگونه ارزیابی می کنید؟
۱۰. تأثیر بازار رقابتی بر روی تجارت جهانی را توضیح دهید؟

فصل دوم: تئوری محض تجارت بین الملل

در این فصل با بررسی دیدگاه‌های آدام اسمیت (نظریه مزیت مطلق) و دیوید ریکاردو (نظریه مزیت نسبی) سعی خواهد شد الگوی تجارت بین الملل با توجه به عقاید کلاسیکها توضیح داده شود تا از این طریق بتوان منافع حاصل از تجارت را تشخیص داد.

۱. تجارت براساس نظریه مزیت مطلق (آدام اسمیت)

براساس نظریه آدام اسمیت تجارت بین دو کشور منافی برای هر دو کشور به همراه خواهد داشت. دلیل این امر از آنجا ناشی می شود که هر کشور با تولید تخصصی بخاطر داشتن مزیت مطلق می تواند منابع اقتصادی و تولیدی خود را به سمت صنایعی سوق دهد که از کارایی و بازدهی بالاتری برخوردار هستند و در نتیجه بتواند قدرت رقابت بیشتری بدست آورد. زیرا:

- نیروی کار با تکرار یک کار، ماهرتر می شود.
- تولید کالاهای مختلف مستلزم قبول هزینه های تولید، زمان و تحقیقات می باشد.
- هر کشور میتواند مازاد محصولات تخصصی خود را برای رفع نیازهای وارداتی اختصاص دهد.
- هیچ کشور نمی تواند در صنایع غیر کارا (پایین بودن نرخ بازدهی) در شرایط رقابتی بازار جهانی موفق باشد.

مثال: (۲ کشور _ ۲ کالا)

حاصل یک ساعت نیروی کار در امریکا برای تولید گندم ۶ کیلو و برای تولید پارچه ۳ متر می باشد. در انگلستان یک نفر در یک ساعت ۲ کیلو گندم و ۶ متر پارچه تولید می کند بنابراین میتوان نوشت:

محصول (واحد)	آمریکا	انگلستان
گندم (کیلو گرم)	۶	۲
پارچه (متر)	۳	۶

آمریکا در تولید گندم دارای مزیت مطلق (تخصصی) می باشد و انگلستان نیز در تولید پارچه دارای مزیت مطلق است. بنابراین تولید گندم در آمریکا با هزینه کمتری نسبت به انگلستان صورت می گیرد و برعکس برای پارچه انگلستان هزینه کمتری برای تولید متحمل می شود. با فرض اینکه نرخ مبادله تجاری بین آمریکا

و انگلستان یک کیلو گرم گندم به ازای یک متر پارچه باشد هر دو کشور می توانند از تجارت با یکدیگر سود ببرند.

سوال : سود آمریکا را در تجارت با انگلستان ($12W = 12C$) محاسبه کنید؟

نکته حائز اهمیت اینکه آمریکا باید ۶ واحد گندم را با بیش از ۳ واحد پارچه (تولید داخلی) معاوضه کند تا از تجارت با انگلستان سود ببرد. در نرخ مبادله ($12W = 12C$) سود آمریکا برابراست با ۶ واحد پارچه یعنی کاعش هزینه تولید به میزان دو ساعت نیروی کار، چراکه آمریکا می تواند ظرف دو ساعت ۱۲ کیلوگرم گندم تولید کرده و آنرا با ۱۲ متر پارچه معاوضه کند. بدون تجارت با انگلستان آمریکا می بایستی جهت تولید ۱۲ متر پارچه ۴ ساعت هزینه تولید متحمل می شد.

۲. تجارت براساس مزیت نسبی (دیوید ریکاردو)

با توجه به مثال قبل اگر کشوری در تولید هر دو کالا از مزیت مطلق برخوردار گردد و هزینه تولید کمتری نسبت به کشور دیگر داشته باشد، سوال مطرح اینکه آیا کشورها باز هم از تجارت با یکدیگر بهره خواهند برد؟

قانون مزیت نسبی:

براساس نظریه مزیت نسبی دیوید ریکاردو حتی اگر یک کشور در تولید هیچ کالایی نسبت به دیگر کشورها مزیت مطلق نداشته باشد هنوز هم تجارت دو جانبه می تواند سودآور باشد. یک کشور باید در تولید و صدور آن کالایی تخصص پیدا کند که در آن از یک برتری (مزیت) نسبی برخوردار است، و کالایی را وارد کند که در تولید آن هیچ مزیتی ندارد. این بدان معنا نیست که داشتن مزیت نسبی برای تولید کالا برای بهره گیری از تجارت کافی می باشد.

۲,۱ منافع حاصل از تجارت

برای روشن ساختن مفهوم منافع حاصل از تجارت به یک مثال عددی می پردازیم.

مثال : حاصل یک ساعت نیروی کار برای تولید گندم و پارچه در آمریکا و بلژیک به صورت زیر می باشد:

بلژیک	آمریکا	محصول (واحد)
۲	۶	گندم (کیلو گرم)
۳	۴	پارچه (متر)

آمریکا در تولید هر دو کالا نسبت به بلژیک دارای مزیت مطلق می باشد در صورتیکه بلژیک در تولید پارچه دارای مزیت نسبی است. از آنجا که آمریکا در تولید گندم تخصص دارد و از مزیت مطلق نسبت به بلژیک برخوردار است می تواند بخشی از آنرا برای مبادله با پارچه به بلژیک صادر کند. بلژیک نیز می تواند با توجه به مزیت نسبی خود در تولید پارچه از تجارت با آمریکا سود ببرد.

سؤال: چنانچه نرخ مبادله گندم و پارچه برابر $(6W = 6C)$ باشد، سود حاصل از تجارت برای هر دو کشور آمریکا و بلژیک را محاسبه کنید؟

اگر آمریکا در مقابل صدور ۶ واحد گندم فقط ۴ واحد پارچه از بلژیک وارد کند نسبت به تجارت با بلژیک بی تفاوت خواهد بود، چرا که این نرخ مبادله براضی در داخل آمریکا بدست می آید. همینطور اگر بلژیک با از دست دادن ۳ واحد پارچه فقط دو واحد گندم بدست آورد نسبت به تجارت با آمریکا بی تفاوت خواهد بود. حال با توجه به نرخ مبادله گندم و پارچه (متر پارچه ۶ = ۶ کیلو گندم) خواهیم داشت:

منافع تجاری آمریکا (سود)	منافع تجاری بلژیک (سود)
$6W = 6C$ آمریکا برای تولید ۶ متر پارچه نیاز به یک ساعت و نیم نیروی کار دارد، چراکه در هر ساعت آمریکا توانایی تولید ۴ متر پارچه را دارد. ولی اگر آمریکا بجای تولید پارچه به تولید گندم بپردازد، می تواند یک ساعت و نیم اختصاص داده شده به تولید پارچه را برای تولید مقدار بیشتری گندم اختصاص دهد و هزینه تولید خود را نیم ساعت کاهش دهد (سود تجاری آمریکا). نیم ساعت صرفه جویی در تولید برای آمریکا به معنی ۳ کیلو گندم.	$6W = 6C$ بلژیک برای تولید ۶ کیلو گندم باید ۳ ساعت نیروی کار صرف کند، در حالی که برای تولید ۶ متر پارچه فقط ۲ ساعت نیروی کار لازم است. بنابراین با توجه به نرخ تجاری گندم و پارچه بلژیک می تواند مقدار پارچه تولیدی خود را افزایش داده و ۶ متر پارچه را با ۶ کیلو گندم معاوضه کند و هزینه تولید را یک ساعت کاهش دهد (سود تجاری بلژیک). یک ساعت تولید برای بلژیک به معنی تولید ۳ متر پارچه است.

همانطوریکه مشاهده می شود هر دو کشور آمریکا و بلژیک از تجارت با یکدیگر سود می برند، گرچه سود تجاری بلژیک بیشتر از سود تجاری آمریکا می باشد. در بازرگانی خارجی نکته حائز اهمیت این است که هر دو طرف تجاری منافع خود را بدست آورند.

سوال : در کدام نرخ مبادله سود تجاری آمریکا و بلژیک تقریباً با هم برابر می شود؟

سود آمریکا	سود بلژیک
$6W = 7C$ ۷ متر پارچه که در ازای ۶ کیلو گندم یعنی یک ساعت نیروی کار در آمریکا بدست می آید به معنی ۴۵ دقیقه صرفه جویی در هزینه تولید و یا ۳ متر پارچه می باشد، چراکه آمریکا بدون وجود تجارت در هر ساعت ۴ متر پارچه تولید می کند، ولی با وجود تجارت آزاد می تواند در ازای یک ساعت نیروی کار (۶ کیلو گندم) ۷ متر پارچه دریافت کند. دقیقه $60 = 4$ متر پارچه دقیقه $60 = 3$ متر پارچه دقیقه $X = 45$	$6W = 7C$ ۶ کیلو گندم برای بلژیک معادل ۳ ساعت نیروی کار محسوب می شود و می تواند در این مدت به تولید ۹ متر پارچه پردازد، چرا که بلژیک در هر ساعت ۳ متر پارچه تولید می کند. بنابراین از تجارت با آمریکا می تواند ۲ متر پارچه سود ببرد. دقیقه $60 = 3$ متر پارچه دقیقه $60 = 2$ متر پارچه دقیقه $X = 40$

۲,۲ مزیت نسبی با پول

با توجه به مثال قبل و قانون مزیت نسبی، حال سوال مطرح اینک اگر در بلژیک میزان کارائی در تولید هر دو کالا (گندم و پارچه) کمتر از آمریکا باشد آیا باز هم بلژیک می تواند هر کالایی را به آمریکا صادر کند؟

دستمزدها در بلژیک باید به اندازه کافی از سطح دستمزدهای آمریکا باشد که با توجه به نرخ ارز در کشور قیمت پارچه (کالایی که بلژیک در تولید آن مزیت نسبی) در بلژیک کمتر از قیمت آن در آمریکا باشد همینطور قیمت گندم در آمریکا کمتر از قیمت گندم در بلژیک باشد.

مثال: حاصل یک ساعت نیروی کار برای تولید گندم و پارچه در آمریکا و بلژیک و همچنین قیمت این کالاها به صورت زیر می باشد:

تولید روزانه در آمریکا و بلژیک

بلژیک	آمریکا	محصول (واحد)
۲	۶	گندم (کیلو گرم)
۳	۴	پارچه (متر)

قیمت دلاری گندم و پارچه در آمریکا و بلژیک

بلژیک	آمریکا	محصول (واحد)
۳ دلار	۲ دلار	گندم (یک کیلو)
۲ دلار	۳ دلار	پارچه (یک متر)

نرخ یک ساعت نیروی کار در آمریکا = ۱۲ دلار آمریکا

نرخ یک ساعت نیروی کار در بلژیک = ۳ یورو

در آمریکا:

$$P_w = \frac{12}{6} = 2 \text{ USD}$$

$$P_c = \frac{12}{4} = 3 \text{ USD}$$

در بلژیک:

$$P_w = \frac{3}{2} = 1.5 \text{ Euro} = 3 \text{ USD}$$

$$P_c = \frac{3}{3} = 1 \text{ Euro} = 2 \text{ USD}$$

همانطور که مشاهده می شود قیمت دلاری گندم در آمریکا کمتر از بلژیک و قیمت دلاری پارچه در بلژیک کمتر از آمریکا می باشد. گرچه کارایی نیروی کار در بلژیک در مقایسه با آمریکا کمتر است، ولی پایین بودن سطح دستمزدها در بلژیک پایین بودن کارایی نیروی کار در این کشور را جبران می کند. بنابراین تجارت برای هر دو کشور سودآور می شود.

سؤال: اگر نرخ ارز بین آمریکا و بلژیک از $1 \text{ €} = 2 \text{ US-}\$$ به $1 \text{ €} = 1,20 \text{ US-}\$$ تغییر کند، وضعیت تجارت بین هر دو کشور را بررسی کنید؟

با توجه به این نرخ ارز قیمت گندم در بلژیک بر حسب دلار برابر خواهد بود با:

$$P_W = \frac{3}{2} = 1.5 \text{ Euro} = 1.80 \text{ US} - \$$$

در این قیمت آمریکا نمی تواند گندم به بلژیک صادر کند.

از طرف دیگر قیمت پارچه در بلژیک برابر خواهد بود با:

$$P_C = \frac{3}{3} = 1 \text{ Euro} = 1.20 \text{ US} - \$$$

در این قیمت بلژیک می تواند پارچه بیشتری به آمریکا صادر کند. نتیجه اینکه تجارت بین دو کشور وقتی در حالت عدم تعادل و فقط به سود یک کشور (بلژیک) باشد، نرخ ارز تغییر پیدا خواهد کرد یعنی ارزش یورو در مقابل دلار آمریکا افزایش می یابد تا آمریکا نیز از تجارت با بلژیک سود ببرد. افزایش ارزش یورو به معنی افزایش هزینه های تولید در بلژیک است.

۳. مزیت نسبی و هزینه فرصت (ارزش کار)

قانون مزیت نسبی ریکاردو بر فرضیات زیر بنا شده است:

—	عدم وجود هزینه حمل و نقل	—	دو کشور و دو کالا
—	تحرک کامل نیروی کار در داخل یک کشور ولی	—	تجارت آزاد
—	عدم تحرک آن بین دو کشور.	—	هزینه های ثابت تولید
—	پیشرفت تکنولوژی وجود ندارد.	—	تئوری ارزش کار

براساس تئوری ارزش کار:

❖ نیروی کار تنها عمل تولید است یعنی به یک نسبت در تولید کالاها به کار می رود.

❖ نیروی کار همگن است یعنی فقط یک نوع نیروی کار داریم

نیروی کار نه تنها در کشورهای مختلف جهان همگن (یکسان) نیست بلکه در کنار سرمایه، تکنولوژی و مدیریت یکی از عوامل تولید محسوب می شود. نیروی کار از نظر مهارت، دستمزد و میزان بازدهی در کشورهای مختلف جهان متفاوت است. از اینرو نظریه ارزش کار ریکاردو معتبر نمی باشد. تئوری ارزش کار ریکاردو توسط گوتفريد هابلر اصلاح شد (نظریه هزینه فرصت). طبق نظریه هزینه فرصت هزینه تولید یک کالا عبارت است از:

چه مقدار باید از تولید یک کالا صرفنظر کرد تا بتوان یک واحد اضافی از کالای دیگر بدست آورد. براس مثال در آمریکا هزینه فرصت گندم برابر $(1W = 4/6 = 2/3)$ می باشد یعنی آمریکا جهت تولید یک واحد گندم اضافی مجبور است $2/3 = 0.66$ واحد پارچه کمتر تولید کند.

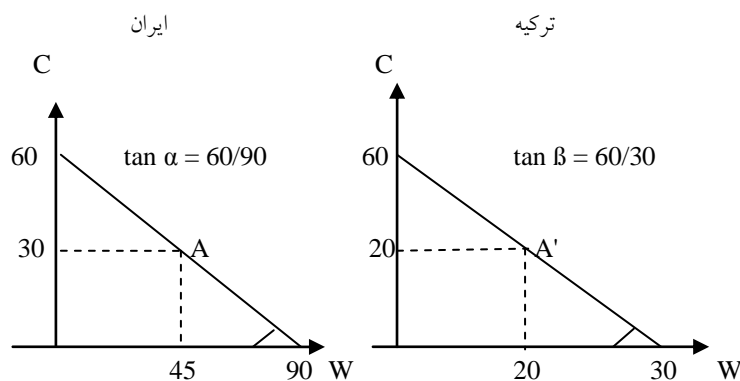
۴. منحنی امکانات تولید با هزینه های ثابت

منحنی یا مرز امکانات تولید یک کشور ترکیبات مختلفی از ۲ کالا است که آن کشور می تواند با استفاده از منابع اقتصادی (تولیدی) خود بدست آورد.

مثال: امکانات تولید گندم و پارچه در ایران و ترکیه به شکل زیر می باشد. منحنی امکانات تولید برای هر دو کشور را رسم کنید:

ایران		ترکیه	
پارچه	گندم	پارچه	گندم
۰	۹۰	۰	۳۰
۱۰	۷۵	۱۰	۲۵
۲۰	۶۰	۲۰	۲۰
۳۰	۴۵	۳۰	۱۵
۴۰	۳۰	۴۰	۱۰
۵۰	۱۵	۵۰	۵
۶۰	۰	۶۰	۰

نمودار ۵: منحنی امکانات تولید در ایران و ترکیه



خصوصیات منحنی امکانات تولید:

- نقاط A و A' براساس شرایط بازار (عرضه و تقاضا)، اولویتها و سلیقه های افراد تعیین می شوند.
- هر قدر کشوری از یک کالا بیشتر تولید کند تولید کالای دیگر را باید کاهش دهد.
- خطی بودن منحنی امکانات تولید حاکی از ثابت بودن هزینه های فرصت می باشد.
- هزینه های فرصت ثابت ناشی از:
 - ❖ عوامل تولید (نیروی کار و سرمایه) می توانند به طور کامل جانشین یکدیگر شوند.
 - ❖ تمام واحدهای یک عامل تولید (نیروی کار) همگن می باشند.

سوال: در تجارت بین الملل منظور از قیمت نسبی کالاها چیست؟

قیمت نسبی کالاها را میتوان از طریق نرخ نهایی تبدیلی (شیب منحنی تبدیلی) مشخص کرد (MRT).^۱ شیب منحنی تبدیلی ایران برابر است با $MRT = 60/90 = 2/3$ یعنی هزینه فرصت گندم در ایران $2/3$ بوده و مقدار ثابتی است. شیب مطلق منحنی تبدیلی در ترکیه برابر است با $MRT = 60/30 = 2$ بنابراین خواهیم داشت:

$$\frac{P_W}{P_C} = \frac{60}{90} = \frac{2}{3} \quad \text{نسبت قیمت گندم به پارچه در ایران:}$$

$$\frac{P_W}{P_C} = \frac{60}{30} = 2 \quad \text{نسبت قیمت گندم به پارچه در ترکیه:}$$

بنابراین از قیمت نسبی گندم در ایران و ترکیه می توان مشاهده کرد که در ایران هزینه فرصت گندم معادل $(2/3 = 0.66)$ کوچکتر از ترکیه (۲) می باشد و این نشان دهنده مزیت نسبی ایران در تولید گندم نسبت به ترکیه است. در ترکیه نیز نسبت کوچکتر تولید پارچه $(0.5 = 1/2)$ در مقایسه با ایران $(1/5 = 0.2)$ نشان می دهد که ترکیه در تولید پارچه مزیت نسبی دارد. در نهایت می توان نتیجه گرفت: منظور از "قیمت نسبی کالاها" همان مزیت نسبی یک کشور در تولید کالاهای متنوع می باشد که به آن کشور امکان می دهد با توجه به نرخ نهایی تبدیلی منافع تجاری خود را تضمین کند.

^۱ MRT = Marginal Rate of Transformation

۵. منافع حاصل از تجارت

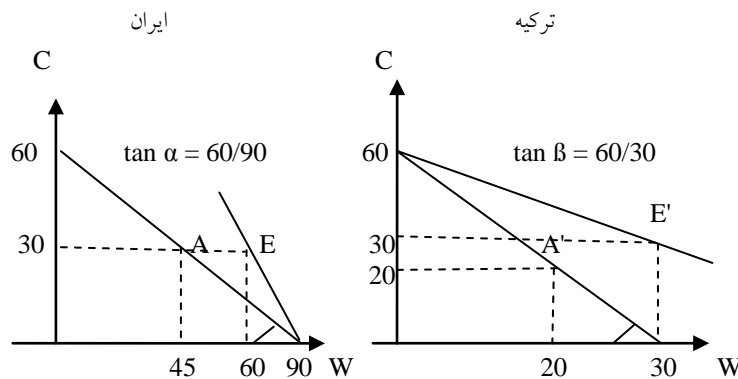
منافع حاصل از تجارت را باید با توجه به دو حالت در نظر گرفت:

- ❖ حالت کشور بزرگ
- ❖ حالت کشور کوچک

۵,۱ حالت کشور بزرگ (ایران - ترکیه)

در مثال دو کشور ایران و ترکیه با فرض اینکه تجارت بین دو کشور وجود ندارد ایران ترکیب A (یعنی ۴۵ واحد گندم و ۳۰ واحد پارچه) و ترکیه ترکیب A' (یعنی ۲۰ واحد گندم و ۳۰ واحد پارچه) را انتخاب می کند.

نمودار ۶: منافع حاصل از تجارت (حالت کشور بزرگ)



در صورت تجارت بین دو کشور طبیعتاً ایران در تولید گندم یعنی کالایی که در آن مزیت نسبی دارد، تخصصی پیدا می کند و ترکیه در تولید پارچه. حال با توجه به نرخ تبدیل گندم و پارچه ($30W=30C$)، یعنی چنانچه ۳۰ کیلو گندم با ۳۰ متر پارچه معاوضه شود هم ایران و هم ترکیه از تجارت با یکدیگر سود خواهند برد. ایران می تواند تولید گندم خود را از ۴۵ واحد (حالت خودکفایی قبل از تجارت) به ۹۰ واحد افزایش دهد و سپس ۳۰ واحد گندم را با ۳۰ واحد پارچه از ترکیه مبادله کند. در این صورت منحنی امکانات تولید ایران از نقطه A به نقطه E تغییر پیدا خواهد کرد. در نقطه E سطح مطلوبیت ایران نسبت به نقطه A بهبود می یابد، چراکه مصرف گندم در ایران از ۴۵ واحد به ۶۰ واحد افزایش یافته است (سود تجاری ایران معادل ۱۵ واحد گندم خواهد بود). ترکیه نیز خواهد توانست با افزایش تولید پارچه خود از ۲۰ واحد (حالت خودکفایی در نقطه A') به ۶۰ واحد و مبادله ۳۰ واحد پارچه تولید داخلی با ۳۰ واحد گندم ایران، منحنی امکانات تولید خود را از نقطه A' به نقطه E' تغییر داده و سطح مطلوبیت بیشتری بدست آورد، چراکه مصرف گندم ۱۰ واحد و مصرف پارچه نیز ۱۰ واحد افزایش یافته است (سود تجاری ترکیه ۱۰ واحد گندم و ۱۰ واحد پارچه جمعاً معادل ۲۰ واحد خواهد

بود). بنابراین سود تجاری ایران و ترکیه با هم برابر ۳۵ واحد می باشد که این امر سطح رفاه در دو کشور را بخاطر تجارت با یکدیگر افزایش داده است.

سؤال: چرا منافع حاصل از تجارت را نباید "فقط" از دیدگاه اقتصاد ملی ارزیابی کرد؟ توضیح دهید.

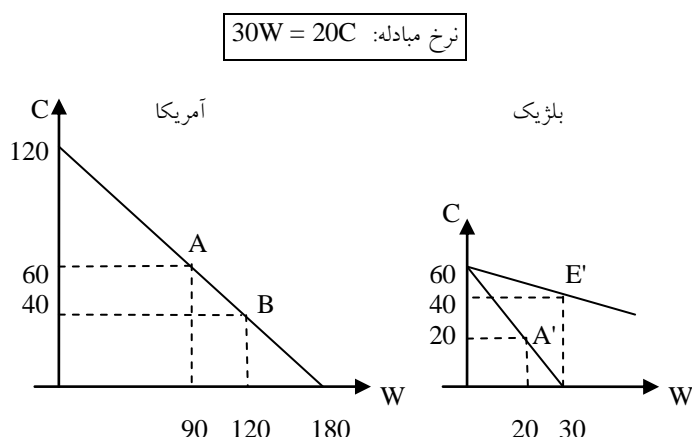
منافع حاصل از تجارت را نه تنها در سطح ملی بلکه باید در سطح بین الملل در نظر داشت: تولید جهانی گندم در صورت عدم وجود تجارت (بین ۲ کشور ایران و ترکیه) ۴۵ واحد در ایران و ۲۰ واحد در ترکیه یعنی جمعاً ۶۵ واحد گندم می باشد. ولی با وجود تجارت تولید جهانی گندم به ۹۰ واحد و تولید جهانی پارچه به ۶۰ واحد افزایش پیدا کرده است. در ضمن از آنجا که تخصص در تولید همواره توان ظرفیت تولید یک کشور را افزایش می دهد، ما شاهد گسترش تولید جهانی و تجارت بین الملل هستیم که هر دو عامل موجب رشد و توسعه اقتصادی یعنی رسیدن به رفاه اجتماعی در کشورها می شوند.

سوال: استراتژی تولید و مصرف دو کشور ایران و ترکیه را در حالت وجود تجارت بررسی کنید؟

۵,۲ حالت کشور کوچک (آمریکا_ بلژیک)

حالت کشور کوچک در تجارت زمانی بوجود می آید که یک کشور بقدری کوچک باشد (از نظر ظرفیت تولید) که نتواند تقاضای کشور مقابل را پاسخگو باشد. برای مثال در تجارت بین آمریکا و بلژیک اگر کشور کوچک بلژیک نتواند تمام تقاضای پارچه آمریکا را زیر پوشش بگیرد، در این صورت آمریکا مجبور است به تولید گندم و پارچه بپردازد در حالی که بلژیک می تواند به طور کامل به تولید پارچه یعنی کالایی که در آن مزیت نسبی دارد بپردازد.

نمودار ۷: منافع حاصل از تجارت (حالت کشور کوچک)



تجارت در حالت کشور کوچک با نرخ داخلی کشور آمریکا یعنی $(P_W/P_C = 2/3 C)$ انجام میشود (قیمت گندم در بلژیک معادل $P_W/P_C = 2 C$ می باشد). با توجه به ثابت بودن هزینه های تولید این نرخ تجاری از آنجا ناشی می شود که آمریکا (کشور بزرگ) برای تولید هر واحد اضافی گندم باید مقداری معادل $(2/3 = 0.66 C)$

پارچه از دست بدهد. بلژیک نیز باید برای تولید هر واحد اضافی گندم معادل ۲ واحد پارچه را (۲C) از دست بدهد. حال با توجه به نرخ مبادله تجاری گندم و پارچه بین آمریکا و بلژیک ($20C = 30W$) کشور کوچک بلژیک بخاطر داشتن مزیت نسبی می تواند فقط به تولید پارچه پرداخته (افزایش سطح تولید به ۶۰ واحد) و با مبادله ۲۰ واحد پارچه با ۳۰ واحد گندم، سطح مطلوبیت خود را از نقطه A' به نقطه E' انتقال دهد، یعنی در نقطه ای که بتواند ۲۰ واحد پارچه و ۱۰ واحد گندم بیشتری مصرف کند. آمریکا نیز به تولید هر دو کالا ادامه می دهد و با تولید ۱۲۰ واحد گندم و ۴۰ واحد پارچه به نقطه B می رسد. سپس با مبادله ۳۰ واحد گندم برای ۲۰ واحد پارچه به نقطه A رسیده و عملاً از تجارت با بلژیک هیچ سودی نمی برد.

سوال: چرا آمریکا با وجود عدم سود تجاری با بلژیک رابطه بازرگانی با آن کشور را ادامه می دهد؟

تجارت با بلژیک برای آمریکا از آن جهت سود آور است که آمریکا با توجه به نرخ نهائی تبدیل در داخل کشور خود (شرایط عرضه و تقاضا) معامله می کند و از نظر "استراتژیک" بخصوص تنوع در سطح تولیدات دارای مزیت است. این بدان معنی است که آمریکا از تجارت با بلژیک گرچه مستقیم سودی بدست نمی آورد، ولی از نظر اقتصادی و سیاسی می تواند آن کشور (یا دیگر کشورها) را به خود وابسته کرده و از این طریق بهتر و مؤثرتر به خواسته های خویش در سطح بین الملل (سازمان ملل، سازمان تجارت جهانی، پیمانهای اقتصادی و سیاسی مطرح بین کشورها) برسد. آمریکا می تواند از بلژیک بخواهد کالاهای بازرگانی خویش را متناسب با استانداردهای کشور آمریکا تولید کرده و در صنایع آمریکا نیز سرمایه گذاری کند (هزینه صادرات بلژیک به آمریکا). کشور کوچک بلژیک نیز اگر با کاهش (یا قطع) تقاضای کشور بزرگ (آمریکا) مواجه شود لطمه خواهد دید.

نمونه سؤالات فصل دوم

۱. اساس تجارت چیست؟
۲. منافع حاصل از تجارت چگونه ایجاد می شوند؟
۳. منظور از تجارت بر اساس مزیت مطلق چیست؟
۴. منافع حاصل از تجارت تحت تاثیر کدام عوامل اقتصادی و سیاسی قرار می گیرد؟ توضیح دهید؟
۵. تئوری ارزش کار را توضیح دهید؟
۶. قانون مزیت نسبی دیوید ریکاردو را تعریف کنید.
۷. تجارت بین دو کشور چگونه تحت تاثیر نرخ مبادله واحدهای پولی کشور مربوطه قرار می گیرد؟
۸. عوامل تعیین کننده منحنی امکانات تولید (هزینه های ثابت) را بیان کنید؟
۹. چرا منافع حاصل از تجارت را نه تنها در سطح ملی بلکه در سطح جهانی باید در نظر گرفت؟
۱۰. الگوی تجارت بین الملل چیست؟
۱۱. با رسم نمودار منافع حاصل از تجارت در حالت کشور بزرگ و کوچک را بیان کنید؟
۱۲. منظور از استراتژی تولید چیست؟ توضیح دهید.

فصل سوم: نظریه معمول تجارت بین الملل

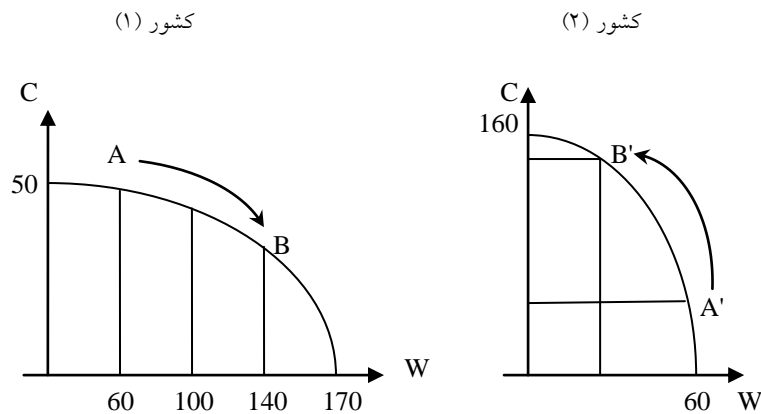
امروز هدف تجاری اکثر کشورها در کنار کسب سود بازرگانی رفع نیازهای جامعه، بخصوص از نظر محصولات و خدماتی که امکان تولید آنها در داخل کشور وجود ندارد و با پایین ترین هزینه می توان آنها را از دیگر کشورها وارد کرد، می باشد. در این فصل الگوی تجارت را با توجه به هزینه های فرصت فزاینده که به واقعیت تجاری دنیای امروز نزدیکتر است بررسی می کنیم.

سوال: کدام عوامل اقتصادی سبب می شوند تا هزینه های تولید ثابت نباشند؟

۱. منحنی امکانات تولید با هزینه های فزاینده

امکانات تولید با هزینه های فزاینده (متغیر) در مقایسه با هزینه های ثابت به این معناست که یک کشور برای بدست آوردن یک واحد اضافی از یک کالا (گندم) باید مقادیر بیشتری از کالای دیگر (پارچه) را از دست بدهد.

نمودار ۸: منحنی امکانات تولید تحت هزینه های فزاینده



کشور (۱) در نقطه A به تولید مشغول است (حالت خودکفایی). این کشور در حرکت از نقطه A به نقطه B برای تولید مقدار بیشتری گندم (W) باید تولید پارچه (C) را کاهش دهد. یعنی در حالی که کشور (۱) در نقطه A جهت تولید هر واحد اضافی گندم باید از تولید ۱/۴ واحد پارچه صرفنظر کند، در نقطه B این کشور

باید برای تولید یک واحد اضافی گندم از تولید ۱/۲ واحد پارچه صرفنظر کند. افزایش شیب منحنی امکانات تولید از ۱/۴ در نقطه A به ۱/۲ در نقطه B حاکی از افزایش هزینه های تولید گندم برای کشور (۱) می باشد:

$$\tan \alpha = MRT = \frac{\Delta C}{\Delta W} = \frac{15}{60} = \frac{1}{4} \quad \text{نقطه A:}$$

$$\tan \beta = MRT = \frac{\Delta C}{\Delta W} = \frac{20}{40} = \frac{1}{2} \quad \text{نقطه B:}$$

علل بوجود آمدن هزینه های فرصت فزاینده عبارتند از:

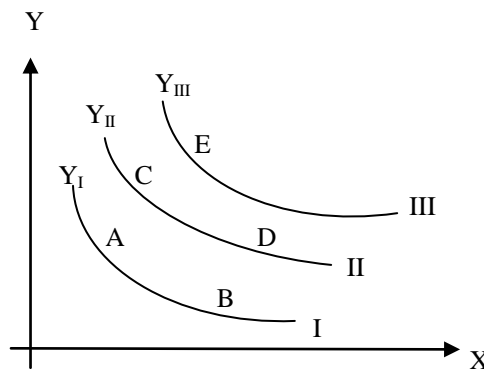
- عوامل تولید همگن نیستند، زیرا منابع تولید از نظر حجم (مقدار) و کیفیت متفاوت هستند.
- منابع تولید در همه کالاها به یک نسبت به کار نمی روند (منابع تولید کاربر و سرمایه بر).

بنابراین دو کشور به علت تفاوت در ساختار اقتصادی، تکنولوژی، سلیقه و بازدهی نیروی کار و سرمایه هیچگاه منحنی امکانات تولید یکسانی نخواهد داشت.

۲. منحنیهای بی تفاوتی جامعه

منحنیهای بی تفاوتی جامعه همان سطح رضایت (مطلوبیت) جامعه است که با توجه به ترکیبات مختلفی از کالاها (یا در نظر گرفتن دو کالا) بدست می آید.

نمودار ۹: منحنیهای بی تفاوتی جامعه



نکته:

هر منحنی بی تفاوتی بیانگر یک نوع توزیع درآمد ملی می باشد. بنابراین هرگاه در آمد ملی تغییر کند و یا به عبارتی توزیع درآمد متغیر باشد، ممکن است منحنیهای بی تفاوتی یکدیگر را قطع کنند. تجارت بین الملل می تواند چنین حالتی را برای یک کشور ایجاد کند، چرا که وقتی از طریق بازرگانی خارجی سطح واردات افزایش پیدا میکند کالاهای خارجی در کنار کالاهای داخلی قرار میگیرند و این سبب تغییر الگوی مصرفی خواهد شد. در آن صورت منافع تولید کنندگان بخاطر پایین آمدن تقاضا (فروش کالاهای داخلی) کاهش ولی سود وارد کنندگان بدلیل بالا رفتن میزان کالاهای وارداتی افزایش پیدا خواهد کرد (تغییر توزیع درآمد حقیقی یک کشور بخاطر تجارت خارجی). با توجه به تأثیر تجارت بر روی توزیع درآمد ملی برای تعیین تغییر سطح رفاه جامعه از منحنی های بی تفاوتی استفاده نمی شود.

در مباحث اقتصادی با تکیه بر "اصل جبرانی"^۲ می توان مشکل تغییر توزیع درآمد ملی را به گونه ای حل کرد که کشور در نهایت از تجارت سود برده و ضرر و زیان خسارت دیدگان از تجارت جبران شود تا این گروه (یا گروه های مختلف اجتماعی) وضعیت اقتصادی بدتری را متحمل نشوند. سیاستگذارهای اقتصادی که برای کاهش مشکلات ناشی از تغییر توزیع درآمد ملی می توانند بکار گرفته شوند، عبارتند از:

- پرداخت سوبسید و یارانه: کمک مستقیم دولت به آن دسته از گروه های اجتماعی که بخاطر تجارت در موقعیت نامناسب اقتصادی قرار گرفته اند.
- معافیت مالیاتی: عدم اخذ مالیات نیز می تواند وضعیت مالی این گروه ها را بهبود بخشد.
- تغییر الگوی مصرفی: استفاده از دوچرخه به جای ماشین.

لازم به ذکر است که چنین سیاستهایی بطور محدود می توانند مشکلات ناشی از تغییر توزیع درآمد ملی را در کشورها حل کنند، چراکه تغییر ساختار اقتصادی یک کشور معمولاً با تغییر درآمد خانوارها همراه بوده و آن دسته از افراد جامعه که در این تحولات پیوند شغلی و مالی خود را از دست داده اند، باید با طرحهای بلند مدت و برنامه ریزی شده آنها را به فعالیت و بازدهی اقتصادی مجدد هدایت کرد.

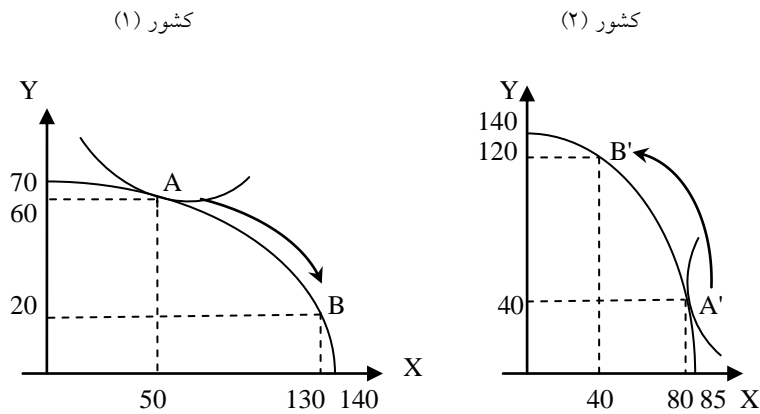
سؤال: آیا تجارت یک کشور باید بر مبنای اصل جبرانی صورت پذیرد؟ چرا؟ توضیح دهید.

^۲ The Principle of Compensation

۳. تعادل در غیاب تجارت (حالت خودکفایی)

در حالت خود کفایی یک کشور زمانی در تعادل قرار می گیرد که منحنی امکانات تولید آن بر بالاترین منحنی بی تفاوتی جامعه مماس شود (حداکثر شدن سطح مطلوبیت = افزایش سطح رفاه جامعه):

نمودار ۱۰: حالت تعادل در غیاب تجارت (خودکفایی)

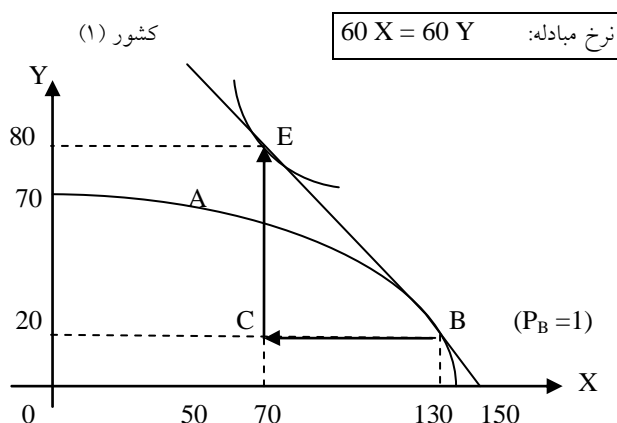


نقاط A و A' حالت تعادل قبل از تجارت را در کشور (۱) و کشور (۲) نشان می دهند. در این نقاط مقدار تولید هر یک از کالاهای X و Y مساوی مقدار مصرف آنهاست (نرخ مبادله داخلی). در حالت خودکفایی، کشور (۱) باید مقدار ۶۰ واحد کالای Y و ۵۰ واحد کالای X تولید کند تا بتواند تقاضای بازار داخلی را زیر پوشش بگیرد. کشور (۲) نیز جهت پاسخ به تقاضای داخلی نیاز به تولید ۸۰ واحد کالای X و ۴۰ واحد کالای Y دارد. بنابراین همانطور که از نمودارهای بالا پیداست، با توجه به تفاوت منحنیهای امکانات تولید در کشور (۱) و کشور (۲) قیمت نسبی کالاها نیز در دو کشور متفاوت است. از آنجا که کشور (۱) در تولید کالای X و کشور (۲) در تولید کالای Y از مزیت نسبی برخوردار می باشند، لذا هر دو کشور می توانند با تولید کالای تخصصی خود از تجارت با یکدیگر سود ببرند.

۴. منافع حاصل از تجارت تحت هزینه های فزاینده

به کمک تخصص در تولید و وجود تجارت بین الملل هر دو کشور می توانند سطح رفاه جامعه خود را افزایش دهند:

نمودار ۱۱: منافع حاصل از تجارت تحت هزینه های فزاینده در کشور (۱)



کشور (۱) در نقطه A متناسب با نیازهای داخلی خود مقدار ۶۰ واحد کالای Y و ۵۰ واحد کالای X تولید می کند (تعادل در حالت خودکفایی). با توجه به مزیت نسبی کشور (۱) در تولید کالای X و در نظر گرفتن تجارت خارجی این کشور خواهد توانست با افزایش تولید کالای X از نقطه A به سمت نقطه B حرکت کرده و سطح تولید خود از کالای X را به ۱۳۰ واحد برساند. با برقراری تجارت، کشور (۱) که در نقطه B به میزان ۱۳۰ واحد کالای X و ۲۰ واحد کالای Y تولید دارد، می تواند با مبادله ۶۰ واحد کالای X در برابر ۶۰ واحد کالای Y سطح مطلوبیت خود را به نقطه E برساند (نرخ مبادله تجاری بین کشور (۱) و کشور (۲) معادل $60 X = 60 Y$ در نظر گرفته شده است). در نقطه E کشور (۱) توانایی مصرف ۷۰ واحد کالای X و ۸۰ واحد کالای Y را بدست می آورد. سود حاصل از تجارت برای این کشور در مقایسه با نقطه A یعنی در حالت خودکفایی معادل ۴۰ واحد است (۲۰ واحد کالای X و ۲۰ واحد کالای Y).

منافع حاصل از تجارت تحت هزینه های فرصت فزاینده به این معناست که کشور (۱) با افزایش تولید کالای X هزینه های تولید این کشور نیز افزایش پیدا خواهند کرد، چراکه برای تولید هر واحد اضافی کالای X باید از تولید واحدهای بیشتری از کالای Y صرف نظر کند (هزینه های فرصت فزاینده).

سؤال: منافع حاصل از تجارت تحت هزینه های فزاینده را برای کشور (۲) محاسبه کرده و با رسم نمودار نشان دهید؟

۵. تخصص ناقص

تخصص ناقص به حالتی گفته می شود که در آن یک کشور دارای مزیت نسبی در تولید یک یا چند کالا است (پارچه، گندم، خودرو ...) و از اینرو میتواند با استفاده از تجارت منافع یعنی سطح رفاه جامعه خود را افزایش دهد. ولی از آنجا که وقتی یک کشور برای مثال کشور (۱) در تولید کالای خاصی مانند کالای X تخصص می یابد و از آن بیشتر و بیشتر تولید می کند، هزینه های فرصت فزاینده تولید کالای X را باید متحمل شود. این امر سبب می شود که قیمت نسبی کالاها (کالای X و کالای Y) در هر دو کشور به هم نزدیک شود تا جائیکه مساوی هم قرار گیرند ($P_B = P_{B'} = 1$). در چنین نقطه ای که هر دو کشور در تولید کالاهای X و Y (گندم و پارچه) تخصص کامل پیدا کرده اند، افزایش سطح تولید سود بیشتری برای این کشورها به همراه نخواهد داشت، چراکه هر کشور با افزایش هزینه های فرصت فزاینده روبرو خواهد شد. در نتیجه برای کشور (۱) که در نقطه B به تولید و تجارت مشغول است، افزایش بیش از ۱۳۰ واحد کالای X نه تنها سود تجاری آن کشور را بالا نخواهد برد بلکه با توجه به رشد فزاینده هزینه ها، منافع حاصل از تجارت برای کشور (۱) نیز کاهش پیدا می کند.

تنوع در تولید:

در تجارت بین الملل کشورهایی منافع بیشتری بدست می آورند که سطح تولید بسیار متنوعی دارند. برای مثال کشورهایی که موفق به تولید انواع کالا و ارائه خدمات می شوند، شانس بیشتری برای تصاحب بازارهای جهانی را پیدا می کنند و فروش بیشتری بدست می آورند (در ۱۰ کالای تجاری متوسط بودن بهتر از حالتی است که در آن کشوری فقط در یک کالای تجاری خوب است).

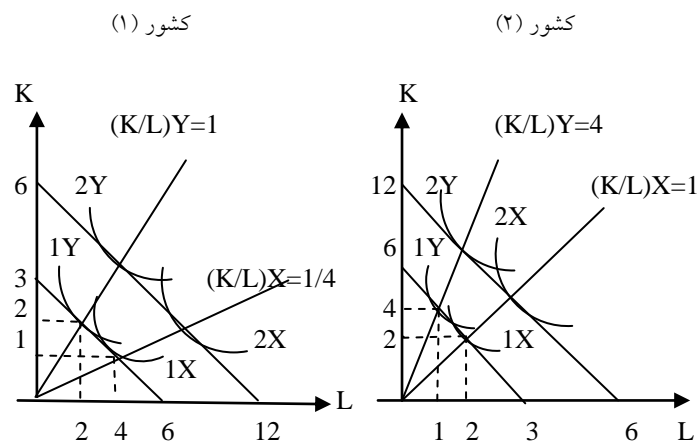
۶. تولید با ۲ کشور ۲ کالا و ۲ عامل تولید

نیروی کار و سرمایه دو عامل تولیدی هستند که روند تجارت بین الملل را تحت تاثیر قرار می دهند. به نظر شما چگونه عوامل تولید روند تجارت جهانی را متحول می سازند؟ توضیح دهید.

در تجارت جهانی صنایع به دو دسته تقسیم می شوند:

- صنایع کاربر (تولید گندم)
- صنایع سرمایه بر (تولید پارچه)

نمودار ۱۲: نسبت سرمایه به نیروی کار در صنایع سرمایه بر و صنایع کاربر



همانگونه که در نمودار ۱۲ مشاهده می شود کالای X (گندم) در هر دو کشور با نسبت سرمایه به نیروی کار کمتری (K/L) تولید می شود، در حالی که تولید کالای Y (پارچه) در هر دو کشور نسبت سرمایه به نیروی کار بیشتری نیاز دارد. لذا کالای X را یک کالای کاربر و کالای Y را یک کالای سرمایه بر می نامیم. همچنین مشاهده می شود که کشور (۱) در تولید کالای X از مزیت نسبی برخوردار می گردد، زیرا قیمت نسبی نیروی کار کمتر از کشور (۲) می باشد. کشور (۲) نیز در تولید کالای Y دارای مزیت نسبی است، چراکه قیمت نسبی سرمایه در این کشور کمتر از کشور (۱) می باشد.

نمونه سؤالات فصل سوم

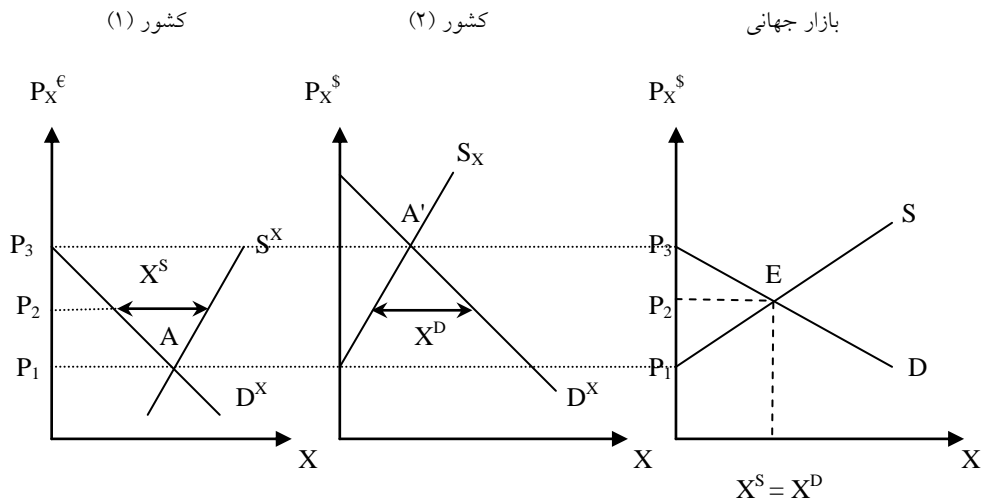
۱. با رسم نمودار منحنی امکانات تولید با هزینه های فرصت فزاینده را توضیح دهید.
۲. در تجارت جهانی منظور از اصل جبرانی چیست؟ توضیح دهید.
۳. با رسم نمودار تعادل در غیاب تجارت (حالت خودکفایی) را شرح دهید.
۴. با رسم نمودار منافع حاصل از تجارت تحت هزینه های فزاینده را شرح دهید؟
۵. منظور از تخصص ناقص چیست؟
۶. منحنی امکانات تولید با هزینه های ثابت و هزینه های فرصت فزاینده را با هم مقایسه کنید. کدامیک به شرایط امروز بازار نزدیکتر و واقعی تر می باشد؟ چرا؟
۷. با رسم نمودار صنایع کاربر و صنایع سرمایه بر را توضیح دهید.
۸. امروز در تجارت جهانی صنایع کاربر بیشتر مورد نیاز هستند یا صنایع سرمایه بر؟ چرا؟
۹. نقش صنایع سرمایه بر را در منافع حاصل از تجارت بررسی کنید.
۱۰. اکثر کشورها در کنار کسب سود بازرگانی کدام اهداف تجاری را دنبال می کنند؟ توضیح دهید.

فصل چهارم: تعادل جزئی و تعادل عمومی در بازارهای تجاری

با توجه به روابط تجاری بین کشورها و همچنین منحنی های عرضه (استراتژی تولید) و منحنی های تقاضا (الگوی مصرفی) چگونه قیمت نسبی کالاهای تجاری تعیین می شود؟ برای پاسخ به این سؤال لازم است تعادل جزئی و تعادل عمومی در تجارت مورد بررسی قرار گیرد.

۱. تجزیه و تحلیل تعادل جزئی

نمودار ۱۳: تجزیه و تحلیل تعادل جزئی



$$P_{Aut} = P_1 = \frac{P_X}{P_Y} \Rightarrow \frac{P_X}{P_Y} = P_2 = P_{Market} \quad \text{قیمت تعادلی در بازار}$$

$$\frac{P_X}{P_Y} > P_2 \Rightarrow \text{مازاد عرضه توسط کشور (۱)}$$

$$\frac{P_X}{P_Y} < P_2 \Rightarrow \text{مازاد تقاضا توسط کشور (۲)}$$

همانگونه که در نمودار ۱۳ مشاهده می شود کشور (۱) در نقطه A (حالت خودکفایی) کالای تجاری X را با توجه به قیمت داخلی آن یعنی P_1 تولید می کند. کشور (۲) نیز در نقطه A' مشغول به تولید کالای X با توجه به قیمت داخلی آن یعنی P_3 می باشد. از آنجا که قیمت جهانی کالای تجاری X در سطح P_2 قرار دارد، کشور (۱) می تواند بخاطر پایین بودن قیمت داخلی این کالا (P_1) نسبت به قیمت جهانی (P_2) مازاد عرضه خود را به کشور (۲) صادر کرده و از تجارت سود ببرد. کشور (۲) نیز از تجارت با کشور (۱) سود خواهد برد، چراکه در این کشور قیمت داخلی کالای X یعنی P_3 بالاتر از قیمت جهانی آن (P_2) قرار دارد. در رابطه با قیمت تعادلی بازار جهانی باید به این مسئله توجه داشت که کشور (۲) خریدار (واردکننده) کالای X و در نتیجه مجبور به کاهش تولید داخلی این کالا خواهد بود. سؤال مطرح اینکه آیا افزایش واردات کالای X به کشور (۲) همگام خواهد بود با افزایش صادرات کالای Y به کشور (۱)، به گونه ای که تعادل تراز پرداختها در هر دو کشور حفظ شود. نرخ رابطه مبادله بازرگانی ابزاری است جهت ایجاد تعادل در تراز پرداختها.

در تعادل جزئی باید به سه نکته توجه داشت:

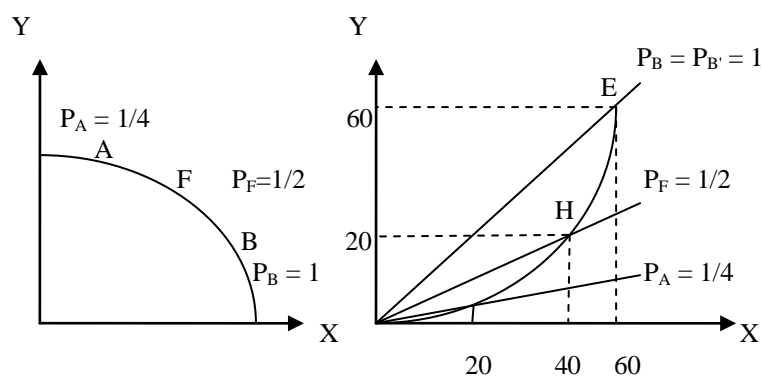
- برقراری تعادل بین دو کشور ایجاب می کند که قیمت کالای تجاری در کشور صادر کننده یعنی کشور (۱) افزایش و در کشور وارد کننده یعنی کشور (۲) کاهش پیدا کند. بنابراین مصرف کنندگان کشور (۱) باید قیمت بیشتری نسبت به دوران قبل از تجارت و مصرف کنندگان کشور (۲) قیمت کمتری بعد از تجارت بپردازند.
- بخاطر افزایش قیمت در کشور صادرکننده مصرف کالای X کاهش و در کشور واردکننده بدلیل کاهش قیمت مصرف کالای X افزایش پیدا میکند. کاهش مصرف کالای X در کشور (۱) منجر به بالا رفتن توان ظرفیت صادراتی آن کشور و افزایش مصرف کالای X در کشور (۲) نیاز به واردات آن کالا را افزایش می دهد.
- بدلیل تجارت مقدار تولید کالای X در کشور صادرکننده افزایش و در کشور واردکننده کاهش خواهد یافت.

۲. تجزیه و تحلیل تعادل عمومی

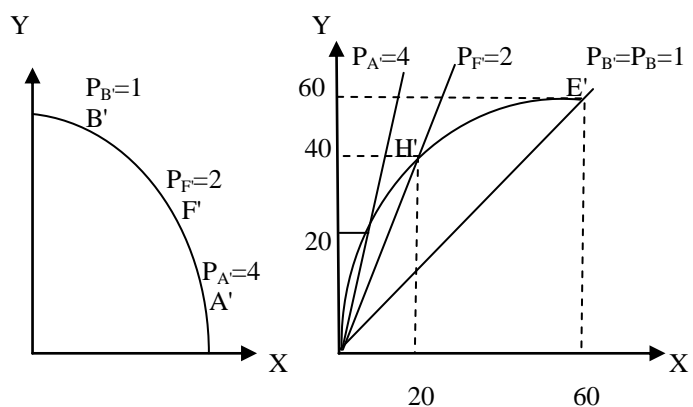
برای تجزیه و تحلیل تعادل عمومی ابتدا منحنی پیشنهاد یک کشور را مورد بررسی قرار می دهیم.

منحنی پیشنهاد یک کشور نشان دهنده مقدار صادرات و واردات مطلوب یک کشور در قیمت‌های نسبی مختلف است. به عبارت دیگر یک کشور حاضر است جهت خرید کالاهای مورد نیاز خود (واردات) چه مقدار کالا صادر کند.

نمودار ۱۴: منحنی پیشنهاد کشور (۱)

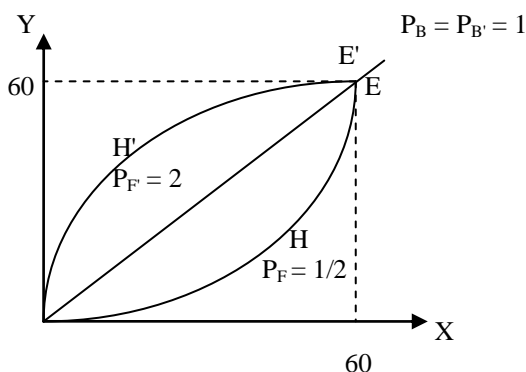


نمودار ۱۵: منحنی پیشنهاد کشور (۲)



با توجه به منحنی پیشنهاد دو کشور و قیمت نسبی تعادلی کالای X داریم:

نمودار ۱۶: تعادل عمومی در تجارت



تجارت بین دو کشور (۱) و (۲) فقط در نقطه تعادلی $P_B = P_{B'} = 1$ و با توجه به نرخ مبادله بازرگانی $(60 \cdot Y = 60 \cdot X)$ بدست می آید، چرا که در هر قیمت دیگر صادرات و واردات بین دو کشور دچار نوسان شده و تغییر نرخ مبادله را سبب می شود. یعنی چنانچه قیمت کالای تجاری X از یک افزایش پیدا کند $(P_X > 1)$ ، صادرات این کالا از طرف کشور (۱) افزایش یافته (افزایش عرضه) و در نتیجه منجر به کاهش قیمت تجاری کالای X خواهد شد $(1 \cdot X = 1 \cdot Y)$. و چنانچه قیمت تجاری کالای X کاهش یابد، کشور (۱) صادرات خود را به کشور (۲) کاهش داده تا قیمت کالای X به سطح تعادلی خود یعنی معادل $(P_X = P_Y = 1)$ بر گردد.

۳. رابطه مبادله در بازارهای تجاری

رابطه مبادله یک کشور عبارت است از نسبت قیمت کالاهای صادراتی به قیمت کالاهای وارداتی (جهان دو کشور و دو کالا). در جهانی با چند کشور و چند کالا رابطه مبادله یک کشور برابر است با نسبت شاخص قیمت کالاهای صادراتی به شاخص قیمت کالاهای وارداتی. برای مثال کشور (۱) را در نظر می گیریم که کالای X را صادر و کالای Y را وارد می کند. رابطه مبادله این کشور برابر است با:

$$\frac{P_X}{P_Y} = P_B = 100\%$$

اگر کشور (۱) کالاهای متفاوتی را صادر و کالاهای بسیاری را وارد کند در این صورت رابطه مبادله این کشور برابر است با:

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right) \cdot 100 \% \quad P_X = \text{شاخص قیمت کالاهای صادراتی}$$

$$P_Y = \text{شاخص قیمت کالاهای وارداتی}$$

برای اینکه این نسبت (رابطه مبادله) بر حسب درصد بیان شود آنرا در عدد ۱۰۰ ضرب می کنند.

سوال: انواع رابطه مبادله را نام برده و هر کدام را توضیح دهید؟

از لحاظ کاربرد و اهمیت سه نوع رابطه مبادله را مد نظر قرار می دهیم:

- رابطه مبادله خالص تهاتری
- رابطه مبادله درآمدی
- رابطه مبادله ساده عوامل تولید

۳،۱ رابطه مبادله خالص تهاتری

رابطه مبادله تهاتری خالص (N_{Tr}) همان رابطه مبادله کالایی بین کشورها می باشد و به صورت درصد بیان می شود. بنابراین رابطه مبادله خالص تهاتری به ما نسبت شاخص قیمت کالاهای صادراتی به شاخص قیمت کالاهای وارداتی را نشان می دهد ضربدر ۱۰۰ میباشد:

مثال: اگر سال ۱۹۹۵ را برای کشوری سال پایه در نظر بگیریم ($N_{Tr}=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۵ میلادی شاهد ۸ درصد کاهش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۱۵ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی بوده است. رابطه مبادله خالص تهاتری این کشور را محاسبه کنید؟

$$N_{Tr} = \left(\frac{P_X}{P_Y}\right) \cdot 100 = \left(\frac{100-8}{100+15}\right) \cdot 100 = \left(\frac{92}{115}\right) \cdot 100 = 80 \Rightarrow N_{Tr} = 80\%$$

یعنی بین سالهای ۱۹۹۵ تا سال ۲۰۰۵ میلادی قیمت کالاهای صادراتی این کشور نسبت به قیمت کالاهای وارداتی ۲۰ درصد کاهش یافته است. از آنجا که در طول زمان شرایط عرضه و تقاضا، الگوی مصرفی و روابط اقتصادی و سیاسی کشورها متغیرند، این امر منجر به تغییر قیمت نسبی کالاهای تجاری شده و در نهایت

رابطه مبادله تجاری کشورها نیز تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. بهبود رابطه مبادله یک کشور معمولاً منافع تجاری آن کشور را افزایش می دهد چرا که قیمت کالاهای صادراتی نسبت به قیمت کالاهای وارداتی افزایش یافته است.

۳,۲ رابطه مبادله درآمدی

رابطه مبادله درآمدی (I_{Tr}) نه تنها نسبت شاخص قیمت کالاهای صادراتی (P_X) به شاخص قیمت کالاهای وارداتی (P_Y) یک کشور را در نظر می گیرد بلکه به شاخص مقدار صادرات (Q_X) آن کشور نیز توجه دارد:

$$I_{Tr} = \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) \cdot Q_X$$

مثال: اگر سال ۱۹۹۷ میلادی را سال پایه برای کشوری در نظر بگیریم ($Q_X=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۷ میلادی شاهد ۴ درصد کاهش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۱۰ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی و همچنین ۲۵ درصد افزایش در شاخص مقدار صادرات بوده است، رابطه درآمدی این کشور را محاسبه کنید؟

$$I_{Tr} = \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) \cdot Q_X = \left(\frac{100-4}{100+10} \right) \cdot 125 = \left(\frac{96}{110} \right) \cdot 125 = 109 \Rightarrow I_{Tr} = 109\%$$

همانطور که مشاهده می شود این کشور در سال ۲۰۰۷ میلادی در مقایسه با سال ۱۹۹۷ رابطه درآمدیش به میزان ۹ درصد افزایش یافته است (درآمد متکی بر صادرات)، گرچه نسبت شاخص قیمت کالاهای صادراتی به شاخص قیمت کالاهای وارداتی کاهش نشان می دهد.

رابطه مبادله ساده عوامل تولید (S_{Tr}) در کنار نسبت شاخص قیمت کالاهای صادراتی و وارداتی میزان بهره وری کالاهای صادراتی (Z_X) را نشان می دهد:

$$S_{Tr} = \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) \cdot Z_X$$

مثال: اگر سال ۱۹۹۷ میلادی را سال پایه برای کشوری در نظر بگیریم ($Z_X=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۷ میلادی شاهد ۵ درصد کاهش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۸ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی و همچنین ۲۰ درصد افزایش در شاخص بهره وری کالاهای صادراتی بوده است، رابطه مبادله ساده عوامل تولید این کشور را محاسبه کنید؟

$$S_{Tr} = \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) \cdot Z_X = \left(\frac{100-5}{100+8} \right) \cdot 120 = \left(\frac{95}{108} \right) \cdot 120 = 105.5 \Rightarrow S_{Tr} = 105.5\%$$

افزایش رابطه مبادله ساده عوامل تولید به میزان ۵/۵ درصد نشان می دهد که این کشور در سال ۲۰۰۷ وضعیت بهتری نسبت به سال ۱۹۹۷ میلادی پیدا کرده است.

در کل از بررسی رابطه مبادله تهاتری، رابطه مبادله درآمدی و رابطه مبادله ساده عوامل تولید می توان نتیجه گرفت که اگر یک کشور حتی با کاهش N روبرو شود ممکن است Q_X و Z_X افزایش یابند. این مسئله بخصوص برای کشورهای در حال توسعه بسیار حائز اهمیت است، چراکه این کشورها برای نجات از رشد فلاکت بار به بهبود رابطه مبادله تجاری خود نیاز دارند.

از دیدگاه اقتصاددانانی چون سینگر و میردال رابطه مبادله تهاتری کشورهای در حال توسعه در طول سالهای گذشته بدتر شده است، چراکه بخش اعظم افزایش بهره وری در این کشورها باعث کاهش قیمتتها شده، در حالی که در کشورهای توسعه یافته افزایش بهره وری به صورت دستمزد بیشتر یا درآمد بالاتر به کارگران پرداخت گردیده و در نهایت افزایش رفاه را در این کشورها به همراه داشته است. بنابراین کشورهای توسعه یافته بیشترین سود را از افزایش بهره وری در کشورهای خود بدست می آورند، زیرا کشورهای توسعه یافته از

یک سو از طریق افزایش دستمزدها منافع حاصل از افزایش بهره وری را نزد خویش حفظ می کنند و از سوی دیگر منافع ناشی از افزایش بهره وری کشورهای در حال توسعه را نیز بدست می آورند، چراکه خرید محصولات کشورهای در حال توسعه توسط کشورهای توسعه یافته با توجه به پایین بودن قیمت این محصولات قدرت خرید کشورهای توسعه یافته را افزایش داده و در عمل منجر به کاهش هزینه های تولید در این کشورها می شود. ولی کشورهای در حال توسعه با توجه به مشکلات مالی و ضعف ناشی از منافع تجاری دائم باید با کاهش قدرت خرید و کاهش منابع سرمایه گذاری روبرو بوده و توان تولیدی خود را از دست می دهند. این پروسه زمانی متوقف خواهد شد که کشورهای توسعه یافته تصمیم بگیرند در صنایع قدیمی و سنتی کشورهای در حال توسعه سرمایه گذاری کنند. طبیعتاً چنین اقدامی هم برای کشورهای توسعه یافته و هم برای کشورهای در حال توسعه مفید و سودآور خواهد بود.

خطر دیگری که رابطه مبادله کشورهای در حال توسعه را تهدید می کند این است که تقاضا برای کالاهای صنعتی کشورهای توسعه یافته رشدی سریعتر از تقاضای محصولات کشاورزی کشورهای در حال توسعه دارد، زیرا کشتش درآمدی تقاضا برای کالاهای صنعتی بزرگتر از کشتش درآمدی تقاضا برای محصولات کشاورزی است. از اینرو انتظار می رود که روند تجارت جهانی وضعیت کشورهای در حال توسعه را بخصوص از نظر رابطه مبادله بدتر کند. کشورهای در حال توسعه چاره ای جزء تقویت صنایع خود و تخصص در تولید کالاهای سرمایه بر ندارند. تولید کالاهای سرمایه بر نیاز به تکنولوژی داشته و بدون مهارت و دانش و فن آوری میسر نیست.

در تجارت جهانی کشور چین نمونه خوبی به ما ارائه می دهد. این کشور بعد از یک دهه صادرات کالاهایی که به تکنولوژی پایینی نیاز داشتند، اقدام به صادرات کالاهای سرمایه بر با تکنولوژی بالا کرده و توانسته نه تنها رابطه مبادله بازرگانی خود را بهبود بخشد بلکه بازار اکثر کشورهای اروپایی، آسیایی و آمریکا را نیز بخود اختصاص دهد. رشد و توسعه چین بدون گسترش صنایع سرمایه بر امکان پذیر نبود، در حقیقت کشوری که بیش از یک میلیارد جمعیت داشته و از نظر نیروی کار در صنایع کاربر کمبود احساس نمی شود.

نمونه سؤالات فصل چهارم

۱. با رسم نمودار تعادل جزئی را با تعادل عمومی در تجارت مقایسه کنید. چه نتایجی از این مقایسه می توان بدست آورد؟
۲. منظور از قیمت آتاکی چیست؟
۳. با رسم نمودار منحنی پیشنهاد کشور (۱) را با توجه به نرخ مبادله تجاری این کشور توضیح دهید.
۴. رابطه مبادله تهاتری، درآمدی و رابطه مبادله ساده عوامل تولید را شرح دهید.
۵. چرا بهبود رابطه مبادله تجاری برای کشورهای در حال توسعه حائز اهمیت است؟ توضیح دهید.
۶. اگر سال ۲۰۰۰ را برای کشوری سال پایه در نظر بگیریم ($N_{Tr}=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۸ میلادی شاهد ۱۶ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۸ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی بوده است. رابطه مبادله خالص تهاتری این کشور را محاسبه کرده و آنرا توضیح دهید؟
۷. اگر سال ۱۹۹۷ میلادی را سال پایه برای کشوری در نظر بگیریم ($Q_x=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۷ میلادی شاهد ۶ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۱۰ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی و همچنین ۲۵ درصد افزایش در شاخص مقدار صادرات بوده است، رابطه درآمدی این کشور را محاسبه کرده و آنرا توضیح دهید؟
۸. اگر سال ۱۹۹۵ میلادی را سال پایه برای کشوری در نظر بگیریم ($Z_x=100$)، این کشور در سال ۲۰۰۸ میلادی شاهد ۱۰ درصد کاهش در شاخص قیمت کالاهای صادراتی و ۱۲ درصد افزایش در شاخص قیمت کالاهای وارداتی و همچنین ۲۲ درصد افزایش در شاخص بهره وری کالاهای صادراتی بوده است، رابطه مبادله ساده عوامل تولید این کشور را محاسبه کرده و آنرا شرح دهید؟

فصل پنجم : نظریه هکشر - اوهلین

۱. مقدمه

اقتصاددانان کلاسیک مانند آدام اسمیت، دیوید ریکاردو و جان استوارت میل پاسخی برای این سوال نیافتند که چرا در تجارت براساس مزیت نسبی میزان بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف متفاوت است؟

اقتصاددانان کلاسیک گمان می کردند اختلاف میان بهره وری نیروی کار (تنها عامل تولید) بخاطر شرایط مختلف جغرافیایی، آب و هوا و فرهنگ متفاوت جوامع بشری بوجود می آید و پاسخی دقیق برای توضیح تفاوت بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف جهان ارائه ندادند. هکشر و اوهلین (اقتصاددانان سوئدی) توانستند با بررسی نظریه مزیت نسبی تجارت بین الملل و اثرات آن بر درآمد عوامل تولید، علت تفاوت میان بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف را بیان کنند. هکشر و اوهلین توانستند با تجزیه و تحلیل منحنی امکانات تولید و قیمت عوامل تولید تفاوت بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف را از طریق ❶ و فور نسبی عوامل تولید و ❷ شدت استفاده از عوامل تولید توضیح دهند.

سؤال: نظریه هکشر - اوهلین بر کدام فرضیات استوار است؟

فرضیات نظریه هکشر - اوهلین:

❑ ۲ کشور، ۲ کالا و ۲ عامل تولید (نیروی کار و سرمایه):

۲ کشور، ۲ کالا و ۲ عامل تولید بررسی عوامل موجود در سیستم را بهتر امکان پذیر می سازد.

❑ استفاده از تکنولوژی یکسان در تولید:

تولیدکنندگان هرکشور جهت حداقل کردن هزینه‌های تولید از عوامل تولیدی که به طور نسبی ارزانتر هستند استفاده می کنند، چرا که قیمت عوامل تولید (نیروی کار و سرمایه) در ۲ کشور با هم یکسان نیستند.

□ در هر دو کشور کالای X کاربر و کالای Y سرمایه بر است:

کالای کاربر به این معناست که افزایش در تولید به نیروی کار بیشتری نیاز دارد یعنی نسبت نیروی کار به سرمایه (L/K) در تولید کالای X از نسبت نیروی کار به سرمایه (L/K) در تولید کالای Y بیشتر است. و یا به عبارت دیگر نسبت سرمایه به نیروی کار (K/L) در تولید کالای X کمتر از همین نسبت در تولید کالای Y است. در اینجا توجه به این نکته لازم است که چنانچه قیمت نسبی سرمایه کاهش یابد، تولید کنندگان برای کاهش هزینه های تولید سرمایه را جانشین نیروی کار خواهند کرد.

□ بازده ثابت نسبت به مقیاس:

افزایش عوامل تولید منجر به افزایش تولید می شود. دو برابر شدن مقدار عوامل تولید (نیروی کار و سرمایه) سبب دو برابر شدن تولید خواهد شد.

□ تخصص ناقص:

با وجود تجارت هر دو کشور به تولید هر دو کالا ادامه می دهند و حاضر به توقف تولید کالای وارداتی نیستند.

□ سلیقه های یکسان:

اگر قیمت نسبی کالا در دو کشور یکسان باشد، دو کشور به یک نسبت از دو کالا مصرف می کنند.

□ رقابت کامل:

عرضه کنندگان و متقاضیان هیچ تاثیری بر قیمت کالاها نمی گذارند. و در بلند مدت قیمت کالاها با هزینه های تولید آنها مساوی می شود.

□ تحرک کامل عوامل تولید در داخل و عدم تحرک در سطح بین الملل:

تحرک عوامل تولید در داخل به این معناست که مناطق اقتصادی مختلف یک کشور (منطقه اقتصادی تهران با منطقه اقتصادی کرمان یا سیستان و بلوچستان) از نظر جذابیت (هزینه تولید) با هم برابر هستند. عدم تحرک عوامل تولید در جهان به این معناست که تفاوت بین درآمد عوامل تولید در کشورها در غیاب تجارت بین الملل بدون تغییر باقی می ماند.

□ عدم وجود هزینه های حمل و نقل و تعرفه های گمرکی:

تخصص در تولید تا جایی ادامه می یابد که قیمت های نسبی کالاها در دو کشور از طریق مبادله کالا (تجارت) یکسان شود.

۲. شدت استفاده از عامل تولید

شدت استفاده از عامل، سطح تولیدات یک کشور را از نظر کاربرد و سرمایه بر بودن کالاها نشان می دهد. بنا به تعریف شدت استفاده از عامل تولید به وضعیتی گفته می شود که یک کالا (مانند کالای X) در کشوری با وفور نسبی نیروی کار کاربرد باشد و کالای دیگر مانند کالای Y در کشوری با وفور نسبی سرمایه سرمایه بر باشد.

مثال: در کشور A برای تولید هر واحد کالای X و Y نسبت سرمایه به نیروی کار برابر است با:

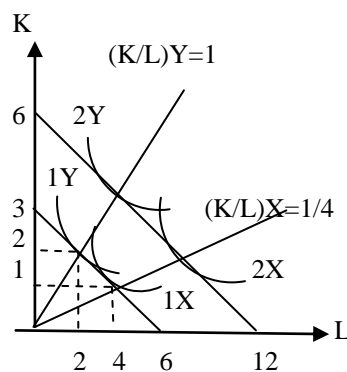
$$\left(\frac{K}{L}\right)X = \frac{1}{4} \quad , \quad \left(\frac{K}{L}\right)Y = 1$$

و در کشور B برای تولید هر واحد کالای X و Y نسبت سرمایه به نیروی کار برابر است با:

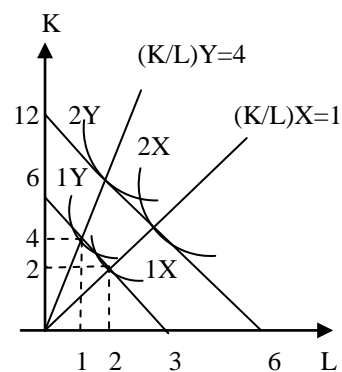
$$\left(\frac{K}{L}\right)X = 1 \quad , \quad \left(\frac{K}{L}\right)Y = 4$$

نمودار ۱۷: شدت استفاده از عامل تولید

کشور (۱)



کشور (۲)



همانطور که در نمودار بالا پیداست کشور (۱) برای تولید یک واحد کالای X نیاز به ۱ واحد سرمایه و ۴ واحد نیروی کار دارد، یعنی نسبت سرمایه به نیروی کار برابر است با $(K/L = 1/4)$ و همچنین نسبت سرمایه به نیروی کار برای تولید کالای Y در کشور (۱) برابر است با $(K/L = 1)$. در کشور (۲) نیز برای تولید هر واحد کالای X نسبت سرمایه به نیروی کار برابر است با $(K/L = 1)$ و این نسبت برای تولید کالای Y معادل $(K/L = 4)$ می باشد. با مقایسه سطح تولید در دو کشور (۱) و (۲) مشاهده می شود که کشور (۲) در تولید هر دو کالای X و Y از نسبت سرمایه به نیروی کار بیشتری (بزرگتری) استفاده می کند، در حالی که در کشور (۱) کالای X کاربر و کالای Y سرمایه بر است.

سؤال: چرا کشور (۲) در تولید هر دو کالای X و Y از نسبت سرمایه به نیروی کار بیشتری استفاده می کند؟

طبیعتاً باید قیمت سرمایه در کشور (۲) ارزان باشد و به همین دلیل تولیدکنندگان جهت کاهش هزینه های تولید خود مایلند از سرمایه در تولید بیشتر استفاده کنند. حال سؤال مطرح اینکه چرا قیمت سرمایه در کشور (۲) ارزان است؟

برای پاسخ به این سوال باید مفهوم وفور نسبی عوامل تولید را بررسی کرد. برای تعیین وفور نسبی عوامل تولید دو روش وجود دارد:

- نسبت کل سرمایه به نیروی کار موجود در یک کشور (روش اول):
 نسبت کل سرمایه موجود در یک کشور به کل نیروی کار آن کشور یعنی (T_K/T_L) مد نظر است. توجه به این نکته ضروری است که نسبت مقدار کل سرمایه به مقدار کل نیروی کار مهم است نه مقدار مطلق سرمایه و نیروی کار موجود در یک جامعه. بنابراین کشور (۲) می تواند نسبت به کشور (۱) از حجم سرمایه کمتری برخوردار باشد ولی بخاطر بالا بودن نسبت کل سرمایه به نیروی کار کشوری با وفور نسبی سرمایه تلقی شود.

- قیمت های نسبی سرمایه (نرخ بهره r) و نیروی کار (نرخ دستمزد w) (روش دوم):
 اگر نسبت قیمت سرمایه (r) به قیمت نیروی کار (w) یعنی (P_K/P_L) در کشور (۲) کوچکتر از همین نسبت در کشور (۱) باشد، کشور (۲) دارای وفور نسبی سرمایه است:

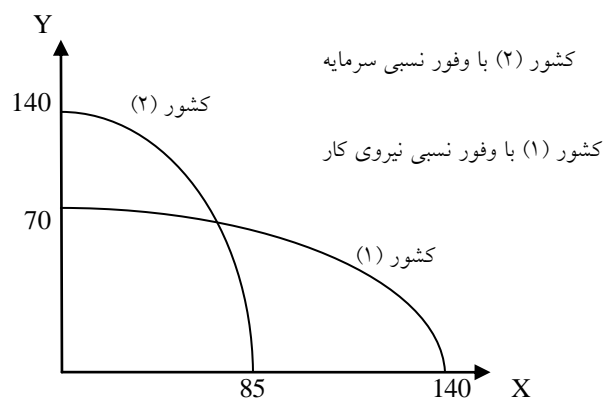
$$\frac{P_K}{P_L} = \frac{r}{w} \Rightarrow \left(\frac{T_K}{T_L} \right)^{\text{Country } 2)} > \left(\frac{T_K}{T_L} \right)^{\text{Country } 1)} \Rightarrow \left(\frac{P_K}{P_L} \right)^{\text{Country } 2)} < \left(\frac{P_K}{P_L} \right)^{\text{Country } 1)}$$

$$\left(\frac{r}{w} \right)^{\text{Country (2)}} < \left(\frac{r}{w} \right)^{\text{Country (1)}} \quad \text{وفور نسبی سرمایه در کشور (۲):}$$

ارتباط بین دو تعریف وفور نسبی عوامل تولید:

در روش اول وفور نسبی عوامل تولید (واحدهای فیزیکی) فقط عرضه عوامل تولید را مد نظر قرار می‌دهد، در صورتیکه در روش دوم با توجه به قیمت‌های نسبی هم عرضه و هم تقاضا مورد ملاحظه قرار می‌گیرد. در روش دوم ملاک قضاوت، قیمت‌های نسبی عوامل تولید هستند.

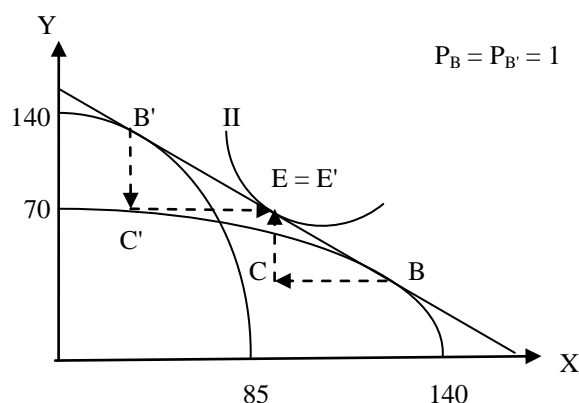
نمودار ۱۸: منحنی امکانات تولید با توجه به وفور نسبی نیروی کار و سرمایه



۳. نظریه هک کشور _ اوهلین

بر اساس تئوری هک کشور _ اوهلین کشورهایی که نسبت به نیروی کار، سرمایه فراوانی دارند (کشوری با وفور نسبی سرمایه) اقدام به صادرات کالاهای سرمایه بر و کشورهایی که نسبت به سرمایه از نیروی کار فراوان برخوردار هستند (کشوری با وفور نسبی نیروی کار) اقدام به صادرات کالاهای کاربر میکنند. بنابراین نظریه هک کشور _ اوهلین عامل اساسی و تعیین کننده "مزیت نسبی" و پیدایش "تجارت بین الملل" را همان وفور نسبی عوامل تولید می داند. هر کشور در تولید و صدور کالاهایی تخصص می یابد که عوامل تولید آنرا بطور نسبتاً فراوان و ارزان در اختیار داشته باشد و متقابلاً کالاهایی را وارد می کند که عوامل تولیدی آن در کشور نسبتاً کمیاب و گران هستند.

نمودار ۱۹: تفسیر نموداری نظریه هک کشور _ اوهلین



از آنجا که کشور (۱) در تولید کالای X و کشور (۲) در تولید کالای Y دارای مزیت نسبی هستند، با در نظر گرفتن تجارت بین الملل کشور (۱) در تولید کالای X و کشور (۲) در تولید کالای Y تخصص پیدا می کنند و سطح تولید خود را افزایش می دهند. بدین ترتیب با وجود تجارت کشور (۱) در نقطه B و کشور (۲) در نقطه B' تولید می کنند و خواهند توانست منحنی امکانات تولید خود را بر خط مشترک قیمت نسبی P_B و $P_{B'}$ مماس کنند. در این صورت کشور (۱) در قیمت نسبی P_B اقدام به صادرات کالای X به مقدار (BC) و کشور (۲) مقدار (C'E') از کالای X را وارد میکند (BC=C'E'). کشور (۲) نیز اقدام به صادرات کالای Y به مقدار (B'C') و کشور (۱) مقدار (EC) از کالای Y را وارد می کند (EC=B'C'). در نهایت با استفاده از تجارت هر دو کشور می توانند سطح مطلوبیت خود را افزایش داده و به نقطه (E = E') برسند و روی منحنی بی تفاوتی بالاتری (II) قرار گیرند.

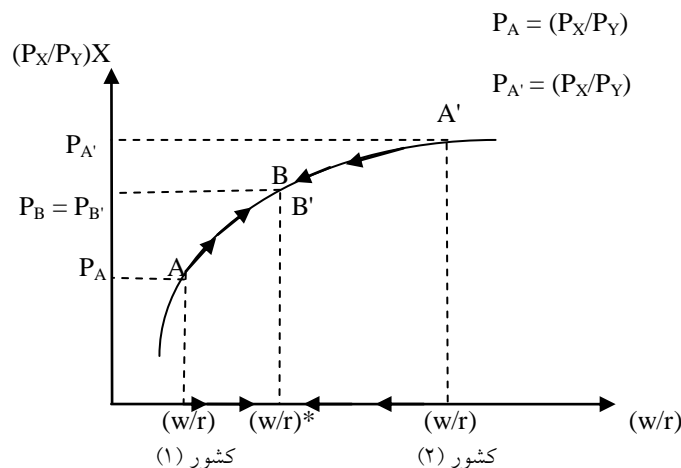
۴. برابر شدن قیمت عوامل تولید

با توجه به مزیت نسبی کشور (۱) در تولید کالای X و مزیت نسبی کشور (۲) در تولید کالای Y و این واقعیت که کشور (۱) از نیروی کار فراوان (در مقایسه با سرمایه) و کشور (۲) از سرمایه فراوان (در مقایسه با نیروی کار) برخوردار هستند، هر دو کشور خواهند توانست از تجارت با یکدیگر سود ببرند.

سوال: منظور از برابر شدن قیمت عوامل تولید در تجارت بین الملل چیست؟ چگونه تجارت بین الملل باعث می شود تا دستمزدها و بازدهی سرمایه در تمام کشورهای جهان که یک مجموعه تجاری را تشکیل می دهند، یکسان شود؟

از آنجا که قیمت نسبی کالای X در کشور (۱) کمتر از کشور (۲) می باشد، کشور (۱) به تدریج در تولید کالای X که یک کالای کاربر است تخصص پیدا کرده و تولید آنرا افزایش می دهد و به موازات آن اقدام به کاهش تولید کالای Y که یک کالای سرمایه بر است میکند. در کشور (۱) افزایش سطح تولید کالای X تقاضا برای استخدام نیروی کار را افزایش داده و منجر به رشد دستمزدها در این کشور می شود. همچنین کاهش نسبی تقاضا برای سرمایه سبب کاهش نرخ بهره در این کشور خواهد شد. بنابراین تجارت بین الملل که همان مبادله کالاها بین کشورها می باشد باعث کاهش تفاوت دستمزدها بین دو کشور شده و همچنین اختلاف نرخ بهره در هر دو کشور نیز کاهش پیدا خواهد کرد.

نمودار ۲۰: برابر شدن قیمت نسبی عوامل تولید (برای کالای X)



همانگونه که در نمودار ۲۰ مشاهده می شود قبل از تجارت و در شرایط خود کفایی (Autarky) قیمت نسبی نیروی کار (w/r) و قیمت نسبی کالای X برای کشور (۱) معادل (PA) می باشد. بنابراین کشور (۱) قبل از

تجارت در شرایط خود کفائی در نقطه A قرار دارد. کشور (۲) نیز در نقطه A' قرار دارد که در آن قیمت نسبی نیروی کار (w/r) و قیمت نسبی کالای X معادل (P_A) می باشد. تحت شرایط رقابت کامل یخاطر پایین بودن قیمت کالای X در کشور (۱) نسبت به قیمت این کالا در کشور (۲)، کشور (۱) دارای مزیت نسبی در تولید کالای X می باشد. بتدریج کشور (۱) با توجه به امتیاز وفور نسبی نیروی کار در تولید کالای X تخصص می یابد و تولید آنرا افزایش می دهد و به موازات آن تولید کالای Y کاهش خواهد یافت. افزایش تولید در کالای X تقاضا برای نیروی کار در این کشور را افزایش داده و این امر منجر به بالا رفتن سطح دستمزدها خواهد شد. در کشور (۲) نیز که از امتیاز وفور نسبی سرمایه برخوردار است و در تولید کالای سرمایه بر Y تخصص یافته و اقدام به افزایش تولید این کالا می کند. افزایش سطح تولید تقاضا برای سرمایه در این کشور را افزایش داده و در نتیجه سبب بالا رفتن قیمت سرمایه (نرخ بهره) می شود. این روند یعنی تغییرات قیمت عوامل تولید در هر دو کشور تا جایی ادامه پیدا میکند که قیمت نسبی سرمایه و نیروی کار یکسان شود $(w/r)^*$.

در نتیجه گیری نهایی می توان این چنین توضیح داد که تجارت جهانی با تاثیرگذاری بر روی قیمت‌های نسبی همان نقش تحرک عوامل تولید در سطح بین المللی را ایفا می کند. با فرض تحرک کامل عوامل تولید نیروی کار از کشوری با دستمزد پایین تا جایی به کشوری با دستمزد بالا مهاجرت می کند که دستمزد در دو کشور مساوی شوند (برابری سطح دستمزدها). همینطور سرمایه نیز از کشوری با نرخ بهره پایین تا جایی به کشوری با نرخ بهره بالا انتقال می یابد که نرخ بهره (قیمت سرمایه) در هر دو کشور مساوی شوند (برابری نرخ بهره). بنابراین همانگونه که تجارت بر تقاضای عوامل تولید اثر می گذارد، تحرک و انتقال عوامل تولید نیز بر عرضه عوامل تاثیر خواهد داشت.

۵. اثر تجارت بر توزیع درآمد

مهمترین تاثیر تجارت بین الملل را می توان بر قیمت عوامل تولید مشاهده کرد، چراکه بدنال تجارت قیمت عوامل تولید فراوان و ارزان افزایش پیدا می کند و قیمت عوامل تولید گران و کمیاب کاهش می یابد. با توجه به مثال قبل در کشور (۱) افزایش تولید کالای کاربر X سبب افزایش دستمزدها (w) و کاهش نرخ بهره (r) می شود. در کشور (۲) نیز کاهش تولید کالای کاربر X منجر به کاهش نرخ دستمزد در این کشور شده و همچنین با افزایش تولید کالای سرمایه بر Y قیمت سرمایه (بهره) بالا خواهد رفت. بنابراین به موازات تغییرات قیمت عوامل تولید در دو کشور، درآمد حقیقی "نیروی کار" و درآمد حقیقی "صاحبان سرمایه" هم تغییر خواهد کرد. یعنی بدنال تجارت در کشور (۱) که در آن نیروی کار ارزان و سرمایه گران بود، ما شاهد افزایش درآمد حقیقی نیروی کار و کاهش درآمد حقیقی صاحبان سرمایه هستیم. در کشور (۲) که نیروی کار گران و سرمایه ارزان بود، ما شاهد کاهش درآمد حقیقی نیروی کار و افزایش درآمد حقیقی صاحبان سرمایه هستیم.

سوال: تاثیر تجارت بین الملل بر درآمدهای حقیقی نیروی کار و صاحبان سرمایه را مثبت ارزیابی می کنید یا منفی؟ چرا؟

تاثیر تجارت بر درآمد عوامل تولید را می توان مثبت ارزیابی کرد، چراکه:

- استفاده از عوامل تولید فراوان و ارزان در فرآیند تولید. منابع اقتصادی فراوان و ارزان به میزان بیشتری در تولید مورد استفاده قرار می گیرند و در نتیجه نه تنها باعث افزایش ظرفیت تولید می شوند بلکه این منابع ارزش اقتصادی بیشتری پیدا می کنند.
- کاهش قیمت عوامل تولید گران و کمیاب به ما امکان می دهد تا بتوانیم از این منابع بیشتر استفاده کنیم.
- تغییرات درآمدهای حقیقی صاحبان نیروی کار و سرمایه، در حقیقت انتقال سطح رفاه از یک کشور به کشور دیگر محسوب می شود (کاهش فاصله درآمدی بین کشورها).

سؤال:

آیا تجارت بین الملل می تواند تفاوت‌های موجود در درآمد سرانه بین کشورها را حذف کند یا کاهش دهد؟ چرا؟

طبق الگوی هکشر _ اوهلین تجارت بین الملل باعث حذف و یا کاهش اختلاف موجود در قیمت عوامل تولید همگن می شود ولی درآمد سرانه فقط به طور نسبی تحت تاثیر تجارت قرار می گیرد، چرا که درآمد سرانه یک کشور به عواملی مانند:

- نسبت نیروی کار ماهر به نیروی غیر ماهر و همچنین بازدهی نیروی کار.

- سطح اشتغال در جامعه: افزایش نرخ بیکاری خانواده های بسیاری را از درآمد منع می کند.

- نقش مدیریت: ایجاد انگیزه کاری و محیطی سالم در راستای رشد و توسعه.

از آنجا که در کشورهای توسعه یافته مانند آمریکا، ژاپن، آلمان و فرانسه سرمایه عامل نسبتاً فراوانی است (مانند کشور ۲) تجارت بین الملل باعث کاهش درآمد حقیقی نیروی کار و افزایش درآمد حقیقی صاحبان سرمایه می شود. علت تشکیل اتحادیه های کارگری پر قدرت که طرفدار محدودیتهای تجاری در کشورهای توسعه یافته هستند، جلوگیری از کاهش قدرت خرید کارگران است. از طرف دیگر در کشورهای در حال توسعه مانند هند، پاکستان، برزیل و مصر کارگر عامل نسبتاً فراوانی است و تجارت بین الملل منجر به افزایش درآمد حقیقی نیروی کار (دستمزدها) و کاهش درآمد حقیقی صاحبان سرمایه در این کشورها می شود. نتایج این الگو در بلند مدت صادق است.

نمونه سؤالات فصل پنجم

۱. در تجارت براساس مزیت نسبی، چرا به عقیده اقتصاددانان کلاسیک میزان بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف متفاوت است؟
۲. دیدگاه هکشر_اهلین در باره تفاوت بهره وری نیروی کار در کشورهای مختلف چیست؟
۳. فرضیات نظریه هکشر_اهلین را بیان کنید.
۴. منظور از شدت استفاده از عامل تولید چیست؟
۵. وفور نسبی سرمایه در کشور (۲) را شرح دهید.
۶. با رسم نمودار نظریه هکشر_اهلین را توضیح دهید.
۷. با رسم نمودار برابر شدن قیمت نسبی عوامل تولید را شرح دهید.
۸. به نظر شما، برابر شدن قیمت عوامل تولید در اقتصاد جهانی بخاطر مکانیسم تعدیل خودکار صورت می گیرد یا بخاطر تحولات اقتصاد بین الملل؟ چرا؟
۹. اثر تجارت بین الملل بر توزیع درآمد ملی را در کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه شرح دهید. روند آتی چنین تحولی را چگونه ارزیابی می کنید؟

فصل ششم: نظریات تکمیلی تجارت (آزمونهای تجربی)

یک الگوی اقتصادی قبل از اینکه به عنوان یک نظریه علمی معتبر مورد پذیرش قرار گیرد باید از نظر تجربی موفقیت آمیز از آزمون بیرون آید.

۱. آزمون تجربی الگوی ریکاردو

براساس مزیت نسبی الگوی ریکاردو کشورهایی که با استفاده از بهره وری نیروی کار در سطح تولیدات خود نسبت به دیگر کشورها از مزیت نسبی برخوردار هستند، منافع تجاری آنها افزایش خواهد یافت. بین سالهای ۱۹۵۱-۱۹۵۲ مک دوگال نشان داد با توجه به دو برابر بودن سطح دستمزدها در آمریکا نسبت به انگلیس، از آنجا که بهره وری نیروی کار در آمریکا بیش از دو برابر بهره وری نیروی کار در انگلیس بود، هزینه تولید در آمریکا نیز کمتر از انگلستان بود (مزیت نسبی آمریکا نسبت به انگلستان در صنایعی که بهره وری نیروی کار بیش از دو برابر بهره وری نیروی کار در انگلیس بود)

سوال: چرا آمریکا در صنایعی که مزیت هزینه ای دارد (یا نسبت بهره وری نیروی کارش نسبت به انگلیس بیشتر از دو برابر است) کل بازار صادراتی را تصاحب نکرده است؟

عدم موفقیت آمریکا در تصاحب کل بازار صادراتی را می توان از طریق "تفاوت در تولید" توضیح داد. محصول یک صنعت مشابه در آمریکا و انگلیس کاملاً همگن نیست. یک اتومبیل آمریکائی (Ford) کاملاً شبیه یک اتومبیل انگلیسی (Rose Rose) نیست، حتی اگر ماشین آمریکائی ارزانتر باشد باز هم ماشینهای انگلیسی به فروش می رسند. در رابطه با تقاضا برای خرید کالا و خدمات، سلیقه افراد متفاوت بوده و فقط ارزانی کالا منجر به خرید نخواهد شد، بخصوص وقتی شخص خواهان داشتن یک مارک مشخص می باشد، حتی اگر آنرا گرانتر از دیگر مارکها خریداری کند. این مسئله در مورد بیشتر کالاها صدق می کند.

۲. آزمون تجربی الگوی هکسور _ اوهلین

اقتصاددانان کلاسیک هیچ توضیح قانع کننده ای برای این مطلب نداشتند که چرا بهره وری نیروی کار میان کشورها متفاوت می باشد، و یا اینکه توضیحی برای آثار تجارت بین الملل بر "درآمد عوامل تولید" نداشتند. در پاسخ به چنین سوالاتی الگوی هکسور _ اوهلین از نظر علمی بر الگوی تجرت ریکاردو ارجحیت دارد.

□ معمای لئون تیف

اولین آزمون تجربی الگوی هکسور_اوهلین در سال ۱۹۵۱ با استفاده از آمار سال ۱۹۴۷ آمریکا توسط لئون تیف انجام شد. از آنجا که آمریکا نسبت به سایر کشورهای جهان کشوری با وفور سرمایه محسوب می شود، لئون تیف انتظار داشت که صادرات آمریکا کالاهای سرمایه بر و واردات آن کشور کالاهای کاربر باشد. لئون تیف در تحقیق خود از نسبت سرمایه به نیروی کار برای کالاهای جانشین واردات استفاده کرد. کالاهای جانشین واردات کالاهایی نظیر اتومبیل است که هر چند آمریکا آنرا در داخل کشور خود تولید می کند ولی واردات خودرو از دیگر کشورها (بخصوص آلمان و ژاپن) نیز دارد. لئون تیف اظهار داشت گرچه در آمریکا کالاهای جانشین واردات نسبت به کالاهای وارداتی بیشتر سرمایه بر است (بخاطر اینکه قیمت سرمایه در آمریکا نسبت به سایر کشورها ارزانتر است)، لذا در صورت صحت الگوی هکسور_اوهلین کالاهای صادراتی آمریکا باید بیشتر سرمایه بر باشد. براساس آزمون تجربی لئون تیف (در سال ۱۹۴۷) کالاهای جانشین واردات آمریکا نسبت به کالاهای صادراتی این کشور ۳۰ درصد بیشتر سرمایه بر بود. به این ترتیب لئون تیف مشاهده کرد کالاهای صادراتی آمریکا کاربر و کالاهای وارداتی به این کشور سرمایه بر هستند. این نتیجه گیری مغایر با الگوی هکسور_اوهلین در تجارت بین الملل بود. بر اساس الگوی هکسور اوهلین آمریکا کشوری است با وفور نسبی سرمایه و به همین خاطر می بایستی صادرکننده کالاهای سرمایه بر و واردکننده کالاهای کاربر باشد.

سوال : چگونه میتوان نتایج بدست آمده از آزمون تجربی لئون تیف (معمای لئون تیف) را در رابطه با آمریکا (کشوری با وفور نسبی سرمایه) توضیح داد؟

عواملی که سبب بوجود آمدن تناقض بین تحقیق لئون تیف و اصول الگوی هکسور_اوهلین شده بودند عبارتند از:

– یک الگو با دو عامل تولید:

لئون تیف در تحقیق خود فقط از دو عامل نیروی کار و سرمایه استفاده کرده بود بدون اینکه به سایر عوامل تولید مثل منابع طبیعی (زمین آب و هوا و ذخایر معدنی و جنگل ها) توجه داشته باشد. بنابراین یک کالا با توجه به منابع طبیعی بکار رفته در آن می تواند یک کالای کاربر یا سرمایه بر در الگوی دو عاملی باشد (وابسته بودن آمریکا به واردات مواد خام).

– محدودیتهای تعرفه ای:

تعرفه چیزی جز وضع مالیات بر واردات نیست. لذا اخذ مالیات از طرف دولت باعث کاهش واردات و تشویق تولید داخلی جهت عرضه کالاهای جانشین واردات می شود. راویس (Kravis) طی یک تحقیق در سال ۱۹۵۴ نشان داد که بیشترین حمایت‌های تجاری در آمریکا مربوط می شود به صنایع کاربر. این امر باعث تغییر الگوی تجارت در آمریکا شده و کاربر بودن کالاهای جانشین واردات در این کشور را کاهش می دهد.

– سرمایه انسانی:

در تولید تمایز بین دو سرمایه لازم است، "سرمایه انسانی" و "سرمایه فیزیکی". سرمایه انسانی شامل بهداشت، علم و دانش و همچنین تحصیلات عالی (تخصص) افراد می شود بطوری که بهره وری نیروی کار افزایش یابد. سرمایه فیزیکی شامل ماشین آلات، ساختمانها و تجهیزات می شود. لئون تیف در تحقیق خود فقط سرمایه فیزیکی در آمریکا را مورد توجه قرار داده بود و در محاسبات خود از اهمیت سرمایه انسانی (توام با تحقیق و توسعه) که منجر به افزایش ارزش محصول بدست آمده می شود غافل ماند (کالاهای مهارت طلب). نتیجه آنکه چون نیروی کار آمریکا شامل سرمایه انسانی بیشتری نسبت به نیروی کار سایر کشورهاست، افزودن عامل سرمایه انسانی به سرمایه فیزیکی باعث می شود تا صادرات آمریکا نسبت به کالاهای جانشین واردات بیشتر سرمایه بر شود. در سال ۱۹۶۵ میلادی کنن (Kenen) موفق شد سرمایه انسانی بکار رفته در کالاهای صادراتی و کالاهای جانشین واردات آمریکا را محاسبه کرده و سپس سرمایه فیزیکی مورد نیاز را به محاسبات اضافه نموده و مجدداً نسبت سرمایه به نیروی کار را برای کالاهای صادراتی و کالاهای جانشین واردات محاسبه نماید. بدین ترتیب او موفق به حل معمای لئون تیف گردید. امروز در الگوی تجارت جهانی سرمایه انسانی بسیار حائز اهمیت است.

۳. برگشت شدت استفاده از عامل

بنا به تعریف "برگشت شدت استفاده از عامل" یعنی وقتی که یک کالا (مانند X) در کشوری با وفور نسبی نیروی کار کاربر و در کشور دیگر با وفور نسبی سرمایه سرمایه بر باشد. بطور مثال برگشت شدت استفاده از عامل زمانی وجود دارد که کالای X در کشور (۱) کاربر باشد (کشوری با میزان دستمزد پایین) و در کشور (۲) سرمایه بر باشد (کشوری با دستمزد بالا).

سوال: چگونه میتوان وضعیت برگشت شدت استفاده از عامل را در تجارت جهانی تفسیر و توضیح داد؟

پاسخ به این سؤال نیاز به توضیح "کشش جانشینی" دارد. کشش جانشینی درجه یا امکان جانشینی یک عامل تولید را به جای عامل تولید دیگر با توجه به تغییر قیمت‌های نسبی اندازه گیری می کند. برای مثال فرض کنیم کشش جانشینی نیروی کار (L) به جای سرمایه (K) در تولید کالای X بزرگتر از کشش جانشینی نیروی کار به جای سرمایه در تولید کالای Y باشد. بنابراین در تولید کالای X نسبت به کالای Y نیروی کار راحت تر جانشین سرمایه می شود. وضعیت برگشت شدت استفاده از عامل زمانی اتفاق می افتد که تفاوت بین کشش جانشین نیروی کار به جای سرمایه در تولید دو کالا زیاد باشد. از اینرو کشور (۱) بخاطر پایین بودن سطح دستمزدها و گران بودن قیمت سرمایه سعی دارد کالای X را از روش کار بر تولید کند (استفاده حداکثر از نیروی کار و استفاده حداقل از سرمایه). از سوی دیگر از آنجا که در کشور (۲) سطح دستمزدها بالاست، این کشور تلاش خواهد کرد کالای X را با استفاده از روش سرمایه بر تولید کند. بنابراین هر دو کشور روش‌های مشابهی برای تولید کالای X بکار می برند، هرچند قیمت‌های نسبی عوامل تولید در دو کشور اختلاف زیادی داشته باشند. نتیجه آنکه کالای X در کشور (۱) کاربر و در کشور (۲) سرمایه بر خواهد بود. بدین ترتیب ما با وضعیت برگشت شدت استفاده از عامل روبرو هستیم. این وضعیت با الگوی هکشور_اوهلین در تضاد قرار می گیرد، چرا که براساس الگوی هکشور_اوهلین کشور (۱) یعنی کشوری با وفور نسبی نیروی کار باید کالای X را صادر کند (کالای X یک کالای کاربر است) و کشور (۲) یعنی کشوری با وفور نسبی سرمایه باید کالای X را صادر کند (کالای X در کشور (۲) یک کالای سرمایه بر است). چنانچه دو کشور بتوانند هم زمان کالاهای مشابه، در یک کشور از طریق صنایع کاربر و در کشور دیگر از طریق صنایع سرمایه بر تولید و صادر نمایند، الگوی هکشور_اوهلین طبق برگشت شدت استفاده از عامل از اعتبار ساقط می شود. البته تحقیقات تجربی نشان دادند که وضعیت برگشت شدت استفاده از عامل در جهان واقعی بندرت اتفاق می افتد (۱٪ از صنایع تجاری) و لذا الگوی هکشور_اوهلین به قوت خود باقی می ماند.

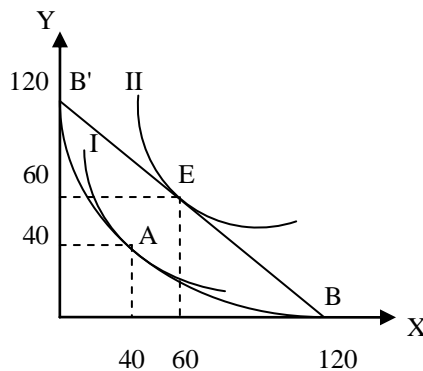
۴. نظریات تکمیلی تجارت بین الملل

با وجود اعتبار و صحت الگوی هشکور_اوهلین ملاحظه می کنیم که بخشی از تجارت بین الملل توسط این الگوی بدون توضیح باقی می ماند. در ادامه بحث به برخی از نظریه های تکمیلی تجارت جهانی اشاره خواهد شد:

□ بازده فزاینده نسبت به مقیاس (صرفه جوئی در هزینه های تولید)

بنا به تعریف بازده فزاینده نسبت به مقیاس به حالتی گفته می شود که با افزایش عوامل تولید (Input) به یک نسبت محصول (Output) به نسبت بیشتری افزایش پیدا خواهد کرد. برای مثال اگر نهاده های تولید (نیروی کار، سرمایه و زمین) دو برابر شوند ما شاهد افزایش سطح تولید بیش از دو برابر هستیم. در الگوی هکشور_اوهلین هر دو کالا در دو کشور تحت شرایط بازده ثابت نسبت به مقیاس تولید می شوند. براساس بازده فزاینده نسبت به مقیاس در فعالیت اقتصادی میتوان تقسیم نیروی کار و تخصص را به گونه ای انجام داد که بهره وری نیروی کار افزایش یابد یعنی گسترش سطح فعالیت اقتصادی به منظور استفاده از تخصص بیشتر برای رسیدن به منحنی امکانات تولید بالاتر (نمودار ۲۱).

نمودار ۲۱: تجارت براساس بازده فزاینده نسبت به مقیاس



با فرض مشابه بودن هر دو کشور از هر لحاظ می توانیم یک منحنی امکانات تولید و یک منحنی بی تفاوتی (I) برای دو کشور بکار ببریم (حالت تحدب منحنی امکانات تولید نسبت به مبدأ مختصات دلالت بر هزینه های فرصت کاهش یابنده دارد). با استفاده از تجارت کشور (۱) می تواند در تولید کالای X تخصص پیدا کند (حرکت از نقطه A به سمت نقطه B) و کشور (۲) نیز می تواند در تولید کالای Y تخصص پیدا کند (حرکت از نقطه A به سمت B'). سپس با مبادله ($60X = 60Y$) هر دو کشور می توانند منحنی امکانات تولید خود را

بهبود داده و به نقطه (E) برسند. در این نقطه هر کشور می تواند مصرف خود (از هر دو کالا) را افزایش دهد و از تجارت سود برد. برای مثال تولید اتومبیل در یک مدل بعد از سقف ۵۰ هزار دستگاه سودآور است. یعنی تولید ۲۰۰ ۰۰۰ دستگاه از این مدل سود شرکت را افزایش خواهد داد (افزایش سطح تولید در عمل منجر به کاهش هزینه های تولید خواهد شد).

□ تجارت محصولات همگن متمایز

محصولات تولیدی در دنیای پیشرفته امروز مبتنی بر تنوع و تفاوت است بخصوص تنوع کالا در محصولات یک صنعت. لذا بخش وسیعی از تجارت بین الملل در برگیرنده "تجارت درون صنعت" در محصولات همگن متمایز است مانند انواع اتومبیل با مارکهای متعدد (مرسدس بنز، تویوتا، سمند، مزدا و غیره). طبق محاسبات انجام شده ۵۰٪ تجارت جهانی مربوط می شود به کالای همگی متمایز. تولید کنندگان بخصوص در کشورهای صنعتی با استفاده از تنوع و ابتکار در محصولات خود سعی می کنند سلیقه های اکثریت مردم (متقاضیان در بازار جهانی که دارای قدرت خرید هستند) را بدست آورند. این روند بخصوص در یک دهه گذشته باعث تشدید رقابت اقتصادی بین تولیدکنندگان از یک سو و افزایش دامنه انتخاب مصرف کنندگان (بالا رفتن کیفیت کالاها) از سوی دیگر شده است. منافع حاصل از تجارت محصولات درون صنعت در الگوی هکسور_اوهلین مورد توجه قرار نگرفته است.

سوال: تجارت درون صنعت را به کمک محصولات همگن متمایز و صرفه جوییهای مقیاس از نظر اقتصادی (منافع حاصل از تجارت) توضیح دهید؟

با استفاده از الگوی تجارت درون صنعت و براساس صرفه جوییهای مقیاس کشورهای جهان می توانند از طریق تجارت بین الملل منافع اقتصادی بدست آورند، صرفنظر از اینکه عوامل تولید در این کشورها کمیاب یا فراوان باشند. ولی الگوی هکسور_اوهلین معتقد است که تولید در کشورهایی که منابع تولید در آنجا کمیاب هستند، از بازدهی کمتری برخوردار می باشند و نمی توانند از تجارت سود ببرند. تجارت درون صنعت به شرکتهای بین المللی امکان می دهد با حداقل کردن هزینه های تولید، قطعات و اجزا مختلف یک کالا (مانند اتومبیل) را در کشورهای مختلف تولید کنند و با داشتن مزیت نسبی منافع تجاری خود را افزایش دهند. منظور از "صرفه جوییهای مقیاس" این است که شرکتهای بزرگ ماشین سازی برای حداقل کردن هزینه های تولید بسیاری از قطعات مورد نیاز خود (برای مثال محورهای انتقال نیروی محرکه خودرو، باتری و یا لوازم الکتریکی ماشین) را در کشورهایی تولید می کنند که در آنجا هزینه های تولید (بخصوص دستمزد نیروی کار)

پایین باشد. بنابراین می توان نتیجه گرفت: الگوی تجارت درون صنعت را مزیت نسبی تعیین می کند و صرفه جوئیهای مقیاس که از محصولات همگن متمایز ناشی می شود باعث افزایش تجارت درون صنعت شده است (دو جریان واقعی تجاری در اقتصاد امروز).

□ تجارت براساس الگوی شکاف تکنولوژی

براساس الگوی شکاف تکنولوژی که توسط پاسنر (Posner) در سال ۱۹۶۱ طراحی شد، بخش عمده ای از تجارت جهانی بر مبنای محصولات جدید و فرآیند تولید نوین (ابتکارات جدید) انجام می شود (تولید کالا با تکنولوژی بالا). همانطور که کشورهای پیشرفته جهان از نظر تکنولوژیکی (آمریکا، آلمان و ژاپن) به صادرات مقادیر زیادی کالا با تکنولوژی بالا مشغول هستند، سایر تولید کنندگان در دیگر کشورها که به تکنولوژی جدید دست می یابند بر روی بخشی از بازارهای کشورهای توسعه تسلط پیدا کنند، چراکه نیروی کار ارزانی در اختیار دارند. وقتی یک محصول جدید تولید می شود معمولاً نیروی کار بسیار ماهر در تولید آن نقش دارد بعد از مدتی (دوران بلوغ) می توان این محصول را با استفاده از روشهای تولیدی انبوه (بکارگیری نیروی کار نیمه ماهر) تولید کرد. بنابراین ما شاهد انتقال مزیت نسبی از کشوری که در ابتدا کالا را با تکنولوژی پیشرفته تولید کرده بود به کشوری با نیروی کار نسبتاً ارزان هستیم. این کار ممکن است به صورت سرمایه گذاری مستقیم خارجی توسط کشور مبتکر با تکنولوژی بالا در سایر کشورها بخصوص آنجا که نیروی کار ارزان باشد انجام شود، در نتیجه سطح رفاه (اشتغال) در کشورهای در حال توسعه افزایش پیدا خواهد کرد (تکنولوژی پیشرفته مبتنی بر تحقیق و توسعه باعث بالا رفتن مهارت و تخصص می شود).

نمونه سؤالات فصل ششم

۱. آزمون تجربی الگوی ریکاردو را توضیح دهید.
۲. آزمون تجربی الگوی هکسور_اوهلین را شرح دهید.
۳. معمای لئون تیف را توضیح دهید.
۴. چگونه ارزیابی نقش سرمایه انسانی در تولید توانست معمای لئون تیف را حل کند؟
۵. مفهوم برگشت شدت استفاده از عامل چیست؟ این مفهوم با کشش جانشینی عوامل تولید چه ارتباطی دارد؟
۶. چرا الگوی تجارت بین الملل در کنار نظریه هکسور_اوهلین به نظریات تکمیلی نیاز دارد؟
۷. با رسم نمودار، تجارت بر اساس بازده فزاینده نسبت به مقیاس را شرح دهید.
۸. تجارت بر اساس محصولات همگن متمایز چگونه انجام می شود؟ توضیح دهید.
۹. منظور از تجارت بر اساس شکاف تکنولوژیک چیست؟ توضیح دهید.
۱۰. با توجه به سؤال ۹، آیا روند تجارت جهانی شکاف تکنولوژیک بین کشورها را افزایش خواهد داد یا کاهش؟ چرا؟
۱۱. جهت افزایش سرمایه انسانی در جامعه کدام اصول و عوامل اقتصادی_اجتماعی باید در نظر گرفته شوند؟ چرا؟

فصل هفتم: رشد اقتصادی و تجارت بین الملل

۱. رشد و شکوفائی اقتصادی

اقتصاد یک کشور زمانی رشد خواهد داشت که سطح تولید در آن کشور در طول یک دوره (مثلاً یک سال) نسبت به دوره پیش افزایش پیدا کند:

$$G_{Economic} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \quad \text{رشد اقتصادی}$$

Y_t = سطح تولید (درآمد ملی) در سال t (مثلاً ۱۳۸)

Y_{t-1} = سطح تولید (درآمد ملی) در سال $t-1$ (مثلاً ۱۳۸۴)

سؤال: آیا هر رشد اقتصادی می تواند منجر به شکوفایی و رفاه جامعه شود؟ توضیح دهید؟

برای تعیین ارتباط بین رشد و شکوفایی اقتصادی در یک کشور لازم است به میزان تورم توجه شود:

$$P_{Inflation} = \frac{GNP_N}{GNP_R} \Rightarrow GNP_N = GNP_R \cdot P_{Inflation}$$

$P_{Inflation}$ = نرخ تورم

GNP_N = تولید ناخالص ملی اسمی

GNP_R = تولید ناخالص ملی حقیقی

$$\uparrow GNP_N = GNP_R \cdot P_{Inflation} \left\{ \begin{array}{l} \uparrow GNP_R \\ \uparrow GNP_R \cdot P_{Inflation} \\ \uparrow P_{Inflation} \end{array} \right.$$

همانطور که در فرمول بالا مشاهده می شود رشد تولید ناخالص ملی اسمی در یک کشور می تواند از سه طریق حاصل شود. رشد تولید ناخالص ملی اسمی می تواند بخاطر رشد حقیقی اقتصاد (GNP_R) باشد، چراکه توان ظرفیتهای تولید در کشور افزایش پیدا کرده اند. رشد تولید ناخالص ملی اسمی می تواند بخاطر رشد حقیقی اقتصاد (GNP_R) و رشد قیمتها (P) باشد. و در نهایت رشد تولید ناخالص ملی اسمی می تواند از رشد قیمتها ناشی شود، بدون اینکه پتانسیل تولید افزایش یافته باشد.

بنابراین رشد اقتصادی توأم با شکوفائی فقط زمانی بدست می آید که تولید واقعی در یک کشور نسبت به دوره های پیشین افزایش یابد و چنانچه قیمت‌ها نیز افزایش پیدا کرده اند، این نسبت نباید بیش از میزان افزایش تولید واقعی در اقتصاد باشد. هررشد اقتصادی منجر به شکوفائی نخواهد شد بلکه فقط آن رشد اقتصادی که دنبال افزایش توان ظرفیت تولید بدست آمده باشد و منجر به افزایش ثروت یک جامعه (شکوفائی) گردد.

۲. رشد عوامل تولید

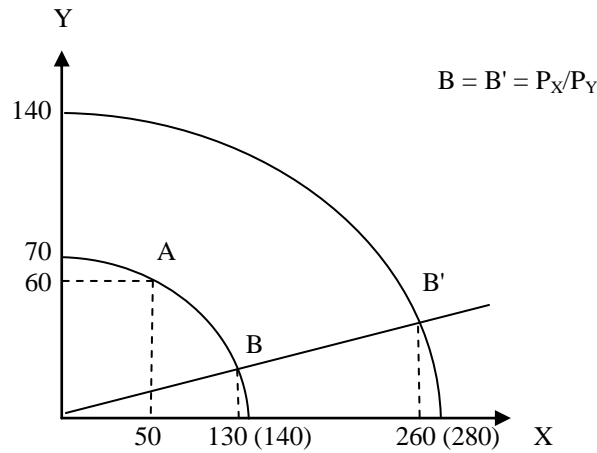
در طول زمان ما شاهد رشد کشورها هستیم، چرا که:

- جمعیت افزایش می یابد.
- سرمایه افزایش می یابد اعم از سرمایه انسانی (دانش و مهارت) و سرمایه فیزیکی (ماشین آلات).
- موجودی عوامل تولید، تکنولوژی و سلیقه ها تغییر می کنند.
- فرهنگ بشری توسعه می یابد و باعث افزایش انتظارات می شود.

برای سادگی مطالب رشد عوامل تولید را فقط با توجه به نیروی کار و سرمایه در نظر می گیریم. رشد عوامل تولید می تواند به اشکال مختلف صورت گیرد:

□ چنانچه نیروی کار و سرمایه هر دو به یک نسبت رشد کنند، در نتیجه منحنی امکانات تولید نیز متناسب با رشد عوامل تولید (به شکل متناوب) به سمت بالا انتقال میابد. وقتی نیروی کار و سرمایه هر دو به یک نسبت رشد می کنند (مثلاً دو برابر می شوند) و با فرض بازده ثابت نسبت به مقیاس حداکثر مقدار تولید در کالای X از ۱۴۰ واحد به ۲۸۰ واحد و در کالای Y از ۷۰ واحد به ۱۴۰ واحد افزایش می یابد (رشد متوازن) (نمودار ۲۲). بنابراین رشد متوازن به رشدی گفته می شود که در آن نیروی کار و سرمایه (عوامل تولید) به یک نسبت و به یک اندازه رشد کنند.

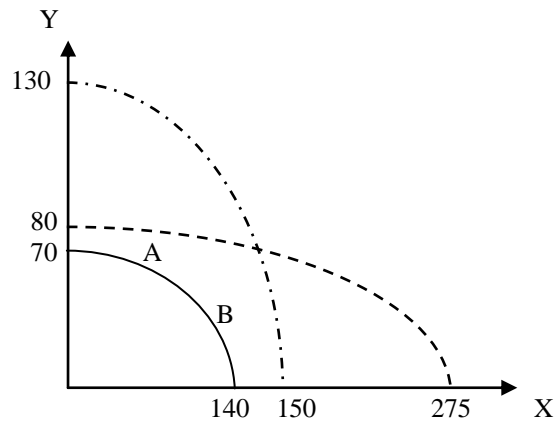
نمودار ۲۲: رشد نیروی کار و سرمایه در طول زمان (رشد متوازن)



سؤال: کدام عوامل سبب می شوند تا عوامل تولید در یک کشور از رشد متوازن برخوردار نشوند؟

□ در صورتی که فقط نیروی کار (L) رشد کند، تولید هر دو کالا رشد خواهد کرد، زیرا در تولید هر دو کالای X و Y از نیروی کار استفاده شده و نیروی کار می تواند جانشین سرمایه شود. از اینرو تولید کالای X (کالای کاربر) سریعتر از تولید کالای Y (کالای سرمایه بر) رشد خواهد کرد. عکس این وضعیت زمانی رخ خواهد داد که فقط موجودی سرمایه رشد کند (نمودار ۲۳)

نمودار ۲۳: رشد یک عامل تولید (نیروی کار یا سرمایه) در طول زمان (رشد نامتوازن)



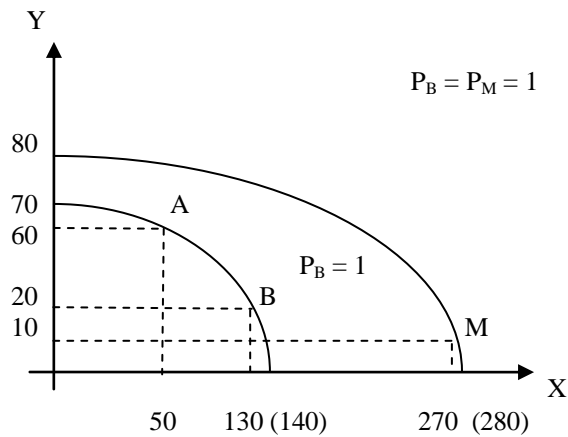
همانطور که در نمودار ۲۳ مشاهده می شود وقتی فقط یک عامل تولید مثلاً "نیروی کار" دو برابر شده است، منحنی امکانات تولید محور X (کالای کاربر) بیشتر انتقال می یابد. به همین ترتیب هنگامی که عامل تولید "سرمایه" دو برابر می شود، منحنی امکانات تولید محور Y (کالای سرمایه بر) بیشتر انتقال خواهد یافت. به این نکته باید توجه داشت که وقتی فقط نیروی کار (L) دو برابر می شود، محصول X کاملاً دو برابر نخواهد شد. بدین شکل که تولید کالای X از ۱۴۰ واحد به ۱۷۵ واحد افزایش پیدا می کند، زیرا برای دو برابر شدن تولید کالای X هر دو عامل تولید (یعنی نیروی کار و سرمایه) باید دو برابر شوند، ولی در اینجا فقط نیروی کار دو برابر شده است بدون اینکه سرمایه دو برابر شده باشد. این مسئله برای کالای Y که یک کالای سرمایه بر هست نیز صادق است، یعنی با دو برابر شدن مقدار سرمایه محصول Y کاملاً دو برابر نخواهد شد و فقط تا حد ۱۳۰ واحد افزایش پیدا می کند.

۳. قضیه ریبتزینسکی (Rybczynski)

قضیه ریبتزینسکی دلالت بر این واقعیت دارد که با فرض ثابت ماندن قیمت کالاها، چنانچه موجودی یک عامل تولید افزایش یابد (مثلاً دو برابر شود)، تولید کالایی که از این عامل تولیدی بیشتر استفاده می کند به نسبت بیشتری افزایش می یابد (کالای X) و تولید کالای دیگر (یعنی کالای Y) کاهش خواهد یافت.

همانگونه که در نمودار ۲۴ واضح است، کشور (۱) در نقطه (B) با وجود تجارت ۱۳۰ واحد کالای X و ۲۰ واحد کالای Y در قیمت نسبی $(P_X/P_Y = P_B = 1)$ تولید می کند. بعد از دو برابر شدن نیروی کار این کشور سطح تولید خود را افزایش داده و در نقطه (M) تولید خواهد کرد، یعنی ۲۷۰ واحد کالای X و ۱۰ واحد کالای Y. در حالی که تولید کالای X بیش از دو برابر افزایش پیدا کرده است (از ۱۳۰ واحد به ۲۷۰ واحد)، تولید کالای Y از ۲۰ واحد به ۱۰ واحد کاهش یافته است. به عقیده "ریبتزینسکی" بخاطر رشد نیروی کار (دو برابر شدن L) بخشی از نیروی کار و سرمایه که تا حالا به تولید کالای Y مشغول بوده اند، جذب بخشهای تولید کالای X می شوند. این امر باعث افزایش بیش از دو برابر شدن سطح تولید کالای X (یعنی از ۱۳۰ واحد به ۲۷۰ واحد) و کاهش تولید کالای Y (یعنی از ۲۰ واحد به ۱۰ واحد) خواهد شد.

نمودار ۲۴: رشد نیروی کار (L) و قضیه ریپزینسکی در کشور (۱)



بنابراین براساس قضیه ریپزینسکی اگر قیمت کالاها ثابت باقی بماند، قیمت عوامل تولید یعنی دستمزد (w) و نرخ بهره (r) نیز باید ثابت باقی بمانند. ولی قیمت عوامل تولید در صورتی ثابت باقی خواهد ماند که نسبت سرمایه به نیروی کار (K/L) و همچنین بهره وری نیروی کار (L) و سرمایه (K) در تولید هر دو کالا ثابت بماند. تأثیر ثابت ماندن نسبت سرمایه به نیروی کار (K/L) در تولید هر دو کالا این است که تولید کالای Y به قدری کاهش یابد که سرمایه کافی (به همراه اندکی نیروی کار) برای تولید کالای X آزاد شود و به این شکل بخشی از سرمایه و نیروی کار از تولید کالای Y به تولید کالای X انتقال یابد.

در کل می توان به این نتیجه رسید: برای اینکه قیمت کالاهای X و Y یعنی P_X و P_Y تغییر نکند، باید قیمت عوامل تولید یعنی دستمزد و نرخ بهره ثابت بماند. ولی قیمت عوامل تولید زمانی ثابت باقی می ماند که نسبت سرمایه به نیروی کار (K/L) در تولید هر دو کالا ثابت باشد. تنها راه وقوع این وضعیت و جذب تمام نیروی کار اضافی (نیروی کار رشد یافته) کاهش تولید کالای Y و آزاد شدن بخش بزرگتری از نسبت سرمایه به نیروی کار بکار رفته در تولید کالای Y است، بطوریکه از ترکیب سرمایه آزاد شده با نیروی کار اضافی، تولید کالای X (یعنی در نسبت سرمایه به نیروی کار کوچکتری) افزایش یابد. به همین علت تولید کالای X افزایش و تولید کالای Y کاهش می یابد (اثبات نظری قضیه ریپزینسکی).

۴. پیشرفت فنی

تجربه نشان داده است که در بسیاری از کشورهای صنعتی بخش اعظمی از درآمد سرانه مربوط به پیشرفت فنی و بخش کوچکی مربوط به انباشت سرمایه در این کشورها بوده است.

به عقیده جان هیکس (John Hicks) اقتصاد دان انگلیسی پیشرفت فنی باعث کاهش مقدار نیروی کار و سرمایه مورد نیاز جهت تولید سطح معینی از محصول می شود. پیشرفت فنی دارای انواع مختلف می باشد:

- پیشرفت فنی خنثی:

پیشرفت فنی خنثی باعث افزایش بهره وری نیروی کار (L) و سرمایه (K) به یک نسبت می شود، بطوریکه نسبت سرمایه به نیروی کار (K/L) قبل و بعد از پیشرفت بدون تغییر باقی می ماند. این عدم تغییر مشابه، عدم تغییر قیمت نسبی عوامل تولید (w/r) می باشد. به عبارت دیگر با عدم تغییر قیمت نسبی عوامل تولید، جانشینی نیروی کار به جای سرمایه در تولید وجود نداشته و نسبت سرمایه به نیروی کار بدون تغییر باقی خواهد ماند. تنها حاصل و نتیجه پیشرفت فنی خنثی این است که یک سطح معین از محصول را می توان با نیروی کار و سرمایه کمتری تولید کرد.

- پیشرفت فنی کاراندوز: (افزایش نسبت سرمایه به نیروی کار)

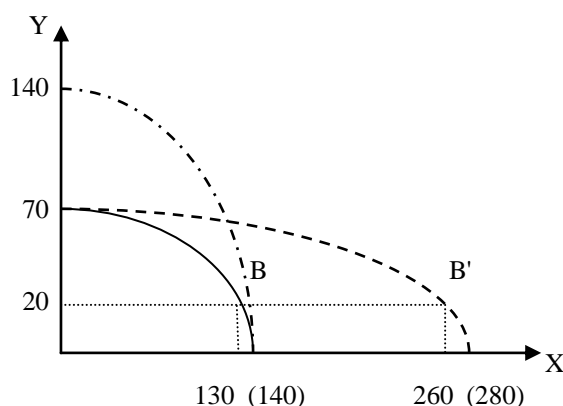
پیشرفت فنی کاراندوز باعث افزایش بهره وری بیشتر سرمایه نسبت به افزایش بهره وری نیروی کار می شود. در نتیجه سرمایه (K) جانشین نیروی کار (L) در تولید شده و با وجود عدم تغییر قیمت نسبی عوامل تولید (w/r)، نسبت سرمایه به نیروی کار افزایش پیدا خواهد کرد. از آنجا که در ازای بکارگیری هر واحد نیروی کار، سرمایه بیشتری مورد استفاده قرار گرفته است به این وضعیت پیشرفت فنی کاراندوز گفته می شود.

- پیشرفت فنی سرمایه اندوز: (افزایش نسبت نیروی کار به سرمایه)

پیشرفت فنی سرمایه اندوز باعث افزایش بهره وری بیشتر نیروی کار نسبت به افزایش بهره وری سرمایه می شود. در نتیجه نیروی کار (L) جانشین سرمایه (K) در تولید شده و با وجود عدم تغییر قیمت نسبی عوامل تولید (w/r)، نسبت سرمایه به نیروی کار کاهش می یابد. از آنجا که در ازای بکارگیری هر واحد سرمایه، از نیروی کار بیشتری استفاده شده است به این حالت پیشرفت فنی سرمایه اندوز گفته می شود.

همانگونه که در نمودار ۲۵ واضح است، می توانیم منحنی امکانات تولید کشور (۱) را قبل از پیشرفت فنی و بعد از دو برابر شدن بهره وری نیروی کار (L) و سرمایه (K) در تولید کالای X یا تولید کالای Y مشاهده کنیم. هنگامی که بهره وری نیروی کار و سرمایه فقط در تولید کالای X دو برابر شود، مقدار تولید کالای X در هر سطح از تولید کالای Y دو برابر خواهد شد. برای مثال در سطح تولید ثابت ۲۰Y، تولید کالای X از ۱۳۰ واحد به ۲۶۰ واحد افزایش یافته است (نقاط B و B'). وقتی تمام منابع تولیدی کشور (۱) در تولید کالای X بکار گرفته شود، مقدار تولید X دو برابر خواهد شد یعنی از ۱۴۰ واحد به ۲۸۰ واحد افزایش پیدا می کند. لازم به یادآوری است که اگر پیشرفت فنی فقط در تولید کالای X رخ دهد، در صورت بکارگیری تمام عوامل اقتصادی در تولید کالای Y، سطح تولید از ۷۰Y (توان ظرفیت تولید) بیشتر نخواهد شد (چرا؟).

نمودار ۲۵: پیشرفت فنی خنثی و تغییر منحنی امکانات تولید در کشور (۱)



در غیاب تجارت تمام انواع پیشرفتهای فنی باعث افزایش سطح رفاه یک جامعه خواهد شد، چراکه آن کشور بدنبال پیشرفت فنی از منحنی امکانات تولیدی بالاتری برخوردار خواهد شد، چنانچه جمعیت (نیروی کار) آن کشور در حد سابق خود باقی بماند و یا رشد جمعیت کمتر از رشد پیشرفتهای فنی باشد.

سؤال: پیشرفت فنی کاراندوز و سرمایه اندوز را در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه بررسی کنید؟ مشکلات اقتصادی و اجتماعی کدام گروه بیشتر است؟ چرا؟

۵. رشد و تجارت

سوال مطرح در رابطه با اثر رشد بر تجارت بین الملل این است که چگونه رشد کالاهای صادراتی و وارداتی حجم تجارت جهانی را تغییر می دهد؟ یا به عبارت دیگر چگونه رشد عوامل تولید بر سطح تولید، بر مصرف و بر روی سطح رفاه جامعه اثر می گذارد؟

در رابطه با اثر رشد بر تولید، مصرف، تجارت و رفاه یک جامعه باید سه حالت مختلف را در نظر داشت. تمایز بین سه حالت:

□ تولید و مصرف هم سو با تجارت:

تولید زمانی هم سو با تجارت است که افزایش سطح تولید در یک کشور منجر به افزایش کالاهای صادراتی نسبت به کالاهای وارداتی شود. مصرف نیز در صورتی هم سو با تجارت است که مصرف کالاهای وارداتی بیش از مصرف کالاهای صادراتی افزایش یابد. چنانچه تولید و مصرف هر دو هم سو با تجارت باشند، حجم تجارت سریعتر از تولید افزایش خواهد یافت.

□ تولید و مصرف ضد تجارت:

تولید هنگامی ضد تجارت است که افزایش تولید در یک کشور منجر به کاهش واردات در آن کشور شود. مصرف نیز زمانی ضد تجارت است که کاهش مصرف در یک جامعه باعث کاهش واردات شود. چنانچه تولید و مصرف هر دو ضد تجارت باشند، حجم تجارت به نسبت کمتری از میزان تولید افزایش می یابد (در چنین شرایطی ممکن است حجم تجارت کاهش نیز یابد).

□ تولید و مصرف بی اثر بر تجارت:

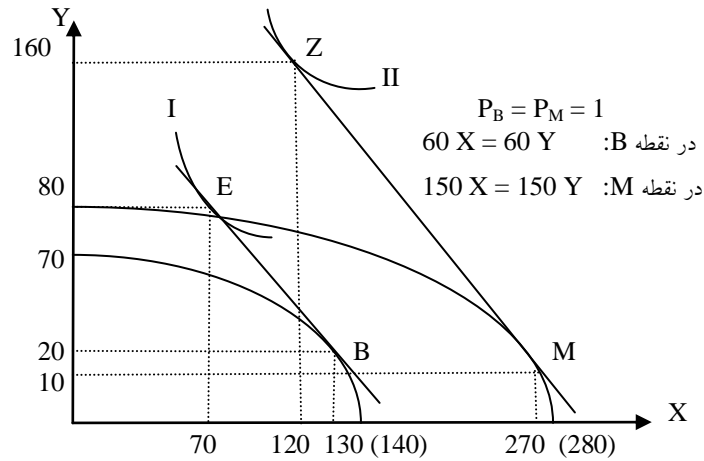
تولید و مصرف زمانی بی اثر بر تجارت خواهند بود که میزان تولید و مقدار مصرف هیچ تغییری در حجم تجارت بوجود نیاورند.

نتیجه گیری:

از آنجا که رشد عوامل تولید، جمعیت و پیشرفت فنی متفاوت هستند، اثر نهایی رشد اقتصادی بر تجارت و رفاه جامعه حالات مختلفی را شامل می شود که هر کدام از این حالات را باید جداگانه بررسی شوند. در ادامه بحث فقط اثر رشد بر تجارت در حالت کشور کوچک را در نظر می گیریم و سپس رشد فلاکت بار را مورد بررسی قرار می دهیم.

۵,۱ اثر رشد بر تجارت (حالت کشور کوچک)

نمودار ۲۶: اثر رشد بر تجارت در حالت کشور کوچک



با توجه به نمودار ۲۶ وقتی نیروی کار در کشور (۱) دو برابر می شود، نرخ مبادله در این کشور تغییری نکرده است یعنی یک واحد کالای X با یک واحد کالای Y مبادله می شود ($P_B = P_M = 1$). قبل از رشد کشور (۱) در نقطه B به تولید $130X$ و $20Y$ می پردازد. با توجه به نرخ مبادله ($60X = 60Y$) این کشور می تواند سطح مطلوبیت خود را به نقطه E (منحنی بی تفاوتی I) برساند و مقدار مصرف خود را به 70 واحد کالای X و 80 واحد کالای Y افزایش دهد. بعد از رشد نیروی کار در کشور (۱) طبق قضیه ریپزینسکی سطح تولید در نقطه M برای کالای X بیش از دو برابر می شود (270 واحد کالای X و 10 واحد کالای Y). حال با توجه به نرخ مبادله ($150X = 150Y$) این کشور می تواند مصرف خود را به نقطه Z واقع بر منحنی بی تفاوتی II برساند ($120X$ و $160Y$).

سوال: اثر تولید و مصرف بر تجارت را در کشور (۱) بررسی کنید؟

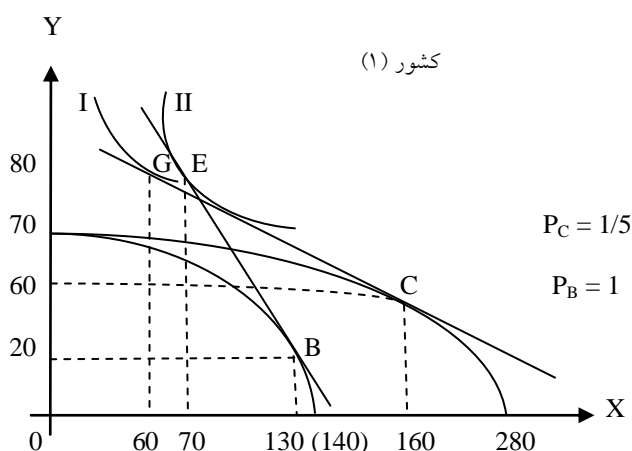
سوال: تغییر سطح رفاه در کشور (۱) را ارزیابی کنید؟

۵,۲ رشد فلاکت بار

اثر رشد بر رفاه یک کشور بستگی به اثر "رابطه مبادله" و "اثر ثروتی" دارد. با وجود رشد، صرفنظر از نوع آن، حجم تجارت یک کشور (بزرگ) در قیمت‌های ثابت افزایش یافته و به دنبال آن رابطه مبادله بدتر می‌شود. چنانچه رشد صرفنظر از نوع آن باعث افزایش حجم تجارت در قیمت‌های ثابت شود، رابطه مبادله بدتر خواهد شد. اگر رشد باعث کاهش حجم تجارت یک کشور در قیمت‌های ثابت شود، رابطه مبادله آن کشور بهبود می‌یابد. این وضعیت "اثر رابطه مبادله" از رشد نامیده می‌شود. اثر ثروتی عبارت است از تغییر در تولید سرانه کارگر یا فرد بر اثر رشد. یک اثر ثروتی مثبت به تنهایی باعث افزایش رفاه یک کشور می‌شود. در غیر اینصورت رفاه یک کشور ممکن است کاهش یابد یا بدون تغییر باقی بماند. چنانچه اثر ثروتی مثبت باشد و رابطه مبادله یک کشور نیز بر اثر رشد بهبود یابد، رفاه آن کشور قطعاً افزایش خواهد یافت. اگر اثر ثروتی منفی باشد و رابطه مبادله نیز بهبود نیابد، رفاه آن کشور قطعاً کاهش خواهد یافت.

طبق نمودار ۲۷ می‌توان منحنی امکانات تولید کشور (۱) را قبل و بعد از دو برابر شدن بهره‌وری نیروی کار بر اثر پیشرفت فنی خنثی در تولید کالای X مشاهده کرد. کشور (۱) به علت بدتر شدن نرخ مبادله (اثر منفی رابطه مبادله) از $P_B = 1$ به $P_C = 1/5$ در نقطه C به تولید و تجارت می‌پردازد. بنابراین در نقطه C کشور (۱) مقدار $100X$ را فقط با $20Y$ مبادله کرده و به نقطه G می‌رسد. از آنجا که در نقطه G منحنی بی تفاوتی I پایین‌تر از منحنی بی تفاوتی II در نقطه E قرار دارد، پیشرفت فنی در این کشور باعث انتقال منحنی امکانات تولید شده است. گرچه اثر ثروتی به تنهایی می‌توانست افزایش رفاه جامعه را به همراه داشته باشد، ولی بخاطر آسیب دیدن جدی رابطه مبادله سطح رفاه در این کشور کاهش پیدا کرده است. چنین رشدی "رشد فلاکت بار" نامیده می‌شود.

نمودار ۲۷: رشد فلاکت بار بدنبال دو برابر شدن بهره‌وری نیروی کار



رشد فلاکت بار یعنی رشدی که در آن:

- اثر ثروتی منفی باشد و رابطه مبادله نیز بهبود نیابد.
- یک کشور وابستگی بسیار به تجارت داشته باشد.
- توسعه صادرات از طرف کشور بزرگ رابطه مبادله را برای این کشور کاهش دهد.

نمونه سؤالات فصل هفتم

۱. کدام رشد اقتصادی می تواند ضامن افزایش رفاه و شکوفایی اقتصادی یک جامعه شود؟
۲. منظور از رشد عوامل تولید چیست؟ توضیح دهید.
۳. با رسم نمودار رشد متوازن و رشد نامتوازن را شرح دهید.
۴. چگونه رشد عوامل تولید منحنی امکانات تولید در کشورها را تغییر می دهد؟ در چه شرایطی کشورها می توانند منافع تجاری خود را بدنبال رشد افزایش دهند؟
۵. با رسم نمودار قضیه ریپزینسکی را توضیح دهید؟
۶. پیشرفت فنی خنثی، پیشرفت فنی کاراندوز و پیشرفت فنی سرمایه اندوز را شرح دهید.
۷. با رسم نمودار پیشرفت فنی خنثی در تولید کالای X برای کشور (۱) توضیح دهید.
۸. منظور از اینکه گفته می شود تولید و مصرف هم سو با تجارت هستند، چیست؟
۹. با رسم نمودار اثر رشد بر تجارت را در حالت کشور کوچک توضیح دهید.
۱۰. رشد فلاکت بار را تعریف کرده و با رسم نمودار آنرا شرح دهید.

بخش دوم:

سیاست‌های بازرگانی

(تضمین منافع تجاری کشورها)

فصل هشتم: محدودیتهای تجاری (تعرفه)

همانگونه که در بخش نخست یعنی تئوری الگوی تجارت بین الملل مشاهده شد، تولید جهانی و منافع اقتصادی کشورها بدنبال تجارت افزایش پیدا کردند و این امر به نوبه خود شرایط رشد و شکوفایی (افزایش رفاه) کشورها را فراهم می آورد. در ادامه بحث یعنی در بخش دوم این جزوه به بررسی سیاستهای بازرگانی و تضمین منافع تجاری کشورها می پردازیم.

۱. سیاست بازرگانی

در حالت کلی می توان "سیاست بازرگانی" را ساختار صادراتی و وارداتی یک کشور از نظر رابطه تجاری با دیگر کشورها تعریف کرد. سیاست بازرگانی هر کشور موارد زیر را مورد بحث و بررسی قرار می دهد:

- محدودیتهای تجاری بخصوص تعرفه، سهمیه واردات، استانداردها و غیره.
- اتحادیه های اقتصادی (هم پیوندی اقتصادی)
- اثر تجارت بین الملل بر توسعه اقتصادی (تحرك عوامل تولید در سطح بین الملل).

امروز اکثر کشورهای جهان سیاست بازرگانی خود را طوری تنظیم و تدوین می کنند که بتوانند به کمک آن اهداف اقتصادی زیر را بدست آورند:

- افزایش صادرات و جذب بازارهای جدید (بالا بردن درآمدهای صادراتی)
- افزایش توان ظرفیتهای تولیدی کشور و تخصیص بهینه منابع (توسعه قدرت اقتصادی)
- گسترش سطح اشتغال در تمام بخش های اقتصادی (کاهش نرخ بیکاری)
- پشتیبانی از صنایع داخلی بخصوص صنایع نوپا (رسیدن به تنوع در تولید)
- تقویت صناعی که از نظر استراتژیکی (دفاعی) برای کشور مهم هستند (تحکیم ثبات اقتصادی)

به استثنای کشورهای صنعتی^۳ اکثر جوامع بشری را کشورهای در حال توسعه تشکیل می دهند. در مقایسه با کشورهای بسیار پیشرفته، کشورهای در حال توسعه با مشخصاتی نظیر متوسط درآمد سرانه حقیقی پایین، سهم بسیار زیاد نیروی کار در فعالیتهای اقتصادی، پایین بودن امید به زندگی و بالا بودن نرخ رشد جمعیت معرفی و شناخته می شوند. در تجارت جهانی، روابط اقتصادی میان کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه با

^۳ آمریکا، ژاپن، آلمان، فرانسه، انگلیس، ایتالیا، کانادا، اتریش، سوئیس، سوئد، نروژ، فنلاند، دانمارک، هلند، بلژیک، اسپانیا و پرتغال.

صادرات مواد اولیه غذایی و مواد خام از سوی کشورهای در حال توسعه در ازای واردات محصولات صنعتی از کشورهای توسعه یافته مشخص می شود. گرچه سطح توسعه اقتصادی به شرایط و ساختار سیاسی، اجتماعی و فرهنگی کشورهای در حال توسعه بستگی دارد، ولی تجارت بین الملل می تواند نقش بسیار مثبتی در فرآیند توسعه داشته باشد. البته برخی از اقتصاددانان معتقد هستند که روند تجارت بین الملل و عملکرد صندوق بین المللی پول به جای آنکه باعث بهبود جریان توسعه اقتصادی در کشورهای در حال توسعه شود، این جریان را بخاطر بدتر شدن رابطه مبادله و ایجاد نوسانات شدید درآمدهای صادراتی برای این کشورها مختل کرده است. این اقتصاددانان از این نظریه پیروی می کنند که کشورهای در حال توسعه بهتر است از طریق تولید کالاهای جانشین واردات روش صنعتی شدن را دنبال کنند و وابستگی خود را به تجارت بین الملل کاهش دهند.

اهمیت سیاست بازرگانی برای هر کشور از آنجا ناشی می شود که نقش تجارت در توسعه اقتصادی بسیار زیاد می باشد. بر اساس نظریه سنتی تجارت، اگر هر کشور در تولید کالایی که در آن مزیت نسبی دارد تخصص بدست آورد، نه تنها تولید جهانی افزایش پیدا می کند بلکه هر کشور خواهد توانست از طریق تجارت منافع بازرگانی خود را نسبت به گذشته بالا ببرد. با توجه به توزیع موجودی عوامل تولید و تکنولوژی بین کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه، بر مبنای نظریه مزیت نسبی کشورهای در حال توسعه باید به تخصص در تولید و صادرات مواد خام، نفت، مواد معدنی و مواد غذایی به کشورهای توسعه یافته ادامه دهند و در مقابل از این کشورها کالاهای صنعتی دریافت کنند. هر چند این وضعیت ممکن است سطح رفاه کشورهای در حال توسعه را در کوتاه مدت افزایش دهد، ولی این الگو نخواهد توانست در بلند مدت منافع تجاری کشورهای در حال توسعه را تأمین کند، چراکه وابستگی کشورهای در حال توسعه به تجارت جهانی بخصوص نیاز این کشورها به کالاهای صنعتی و تکنولوژی پیشرفته کشورهای توسعه یافته افزایش پیدا خواهد کرد و از آنجا که بهره وری نیروی کار، انگیزه و بازدهی سرمایه بخاطر شرایط نامساعد اقتصادی و اجتماعی در کشورهای در حال توسعه پایین است، این کشورها بسختی خواهند توانست خود را از دور تسلسل توسعه نیافتگی نجات دهند. منافع بلند مدت تجاری کشورهای در حال توسعه فقط زمانی تأمین خواهد شد که تولیدات صنعتی در این کشورها بدنبال تربیت نیروی کار ماهر، ابتکارات و نوآوریهای بیشتر افزایش یابد و با توجه به قیمت‌های بالاتر و با ثبات برای صادرات، درآمد بیشتری برای مردم این کشورها حاصل گردد. نتیجه آنکه کشورهای در حال توسعه با تخصص در تولید کالاهای اولیه و تخصص کشورهای توسعه یافته در تولید کالاهای صنعتی، تمام یا بخش اعظمی از منافع پویای صنعت و تجارت در اختیار کشورهای توسعه یافته باقی خواهد ماند و کشورهای در حال توسعه همچنان با مشکلات فقر و وابستگی مواجهه هستند. از اینرو کشورهای در حال توسعه با نظریه سنتی تجارت که کاملاً ایستا بوده و با فرآیند توسعه بی ارتباط است، مخالفت می کنند. به عقیده برخی از اقتصاددانان، نظریه مزیت نسبی تجارت فقط به تعدیل شرایط موجود در تجارت جهانی می پردازد، در حالی که برای توسعه نیاز به تغییر شرایط موجود داریم.

امروز اکثر اقتصاددانان اتفاق نظر دارند که تجارت در رشد و توسعه اقتصادی کشورها سهم قابل توجهی را به خود اختصاص می دهد، چرا که:

- تجارت باعث بهره برداری کامل از منابع بیکار داخلی می شود. به عبارت دیگر از طریق تجارت یک کشور در حال توسعه خواهد توانست از یک نقطه تولیدی غیر کارآ در اقتصاد داخلی، منحنی امکانات تولید خود را بخاطر بهره برداری بیشتر از منابع تولید و زیر پوشش گرفتن تقاضای جهانی بهبود بخشد. برای یک کشور در حال توسعه تجارت به معنای بازار فروش برای مازاد محصولات کشاورزی و مازاد مواد خام محسوب می شود.
- با گسترش بازار، تجارت امکان تقسیم نیروی کار و صرفه جوییهای مقیاس را فراهم می کند. این مسئله بسیار حائز اهمیت است و در تولیدات صنایع سبک در واحدهای کوچک اقتصادی کشورهای تایوان، سنگاپور و هنگ کنگ دیده شده است.
- تجارت بین الملل وسیله ای است برای انتقال ایده و ابتکارات جدید، تکنولوژی مدرن و روش اداره جدید و همچنین سایر مهارتها که در بازارهای تجاری مد نظر هستند.
- تجارت جهانی موجب تشویق و تسهیل جریان بین المللی سرمایه از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه می شود. در حالت سرمایه گذاری مستقیم خارجی، بنگاه خارجی نظارت مدیریتی خود را در طول مدت سرمایه گذاری حفظ می کند و از نیروی متخصص خارجی برای انجام عملیات استفاده می کند.
- تجارت بین الملل یک اسلحه مؤثر و کارآمد بر علیه انحصار بشمار می رود، زیرا با وجود بازارهای رقابتی تولیدکنندگان داخلی انگیزه تولید با کارایی بیشتر را بدست می آورند. کشورهایی که اقتصاد آنها دولتی می باشد، مجبور هستند شرایط بازارهای آزاد و رقابتی را بپذیرند و کم کم از انحصار دولتی فاصله بگیرند. در چنین شرایطی بخش خصوصی تقویت شده و بازرگانی خارجی نیز بر اساس تخصیص بهینه منابع اقتصادی و نه شرایط بازار انحصاری امکان پذیر می گردد.

۲. تعرفه

تعرفه مهمترین نوع محدودیت تجاری است که به صورت مالیات یا عوارض بر یک کالا هنگام عبور از مرز یک کشور وضع می شود. محدودیتهای تجاری معمولاً از سوی گروه های خاصی در داخل کشور وضع و جانبداری می شوند که از این محدودیتهای منافی بدست می آورند. آثار تعرفه بر تجارت را باید از دو دیدگاه بررسی کرد:

- تعرفه وارداتی (گمرک)
- تعرفه صادراتی مانند برزیل (قهوه) و غنا (کاکائو)

سؤال: انواع تعرفه ها را توضیح دهید؟

در تجارت بین الملل سه نوع تعرفه متداول است:

❖ تعرفه بر ارزش کالا

تعرفه بر ارزش کالا به صورت ثابتی بر ارزش کالای تجاری وضع می شود. برای مثال ارزش یک دستگاه اتومبیل در بازار جهانی معادل $P_F = 20.000 \text{ US-}\$$ می باشد. با توجه به نرخ تعرفه ۱۰٪ قیمت داخلی این اتومبیل برابر است با:

$$P_{Aut}^* = \frac{2000}{20.000} = 10\% \Rightarrow P_{Aut} = 20.000 + 2000 = 22.000 \text{ US-}\$$$

❖ تعرفه بر واحد کالا

در این نوع تعرفه از هر واحد فیزیکی کالای تجاری مقدار ثابتی تعرفه اخذ میشود بدون توجه به قیمت و ارزش کالا. برای مثال ارزش یک دستگاه اتومبیل در بازار جهانی $P_F = 20.000 \text{ US-}\$$ می باشد. در ازای هر اتومبیل وارداتی ۱۵٪ تعرفه بر واحد کالا اخذ می شود.

$$P_{Aut}^{**} = \frac{3000}{20.000} = 15\% \Rightarrow P_{Aut} = 20.000 + 3000 = 23.000 \text{ US-}\$$$

❖ تعرفه مرکب (ترکیبی)

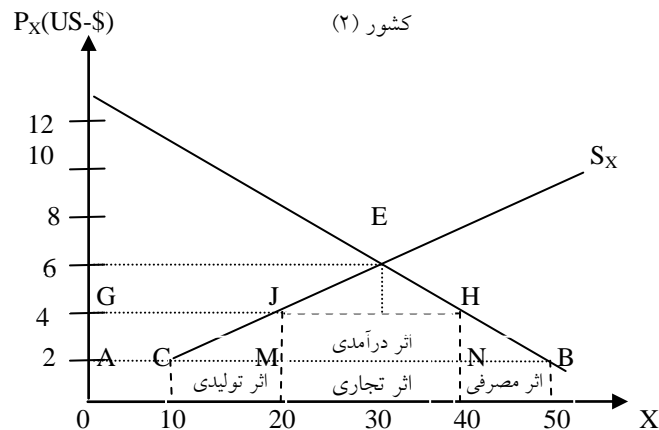
تعرفه ترکیبی نوعی تعرفه شامل تعرفه بر ارزش کالا و تعرفه بر واحد کالا است. برای مثال ارزش یک دستگاه اتومبیل در بازار جهانی معادل $P_F = 20.000 \text{ US-}\$$ می باشد. در ازای هر اتومبیل وارداتی ۱۰٪ تعرفه بر ارزش کالا و ۱۵٪ تعرفه بر واحد کالا اخذ می شود:

$$P_{Aut}^* = \frac{2000}{20.000} = 10\% \Rightarrow P_{Aut}^{**} = \frac{3000}{20.000} = 15\%$$

$$P_{Aut} = 20.000 + 2000 + 3000 \Rightarrow P_{Aut} = 25.000 \text{ US-}\$$$

۳. تاثیر تعرفه بر تجارت

نمودار ۲۸: تجزیه و تحلیل آثار تعرفه بر تولید و مصرف



همانگونه که در نمودار ۲۸ واضح است کشور (۲) در غیاب تجارت در نقطه E کالای X را به مقدار ۳۰ واحد و در قیمت ($P_X = 6 \text{ \$}$) تولید می کند. حال با توجه به قیمت جهانی کالای X که معادل ($P_X = 2 \text{ \$}$) می باشد، این کشور ۵۰ واحد کالای X را مصرف می کند ($AB = 50X$). از مقدار ۵۰ واحد کالای X، کشور (۲) ۱۰ واحد آنرا در داخل تولید کرده و ۴۰ واحد باقی مانده را وارد می کند. در صورتیکه کشور (۲) بر کالای وارداتی تعرفه بر ارزش کالا با نرخ ۱۰۰٪ وضع کند، قیمت کالای وارداتی در این کشور به ($P_X^* = 4 \text{ \$}$) افزایش می

یابد:

$$P_X^* = 4 \text{ US-}\$ \Rightarrow \begin{cases} GH = 40X \\ GJ = 20X \\ JH = 20X \end{cases}$$

طبیعی است اخذ تعرفه برای واردات در کشور (۲) بر روی سطح تولید، میزان مصرف و مقدار واردات تاثیر خواهد گذاشت:

- اثر مصرفی:

کشور (۲) بدون اخذ تعرفه یعنی در قیمت ($P_X = 2\$$) کالای X را به میزان ۵۰ واحد مصرف می کند. با وضع تعرفه بر ارزش کالا با نرخ ۱۰۰٪، مصرف کالای X از ۵۰ واحد به ۴۰ واحد کاهش می یابد. بنابراین اثر مصرفی (کاهش مصرف) بعد از اخذ تعرفه در این کشور معادل ۱۰ واحد می باشد $(BN = 10X)$.

- اثر تولیدی:

اثر تولیدی از آنجا ناشی می شود که اخذ تعرفه برای کالای وارداتی X در کشور (۲) باعث افزایش سطح تولید از ۱۰ واحد ($AC = 10X$) به ۲۰ واحد ($AM = 20X$) می شود، چراکه افزایش قیمت کالای X انگیزه برای تولید این کالا را در کشور (۲) افزایش داده است. بنابراین اثر تولیدی اخذ تعرفه معادل ۱۰ واحد افزایش تولید می باشد $(CM = 10X)$.

- اثر درآمدی:

اثر درآمدی تعرفه همان میزان درآمد دولت بخاطر اخذ تعرفه وارداتی می باشد کشور (۲) با وضع تعرفه بر ارزش کالا به میزان ۱۰۰٪ و با توجه به مقدار واردات کالای X به میزان ۲۰ واحد، درآمدی معادل ۴۰ دلار بدست می آورد $(JHMN = 20 \times 2 \$ = 40 \$)$.

- اثر تجاری:

اثر تجاری تعرفه در کشور (۲) معادل کاهش مقدار واردات محصول X بدنبال اخذ تعرفه می باشد. کاهش واردات کالای X از یک سو بخاطر کاهش مصرف این کالا از ۵۰ واحد به ۴۰ واحد حاصل شده است $(BN = 10X)$ و از سوی دیگر بدلیل افزایش سطح تولید به مقدار ۱۰ واحد بدست می آید $(CM = 10X)$. بنابراین اثر تجاری اخذ تعرفه در مجموع معادل اثر مصرفی و اثر تولیدی می باشد $(BN + CM = 20X)$.

افزایش قیمت کالای X از ($P_x = 2$ \$) به ($P_x^* = 4$ \$) سبب افزایش رفاه تولید کننده و کاهش رفاه مصرف کننده می شود. بنابراین می توان نتیجه گرفت، تعرفه باعث توزیع مجدد درآمد از مصرف کنندگان داخلی (زیرا آنها قیمت بالاتری برای کالا پرداخت می کنند) به تولیدکنندگان داخلی (زیرا آنها قیمت بالاتری دریافت می کنند) می شود.

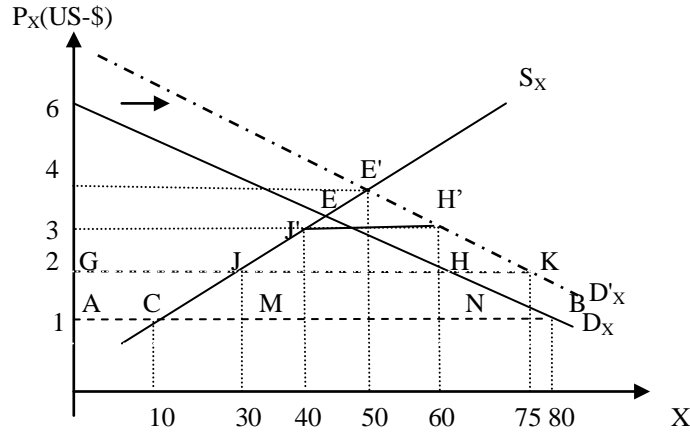
همانگونه که در نمودار ۲۸ واضح است مصرف کنندگان قبل از وضع تعرفه کالای X را به قیمت ($P_x = 2$ \$) خریداری می کردند و از اینرو مصرف آنها معادل ۵۰ واحد بود. بعد از اخذ تعرفه به میزان ۱۰۰٪ و افزایش قیمت کالای X به ۴ دلار مقدار خرید آن از ۵۰ واحد به ۴۰ واحد کاهش پیدا می کند. مصرف کنندگان برای خرید ۴۰ واحد کالای X مبلغ ۱۶۰ دلار پرداخت می کنند، در صورتیکه قبل از وضع تعرفه آنها ۵۰ واحد کالای X را به مبلغ ۱۰۰ دلار بدست می آوردند (کاهش رفاه مصرف کننده). در مقابل تولید کنندگان قبل از اخذ تعرفه و با توجه به قیمت بازار جهانی کالای X که ۲ دلار می باشد آنها مقدار $10X$ تولید کرده و مبلغ دریافتی آنها معادل ۲۰ دلار می باشد. بدنبال اخذ تعرفه و افزایش قیمت کالای X به ۴ دلار سطح تولید از ۱۰ واحد به ۲۰ واحد افزایش پیدا می کند و تولیدکنندگان داخلی مبلغی معادل ۸۰ دلار دریافت می کنند. با توجه به درآمد مالیاتی دولت به میزان ۴۰ دلار، افزایش رفاه تولیدکنندگان داخلی معادل ۴۰ دلار می باشد.

با افزایش نرخ تعرفه زیان ناشی از وضع تعرفه برای کشور (۲) افزایش پیدا می کند، زیرا برخی از منابع داخلی از تولید کالای کارآتر و قابل صدور Y به تولید کالای جانشین واردات X با کارایی کمتر انتقال می یابد. از طرف دیگر زیان ناشی از اخذ تعرفه (جزء مصرفی تعرفه) افزایش می یابد، زیرا وضع تعرفه باعث افزایش قیمت کالای X نسبت به قیمت کالای Y می شود و این امر می تواند الگوی مصرفی در کشور (۲) را تغییر دهد و اختلال در آن بوجود آورد.

۴. سهمیه بندی واردات

مهمترین نوع محدودیت غیر تعرفه ای در تجارت بین کشورها سهمیه بندی (quota) است. سهمیه بندی نوعی محدودیت مقداری مستقیم است که مقدار مجاز واردات و یا صادرات را تعیین می کند. از سهمیه بندی واردات می توان جهت حمایت از صنایع داخلی، حمایت از بخش کشاورزی و یا تعدیل تراز پرداختها استفاده کرد. امروز در تجارت بین الملل کشورهای صنعتی از سهمیه بندی واردات جهت حمایت از بخش کشاورزی و کشورهای در حال توسعه بخاطر تشویق بخش تولیدات صنعتی استفاده می کنند.

نمودار ۲۹: آثار سهمیه بندی واردات بر تجارت در کشور (۲)



با وجود تجارت آزاد و با قیمت جهانی ($P_x = 1$ دلار)، مصرف کشور (۲) از کالای X برابر است با ۸۰ واحد ($AB = 80X$). در این قیمت مقدار ۱۰ واحد از کالای X در داخل تولید می شود ($AC = 10X$) و باقیمانده آن به مقدار ۷۰ واحد ($CB = 70X$) وارد کشور می شود. وضع سهمیه بندی واردات به اندازه $30X$ ($JH = 30X$) باعث افزایش قیمت داخلی کالای X به ($P_x^* = 2$ دلار) می شود (این افزایش قیمت دقیقاً برابر اثر وضع تعرفه بر ارزش کالا با نرخ ۱۰۰٪ است). افزایش قیمت کالای X سبب کاهش تقاضای خرید این کالا از ۸۰ واحد ($AB = 80X$) در قیمت یک دلار ($P_x = 1$) به ۶۰ واحد ($GH = 60X$) در قیمت ۲ دلار ($P_x^* = 2$) می شود. افزایش قیمت کالای وارداتی X در کشور (۲) نه تنها مقدار مصرف در این کشور را به میزان ۲۰ واحد ($BN = 10X$) کاهش می دهد (اثر مصرفی)، بلکه مقدار تولید داخلی را از ۱۰ واحد ($AC = 10X$) قبل از سهمیه بندی واردات به ۳۰ واحد ($AM = 30X$) افزایش می دهد و بدین ترتیب منجر به افزایش سطح تولید به میزان ۲۰ واحد ($CM = 20X$) می شود (اثر تولیدی). در اینجا اثر درآمدی دولت نیز برابر است با ۳۰ دلار (یعنی یک دلار ضربدر ۳۰ واحد کالای X) که معادل مساحت ناحیه (JHNM) خواهد بود. اگر دولت امتیاز واردات را به مزایده گذاشته باشد و آنرا به بالاترین قیمت پیشنهادی بفروشد، تا اینجا اثر سهمیه بندی واردات مانند تعرفه بر ارزش کالا به اندازه ۱۰۰٪ خواهد بود.

سؤال: چنانچه تقاضای خرید کالای X در کشور (۲) از D_x به D'_x تغییر کند، اثر مصرفی و اثر تولیدی انتقال منحنی تقاضا برای کالای X را توضیح دهید؟

مقایسه سهمیه بندی واردات و تعرفه بر ارزش کالا:

بدنبال افزایش تقاضا از D_x به D'_x و با توجه به اعمال سیاست بازرگانی "سهمیه بندی واردات" قیمت از $(P_x = 1\$)$ به $(P^*_x = 2\$)$ افزایش یافته و تولید داخلی نیز از ۳۰ واحد $(GJ = 30X)$ به ۴۰ واحد افزایش می یابد $(G'I' = 40X)$ ، در حالی که در وضع تعرفه بر ارزش کالا افزایش تقاضا تغییری در قیمت کالا ایجاد نکرده است $(P^*_x = 2\$)$. ولی در حالت وضع تعرفه بر ارزش کالا میزان مصرف و مقدار واردات در مقایسه با سهمیه بندی واردات افزایش پیدا کرده است. دومین تفاوت مهم میان دو سیاستگذاری بازرگانی این است که سهمیه بندی کالاهای وارداتی با توزیع امتیاز واردات همراه است و چنانچه دولت این امتیازات را در یک بازار رقابتی به حراج نگذارد، کسانی که این امتیازات (مجوزها) را بدست می آورند یک نوع سود انحصاری دریافت کرده اند، یعنی این خطر وجود دارد که منافع اقتصادی کشور در نظر گرفته نشوند.

۵. سایر محدودیتهای تجاری

هر چند تعرفه بر واردات یا تعرفه صادراتی و همچنین سهمیه بندی واردات مهمترین نوع محدودیت تجاری محسوب می شوند، ولی ساختار تعرفه مانند تعرفه مؤثر حمایتی و تعرفه بهینه و همچنین سایر محدودیتهای تجاری مانند حمایت از صنایع نوپا، قیمت شکنی در تجارت (دامپینگ)، پرداخت سوبسید به کالاهای صادراتی و تشکیل کارتلهای بین المللی در تجارت جهانی از اهمیت خاصی برخوردار هستند. در ادامه بحث به این موارد اشاره می شود.

۵،۱ تعرفه مؤثر حمایتی

بسیاری از کشورها در حمایت از صنایع داخلی (تولید کالاهای جانشین) از تعرفه مؤثر حمایتی استفاده می کنند. به این شکل که اجازه ورود مواد خام (بدون تعرفه) داده می شود تا این مواد در تولید کالاهای جانشین واردات مورد استفاده قرار گیرند. در نتیجه توان تولیدی کشور افزایش یافته و شرایط مناسب اقتصادی برای بهبود سطح اشتغال فراهم آید. برای مثال یک کشور ممکن است ورود پنبه را بدون عوارض گمرکی آزاد اعلام کند (تشویق صنایع داخلی برای تولید پارچه) ولی ورود پارچه به داخل کشور را با توجه به اخذ تعرفه و یا در نظر گرفتن سقف وارداتی محدود سازد. نرخ تعرفه مؤثر حمایتی (g) براساس ارزش افزوده داخلی (X) محاسبه می شود.

مثال: برای تولید یک دست لباس در داخل کشور از ۸۰ دلار پارچه وارداتی استفاده شده ($P_{IM} = 80 \$$). ارزش یک دست لباس در بازار جهانی ۱۰۰ دلار می باشد ($P_F = 100 \$$). حال با توجه به وضع تعرفه اسمی به نرخ ۱۰٪ (یعنی ۱۰ دلار)، مقدار تعرفه مؤثر حمایتی (g) در این کشور را محاسبه کرده و نتایج بدست آمده را توضیح دهید.

ارزش یک دست لباس وارداتی در داخل کشور (قیمت داخلی) با توجه به قیمت بازار جهانی لباس و میزان تعرفه وارداتی محاسبه می شود:

$$P_{Aut} = P_F + 10\% (10 \$) \Rightarrow P_{Aut} = 100 \$ + 10 \$ = 110 \$ \Rightarrow P_{Aut} = 110 \$$$

و از آنجا که نرخ تعرفه مؤثر حمایتی در یک کشور با توجه به نرخ تعرفه اسمی (۱۰٪) و ارزش افزوده داخلی محاسبه می شود، می توان نوشت:

هزینه نهاده های وارداتی - قیمت نهایی کالا = ارزش افزوده داخلی (X)

$$X = 100 \$ - 80 \$ = 20 \$ \Rightarrow X = 20 \$$$

بنابراین برای محاسبه نرخ تعرفه مؤثر حمایتی (g) کافی است با در نظر گرفتن قیمت نهایی کالا ($100 \$$)، نرخ تعرفه اسمی (۱۰٪) را بر روی ارزش افزوده ($X = 20 \$$) تقسیم کنیم:

$$g = \frac{0.1 \times 100 \$}{20 \$} = \frac{10 \$}{20 \$} = \frac{1}{2} = 50\% \Rightarrow g = 50\%$$

از نظر مصرف کنندگان داخلی افزایش قیمت لباس به میزان ۱۰ دلار بخاطر اخذ تعرفه (۱۰٪) از سوی دولت حائز اهمیت است، چراکه قدرت خرید آنها به میزان نرخ تعرفه کاهش پیدا کرده است. ولی از نظر تولید کنندگان داخلی ۱۰ دلار تعرفه بر کالای وارداتی به معنی ۵۰ درصد ارزش افزوده تولید داخلی است و این نشان می دهد که درجه حمایت مؤثر از صنایع داخلی بسیار بیشتر از نرخ تعرفه اسمی است (تعرفه مؤثر حمایتی ۵ برابر نرخ تعرفه اسمی می باشد).

لازم به یادآوری است که وضع تعرفه بر نهادهای وارداتی مشابه اخذ مالیات از تولید کنندگان داخلی است، زیرا باعث افزایش هزینه های تولید، کاهش نرخ تعرفه مؤثر حمایتی (با وجود یک تعرفه اسمی ثابت) و لذا کاهش انگیزه در تولید و صنعت داخلی می شود. در برخی موارد حتی با وجود یک نرخ تعرفه اسمی مثبت بر کالای نهایی، کالای کمتری نسبت به وضعیت تجارت آزاد در داخل کشور تولید می شود.

واضح است که نرخ تعرفه اسمی می تواند بسیار گمراه کننده بوده و یک معیار دقیق نشان دهنده میزان حمایت واقعی از تولید کنندگان داخلی (که کالاهای جانشینی واردات تولید می کنند) نمی باشد. علاوه بر این بیشتر کشورهای صنعتی از یک ساختار تعرفه مرحله ای^۴ با تعرفه های بسیار اندک و نزدیک به صفر برای مواد خام استفاده می کنند و به تدریج هر چه درجه تبدیل کالاهای وارداتی بیشتر باشد، نرخ تعرفه نیز افزایش می یابد. در این صورت ممکن است نرخ تعرفه مؤثر حمایتی بر روی یک کالای نهایی با نهادهای وارداتی بیش از یک نرخ تعرفه اسمی شود. بیشترین نرخ های تعرفه مؤثر حمایتی در کشورهای صنعتی مربوط به کالاهای کاربر نظیر منسوجات است، کشورهای در حال توسعه در تولید این کالاها یا مزیت مطلق دارند و یا اینکه می توانند خیلی سریع این مزیت را کسب نمایند، چراکه این مسئله برای کشورهای در حال توسعه حائز اهمیت است. در کل باید از مفهوم حمایت مؤثر با احتیاط استفاده نمائیم، زیرا این مفهوم دارای ماهیت تعادل جزئی است به ویژه در نظریه فرض شده که قیمت های بین المللی کالاها و نهادهای وارداتی از تعرفه متأثر نمی شوند و نهادهای نیز با یک نسبت ثابت در تولید مورد استفاده قرار می گیرند (اعتبار تمام فرضیات فوق می تواند زیر سؤال برود). به طور مثال وقتی در اثر وضع تعرفه، قیمت یک نهادهای وارداتی برای تولید کننده داخلی افزایش می یابد، تولید کنندگان داخلی به احتمال زیاد نهادهای ارزان تر داخلی (یا کالاهای وارداتی ارزانتر) را جانشین آن می کنند. با وجود تمام نقص ها باز هم نرخ تعرفه مؤثر حمایتی بر نرخ تعرفه اسمی ارجحیت داشته و به کمک آن بهتر می توان درجه حمایت مورد نیاز یا درجه حمایت از تولید کنندگان داخلی در برابر کالاهای رقیب وارداتی را تخمین زد. در حال حاضر روز به روز توجه بیشتری به نرخ تعرفه مؤثر حمایتی در مذاکرات بین المللی مربوط به تعرفه می شود.

^۴ تعرفه مرحله ای تعرفه ای است که بر مراحل مختلف تولید یک کالا وضع می شود، تعرفه بر پنبه خام صفر است ولی بر نخ پنبه ای تعرفه وضع می شود، بر پارچه پنبه ای و در مرحله نهایی بر لباس پنبه ای نیز تعرفه وضع می کنند، لذا هر چه درجه تبدیل مواد اولیه به کالاهای نیمه ساخته و نهایی بیشتر باشد این تعرفه نیز بزرگتر خواهد بود.

همانگونه که بیان شد، وقتی یک کشور بزرگ اقدام به وضع تعرفه می کند، حجم تجارت کاهش می یابد ولی رابطه مبادله آن کشور بهبود خواهد یافت. کاهش حجم تجارت به تنهایی باعث کاهش رفاه می شود. از سوی دیگر بهبود رابطه مبادله نیز به تنهایی باعث افزایش رفاه کشور بزرگ خواهد شد. در اینجا سؤال مطرح اینکه چگونه یک کشور می تواند با وضع یک تعرفه بهینه سطح رفاه خود را با وجود رابطه مبادله و تجارت آزاد افزایش دهد.

تعرفه بهینه نرخ تعرفه ای است که خالص منافع ناشی از بهبود رابطه مبادله و زیان ناشی از کاهش حجم تجارت را حداکثر می کند. به این معنا که با شروع از وضعیت تجارت آزاد به تدریج که یک کشور نرخ تعرفه را افزایش می دهد، رفاه خالص نیز تا یک سطح معین از تعرفه (تعرفه بهینه) به حداکثر رسیده و سپس با افزایش بیشتر نرخ تعرفه از تعرفه بهینه، کاهش خواهد یافت. سرانجام با افزایش بیشتر و بیشتر نرخ تعرفه، کشور به نقطه خودکفایی با یک تعرفه باز دارنده بر می گردد. به هر حال مادامی که نرخ رابطه مبادله کشوری که اقدام به وضع تعرفه کرده افزایش می یابد، رابطه مبادله طرف تجاری مقابل کاهش خواهد یافت، زیرا رابطه مبادله کشور مقابل عکس رابطه مبادله کشور اول است. با کاهش حجم تجارت و بدتر شدن رابطه مبادله کشور مقابل قطعاً رفاه طرف تجاری کشوری که اقدام به وضع تعرفه کرده کاهش خواهد یافت. در نتیجه ممکن است طرف تجاری با وضع یک تعرفه بهینه اقدام به تلافی یا مقابله به مثل نماید. در عین حال که کشور دوم با تعرفه می تواند بخشی از زیان خود را به وسیله بهبود رابطه مبادله جبران نماید ولی تلافی مجدد کشور اول قطعاً حجم تجارت را باز هم کاهش خواهد داد. چنانچه این فرآیند یعنی تلافی متقابل ادامه پیدا کند، نهایتاً به وضعیتی خواهیم رسید که تمام کشورها منافع خود را از دست می دهند و یا بخاطر کاهش حجم تجارت زیانشان به حداکثر می رسد. لازم به یادآوری است که حتی اگر طرف تجاری با وضع تعرفه بهینه اقدام به تلافی نکند، منافع کشوری که اقدام به وضع تعرفه کرده کمتر از زیان طرف تجاری است، به طوری که پس از وضع تعرفه وضعیت کل کشورهای جهان با وجود تجارت آزاد در مجموع بدتر خواهد شد. به همین علت است که می گوئیم تجارت آزاد سطح رفاه جوامع جهانی را حداکثر می کند. نکته مورد توجه در باره تعرفه بهینه این است که برخی مطالعات پیشرفته نشان می دهند، تعرفه بهینه واردات معادل تعرفه بهینه صادرات است، یعنی منافع تجاری کشورها با کاهش حجم تجارت (واردات و صادرات) نزول کرده، چرا که وقتی تعرفه بهینه منجر به کاهش واردات یک کشور می شود، این امر دیر یا زود بر روی صادرات این کشور اثر (منفی) بجای خواهد گذاشت. علاوه بر این لازم به ذکر است که تعرفه بهینه برای یک کشور کوچک مساوی صفر است، زیرا وضع تعرفه هیچ اثری بر رابطه مبادله چنین کشوری نداشته و فقط باعث کاهش حجم تجارت می شود. بنابراین هیچ نوع تعرفه ای نمی تواند رفاه کشور کوچک را نسبت به وضعیت تجارت آزاد افزایش دهد، حتی اگر طرف تجاری اقدام به تلافی نکند.

یکی از نظریات معتبر که در بحث حمایت به تجزیه و تحلیل و بررسی اقتصاد بسته مربوط می شود، نظریه حمایت از صنایع نوپاست. این نظریه می گوید که یک کشور ممکن است در یک کالا مزیت نسبی داشته باشد ولی به علت فقدان دانش فنی اولیه و سطح اندک تولید، این صنعت نتواند در کشور راه اندازی شود و یا در صورت راه اندازی نتواند با سایر بنگاههای تأسیس شده در خارج، رقابت موفقی داشته باشد. هدف اصلی حمایت تجاری موقت به منظور تأسیس، راه اندازی و حمایت از صنعت داخلی در دوران نوزادی است، تا جایی که با دستیابی به صرفه جوئیهای در مقیاس و مزیت نسبی بلند مدت این صنعت بتواند به رقابت با سایر بنگاههای خارجی بپردازد. در چنین وضعیتی دیگر نیازی به حمایت وجود ندارد. به هر حال این نظریه تا زمانی معتبر است که صنعت به دوران بلوغ رسیده و بازده آن به اندازه کافی زیاد باشد که هزینه های ناشی از پرداخت قیمت‌های بالا توسط مصرف کنندگان داخلی در دوران نوزادی را کاملاً جبران نماید.

سؤال: چگونه و از چه طریق دولت می تواند از صنایع نوپا حمایت بعمل آورد؟ آیا چنین حمایتی از نظر زمانی باید نامحدود باشد؟ چرا؟

حمایت دولتی شامل حمایت از صنایع داخلی، عوارض گمرکی جبرانی و مقررات ضد دامپینگ است. حمایت از صنایع داخلی به صورت برخی معافیتها (نظیر معافیت مالیاتی و امثال آن) جهت کمک به تولیدکنندگان داخلی که از واردات صدمه می بینند، وضع می شود. پس از برقراری چنین معافیت‌هایی دیگر رقابت زیان بار نخواهد بود. عوارض گمرکی جبرانی، عوارضی است که در اعتراض به پرداخت یارانه صادرات توسط کشور مقابل وضع می شود. چنانچه اثبات شود که پرداخت یارانه صادرات موجب زیان تولیدکنندگان داخلی طرف تجاری شده، آنگاه جهت حذف اثر زیانبار یارانه های خارجی، تعرفه های گمرکی بر واردات اضافه خواهد شد. جهت مقابله و اعتراض به فروش کالاها توسط یک بنگاه خارجی با قیمت کمتر از هزینه تولید (یا کمتر از قیمت داخلی) آن کالا، مقررات ضد دامپینگ وضع می شود. چنانچه اقدام به دامپینگ اثبات شود و موجب خسارت تولید کنندگان داخلی نیز بشود، آنگاه به طور خودکار تعرفه های گمرکی اضافه بر واردات معادل تفاوت قیمت‌ها و یا معادل مقدار دامپینگ وضع می شود. لازم به یادآوری است که جبران و حمایت بیش از حد در مقابل هر اقدام تجاری موجب دلسردی صادرکنندگان خواهد شد (نظریه به ستوه آوردن)، در عین حال که این اقدامات قانونی هزینه های بسیار زیادی به همراه دارند.

نظریه حمایت از صنایع نوپا نظریه صحیحی است، ولی بدون توجه به برخی قیود و شرایط، صحت خود را از دست می دهد. قبل از هر چیز روشن است که این نظریه بیشتر برای کشورهای در حال توسعه مفید است،

^۵ Infant – industry

جایی که بازارهای سرمایه نقش مهمی در تولید ایفاء نمی کنند و تخصیص منابع بخوبی صورت نمی گیرد. در کشورهای صنعتی نظریه حمایت از صنایع نوپا کمتر صادق است، زیرا آنها در دو قرن گذشته فرآیند توسعه یافتگی را طی کرده اند. دوم/اینکه، مشکل بتوان تشخیص داد که کدام صنعت به طور بالقوه شرایط لازم را برای تطابق با این نظریه دارد و تجربیات نیز نشان می دهند که پس از وضع حمایت به سختی می توان آن را کنار گذاشت. ثالثاً، آنچه حمایت تجاری (نظیر یک تعرفه گمرکی بر واردات) می تواند انجام دهد، یارانه تولید به صنعت نوپا بهتر انجام می دهد. زیرا یک اختلال محض داخلی^۶ را می توان با یک سیاست محض داخلی^۷ نیز از بین برد، نظیر پرداخت "یارانه مستقیم" تولید به صنعت نوپا به جای آنکه با یک سیاست تجاری تحت پوشش صنایع نوپا هم قیمت‌های نسبی و هم مصرف داخلی را دچار اختلال کنیم. یارانه تولید یک کمک مستقیم بوده و آسانتر از تعرفه بر واردات منتقل می شود. یک مشکل اجرایی این است که پرداخت یارانه مستلزم کسب درآمد است در حالی که وضع تعرفه خود درآمدزاست.

سؤال: چنانچه یک کشور بخواهد اقدام به محدودیتهای تجاری جهت حفظ سطح اشتغال و حمایت از نیروی کار داخلی در برابر نیروی کار ارزان خارجی کند، چنین سیاست حمایتی را چگونه ارزیابی می کنید؟ توضیح دهید.

□ به عقیده برخی اقتصاددانان وضع محدودیتهای تجاری جهت حمایت از نیروی کار داخلی در برابر نیروی کار ارزان خارجی ضروری است. صحت این دیدگاه باید مورد تردید قرار گیرد، زیرا حتی اگر دستمزدهای داخلی بیش از دستمزدهای خارجی باشد، چنانچه بهره وری نیروی کار در داخل به اندازه کافی از بهره وری نیروی کار خارجی بزرگتر باشد، آنگاه هزینه نیروی کار در داخل کشور نسبت به هزینه نیروی کار در خارج کمتر خواهد بود. حتی اگر وضعیت فوق هم صادق نباشد، هنوز مبنایی برای تجارت دو جانبه سودآور وجود دارد، زیرا کشوری با وفور نسبی و ارزان نیروی کار می تواند در تولید کالاهای کاربر تخصص یافته و سپس این کالاها را صادر نماید، کشور مقابل نیز با کمبود نسبی و گران نیروی کار می تواند در تولید و صدور کالاهای سرمایه بر تخصص پیدا کند. گذشته از این دولت نخواهد توانست بنگاههای تولیدی را مجبور سازد، تمام تولید خود را در داخل انجام دهند و به سرمایه گذاری خارجی نپردازند.

سؤال: منظور از تعرفه علمی چیست؟ آیا اخذ چنین تعرفه ای می تواند هم حمایت از صنایع داخلی را بدنبال داشته باشد و هم قدرت رقابت محصولات داخلی در بازارهای جهانی را بالا ببرد؟ توضیح دهید.

^۶ Purely domestic distortion

^۷ purely domestic policy

□ یکی دیگر از نظریه‌های تجاری جهت حمایت از صنایع داخلی اخذ تعرفه علمی^۸ را پیشنهاد می‌تعارفه علمی تعرفه ای است که باعث می‌شود تا قیمت کالاهای وارداتی با قیمت کالاهای داخلی مساوی شود، به طوری که تولیدکنندگان داخلی قادر به رقابت با تولید کنندگان خارجی باشند. به هر حال چنانچه تعرفه علمی از طرف کشورها به اجرا گذاشته شود، اختلاف قیمت کالاها در بازارهای جهانی از بین خواهد رفت و به دنبال آن تجارت کالاها نیز کاهش پیدا می‌کند. دو اظهار نظر مبهم دیگر در مورد ضرورت حمایت از صنایع داخلی نیز به صورت زیر بیان می‌شود:

- کاهش بیکاری در داخل

- بهبود کسری تراز پرداختهای کشور

حمایت باعث کاهش بیکاری در داخل شده و با جایگزین شدن تولیدات داخلی به جای واردات کسری تراز پرداختهای کشور بهبود می‌یابد. به هر حال نباید فراموش کرد که در اینجا سیاست غنی شدن به بهای فقر همسایه^۹ توصیه می‌شود، زیرا حمایت از صنایع داخلی به ضرر سایر کشورها خواهد بود. به ویژه وقتی حمایت به منظور کاهش بیکاری داخلی و بهبود کسری تراز پرداختها انجام می‌شود، این عمل باعث افزایش بیکاری و بدتر شدن کسری تراز پرداختها در سایر کشورها خواهد شد. در نتیجه سایر کشورها نیز به احتمال زیاد اقدام به تلافی کرده و نهایتاً همه کشورها متضرر می‌شوند. به جای وضع محدودیتهای تجاری بهتر است با اعمال سیاستهای مناسب پولی، مالی و در کل سیاستهای صحیح اقتصادی بیکاری و کسری تراز پرداختها را کاهش داد.

سؤال: حمایت از صنایع داخلی می‌تواند هم از طریق محدود ساختن واردات صورت گیرد و هم از طرق پرداخت یارانه های مستقیم به صنعتگران. کدامیک را برای اقتصاد کشور مناسب تر می‌بینید؟ چرا؟

□ یک نظریه شایسته در مورد حمایت از صنایع داخلی همان اصل کلی که در مورد اختلال داخلی ذکر کردیم، می‌تواند صادق باشد. به طور مثال اگر یک صنعت نوپا دارای صرفه های اقتصادی جانبی (آثار جانبی) باشد یعنی منافع زیادی برای جامعه ایجاد کند، به طور مثال با آموزش کارگران و کسب مهارت فنی توسط آنها، کارگران به سایر صنایع با کارایی بیشتر خواهند رفت. یک روش تشویق صنعت و دادن فرصتهای اقتصادی به آنها، محدود کردن واردات است. این اقدام باعث تشویق صنعت می‌شود ولی در عین حال قیمت کالا برای مصرف کنندگان داخلی نیز افزایش می‌یابد. روش مناسب تر پرداخت «یارانه مستقیم به صنعت» است، این روش باعث تشویق صنعت می‌شود،

^۸ Scientific tariff

^۹ Beggar-the-neighbor-policy

بدون آنکه اختلالی در مصرف بوجود آورد و یا اینکه مصرف کنندگان از حمایت‌های تجاری آسیب بینند. مالیات مستقیم نیز بهتر از محدودیت‌های تجاری می‌تواند باعث کاهش فعالیت‌هایی بشود که «عدم صرفه‌های اقتصادی جانبی» را به دنبال دارند. به طور مثال چنانچه هزینه مسافرت با اتومبیل شخصی کمتر از هزینه اجتماعی آن باشد (به علت آلودگی)، بهتر آن است که با وضع یک مالیات داخلی بر مسافرت با اتومبیل یا مالیات بر مالکیت اتومبیل به جای محدود کردن واردات آن بر اختلال داخلی و عدم صرفه‌های اقتصادی جانبی فائق آئیم. به طور مشابه برای تشویق کارگران به انتقال از یک صنعت به صنعت دیگر، فرض کنیم که جامعه چنین درخواستی دارد، بهتر است به کارگران جهت آموزش مجدد و انتقال از یک صنعت یارانه^{۱۰} مستقیم پرداخت شود، به جای آنکه با وضع تعرفه^{۱۱} حمایتی به منظور رشد صنعت نوپا از طریق افزایش قیمت‌ها و سپس پرداخت دستمزدهای بالاتر کارگران را جذب کنیم. همین مسأله در مورد تغییر توزیع درآمد میان عوامل تولید داخلی صادق است. تلاش به منظور اصلاح اختلالات محض داخلی توسط سیاست‌های بازرگانی باعث ایجاد اختلال در قیمت‌های نسبی و مصرف داخلی شده و لذا چنین سیاست‌هایی نمی‌توانند بهینه باشند. در چنین شرایطی، اخذ تعرفه به جای آنکه یک «سیاست بهینه»^{۱۰} محسوب شود در واقع «سیاست بهینه دوم» است.^{۱۱} این اصل عمومی که می‌گوید بهترین روش اصلاح اختلال داخلی استفاده از سیاست‌های داخلی است. ممکن است از محدودیت‌های تجاری در حمایت از برخی صنایع مهم مرتبط با دفاع ملی جانبداری شود. ولی در چنین حالتی نیز پرداخت یارانه‌های مستقیم تولید عموماً بهتر از حمایت تعرفه‌ای است. برخی تعرفه‌ها بنام «تعرفه‌های چانه زنی» به منظور تشویق سایر کشورها جهت کاهش «دو جانبه تعرفه‌ها» مورد استفاده قرار می‌گیرد. معتبرترین نظریه اقتصادی در مورد حمایت از صنایع داخلی "تعرفه بهینه" است که در قسمت قبلی آن را مورد بررسی قرار دادیم. یعنی اگر یک کشور به اندازه کافی بزرگ است که بر روی رابطه مبادله تأثیرگذار باشد، در این صورت می‌تواند از قدرت خود در بازار استفاده کرده و رابطه مبادله و رفاه خود را با وضع تعرفه^{۱۱} بهینه بهبود بخشد. به هر حال ممکن است سایر کشورها اقدام به تلافی کنند به طوری که نهایتاً همه از وضع تعرفه با خسارت تجاری و مالی روبرو شوند.

سؤال: با توجه به اهمیت حمایت از صنایع داخلی کدام خط مشی تجاری و اقتصادی می‌تواند تأمین کننده منافع ملی باشد؟

^{۱۰} Optimal policy

^{۱۱} Second best policy

□ خط مشی/استراتژیک تجارت نظریه با کفایت دیگری است که از سوی طرفداران حمایت گرایي و خط مشی عملی تجارت طرح شده است. براساس این نظریه یک کشور قادر به خلق یک مزیت نسبی از طریق وضع حمایت تعرفه ای موقت، پرداخت یارانه، سوده‌های مالیات و برنامه صنعتی با مشارکت دولت در برخی زمینه‌ها مانند کامپیوترهای پر قدرت، ارتباطات ماهواره ای و سایر صنایعی که با توجه به رشد کشور در آینده مورد نیاز است، خواهد بود. چنین صنایعی با تکنولوژی پیشرفته با خطرات و ریسک بسیار زیاد روبرو هستند و جهت استفاده از صرفه جوئیهای مقیاس باید تولید در سطح وسیعی صورت گیرد و در صورت موفقیت نیز صرفه‌های اقتصادی جانبی (اثرات جانبی) وسیعی به همراه دارند. خط مشی استراتژیک تجارت باعث تشویق و رشد چنین صنایعی شده و کشور می‌تواند صرفه‌های اقتصادی جانبی بسیار زیادی را از این طریق بدست آورد و رشد آتی خود را افزایش دهد. این مسأله شباهت بسیار با نظریه صنایع نوپا در کشورهای در حال توسعه دارد، با این استثناء که نظریه فوق در مورد کشورهای صنعتی به نحوی طراحی شده که این کشورها در صنایعی با تکنولوژی پیشرفته مزیت نسبی بدست آورند. بیشتر کشورها به نحوی از این نظریه استفاده می‌کنند. در واقع برخی از اقتصاددانان تا آنجا پیش می‌روند که می‌گویند بخش عظیمی از پیشرفت تکنولوژیکی و صنعتی ژاپن پس از جنگ دوم جهانی مربوط به سیاستهای تجاری و خط مشی استراتژیک صنعتی این کشور بوده است. از جمله صنایع فولاد ژاپن در دهه ۱۹۵۰، صنایع نیمه هادی در دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ و همچنین توسعه ساخت هواپیمای کنکوردر در دهه ۱۹۷۰ و هواپیمای ایرباس در دهه ۱۹۸۰ در اروپا. در کتابهای درسی از صنعت نیمه هادی در ژاپن همواره به عنوان یک قضیه واقعی موفق که حاصل اجرای سیاستهای استراتژیک تجاری و صنعتی بوده نام می‌برند. بازار نیمه هادیها، نظیر چیپهای کامپیوتری که در بسیاری از کالاها مورد استفاده قرار می‌گیرند، در دهه ۱۹۷۰ زیر سلطه آمریکا قرار داشت. از اواسط دهه ۱۹۷۰ وزارت تجارت و صنعت ژاپن (MITI)^{۱۲} با هدف توسعه این صنعت، اقدام به تأمین مالی بودجه‌های تحقیق و توسعه، اعطاء معافیت‌های مالیاتی به سرمایه‌گذاران صنعت و حمایت از مشارکتهای دولت و صنعت نمود، در عین حال از بازار داخلی در مقابل رقابت خارجی (به ویژه آمریکا) نیز حمایت کرد. چنین سیاستهایی عامل موفقیت ژاپن در خارج کردن بازار نیمه هادیها از دست آمریکا در اواسط دهه ۱۹۸۰ و کنترل و تسلط بر بازارهای جهانی بعد از این تاریخ بوده است. به هر حال بیشتر اقتصاددانان در حالت تردید باقی ماندند، انجام چنین کار برجسته و حیرت آوری که به ژاپن نسبت داده می‌شود در درجه اول به سایر عوامل و نیروها نظیر تأکید بر آموزش بیشتر علوم و ریاضیات، افزایش نرخهای سرمایه گذاری و تمایل به سرمایه گذاریهای بلند مدت به جای توجه به منافع کوتاه مدت سرمایه گذاریها بوده است. در صنعت فولاد که یکی دیگر از صنایع مورد توجه ژاپن بود، نرخ بازده کمتر از بازده متوسط تمام صنایع ژاپن در دوران پس از جنگ دوم جهانی بود. در اروپا هواپیمای کنکوردر یک شاهکار

^{۱۲} Ministry of trade and industry

تکنولوژی بود ولی در عین حال یک فاجعه تجاری بود و «ایرباس» نیز بدون یارانه دائمی و بسیار سنگین دولتهای آلمان، فرانسه و انگلیس هرگز نمی توانست به موجودیت خود ادامه دهد. از جنبه نظری خط مشی بلند مدت (استراتژیک) تجاری می تواند باعث بهبود نتایج حاصل از بازار انحصار چند جانبه براساس صرفه جوئی های جانبی وسیع و افزایش رشد و رفاه کشور شود. اگر چه ابداع کنندگان و اشاعه دهندگان چنین نظریه ای به مشکلات آن واقف هستند. اولاً انتخاب صنایع پرنده، یعنی انتخاب صنایعی که صرفه جوئی های اقتصادی جانبی بسیار زیادی در آینده ایجاد می کنند و ابداع نظامی که بتواند سیاستهای مناسب را جهت رشد موفقیت آمیز آنها فراهم کند، بسیار مشکل است. ثانیاً، بخش عظیمی از تلاش بیشتر کشورهای پیشرو در استفاده از سیاستهای کلیدی و بلند مدت (استراتژیک) به نحوی خنثی می شود به طوری که منافع بالقوه هر یک از آنها احتمالاً بسیار اندک است. ثالثاً، وقتی یک کشور با استفاده از خط مشی استراتژیک تجاری به یک موفقیت اساسی دست می یابد این موفقیت ممکن است به ضرر سایر کشورها بدست آمده باشد، (یعنی سیاست غنی شدن به بهای فقر همسایه) و لذا سایر کشورها اقدام به تلافی خواهند کرد. حتی با وجود چنین مشکلات عملی، حمایت کنندگان از سیاست (استراتژیک) تجاری با بی میلی و اکراه اعتراف می کنند که تجارت آزاد هنوز هم بهترین سیاست ممکن است.

سؤال: کدام گروه های اجتماعی باید از حمایت برخوردار شوند؟ چرا؟

□ با افزایش قیمت یک کالا، حمایت تجاری به نفع تولیدکنندگان و به ضرر مصرف کنندگان و معمولاً در مجموع به ضرر کشور خواهد بود. به هر حال با توجه به اینکه تعداد تولیدکنندگان کم بوده و دنبال کسب بیشترین منافع حمایتی نیز هستند، لذا تمایل بیشتری به مذاکره با دولت جهت توافق بر سر روشهای حمایت دارند. از طرف دیگر چون زیان بین مصرف کنندگان بسیار پخش می شود، لذا کسانی که از حمایت آسیب می بینند احتمالاً فاقد یک نظام کاراً جهت مقابله با روشهای حمایت گرایان هستند. بنابراین طرفداری متعصبانه از حمایتگرایی توسط برخی گروه های اجتماعی وجود دارد. به طور مثال سهمیه بندی شکر در آمریکا فقط باعث افزایش اندکی (به اندازه چند دلار) در هزینه افراد روی شکر در طول سال می شود. ولی با توجه به جمعیت بیش از ۳۰۰ میلیونی آمریکا، سهمیه بندی شکر برای تولیدکنندگان منافی در حدود یک میلیارد دلار ایجاد می کند. اقتصاددانان نظریات مختلفی را در مورد گروهها و صنایعی که از حمایت برخوردار می شوند ارائه کرده اند، برخی

از این نظریات مورد تأیید آزمونهای تجربی نیز قرار گرفته است. در کشورهای صنعتی احتمالاً حمایت از صنایع کاربر با نیروی کار غیر ماهر و کارگرانی با دستمزد پایین بیشتر بوده است، زیرا این کارگران در صورت از دست دادن شغل فعلی خود با مشکلات بسیاری در یافتن یک شغل مشابه روبرو هستند. برخی تأییدات تجربی منجر به پیدایش «نظریه گروه فشار» یا «گروه مشترک المنافع» شده است، به طوری که طبق این نظریه صناعی که دارای تشکیلات و سازماندهی قوی هستند (نظیر صنایع اتومبیل سازی) از حمایت تجاری بیشتری نسبت به سایر صنایع با تشکیلات و سازمان دهی ضعیف برخوردارند. به احتمال زیاد یک صنعت زمانی دارای سازماندهی مطلوب است که فقط از چند بنگاه تشکیل شده باشد، علاوه بر این صناعی که کالای مصرفی نهایی تولید می کنند نسبت به صناعی که محصولات و کالاهای واسطه تولید می کنند (محصولاتی که به عنوان نهاده سایر صنایع مورد استفاده قرار می گیرند) از حمایت بیشتری برخوردار هستند، زیرا صنایع اخیر می توانند با اعمال قدرت متقابل یا جبرانی مانع حمایت شوند (با افزایش قیمت نهاده ها). علاوه بر این به نظر می رسد که حمایت بیشتر شامل صناعی می شود که با عدم تمرکز جغرافیایی و نیروی کار زیاد روبرو هستند تا صناعی که در مناطق خاص تمرکز دارند و نیروی کار نسبتاً کمی استخدام کرده اند. هر چه تعداد کارگران یک صنعت بیشتر باشد قدرت رأی و انتخاب مقامات رسمی دولتی جهت حمایت از آن صنعت نیز بیشتر خواهد بود. عدم تمرکز تضمین می کند که نمایندگان منتخب از مناطق مختلف از سیاست حمایت تجاری پشتیبانی خواهند کرد. براساس یک نظریه، سیاستهای تجاری تمایل به حفظ وضع موجود دارند، به این معنا که در حال حاضر احتمال حمایت از صناعی که در گذشته مورد حمایت قرار گرفته اند، بیشتر است. علاوه بر این به نظر می رسد که دولتها در پذیرش سیاستهای تجاری که موجب تغییرات وسیع در توزیع درآمد می شود بی میل هستند، صرف نظر از اینکه چه کسانی از این سیاستها سود می برند و یا دچار زیان می شوند. سرانجام ملاحظه می شود که حمایت، بیشتر متوجه صناعی است که با محصولات کشورهای در حال توسعه رقابت می کنند، زیرا این کشورها نسبت به کشورهای صنعتی فاقد قدرت سیاسی و اقتصادی کافی هستند تا به طور موفقیت آمیزی مانع اعمال محدودیتهای تجاری بر علیه صادرات شوند. لازم به یادآوری است که برخی از نظریات فوق الذکر نقاط اشتراک دارند و برخی نیز با یکدیگر در تضاد می باشند، به طوری که فقط تعداد اندکی از این نظریه ها مورد تأیید آزمونهای تجربی قرار گرفته است. امروزه مهمترین صنایع مورد حمایت برای مثال در ایران و آمریکا عبارتند از صنعت منسوجات، صنعت اتومبیل و صنعت فولاد.

محدودیت‌های تجاری ممکن است با دامپینگ (قیمت شکنی در تجارت) به وجود آید. دامپینگ عبارت است از صادرات یک کالا با قیمتی کمتر از هزینه‌های تمام شده یا فروش کالا در خارج با قیمتی کمتر از قیمت داخلی. دامپینگ به سه نوع دامپینگ مستمر (دائمی)^{۱۴}، دامپینگ مخرب یا غارتگر^{۱۵} و دامپینگ تصادفی (گاه و بیگاه)^{۱۶} تقسیم می‌شود.

- دامپینگ مستمر، با تبعیض قیمت در سطح بین‌المللی تمایل دائمی یک انحصارگر داخلی را به حداکثر کردن سود کل خود با فروش کالا به قیمت بیشتر در بازار داخلی، که فاقد محدودیت‌های تجاری یا هزینه‌های حمل و نقل است نسبت به قیمت بین‌المللی، که از رقابت تولیدکنندگان خارجی به دست می‌آید نشان می‌دهد.

- دامپینگ مخرب یا غارتگر، فروش موقتی یک کالا در خارج با قیمتی کمتر از هزینه تولید یا قیمتی کمتر از قیمت‌های داخلی است، بعد از آنکه سایر تولیدکنندگان خارجی مجبور به ترک بازار شدند آنگاه برای کسب سود ناشی از قدرت انحصاری بدست آمده در بازار خارجی قیمت‌ها افزایش می‌یابد.

- دامپینگ تصادفی عبارت است از فروش اتفاقی یک کالا در خارج با قیمتی کمتر از هزینه تولید یا قیمتی کمتر از قیمت‌های داخلی آن جهت تخلیه مازاد پیش‌بینی نشده کالاها بدون آنکه باعث کاهش قیمت‌های داخلی شود.

به منظور حمایت از صنایع داخلی در یک بازار رقابتی ناسالم، اعمال محدودیت‌های تجاری که باعث خنثی کردن، «دامپینگ مخرب» می‌شود، مجاز شناخته شده است. این محدودیت‌ها معمولاً به شکل عوارض ضد دامپینگ (به منظور حذف تفاوت در قیمت) یا تهدید به وضع چنین عوارضی خود را نشان می‌دهد. به هر حال تعیین نوع دامپینگ کار مشکلی است و تولیدکنندگان داخلی قاطعانه از بازار داخلی در مقابل هر نوع دامپینگ حمایت می‌کنند. با چنین عملی واردات محدود می‌شود (نظریه به ستوه آوردن) و بدنبال آن تولید و سود داخلی افزایش می‌یابد. ممکن است در «دامپینگ مستمر» و «تصادفی» منافع ناشی از قیمت‌های پایین که نصیب مصرف‌کنندگان می‌شود بیش از زیان ناشی از کاهش محصول تولیدکنندگان داخلی باشد. برای

^{۱۳} Dumping

^{۱۴} Persistent dumping

^{۱۵} Predatory dumping

^{۱۶} Sporadic dumping

مثال، در گذشته ژاپن اقدام به دامپینگ محصولات فلزی و فولاد در بازار آمریکا و دامپینگ اتومبیل، فولاد و سایر محصولات در اروپا نموده است. بسیاری از کشورهای صنعتی به ویژه کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا تمایل دارند تا به منظور انجام برنامه‌های حمایت از کشاورزی از دامپینگ مستمر به نفع مازاد محصولات کشاورزی خود استفاده نمایند. وقتی اقدام به دامپینگ از سوی یک کشور کشف و اثبات شود، آنگاه بنگاه یا کشور استفاده کننده از دامپینگ معمولاً روش افزایش قیمت کالا را انتخاب خواهد کرد، همانطور که کارخانه فولکس واگن در سال ۱۹۷۶ و صادرکنندگان تلویزیون در ژاپن در سال ۱۹۷۷ این روش را انتخاب کردند، تا با سیاستهای ضد دامپینگ مواجه نشوند.

در سال ۱۹۷۸ دولت ایالات متحده یک «مکانیسم شلیک قیمت»^{۱۷} را معرفی کرد، با وجود چنین مکانیسمی هزینه فولاد وارداتی به کشور آمریکا (براساس یک بررسی و رسیدگی سریع ضد دامپینگ) پائین تر از کمترین هزینه تولید کنندگان خارجی (نظیر کره در اواخر دهه ۱۹۸۰) خواهد بود. چنانچه دامپینگ کشف شود، دولت ایالات متحده یک فعالیت مالیاتی برای تولیدکنندگان داخلی صنعت فولاد در نظر می گیرد، این کار باعث می شود که قیمت فولاد وارداتی مساوی پائین ترین هزینه تولید در داخل کشور شود.

۵،۵ یارانه صادرات (سوبسید کالاهای صادراتی)

یارانه صادرات به صورت پرداختهای مستقیم و یا اعطای معافیههای مالیاتی است، همچنین پرداخت وام به صادرکنندگان بالقوه و بالفعل، یا اعطای وامهای کم بهره به سایر خریداران خارجی به منظور رونق و شکوفایی صادرات نیز جزء یارانه صادرات محسوب می شود. در این صورت می توان «یارانه صادرات» را نوعی دامپینگ به حساب آورد. از آنجا که طبق توافقهایی بین المللی یارانه صادرات غیر قانونی است، بسیاری از کشورها به نحوی اقدام به پرداخت یارانه فوق می کنند که از نظرها پنهان بماند. برای مثال تمام کشورهای بزرگ صنعتی به خریداران خارجی کالاهای صادراتی خود وامهای کم بهره پرداخت می کنند، اعطای وام خرید از طریق کارگزاران مختلف نظیر بانک صادرات - واردات در آمریکا انجام می شود. تأمین اعتبار مالی با بهره کم جهت خرید خارجی حدود ۱۰٪ صادرات آمریکا را شامل می شود، این رقم در کشور ژاپن و فرانسه حدود ۴۰٪ صادرات را در بر می گیرد. امروزه یکی از مهمترین موارد شکایت آمریکا از سایر کشورهای صنعتی مربوط به پرداخت «یارانه صادرات» است. مقدار یارانه را می توان از اختلاف بین بهره ای که باید به وام تجاری پرداخت می شد و بهره ای که در واقع پرداخت شده (بهره یارانه ای) محاسبه کرد. در سال ۱۹۸۰ ارزش کل یارانه پرداختی توسط ایالات متحده، ژاپن، فرانسه، انگلیس، آلمان، ایتالیا و کانادا بین ۱/۵ تا ۳

^{۱۷} Tigger- price mechanism

میلیارد دلار بوده است. شرکت داخلی فروش بین المللی^{۱۸} (DISC) نیز با کاهش نرخ مؤثر مالیات بر درآمد صادرات باعث تشویق صادر کنندگان و رونق صادرات شده است. به ویژه آنکه کار بسیار مشکلی توسط جامعه اقتصادی اروپا (EEC) با حمایت از قیمتهای بالا تحت سیاست کشاورزی مشترک (CAP) به منظور جبران درآمد کشاورزان انجام شده است. پرداخت چنین یارانه‌هایی به بخش کشاورزی منجر به ایجاد مزاد عظیمی در عرضه محصولات کشاورزی می‌شود، به طوری که بازارهای صادراتی را از دسترس آمریکا و سایر کشورها دور نگه می‌دارد. در حال حاضر ایالات متحده آمریکا تهدید کرده است که اگر اتحادیه اروپا با حذف چنین یارانه‌هایی موافقت نکند، با اعطای یارانه صادرات به محصولات کشاورزی اقدام به تلافی خواهد کرد. منازعات بسیار زیادی در مورد یارانه پرداختی اتحادیه اروپا به صنعت هواپیمایی و کمکهای وزارت صنعت و تجارت بین المللی ژاپن (MITI) به صنعت کامپیوتر و سایر صنایع با تکنولوژی پیشرفته، به وجود آمده است. غالباً عوارض گمرکی تلافی جویانه بر واردات جهت خنثی کردن یارانه‌های صادرات از سوی دولتهای خارجی وضع می‌شود.

محدودیت‌های داوطلبانه بر صادرات

۵,۶

یکی از مهمترین محدودیت‌های غیر تعرفه‌ای تجارت یا (NTBs)^{۱۹} محدودیت داوطلبانه بر صادرات (VER)^{۲۰} است. محدودیت داوطلبانه بر صادرات به وضعیتی اطلاق می‌شود که یک کشور وارد کننده کالا کشور دیگر را تشویق کند تا با توجه به احتمال اعمال محدودیت‌های تجاری بیشتر برای تمام کالاها، صادرات خود را به طور داوطلبانه کاهش دهد [زمانی که کل یک صنعت در داخل کشور در معرض تهدید قرار می‌گیرد].

با شروع مذاکرات آمریکا و سایر کشورهای صنعتی در دهه ۱۹۵۰ در مورد کاهش صادرات منسوجات ژاپن، کاهش صادرات اتومبیل‌های ژاپنی (در سالهای اخیر) و کاهش صادرات فلزات، کفش و سایر کالاهای ژاپن و دیگر کشورها، محدودیت‌های داوطلبانه بر صادرات به وجود آمد. صنایع فوق از نظر رشد تولید به حد کمال خود رسیده بودند ولی طی دهه ۱۹۸۰ شاهد کاهش سریع اشتغال در کشورهای صنعتی بودیم. این وضعیت گاهی «تدارک بازاریابی منظم» نامیده می‌شود، محدودیت‌های داوطلبانه بر صادرات برای آمریکا و سایر کشورهای صنعتی این امکان را فراهم کرد تا حداقل در ظاهر به حمایت از اصل تجارت آزاد ادامه دهند. با اجرای موفقیت آمیز محدودیت‌های داوطلبانه بر صادرات تمام آثار اقتصادی سهمیه بندی بر واردات مشاهده می‌شود. لذا به همان روش گذشته می‌توان آنها را مورد تجزیه و تحلیل قرار داد، به استثنای مواردی که نظارت و کنترل از سوی کشور صادر کننده اعمال می‌شود که در این صورت اثر درآمندی یا سود ناشی از انحصار

^{۱۸} Domestic international sales corporation

^{۱۹} Nontariff trade barriers (NTBs)

^{۲۰} Voluntary export restraints

نصیب صادرکنندگان خارجی خواهد شد. یک مثال روشن از «محدودیت‌های داوطلبانه صادرات» مسأله صادرات اتومبیل ژاپن به آمریکا و مذاکرات انجام شده در سال ۱۹۸۱ است. از سال ۱۹۷۷ تا سال ۱۹۸۱ تولید اتومبیل در آمریکا در حدود ۳۰٪ کاهش یافت، سهم واردات اتومبیل به آمریکا از ۱۸٪ به ۲۹٪ افزایش یافت و حدود ۳۰۰/۰۰۰ کارگر صنایع اتومبیل سازی در آمریکا شغل خود را از دست دادند. در نتیجه، آمریکا و ژاپن با مذاکره به این توافق رسیدند که صادرات اتومبیل ژاپن به آمریکا به ۱/۶۸ میلیون دستگاه از سال ۱۹۸۱ تا سال ۱۹۸۳ و ۱/۸۵ میلیون دستگاه برای سالهای ۱۹۸۴ و ۱۹۸۵ محدود شود. ژاپن موافقت کرد که بدون ترس از محدودیت‌های شدید وارداتی آمریکا صادرات اتومبیل خود را به این کشور محدود کند. از سال ۱۹۸۵ تا کنون آمریکا در خواست تجدید موافقتنامه را نکرده است، ولی ژاپن به طور یک جانبه صادرات اتومبیل خود به آمریکا را در حد ۲/۳ میلیون دستگاه اتومبیل محدود ساخته (حدود ۲۵٪ کل بازار آمریکا) تا از برخورد بیشتر تجاری با آمریکا اجتناب نماید. به هر حال با کاهش ارزش دلار و افزایش قیمت اتومبیل های ژاپنی وارد شده توسط آمریکا، ژاپن در استفاده از سهمیه خود در سال های ۱۹۸۸ و ۱۹۸۹ با شکست روبرو شد. سازندگان اتومبیل در آمریکا طی سالهای ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۵ تلاش کردند تا ضمن افزایش و بهبود کیفیت اتومبیل های تولیدی خود، با کاهش هزینه ها به نقاط سر به سر پایین تری به دست یابند، ولی کاهش هزینه ها به مصرف کنندگان انتقال پیدا نکرد. در نتیجه سود دیترویت (Detroit) در سالهای ۱۹۸۳، ۱۹۸۴ و ۱۹۸۵ به ترتیب ۶، ۱۰ و ۸ میلیارد دلار کاهش یافت. در مقابل ژاپن با صادرات اتومبیل با قیمت‌های بالاتر سود بیشتری بدست آورد. به هر حال زیان کننده اصلی مردم آمریکا بودند که مجبور شدند قیمت‌های بالاتری را برای اتومبیل‌های داخلی و وارداتی پرداخت کنند. طبق تخمین کمیسیون تجارت بین المللی آمریکا (USITC) این موافقت نامه باعث شد تا قیمت اتومبیل‌های آمریکایی در ژاپن در سال ۱۹۸۴ به ترتیب ۶۶۰ دلار و ۱۳۰۰ دلار بیشتر شود. علاوه بر این، کمیسیون USITC تخمین زد که کل هزینه ناشی از موافقتنامه برای مصرف کنندگان آمریکایی از سال ۱۹۸۱ تا سال ۱۹۸۴، ۱۵/۷ میلیارد دلار بود و حدود ۴۴ هزار شغل در صنایع اتومبیل سازی آمریکا با هزینه ای بیش از ۱۰۰/۰۰۰ دلار برای هر شغل از بین رفت. چنین هزینه ای بیش از ۲ یا ۳ برابر درآمد کارگران صنایع اتومبیل سازی آمریکاست. محاسبات نشان می دهند که با حمایت آمریکا و سایر کشورهای صنعتی از صنایع فولادسازی، منسوجات و سایر محصولات نیز به ازای هر شغل هزینه های تولید به طور چشمگیری کاهش می یابد. موافقتنامه محدودیت داوطلبانه صادرات (VER) بین ژاپن و آمریکا نتایج دیگری نیز به دنبال داشت. آمریکا تا حد بسیار زیادی به ویژه بازار اتومبیل‌های کوچک را از دست داد. ژاپن سرمایه گذاری بسیار زیادی را برای تولید یک میلیون اتومبیل در آمریکا انجام داد. این نوع سرمایه گذاری که توسط یک کشور در بازار صادراتی انجام می شود در واقع نوعی غلبه بر محدودیت‌های تجاری و منازعات تجاری احتمالی می باشد. به دنبال آمریکا کشورهای دیگری نظیر کانادا، فرانسه، ایتالیا، انگلیس و آلمان نیز جهت محدودیت صادرات اتومبیل‌های ژاپنی به کشورهای خود سهمیه بندی وارداتی بسیار سختی را در نظر گرفته اند. این روش در صنایع فولاد نیز به اجرا در آمد. آمریکا در مورد محدودیت‌های داوطلبانه بر صادرات با عرضه کنندگان بزرگ فولاد جهانی در سال ۱۹۸۴ مذاکره کرد تا این کشورها صادرات خود به آمریکا را تا حد

۲۰٪ تولید بازار آمریکا محدود کنند. براساس این موافقتها حدود ۳۵۰۰۰ تا ۴۰۰۰۰ شغل از بیکاری حفظ شد ولی بدنبال آن قیمت فولاد آمریکا بین ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش یافت.

سؤال: محدودیتهای داوطلبانه بر صادرات و سهمیه بندی واردات را از نظر تجاری با هم مقایسه کنید؟

محدودیتهای داوطلبانه بر صادرات احتمالاً نسبت به سهمیه بندی واردات کارایی کمتری در محدود کردن واردات دارند، زیرا کشورهای صادر کننده با بی میلی اقدام به کاهش صادرات خود می کنند. از سوی دیگر صادرکنندگان خارجی احتمالاً در مواجهه با سهمیه بندی واردات کشور مقابل، به طور کامل از سهمیه استفاده کرده و کالایی با کیفیت بالاتر و قیمت بیشتر در طول زمان صادر خواهند کرد. چنین بهبودی در کیفیت محصول به وضوح در قضیه محدودیتهای داوطلبانه صادرات اتومبیلهای ژاپنی به آمریکا دیده شد. به عنوان یک قاعده فقط کشورهای بزرگ عرضه کننده کالا با چنین وضعیتی روبرو بوده و مشمول محدودیتهای فوق می شوند، سیاست درهای باز برای سایر کشورها جهت جایگزینی بخشی از صادرات عرضه کنندگان بزرگ و همچنین انتقال از طریق کشورهای جهان سوم به قوت خود اعمال می شود.

۵،۷ کارتلهای بین المللی

یک کارتل بین المللی سازمان عرضه کنندگان یک کالا در کشورهای مختلف است (یا گروهی از دولتها) که با توافق روی محدود کردن تولید و صادرات کالا تلاش می کنند، تا سود سازمان را به حداکثر برسانند و یا آنرا تا حد امکان افزایش دهند. اگر چه کارتلهای داخلی در آمریکا غیر قانونی بوده و در اروپا نیز بسیار محدود است، ولی با قدرت بین المللی کارتلها به آسانی نمی توان مقابله کرد زیرا این سازمانها تحت قلمرو قانونی و قضایی هیچ کشوری قرار نمی گیرند.

مشهورترین کارتل بین المللی در حال حاضر سازمان اوپک (سازمان کشورهای صادر کننده نفت)^{۲۱} است که با محدود کردن تولید و صادرات موفق شد تا قیمت نفت را بین سال های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۴ به ۴ برابر افزایش دهد. مثال دیگر سازمان حمل و نقل هوایی بین المللی (IATA) است، این سازمان یک کارتل بزرگ خطوط هوایی بین المللی است که سیاستها و مقررات و کرایه های مربوط به پروازهای هوایی بین المللی را به طور سالیانه تعیین می کند. یک کارتل بین المللی در صورتی موفق است که فقط تعداد اندکی تولید کننده در آن سازمان کالایی ضروری را عرضه کنند که جانشین نداشته باشد. اوپک طی دهه ۱۹۷۰ بسیار موفق عمل کرد.

^{۲۱} Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC)

وقتی تعداد بسیار زیادی عرضه کننده در سطح بین المللی وجود دارد مشکل بتوان آنها را در یک کارتل کارآمد سازمان دهی کرد. از سوی دیگر وقتی جانشینهای مناسبی برای محصول کارتل وجود دارد هر تلاش از سوی کارتل جهت محدود کردن تولید و صادرات به منظور افزایش قیمتها و سود دریافتی فقط منجر به این خواهد شد که خریداران کالاهای جانشین را انتخاب کنند. این مسأله علت شکست و عدم توانایی کارتل‌های بین المللی را در تسلط بر بازار مواد معدنی (غیر از نفت) و سایر محصولات کشاورزی (غیر از شکر، قهوه، کاکائو و لاستیک) نشان می دهد. از آنجا که قدرت هر کارتل بستگی به توانایی آن در محدود کردن تولید و صادرات دارد، هر یک از عرضه کنندگان تمایل دارند که خارج از کارتل به فعالیت پرداخته و یا با توسل به نیرنگ به فروش نامحدود کالا با قیمتی کمتر از قیمت کارتل بپردازد. این واقعه به طور آشکار در دهه ۱۹۸۰ رخ داد و باعث کدورت خاطر اعضاء اوپک گردید، در آن زمان قیمت‌های بسیار بالای نفت باعث شد تا اکتشاف و تولید نفت از سوی سایر کشورهای غیر عضو (نظیر انگلستان، نروژ، روسیه و مکزیک) به طور جدی دنبال شود. افزایش عرضه نفت دنبال اکتشاف و تولید بیشتر، به همراه سیاست حمایت از منابع طبیعی باعث کاهش در تقاضای محصولات نفتی شد، در نتیجه قیمت‌های نفت در دهه ۱۹۸۰ در مقایسه با دهه ۱۹۷۰ به شدت کاهش یافت. علاوه بر این براساس پیش بینی نظریه های اقتصادی می توان نتیجه گرفت که کارتلها غالباً وضعیت ناپایداری داشته و نهایتاً با شکست و اضمحلال روبرو هستند. در صورت موفقیت نیز کارتل چیزی بیش از یک انحصارگر (کارتل غیر متمرکز) که سود خود را حداکثر می کند، نخواهد بود.

سؤال: تفاوت بین کارتل و تراست چیست؟ توضیح دهید.

در حالی که کارتل (Cartell) ادغام چند شرکت بزرگ را زیر یک چتر از نظر سیاست قیمت گذاری، فعالیت در بازار جهانی، نحوه و میزان تولید را شامل می شود، تراست (Trust) لفظ آمریکایی (Konzern) می باشد که بر اساس آن ادغام شرکتها با توجه به میزان سرمایه آنها صورت می گیرد و معمولاً رهبری تراست به عهده یک شرکت بزرگ و قدرتمند واگذار می شود. دیگر شرکتهای عضو در عمل اجرا کننده سیاستهای اتخاذ شده هستند. به همین خاطر مشخصه تراست، ادغام شرکتها زیر نظر یک رهبری می باشد.

شرکت (A)			
شرکت (B)	شرکت (C)	شرکت (D)	شرکت (E)

تجارت بین الملل از اعمال برخی نظارتهای قانونی و فنی و سایر کنترلهای رسمی (غیر ضروری) آسیب می بیند. این نظارتهای شامل کنترلهای ایمنی مربوط به اتومبیل و سایر تجهیزات برقی، کنترل سالم بودن کالاهای بهداشتی، کیفیت بسته بندی محصولات غذایی وارداتی و بر چسب نشان دهندهٔ مبدا حمل و غیره می باشد. در عین حال نظارتهای قانونی بسیار زیادی با اهداف خاص اعمال می شود (نظیر محدودیت وضع شده از سوی انگلیس در مورد نشان دادن فیلم های خارجی از تلویزیون این کشور) برخی از این کنترلها اثر بسیار اندکی در محدودیت واردات دارند.

سایر محدودیتهای تجاری ناشی از قوانین و مقررات دولتی مربوط به خرید از عرضه کنندگان داخلی است (سیاستها و مقررات خریدهای دولتی)^{۲۲} بطور مثال تحت قانون خرید آمریکا^{۲۳} مصوب سال ۱۹۳۳، بنگاههای دولتی ایالات متحده ملزم به پرداخت یک قیمت ترجیحی تا حد ۱۲ درصد به بنگاهها و تولیدکنندگان داخلی هستند. همانطور که بخشی از مذاکرات انجام شده در «دور توکیو»^{۲۴} مربوط به آزادسازی تجاری بوده است. آمریکا و سایر کشورها موافقت کردند تا موادی از قانون را به خریدهها و تدارکات دولتی اختصاص دهند، و به این ترتیب نظارتهای و کنترلها جنبه بین المللی پیدا کرده و شانس بیشتری نصیب عرضه کنندگان خارجی می شود.

در سالهای اخیر توجه بسیار زیادی به «مالیتهای مرزی» شده است. این مالیتهای به صورت تخفیف مالیتهای غیر مستقیم داخلی برای صادرکنندگان کالا عمل کرده و برای وارد کنندگان نیز همانند تعرفه گمرکی می باشند. به عبارت دیگر مالیتهای مرزی علاوه بر تعرفه گمرکی بر کالاهای وارداتی وضع می شود. مثالهای مربوط به مالیتهای غیر مستقیم در آمریکا شامل مالیات بر فروش و مالیات مقطوع و در اروپا شامل مالیات بر ارزش افزوده می باشد. از آنجا که بیشترین درآمد دولت آمریکا ناشی از مالیتهای مستقیم است (نظیر مالیات بر درآمد) و بیشترین درآمد دولتهای اروپایی نیز از مالیتهای غیر مستقیم است (نظیر مالیات بر ارزش افزوده)، لذا تخفیف کمتری نصیب صادرکنندگان آمریکا در مقایسه با صادر کنندگان اروپایی خواهد شد (یا آنکه هیچ تخفیفی نصیب صادرکنندگان آمریکایی نمی شود)، لذا صادرکنندگان آمریکایی عدم مزیت نسبی خواهند داشت. موافقتنامه های بین المللی کالا و نرخ های چند گانهٔ ارز نیز جزء محدودیتهای تجاری هستند.

^{۲۲} Government procurement policies

^{۲۳} Buy American ACT

^{۲۴} Tokyo round

نمونه سؤالات فصل هشتم

۱. سیاست بازرگانی را تعریف کرده و اهداف آنرا توضیح دهید؟
۲. کدام سیاست بازرگانی را برای کشورهای در حال توسعه پیشنهاد می کنید؟ چرا؟
۳. منظور از تعرفه چیست؟ توضیح دهید.
۴. تعرفه بر ارزش کالا، تعرفه بر واحد کالا و تعرفه مرکب را با استفاده از فرمولهای مربوطه شرح دهید. اثر تجاری و درآمدی هر یک را با دیگری مقایسه کنید.
۵. با رسم نمودار آثار تعرفه بر تجارت را توضیح دهید.
۶. منظور از سهمیه بندی واردات چیست؟ آثار سهمیه بندی واردات بر تجارت را بیان کنید.
۷. تعرفه مؤثر حمایتی را شرح دهید.
۸. منظور از تعرفه بهینه چیست؟ آیا این نوع تعرفه را از نظر تجاری مثبت ارزیابی می کنید؟ چرا؟
۹. نظریه حمایت از صنایع نوپا را توضیح دهید. به نظر شما این نظریه بیشتر برای کشورهای توسعه یافته صادق است و یا کشورهای در حال توسعه؟ چرا؟
۱۰. با توجه به اهداف تجارت بین الملل تا چه اندازه نظریه حمایت از صنایع داخلی را یک سیاست مناسب و مؤثر می دانید؟
۱۱. دامپینگ (قیمت شکنی در تجارت) را شرح دهید.
۱۲. سوبسید (یارانه) صادراتی چگونه انجام می گیرد و مهمترین هدف آن چیست؟
۱۳. محدودیت دواطلبانه بر صادرات را تعریف کنید.
۱۴. کارتلهای بین المللی را توضیح داده و اهداف آنها را بیان کنید. تفاوت کارتل و تراست چیست؟
۱۵. سایر محدودیتهای تجاری (نظارت‌های قانونی و فنی) را چگونه ارزیابی می کنید؟

فصل نهم: اقتصاد سیاسی و تجارت جهانی

امروز روابط اقتصادی و سیاسی با توجه به نظام تجاری در سطح بین الملل بعنوان عوامل رشد و توسعه در ساختار اقتصادی و سیاسی کشورها بسیار حائز اهمیت می باشند. همانگونه که ذکر شد، گرچه فرآیند توسعه اقتصادی به شرایط و ساختار اقتصادی و سیاسی کشورها بستگی دارد، ولی تجارت بین الملل می تواند در این پروسه نقش برجسته ای داشته باشد. از آنجا که برخی از کشورهای در حال توسعه با وجود تجارت جهانی طی سالهای گذشته به اهداف خود (رشد و پیشرفت مد نظر) هنوز دست نیافتند، با توجه به حجم و ارزش مبادلات جهانی سؤال مطرح اینک که کشورهای در حال توسعه چگونه می توانند منافع تجاری و اقتصادی خود را در بازارهای بین الملل افزایش دهند تا از این طریق موفق به افزایش سهم خود در فرآیند توسعه گردند.

۱. تجارت بین کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته

هر کشور عضو در جامعه جهانی تلاش دارد با تنظیم و تدوین سیاستهای کلان اقتصادی منافع تجاری خود را تضمین و افزایش دهد. برای نیل به این هدف ابتدا باید موانع و محدودیتهای تولیدی و تجاری را از بین برد یا به عبارت دیگر طوری آنها را کاهش داد تا شرایط برای رشد پایدار که لازمه توسعه انسانی و اقتصادی در هر کشور می باشد، بهبود یابد.

✓ مشکلات تجاری کشورهای در حال توسعه

طی دهه گذشته کشورهای توسعه یافته با رشد کند اقتصادی و بیکاری وسیع روبرو شدند، به طوری که جهت مقابله با این مشکل، حمایتهای تجاری از صنایع بزرگ (نظیر صنایع نساجی، فولاد، کشتی سازی، لوازم برقی (خانگی)، تلویزیون، کفش و سایر محصولات) را در مقابل واردات کشورهای در حال توسعه افزایش دادند. کشورهای در حال توسعه در صنایع بسیار زیادی مزیت نسبی به دست آورده اند و یا در حال کسب مزیت نسبی در این صنایع هستند. بخش عمده ای از «حمایت گرایی جدید» مستقیماً متوجه صادرات صنعتی

کشورهای در حال توسعه تازه صنعتی شده^{۲۵} است. مهمترین ویژگی این کشورها رشد سریع تولید ناخالص داخلی (GDP) و رشد تولیدات و صادرات صنعتی آنهاست. طی ۲۰ سال گذشته، نسبت صادرات صنعتی کشورهای در حال توسعه تازه صنعتی شده به کل واردات کشورهای در حال توسعه از یک درصد به شش درصد افزایش یافته است. به هر حال نوع کالاها و محصولات صنعتی صادرات این کشورها باعث افزایش محدودیتهای تجاری اعمال شده از سوی کشورهای توسعه یافته شده است. علیرغم برقراری نظام تعمیم یافته "ترجیحات" (G.S.P)^{۲۶} که طی مذاکرات کشورهای اروپای غربی با ژاپن و آمریکا حاصل شد و براساس آن ترجیحات خاص برای صادرات کشورهای در حال توسعه به کشورهای توسعه یافته در نظر گرفته شد، باز هم حمایت گرایی در تجارت جهانی رو به افزایش است. با مذاکرات داوطلبانه آمریکا با کشورهای توسعه یافته در مورد بسیاری از محصولات نظیر منسوجات که اهمیت زیادی برای کشورهای در حال توسعه دارد، دائماً استثناء پشت استثناء نسبت به (G.S.P) وضع می شود. تا سال ۱۹۸۸ آمریکا با بیش از ۲۹ کشور در حال توسعه و ۲۱ کشور جامعه اقتصادی اروپا چنین توافقات دو جانبه را داشته است. علاوه بر این قانون تعرفه و تجارت سال ۱۹۸۴ به رئیس جمهور ایالت متحده آمریکا این قدرت را داده است تا ترجیحات و امتیازات خاص اعطایی کشورهای در حال توسعه را که موجب محدودیت صادراتی و خسارت تجاری آمریکا می شود، نادیده بگیرد. قانون مزبور بر حذف تدریجی امتیازات ترجیحی اعطاء شده به کشورهای در حال توسعه پیشرفته (نظیر کره جنوبی و تایوان) نیز تأکید دارد. این شرایط به علت افزایش مازاد تجاری این کشورها با آمریکا به وجود آمد. چنانچه روند فعلی حمایت گرایی متوقف یا معکوس شود، احتمالاً باید بر احیاء مجدد بدبینی نسبت به صادرات^{۲۷} و بازگشت به استراتژیها و سیاستهای درون گرا^{۲۸} در کشورهای در حال توسعه مهر تأیید زد. در حال حاضر بیش از ۳۰ درصد صادرات کشورهای در حال توسعه به کشورهای صنعتی با اعمال سهمیه بندی و سایر محدودیتهای غیرتعرفه ای روبروست. باز شدن بیشتر بازارهای کشورهای توسعه یافته به روی صادرات کشورهای در حال توسعه بستگی زیادی به حل مشکلات مربوط به بیکاری در کشورهای توسعه یافته دارد. به هر حال این امیدواری وجود دارد که با انجام مذاکرات چند جانبه تجاری (نظیر مذاکرات در سازمان تجارت جهانی) بتوان روند حمایت گرایی را متوقف یا معکوس کرد.

^{۲۵} کشورهای در حال توسعه تازه صنعتی شده کشورهایی نظیر کره جنوبی، تایوان، ترکیه، سنگاپور و ... هستند که از نظر ساختار اقتصادی از کشورهای در حال توسعه پیشرفته تر بوده ولی در گروه کشورهای توسعه یافته قرار نمی گیرند.

^{۲۶} Generalized System of Preferences
^{۲۷} Export pessimism
^{۲۸} Inward-Looking Policies

✓ افزایش بدهی کشورهای در حال توسعه

طی دهه گذشته بدهی انباشته کشورهای در حال توسعه به رقم ۱/۳ تریلیون دلار (۱۳۰۰ میلیارد دلار) رسید. در حال حاضر پرداخت این بدهی عظیم از سوی کشورهای در حال توسعه بسیار مشکل است، یعنی بازپرداخت اصل وام و حتی بهره مربوط به آن، و همین مسأله زیان جدی به برنامه های توسعه این کشورها وارد می کند. بدهی کشورهای در حال توسعه به شدت افزایش یافته است، زیرا این کشورها جهت تأمین مالی سرمایه مورد نیاز خود و پرداخت صورتحسابهای خرید نفت که قیمت آن طی سالهای اخیر افزایش یافته است، اقدام به استقراض از بانکهای خصوصی کشورهای توسعه یافته کردند. مشکلات فوق به همراه صادرات بسیار اندک این کشورها به کشورهای توسعه یافته، وضعیت بحرانی را پیچیده می کند. با استقراض بیشتر از کشورهای خارجی، رشد بدهی این کشورها شدت بیشتری به خود گرفت. به هر حال در دو دهه گذشته تنها رشد عظیم و سریع بدهیها نصیب این کشورها شد و اختلالات و نابسامانیهای وسیع در کشورهای مقروض توانست با دخالتهای مکرر صندوق بین المللی پول (IMF) تا حدی کاهش یابد. بدهیهای کشور مکزیک طی یک دوره کوتاه مدت به بانک های خارجی سریعاً افزایش یافت، هر چند این کشور به تازگی جزء کشورهای ثروتمند و دارای نفت به حساب می آید. وقتی قیمت نفت در سال ۱۹۸۲ به شدت کاهش یافت، کشور مکزیک قادر به پرداخت بدهیهای خارجی نبود (اوت ۱۹۸۲) و جهان به سوی وضعیتی با نام بحران بدهیها پیش می رفت. برای مثال تا سال ۱۹۸۸، بدهی خارجی مکزیک به ۱۰۲ میلیارد دلار و بهره سالیانه آن به ۱۵ میلیارد دلار رسیده بود، در مقابل تراز پرداختهای مثبت این کشور به ۹ میلیارد دلار بالغ می گردید. دیگر کشورهای امریکای لاتین مانند برزیل، آرژانتین و شیلی با میلیاردها دلار بدهی با مشکل تراز بازرگانی مواجهه هستند. به علت تأخیر در پرداخت بدهیهای خود کشورهای در حال توسعه مجبور شدند تا به کمک IMF و تحت نظارت مستقیم این صندوق جهت تغییر جدول زمان بندی بازپرداخت بدهی و بهره آن به مذاکره با بانکهای بستانکار پردازند. بخشی از مذاکرات شامل پذیرش شرایط سختی نظیر کاهش واردات، کاهش تورم، افزایش دستمزدها و اجراء برنامه های اقتصادی جهت نیل به رشد پایدار از سوی این کشورها می شود. با توجه به رشد یکنواخت و رو به توقف، کشورهای بدهکار امریکای لاتین به مخالفت با طرحهای سخت ارائه شده از سوی IMF پرداختند. بر اساس «طرح بکر» کشورهای توسعه یافته و بانک جهانی می بایستی جهت رشد کشورهای در حال توسعه صدور سرمایه بیشتر به این کشورها را تسهیل و افزایش دهند. بانکهای بزرگ تجاری به انجام چنین کاری بی میل بودند و ترجیح می دادند تا به جمع آوری قرض و طلب غیر قابل وصول خود و یا فروش آنها در بازارهای دست دوم (در این بازارها داراییها مجدداً خرید و فروش می شوند) پردازند. پس از شورش و آشوب در برخی از کشورهای بدهکار جهان و اعتراض به سیاستهای بانک جهانی و کشورهای توسعه یافته، صندوق بین المللی پول سیاستهای جدیدی برای کاهش بار سنگین بدهی کشورهای بدهکار امریکای لاتین در پیش گرفت. به این ترتیب طرح بکر کنار گذاشته شد. در طرح جدید، کاهش بدهیها و تضمین مالی قرضهای چند جانبه مد نظر بود. هدف از اجرای این سیاست کاهش بدهی کشورهای

در حال توسعه به بانکهای تجاری کشورهای صنعتی بود. بانک جهانی و صندوق بین المللی پول طی سالهای (۲۰۰۰ - ۱۹۸۹) متعهد به جبران مبلغی جهت کاهش بدهی این کشورها شدند. ژاپن نیز متعهد به تأمین بخشی از این بدهی شد. به هر حال باید دید که روشهای کارآمد و حائز اهمیت چه تأثیری در حل مشکل بدهیهای بین المللی دارند. آخرین موضوع مربوط به افزایش دائمی جریان سرمایه از سوی کشورهای توسعه یافته به سمت کشورهای در حال توسعه می باشد. از آنجا که در اوایل دهه ۱۹۷۰ کشورهای در حال توسعه در مقابل هر دلار بدهی یک دلار ارزش دارائی خالص (سرمایه گذاری مستقیم) داشتند، در اوائل دهه ۱۹۸۰ در مقابل هر دلار بدهی خارجی کمتر از ۲۰ سنت ارزش دارائی خالص آنها بود. همین مسأله باعث بروز بحران بدهیها در اوائل دهه ۱۹۸۰ شد. بنابراین برای غلبه بر مشکل بدهیها و دستیابی به رشد پایدار و استمرار آن در کشورهای در حال توسعه، افزایش جریان سرمایه به صورت سرمایه گذاری مستقیم و عدم اتکاء به قرضهای کوتاه مدت ضروری به نظر می رسد.

□ تغییر نظام اقتصاد بین الملل

در ژوئن ۱۹۷۴ مجمع عمومی سازمان ملل متحد جهت ایجاد نظام جدید اقتصاد بین الملل (NIEO)^{۲۹} تشکیل شد. فقر شدید در بیشتر کشورهای در حال توسعه و شیوع این اعتقاد که اقتصاد جهانی بر خلاف میل این کشورها عمل می کند از مهمترین علل تشکیل این اجلاس بود. قطعاً بسیاری از تقاضاهای مطرح شده در NIEO قبلاً در کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل متحد (UNCTAD)^{۳۰} در ژنو (۱۹۶۴)، دهلی نو (۱۹۶۸) و سانتیاگو (۱۹۷۲) مطرح شده بود، مجدداً در نایروبی (۱۹۷۶)، مانیل (۱۹۷۹)، بلگراد (۱۹۸۳) و ژنو (۱۹۸۷) نیز طرح گردید. علاوه بر تقاضای مذاکرات مجدد در مورد بدهیهای بین المللی و کاهش بهره های پرداختی (که در قسمت قبلی مورد بررسی قرار گرفت) تقاضای کشورهای در حال توسعه شامل موارد زیر می شود: ① تصویب موافقتنامه های بین المللی کالا در مورد اکثر محصولات به منظور تثبیت و افزایش درآمدهای صادراتی کشورهای در حال توسعه و تأمین مالی اولیه توسط کشورهای توسعه یافته. ② اعمال مقررات ترجیحی برای کشورهای توسعه یافته جهت صادرات صنعتی به بازارهای کشورهای توسعه یافته، ③ حذف محدودیتهای تجاری بر صادرات محصولات کشاورزی به کشورهای توسعه یافته. ④ افزایش تکنولوژی به کشورهای در حال توسعه و کنترل شرکتهای چند ملیتی. ⑤ افزایش سالانه جریان کمکهای خارجی به کشورهای در حال توسعه. ⑥ به کشورهای در حال توسعه اجازه داده شود تا نقش بیشتری در تصمیم گیریهای بین المللی ایفاء کنند. در ادامه به بررسی مختصر هر یک از درخواستهای فوق و نوع پیشرفت حاصله در صورت انجام هر یک از درخواستها می پردازیم:

^{۲۹} New International Economic Order

^{۳۰} United Nations Conferences on Trade and Development

- در سالهای گذشته کشورهای در حال توسعه در خواست تنظیم موافقتنامه های بین المللی کالا (برنامه یکپارچه کالاها) را که جزء اصلی تقاضا برای NIEO بود ارائه کردند. در ابتدا ۱۰ کالای شکر، مس، پنبه، قهوه، کائوچو، کاکائو، چای، قلع، کنف و ایاف مشمول مقررات درخواستی بود. به هر حال همانطور که در قسمت قبل اشاره کردیم، تجربیات گذشته مربوط به موافقتنامه های عمومی کالا هر چند موفقیت آمیز نبوده ولی در جای خود باعث حرکت و دلگرمی شده اند. در عمل ملاحظه شده که انجام چنین طرح هایی با توجه به ذخایر غیر قابل کنترل کالاها چندان عملی نیستند یا آنکه باید از آنها جهت کنترل صادرات استفاده کنیم که نهایتاً منجر به کارایی وسیع خواهد شد.

- در عین حال که تصویب هرگونه موافقت نامه بین المللی کالا برای بسیاری از کالاها باعث حذف و نابودی کامل مکانیسم بازار و عدم کارایی آن خواهد شد، ولی سایر درخواستهای کشورهای در حال توسعه باید با نظام فعلی اقتصاد بین الملل همساز باشد. این حالت مربوط به درخواست کشورهای در حال توسعه جهت استفاده از نظام ترجیحات به منظور صدور کالاهای صنعتی خود به بازارهای کشورهای توسعه یافته می شود. بجای حذف محدودیتهای تجاری کشورهای در حال توسعه، تقاضای استفاده از «دستیابی ترجیحی» به بازارهای کشورهای توسعه یافته را دارند، زیرا کشورهای توسعه یافته بخش اعظم منافع خود را از افزایش صادرات و حذف محدودیتهای تجاری به دست می آورند (همانطور که پس از مذاکرات تجاری دور کندی و توکیو این مسأله توسط گات تضمین شد). محاسبات نشان می دهند که ترجیحات تعرفه ای احتمالاً باعث افزایش صادرات کالاهای صنعتی کشورهای در حال توسعه خواهد شد. برخی پیشرفتهای حاصل شده در این راستا در اصل ناشی از تصویب نظام تعمیم یافته ترجیحات توسط کشورهای اروپای غربی و ژاپن در سال ۱۹۷۱-۷۲ و توسط آمریکا و کانادا در سال ۱۹۷۶ بوده است. به هر حال همانطور که اشاره کردیم، مهمترین محصولات کشورهای در حال توسعه (نظیر منسوجات، کفش، دوچرخه و سایر کالاهای صنعتی) به طور مستقیم یا غیر مستقیم، با سهمیه بندیهای داوطلبانه بر صادرات، مستثنی شده اند.

- درخواست بعدی کشورهای در حال توسعه حذف تمام محدودیتهای تجاری وضع شده بر واردات محصولات کشاورزی از این کشورهاست. محاسبات نشان می دهند که حذف این محدودیتها درآمد صادراتی کشورهای در حال توسعه را سالانه به شکل قابل توجه افزایش می دهد. به هر حال هنوز پیشرفت محسوسی در این راستا صورت نگرفته است، زیرا این درخواست با منافع کشورهای توسعه یافته و منافع کشاورزی این کشورها (به ویژه ژاپن و اتحادیه اقتصادی اروپا) در تضاد است. متقابلاً درخواست کشورهای در حال توسعه مبنی بر انتقال تکنولوژی و افزایش این انتقال از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه و قوانین مربوط به طرز عمل شرکتهای چند ملیتی با شکست مواجه شد.

- از جنبه مالی، درخواستهای نظام جدید اقتصاد بین الملل (NIEO) شامل افزایش کمکهای خارجی به کشورهای در حال توسعه که تا ۰/۷ درصد ارزش GNP کشورهای توسعه یافته می تواند باشد، و تعمیم این نوع کمکها از حالت دوجانبه به کمکهای مالی چند جانبه، توزیع ذخایر جدید پولی بین المللی (حق برداشت مخصوص) جهت کمک به کشورهای در حال توسعه و مذاکرات مجدد درباره بدهیهای خارجی این کشورها می شود. تا حالا اکثر این درخواستها بدون پاسخ باقی مانده اند. کشورهای توسعه یافته گروهی از کشورها هستند که کمتر از ۰/۳۹ درصد از ارزش GNP خود را به وسیله کمکهای خارجی به دست می آورند، این رقم در مورد ایالات متحده آمریکا چیزی حدود ۰/۲۲ درصد است. علاوه بر این بیشتر کمکهای مربوط به کشورهای توسعه نیافته دو جانبه است. امروزه صدای کشورهای در حال توسعه نسبت به گذشته در تصمیم گیریهای سازمانهای مهم بین المللی نظیر سازمان ملل، بانک جهانی و صندوق بین المللی پول بیشتر شده است، ولی هنوز با وجودی که تعداد این کشورها بیش از کشورهای توسعه یافته است هیچ تسلطی بر سازمانهای فوق ندارند. نتیجه نهایی اینکه می توان گفت درخواستهای کشورهای در حال توسعه می تواند باعث اصلاحات اندکی در نظام اقتصاد بین الملل شود ولی استقرار یک نظام اقتصادی نوین بین المللی در آینده بستگی به موفقیت سازمان تجارت جهانی در تأمین منافع اقتصادی و سیاسی دو قطب کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته خواهد داشت.

۲. همگرایی اقتصادی (ادغام اقتصادها)

هم پیوندی اقتصادی^{۳۱} و اتحادیه گمرکی مبنای سیاستهای همگرایی هستند. نظریه هم پیوندی اقتصادی نوعی سیاست بازرگانی جهت همگرایی اقتصادی و کاهش یا حذف موانع تبعیض آمیز بین کشورهای متحد است. هم پیوندی اقتصادی از نظر درجه هم گرایی (ادغام اقتصادی) دارای انواع مختلف است:

✓ اتحادیه اقتصادی اروپا

اتحادیه اقتصادی اروپا بالاترین هم پیوندی اقتصادی بین کشورهای عضو را نشان می دهد، بطوریکه ادغام اقتصادهای ملی در یک اقتصاد بزرگ و حداکثر همگرایی بین اعضا منجر به تشکیل بازار مشترک اروپا بدون محدودیتهای تجاری و یک واحد پولی شده است. مهمترین اهداف اتحادیه اقتصادی اروپا عبارتند از: ① تضمین صلح بین کشورها. وقتی کشورها با یکدیگر مناسبات حسنه اقتصادی و بازرگانی داشته باشند و این امر منجر به افزایش رفاه جامعه بشود، هیچ دلیلی برای جنگ و ستیز بوجود نمی آید و ملتها نیز می توانند در کنار یکدیگر به رشد و توسعه برسند. ② تشدید بازارهای رقابتی. در اتحادیه اقتصادی اروپا بخاطر حذف موانع تجاری و تشکیل بازار مشترک، رقابت بین بنگاههای اقتصادی تشدید شده و این امر در نهایت برای مصرف کنندگان بسیار مطلوب تمام می شود، چراکه اجناس و کالاهای مورد نیاز آنها هم دارای کیفیت هستند و هم دارای قیمت مناسب. ③ تخصیص منابع اقتصادی. با توجه به فشار بازارهای رقابتی و همگرایی اقتصادی، هر کشور عضو تمام سعی خود را برای استفاده کامل از ظرفیتهای تولیدی خویش بکار گرفته و سیاست تقویت بیشتر بخش خصوصی را دنبال می کند. ④ گسترش سرمایه گذاریهای داخلی و خارجی. با توجه به حذف موانع بازرگانی و وجود مزیت نسبی در بین کشورهای عضو، آن گروه از کشورها که در عرصه اقتصاد عملکرد موفقی داشته اند، خواهند توانست نه تنها سرمایه را به طرف کشور خود جذب کنند بلکه ابتکار عمل در تکنولوژیهای نوین را نیز بدست آورند. ⑤ اتحادیه اروپا موفق شد با استفاده از یک واحد پولی برای حوزه یورو و بازار مشترک فشار اقتصادی و سیاسی را بر کشورهای غیر عضو گروه یورو افزایش داده و باعث شتاب گرفتن پروژه اروپای واحد شود. اهداف سیاسی اروپا زمانی خواهند توانست به واقعیت تبدیل شوند که اروپا منسجم و یک پارچه باشد.

³¹ Economic integration

✓ اتحادیه گمرکی و مناطق آزاد تجاری

اتحادیه گمرکی^{۳۲} هر نوع تعرفه یا موانع غیر تعرفه ای تجارت را بین اعضاء حذف می کند، مانند منطقه آزاد تجاری، ولی تفاوت آن با منطقه آزاد تجاری این است که تمام کشورهای عضو اتحادیه گمرکی سیاست تجاری یکسانی را نسبت به کشورهای دیگر بکار می برند، نظیر اعمال نرخهای تعرفه مشترک برای سایر کشورها. منطقه آزاد تجاری^{۳۳} نوعی هم پیوندی اقتصادی است که تمام موانع و محدودیتهای تجاری بین اعضاء حذف می شود ولی هر کشور عضو موانع تجاری خود با سایر کشورهای غیرعضو را حفظ می کند. بازار مشترک^{۳۴} چیزی فراتر از اتحادیه گمرکی است و تحرک آزادانه نیروی کار و سرمایه بین کشورهای عضو بازار مشترک وجود دارد، نظر اتحادیه اقتصادی اروپا. مناطق معاف از حقوق گمرکی^{۳۵} یا مناطق آزاد اقتصادی^{۳۶} مفاهیم جدیدی هستند که در سالهای اخیر به وجود آمدند و می توان این مفاهیم را در چارچوب اتحادیه های گمرکی مورد بررسی و تحلیل قرار داد. این مناطق با معافیت حقوق و عوارض گمرکی مربوط به مواد اولیه و سایر کالاهای واسطه زمینه جذب سرمایه گذاری خارجی را فراهم می کنند. یک مثال از یک اتحادیه اقتصادی و پولی کامل در حال حاضر ایالات متحده آمریکا می باشد.

✓ مقررات ترجیحی تجارت

مقررات ترجیحی تجارت^{۳۷} باعث کاهش موانع تجاری بین تمام کشورهای عضو یا متحد نسبت به تجارت با سایر کشورهای غیر عضو می شود. مقررات ترجیحی تجارت، ملایم ترین شکل هم پیوندی اقتصادی است. بهترین مثال مربوط به مقررات ترجیحی تجارت «طرح ترجیحی کشورهای مشترک المنافع بریتانیا»^{۳۸} است که در سال ۱۹۳۲ به وسیله بریتانیا برای اعضاء و برخی وابسته های قبلی پادشاهی بریتانیا پایه گذاری شد.

سؤال: منظور از همگرایی اقتصادی چیست؟ آیا همگرایی اقتصادی منجر به افزایش تجارت می شود؟ چرا؟

برای پاسخ به این سؤال لازم است ابتدا مفاهیم اتحادیه های گمرکی (اقتصادی) مولد تجارت و اتحادیه های گمرکی منحرف کننده تجارت توضیح داده شوند.

32 Customs Union

33 Free trade area

34 Common Market

35 Duty Free Zones

36 Free Economic Zones

37 Preferential Trade Arrangements

38 British Commonwealth Preference Scheme

آثار ایستای اتحادیه های گمرکی بر تعادل جزئی را می توان برحسب "اتحادیه گمرکی مولد تجارت" و "اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت" اندازه گیری کرد. اتحادیه گمرکی زمانی مولد تجارت است که واردات ارزان تر و با هزینه تولیدی کمتر از سوی سایر اعضای اتحادیه جانشین برخی از محصولات داخلی یک کشور عضو اتحادیه شود. با این فرض که قبل و بعد از تشکیل اتحادیه گمرکی اشتغال کامل منابع تولیدی حاکم باشد، این جانشینی باعث افزایش رفاه تمام کشورهای عضو از طریق افزایش تخصص در تولید با توجه به مزیت نسبی خواهد شد. اتحادیه گمرکی مولد تجارت باعث افزایش رفاه سایر کشورهای غیر عضو نیز خواهد شد، زیرا بخشی از افزایش در درآمد حقیقی (با توجه به تخصص بیشتر در تولید) صرف واردات بیشتر از سایر کشورهای جهان خواهد شد.

✓ اتحادیه گمرکی مولد تجارت^{۳۹}

آثار تشکیل یک اتحادیه گمرکی مولد تجارت را در نمودار ۳۰ مشاهده می کنید. در این نمودار D_X و S_X منحنی های تقاضا و عرضه داخلی کالای X در کشور (۲) می باشد. فرض کنید که قیمت کالای X در کشور (۱) با وجود تجارت آزاد ($P_X = 1\$$) و در سایر کشورهای جهان ($P_X = 1/5 \$$) است. کشور (۲) نیز به قدری کوچک است که نمی تواند هیچ تاثیری بر این قیمتها بگذارد. اگر کشور (۲) ابتدائاً یک تعرفه بر ارزش غیر تبعیضی معادل ۱۰۰ درصد بر واردات کالای X وضع کند، آنگاه کشور (۲) کالای X را از کشور (۱) با قیمت ($P_X = 2 \$$) وارد خواهد کرد. در قیمت ($P_X = 2 \$$) کشور (۲)، $50X$ مصرف می کند (GH)، بطوریکه $20X$ یعنی به میزان (GH) آن را در داخل تولید کرده و $30X$ (JH) را از کشور (۱) وارد می کند. درآمد ناشی از وضع تعرفه در کشور (۲) معادل (MJHN) یا ۳۰ دلار می باشد. در نمودار، S_1 منحنی عرضه کاملاً کشش پذیر کالای X در کشور (۲) است، با وجود تجارت آزاد. (S_1+T) منحنی عرضه پس از وضع تعرفه است، کشور (۲) کالای X را از سایر کشورها وارد نمی کند، زیرا قیمت کالای وارداتی X در سایر کشورها با توجه به احتساب تعرفه برابر ($P_X = 3 \$$) خواهد بود. چنانچه کشور (۲) و کشور (۱) اتحادیه گمرکی تشکیل دهند (یعنی تعرفه بر واردات کشور (۱) حذف شود، یا کشور (۲) بر واردات کشور (۱) تعرفه ای وضع نکند)، آنگاه قیمت کالای X در کشور (۲) معادل ($P_X = 1\$$) خواهد بود. در این قیمت کشور (۲)، $70X$ یعنی به میزان (AB) مصرف می کند به طوری که (AC) $10X$ آن را در داخل تولید کرده و $60X$ آن را (CB) از کشور (۱) وارد می کند. در این حالت کشور (۲) درآمد تعرفه ای نخواهد داشت. سود مصرف کنندگان کشور (۲) با تشکیل اتحادیه گمرکی معادل مساحت ناحیه (AGHB) خواهد بود. به هر حال بخشی از این سود نفع خالص

³⁹ Trade – Creating Customs Unions

کشور (۲) می باشد. یعنی ناحیه (AGJC) کاهش در اضافه رفاه تولیدکننده و ناحیه (MJHN) کاهش درآمدهای تعرفه ای است. مجموع نواحی هاشور خورده یا مثلثهای (CJM) و (BHN) معادل (۱۵ دلار) نیز نفع رفاهی خالص ایستا^{۴۰} برای کشور (۲) است. مثلث (CJM) نفع رفاهی ناشی از ایجاد تجارت که مربوط به بخش تولیدی است نشان می دهد، این نفع رفاهی در نتیجه انتقال تولید (CM) 10X از تولیدکنندگان کشور (۲) با کارایی کمتر (با هزینه ای معادل (VUMC) به تولیدکنندگان کارآمدتر کشور (۱) (با هزینه (VUMC) به دست می آید. مثلث (BHN) نفع رفاهی ناشی از ایجاد تجارت مربوط به بخش مصرف را نشان می دهد، این نفع رفاهی ناشی از افزایش مصرف به سطح (NB) 20X در کشور (۲) بوده و نفع (ZWBH) را در مقابل هزینه ای به اندازه (ZWBN) نشان می دهد. وینر (Viner) که یکی از پیشتازان توسعه نظریه اتحادیه های گمرکی در سال ۱۹۵۰ بود، بر روی اثر تولیدی ایجاد تجارت تاکید داشت و اثر مصرفی را نادیده می گرفت. مید (Mead) نظریه اتحادیه های گمرکی را در سال ۱۹۵۵ تکمیل کرد و اولین فردی بود که اثر مصرفی ایجاد تجارت را مورد ملاحظه قرار داد. بعدها جانسون^{۴۱} دو مثلث مذکور را برای محاسبه نفع کل رفاهی ناشی از اتحادیه های گمرکی معرفی نمود.

سؤال ۱: با رسم نمودار اتحادیه گمرکی مولد تجارت را توضیح دهید؟

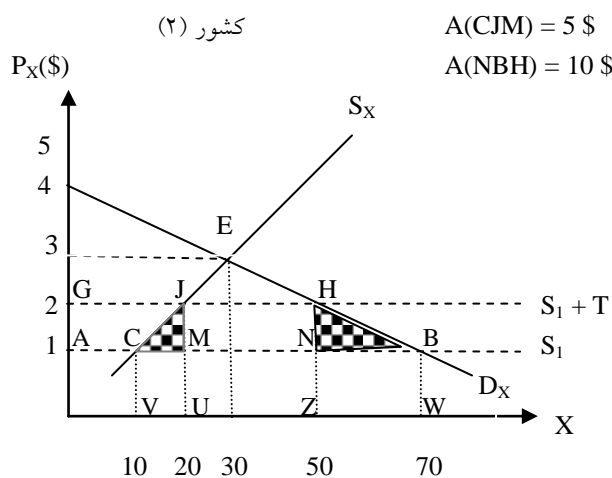
سؤال ۲: با توجه به گذشت زمان و تکامل تجارت بین الملل، آیا لازم است تا اتحادیه های گمرکی در مناطق مختلف جهان تبدیل به اتحادیه های اقتصادی شوند؟ چرا؟

سؤال ۳: آیا اتحادیه اقتصادی اروپا هم سو با تجارت بین الملل است و یا ضد آن؟ چرا؟

⁴⁰ Net static welfare gain

⁴¹ Johnson

نمودار ۳۰: اتحادیه گمرکی مولد تجارت



تفسیر نموداری اتحادیه گمرکی مولد تجارت

$(P_x = 2\$)$ در قیمت (2) است. در کشور (2) عرضه داخلی کالای X در کشور (2) است. در قیمت $(P_x = 2\$)$ که شامل تعرفه بر ارزش واردات نیز هست. قبل از تشکیل اتحادیه گمرکی کشور (2) ، (GH) $50X$ مصرف می کند، به طوری که $20X$ (GJ) آن را در داخل تولید کرده و $30X$ (JH) را از کشور (1) وارد می کند. درآمد ناشی از وضع تعرفه در کشور (2) ، 30 دلار و معادل $(MJHN)$ است. کشور (2) کالای X را از سایر کشورها وارد نمی کند، زیرا P_x با احتساب تعرفه گمرکی بیش از 2 دلار می شود. بعد از تشکیل اتحادیه گمرکی بین کشور (1) و (2) ، کشور (2) ، 70 واحد X (AB) مصرف می کند، به طوری که $10X$ (AC) را در داخل تولید کرده و $60X$ (CB) را از کشور (1) در قیمت $(P_x = 1\$)$ وارد می کند. در این وضعیت کشور (2) درآمد تعرفه ای نخواهد داشت و ناحیه $AGJC$ مازاد انتقالی از تولید کنندگان داخلی به مصرف کنندگان داخلی است. نفع رفاهی خالص ایستای کشور (2) در مجموع به اندازه مجموع نواحی هاشور خورده مثلثهای CJM و BHN (15 دلار) است.

✓ اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت

در این قسمت ابتدا به تشریح مفهوم انحراف تجاری و سپس با استفاده از نمودار به تفسیر آثار اتحادیه های گمرکی منحرف کننده تجارت می پردازیم. انحراف تجارت^{۴۲} زمانی پیش می آید که با تشکیل اتحادیه گمرکی، واردات با هزینه بیشتر از یک کشور عضو اتحادیه گمرکی جانشین واردات با هزینه کمتر (کارآتر) از یک کشور غیر عضو شود. انحراف تجارت به علت اعمال سیاستهای ترجیحی تعرفه ای بین اعضای اتحادیه به وجود می آید. انحراف تجارت باعث کاهش رفاه می شود، زیرا موجب انتقال تولید از تولیدات کارآتر خارج از اتحادیه به تولیدکنندگان داخل اتحادیه با کارایی کمتر می شود. بنابراین انحراف تجارت موجب تخصیص غیر بهینه (غلط) منابع تولیدی در سطح بین المللی شده و تولید را از تخصیص براساس مزیت نسبی دور می کند.

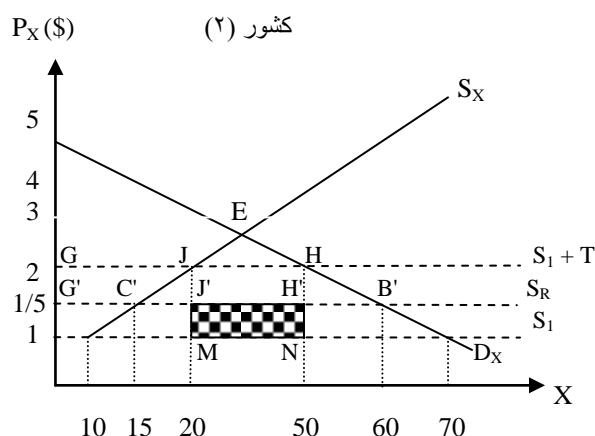
اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت هر دو اثر « ایجاد تجارت» و « انحراف تجارت» را به همراه دارد و لذا می تواند باعث افزایش یا کاهش رفاه اعضا اتحادیه شود. این امر نیز در جای خود بستگی به قدرت نسبی هر یک از دو نیروی متضاد فوق دارد. رفاه کشورهای غیرعضو نیز می تواند کاهش یابد، زیرا منابع اقتصادی آنها پس از انحراف تجاری با کارایی کمتری مورد استفاده قرار می گیرد. بنابراین در حالیکه اتحادیه گمرکی مولد تجارت می تواند فقط باعث ایجاد تجارت و افزایش غیر قابل اجتناب رفاه در کشورهای عضو و غیرعضو شود، اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت ممکن است هر دو اثر ایجاد تجارت و انحراف تجارت را به همراه داشته باشد و لذا موجب افزایش یا کاهش رفاه اعضا شود (و رفاه سایر کشورهای جهان را کاهش دهد).

آثار ناشی از اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت را در نمودار ۳۱ مشاهده می کنید. در این نمودار S_X و D_X منحنی های تقاضا و عرضه کالای X در کشور (۲) و S_1 و S_R نیز به ترتیب منحنی های عرضه کاملاً با کشش در تجارت آزاد در کشورهای (۱) و سایر کشورها (S_R) می باشد. با وضع یک تعرفه ارزشی غیرتبعیضی به اندازه ۱۰۰ درصد بر واردات کالای X ، کشور (۲) در قیمت ($P_X=2\$$) و در طول منحنی عرضه (S_1+T) ، نظیر نمودار ۳۰ که قبلاً ملاحظه کردید، کالای X را وارد می کند، در قیمت ($P_X=2\$$) کشور (۲)، $50X$ (GH) مصرف می کند، که $20X$ (GJ) آن را در داخل تولید کرده و $30X$ (JH) آن را از کشور (۱) وارد می کند. کشور (۲) پس از وضع تعرفه ۳۰ دلار درآمد تعرفه ای (به اندازه مساحت $JMNH$) بدست می آورد. اگر کشور (۲) فقط با سایر کشورها (S_R) یک اتحادیه گمرکی تشکیل دهد (یعنی تعرفه های گمرکی خود را فقط برای دیگر کشورها حذف کند)، قیمت واردات کالای X از سایر کشورها برای کشور (۲) ارزان تر شده و به $(P_X=1/5\$)$ می رسد. در قیمت ($P_X=1/5\$$) کشور (۲) مقدار $60X$ ($G'B'$) مصرف می کند به طوری که $15X$ ($G'C'$) را در داخل تولید کرده و $45X$ ($C'B'$) را از سایر کشورها (S_R) وارد می کند. در این حالت کشور (۲) درآمد تعرفه ای نخواهد داشت. بدین ترتیب واردات کالای X در کشور (۲) از تولید کنندگان با کارایی بیشتر و کم هزینه تر کشور (۱) (کشوری که عضو اتحادیه نیست) به سمت تولید کنندگان با کارایی کمتر در کشور S_R

⁴² Trade diversion

(عضو اتحادیه) منتقل می شود، زیرا در اینجا تبعیض تعرفه ای برای کشور (۱) (که عضو اتحادیه نیست) برقرار شده است. دقت کنید که واردات کشور (۲) از کالای X قبل از تشکیل اتحادیه گمرکی 30X و پس از تشکیل اتحادیه گمرک 45X است. بنابراین اتحادیه منحرف کننده تجارت می تواند منجر به ایجاد تجارت نیز بشود.

نمودار ۳۱: اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت



تفسیر نموداری اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت:

S_X و D_X منحنی های تقاضا و عرضه کالای X در کشور (۲) و S_1 و S_R نیز به ترتیب منحنیهای عرضه کاملاً با کشش کالای X در کشور (۱) و سایر کشورها (S_R) می باشد. با وضع یک تعرفه غیرتبعیضی معادل ۱۰۰ درصد، کشور (۲)، (JH) 30X در قیمت ($P_X=2\$$) از کشور (۱) وارد می کند. پس از تشکیل اتحادیه گمرکی با سایر کشورها، کشور(۲)، ۴۵ واحد (CB) در قیمت ($P_X=1/5\$$) از سایر کشورها (S_R) وارد می کند. منافع رفاهی کشور (۲) از ایجاد تجارت خالص ناشی از تشکیل اتحادیه گمرکی مساوی ۳/۷۵ دلار است (مجموع مساحت مثلثهای $C'J'J$ و $B'H'H$). زیان رفاهی ناشی از انحراف تجارت دقیقاً معادل ۱۵ دلار است (یعنی مساحت مستطیل هاشور خورده). بنابراین اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت در وضعیت فوق باعث زیان رفاهی خالص کشور (۲) به اندازه ۱۱/۲۵ دلار شده است.

آثار رفاهی ایستا در کشور (۲) که از تشکیل اتحادیه گمرکی با سایر کشورها (S_R) به دست می آید. مجموع مساحت مثلثهای ($C'J'J$) و ($B'H'H$) (۳/۷۵ دلار) منافع رفاهی ناشی از ایجاد تجارت خالص است و ناحیه

هاشور خورده (MNH'J) (معادل ۱۵ دلار) زیان رفاهی ناشی از انحراف واردات به اندازه 30X (JH) از کشور کم هزینه تر کشور (۱) به سایر کشورهای پرهزینه تر (کشور S_R) است. نفع مربوط به اضافه رفاه مصرف کننده برابر $(G'GHB')$ می باشد که مقدار $(G'GJC')$ اضافه رفاه انتقالی از تولیدکننده به مصرف کننده در کشور (۲) است، بنابراین هیچ نفع یا زیان خالص برای کشور (۲) باقی نمی ماند. درآمد تعرفه ای جمع آوری شده توسط کشور (۲) قبل از تشکیل اتحادیه گمرکی با سایر کشورها، ۳۰ دلار (ناحیه JMNH) پس از تشکیل اتحادیه گمرکی و کاهش قیمت کالای X مبلغ ۱۵ دلار (ناحیه JJ'HH') نیز نصیب مصرف کنندگان داخلی کشور (۲) می شود. آنچه باقی می ماند مثلثهای $(C'JJ')$ و (BHH') یا نفع خالص کشور (۲) و مستطیل $(MNH'J')$ یا زیان محسوب نشده مربوط به درآمد تعرفه ای است. از آنجا که زیان رفاهی ناشی از انحراف تجارت یا مستطیل هاشورخورده (۱۵ دلار) بیش از منافع رفاهی ناشی از ایجاد تجارت یا مجموع مساحت مثلثهای (CJJ') و $(B'HH')$ (۳/۷۵ دلار) است، لذا در این حالت زیان خالص رفاهی کشور (۲) یا اتحادیه تجاری برابر ۱۱/۲۵ دلار خواهد بود. البته وضعیت همیشه اینطور نیست. در نمودار ۳۱ چنانچه منحنیهای D_X و S_X خوابیده تر باشند (یا با کشش تر شوند) و فاصله S_I و S_R نیز کمتر شود، مجموع نواحی مربوط به مثلثها بزرگتر و مساحت مستطیل هاشور خورده کوچکتر خواهد شد. لذا این احتمال وجود دارد که حتی یک اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت موجب نفع رفاهی یک کشور عضو اتحادیه شود.

۲,۲ آثار رفاهی اتحادیه های گمرکی (نظریه بهینه دوم)

اکنون یک اصل عمومی معروف به «نظریه بهینه دوم»^{۴۳} را بررسی می کنیم. نظریه اتحادیه گمرکی حالت خاصی از نظریه «بهینه دوم» است. سپس به بررسی وضعیتی می پردازیم که تشکیل اتحادیه گمرکی تحت آن شرایط با احتمال بیشتری منجر به ایجاد تجارت و افزایش رفاه می شود، سرانجام سایر آثار رفاهی ایستای اتحادیه گمرکی را مورد ملاحظه قرار می دهیم.

در بخش اول کتاب دیدیم که تجارت آزاد موجب استفاده بهینه و کارآمد از منابع جهانی و حداکثر شدن تولید و رفاه جهانی می شود. بنابراین با توجه به کار قبلی وینر (Viner) در مورد اتحادیه های گمرکی در سال ۱۹۵۰، این نتیجه را می گیریم که او شدیداً اعتقاد داشت هر حرکت به سمت تجارت آزاد باعث افزایش رفاه می شود. با این فرض که اتحادیه گمرکی باعث افزایش موانع تجاری برعلیه سایر کشورهای جهان نمی شوند، حذف موانع تجاری میان اعضا یک اتحادیه نشان دهنده حرکت به سوی آزادی بیشتر تجارت^{۴۴} است. در چنین وضعیتی «وینر» معتقد بود که افزایش رفاه کشورهای عضو و غیرعضو شبیه هم خواهد بود. «وینر» نشان داد که تشکیل اتحادیه گمرکی با توجه به شرایط موجود می تواند موجب افزایش یا کاهش رفاه

^{۴۳} The theory of the second best

^{۴۴} Free trade

کشورهای عضو و سایر کشورهای جهان شود. این یک مثال از نظریه «بهینه دوم» است، براساس این نظریه چنانچه تمام شرایط لازم جهت حداکثر کردن رفاه یا رسیدن به بهینه پارتو فراهم نباشد، تلاش برای فراهم کردن چنین شرایطی تا سر حد امکان ضرورتاً یا معمولاً منجر به وضعیت بهینه دوم نخواهد شد. بنابراین تشکیل یک اتحادیه گمرکی و حذف موانع تجاری بین اعضا لزوماً ما را به یک وضعیت رفاهی بهینه دوم نمی‌رساند (با توجه به این واقعیت که رفاه می‌تواند افزایش و یا کاهش یابد). این نتیجه غیرمنتظره نه فقط اهمیت بسیار زیادی در حوزه اقتصاد بین الملل دارد (که منشأ پیدایش آن است) بلکه در مطالعه اقتصاد به طور عام نیز حائز اهمیت است. نظریه اتحادیه گمرکی فقط یک مثال از تجارت بین المللی تحت این اصل عمومی است. هرچند کار «وینر» با اندکی ابهام آغاز شد ولی بعدها در سال ۱۹۵۵ نظریه «بهینه دوم» به طور کامل توسط «جیمز مید» گسترش یافت و در سال ۱۹۵۷ نیز توسط لیپسی^{۴۵} و لنکستر^{۴۶} تحت یک قاعده عمومی ارائه گردید.

سؤال: در چه شرایطی اتحادیه گمرکی موجب افزایش رفاه می‌شود؟ چرا؟

یک اتحادیه گمرکی با وجود شرایط زیر با احتمال بیشتری می‌تواند موجب ایجاد تجارت و افزایش رفاه شود:

- موانع تجاری کشورهای عضو قبل از تشکیل اتحادیه زیاد باشد. در این صورت تشکیل اتحادیه گمرکی بجای آن که موجب انحراف تجارت از کشورهای غیر عضو به کشورهای عضو شود به احتمال زیاد باعث ایجاد تجارت می‌شود.
- موانع تجاری اتحادیه گمرکی با بقیه کشورهای جهان اندک باشد. در این صورت تشکیل اتحادیه گمرکی با احتمال کمتری موجب انحراف تجارت می‌شود.
- تعداد کشورهای تشکیل دهنده اتحادیه گمرکی بیشتر و اندازه هر یک بزرگتر باشد. تحت چنین شرایطی با احتمال زیاد تولید کنندگان با هزینه کمتر در اتحادیه خواهند ماند.
- اقتصاد کشورهای عضو اتحادیه بجای آنکه مکمل یکدیگر باشند، بیشتر رقابتی باشند، در این صورت با تشکیل اتحادیه گمرکی فرصتهای بیشتری برای تخصص در تولید و ایجاد تجارت فراهم می‌شود. لذا تشکیل اتحادیه گمرکی با دو کشور صنعتی رقیب به جای تشکیل

⁴⁵ Lipsey

⁴⁶ Lancaster

اتحادیه ای با دو کشور صنعتی و کشاورزی (مکمل)، با احتمال بیشتری موجب افزایش رفاه می شود.

- کشورهای عضو اتحادیه از نظر جغرافیایی به یکدیگر نزدیکتر باشند. در این صورت هزینه حمل و نقل مانع ایجاد تجارت میان اعضا نخواهد شد.

- ارتباط اقتصادی میان اعضای بالقوه اتحادیه گمرکی و تجارت میان کشورها قبل از تشکیل اتحادیه بیشتر باشد. در این صورت با تشکیل اتحادیه گمرکی فرصتهای بیشتری برای کسب منافع رفاهی فراهم می شود.

- دلایل موفقیت بیشتر اتحادیه اقتصادی اروپا نسبت به دیگر اتحادیه ها یا مناطق آزاد این است که اقتصاد کشورهای عضو بجای آنکه مکمل یکدیگر باشند بیشتر رقیب هم هستند. از نظر جغرافیایی نیز کشورهای عضو اتحادیه اروپا به یکدیگر نزدیکترند و تجارت بین آنها نیز بیشتر بوده است.

غیر از منافع رفاهی که در قسمتهای قبل به آن اشاره کردیم با تشکیل اتحادیه گمرکی آثار رفاهی دیگری نیز ایجاد می شود. یکی از آثار رفاهی مربوط به صرفه جویی در هزینه های اداری است که با حذف تشکیلات اداری گمرک، پستههای گمرکی و پلیس مرزی کشورهای عضو بدست می آید. این منافع با توجه به اینکه اتحادیه گمرکی موجب ایجاد تجارت و یا انحراف تجارت می شود، بدست می آید. دوم اینکه، یک اتحادیه گمرکی منحرف کننده تجارت با کاهش تقاضا برای واردات از سایر کشورها و عرضه صادرات به سایر کشورهای جهان به احتمال زیاد منجر به بهبود رابطه مبادله جمعی اتحادیه گمرکی می شود. در چنین حالتی از نظر نموداری منحنی عرضه اتحادیه گمرکی به سمت بالا چرخش می کند. به هر حال در مورد اتحادیه گمرکی مولد تجارت عکس این حالت صحیح است، زیرا بخشی از افزایش درآمد حقیقی ناشی از تشکیل اتحادیه گمرکی به سمت افزایش تقاضای واردات از سایر کشورهای جهان سرریز می شود. بهبود رابطه مبادله یک کشور عضو اتحادیه با بدتر شدن رابطه مبادله و یا بدون تغییر ماندن آن بستگی به سایر شرایط دارد. سرانجام اینکه هر اتحادیه گمرکی به مانند یک واحد منفرد در مذاکرات بین المللی شرکت می کند و لذا به احتمال زیاد قدرت چانه زنی اتحادیه نسبت به قدرت تک اعضا بیشتر است. در صحت این مساله شکی وجود ندارد، بهترین مثال قدرت چانه زنی اتحادیه اقتصادی اروپاست.

علاوه بر آثار رفاهی ایستا که قبلاً آنها را مورد بررسی قرار دادیم، کشورها می‌توانند با تشکیل اتحادیه گمرکی منافع پویای بسیار مهمی بدست آورند. این منافع با توجه به افزایش رقابت اقتصادی، صرفه جوئیهای مقیاس، تشویق سرمایه‌گذاری و استفاده مطلوب‌تر از منابع اقتصادی حاصل می‌شود. هر یک از این منافع را مختصر مورد بررسی قرار می‌دهیم:

- بزرگترین نفع پویای ناشی از تشکیل اتحادیه گمرکی افزایش احتمالی رقابت است. در غیاب اتحادیه گمرکی و با وجود موانع تجاری رشد تولید کنندگان (به ویژه تولید کنندگان بازارهای انحصار کامل و انحصار چند جانبه) بسیار آهسته و کند خواهد بود. ولی با تشکیل یک اتحادیه گمرکی و حذف موانع تجاری میان کشورهای عضو، تولیدکنندگان هر کشور یا باید به رقابت شدید و کاراً با سایر کشورهای درون اتحادیه بپردازند و یا تجارت را ترک کنند. افزایش سطح رقابت موجب افزایش انگیزه استفاده از تکنولوژی جدید و لذا افزایش توسعه اقتصادی می‌شود. سرانجام تمام فعالیتها منجر به کاهش هزینه‌های تولید و نفع مصرف کنندگان خواهد شد. البته یک اتحادیه گمرکی باید کاملاً هوشیار و محتاطانه عمل کند (با تصویب و حمایت از قوانین ضدتر است) تا فعالیتهای مربوط به انحصار چند جانبه نظیر تباری و توافق بر سر تقسیم بازارها که موجب محدودیت رقابت ملی می‌شود جانشین فعالیتهای اتحادیه گمرکی نشود. این کاری است که اتحادیه اقتصادی اروپا انجام می‌دهد.

- دومین نفع ناشی از تشکیل اتحادیه گمرکی، صرفه جوئیهای مقیاس^{۴۸} است که از بزرگ شدن بازارها نشأت می‌گیرد. به هر حال ذکر این نکته ضروری است که حتی یک کشور کوچک خارج از اتحادیه نیز می‌تواند به کوچک بودن بازار داخلی خود فائق آمده و با صدور کالا به سایر کشورهای جهان به طور اساسی به صرفه جوئیهای مقیاس در تولید دست یابد. به طور مثال این وضعیت در مورد صنایع بسیار بزرگ کشورهای نسبتاً کوچکی نظیر بلژیک و هلند صدق می‌کند. قبل از پیوستن این کشورها به اتحادیه اروپا صنایع آنها از نظر بزرگی با کارخانجات آمریکا قابل مقایسه بود، لذا این کشورها توانستند با تولید در بازار داخل و صادرات به طور کامل از صرفه جوئیهای مقیاس استفاده کنند. به هر حال بعد از تشکیل اتحادیه اروپا با کاهش تنوع محصولات تولیدی هر کارخانه و افزایش تولیدات جاری، کشورها از صرفه جوئیهای مقیاس منافع زیادی بدست آوردند. نفع دیگری که از تشکیل اتحادیه گمرکی بدست می‌آید ناشی از

^{۴۷} Dynamic benefits from customs unions

^{۴۸} Economies of scale

تشویق سرمایه گذاری^{۴۹} با انگیزه کسب سود از بازارهای بزرگ و رقابتی است. علاوه بر این تشکیل اتحادیه گمرکی باعث می شود تا کشورهای غیر عضو به ارائه تسهیلات تولیدی به اتحادیه بپردازند، این تسهیلات تولیدی جهت مقابله با موانع تجاری وضع شده بر محصولات اعضای غیر عضو طراحی شده است. این تسهیلات به تعرفه کارخانه ای^{۵۰} معروفند. برای مثال سرمایه گذارهای عظیم آمریکا بعد از سال ۱۹۹۵ در اروپا را نباید جدا از چنین رشد سریعی در بازار مورد بررسی قرار دارد.

- سرانجام در یک اتحادیه گمرکی، نظیر بازار مشترک، تحرک کاملاً آزاد نیروی کار و سرمایه احتمالاً باعث استفاده مطلوب تر از منابع اقتصادی در کل جامع می شود. منافع پویای ناشی از تشکیل اتحادیه گمرکی قطعاً بیش از منافع ایستای رفاهی است که قبلاً در باره آن صحبت کردیم. علاوه بر این اهمیت منافع پویا بیش از منافع ایستا است. بدون هیچ شکی پیوستن کشور انگلیس به اتحادیه اروپا در سال ۱۹۷۳ به علت همین منافع پویا بوده است. مطالعات تجربی جدید نشان می دهد که منافع پویا حدود ۵ تا ۶ برابر بزرگتر از منافع ایستاست.

به هر حال همانطور که اشاره کردیم، پیوستن به اتحادیه گمرکی به علت منافع ایستا و پویای آن فقط یک راه حل «بهینه دوم» است. ممکن است، بهترین خط مشی اقتصادی و بازرگانی برای یک کشور این باشد که به طور یک جانبه تمام محدودیتها و موانع تجاری را حذف کند. برای یک کشور بزرگ نظیر ایالات متحده آمریکا که می تواند روی رابطه مبادله خود تاثیر گذار باشد، کارآیی منافع ناشی از حذف یک جانبه موانع تجاری بستگی به اهمیت وزن این منافع در مقابل زیانهای ناشی از بدتر شدن رابطه مبادله دارد. حذف یک جانبه تمام موانع تجاری از نظر سیاسی بسیار مشکل است، زیرا با مخالفت بسیاری از کشورهای کوچک مقتدر که از حذف موانع تجاری آسیب می بینند روبرو خواهد شد.

⁴⁹ Stimulus to investment

⁵⁰ Tariff factories

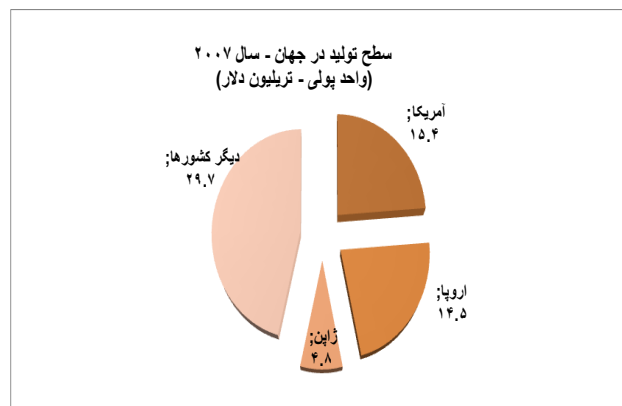
۳ روابط بین الملل (اقتصادی_سیاسی)

روابط بین الملل نوع و چگونگی ارتباط اقتصادی و سیاسی کشورها را با توجه به حجم مبادلات بازرگانی و انسجام سیاسی جهت افزایش منافع کلان ملی نشان می دهد. در این قسمت، مطالب ارائه شده در تجارت بین الملل را از دیدگاه بسیار کلان اقتصادی و سیاسی بسط می دهیم تا بتوان نقش قطبهای بزرگ و کوچک اقتصادی را در روند تجارت جهانی روشن سازیم.

✓ سه قطب بزرگ اقتصادی جهان (آمریکا_اروپا_ژاپن)

طبق شکل ۱، کل جهان در سال ۲۰۰۷ میلادی رقمی معادل ۶۴/۴ تریلیون دلار تولید داشته است که سهم سه قطب بزرگ اقتصادی از این تولیدات رقمی معادل ۳۴/۷ تریلیون دلار (۵۴٪ ارزش کل تولیدات جهان) بوده است. با توجه به قدرت اقتصادی این کشورها از نظر پیشرفت تکنولوژیک، پتانسیل تولید، درآمد سرانه بالا و همچنین فعالیتهای اقتصادی برون مرزی (سرمایه گذاریهای کلان خارجی)، باعث شده تا آنها از رشد اقتصادی و افزایش سطح تولید دیگر کشورها (مانند چین، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، هندوستان و غیره) منافع مد نظر خویش را بدست آورند، زیرا در ساختار تولید این کشورها به شکل گسترده و فشرده دخالت دارند. بر اساس آمار صندوق بین المللی پول در سالهای اخیر مشخص است که در دو دهه گذشته قدرت اقتصادی آمریکا، اروپا و ژاپن بخاطر رشد تجارت بین الملل و پدیده جهانی شدن افزایش یافته و عملاً آنها را به غول اقتصادی تبدیل کرده است.

شکل ۱: سطح تولید در جهان برای سال ۲۰۰۷ میلادی (GDP – Worldwide)
(ارزش کل تولیدات جهان در این سال ۶۴/۴ تریلیون دلار)



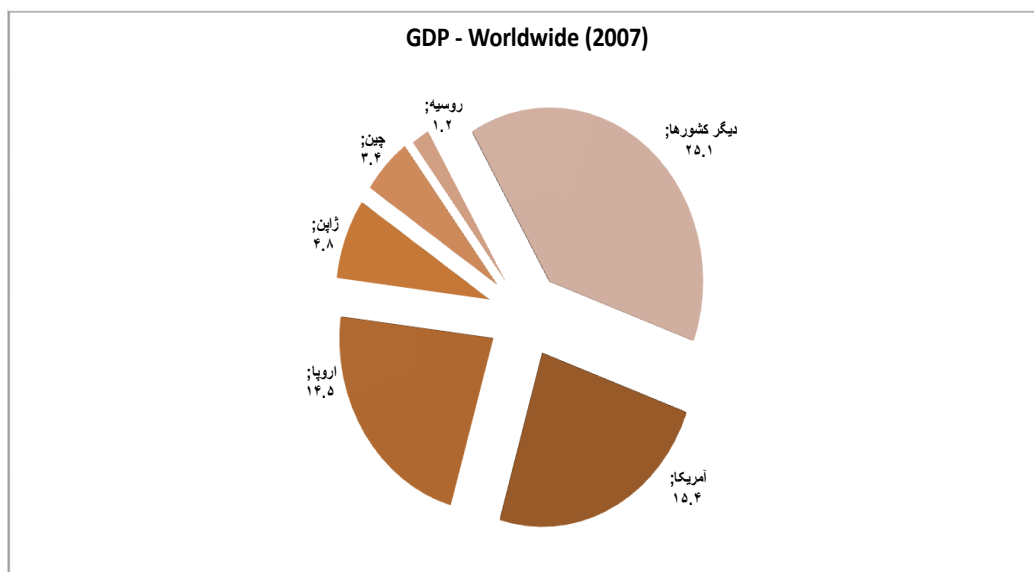
منبع: بانک مرکزی اروپا (۲۰۰۸): آمار اقتصادی اروپا و جهان

✓ چین و روسیه (اقتصادهای نوظهور)

رشد اقتصاد چین برای بخش بزرگی از افکار عمومی جهان شگفت انگیز و در عین حال نگران کننده است، چراکه سطح تولید در بسیاری از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه بخاطر هجوم کالاهای چینی به این کشورها کاهش یافته و مشکلات اقتصادی و اجتماعی متعددی را بوجود آورده است. به عقیده برخی کارشناسان، چنانچه چین بتواند موقعیت کنونی را حفظ کرده و به رشد اقتصادی خویش ادامه دهد، دیری نخواهد گذشت که این کشور جایگزین ژاپن شده و قدرت بلامانع اقتصادی و سیاسی منطقه (از شرق تا غرب آسیا و اقیانوسیه) خواهد شد. این امر می تواند برای آمریکا، اروپا و ژاپن نگران کننده باشد، زیرا رابطه اقتصادی و سیاسی چین با آمریکا و اروپا متفاوت از رابطه ژاپن با آمریکا و اروپا خواهد بود. چین روی منافع بلند مدت خویش متمرکز است و این منافع اغلب از نظر استراتژیکی هم سو با منافع غرب نیستند.

بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، روسیه تحولات متعددی را پشت سر گذاشت و شاهد بحرانهای مالی و نظامی منطقه بوده است. از سال ۲۰۰۲ میلادی به این طرف همگام با افزایش جهانی قیمت نفت موقعیت این کشور بهبود پیدا کرده و با توجه به ذخایر نفت، گاز و بزرگی مساحت این کشور که از نظر استراتژیک حائز اهمیت می باشد، روسیه توانسته نقش کلیدی خویش را نه تنها در تامین انرژی غرب (اروپا) ایفا کند بلکه با انعقاد پیمانهای متعددی با چین و برخی کشورهای منطقه به غول اقتصادی، سیاسی و نظامی شرق مبدل شوند.

شکل 2: سطح تولید در جهان برای سال ۲۰۰۷ میلادی
(ارزش کل تولیدات جهان ۶۴/۴ تریلیون دلار)



✓ ایران و کشورهای حوزه خلیج فارس

برای اقتصاد جهان و بازرگانی بین الملل ایران و کشورهای حوزه خلیج فارس بسیار حائز اهمیت می باشند: ① این کشورها از اعضای کلیدی سازمان صادرکنندگان نفت (اوپک) بوده و تامین کننده تقریباً نیمی از نفت مورد نیاز بازارهای جهانی هستند. ② در کنار منابع سرشار طبیعی، موقعیت ژئوپولیتیک این کشورها در منطقه باعث شده است که پل ارتباطی بین خاور و باختر (شرق و غرب) شناخته شوند و در بازرگانی بین الملل بسیار مؤثر باشند. ③ اکثر کشورهای حوزه خلیج فارس از قدرت خرید بالایی برخوردار بوده و در عمل متقاضیان ثابت خرید کالا و خدمات کشورهای صنعتی هستند. ④ این کشورها جزو گروه کشورهای در حال توسعه و باثبات محسوب شده که زیرساختارهای اقتصادی اکثر این کشورها نیاز مبرم و بالایی به سرمایه گذاری خارجی دارد. به همین دلیل کشورهای صنعتی مایل به حضور در بازار چین کشورهایی هستند.

✓ موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی^{۵۱}

موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا) حاصل موافقتنامه تجارت آزاد بین آمریکا و کانادا است که در ژانویه ۱۹۸۸ امضا شد و از ژانویه ۱۹۸۹ به اجرا درآمد. مذاکرات در خصوص شرایط نفتا که عضویت مکزیک در منطقه تجارت آزاد را نیز در برگیرد، در اکتبر ۱۹۹۲ پایان یافت و در دسامبر همان سال امضا شد. این موافقتنامه سرانجام در نوامبر ۱۹۹۳ تصویب و از اول ژانویه ۱۹۹۴ اجرا شد. طبق این موافقتنامه تمام محدودیت‌های تجارت و سرمایه‌گذاری میان کانادا، مکزیک و آمریکا در مدت ۱۵ سال باید بتدریج از میان برداشته شود. اکثر تعرفه‌های تجارت محصولات کشاورزی میان آمریکا و مکزیک به سرعت برداشته شد و تعرفه ۶ درصدی محصولات کشاورزی (شامل ذرت، شکر و برخی میوه‌ها و سبزیها) در مدت ۱۵ سال برداشته خواهد شد. تعرفه خواروبار و منسوجات قرار است در مدت ده سال در هر سه کشور حذف شود. مکزیک قرار است بخش مالی خود را به روی سرمایه‌گذاریهای آمریکا و کانادا بگشاید و تمام محدودیت‌ها تا سال ۲۰۰۷ برداشته شود. تاکنون موانع سرمایه‌گذاری در اکثر بخش‌ها برداشته شده است به استثنای نفت در مکزیک، فرهنگ در کانادا و خطوط هوایی و ارتباطات رادیویی در آمریکا. قرار بود مکزیک روش توزیع از مسیر دولتی را آزادسازی کند و روش‌های ترجیحی برای شرکت‌های داخلی را در مدت ده سال بردارد. در آوریل ۱۹۹۸، پنجمین نشست وزارتی سه عضو کمیسیون تجارت آزاد در شهر پاریس فرانسه برگزار شد و با رفع تعرفه‌ها در خصوص ۶۰۰ کالا از جمله مواد شیمیایی، دارویی، فولاد و محصولات سیمی، منسوجات، اسباب بازی و ساعت از اول اوت موافقت کردند. در نتیجه این توافق، تعدادی از تعرفه‌ها زودتر از زمان ده ساله که در ابتدا برنامه‌ریزی شده بود، برداشته شد.

^{۵۱} The North American Free Trade Agreement (NAFTA)

سؤال: آیا موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی برای کشورهای عضو آثار مثبت به همراه داشته؟ چرا؟

بلوک‌های اقتصادی که در مناطق مختلف جهان با حضور چند کشور تشکیل می‌شود، فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری سودمندی را در اختیار بخش خصوصی فعال در آن کشورها قرار می‌دهد تا بتوانند فعالیت خود را در قلمرو کشورهای عضو گسترش دهند و از ترجیحات تجاری و آزادی سرمایه‌گذاری بهره‌برداری نمایند. این امر در نهایت توسعه اقتصادی کشورهای یاد شده را به دنبال خواهد داشت، ضمن آنکه با بهره‌جویی از مزیت‌های نسبی موجود و قابل خلق در کشورهای عضو به لحاظ وجود استعداد‌های طبیعی‌شان و تقویت بنیه رقابت شرکت‌های فعال کمک بسزایی دارد. رفع موانع تجاری و سرمایه‌گذاری، کاهش تعرفه‌های تجاری در مدت معینی مورد توافق و گسترش همکاری‌های اقتصادی و مسائل زیست محیطی از مزیت‌های بلوک‌های اقتصادی منطقه‌ای است. در آوریل ۱۹۹۸، رؤسای ۳۴ کشور در سانتیاگو با یکدیگر ملاقات و به طور رسمی توافق کردند، روند مذاکرات را برای ایجاد منطقه آزاد تجاری آمریکا^{۵۲} برقرار کنند. دولت امریکا با گسترش تدریجی مواد تجاری نفتا بر پایه دوجانبه، پیشنهاد اولیه ایجاد «فتا» را مطرح کرد. در چارچوب توافق شده توسط وزرای تجارت ۳۴ کشور که در ماه مارس ۱۹۹۸ با یکدیگر ملاقات کردند، آنها باید مذاکره می‌کردند و مواد «فتا» را به عنوان بخشی از یک بلوک اقتصادی فرعی منطقه‌ای می‌پذیرفتند. در همین چارچوب دیده شده بود که فتا می‌تواند در کنار انجمن‌های فرعی منطقه‌ای (مانند نفتا) ایجاد شود.

سؤال: مشکلات موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی را بیان کنید؟

ده سال پس از گذشت پیمان نفتا، وزیر خارجه وقت مکزیک اعلام کرد: نفتا «توافقنامه‌ای برای مردم ثروتمند و قدرتمند است که منافع مردم عادی در هر سه کشور را تامین نمی‌کند». ده سال پیش که توافقنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی امضا شد، این پیمان به مردم ایالات متحده، مکزیک و کانادا به عنوان حذف تعرفه‌های گمرکی بر روی کالاهایی که از مرز این سه کشور عبور می‌کنند، معرفی شد. ولی این توافقنامه، قانون اساسی یک اقتصاد قاره‌ای است که تنها یک شهروند را می‌شناسد: شرکت‌های تجاری. به عقیده مخالفین، این توافقنامه از شرکت‌های تجاری در برابر سیاست‌های دولت (که ممکن است سود آنها را در آینده کاهش دهد) حفاظت می‌کند و به شرکت‌ها این حق را می‌دهد که تمام خدمات عمومی مدنی را خصوصی کنند. در همین حال، نفتا لایه‌های حفاظتی کارگران، محیط زیست و حوزه عمومی را از بین می‌برد. نفتا مدلی برای اداره اقتصاد جهانی به شیوه نئولیبرال است. سیاستمدارانی که این توافقنامه را تصویب کردند، قول دادند که نفتا موجب افزایش رفاه خواهد شد، زیرا از طریق افزایش سطح اشتغال درآمد خانوارها بالا خواهد رفت. سرمایه‌گذاران خارجی مکزیکوسیتی را به یک قطب اقتصادی تبدیل خواهند کرد.

^{۵۲} Free Trade Agreement of America (FTAA)

در عمل بعد از پیمان نفتا، کارخانه های آمریکایی واحدهای تولیدی خود را به مناطق مرزی مکزیک منتقل کردند. جایی که اتحادیه های کارگری فعال نیستند و هیچ محدودیت و قانون زیست محیطی وجود ندارد. رشد اقتصادی مبتنی بر صادرات (که استراتژی نفتا بود) توجهی به آن دسته از صنایع مکزیکی که به سرمایه گذاران داخلی فروخته شده بودند، نداشت. دو و نیم میلیون کشاورز و خانواده های آنها به دلیل اینکه توان رقابت با محصولات کشاورزی (یارانه ای) آمریکا و کانادا را نداشتند، مجبور به ترک کار خود و حتی زمینهای خود شدند. برای بیشتر مکزیکیها، که بخش اعظمی از آنها در فقر زندگی می کنند، غذاهای اصلی و ضروری گران تر شده است. از اینرو صدها هزار مکزیکی جان خود را به خطر می اندازند تا از مرز آمریکا رد شوند و به جستجوی کار پردازند، حتی اگر کیفیت شغل پایین باشد. کانادا که از سال ۱۹۸۹ توافقنامه تجاری مشابهی با آمریکا داشته و تبادل تجاری بسیار کمتری با مکزیک دارد، کمتر مورد تاثیر مستقیم قرار گرفته است. اما نفتا توانایی شرکتهای کانادایی برای عزیمت به مناطق جنوبی را افزایش داده و استانداردهای اجتماعی و کارگری این کشور را که به طور سنتی قوی بوده، تضعیف کرده است. اعتقاد برخی بر این است که در هر سه کشور عضو نفتا وضع توزیع درآمد و ثروت بدتر شده است. هزینه ها را مردم عادی پرداخت کرده ولی سودها نصیب ثروتمندها و قدرتمندها شده است. سرمایه گذاران آمریکایی و کانادایی به طور تضمین شده به نیروی کار ارزان مکزیک دسترسی پیدا کردند.^{۵۳} مخالفت با نفتا در هر سه کشور عضو، عمدتاً ریشه در ملی گرایی اقتصادی و سیاسی دارد. برای مثال، کنگره آمریکا اغلب توافقات دولت مرکزی را به تصویب نمی رساند و با آنها مخالفت می کند. مسئله، انتقال شغلها از آمریکاییها به مکزیکیهاست. در کانادا نفتا را موجب آمریکایی شدن فرهنگ بومی کانادایی می دانند. در مکزیک ریشه اصلی مخالفتها به بی اعتمادی تاریخی مردم این کشور به امپریالیسم آمریکایی برمی گردد. وقتی مبارزه با نفتا آغاز شد، گروه های مخالف یا روی مسائل داخلی خودشان تأکید کردند یا فعالیتهاشان را روی مبارزه با دیگر سازمانهای جهانی مانند دور جدید مذاکرات سازمان تجارت جهانی متمرکز کردند. در واقع با توجه به تأثیر آمریکا بر اقتصاد جهانی، مبارزه با مدل نفتا می تواند مهم ترین کاری باشد که فعالان ساکن آمریکای شمالی می توانند برای ایجاد یک نظام اقتصاد جهانی عادلانه تر انجام دهند.

البته نفتا با وجود اشتباهاتش، روند یکپارچگی اقتصادی کانادا، مکزیک و آمریکا را ایجاد کرده است. هر روز که می گذرد، روابط داخل قاره ای بیشتری در زمینه های مالی، فروش، تولید و دیگر فعالیتهای تجاری در بازار آمریکای شمالی ایجاد می شود. سرمایه گذاران کانادایی، آمریکایی و مکزیکی شرکتهای تجاری مشترک تشکیل داده اند و به فعالیت اقتصادی می پردازند. در پیمانهای جهانی نباید فراموش کرد که بازارهای بسط یافته نیاز به قوانین بسط یافته دارند. این قوانین باید خواسته ها و منافع قشرهای مختلف جامعه را مد نظر داشته و از شکاف بیشتر بین فقیر و غنی جلوگیری بعمل آورند. اما با وجود همه مشکلات، وزرای خارجه سه

^{۵۳} تجار مکزیکی نیز توافقات را شکستند. به عنوان مثال، مکزیکی هایی که روابط خوبی با دولت داشتند، دومین بانک تجاری بزرگ کشور را به قیمت ۳/۳ میلیارد دلار از دولت خریدند و آن را ۵/۱۲ میلیارد دلار به یک گروه تجاری آمریکایی فروختند.

کشور ایالات متحده، کانادا و مکزیک سرانجام موافقتنامه گسترش همکاریهای تجاری، انرژی و امنیتی را در سال ۲۰۰۸ میلادی به امضا رساندند. این قرارداد که به SPP موسوم است، مذاکرات اولیه آن در سال ۲۰۰۵ آغاز شد، اما در آن زمان نتوانست به نتیجه برسد. بسیاری از تحلیلگران پیمان SPP را متممی بر پیمان نفتا می دانند که موجب نزدیکتر شدن بازارهای این سه کشور می شود.

✓ اتحادیه اقتصادی کشورهای جنوب شرقی آسیا

اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا (آ.سه.آن)^{۵۴} متشکل از کشورهای اندونزی، مالزی، فیلیپین، سنگاپور و تایلند که در ابتدا (۱۹۶۷) یک سازمان سیاسی بود، ولی بعدها در سال ۱۹۷۶ تصمیم گرفته شد تا اتحادیه فوق به یک بازار مشترک تبدیل شود.^{۵۵} اتحادیه جنوب شرقی آسیا از اتحادیه‌های موفق بین‌المللی محسوب می‌شود، زیرا کشورهای عضو با همکاری و انسجام خود در مسائل سیاسی، اقتصادی و اجتماعی توانستند نه تنها شرایط لازم را جهت ثبات سیاسی منطقه شرق آسیا فراهم آورند بلکه با رشد بالای اقتصادی خویش در جذب منابع مالی کشورهای توسعه یافته جزو مناطق موفق اقتصادی در جهان باشند. همکاری همه جانبه این کشورها از آن لحاظ حائز اهمیت است، که با وجود چین و ژاپن قدرتمند در جنوب آسیا، پیوندهای دوستی بین کشورهای کوچک تعادل و ثبات منطقه را بهتر تضمین خواهد کرد.

منطقه آزاد تجاری به کشورهای عضو اتحادیه جنوب شرقی آسیا امکان می‌دهد تا در یک بازار مشترک بزرگ اقتصادی (برای ۴۰۰ میلیون نفر) بتوانند از یک طرف منافع اقتصادی (و سیاسی) کشورهای عضو را در رقابت با دیگر اتحادیه‌های اقتصادی (اتحادیه اروپا، بازار مشترک آمریکای مرکزی و ناحیه آزاد مبادلات آمریکای لاتین) تأمین کنند و از طرف دیگر با بهبود جریان سرمایه و تحرک نیروی کار در منطقه جنوب شرقی آسیا سطح تولید در کشورهای خویش را افزایش دهند.

⁵⁴ Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)

⁵⁵ - برونی در سال ۱۹۸۴ میلادی به این سازمان پیوست.

سؤال: چرا هم پیوندی اقتصادی بین کشورهای در حال توسعه به موفقیت جامع و کامل نمی رسد؟

① بزرگترین علت عدم موفقیت کامل هم پیوندی اقتصادی میان کشورهای در حال توسعه این است که منافع حاصل از همگرایی به طور عادلانه میان کشورهای عضو تقسیم نمی شوند، بلکه بیشتر منافع احتمالاً به گروه کشورهای پیشرفته تعلق می گیرد و سهم کشورهای فقیر ناچیز است. این مسئله باعث انصراف کشورهای با درآمد ملی پایین شده و هم پیوندی اقتصادی با شکست مواجهه می شود. یک راه جلوگیری از بروز چنین پیشامدی پرداخت کمکهای مالی و سرمایه گذاری از طریق اجرای طرحهای صنعتی است (به طور مثال واگذاری برخی از صنایع به کشورهای عضو). هر چند این اقدام در بازار مشترک آمریکای مرکزی با شکست مواجه شد و نهایتاً منجر به انحلال این اتحادیه گردید. ② مشکل دیگر کشورهای در حال توسعه عدم توانایی این کشورها در انتقال تکنولوژی می باشد. انتقال تکنولوژی از صنایع سنتی به صنایع مدرن از طریق هم پیوندی اقتصادی حاصل نمی شود، بلکه بک کشور باید فرآیند توسعه یافتگی را طی کند تا امکان دسترسی به فن آوریهای جدید مهیا شود (تحقیق و آموزش). ③ اکثر کشورهای در حال توسعه از زیر ساختارهای اقتصادی ضعیفی رنج می برند و سیستم حمل و نقل عمومی (جاده ها، راه آهن و خطوط هوایی) فرسوده و نامطلوب می باشد. ④ بسیاری از کشورهای در حال توسعه تمایلی به از دست دادن بخشی از قدرت حاکمیت خود را ندارند. از اینرو در اکثر فعالیتهای اقتصادی رابطه جای ضابطه را گرفته است. ⑤ اقتصاد کشورهای در حال توسعه، اقتصادی وابسته و اغلب حساس در برابر تغییرات ناگهانی قیمتتهای جهانی برای مواد اولیه و کالاهای واسطه ای، بطوریکه صادرات و وادرات آنها مستقیم تحت تاثیر تغییر قیمتتها قرار می گیرند و منجر به نوسان شدید سطح تولید می شوند. ⑥ قدرت رقابت پایین. بازارهای رقابتی در کشورهای در حال توسعه تکامل یافته نیستند، زیرا انحصار دولتی یا انحصار خصوصی و همچنین سیستم ناکارآمد مدیریتی (رشوه، سوداگری، اختلاس و غیره) میزان بهره وری منابع اقتصادی و تولیدی را بشدت کاهش داده و صنایع این کشورها را برای صادرات کالا و خدمات و جذب بازارهای جدید ناتوان ساخته است. چنانچه کشوری موفق به صادرات کالا و خدمات گردد، منافع حاصل از صادرات برای این کشورها پایین (ناچیز) است، زیرا کالاهای صادراتی آنها اغلب جزو صنایع کاربر (کشاورزی، دامداری و منسوجات) هستند که به روش سنتی بدون توجه به فن آوریهای جدید تولید و صادر می شوند.

۴ سازمان تجارت جهانی (WTO)

در سال ۱۹۴۶ شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل به منظور برگزاری یک کنفرانس بین‌المللی درباره تجارت و اشتغال کمیته‌ای تدارکاتی متشکل از ۱۹ کشور که ۷۰ درصد تجارت جهانی را در اختیار داشتند تشکیل داد. این کمیته در سال ۱۹۴۷ در هاوانا شروع به کار نمود. حاصل کار این کمیته پیشنهادی بود که بعدها به منشور هاوانا معروف شد و دستور اولین کنفرانس تعرفه‌های بازرگانی شد که در ژنو تشکیل گردید. در این کنفرانس توافقی در زمینه امتیازات تعرفه‌ای بدست آمد که کلاً در یک معاهده چند جانبه موسوم به (موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت = GATT) گنجانده شد. موافقتنامه مذکور از اول سال ۱۹۴۸ به اجرا گذاشته شد و مورد قبول ۲۳ کشور قرار گرفت.

سازمان تجارت جهانی (WTO) در سال ۱۹۹۵ میلادی تاسیس گردید و پیمان گات را نیز در بر گرفت. هم‌اکنون (سپتامبر سال ۲۰۰۷ میلادی) تعداد ۱۵۰ کشور رسماً به عضویت این سازمان درآمده‌اند و کشورهای دیگر نیز در شرف پیوستن به آن هستند. حال با توجه به گسترش سازمان تجارت جهانی بخصوص در سالهای اخیر و تحولات اقتصادی و سیاسی در سطح بین‌الملل سؤال مطرح اینک اهداف، وظایف و مبنای سیاست‌گذاری WTO امروز چگونه می‌باشد. در ادامه اهداف و مبنای سیاست‌گذاری سازمان تجارت جهانی مورد بررسی قرار می‌گیرند.

- اهداف سازمان تجارت جهانی
- مبنای سیاست‌گذاری سازمان تجارت جهانی

✓ اهداف سازمان تجارت جهانی

- تدوین قوانین تجاری بین‌الملل به گونه‌ای که مبادلات بازرگانی (نیروی انسانی، کالا، خدمات و سرمایه) بین کشورها گسترش یافته و شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی برای رشد و توسعه پایدار در جهان فراهم شود.
- کشورهای عضو باید به کاهش تعرفه‌های گمرکی و قطع یارانه‌ها (سوبسید) برای افزایش کارایی تجارت جهانی از هرگونه خودگرائی (Protectionism) بپرهیزند.
- کمک به کشورهای در حال توسعه و کم توسعه یافته برای بالا بردن توان ظرفیت تولیدی این کشورها تا بتوانند سهم خود را در تجارت جهانی افزایش دهند.

- برنامه‌ریزی برای کاهش شکاف توسعه انسانی بین کشورهای فقیر و غنی.
- پشتیبانی از پیمان کیوتو (Kyoto) برای حفظ محیط زیست در سطح بین‌الملل.

✓ وظایف سازمان تجارت جهانی

- گسترش مبادلات بازرگانی بین کشورها از طریق کاهش تعرفه‌های گمرکی به حداقل ممکن.
- رد سیاست حمایت از صنایع داخلی به طوری که کشورهای عضو محدودیتهای مقداری در صادرات و واردات وضع نمایند (ممنوعیت استفاده از موانع غیر تعرفه‌ای).
- انجام مذاکرات مستقیم بین کشورهای عضو برای رفع اختلافات تجاری خود.
- وقتی دو کشور عضو WTO برای یکدیگر امتیازات تجاری قائل می‌شوند، این امتیازات برای اعضای دیگر نیز مصداق پیدا می‌کند.

✓ مبنای سیاستگذاری سازمان تجارت جهانی

- کمک به کشورهای در حال توسعه برای پیاده کردن اصول اقتصاد آزاد.
- به عقیده سازمان تجارت جهانی وقتی (همه) کشورها بر اساس قوانین اقتصاد باز مبنی بر بازار رقابتی سیاست‌های اقتصادی و تجاری خود را تنظیم کنند، کشورهای عضو موفق به افزایش توان ظرفیت تولیدی خود خواهند شد و نتیجتاً در چنین جوی تحکیم موقعیت اقتصادی بهتر امکان‌پذیر می‌باشد.
- نقش سازمان تجارت جهانی در اقتصاد بین‌الملل.
- سازمان تجارت جهانی همکاریهای بسیار نزدیکی با صندوق بین‌المللی پول (IMF) و بانک جهانی انجام می‌دهد تا بتوان از این طریق در تعیین سیاست‌های جهانی، یعنی هماهنگی سیاست‌های پولی و مالی و اقتصادی در سطح بین‌الملل و گسترش تجارت آزاد و همچنین برداشتن موانع بازرگانی بین کشورها، مداخله کرده و نقش سازنده‌ای به عهده گیرد.
- پیروی از سیاست شفاف در اطلاع رسانی به اعضای خود (Transparency Policy).

انتشار جزئیات تازه در باره سیاست ضد دامپینگ (Anti-Dumping-Price) در بازرگانی بین‌الملل. علاوه بر این تنظیم و هماهنگی توافقات جهانی برای تثبیت و گسترش تجارت آزاد و همچنین جذب اعضای جدید.

- مرکز تجارت جهانی (The International Trade Centre).

مرکز تجارت جهانی در سال ۱۹۶۴ میلادی نزد GATT بوجود آمد و هدف اصلی آن کمک به کشورهای در حال توسعه برای افزایش کالاهای صادراتی خود بود. امروز مرکز تجارت جهانی از طریق همکاری و هماهنگی با WTO و UN و همچنین با UNCTAD برای گسترش بازرگانی خارجی بین کشورهای خدمات تکنیکی، تعرفه‌ای و تعدیلی ارائه می‌دهد (کمک و یاری تخصصی).

در رابطه با فعالیتهای سازمان تجارت جهانی و تاثیر آن بر نظام اقتصادی بین‌الملل عقاید متفاوتی وجود دارد. بر اساس یکی از این نگرشها که WTO خود نیز مدعی آن است، این سازمان به عنوان نهادی حاصل از دستاورد ملل جهان معرفی می‌شود که در راستای منافع مشترک، هدفهای همسو و کاهش هزینه تولید و توزیع جهانی کالا و خدمات با بهره‌گیری از بازدهی اقتصادی (مزیت نسبی) گام بر می‌دارد.

سازمان تجارت جهانی به ۱۰ نکته مثبت (امتیاز) در ارتباط با عملکرد خود در صحنه بین‌الملل اشاره می‌کند: ① تضمین صلح جهانی. سازمان تجارت جهانی عقیده دارد از طریق گسترش مبادلات بازرگانی روابط اقتصادی و بدنبال آن روابط سیاسی بین کشورهای بهبود می‌یابد و در نتیجه با روابط دوستانه می‌توان صلح جهانی را تثبیت و تضمین کرد. علاوه بر این نباید فراموش کرد، در اوایل ۱۹۳۰ میلادی که محدودیتهای تجاری بین کشورهای تشدید شد زمینه برای درگیری و خصومت هموار شد و شرایطی بوجود آمد که به سود هیچ کشوری نبود. بنابراین وقتی در تجارت بین کشورهای "اعتماد" بوجود می‌آید، اثر آن سالها باقی خواهد ماند و استحکام می‌یابد. ② در سازمان تجارت جهانی اختلافات تجاری به شکل اصولی (سیستماتیک) حل می‌شوند. با توجه به حجم معاملات تجاری، تنوع کالاها و تعداد کشورهای طبیعتاً در مبادلات بازرگانی اختلاف بوجود می‌آید. نکته حائز اهمیت اینکه وقتی کشوری با طرف تجاریش اختلاف پیدا می‌کند و با مشکل روبرو می‌شود، سازمان تجارت جهانی با داوری خود در حل مشکلات تجاری تلاش می‌کند. از سال ۱۹۹۵ میلادی تاکنون سازمان تجارت جهانی توانسته بیش از ۳۰۰ اختلاف تجاری را با توجه به قراردادهای موافقتنامه‌های تجاری حل و فصل کند. قبل از جنگ جهانی دوم این امکان برای کشورهای وجود نداشت که نزاع تجاری خود را در یک سازمان جهانی متخصص امور تجاری حل کنند. ③ ایجاد یک سیستم بر اساس نقش کشورهای در تجارت جهانی نه قدرت کشورها. سازمان تجارت جهانی مدعی این مطلب نیست که با همه کشورهای رفتار یکسان و مشابهی دارد بلکه تلاش می‌کند تا نابرابریها مقداری کاهش پیدا کنند و صدای

کشورهای ضعیف در جامعه جهانی بهتر به گوش برسد و به رأی آنها اهمیت داده شود. تمام کشورها در سازمان تجارت جهانی دارای حق رأی مساوی هستند و به شکایات تمام کشورهای عضو رسیدگی می شود. صرفنظر از اینکه یک کشور فقیر یا ثروتمند باشد. سیستم فراملیتی سازمان تجارت جهانی این امکان را به کشورهای کوچک داده است تا آنها بتوانند با پیوستن به هم بطور گروهی اهداف و خواسته های خود را در مقابل کشورهای بزرگ به پیش ببرند. در سازمان تجارت جهانی تبعیض اعمال نمی شود، چراکه تمام قراردادهای و موافقتنامه های تجاری در میان کشورهای عضو تصویب می رسند. ④ اعتقاد ما بر این است که تجارت آزاد هزینه های زندگی در کشورهای عضو را کاهش می دهد. ما همه مصرف کننده هستیم. قیمتی که ما برای مواد غذایی، پوشاک و دیگر کالاهای مورد نیاز خود پرداخت می کنیم در سیاست تجاری سازمان تجارت جهانی مؤثر هستند. با توجه به تلاش سازمان جهت کاهش تعرفه ها و برداشتن محدودیتهای تجاری و همچنین افزایش رقابت اقتصادی در بازارهای جهانی قیمت نهایی کالاها و خدمات برای مصرف کنندگان کاهش می یابد. برای مثال امروز یک خانواده چهار نفره در اروپای غربی مواد غذایی مورد نیاز خود در طول یک سال را با ۱۵۰۰ دلار کمتر از سال ۱۹۹۵ میلادی تهیه می کند. در آمریکا هزینه های پوشاک نسبت به سال ۱۹۸۰ میلادی ۵۸٪ کاهش پیدا کرده اند. سیاست کاهش تعرفه های گمرکی که از طرف سازمان تجارت جهانی مصمم دنبال شده است، شرایط مساعدی را جهت کاهش قیمت نهایی کالاهای مصرفی در کشورهای عضو بوجود آورده است. سازمان به این امر نیز واقف است که بسیاری از کشورها از طریق سوبسید و یارانه به حمایت از کالاهای داخلی می پردازند. ⑤ سازمان تجارت جهانی با سیاست تجاری خود تلاش دارد تا مصرف کننده نه تنها در خرید کالا و خدمات مورد نیاز خود حق انتخاب داشته باشد بلکه بتواند بهترین کالا را از نظر قیمت، کیفیت و کاربرد در هر موقع از سال بدست آورد. افزایش واردات در یک کشور به معنی افزایش صادرات در کشور دیگر است. کشوری که وارد کننده مواد خام و کالاهای واسطه می باشد می تواند با هزینه کمتری محصولات مورد نیاز خود را خریداری کرده و در تولید مورد استفاده قرار دهد. کشوری که صادرات بیشتری دارد از درآمد بالاتری برخوردار می شود. ⑥ تجارت منجر به افزایش درآمد می شود. محاسبات آماری در کشورهای مختلف نشان می دهد که رشد تجارت جهانی در دو دهه گذشته درآمد ملی و درآمد سرانه را در بسیاری از کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی افزایش داده است. کاهش محدودیتهای تجاری و افزایش تولید در بخش صنعت، کشاورزی و خدمات باعث شد تا اقتصاد جهان بتواند رشد بیشتری داشته باشد یعنی رقمی معادل ۶۱۳ میلیارد دلار آمریکا به تولید جهانی اضافه شود. ⑦ در سالهای گذشته این مطلب به اثبات رسیده که تجارت محرک رشد اقتصادی در کشورها بوده و بخاطر افزایش ظرفیتهای تولیدی فرصتهای شغلی بیشتری در بازارهای نیروی کار ایجاد شده است. چنانچه نرخ بیکاری در کشوری با وجود مبادلات تجاری بالا باشد به این خاطر است که عوامل دیگری در این فرآیند دخالت دارند. یکی از این عوامل پشرفت تکنولوژی و فن آوری است که سطح اشتغال و کارآیی اقتصادی را در بسیاری از کشورها تحت تأثیر قرار داده بطوریکه در بعضی از بخشهای اقتصادی ایجاد اشتغال می کند و در دیگر بخشها منجر به نابودی مشاغل می شود. عامل دیگری که در پایین بودن سطح اشتغال نقش ایفا می کند سیاستهای تعدیلی می

باشند. گرچه در بعضی از کشورها تجارت خارجی منجر به افزایش درآمد ملی شده است ولی این افزایش به بازار کار انتقال داده نشده است تا مشاغل جدید ایجاد شود. یک نمونه موفق در اعمال سیاستهای تعدیلی آمریکا می باشد. در این کشور ۱۲ میلیون نفر در بخش صادرات شاغل هستند که ۱/۳ میلیون نفر از آنها شغل خود را بین سالهای ۱۹۹۸-۱۹۹۴ بدست آورده اند. ⑧ مبادلات تجاری بین کشورها سیستم اقتصادی را کارآمد می سازد. افزایش بازدهی اقتصادی نیز منجر به کاهش هزینه ها خواهد شد. سازمان تجارت جهانی اطلاعات و قوانین شفاف در باره سیاست تجاری ارائه می دهد و تلاش دارد تا تمام کشورهای عضو این سازمان قوانین تجاری را رعایت کنند. در ضمن با دسته بندی و طبقه بندی تمام کالاهای مصرفی آن دسته از کالاها که استاندارد نیستند از رده خارج می شوند. ⑨ تجارت بین الملل به دولتها امکان می دهد با اصلاحات ساختاری در اقتصاد بتوانند نه تنها با بهبود تراز پرداختهای کشور منافع تجاری خود را افزایش دهند بلکه به خواسته و علایق گروه های مختلف اجتماعی رسیدگی کنند. مقامات اقتصادی می توانند بعضی از سیاستها را عملی نکنند با این دلیل که چنین سیاستهایی با قوانین تجارت جهانی منافات دارد. ⑩ سیستم تجارت جهانی بر اساس بازار رقابتی تنظیم و طرح ریزی شده است. بنابراین مشوق خوبی برای دولتها محسوب می شود که آنها تا چه اندازه در استراتژی بازرگانی خود موفق عمل کرده اند. برای مثال دور شدن از بازار انحصاری و یا جلوگیری از رشوه و تبعیض (جایگزین شدن رابطه به جای تخصص و کارایی). طبیعتاً هنگامی که محدودیتهای تجاری وجود داشته باشند (مانند نرخ بالای گمرکی و یا سقف واردات) شرایط برای رشوه، قاچاق و اقتصاد سیاه مساعد خواهد شد.

بر اساس یک نگرش دیگر، سازمان تجارت جهانی ابزاری است در دست قدرتهای بزرگ که از آن بر علیه کشورهای ضعیف و کوچک استفاده می شود. این گروه معتقدند که سازمان تجارت جهانی در افزایش بیکاری بخصوص در کشورهای در حال توسعه و عمیق تر شدن شکاف بین کشورهای فقیر و غنی مسئول و مقصر است، زیرا سیاستهای تجاری را به این کشورها دیکته می کند. این سازمان فقط به منافع تجاری می اندیشد و به دیگر مسائل اقتصادی از جمله توسعه پایدار توجه ندارد و یا اینکه هیچ گامی در جهت امنیت غذایی، توسعه انسانی و حفظ محیط زیست در جهان بر نمی دارد.

سازمان تجارت جهانی به این انتقادات چنین پاسخ می دهد: ① سازمان تجارت جهانی هیچ سیاست تجاری به اعضای خود دیکته نمی کند، چراکه اصول و قوانین سازمان مشخص هستند و این قوانین توسط پارلمان تمام کشورها تأیید شده است. هر تصمیمی که سازمان تجارت جهانی در ارتباط با مسائل تجاری و سیاستهای بازرگانی اتخاذ می کند، با اعضای سازمان در این باره مذاکره صورت می گیرد و به شکل دموکراتیک باید به تصویب تمام اعضا برسد. در عمل دولتها هستند که به سازمان تجارت جهانی دیکته می کنند. ② سازمان تجارت جهانی بدنبال آزاد سازی مبادلات تجاری به هر قیمتی نیست. این مطلب صحت دارد که بعضی از کشورها با توجه به اصل "دادن و گرفتن" به محض مشاهده کسری تراز بازرگانی با کشور طرف تجاری خود

محدودیت‌های وارداتی اعمال می‌کنند. در این میان سازمان تجارت جهانی مذاکرات سازنده‌ای بین طرفین تجاری انجام می‌دهد با این هدف که محدودیت‌های تجاری چگونه کاهش یابند و یا با توجه به شرایط اقتصادی کشورها تا چه اندازه امکان آزاد سازی تجاری وجود دارد. ③ سازمان تجارت جهانی مسئولیت و وظایف روشن و مشخصی دارد. در ارتباط با توسعه پایدار، توسعه انسانی و سیاست‌های زیست محیطی دولتها هستند که راه و روش رسیدن به این اهداف را تعیین می‌کنند. سازمان واقف است که رشد تجارت جهانی منافع تجاری در سطح بین الملل را افزایش می‌دهد و از آنجا که درآمد ملی کشورهای عضو افزایش پیدا می‌کند برای توسعه انسانی و توسعه اقتصادی این کشورها مؤثر خواهد بود. براساس پیمان کیوتو (Keyto) کشورهای جهان با هم در این مهم اتفاق نظر دارند که سلامت و موفقیت انسانها فقط در حفظ و سالم نگه داشتن محیط زیست امکان‌پذیر است. از اینرو باید تمامی کشورها از طریق مشاوره و همکاری با یکدیگر فراتر از مرزهای ملی با آلودگی هوا، زمین و آب مبارزه کرده و از تخریب طبیعت به شکل جدی جلوگیری کنند. برای رسیدن به این مهم لازم است در راستای اجرای پیمان کیوتو تولید گازهای سمی (دی‌اکسید کربن، منواکسید کربن و دی‌اکسید نیتروژن) متوقف گردند. طبق قوانین و مقرراتی که در سازمان توسط کشورهای عضو تدوین شده (موافقتنامه نهائی دور اوروگوئه) بر استفاده بهینه از منابع جهانی و حفظ محیط زیست تاکید شده است. ④ سازمان تجارت جهانی در افزایش بیکاری و یا تشدید شکاف بین کشورهای فقیر و غنی مسئول نیست. به عقیده این سازمان رابطه بین تجارت و اشتغال و همینطور رابطه بین تجارت و عدالت پیچیده (Complex) است. فلسفه اقتصادی ما بر این موضوع دلالت دارد که جریان‌ات آزاد تجاری بین کشورها نه تنها از پتانسیل بالایی در ایجاد اشتغال برخوردار است بلکه می‌تواند فقر و فساد اقتصادی را به شکل قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد. بنابراین کشورهایی که از نظر درآمد سرانه با مشکلاتی مواجهه هستند می‌توانند به این دلیل باشد که آنها نتوانستند در گذشته از فرصت‌های بدست آمده بطور مطلوب استفاده کنند و یا اینکه سیاست‌های تعدیلی در این کشورها با شکست مواجهه شده باشد. به هر حال طبق آمار صندوق بین المللی پول و بانک جهانی بعد از جنگ جهانی دوم رشد جریان‌ات آزاد تجاری باعث نجات میلیونها نفر از فقر و فساد شده است. در خاتمه نباید فراموش کرد که کشورهای کوچک در سازمان تجارت جهانی ضعیف و بدون قدرت نیستند بلکه رأی و نظر آنها در شکل گیری و تعیین سیاست‌های سازمان مؤثر هستند.

نمونه سؤالات فصل نهم

۱. روابط اقتصادی و سیاسی بین کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه را با توجه به رشد منافع تجارت جهانی توضیح دهید.
۲. مشکلات اقتصادی کشورهای در حال توسعه را شرح دهید.
۳. هم پیوندی اقتصادی چیست؟ انواع هم پیوندی اقتصادی را از نظر درجه هم گرایی (ادغام اقتصادی) بیان کنید.
۴. چرا بین کشورهای جهان هم پیوندی اقتصادی صورت می گیرد؟ توضیح دهید.
۵. با توجه به منافع حاصل از تجارت، آیا تغییر نظام اقتصاد بین الملل اجتناب ناپذیر می باشد یا خیر؟ چرا؟
۶. با رسم نمودار اتحادیه گمرکی مولد تجارت و منحرف کننده تجارت را شرح دهید.
۷. منظور از نظریه بهینه دوم (آثار رفاهی اتحادیه های گمرکی) چیست؟ توضیح دهید.
۸. منافع پویای اتحادیه های گمرکی را شرح دهید.
۹. در روابط بین الملل کدام اصول اقتصادی و سیاسی حائز اهمیت هستند؟ چرا؟
۱۰. نقش آمریکا، اروپا و ژاپن را در روابط اقتصادی بین الملل توضیح دهید.
۱۱. قدرت اقتصادی چین و روسیه را در سالهای آینده رو به افزایش پیش بینی می کنید یا رو به کاهش؟ چرا؟
۱۲. دلایل اهمیت ایران و کشورهای حوزه خلیج فارس را برای تجارت جهانی بیان کنید.
۱۳. موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی را شرح دهید.
۱۴. بلوک های اقتصادی و سیاسی را در جهان مثبت ارزیابی می کنید یا منفی؟ چرا؟
۱۵. اهداف و وظایف سازمان تجارت جهانی را توضیح دهید.

فصل دهم: تحرک جهانی عوامل تولید

تاکنون فقط درباره تجارت بین الملل با فرض عدم تحرک عوامل تولید در سطح بین المللی صحبت کردیم، در حالی که عوامل تولید مانند سرمایه، نیروی کار و تکنولوژی قابلیت تحرک و عبور از مرزهای رسمی کشورها را دارند. به طرق مختلف تجارت بین الملل و تحرک منابع مولد می توانند جانشین یکدیگر شوند. به طور مثال کشورهایی با وفور نسبی سرمایه و کمیابی نیروی کار، نظیر ایالات متحده امریکا، باید به صدور کالاهای سرمایه بر یا صدور سرمایه بپردازد، در مقابل به واردات کالاهای کاربر اقدام کند و یا با مهاجرت کارگران از سایر کشورهایی که با وفور نیروی کار روبرو هستند موافقت نماید. همانند تجارت بین الملل، حرکت و انتقال منابع مولد از کشورهایی با وفور نسبی این منابع و با قیمت اندک به کشورهایی با کمیابی این منابع و قیمت زیاد باعث یکسان شدن بازده بین المللی منابع و افزایش سطح عمومی رفاه می شود.

در هر صورت تجارت بین الملل و تحرک منابع مولد، آثار اقتصادی بسیار متفاوتی بر روی کشورها به جای می گذارند. در این فصل ما به منافع و زیانهای ناشی از انتقال منابع در سطح بین المللی خواهیم پرداخت. از آنجا که شرکتهای چند ملیتی مهمترین وسیله انتقال سرمایه، نیروی کار و تکنولوژی در سطح بین المللی هستند، بخش اعظم بحث خود را به بررسی این نوع از شرکتهای اقتصادی نسبتاً جدید اختصاص می دهیم.

۱. گردش سرمایه در بازارهای جهانی

گردش سرمایه در بازارهای جهانی در قالب سرمایه گذاریهای خارجی صورت می گیرد که دو نوع می باشد:

- سرمایه گذاریهای مالی
- و سرمایه گذاریهای مستقیم.

سرمایه گذاری مالی شامل داراییهای خالص مالی نظیر اوراق قرضه و سهام است که به صورت پول ملی کشور سرمایه گذار انتقال می یابد. با وجود اوراق قرضه، سرمایه گذار فقط با قرض دادن سرمایه خود یک بهره یا بازده ثابت را در فواصل معین زمانی دریافت می کند و نهایتاً ارزش اسمی ورقه قرضه را در سررسید و پایان مدت قرارداد دریافت خواهد کرد. اکثر سرمایه گذاریهای قبل از جنگ جهانی اول از این نوع سرمایه گذاریها بود و اولین بار توسط بریتانیا در «سرزمین های تازه کشف شده» به منظور ساخت و احداث خطوط آهن و استفاده از مواد خام و معادن این مناطق بکار گرفته شد. در سرمایه گذاری مالی به صورت سهام نیز سرمایه گذار سهامی را منتشر می کند، یا ارزش دارایی بنگاه خود را به صورت سهام به فروش می رساند.

سرمایه گذاریهای مالی (به صورت سبدي از اوراق قرضه و سهام) در ابتدا توسط نهادهای مالی نظیر بانکها و صندوق های سرمایه گذاری انجام شد.

از سوی دیگر سرمایه گذاری مستقیم، عبارت است از سرمایه گذاریهای حقیقی در تأسیس کارخانه ها، کالاهای سرمایه ای، زمین و موجودی انبار، به طوری که سرمایه و مدیریت آن در دست سرمایه گذار بوده و در طول زمان بهره برداری، در دست سرمایه گذار باقی می ماند. سرمایه گذاری مستقیم معمولاً به شکل تأسیس یک بنگاه و یا نظارت مدیریتی یک بنگاه (به طور مثال خرید اکثریت سهام یک بنگاه) صورت می گیرد. در سطح بین المللی سرمایه گذاریهای مستقیم معمولاً توسط شرکتهای چندملیتی که به کار تولید، ارائه خدمت و استخراج منابع مشغول هستند، انجام می شود. در حال حاضر، سرمایه گذاریهای مستقیم مهمترین روش گردش جریان سرمایه خصوصی در سطح بین المللی است. سرمایه گذاریهای مالی پس از جنگ جهانی اول متوقف شد و از سال ۱۹۶۰ این نوع سرمایه گذاریها مجدداً احیاء گردید.

با توجه به آمار جهانی گردش سرمایه، نه تنها سرمایه گذاریهای مستقیم آمریکا در کشورهای دیگر (اروپا، آسیا و آمریکای جنوبی) افزایش پیدا کرد بلکه سرمایه گذاریهای مستقیم کشورهای خارجی در آمریکا نیز شتاب بیشتری به خود گرفته است. در عین حال رشد سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی آمریکا به ویژه از سال ۱۹۷۰، سریع تر از سرمایه گذاریهای مستقیم کشورهای خارجی در آمریکا بوده است. با وجود چنین روندی، سرمایه گذاریهای کشورهای خارجی در آمریکا بیشتر از سرمایه گذاریهای آمریکا در خارج است. در سال ۱۹۸۵ میلادی برای اولین بار (بعد از سال ۱۹۱۴) آمریکا از یک بستانکار خالص به یک بدهکار خالص تبدیل شد. همین مسأله موجب بروز مباحث بسیار زیادی بین اقتصاددانان، سیاستمداران و مقامات رسمی دولتی آمریکا در مورد منافع و خطرات چنین روندی گردید.

سؤال: علت رشد فزاینده سرمایه گذاریهای خارجی در آمریکا چیست؟ توضیح دهید.

از سال ۱۹۵۰ تا ۱۹۸۷ سرمایه گذاریهای مستقیم آمریکا در اروپا از سرمایه گذاریهای مستقیم آمریکا در کانادا و آمریکای لاتین سریعتر افزایش یافته است. علت این تفاوت در رشد سرمایه گذاریها، رشد سریع جامعه اقتصادی اروپا و تمایل آمریکا به حذف تعرفه های آمریکا در توسعه اتحادیه اروپا بوده است. لازم به یادآوری است که سرمایه گذاریهای مستقیم آمریکا در کشورهای آمریکای لاتین کاهش یافته، چراکه مشکل بدهیهای بین المللی کشورهای آمریکای لاتین هنوز حل نشده و این کشورها جزو کشورهای مقروض دنیا محسوب می شوند.

۲. انگیزه و علل گردش جهانی سرمایه

در این قسمت به بررسی انگیزه و علل سرمایه گذاریهای مالی و سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی می پردازیم. هر چند هر دو نوع سرمایه گذاری خارجی دارای انگیزه های مشابهی هستند، ولی سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی نیاز به توضیحات بیشتری دارند که در الگوی اصلی که سرمایه گذاری مالی را شرح می دهد، ارائه نشده است.

✓ انگیزه و علل سرمایه گذاریهای مالی بین المللی^{۵۶}

مهم ترین انگیزه سرمایه گذاریهای مالی (سهام و اوراق قرضه) بین المللی این است که بازده و درآمد این نوع سرمایه گذاری در خارج بیش از سرمایه گذاریهای داخلی است. چنانچه بازده اوراق قرضه یک کشور نسبت به بازده اوراق قرضه کشور دوم بیشتر باشد، افراد سایر کشورها تمایل به خرید اوراق قرضه کشور اول دارند. بدیهی ترین و ساده ترین نتیجه اقدام به سرمایه گذاری و حداکثر کردن سود از طریق خرید اوراق قرضه کشوری (که بازدهی بیشتری دارد)، یکسان شدن بازده اوراق قرضه در سطح بین المللی است. طبق الگوی هکشر - اوهلین (دو کشور) بازده سرمایه در کشورهای که نسبت سرمایه به نیروی کار (k/L) کوچکتری دارد، بزرگتر است. چنانچه ساکنان یک کشور پیش بینی کنند که سود دهی یک شرکت خارجی در آینده بیش از سود شرکتهای داخلی است، اقدام به خرید سهام آن شرکت می کنند (جهت ساده شدن بحث هزینه بالاتر معامله و سایر هزینه های مربوط به مالکیت اوراق قرضه خارجی را در نظر نمی گیریم).

روشن است که انگیزه سرمایه گذاریهای مالی بین المللی کسب سود بیشتر است و مادامی که این انگیزه وجود دارد، سرمایه گذاریهای بین المللی انجام خواهد شد. اما یک واقعیت مهم بدون توضیح مانده است و آن اینکه سرمایه گذاریهای مالی بین المللی و گردش سرمایه بین المللی دو جانبه چگونه تفسیر می شود؟

چنانچه بازده اوراق قرضه در یک کشور کمتر از بازده اوراق قرضه در کشور دیگر است، قطعاً سرمایه گذاریهای مالی از کشور اول به کشور دوم جریان خواهد یافت، ولی این واقعیت با گردش همزمان سرمایه در جهت مخالف (از کشور دوم به کشور اول) که اغلب در جهان واقعی مشاهده می شود ناسازگار است. جهت توجیه گردش دو طرفه سرمایه بین المللی باید به عامل ریسک اشاره کنیم. به این معنا که سرمایه گذاران در اقدام خود تنها به نرخ بازده توجه ندارند بلکه در هر سرمایه گذاری خاص عامل ریسک را نیز در نظر می گیرند. ریسک مربوط به سهام نه تنها عامل ورشکستگی است بلکه نوسانات ارزش بازاری سهام نسبت به اوراق قرضه بسیار بیشتر بوده و ممکن است بازده واقعی سهام بسیار کمتر از بازده پیش بینی شده باشد.

بنابراین سرمایه گذاران با توجه به سطح خاصی از ریسک بازده سرمایه گذاری را حداکثر می کنند و معمولاً هر چه بازده سرمایه گذاری بیشتر باشد قبول ریسک نیز بیشتر است.

حال به بررسی سهام و اندازه گیری ریسک با توجه به نوسانات و واریانس بازده در حدود نرخ متوسط بازده می پردازیم. به طور مثال فرض کنید سهام (A) و (B) هر دو دارای نرخ بازده متوسط ۳۰ درصد هستند، ولی با احتمال (۵۰ به ۵۰) ممکن است بازده سهام (A) حداقل ۲۰ درصد و حداکثر ۵۰ درصد باشد. روشن است که ریسک خرید سهام (B) بیشتر است. از آنجا که هر دو نوع سهام دارای بازده متوسط یکسان هستند، ولی ریسک سهام (B) بیشتر است، سرمایه گذاران باید برای حداقل کردن ریسک خود سهام (A) را خریداری کنند. چنانچه با افزایش بازده سهام (B) بازده سهام (A) کاهش یابد، یعنی تغییرات در بازده دو نوع سهام عکس یکدیگر باشند، یا ارتباط منفی در طول زمان داشته باشند، در این صورت سرمایه گذار با مالکیت هر دو نوع سهم می تواند با ریسک کمتر بازده متوسط ۳۰ درصد را به دست آورد. به عبارت دیگر ریسک کمتر مربوط به بازده متوسط سهام (A) در مقایسه با ریسک بیشتر (و بازده بیشتر) سهام (B) باعث می شود که ریسک سرمایه گذاری شامل سهام (A) و سهام (B) در مجموع کاهش یابد، زیرا بازده دو نوع سهام عکس یکدیگر هستند. طبق نظریه سبد داراییها^{۵۷} (اوراق قرضه و سهام) با سرمایه گذاری بر روی اوراق بهادار با بازده معکوس نسبت به هم در طول زمان می توان یک بازده معین را با ریسک کمتر و یک بازده بیشتر با ریسک مشخص را به دست آورد. سرمایه گذار از نگهداری داراییهای پر ریسک انتظار بازده بیشتری دارد و دارایی (سهام و اوراق قرضه) با ریسک کمتر نیز بازده کمتری به همراه دارد. سبد مطلوب داراییها ترکیبی از سهام و اوراق قرضه است که بیشترین بازده انتظاری را در سطح معینی از ریسک و یا درآمد انتظاری معینی را با کمترین ریسک تأمین کند. از آنجا که بازده اوراق قرضه و سهام خارجی، که متأثر از شرایط اقتصادی گوناگون در کشورهای مختلف است، به احتمال زیاد با بازده اوراق قرضه و سهام داخلی تفاوت دارد. یک سبد دارایی شامل اوراق قرضه و سهام داخلی و خارجی بازده متوسط بالاتر یا ریسک کمتری را نسبت به یک سبد دارایی شامل اوراق قرضه و سهام داخلی به همراه دارد.

برای دستیابی به یک ترکیب مطلوب و متوازن از داراییها جریان و گردش دو جانبه سرمایه بین کشورها ضروری است. به طور مثال اگر سهام (A)، با بازده متوسط یکسان ولی ریسک کمتر نسبت به سهام (B) در بازار کشور اول در دسترس باشد سهام (B)، با بازده معکوس نسبت به بازده سهام (A) در کشور دوم عرضه شده باشد، سرمایه گذاران کشور اول باید سهام (B) را خریداری کنند، یعنی در کشور دوم سرمایه گذاری کنند و سرمایه گذاران کشور دوم باید سهام (A) در کشور اول را خریداری کنند تا به یک ترکیب متوازن از داراییها برسیم. بنابراین تنوع ریسک سرمایه گذاریهای مالی بین المللی دو جانبه را توجیه می کند. در سرتاسر بحث قبلی به طور ضمنی فرض کرده بودیم که سرمایه گذاران از بازده متوسط سهام و قابلیت دسترسی به آن

اطلاع دقیق و کامل دارند. در عمل این آگاهی کمتر وجود دارد. بنابراین سرمایه گذاران باید با توجه به اطلاعات خود از بازار، نرخ بازده متوسط و احتمال دستیابی به داراییهای مختلف (اوراق قرضه و سهام) را در هر بازار برای خود از قبل مشخص نموده و براساس آن اقدام به خرید کنند. از آنجا که اشخاص مختلف انتظارات متفاوتی نسبت به بازده یک سهام معین دارند، این احتمال وجود دارد که برخی از سرمایه گذاران در یک کشور حدس بزنند که خرید سهام کشورها مقرون به صرفه است. این مسأله نیز توجیه دیگری برای وجود سرمایه گذاریهای بین المللی دو جانبه است.

✓ انگیزه و علل سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی

انگیزه سرمایه گذاریهای مستقیم در خارج معمولاً مشابه انگیزه سرمایه گذاریهای مالی در سایر کشورهاست. از جمله این انگیزه ها می توان نام برد: کسب درآمد و بازده بالاتر که ناشی از نرخ رشد بالاتر کشورهای خارجی، قوانین مالیاتی مطلوب یا دستیابی و استفاده از یک ساختار اقتصادی پیشرفته و ریسک گریزی. قطعاً شرکتهایی که با مسائل بین المللی کاملاً آشنا هستند می توانند از طریق صادرات یا تولیدات خارجی و فروش آنها سود بیشتری با نوسانات بسیار کمتر نسبت به شرکتهای داخلی به دست آورند. هرچند این دلایل جهت توجیه علل سرمایه گذاریهای مالی (خرید اوراق قرضه و سهام خارجی) کفایت می کند ولی هنوز هم یک سؤال اساسی در مورد سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی بدون پاسخ مانده است.

سؤال: به چه دلیل ساکنان یک کشور اقدام به استقراض از سایر کشورهای خارجی نکرده و به جای پذیرش سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی، خود اقدام به سرمایه گذاری می کنند؟

شاید علت اصلی این است که ساکنان بومی یک کشور با شرایط داخلی و محلی خود آشنا تر هستند و لذا در مقایسه با سرمایه گذاران خارجی می توانند سود رقابتی بیشتری به دست آورند. بهر حال چند علت مهم وجود دارد:

- مهمترین دلیل این است که بسیاری از شرکتهای بزرگ که معمولاً در بازارهای انحصار کامل و انحصار چند جانبه غالباً ابزار مدیریتی و اطلاعات تولیدی محرمانه و منحصر به فرد دارند، می توانند از آنها به طور مطلوب و سودآور در کنترل مستقیم شرکتهای در خارج استفاده کنند. در چنین حالتی یک شرکت اقدام به سرمایه گذاری مستقیم خارجی خواهد کرد. این وضعیت را ادغام افقی می نامیم. ادغام افقی عبارت است از تولید خارجی یک محصول همگن متمایز که در داخل کشور نیز تولید می شود. به طور مثال شرکت (Microsoft) و یا (IBM) دارای یک تکنولوژی منحصر بفرد در نرم افزار کامپیوتر و تولید کامپیوتر هستند و تمایل دارند تا کنترل مستقیم خود را بر این محصولات

حفظ کنند. این شرکتها می توانند به جای صادرات کالاهای خود از آمریکا به سایر کشورها با تولید کامپیوتر و نرم افزار در خارج (و پذیرش شرایط محلی) به اهداف خود برسند. برای مثال شرکت (IBM) به هیچ وجه مایل نیست تا امتیاز تولید کامپیوتر را به تولیدکنندگان خارجی بدهد، زیرا می خواهد با کنترل کامل بر اسرار تجاری و حفظ حق انحصاری خود به ارائه محصول و خدمات پس از فروش با کیفیت مطلوب ادامه دهد. حتی اگر (IBM) مایل به مذاکره جهت اعطای امتیاز به تولیدکنندگان خارجی باشد، انعقاد چنین موافقتنامه هایی با توجه به نرخ رشد بسیار سریع تکنولوژی در زمینه کامپیوتر امکان پذیر نیست. چنین وضعیتی قطعاً برای بسیاری از شرکتهای بزرگ نظیر زیراکس، ژیلت، تویوتا و سایر شرکتهای چند ملیتی وجود دارد و علت اصلی سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی در صنایع کشورهای در حال توسعه می باشد.

- دلیل مهم دیگری که سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی را توجیه می کند عبارت است از کنترل و استفاده از مواد اولیه مورد نیاز با حداقل هزینه و عدم نگرانی از کاهش عرضه این مواد. این وضعیت به نام ادغام عمودی معروف است و مهمترین نوع سرمایه گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه و برخی کشورهای توسعه یافته غنی از نظر مواد معدنی (ثروتمند) را تشکیل می دهد. بنابراین شرکتهای آمریکایی مالک معادن بسیاری در کانادا، جامائیکا، ونزوئلا، استرالیا و سایر کشورها بوده و افراد خارجی نیز مالک برخی معادن زغال در آمریکا هستند. ادغام عمودی مربوط به شرکتهای چند ملیتی بوده و به معنای پیوند دادن ارتباطات پسین و پیشین یک شرکت تولیدی است. بنگاهها با ادغام عمودی می توانند ارتباط پیشین خود بر فروش و شبکه توزیع محصول در خارج را نیز داشته باشند، بیشتر تولیدکنندگان اتومبیل در دنیا از ادغام عمودی استفاده می کنند.

- سایر دلایل سرمایه گذاریهای مستقیم عبارتند از: ① اجتناب از تعرفه ها و سایر محدودیتهای تجاری که سایر کشورها بر واردات خود وضع می کنند. برای مثال، سرمایه گذاریهای مستقیمی که در ابعاد وسیع توسط شرکتهای آمریکایی در کشورهای عضو اتحادیه اروپا و برخی صنایع کشورهای در حال توسعه انجام شده است. ② بدست آوردن منافع ناشی از یارانه ها که اغلب دولتها در کشورهای در حال توسعه برای تشویق سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی پرداخت می کنند. به همین دلیل، شرکتهای چند ملیتی مایل به سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه هستند. ③ سایر دلایل سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی عبارتند از ورود به یک بازار انحصار چند

جانبه خارجی جهت سهیم شدن در سود، خرید یک شرکت خارجی بدهکار جهت جلوگیری از رقابت با آن در آینده و اجتناب از زیان احتمالی در بازارهای صادراتی. دلیل دیگر این است که فقط یک شرکت چند ملیتی می تواند اعتبار مالی لازم برای ورود به بازار را به دست آورد.

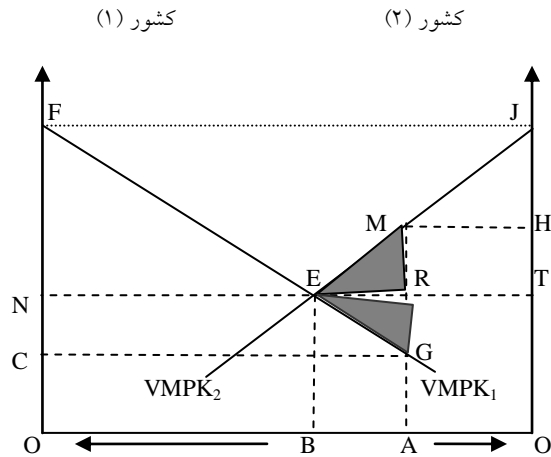
حال می توان سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی دو جانبه را با توجه به یک صنعت پیشرفته تر در یک کشور (نظیر صنعت کامپیوتر در آمریکا) در مقابل کارائی بیشتر برخی از صنایع یک کشور نسبت به سایر کشورها (نظیر صنعت اتومبیلهای کوچک در ژاپن) توجیه کرد. علاوه بر این با توجه به پیشرفتهای بسیار سریع صنعت حمل و نقل (نظیر ساخت هواپیمای جت) و پیشرفت صنعت ارتباطات (نظیر خطوط تلفن بین المللی و پردازش و انتقال اطلاعات در سطح بین المللی) که بعد از جنگ دوم جهانی تاکنون وقوع یافته است، سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی به راحتی انجام می شود. اختراعات و پیشرفتهای علمی به مدیران شرکتهای چندملیتی این توانایی را می دهد تا به کنترل مستقیم عملیات شعب خود در سرتاسر جهان بپردازند و همین مسأله موجب سهولت و تشویق سرمایه گذاری مستقیم خارجی می شود.

۳ آثار رفاهی گردش سرمایه بین المللی

در این قسمت به بررسی آثار رفاهی گردش سرمایه بین المللی بر کشورهای سرمایه گذار و کشورهای میزبان می پردازیم. پس از آن به بررسی آثاری خواهیم پرداخت که در تجزیه و تحلیل های نموداری دیده نمی شوند.

✓ آثار گردش سرمایه، بر کشور سرمایه گذار و کشور میزبان

در نمودار ۳۲ جهانی با دو کشور (۱) و (۲) با کل ذخیره سرمایه ترکیبی 'OO' را در نظر می گیریم. بخشی از کل موجودی سرمایه به اندازه (AO) متعلق به کشور (۱) و بخش دیگری به اندازه (AO') متعلق به کشور (۲) است، بطوری که منحنی های (VMPK_۱) و (VMPK_۲) به ترتیب ارزش محصول نهایی سرمایه در کشورهای (۱) و (۲) در سطوح مختلف سرمایه گذاری است. تحت شرایط رقابتی، ارزش محصول نهایی سرمایه همان بازده، یا درآمد ناشی از سرمایه است.



در غیاب تجارت کشور (۱) کل موجودی سرمایه خود (OA) را با بازده (OC) در داخل سرمایه گذاری می کند. بنابراین محصول کل که سطح زیر منحنی ارزش محصول نهایی است، برابر (OFGA) است، بخشی از این محصول کل به اندازه مساحت (OCGA) نصیب صاحبان سرمایه در کشور (۱) شده و بقیه محصول به اندازه (CFG) نصیب سایر عوامل تولید نظیر نیروی کار و سرمایه می شود. به طور مشابه کشور (۲) در غیاب تجارت، کل موجودی سرمایه خود به اندازه (AO') را با بازده (HO') در داخل سرمایه گذاری می کند. محصول کل برابر است با (AMHO'). بخشی از این محصول کل در کشور (۲) نصیب صاحبان سرمایه در کشور (۲) و باقیمانده آن نصیب سایر عوامل تولید می شود.

حال فرض می کنیم که سرمایه در سطح بین المللی به طور آزادانه حرکت کند. با وجود تحرک سرمایه و با توجه به اینکه بازده سرمایه در کشور (۲) HO' از بازده سرمایه در کشور (۱) CO بزرگتر است، بخشی از سرمایه کشور (۱) به اندازه (AB) به کشور (۲) انتقال می یابد به طوری که در سطح $BE = ON = O'T$ نرخ بازده سرمایه در دو کشور مساوی می شود. چنانچه کل تولید داخلی کشور (۱) (OFEB) به کل بازده سرمایه گذارهای خارجی (ABER) اضافه شود، کل درآمد ملی به اندازه (OFERA) به دست می آید. بخاطر وجود سرمایه گذارهای خارجی درآمد ملی نسبت به گذشته به اندازه (ERG) افزایش یافته است. با وجود تحرک آزادانه سرمایه در سطح بین المللی بازده کل سرمایه در کشور (۱) به اندازه (ONRA) افزایش می یابد، و بازده کل سایر عوامل به (NEF) کاهش خواهد یافت. جریان ورودی سرمایه خارجی به کشور (۲) به اندازه

(AB) موجب کاهش نرخ بازده سرمایه از (O'H) به (O'T) می شود. تولید کل داخلی کشور (۲) از (O'JMA) به (O'JEB) کاهش می یابد. بخشی از افزایش تولید کل (ABEM) به اندازه (ABER) نصیب سرمایه گذاران خارجی می شود، به طوری که نهایتاً نفع خالص ناشی از افزایش تولید کل در کشور (۲) برابر (ERM) خواهد بود. بازده کل صاحبان داخلی سرمایه از سطح (O'HMA) به (O'TRA) کاهش می یابد، و بازده کل سایر عوامل تولیدی نیز از سطح (HJM) به (THE) افزایش خواهد یافت.

با متحد شدن کشور (۱) و (۲) تولید کل جهانی از سطح (O'JMA + OFGA) به (O'JEB + OFEB) افزایش می یابد، به عبارت دیگر مقدار افزایش برابر (ERG + ERM = EGM) یا سطح هاشور خورده در نمودار ۳۲ می باشد. بنابراین گردش سرمایه در سطح بین المللی باعث افزایش کارایی در تخصیص عوامل تولید در سطح بین المللی شده و به دنبال آن تولید و رفاه جهانی افزایش می یابد. دقت کنید که هرچه شیب منحنیهای (VMPK_۱) و (VMPK_۲) کمتر باشد، نفع کل ناشی از گردش بین المللی سرمایه بیشتر خواهد بود.

✓ سایر آثار گردش بین المللی سرمایه

از نمودار ۳۲ می توان نتیجه گرفت که با فرض اشتغال کامل دو عامل تولید سرمایه و نیروی کار قبل و بعد از انتقال سرمایه، با کاهش بازده متوسط و کل نیروی کار در کشور سرمایه گذار، بازده متوسط و کل سرمایه این کشور افزایش می یابد. بنابراین در عین حال که کشور سرمایه گذار از سرمایه گذاری در سایر کشورهای خارجی منفعی به دست می آورد، در داخل کشور نیز یک توزیع مجدد درآمد داخلی از سوی نیروی کار به سمت سرمایه (به ضرر نیروی کار و به نفع مالک سرمایه) انجام می شود، به همین دلیل نیروهای سازمان یافته در آمریکا با سرمایه گذاری ایالات متحده در خارج مخالفت می کنند. از سوی دیگر هر چند کشور میزبان از سرمایه گذاریهای خارجی در کشورش منفعی به دست می آورد ولی این سرمایه گذاریها منجر به توزیع مجدد درآمد داخلی از سوی سرمایه به سمت نیروی کار می شود. حال فرض می کنیم که عدم اشتغال کامل نیروی کار وجود دارد، در این صورت سرمایه گذاریهای خارجی موجب کاهش سطح اشتغال در کشور سرمایه گذار و افزایش آن در کشور میزبان می شود، و به دنبال آن انتظار داریم که نیروی کار کشور سرمایه گذار اعتراض می کند و نیروی کار کشور میزبان از این سرمایه گذاری منفعی به دست آورد.

انتقال سرمایه بین المللی بر تراز پرداختهای کشور سرمایه گذار و میزبان تأثیر می گذارد. تراز پرداختهای یک کشور کل دریافتهای از سایر کشورهای جهان و کل پرداختها به بقیه کشورها را نشان می دهد. در دوره ای که سرمایه گذاری خارجی انجام می شود، هزینه ها یا پرداختهای خارجی کشور سرمایه گذار افزایش می یابد و همین امر موجب کسری تراز پرداختها می شود (مازاد پرداختهای خارجی نسبت به دریافتهای خارجی به وجود می آید). همین مسأله قطعاً یک عامل بسیار مهم در ایجاد کسری عظیم تراز پرداختهای آمریکا طی دهه

۱۹۶۰ بود، این کسری عظیم باعث وضع محدودیتهایی بر سرمایه گذاری خارجی آمریکا در سایر کشورها طی سالهای ۱۹۶۵ تا ۱۹۷۴ شد. البته در مقابل بدتر شدن کسری تراز پرداختهای کشور سرمایه گذار، تراز پرداختهای کشور میزبان که دریافت کننده سرمایه گذاری خارجی است، طی همان دوره بهبود می یابد.

در هر صورت انتقال اولیه سرمایه و افزایش هزینه های خارجی کشور سرمایه گذار احتمالاً با افزایش صادرات کالاهای سرمایه ای، لوازم و قطعات یدکی و محصولات این کشور جبران شده و به دنبال آن منافع به سمت کشور سرمایه گذار جریان خواهد یافت. دوره بازگشت سرمایه اولیه به طور متوسط بین ۵ تا ۱۰ سال تخمین زده می شود. اثر دیگر سرمایه گذاری خارجی که باید در بلند مدت مورد ملاحظه قرار گیرد، این است که آیا سرمایه گذاری خارجی منجر به جابجائی صادرات کشور سرمایه گذار شده و حتی سرمایه گذار اقدام به واردات کالاهایی می کند که قبلاً صادرکننده آنها بوده است؟ بنابراین هر چند اثر کوتاه مدت و آنی سرمایه گذاری خارجی روی تراز پرداختهای کشور سرمایه گذار منفی و روی تراز پرداختهای کشور میزبان مثبت است ولی آثار بلندمدت این سرمایه گذاریها چندان روشن نیست.

از آنجا که سرمایه گذاریهای خارجی در کشورهای توسعه یافته دو جانبه است، آثار کوتاه مدت و بلند مدت بر روی تراز پرداختها غالباً یکدیگر را خنثی می کنند، به استثناء کشوری نظیر ژاپن که حجم سرمایه گذاریهای خارجیش بسیار بیشتر از سرمایه گذاریهای دریافتی از خارج است و کشورهای در حال توسعه که دریافت کننده سرمایه گذاریهای خارجی بوده و به طور دائم با مشکلات جدی مربوط به تراز پرداختهای خود روبرو هستند. یک اثر مهم رفاهی ناشی از سرمایه گذاریهای خارجی در کشورهای سرمایه گذار و میزبان استفاده از تفاوت نرخهای مالیاتی و درآمدهای خارجی کشورهای مختلف است. به طور مثال اگر نرخ مالیات بر درآمد در کشور آمریکا ۴۸ درصد و در کشور سوئیس ۴۰ درصد باشد، انتظار معقول این است که شرکتهای آمریکایی در سوئیس سرمایه گذاری کنند یا در برنامه فروش خارجی خود به نحو تجدید نظر کنند که از تمام یارانه ها استفاده کرده و نهایتاً نرخ مالیات کمتری بپردازند. زیرا اکثر کشورها، همانند کشور آمریکا، قراردادهای مالیات مضاعف را به امضاء رسانده اند، جهت اجتناب از مالیات مضاعف بر اصل سهام. لذا مالیات اخذ شده توسط آمریکا از درآمدهای خارجی که به کشور برگردانده شده اند فقط ۸ درصد است. (اختلاف بین نرخ ۴۸ درصدی مالیات در داخل یعنی آمریکا و نرخ ۴۰ درصدی مالیات در خارج یعنی سوئیس). در نتیجه پایه مالیاتی و مقدار مالیاتهای اخذ شده در کشور سرمایه گذار کاهش و در کشور میزبان افزایش می یابد.

سرمایه گذارهای خارجی بر سطح تولید و حجم تجارت دو کشور سرمایه گذار و میزبان تأثیر گذاشته و احتمالاً رابطه مبادله را نیز تغییر می دهد. به هر حال چگونگی تأثیر سرمایه گذاری خارجی بستگی به شرایط دو کشور دارد و از قبل نمی توان اظهار نظر دقیقی ارائه کرد. علاوه بر این سرمایه گذارهای خارجی احتمالاً بر رهبری تکنولوژیک کشور سرمایه گذار تأثیر می گذارد و موجب می شود تا کشور میزبان کنترل بیشتری بر اقتصاد خود داشته و توانایی هدایت سیاست مستقل اقتصادی را به دست آورد. از آنجا که بیشتر آثار ناشی از سرمایه گذارهای خارجی و انتقال سرمایه معمولاً از طریق عملیات و فعالیتهای شرکتهای چند ملیتی به وجود می آید، در ادامه بحث به بررسی و شناخت بیشتر این شرکتهای می پردازیم.

۴ شرکتهای چندملیتی

یکی از مهمترین تحولات اقتصاد بین الملل که پس از جنگ دوم جهانی رخ داد پیدایش و رشد شرکتهای چند ملیتی بود. شرکتهای چندملیتی یا فراملیتی شرکتهایی هستند که مالکیت، کنترل، نظارت و هدایت تولید را در بسیاری از کشورها در دست دارند. امروز بخش قابل توجهی از تولید جهانی در اختیار شرکتهای چند ملیتی است و تجارت فراشرکتی، به طور مثال تجارت بین شرکت مادر و شرکتهای وابسته در خارج، بیش از ۵۰ درصد از تجارت جهانی در صنایع را در بر می گیرد. برخی از شرکتهای چند ملیتی نظیر تویوتا، مرسدس بنز و جنرال موتورز با فروش سالانه ای معادل صدها میلیارد دلار شرکتهای بزرگی هستند که درآمدهای آن از مجموع درآمد ملی بسیاری از کشورهای کوچک بیشتر است. علاوه بر این امروزه مهمترین سرمایه گذارهای مستقیم بین المللی توسط شرکتهای چند ملیتی انجام می شود. در عمل معمولاً شرکت مادر سرمایه خارجی، مدیریت فنی، تکنولوژی و قطعات مورد نیاز شعبه های وابسته را تأمین کرده و یک سازمان بازاریابی نیز جهت برگشت تولید و درآمد این شعبه ها نیز دایر می کند. در این قسمت به بررسی دلایل وجودی شرکتهای چند ملیتی و برخی از مشکلاتی که این شرکتهای برای کشورهای موطن (مهمان یا سرمایه گذار) و میزبان فراهم کرده اند، می پردازیم.

✓ دلایل پیدایش شرکتهای چند ملیتی

دلیل اصلی پیدایش شرکتهای چند ملیتی کسب سود رقابتی از طریق یک شبکه جهانی تولید و توزیع است. این سود رقابتی با ادغام افقی و عمودی با شعبه های وابسته افزایش می یابد. با ادغام عمودی، بیشتر شرکتهای چند ملیتی می توانند از عرضه مواد خام خارجی خود و سایر کالاهای واسطه و بکارگیری برخی ترندها (با انجام تجارت کارآمدتر فراشرکتی) جهت رهایی از کمبودهایی که معمولاً در بازارهای خارجی وجود دارد، مطمئن شوند. علاوه بر این شرکتهای چند ملیتی می توانند شبکه های کارآمدتر و خدمات و توزیع را فراهم کنند. با ادغام افقی از طریق شعبه های وابسته، شرکتهای چند ملیتی بهتر می توانند قدرت انحصاری خود را حفظ کرده و آن را تقویت کنند، و بالاخره محصولات خود را با شرایط و سلیقه های محلی هماهنگ کرده و از کیفیت مطلوب کالاها مطمئن شوند. علاوه بر این سود رقابتی شرکتهای چند ملیتی بستگی به صرفه های ناشی از مقیاس در تولید، مسائل مالی، تحقیق و توسعه و جمع آوری اطلاعات مربوط به بازار دارد. حجم تولید شرکتهای چند ملیتی این امکان را برای آنها فراهم می کند که در مقایسه با شرکتهای کوچکتر بخش بزرگی از نیروی کار و تخصص در تولید را در اختیار داشته باشند. تولید کالاهایی که نیاز به نیروی کار ساده دارد، در کشورهایی با وفور نسبی نیروی کار و دستمزد ارزان امکان پذیر است، پس از تولید قطعات و محصولات واسطه می توان آنها را برای مونتاژ به سایر کشورها حمل کرد. علاوه بر این شرکتهای چند ملیتی و سایر شعب وابسته به آنها معمولاً در مقایسه با شرکتهای کاملاً دولتی دسترسی بیشتری به بازارهای بین المللی سرمایه دارند و این مسأله آنها را در وضعیت بهتری از نظر تأمین مالی طرحهای بزرگ قرار می دهد. این شرکتهای می توانند فعالیتهای تحقیق و توسعه (R&D) را روی یک یا چند کشور پیشرفته که با وجود افراد متخصص و ابزار لازم بهترین شرایط را دارند، متمرکز کنند. سرانجام اطلاعات دست چین که توسط شعب وابسته از سرتاسر جهان در اختیار شرکت مادر قرار داده می شود، این شرکتهای را نسبت به سایر شرکتهای دولتی از نظر ارزیابی، پیش بینی، کسب منافع ناشی از تغییر در هزینه های نسبی، سلیقه های مصرف کنندگان و سایر شرایط عمومی بازار در وضعیت بهتری قرار می دهد.

یک شرکت بزرگ وقتی انتظار کسب سود بیشتر از صنایع خود در خارج دارد، قطعاً به سرمایه گذاری در خارج خواهد پرداخت. از آنجا که یک شرکت معمولاً در داخل کشور سود رقابتی به دست می آورد و از وضعیت صنایع داخلی کاملاً آگاه است، قبل از اقدام به سرمایه گذاری در خارج، امکان کسب سود بیشتر در سایر صنایع داخلی را به هیچ وجه مورد بررسی قرار نمی دهد. به عبارت دیگر بین نرخهای سود داخلی و خارجی در یک صنعت خاص تفاوت وجود دارد و همین اختلاف نرخ سود مهمترین مبنای اقدام به سرمایه گذاری در خارج است. بر همین اساس سرمایه گذاریهای شرکت اتومبیل سازی تویوتا در آمریکا و سرمایه گذاریهای شرکت (IBM) در ژاپن قابل توجیه است. در همین راستا می توان سرمایه گذاریهای شرکتهای الکترونیک چندملیتی ژاپنی در آمریکا را در مقابله با گسترش بازار کامپیوتر این کشور مورد بررسی قرار داد. تمام حقایق

فوق دلالت بر این دارد که شرکتهای چند ملیتی به صورت انحصارگران چند جانبه فروش به عرضه محصولات همگن متمایز خود می پردازند، چنین وضعیتی غالباً با استفاده از الگوهای دوران عمر محصول و شکاف تکنولوژیک قابل توضیح بوده و تحت شرایط صرفه های ناشی از مقیاس به وجود می آید. به طور مثال برخی از محصولات فروخته شده توسط شرکتهای چند ملیتی عبارتند از: انواع وسائط نقلیه موتوری، محصولات برقی، فلزات، لوازم و ابزار اداری، فرآورده های نفتی، محصولات شیمیایی و مواد غذایی. علاوه بر این شرکتهای چند ملیتی از جهت کنترل، نظارت و تغییر منافع در مناطق و حوزه های فعالیت خود نسبت به شرکتهای کاملاً دولتی در وضعیت بهتری قرار دارند، به طور مثال جهت تعیین محل احداث یک کارخانه تولید قطعات، یک شرکت چند ملیتی برای استفاده از حداقل دستمزد داخلی و کسب سایر منافع یارانه ای، تجاری و تخفیف مالیاتی به صورت یک «کارگاه محلی» عمل می کند. اندازه بزرگتر شرکتهای چند ملیتی در رابطه با کشورهای میزبان نشان می دهد که این شرکتهای، در مقایسه با شرکتهای کاملاً دولتی، از جهت تأثیرگذاری بر سیاست دولتهای محلی و کسب منافع در وضعیت بهتری قرار دارند. علاوه بر این شرکتهای چند ملیتی (MNCs) می توانند با خرید شرکتهای بدهکار محلی از رقابت آتی با آنها در امان بوده و وضعیت بهتری برای کسب سود و گریز از محدودیتهای تجاری منطقه ای نسبت به شرکتهای کاملاً دولتی به دست آورند. شرکتهای چند ملیتی از طریق تنوع بیشتر محصولات با ریسک کمتری مواجه اند و معمولاً در مقایسه با شرکتهای کاملاً دولتی سود بیشتری به دست می آورند.

سرانجام یک شرکت چند ملیتی با قیمت گذاری بیش از قیمت بازاری محصولات و حمل آنها به شعب وابسته خود در کشورهایی که مالیات بسیار زیادی دریافت می کنند و یا با قیمت گذاری کمتر از قیمت بازاری محصولات و حمل آنها به شعب وابسته خود در کشورهایی با مالیات کمتری دریافت می کنند. هزینه های مالیاتی خود را به حداقل می رسانند. این نحوه قیمت گذاری «قیمت گذاری انتقال» نام دارد و در تجارت کالاهای واسطه بین شعب یک شرکت همانند تجارت میان شرکتهای مستقل مورد استفاده قرار می گیرد. و بالاخره برخی از این دلایل یا ترکیبی از آنها به شرکتهای چند ملیتی این توانایی را می دهد تا در مقایسه با شرکتهای کاملاً دولتی منافع رقابتی را به دست آورند و همین امر اهمیت و علت پیدایش و ازدیاد این شرکتهای را در دوران حاضر نشان می دهد. به این معنا که با ادغام عمودی و افقی شعب وابسته خارجی و استفاده از صرفه های ناشی از مقیاس و به دست آوردن موقعیت بهتر نسبت به شرکتهای کاملاً دولتی در کنترل فعالیتهای محلی، شرکتهای چندملیتی چنان رشدی پیدا کرده اند که امروزه به مهمترین سازمان اقتصادی خصوصی بین المللی تبدیل شده اند.

✓ مشکلات ایجاد شده توسط شرکتهای چند ملیتی در کشورهای موطن (سرمایه گذار)

هرچند شرکتهای چند ملیتی با سازمان دهی کارآمد نظام تولید و توزیع در ابعاد جهانی می توانند باعث افزایش تولید و رفاه جهانی شوند، ولی در عین حال این شرکتهای مجموعه ای از مشکلات را برای کشور مهمان و میزبان ایجاد می کنند. بیشترین ایرادات ابراز شده نسبت به آثار زیان بار تشکیل شرکتهای چند ملیتی در کشور موطن (کشوری که اقدام به سرمایه گذاری مستقیم در کشور میزبان می کند) صدمه وارد شده به مشاغل داخلی و از بین رفتن مشاغل بر اثر سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی است. این مشاغل احتمالاً مشاغلی هستند که در تولید از نیروی کار ساده و نیمه ماهر استفاده می کنند و کشور موطن (مبدأ) در آنها عدم مزیت نسبی دارد. به همین دلیل اتحادیه ها و سازمانهای کارگری در آمریکا و سایر کشورهای بزرگ صنعتی با سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی توسط شرکتهای چند ملیتی مخالفند. هرچند با سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی به احتمال زیاد برخی از مشاغل اداری، مدیریتی و فنی در سازمان مرکزی شرکت چند ملیتی کشور مهمان ایجاد خواهد شد. حتی اگر تعداد مشاغل از دست رفته بیش از تعداد مشاغل جدید باشد، می توان این احتمال را نیز داد که کشور مبدأ این مشاغل را در برخورد با رقبای خارجی از دست بدهد و در عین حال با عدم سرمایه گذاری مستقیم خارجی نیز هیچ شغل جدیدی در داخل ایجاد نشود. چنین وضعیتی به مراتب بدتر از وضعیت نخست است. البته صحت این مساله بستگی به نوع سرمایه گذاری مستقیم خارجی و شرایط سرمایه گذاری نیز دارد.

یک مساله دیگر که با کشور مبدأ ارتباط دارد، صدور تکنولوژی پیشرفته و ترکیب آن با نهاده های تولید ارزان خارجی به منظور حداکثر کردن سود شرکت است. گفته می شود که این اقدام باعث از بین رفتن برتری تکنولوژیک کشور مبدأ در آینده خواهد شد. از سوی دیگر در مقابل این اثر زیانبار احتمالی تمرکز فعالیت شرکتهای چند ملیتی بر تحقیق و توسعه در کشورهای موطن تا حد زیادی رهبری تکنولوژیک این کشورها را حفظ می کند. اینکه آیا شرکتهای چند ملیتی در مجموع باعث تحلیل و اضمحلال برتری تکنولوژیک کشور مبدأ می شوند یا نه، سؤال بسیار مهمی است که هیچ پاسخ روشنی برای آن وجود ندارد.

علاوه بر این شرکتهای چند ملیتی از طریق قیمت گذاری انتقال و سایر اقدامات مشابه و انتقال فعالیتها به کشورهایی با پایه مالیاتی کمتر، موجب کاهش درآمدهای مالیاتی و کاهش پایه مالیاتی در کشور موطن می شوند. این نتایج از وضع مالیات مشترک در سطح بین المللی نیز حاصل می شود، به ویژه آنکه مالیاتهای کشور میزبان در ابتدا بر سود شعبه های وابسته وضع می شود. جهت جلوگیری از مالیات مضاعف شعبه های فرعی و وابسته، کشور مبدأ فقط از سودهای خارج شده مالیات می گیرد (چنانچه نرخ مالیات در کشور مبدأ بیش از نرخ مالیات در کشور میزبان باشد)، نرخ مالیات نیز معادل تفاوت نرخهای مالیاتی در کشور مبدأ و کشور میزبان (مقصد) است.

ذکر یک مثال مسئله را روشن می کند. فرض کنید که نرخ مالیات بر سود شرکت در کشور مبدأ ۵۰ درصد و در کشور میزبان ۴۰ درصد باشد، و نرخ سود با توجه به ریسک قبل از مالیات در کشور میزبان ۲۰ درصد و در کشور مبدأ ۱۶ درصد باشد. در این صورت شرکت چند ملیتی در خارج اقدام به سرمایه گذاری خواهد کرد. وقتی شرکت چند ملیتی ۲۰ درصد سود از کشور خارجی (میزبان) به دست آورد، کشور میزبان ۸ درصد سود را به عنوان مالیات اخذ کرده و ۱۲ درصد باقیمانده نصیب شرکت می شود. وقتی شرکت چند ملیتی بخواهد ۱۲ درصد سود خود را به کشورش انتقال دهد، کشور مبدأ ۱۰ درصد مالیات از سود شرکت چند ملیتی دریافت خواهد کرد (اختلاف بین نرخ مالیات بر سود شرکت در داخل و خارج). بنابراین کشور مبدأ ۱/۲ درصد از کل سود انتقالی را به صورت مالیات دریافت می کند. چنانچه نرخهای مالیات بر سود شرکت در کشور مبدأ و میزبان مساوی باشد، وقتی شرکت چند ملیتی اقدام به خارج کردن سود خود می کند، کشور مبدأ نمی تواند هیچ مالیاتی اخذ کند. چنانچه شرکت چند ملیتی اقدام به سرمایه گذاری در کشور مبدأ (موطن) کند و ۱۶ درصد سود به دست آورد، در این صورت کشور مبدأ می تواند ۸ درصد درآمد مالیاتی اخذ کند (با نرخ مالیاتی ۵۰ درصد). بنابراین شرکتها چند ملیتی باعث کاهش درآمدهای مالیاتی و پایه مالیاتی در کشور مبدأ می شوند. سرانجام به علت دسترسی این شرکتها به بازارهای بین المللی سرمایه، شرکتها چند ملیتی می توانند بر سیاستهای پولی داخلی تأثیر گذاشته و کنترل دولت بر اقتصاد در کشور مبدأ را با مشکلاتی روبرو کنند. آثار زیان بار شرکتها چند ملیتی در مورد کشور آمریکا از اهمیت به سزایی برخوردار است، زیرا کشور آمریکا برای بیش از ۵۰٪ از بزرگترین شرکتها چند ملیتی، کشور موطن (مبدأ) محسوب می شود. در مجموع کشورهای مبدأ جهت بهبود تراز پرداختهای خود در سالهای اخیر برای رفع مشکل بیکاری، محدودیتهایی بر فعالیتهای شرکتها چند ملیتی وضع کرده اند.

✓ مشکلات ایجاد شده توسط شرکتها چند ملیتی در کشور میزبان (مقصد)

کشورهای میزبان نسبت به کشورهای مبدأ، شکایتهای بسیار تندی بر علیه شرکتها چند ملیتی دارند. اولین و مهمترین ادعای کشورهای میزبان این است که شرکتها چند ملیتی اقتصاد آنها را تحت سلطه خود درآورده اند. این ادعا در مورد کشور کانادا قطعاً صحیح است، زیرا حدود ۶۰ درصد از کل سرمایه بخشهای تولیدی و صنایع این کشور یا متعلق به خارجیان است یا توسط آنها کنترل می شود که حدود ۴۰ درصد توسط آمریکاییها اداره می شود. این واقعیت در مورد برخی کشورهای کوچکتر در حال توسعه نیز صادق است. تسلط شرکتها چند ملیتی در کشورهای میزبان به طرق مختلف اعمال می شود، برخی از این روشها به صورت زیر است:

- عدم رضایت از شعبه وابسته به شرکت چند ملیتی به علت صدور کالا به کشوری که با کشور مبدأ روابط خصمانه دارد و یا لزوم پیروی از قوانین کشور مبدأ برای جلوگیری از چنین صادراتی.
- استقرار سرمایه های خارجی جهت فرار از شرایط سخت اعتباری در داخل و اعطاء وام و قرض دادن سرمایه به خارج هنگامی که نرخهای بهره در کشور مبدأ بسیار اندک است.
- تأثیر بر روی سلیقه مردم با استفاده از بازاریابی وسیع در مورد محصولات نظیر کوکاکولا، لباسهای چین و غیره.

یک اثر زیان بار شرکتهای چند ملیتی در کشور میزبان منتقل کردن سرمایه های مربوط به R&D به کشور مبدأ است. هرچند این انتقال ممکن است برای شرکت چند ملیتی و برای کل جهان در مجموع عملی کارآمد محسوب شود ولی قطعاً باعث حفظ وابستگی تکنولوژیکی کشور میزبان می شود. این مساله به ویژه در مورد کشورهای در حال توسعه صادق بوده و اهمیت حیاتی دارد. علاوه بر این ممکن است شرکتهای چند ملیتی با جذب پس اندازهای داخلی و سایر استعدادهای ملی باعث محرومیت کشور میزبان و شرکتهای بازرگانی داخلی در استفاده از این منابع شوند، استفاده از این منابع جهت تأسیس بنگاههای تولیدی برای رشد و توسعه این کشورها اهمیت حیاتی دارد. دامنه و گستره این وقایع چندان روشن نیست. علاوه بر این ممکن است شرکتهای چند ملیتی با سرمایه گذاری در کشور میزبان بیشترین منافع را به خود اختصاص دهند، یا منابع بسیار زیادی را در کشور میزبان از طریق گریز مالیاتی و سایر مزایای مالیاتی و تعرفه ای به دست آورند. سرمایه گذاریهای انجام شده توسط شرکتهای چند ملیتی در کشورهای در حال توسعه در بخش معدن و تولید مواد خام موجب اعتراض معدن کاران خارجی شده است. زیرا این شرکتهای با پرداخت دستمزد اندک به کارگران کشور میزبان و استفاده از روشهای تولیدی بسیار سرمایه بر و نامتناسب با وضعیت کشورهای در حال توسعه که وفور نسبی نیروی کار دارند، عدم آموزش به کارگران محلی، استخراج و بهره برداری بیش از حد منابع طبیعی و ایجاد یک اقتصاد دوگانه در یک قلمرو جغرافیایی، مشکلات فراوانی را در کشور میزبان ایجاد کرده اند.

سؤال: کشور میزبان جهت کاهش صدمات اقتصادی و اجتماعی سرمایه گذاریهای خارجی توسط شرکتهای چند ملیتی از کدام امکانات اصولی برخوردار است؟ توضیح دهید.

بیشترین اعتراضات در مورد کشورهای میزبان در حال توسعه از برخی جنبه‌ها صحیح است و موجب شده تا بسیاری از کشورهای میزبان با نظارت و کنترل سرمایه‌گذاری‌های خارجی موجبات تخفیف آثار زیان‌بار فعالیت‌های شرکت‌های چند ملیتی و افزایش منافع خود را فراهم کنند. براین اساس کانادا مالیات بیشتری بر شعب وابسته شرکت‌های چند ملیتی وضع کرده است. کشور هند فقط در بخش‌های خاصی از اقتصاد خود به خارجیان اجازه سرمایه‌گذاری می‌دهد و قوانینی جهت نظارت بر فعالیت آنها تصویب کرده است. برخی از کشورهای در حال توسعه به ویژه کشورهایی با اقتصاد برنامه‌ریزی مرکزی فقط با سرمایه‌گذاری مشترک موافق هستند (یا مشارکت در خرید سهام داخلی) و قوانینی برای انتقال تکنولوژی و آموزش کارگران محلی، اعمال محدودیت استفاده از نهادهای وارداتی، بخشودگی مالیات بر سود، مقررات محلی و غیره تصویب کرده‌اند. در نهایت حتی کشور میزبان می‌تواند تجهیزات تولید خارجیان را ملی اعلام کند. به هر حال این مقررات و قوانین احتمالی باعث کاهش شدید جریان سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی به سوی یک کشور می‌شوند. حتی آمریکا که میزبان بیش از ۵۰ درصد از بزرگترین شرکت‌های چند ملیتی است، در سال‌های اخیر با شدت گرفتن سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی، کنترل بیشتری بر این فعالیت‌ها اعمال می‌کند. در حال حاضر تلاش‌هایی از سوی جامعه اقتصادی اروپا (EU)، سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD)، سازمان ملل (UN) و آنکتاد (کنفرانس سازمان ملل متحد در تجارت و توسعه UNCTAD) جهت تدوین یک نظام سیستم مقررات بین‌المللی هدایت شرکت‌های چند ملیتی انجام شده و موفقیت‌هایی نیز به دست آمده است. به هر حال از آنجا که معمولاً منافع کشورهای مبدأ و میزبان در تضاد با هم قرار دارد، در محل تدوین یک نظام دقیق مقررات بین‌المللی غیرممکن خواهد بود. در نتیجه بعید به نظر می‌رسد که موفقیت کاملی در محدودیت فعالیت‌های زیان‌بار شرکت‌های چند ملیتی و حل مشکلات ایجاد شده توسط آنها در کشور مهمان و میزبان به دست آید.

۵ مهاجرت بین‌المللی نیروی کار

نیروی کار در مقایسه با سرمایه از تحرک کمتری در سطح بین‌المللی برخوردار است. هرچند امواج وسیع مهاجرین در قرن نوزدهم از اروپا به سوی دنیای جدید سرازیر شد. این مسأله نه تنها باعث کاهش فشار جمعیت در اروپا شد، بلکه رشد و توسعه سریع آمریکا تا حد زیادی ناشی از همین مهاجرتها بوده است. در این قسمت به بررسی علل مهاجرت نیروی کار و تحلیل آثار رفاهی آن بر روی کشورهای «مهاجر فرست و مهاجر پذیر» می‌پردازیم.

✓ علل مهاجرت بین‌المللی نیروی کار

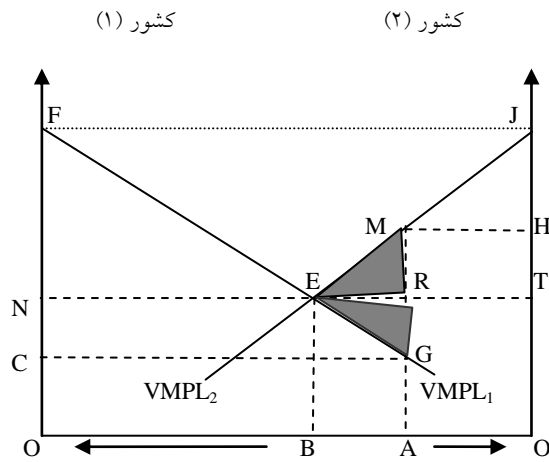
مهاجرت بین‌المللی نیروی کار ممکن است انگیزه‌های اقتصادی یا انگیزه‌های کاملاً غیراقتصادی داشته باشد. برخی از مهاجرت‌های بین‌المللی که در قرن نوزدهم و قبل از آن انجام شد قطعاً بخاطر خلاصی از فشارهای سیاسی و مذهبی اروپا بوده است. هرچند بخش اعظم مهاجرین به ویژه پس از جنگ دوم جهانی، کسانی بودند که با انگیزه کسب درآمد بیشتر و دریافت دستمزدهای بالاتر اقدام به مهاجرت می‌کردند.

اقدام به مهاجرت با انگیزه‌های اقتصادی را می‌توان همانند هر اقدام به سرمایه‌گذاری با یک روش و ابزار مورد تجزیه و تحلیل قرار داد. به ویژه آنکه مهاجرت دقیقاً مشابه هر نوع سرمایه‌گذاری با هزینه و فایده سر و کار دارد. هزینه‌ها شامل مخارج مهاجرت و دستمزدهای از دست رفته در دوران بیکاری و جستجو برای یافتن شغل در کشور جدید است. البته هزینه‌های غیر کمی بسیاری نظیر جدایی از خانواده، دوستان و سایر بستگان، نیاز به یادگیری آداب و رسوم و زبان جدید و خطرات جستجو برای بدست آوردن شغل جدید، پیدا کردن مسکن مناسب و امثال آن در کشور جدید نیز وجود دارد. البته با توجه به این واقعیت که معمولاً مهاجرین به صورت گروهی و با سایر افراد اقدام به مهاجرت می‌کنند و یا به مناطقی نقل مکان می‌کنند که قبلاً تعدادی از مهاجرین در آن نواحی اسکان داشته‌اند، لذا هزینه‌های مهاجرت تا حد زیادی کاهش می‌یابد. منافع اقتصادی ناشی از مهاجرت بین‌المللی را می‌توان از مقایسه دستمزدهای حقیقی و درآمد بیشتر یک کارگر مهاجر در دوران مهاجرت یا باقیمانده دوران زندگی کاری او با درآمدی که در کشورش به دست می‌آورد، اندازه‌گیری کرد. سایر منافع ناشی از مهاجرت عبارتند از آموزش بهتر و وجود فرصت‌های شغلی برای فرزندان مهاجرین. با توجه به تحلیل هزینه - فایده و مازاد درآمد نسبت به هزینه‌ها می‌توان نرخ بازده داخلی اقدام به مهاجرت را مشابه هر نوع سرمایه‌گذاری دیگر محاسبه کرد. چنانچه نرخ بازده مهاجرت آنقدر زیاد باشد که حتی هزینه‌های غیراقتصادی ناشی از مهاجرت را جبران کند، آنگاه یک کارگر اقدام به مهاجرت خواهد کرد. البته در دنیای واقعی کارگران مهاجر به ندرت با داشتن اطلاعات کافی و یا تحلیل هزینه - فایده اقدام به مهاجرت می‌کنند. با این وجود مهاجرین همانند گذشتگان عمل می‌کنند. این مساله با توجه به این واقعیت که مهاجرین به طور دائم و یکنواخت از کشورهایی با دستمزد کمتر به سوی کشورهایی با دستمزد بیشتر حرکت می‌کنند، مورد تأیید قرار گرفته است. علاوه بر این کارگران جوان تر بیش از کارگران مسن آمادگی مهاجرت دارند زیرا در مقایسه، کارگران گروه اول زمان کاری بیشتری برای استفاده از دستمزدهای خارجی بالاتر در اختیار دارند. بنابراین مهاجرت همانند آموزش نوعی سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی محسوب می‌شود.

✓ آثار رفاهی مهاجرت بین‌المللی نیروی کار

آثار رفاهی ناشی از مهاجرت بین‌المللی نیروی کار بر روی کشورهای مهاجرفرست و مهاجرپذیر را می‌توان با استفاده از همان ابزار و روشهای نموداری که در تجزیه و تحلیل آثار رفاهی ناشی از تحرک بین‌المللی سرمایه (نمودار ۳۲) به کار بردیم، مورد بررسی قرار داد.

نمودار ۳۳: آثار رفاهی ناشی از مهاجرت بین‌المللی نیروی کار



در نمودار (۳۳) عرضه نیروی کار کشور (۱) و عرضه نیروی کار کشور (۲) است. منحنیهای (VMPL₁) و (VMPL₂) به ترتیب ارزش محصول نهایی نیروی کار در کشورهای (۱) و (۲) را نشان می‌دهد. تحت شرایط رقابتی (VMPL) نشان دهنده دستمزدهای حقیقی نیروی کار است.

قبل از مهاجرت، نرخ دستمزد (OC) و محصول کل در کشور (۱)، برابر (OFGA) است. در کشور (۲) نرخ دستمزد O'H و محصول کل برابر O'JMA است. حال فرض می‌کنیم که مهاجرت بین‌المللی نیروی کار امکان‌پذیر است. از آنجا که سطح دستمزدها در کشور (۲) (O'H) از سطح دستمزدها در کشور (۱) (OC) بیشتر است مقدار (AB) واحد نیروی کار از کشور (۱) به کشور (۲) مهاجرت می‌کنند و دستمزدهای دو کشور در سطح (BE) مساوی می‌شوند (BE=ON=O'T). به عبارت دیگر با مهاجرت نیروی کار ما شاهد افزایش دستمزدها در کشور (۱) و کاهش دستمزدها در کشور (۲) خواهیم بود و به همین دلیل اتحادیه‌های کارگری و سازمانها در کشور مهاجرپذیر با مهاجرت نیروی کار مخالفت می‌کنند. از سوی دیگر محصول کل در کشور (۱) از سطح (OFGA) به سطح (OFEB) کاهش یافته و در کشور (۲) از سطح (O'JMA) به (O'JEB) افزایش می‌یابد. نفع خالص محصول جهانی برابر (EGM) می‌شود (ناحیه هاشور خورده در نمودار ۳۳). لازم به

یادآوری است که در این وضعیت یک توزیع مجدد درآمد ملی به طرف نیروی کار کشور (۱) یعنی کشوری که نیروی کار از آن مهاجرت کرده است، و توزیع مجدد به سوی منابع غیرکاری کشور (۲) خواهیم داشت. احتمالاً کارگران مهاجر کشور (۱) درآمدهای خود را به کشورشان ارسال می کنند، بنابراین کشور (۱) دریافت کننده این پولها خواهد بود. علاوه بر این چنانچه مقدار نیروی بیکار کشور (۱) قبل از مهاجرت (AB) باشد، نرخ دستمزد در سطح (ON) بوده و سطح محصول کل کشور (۱) با وجود مهاجرت و بدون آن (OFEB) خواهد بود، در این صورت افزایش خالص محصول جهانی با وجود مهاجرت به سطح (ABEM) خواهد رسید. (یعنی تمام افزایش تولید در کشور ۲).

✓ مهاجرت نیروی کار ماهر

تاکنون به طور ضمنی فرض کردیم که نیروی کار غیرماهر است. هرچند مشاهدات نشان می دهند که در جهان واقعی سرمایه انسانی از نظر کیفی به صورت آموزش کارگران، کسب مهارت و رعایت مسائل بهداشتی و کمی تفاوت‌های بسیار زیادی دارند.

سؤال: آثار رفاهی ناشی از مهاجرت نیروی کار ماهر بر روی کشور مهاجرفرست و کشور مهاجرپذیر چیست؟

آثار رفاهی فوق احتمالاً تفاوت ویژه ای با آثار رفاهی ناشی از مهاجرت پذیری کار ساده یا غیرماهر دارد. در ارتباط با این سؤال طی چند دهه (۱۹۶۰ - ۱۹۵۰) ما شاهد افزایش مهاجرت تعداد بسیار زیادی از دانشمندان و کارشناسان فنی، دکترها، پرستارها و سایر افراد متخصص از کشورهای در حال توسعه به سوی کشورهای توسعه یافته و از اروپا به سوی آمریکا بوده ایم. این مسأله به فرار مغزها شهرت یافته است.

سؤال: آثار ناشی از فرار مغزها را برای کشور مبدأ و کشور مقصد توضیح دهید؟

کشورهای مبدأ و صادرکننده مهاجرین متخصص مجبورند هزینه های گزاف آموزشی و تعلیم این کارگران را تحمل کرده و شاهد خروج آنها از کشور و کسب منافع از سوی سایر کشورها باشند. قطعاً بسیاری از این کارگران متخصص نمی توانند در کشور خود به طور کارآمد فعالیت کنند. به طور مثال در بسیاری از کشورهای در حال توسعه یک پزشک، خدماتی در حد یک پرستار ارائه می کند و یا مهندسی در حد کارگران فنی به کار گرفته می شوند، با این وجود یک واقعیت غیرقابل انکار وجود دارد که هزینه های گزاف تعلیم و آموزش حرفه ای این کارگران را کشور مهاجر فرست پرداخت می کند ولی از این سرمایه گذاری بازده بسیار اندکی به صورت انتقال دستمزدها و درآمدهای مهاجرین به کشور اصلی به دست

می آورد. علاوه بر این ممکن است مهاجرت کارگران جوان باهوش و فعال نیز بیشتر شده و به این ترتیب ذخیره این منابع انسانی کیفی در کل نیروی کار نیز کاهش یابد.

فرار مغزها غالباً با وضع قوانین مهاجرت از سوی کشورها تقویت و تشدید شده است. (مانند قوانین آمریکا، انگلیس و سایر کشورهای صنعتی) به طوری که این کشورها تسهیلاتی جهت مهاجرت افراد متخصص در نظر می گیرند، ولی از سوی دیگر محدودیتهای شدیدی برای مهاجرت کارگران غیرماهر برقرار می شود. مساله فرار مغزها باعث تقاضای اخذ مالیات مهاجرت افراد متخصص در زمان خروج یا اخذ مالیات از درآمد این افراد در کشور مهاجرپذیر شد، به طوری که حداقل بخشی از هزینه های پرداختی جهت آموزش این افراد از سوی کشور مبدأ جبران شود. هرچند این پیشنهادات کاملاً منطقی به نظر می رسد، ولی باید به این نکته نیز توجه کرد که یک جزء مهم آزادی اشخاص، اختیار آنها جهت مهاجرت است. بنابراین دریافت بخشی از هزینه های تعلیم و آموزش مهاجرین متخصص به صورت کمکهای اقتصادی برای سایر پرداختها از سوی کشور مهاجرپذیر به کشور مبدأ هم از نظر اشخاص و هم از نظر اقتصادی برای دولتها عملی منطقی و کارآمد محسوب می شود، به ویژه وقتی کشور مهاجرفرست کشور در حال توسعه است.

در بحث مهاجرت کارگران ماهر و یا غیرماهر به طور ضمنی فرض کردیم که اقدام به مهاجرت دائمی نیست. در هر صورت بخش عمده ای از مهاجرت نیروی کار، به ویژه به جامعه اقتصادی اروپا، یک مهاجرت موقت محسوب می شود. به طور مثال کشوری مانند المان فقط کارگران مهاجر خارجی را به طور موقت و در زمان نیاز می پذیرد (که به کارگران مهمان معروفند) ولی از پذیرش کارگران جدید و اجازه کار در دوران رکود اقتصادی و زمانی که به آنها نیازی ندارد، خودداری می کند. با چنین روشی آلمان می تواند ورود کارگران مهاجر را با توجه به وضعیت رونق یا رکود اقتصادی خود کنترل کند و قوانینی برای تعدیل مشکل کشورهای صادرکننده نیروی کار نظیر رومانی، بلغارستان، ترکیه و یوگسلاوی که کشورهایی نسبتاً فقیر بوده و قادر نیستند از نیروی بیکار به طور کارآمد استفاده کنند، نیز وضع کند. در سالهای اخیر بر اثر افزایش نرخ بیکاری در بسیاری از کشورهای صنعتی، به ویژه اتحادیه اروپا، رشد مهاجرین مناطق جنگی، افزایش حس تبعیض نژادی و عدم امکانات مناسب برای مهاجرین کاملاً محسوس است، این مساله حتی در کشورهایی نظیر فرانسه و انگلیس که معمولاً با روی باز پذیرای مهاجرین بودند دیده می شود، بطوری که کشور میزبان قرارداد کار آنها را تجدید نکرده و آنها را تشویق به بازگشت می کند، لذا تعداد و سهم کل نیروی کار مهاجر در کشورهای مهاجرپذیر رو به کاهش است.

مهاجرت غیرقانونی نیروی کار نیز مشکل برخی کشورها را تشکیل می دهد. این مسئله در ایالات متحده آمریکا به یک بحث داغ تبدیل شده است، آمریکا کشوری است که در آن میلیونها مهاجر غیرقانونی در اقتصاد معروف به «اقتصاد زیرزمینی» با حداقل دستمزد و کمترین مزایای اجتماعی مشغول به کار هستند. مهاجرت غیرقانونی به شدت بر توزیع درآمد آمریکا، به ویژه به ضرر کارگران ساده و غیرماهر آمریکایی، اثر می گذارد. این مساله موجب افزایش مباحثات و منازعات شدیدی در مورد چگونگی حل مشکل مهاجرت و چگونگی توقف و یا کند کردن روند مهاجرت های غیرقانونی گردید. مشکل اخیر با توجه به ورود غیرقانونی صدها و هزارها مهاجر در هر سال، وخیم تر شده است. به نظر می رسد که مقامات رسمی سازمان مهاجرین آمریکا مغلوب مشکل مهاجرت شده و قادر نیست تا از ورود هزاران نفر مهاجر که از مرزهای مکزیک به طور روزانه وارد آمریکا می شوند و یا به وسیله هواپیماها و کشتی ها از مناطق کارائیب، آمریکای جنوبی و مرکزی و سایر نواحی جهان به این کشور وارد می شوند، جلوگیری کند.

✓ فرار مغزهای انگلیسی به آمریکا

از سال ۱۹۸۳ تا سال ۱۹۸۸ بیش از ۲۰۰ محقق و دانشمند برجسته و متخصص در رشته های تاریخ، فلسفه، علوم سیاسی و فیزیک دانشگاه های انگلیس را به قصد کار در بهترین دانشگاه های آمریکا، ترک کردند. عزیمت و مهاجرت این دانشمندان ناشی از ترکیب نیروهای «فشار» و «جذب» بوده است. از میان نیروهای فشار داخلی، قطع بودجه و ثابت ماندن حقوق اساتید و بلاتصدی ماندن بسیاری از مشاغل، عدم پرداخت فوق العاده آموزشی و سایر حقوق مربوط به ترفیعات سالانه، کاهش بودجه خرید کتاب و تجهیز کتابخانه و عدم تامین دستیاران آموزشی را می توان نام برد. از میان نیروهای «جذب» نیز می توان به حقوق های پرداختی دانشگاه های آمریکا که بیش از سه برابر حقوق اساتید در انگلیس است، اشاره کرد. علاوه بر این امکان استفاده از بودجه های تحقیقاتی، آزمایشگاه های مجهز و دستیاران آموزشی نیز فراهم است.

در سالهای گذشته تقریباً غیرممکن بود که یک محقق و پژوهشگر برجسته تمایل به ترک دانشگاه های کمبریج یا آکسفورد داشته باشد. امروزه هر متخصص انگلیسی که حتی یک پیشنهاد خوب نیز از دانشگاه های آمریکایی دریافت نکرده است، تلاش می کند تا در خارج از انگلیس کسب شهرت و اعتبار کند. در سالهای اخیر از هر شش استاد استخدام شده در دانشگاه نیویورک و در رشته های هنر و علوم یک نفر انگلیسی است و از هر ۷۵ نفر استاد استخدام شده در دانشگاه برکلی نیز ۶ نفر انگلیسی هستند. این مهاجرت بزرگترین فرار مغزها از یک کشور (انگلیس) از زمان خروج دانشمندان آلمانی و استرالیایی در دهه ۱۹۳۰ به داخل آمریکا محسوب می شود. فرار مغزها به آمریکا قطعاً موجب افزایش شهرت و اعتبار دانشگاه های این کشور می شود ولی در مقابل زیانهای بسیاری به دانشگاه های درجه یک انگلیس وارد می کند.

البته وضعیت فوق تنها مورد فرار مغزها به آمریکا نیست. به طور مثال در سالهای اخیر حدود درصد بالایی از دانشجویان دوره دکتری در دانشگاههای آمریکا خارجی بوده اند که در رشته های ریاضی و علوم کامپیوتر و نیز در علوم فیزیک به تخصص اشتغال دارند. از آنجا که بسیاری از این دانشجویان پس از دریافت پایان نامه تحصیلی خود در آمریکا خواهند ماند، این واقعیت نیز دلیل دیگری بر فرار مغزها از سایر کشورها به آمریکا می باشد. کشورهای مبدأ از اعزام دانشجویان خود به خارج و پرداخت هزینه های تحصیلی آنان به امید بازگشت در آینده منافعی بدست می آورند. ولی حداقل بخشی از هزینه های آموزشی را در آمریکا به آنها پرداخت می کنند. فرار مغزها از انگلیس یک حالت منحصر به فرد دارد، زیرا عزیمت دانشمندان و محققین از یک ناحیه و سازمان تمرکز یافته انجام می شود و متخصصین برجسته نیز کسانی هستند که هزینه های آموزشی خود را در کشور انگلیس دریافت کرده اند.

نمونه سؤالات فصل دهم

۱. انواع سرمایه گذاری خارجی را نام برده و هر کدام را توضیح دهید؟
۲. منظور از تحرک عوامل تولید (نیروی کار و سرمایه) چیست؟
۳. انگیزه و علل گردش سرمایه در سطح بین الملل چیست؟ نظر خود را بیان کنید.
۴. با رسم نمودار آثار رفاهی انتقال سرمایه در سطح بین الملل را شرح دهید؟
۵. با توجه به انتقال سرمایه از یک کشور به کشور دگر (سرمایه گذاری خارجی) تغییرات بازده سرمایه و نیروی کار را در کشور مبدأ و کشور مقصد ارزیابی کنید؟

۶. منظور از این جمله که "سرمایه گذاری خارجی باید در بلند مدت مورد ملاحظه قرار گیرد" چیست؟ توضیح دهید.
۷. شرکتهای چند ملیتی را توضیح داده و علل پیدایش آنها را بیان کنید.
۸. چگونه شرکتهای چند ملیتی از نحوه قیمت گذاری کالا و خدمات (قیمت گذاری انتقال) سود می برند؟
۹. مشکلات ایجاد شده توسط شرکتهای چند ملیتی را در کشور مبدأ توضیح دهید؟
۱۰. مشکلات ایجاد شده توسط شرکتهای چند ملیتی را در کشور مقصد (میزبان) توضیح دهید؟
۱۱. پدیده مهاجرت بین المللی نیروی کار چیست؟ منافع و هزینه مهاجرت نیروی کار را با هم مقایسه کنید؟
۱۲. با رسم نمودار آثار رفاهی مهاجرت نیروی کار را توضیح دهید.
۱۳. منافع مهاجرت نیروی کار (ماهر و ساده) برای کشور مبدأ بیشتر است یا کشور مقصد؟ چرا؟
۱۴. منظور از فرار مغزها چیست؟ آثار این پدیده را برای کشور مبدأ و کشور مقصد ارزیابی کنید؟

ضمیمه

۱. صندوق بین المللی پول (IMF)

بعد از پایان جنگ دوم جهانی کشورهای متفقین بخصوص آمریکا به این فکر افتادند که نظام پولی بین المللی را تغییر داده و متناسب با معادلات جدید اقتصادی و سیاسی و همچنین نیازهای مالی کشورها بازسازی کنند. بدنبال آن در ژوئیه ۱۹۴۴ در شهر کوچک ساحلی برتن وودز (ایالات نیوهمپشیر) در شمال شرقی ایالات متحده آمریکا نماینده گانی از ۴۴ کشور جهان از جمله ایران دور هم جمع شدند و کنفرانس برتن وودز در ارتباط با نظام پولی بین المللی را تشکیل دادند. در این کنفرانس وجود دو شخصیت متخصص در مسائل پولی و ارزی چشم گیر بود. یکی هاری دکستر وایت رهبر گروه اقتصاد آمریکا و دیگری جان مینارد کینز رهبر گروه اقتصاد انگلستان. در این میان از دو تر ارائه شده تر وایت به دلیل موقعیت برتر اقتصادی و نظامی آمریکا پذیرفته شد که بر آن مبنا رونق اقتصادی و پیشرفت جامعه جهانی تابعی از عملکرد آزاد نیروهای اقتصاد و سیستم بازارهای رقابتی بوده و از این جهت لازم است تا نظام پولی بین المللی طوری تنظیم شود تا بتواند از یک سو نقل و انتقالات سرمایه در بازارهای جهانی را تسهیل و از سوی دیگر تجارت خارجی بین کشورها را گسترش دهد. صندوق بین المللی پول که موافقتنامه آن با حضور ۴۴ کشور از اعضای سازمان ملل متحد تنظیم شده بود در تاریخ ۲۷ دسامبر ۱۹۴۵ میلادی رسماً موجودیت یافت. بنابراین صندوق بین المللی پول یک سازمان جهانی است که مقر آن در شهر واشینگتن پایتخت آمریکا می باشد و اعضای آن بطور رسمی موافقت کرده اند تا در مسائل مالی، پولی و ارزی طبق مقررات و قوانین مندرج در این صندوق عمل کنند. در پایان ماه مارس ۲۰۰۶ میلادی منابع مالی صندوق بین المللی پول معادل ۳/۴۱ تریلیون حق برداشت مخصوص (یعنی بیش از ۵ تریلیون دلار آمریکا) محاسبه شده که کشور آمریکا بیشترین سهمیه را به خود اختصاص داده است (۱۷/۰۷٪). هفت کشور صنعتی دنیا معادل ۴۷٪ سهمیه صندوق بین المللی پول را در اختیار دارند که این امر باعث شده تا این کشورها از نفوذ بالایی در صندوق بین المللی پول برخوردار شوند.^{۵۸} با توجه به این حقیقت که بیش از ۱۸۰ کشور جهان عضو صندوق بین المللی پول هستند، تقریباً نیمی از منابع مالی صندوق در دست فقط هفت کشور قرار دارد.

اکنون ۶۰ سال است که از تأسیس صندوق بین المللی پول می گذرد و سؤال مطرح اینکه آیا صندوق با توجه به وظایف و اهداف محوله توانسته با حضور خود در سیستم مالی جهان عملکرد مثبت و موفقی داشته باشد؟

^{۵۸} گزارش سالیانه صندوق بین المللی پول در سال ۲۰۰۶ میلادی. بر اساس این گزارش سهمیه هر یک از این کشورها به شرح زیر است: آمریکا ۱۷/۰۷٪، ژاپن ۶/۱۳٪، آلمان ۵/۹۹٪، فرانسه ۴/۹۵٪، انگلستان ۴/۹۵٪، ایتالیا ۴/۱۸٪ و کانادا ۳/۷۱٪.

✓ اهداف صندوق بین المللی پول

اهداف صندوق بین المللی پول عبارتند از:

- تنظیم و تدوین مقررات نظام پولی بین الملل و نظارت بر اجرای این مقررات
- تنظیم قوانین و مقررات در نظام پولی و مالی جهان به این دلیل لازم و ضروری است که سیاستهای پولی و ارزی در سطح بین الملل نه تنها منافع اقتصادی و سیاسی تک تک کشورها را در بر می گیرد بلکه مبادلات بازرگانی و جریان سرمایه در بازارهای جهانی را نیز تحت تأثیر قرار می دهد. بینش سیاسی و اقتصادی صندوق بین المللی پول با بینش سیاسی و اقتصادی سازمان تجارت جهانی یکسان است و هدف هر دو سازمان افزایش کارایی سیستم تجاری و سیستم مالی در سطح بین الملل می باشد. از اینرو صندوق بین المللی پول بر عملکرد پولی و مالی دولتها نظارت دارد و کشورها را در اجرای برنامه و سیاستهای اقتصادی از طریق مشاوره و کمک مالی یاری می دهد.
- اعطای تسهیلات به کشورهای عضو جهت رفع کسری تراز پرداختها.
- صندوق بین المللی پول به کشورهای عضو برای کاهش یا رفع مشکلات اقتصادی تسهیلات اعطا می کند. تسهیلات صندوق از نظر میزان و مدت زمان بازپرداخت متنوع هستند.

نمودار ۴۷: برخی از انواع تسهیلات صندوق بین المللی پول^{۵۹}

اعتبارات	مقدار (سهمیه)	زمان بازپرداخت (احتمالی)	زمان بازپرداخت (اجباری)
ترانش اعتباری (Stand-By Arrangement - 1952)	٪۳۰۰ - ٪۱۰۰	سال ۲ - ۴	سال ۲ - ۵
تسهیلات مالی جبرانی (Compensatory Financing Facility - 1963)	٪۵۵ - ٪۴۵	سال ۲ - ۴	سال ۳ - ۵
تسهیلات مالی گسترش یافته (Extended Arrangement - 1974)	٪۳۰۰ - ٪۱۰۰	سال ۴/۵ - ۷	سال ۴/۵ - ۱۰
تسهیلات ذخیره اضافی (Supplemental Reserve Facility - 1997)	بدون شرایط	سال ۲ - ۲/۵	سال ۲/۵ - ۳
تسهیلات برای رشد و کاهش فقر (Poverty Reduction and Growth F. - 1999)	٪۱۸۵ - ٪۱۴۰	سال ۱ - ۳	بلند مدت
تسهیلات برای شوکهای برون زا (Exogenous Shocks Facility - 2006)	٪۵۰ - ٪۲۵	سال ۱ - ۲	کوتاه مدت

^{۵۹} منبع: گزارش سالانه صندوق بین المللی پول در سال ۲۰۰۶ میلادی

همانطور که در نمودار ۴۷ مشاهده می شود صندوق بین المللی پول تسهیلاتی را که از نظر میزان و مدت زمان بازپرداخت متنوع هستند برای کشورهای عضو در نظر گرفته است. میزان اعتبارات اعطایی بر اساس سهمیه کشورها (Quotas) در صندوق بین المللی پول تعیین می شود. هر کشور به صندوق بین المللی پول حق عضویت پرداخت می کند که بخشی از آن (۲۵٪) می تواند به ارزهای معتبر دنیا (مانند دلار آمریکا، یورو، پوند استرلینگ و فرانک سویس) یا حق برداشت مخصوص (SDR) باشد و بخش دیگر آن (۷۵٪) می تواند به واحد پول ملی پرداخت شود. منابعی که کشورها بعنوان حق عضویت به صندوق بین المللی پول پرداخت می کنند (reserve tranche position) می توانند هر زمان که این کشورها مایل باشند بخصوص در دوران رکود اقتصادی و نیاز به منابع مالی از آنها استفاده کنند. شرایط استفاده از وام توسط صندوق تعیین می شود و طبیعتاً توانایی کشور وام گیرنده در بازپرداخت وام نقش مهمی ایفا می کند. کشورهایی که از وامهای صندوق بین المللی پول استفاده کرده ولی در بازپرداخت آن با مشکل روبرو می شوند در صورتی اعتبارات جدید دریافت می کنند که سیاستهای اقتصادی و برنامه های مالی کشور با قوانین صندوق هماهنگ و مطابقت دارد.

- همکاریهای اقتصادی و پولی برای تثبیت بازارهای مالی بین الملل

یکی از اهداف مهم صندوق بین المللی پول اعطای تسهیلات بخصوص به کشورهای فقیر جهان است که درصد بالایی (۴۲٪) از کشورهای عضو را تشکیل می دهند.^{۶۰} از آنجا که این کشورها از درآمد ملی بسیار پایینی برخوردار هستند و در نتیجه قادر به بازپرداخت وامهای دریافتی نیستند، صندوق بین المللی پول برای این کشورها اعتبارات ویژه ای را (تسهیلات برای رشد و کاهش فقر و همچنین اعتباراتی برای شوکهای برون زا) در نظر گرفته است. در کنار کمکهای مالی، صندوق بین المللی پول به کشورها کمکهای فنی و مشاوره ای نیز در مورد اتخاذ سیاستهای پولی، ارزی و مالی اعطا می کند. کارشناسان صندوق بین المللی پول با بررسی موقعیت اقتصادی (و سیاسی) کشورهایی که مدتی است با مشکل مالی و کسری تراز پرداختها مواجهه هستند، راه کارهایی جهت برون رفت از حالت رکود پیشنهاد می کنند. تجربه در سالهای گذشته نشان داده که این کمکها در بهبود مدیریت اقتصادی و مالی برخی کشورها مؤثر واقع شده است.

^{۶۰} گزارش سالانه صندوق بین المللی پول (۲۰۰۶): نقش IMF در کشورهای جهان با درآمد سرانه پایین

- آزادی معاملات ارزی (Convertibility) برای تسهیل تجارت جهانی

طبق قوانین صندوق بین المللی پول تمام اعضا موظفند در ارتباط با اعمال سیاست ارزی و ثبات بخشیدن به سیستم پولی و ارزی نه تنها با مقامات مسئول صندوق بلکه با دیگر کشورهای عضو نیز همکاری داشته باشند. هدف از چنین همکاری جلوگیری از تعیین نرخ ارز با توجه به علایق و خواسته های سیاسی برخی از کشورها که از نرخ ارز بعنوان ابزاری جهت کسب سود تجاری بیشتر (ناعادلانانه) استفاده می کنند. همچنین از طریق تغییر نرخ ارز نباید سیاستهای تعدیلی که برای ثبات و توسعه اقتصادی لازم هستند دائم به تعویق انداخته شوند و یا از انجام آنها خودداری شود. گرچه هر کشور در انتخاب نظام و سیاست ارزی خود آزاد می باشد ولی صندوق بین المللی پول بر روی تحولات نظام پولی و مالی کشورهای عضو نظارت داشته و تغییرات نرخ ارز را دنبال می کند. بنابراین هدف صندوق بین المللی پول از کنترل و هدایت سیاستهای اقتصادی و مالی در کشورهای عضو کنترل تقاضای داخلی، افزایش توان ظرفیت تولید و جلوگیری از سیاستهای غلط قیمت گذاری (Manipulation) می باشد.

✓ عملکرد صندوق بین المللی پول

عملکرد صندوق بین المللی پول می تواند با توجه به فعالیتهایش از زمان تأسیس به سه دوره تقسیم شود:

- عملکرد صندوق بین المللی پول بین سالهای ۱۹۷۹ - ۱۹۴۵

عملکرد صندوق در دوران اولیه بعد از جنگ تحت تأثیر نظام ثابت ارزی برتن وودز قرار داشت. اکثر کشورهای عضو براین عقیده بودند که تغییر نرخ ارزی تأثیر چندانی بر روی حجم صادرات و واردات کشورها ندارد، چراکه از یک سو توان ظرفیت تولیدی کشورها بخاطر مشکلات اقتصادی بعد از جنگ محدود بود و از سوی دیگر صادرات و واردات نیز کاملاً کنترل می شدند. این عوامل سبب شدند که تأثیر سیاستهای اقتصادی و کمکه های مالی صندوق به کشورهای عضو ناچیز و قابل توجه نباشد.

- عملکرد صندوق بین المللی پول بین سالهای ۱۹۹۴ - ۱۹۸۰

در دهه ۱۹۸۰ میلادی زمانی که بانکهای خصوصی در بازارهای مالی بین الملل مقادیر زیادی تسهیلات بانکی به شکل وام در اختیار کشورهای در حال توسعه و کم توسعه یافته قرار داده بودند، متوجه شدند این کشورها توانایی بازپرداخت وامهای دریافتی را ندارند. در نتیجه بانکهای خصوصی فعالیت مالی خود در این کشورها را کاهش داده و تأمین مالی به آنها را متوقف ساختند. در این میان صندوق بین المللی پول با نقش واسطه ای خود نه تنها به کشورهای شدیداً مقروض کمک مالی رساند تا از ورشکستگی نجات یابند بلکه با قسط بندیهای جدید بدهیهای کشورهای در حال توسعه به بانکهای خصوصی از بروز بحران مالی در بازارهای جهانی جلوگیری بعمل آورد (مدیریت مالی). البته فعالیت صندوق بین المللی پول فقط در چارچوب کمکهای مالی ختم نشد بلکه مقامات مسئول در صندوق تلاش کردند تا کشورهای عضو را در سیاستهای رشد و توسعه و همچنین در برنامه های تعدیل ساختاری از طریق کمکهای فنی و مشاوره ای یاری دهند. مشکلاتی که کشورهای در حال توسعه با آنها مواجهه هستند عبارتند از تورم فزاینده، رکود اقتصادی بخاطر پایین بودن تولید، کمبود ذخایر ارزی و عدم دسترسی به بازارهای مالی بین الملل. بدیهی است حل این مشکلات فقط از طریق کمکهای مالی و مشاوره ای به کشورهای در حال توسعه و کم توسعه یافته امکان پذیر نیست. وقتی اقتصاد یک کشور از مشکلات ساختاری رنج می برد ابتدا باید سیستم سیاسی و بافت اجتماعی در آن کشور مورد توجه قرار گیرد تا بتوان راه حل منطقی و کارآمدی برای رفع کمبودها یافت. کاهش تنشهای سیاسی، انضباط مالی و اعمال اصلاحات اقتصادی بر مبنای بازارهای آزاد و رقابتی به مرور زمان خواهد توانست وضعیت تراز پرداختهای کشورهای در حال توسعه را بهبود بخشد و به آنها امکان دهد از تجارت جهانی منافع خود را بدست آورند.

- عملکرد صندوق بین المللی پول بین سالهای ۲۰۰۶ - ۱۹۹۵

امروز تمرکز صندوق بین المللی پول بر روی ثبات بازارهای مالی جهان معطوف می باشد. به عقیده صندوق بین المللی پول برای رشد و توسعه اقتصاد جهانی لازم است تا مدیریت سیستم مالی و ارزی بین الملل متناسب با نیازهای مالی کشورها صورت گیرد. برای مثال اگر بحران مالی در منطقه ای از کنترل خارج شود (آرژانتین) و موجب عدم اطمینان و اضطراب در کشورهای دیگر شود (برزیل و شیلی) صندوق بین المللی پول می تواند و باید در بهبود و تثبیت اوضاع نقش مثبتی ایفا کند. در حالی که بیش از نیمی از کمکهای مالی صندوق بین المللی پول به کشورهای آمریکای لاتین در سال ۲۰۰۵ میلادی اختصاص یافت، در سال ۲۰۰۶ میلادی کشورهای خاورمیانه و ترکیه تقریباً با ۱۴ میلیارد دلار سهم بالایی از کمکهای مالی صندوق را به خود اختصاص دادند (نمودار ۴۸).

نمودار ۴۸: کمکهای مالی صندوق بین الملل پول به مناطق مختلف اقتصادی^{۶۱}

۲۰۰۶		۲۰۰۵		مناطق اقتصادی
درصد (%)	مقدار وام (میلیارد دلار)	درصد (%)	مقدار وام (میلیارد دلار)	
۳/۵٪	۰/۹۸۱	۲/۳٪	۱/۷۱۸	آفریقا
۲۹/۲٪	۸/۲۶۱	۱۳/۶٪	۹/۹۴۴	آسیای شرقی و پاسیفیک
۱۰٪	۲/۸۴۵	۵/۴٪	۳/۹۷۳	اروپا
۸/۶٪	۲/۴۲۴	۵۱/۴٪	۳۷/۶۸۴	آمریکای جنوبی و کاریبیک
۴۸/۷٪	۱۳/۷۷۲	۲۷/۳٪	۲۰/۰۱۸	خاورمیانه و ترکیه
۱۰۰٪	۲۸/۲۸۴	۱۰۰٪	۷۳/۳۳۸	جمع

1 SDR = 1, 47106 US-\$ (30. April 2006)

با توجه به این واقعیت که ۴۲٪ از کشورهای عضو صندوق بین المللی پول درآمد بسیار پایینی دارند و مرتب با مشکلات متعدد اقتصادی و مالی مانند کسری تراز بازرگانی و کسری بودجه دولتی مواجهه هستند و گذشته از این در ردیف کشورهای مقروض جهان بشمار می روند و نظر به اینکه اکثر این کشورها بدون کمک بین المللی قادر به ادامه حیات نیستند، مقامات مسئول در صندوق بین المللی پول بین سالهای ۲۰۰۶ - ۱۹۹۹ میلادی برای کاهش فقر در ۵۵ کشور جهان نزدیک ۲۰ میلیارد دلار تسهیلات مالی ویژه واگذار کرده اند. برخی اقتصاددانان معتقدند سیاستهای حمایتی صندوق از کشورهای فقیر مشکلات اقتصادی و اجتماعی این کشورها را افزایش می دهد، زیرا وامهای صندوق به این شرط اعطا می شوند که کشورهای مذکور اقدام به حذف سوبسید و یارانه های دولتی به کالاهای اساسی کنند. اجرای چنین سیاستی معمولاً به زیان طبقات اجتماعی با درآمد متوسط و پایین است. انتقاد دیگری که به سیاستها و برنامه های حمایتی صندوق بین المللی پول وارد است اینکه کشورهای درحال توسعه و کم توسعه یافته در تدوین سیاستهای حمایتی صندوق هیچ نقشی ندارند و در نهایت برای دریافت کمک مالی مجبور هستند اصلاحات اقتصادی مد نظر مقامات صندوق را بر خلاف میل خود به اجرا بگذارند.

^{۶۱} منبع: گزارش سالانه صندوق بین المللی پول در سال ۲۰۰۶

۲. بانک جهانی (WB)

بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه که به بانک جهانی شهرت یافته بزرگترین سازمان مالی بین‌المللی است که در زمینه امور مالی و توسعه اقتصادی کشورهای در حال رشد فعالیت می‌کند. بانک جهانی همزمان با صندوق بین‌المللی پول در سال ۱۹۴۵ میلادی تأسیس شد و هدف اولیه آن کمک مالی به بازسازی و ترمیم کشورهایی بود که در جنگ جهانی دوم خسارت دیده بودند. امروز اعطای وام از سوی بانک جهانی بیشتر بخاطر طرحهای عمرانی یا طرحهای تولیدی صورت می‌گیرد و نرخ بهره این وامها از نرخ بهره بازار کمتر است. ولی در سالهای اولیه ظرفیت وام دهی بانک جهانی نسبتاً پایین بود و مدیریت محافظه کارانه‌ای داشت. لذا کشورهای فقیر جهان از عملکرد بانک جهانی انتقاد می‌کردند و از مسئولین بانک می‌خواستند تسهیلات بیشتری در اختیار آنها قرار گیرد تا بتوانند با فقر و مشکلات اقتصادی مبارزه کنند. در سالهای اخیر بانک جهانی ظرفیت وام‌دهی خود را افزایش داده و سیاستهای وام‌دهی خود را نیز تسهیل کرده است. در ابتدای تأسیس ۴۴ کشور عضو بانک جهانی بودند که بتدریج این تعداد افزایش یافت و در پایان سال ۲۰۰۳ میلادی به ۱۸۶ کشور بالغ گردید.

در حال حاضر اهداف و برنامه‌هایی که بانک جهانی دنبال می‌کند عبارتند از:

- کمک به توسعه اقتصادی کشورهای در حال توسعه.
- سیاست تامین مالی طرحهای عمرانی و تولیدی کشورهای در حال توسعه.
- ارائه خدمات مالی و مشاوره‌ای از طریق موسسه توسعه بین‌المللی به کشورهایی که درآمد سرانه آنها کمتر از ۴۰۰ دلار است.
- تشویق سرمایه‌گذاری از طرف بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه.

۳. آنکتاد (UNCTAD)

سازمان ملل در سال ۱۹۶۴ میلادی کنفرانسی از نمایندگان دولتهای جهان که بعدها بنام کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد (آنکتاد = UNCTAD) موسوم گردید تشکیل داد تا مشکلات مربوط به نارساییهای پولی، مالی و تجاری کشورهای در حال توسعه مطرح و ارزیابی شوند. مقر این سازمان در ژنو است و کشورهای عضو امیدوارند از طریق انسجام و هماهنگی خواسته های کشورهای در حال توسعه بتوانند از حقوق بیشتری نسبت به کشورهای توسعه یافته در سازمانهای جهانی (سازمان تجارت جهانی، صندوق بین المللی پول و بانک جهانی) برخوردار شوند. کشورهای عضو آنکتاد از ۵ گروه تشکیل شده اند: گروه الف و ج مجموعاً به گروه ۷۷ شهرت دارند. گروه (الف) کشورهای رو به رشد آسیایی و کشورهای آفریقائی و گروه (ج) کشورهای آمریکای لاتین را شامل می شود. گروه (ب) متشکل از کشورهای اروپائی، کشورهای آمریکای شمالی، استرالیا، زالاندنو، اسرائیل، آفریقای جنوبی و ژاپن است. گروه (د) را کشورهای سوسیالیستی و گروه چین که کشور چین را در بر می گیرد. آنکتاد از سال ۱۹۶۴ میلادی تاکنون اجلاس های متعددی در رابطه با مسائل اقتصادی و سیاسی عمده جهان اغلب با فاصله زمانی چهار ساله برگزار می کند.

✓ وظایف آنکتاد

- تلاش برای گسترش تجارت جهانی به منظور تسریع رشد و توسعه اقتصادی.
- هماهنگی قوانین تجاری در کشورهای عضو و بررسی پیشنهادات مربوط به تخصیص بهینه منابع اقتصادی (افزایش توان تولیدی) و اصلاحات اقتصادی برای وارد شدن به بازارهای رقابتی.
- همکاری با دیگر سازمانهای بین المللی به منظور رفع مشکلات اقتصادی، تجاری و مالی و همچنین هماهنگی سیاستهای رشد و توسعه اقتصادی بین کشورها.

از آنجا که وظایف آنکتاد با اهداف سازمان تجارت جهانی یکسان هستند، هر دو سازمان با همکاری یکدیگر مرکز تجارت جهانی (The International Trade Centre) در ژنو را تشکیل دادند. این مرکز تجاری برای گسترش بازرگانی خارجی بخصوص در جهت افزایش صادرات کشورهای در حال توسعه خدمات تکنیکی، تعرفه ای و تعدیلی ارائه می دهد (کمک و یاری تخصصی).

- بهبود شرایط اعتبارات مالی:

شرایط اعتبارات مالی به کشورهای کم توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه بهبود یابد تا این کشورها بتوانند به بازارهای کشورهای صنعتی دست یابند. همچنین کشورهای مقروضی که از نظر اقتصادی در شرایط دشواری بسر می برند و قادر به بازپرداخت دیون خود نیستند، بتوانند بدهی خود را در اقساط بلند مدت باز پرداخت کنند.

- بررسی نظام پولی و ارزی بین المللی:

هدف کشورهای عضو آنکتاد این است که در مسائل و تحولات پولی و ارزی بین الملل در کنار کشورهای توسعه یافته مؤثر باشند. یعنی سیاستهای پولی و ارزی بین الملل "نباید" تنها با توجه به وضعیت اقتصادی کشورهای توسعه یافته تنظیم و اجرا شوند بلکه موقعیت اقتصادی کشورهای در حال توسعه نیز در نظر گرفته شود.

- صادرات مواد خام:

با توجه به نوسانات نسبتاً شدید قیمت مواد خام در بازارهای جهانی و این واقعیت که اکثر کشورهای در حال توسعه بخش اعظمی از درآمدها را مربوط به درآمد حاصل از صادرات مواد خام می باشد، خواسته های کشورهای عضو آنکتاد از کشورهای صنعتی این است که: ① تعرفه های گمرکی (نرخ بالای مالیات برای انرژی و سوخت) برای ورود مواد خام را کاهش دهند. ② کاهش رقابت اقتصادی در تولید کالاهای واسطه ای ③ ارتباط دادن قیمت مواد خام با قیمت کالاهای صنعتی که کشورهای در حال توسعه وارد کننده این نوع کالاها هستند. ④ تثبیت قیمت جهانی مواد اولیه در سطح بالا. ⑤ انتقال تکنولوژی به کشورهای در حال توسعه.

- خواسته های سیاسی:

ایجاد کمیته های تخصصی در تشکیلات آنکتاد به منظور کاهش وابستگی اقتصادی و اجتماعی کشورهای در حال توسعه به کشورهای توسعه یافته. تقویت موقعیت سیاسی کشورهای در حال توسعه در برابر کشورهای قدرتمند جهان جهت تعادل در معادلات اقتصادی و سیاسی بین الملل و جلوگیری از زیان وارده به کشورهای در حال توسعه از تغییر روابط بازرگانی.

۴. سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه (OECD)

سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه^{۶۲} در سال ۱۹۶۱ میلادی تأسیس و بدین ترتیب جایگزین سازمان همکاریهای اقتصادی اروپا^{۶۳} شد. سازمان همکاریهای اقتصادی اروپا در سال ۱۹۴۸ بوجود آمد تا طرح مارشال را جهت بازسازی کشورهای اروپایی که بعد از جنگ جهانی دوم ویران شده بودند، اجرا کند. شاخص هایی که این سازمان را از دیگر سازمانهای بین المللی (مانند صندوق بین المللی پول، بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی) متمایز می کند یکی مربوط می شود به نوع کشورهای تشکیل دهنده این سازمان که اکثر کشورهای صنعتی دنیا (آمریکا، اتحادیه اروپا، ژاپن، کانادا و استرالیا) را شامل می شود.^{۶۴} دلیل دیگر اینکه فعالیتهای اعضای سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه در جهت هماهنگی اهداف و خواسته های اقتصادی و سیاسی کشورهای عضو متمرکز شده است. تصمیماتی که در سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه اتخاذ می شوند جنبه رسمی (قانونی) ندارند بلکه به صورت توصیه در اختیار اعضا قرار می گیرند.

با توجه به ۴۵ سال سابقه تاریخی همکاریهای اقتصادی کشورهای عضو سؤال مطرح اینکه عملکرد این سازمان در رسیدن به اهداف خویش چگونه ارزیابی می شود؟

✓ اهداف سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه

– افزایش سطح رفاه:

مهمترین هدف سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه افزایش سطح رفاه در کشورهای عضو است. از آنجا که ارتقای سطح رفاه در جامعه بدون رشد و توسعه اقتصادی امکان پذیر نمی باشد، بنابراین باید با مدرنیزه کردن "تولید" از یک سو ظرفیتهای تولیدی در کشور را بالا برد و از سوی دیگر محصولات متعددی تولید کرد (تنوع تولید).

⁶² Organisation for Economic Co-operation and Development
⁶³ Organisation for European Economic Co-operation

⁶⁴ گروه ۲۴ (G 24): آمریکا، استرالیا، بلژیک، آلمان، دانمارک، فنلاند، فرانسه، یونان، انگلستان، ایرلند، ایسلند، ایتالیا، ژاپن، کانادا، لوکزامبورگ، نیوزیلند، هلند، نروژ، اتریش، پرتغال، سوئد، اسپانیا، سوئیس و ترکیه.

- تقویت بازارهای رقابتی و حذف محدودیتهای تجاری:

تحولات اقتصادی در سطح بین الملل نیاز به همکاری بین کشورها را نیز افزایش داده است. یعنی برای نیل به اهدافی مانند ثبات، رشد، اشتغال کامل، موازنه تراز پرداختها و تأمین انرژی باید همکاریهای بین المللی در جهت اصلاح سیستم اقتصاد جهانی با توجه به اصول اقتصاد رقابتی و نقش محوری "تجارت جهانی" صورت گیرد.

- همکاری در سیاستهای پولی و ارزی:

برای دست یافتن به آزادی تبدیل ارزها به یکدیگر و نقل و انتقالات سرمایه بین بازارهای مالی کشورهای عضو، همکاری در سیاستهای پولی و ارزی جهت تثبیت نرخ ارز و کنترل تورم ضروری می باشد. بخصوص بانکهای مرکزی کشورهای عضو تلاش می کنند با همکاری و انسجام خود نه تنها در حوزه کشورهای عضو OECD بلکه در بازارهای پولی و سرمایه بین الملل نیز در جهت رشد و بهبود خدمات بانکی و مالی مؤثر باشند. در این راستا یک کمیته تخصصی در "سیاست اقتصادی" متشکل از مقامات بانکهای مرکزی و نمایندگان وزارت اقتصاد و دارایی کشورهای عضو بوجود آمده تا بررسی و ارزیابی سیاستهای اقتصادی در آمریکا، اروپا، آسیا و امریکای لاتین تأثیر این سیاستها را نه تنها بر تحولات اقتصادی جهان بلکه بر موقعیت اقتصادی کشورها (تراز پرداختها) مشخص کنند.

- همکاری با کشورهای در حال توسعه:

اهداف مشترک جامعه بین المللی ایجاب می کند تا کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه در مسائل جهانی مانند افزایش فقر و شکاف طبقاتی، مشکل بیکاری و مهاجرت نیروی کار و سرمایه، جذب نیروهای متخصص و همچنین جذب منابع مالی در بازارهای جهانی با همکاری یکدیگر به راه حلهایی دست یابند که این مشکلات را در بلند مدت بر طرف کند.

✓ عملکرد سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه

عملکرد سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه را می توان در کل مثبت ارزیابی کرد، چرا که کشورهای عضو این سازمان در ردیف کشورهای صنعتی جهان (توسعه یافته) با درآمد سرانه بسیار بالا محسوب می شوند. این کشورها با وجود اینکه فقط ۱۵٪ از جمعیت جهان را در خود جای داده اند بیشتر از ۹۰٪ تولید جهانی را در اختیار دارند (نمودار ۵۰).

نمودار ۵۰: قدرت اقتصادی کشورهای عضو OECD^{۶۵}

کشورها	جمعیت (میلیون نفر)	تولید ناخالص داخلی (تریلیون دلار)
آمریکا	۲۹۶/۷	۱۰/۵
اتحادیه اروپا	۴۶۲/۳	۱۱
ژاپن	۱۲۵/۷	۳/۳
جمع	۸۸۵ میلیون نفر	۲۴/۸ تریلیون دلار آمریکا

با توجه به رشد و توسعه اقتصادی این کشورها و افزایش سرمایه گذاری جهت بالا بردن ظرفیتهای تولید در داخل و خارج از مرزهای ملی (سرمای گذاریهای خارجی) سؤال مطرح اینکه دلایل موفقیت اکثر کشورهای عضو سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه کدامند؟

- سیاستهای تعدیل اقتصادی:

بعد از شکست نظام پولی برتن وودز در سال ۱۹۷۳ میلادی کشورهای عضو سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه یک رویکرد جدید اقتصادی را پیش گرفتند. در اولین مرحله قوانین و اصول اقتصاد کشورهای خود را بر اساس بازار آزاد و شرایط رقابتی تنظیم و اجرا کردند. در اقتصاد بازار آزاد کشورها متعهد می شوند که محدودیتهای ورود و خروج کالا، سرمایه و خدمات را کاهش داده یا از میان بردارند. این تعهدات می بایستی با توجه به تحولات اقتصادی بین الملل تغییر کرده و یا قوانین و تعهدات جدیدی وضع شود. از آنجا که این کشورها توسعه یافته بودند توانستند با تعدیلات ساختاری در اقتصاد خود بخصوص در دو دهه گذشته از طریق استراتژیهای متعدد تولیدی بازارهای محصول بسیاری از کشورها را تصاحب کرده و به منافع کلانی دست یابند.

^{۶۵} بانک مرکزی اروپا (۲۰۰۶): گزارش اقتصادی و آمار کشورها، سپتامبر ۲۰۰۶ میلادی

– توسعه بازارهای مالی:

جهت افزایش کارایی بازارهای مالی، کشورهای عضو در اوایل ۱۹۷۰ میلادی یک کمیته تخصصی در ارتباط با توسعه بازار پول و بازار سرمایه و همچنین نقش سیاستهای پولی و ارزی در تنظیم و بهبود نظام پولی و سیستم بانکی بین الملل تشکیل دادند. وظایف این کمیته عبارتند از: ① نظارت دائم بر تحولات پولی و ارزی در بازارهای مالی کشورها و جهان جهت اجرای سیاستهای مناسب اقتصادی. در این زمینه کمیته تخصصی برای بهبود خدمات بانکی و هماهنگی قوانین بانکی جهت نقل و انتقالات سریع منابع مالی بین کشورها توصیه هایی را به دولتها ارائه می دهد. ② تعیین میزان وابستگی بازار مالی داخلی به بازارهای مالی بین الملل با این هدف که دستیابی به منابع مالی بخصوص برای کشورهای در حال توسعه امکان پذیر گردد و بتوان از منابع اقتصادی (تولیدی) استفاده بهینه کرد.

– همکاری با دیگر سازمانها:

کشورهای عضو سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه با دیگر سازمانهای بین المللی بخصوص سازمان تجارت جهانی، صندوق بین المللی پول، کشورهای عضو اتحادیه جنوب شرقی آسیا در زمینه اقتصادی، مالی و سیاسی همکاری می کنند. هدف از این همکاری تطبیق علایق و خواسته های کشورهای مختلف جهان جهت رسیدن به یک فرمول کلی (جمعی) برای حل مشکلات اقتصادی و سیاسی در سطح بین الملل و آمادگی بهتر کشورها در مقابله با تغییر و تحولات ناخواسته (شوک). برای مثال هنگامی که قیمت جهانی نفت به نسبت زیادی افزایش می یابد، کشورها چگونه باید با چنین مسئله ای برخورد کنند تا صدمات اقتصادی و بازرگانی (موازنه تراز پرداختها) ناشی از گران شدن نفت به حداقل کاهش یابند و رشد جهانی اقتصاد تحت تأثیر قرار نگیرد.

۵. دیگر مجامع غیر رسمی بین المللی

در کنار سازمانهای رسمی بین المللی در مجامع غیر رسمی نیز کشورهای جهان در زمینه سیاستهای اقتصادی و ارزی با هم همکاری می کنند. با توجه به انگیزه و اهداف همکاریهای اقتصادی و سیاسی، کشورها به گروههای مختلف تقسیم می شوند. این گروه بندیها اغلب بر اساس خواسته و علاقه (نیازهای) مشابه کشورها صورت می گیرد. برای مثال می توان به گروه ۷ و گروه ۷۷ اشاره کرد.

- گروه ۷ (G7):

منظور از گروه ۷ یعنی هفت کشور صنعتی جهان که شامل آمریکا، ژاپن، آلمان، فرانسه، انگلستان، ایتالیا و کانادا می باشد. مهمترین همکاری این کشورها تحت عنوان نشست سران هفت کشور صنعتی جهان صورت می گیرد. چند سالی می باشد که در کنار گروه هفت روسیه یا چین به نشست سران کشورهای صنعتی جهان دعوت می شوند و از اینرو در رسانه ها به گروه هشت (G8) نیز معروف است. در مرکز توجه این نشست مسائل اقتصادی و ارزی بین الملل قرار دارند، ولی در سالهای گذشته (۲۰۰۶ - ۲۰۰۰) بخاطر مبارزه با تروریسم مسائل سیاسی و امنیتی نیز مورد بحث و بررسی قرار می گیرند. با توجه به قدرت اقتصادی و نفوذ سیاسی کشورهای عضو گروه ۸ تصمیمات اتخاذ شده در ارتباط با تعیین سیاست اقتصادی و سیاست مالی این کشورها تأثیر زیادی در تحولات بازارهای مالی بین الملل دارد. برای مثال هنگامی که نرخ برابری دلار آمریکا با یورو اروپا بین سالهای ۲۰۰۶ - ۲۰۰۲ میلادی دائم روند نزولی پیدا کرد و این امر نگرانیهای اتحادیه اروپا را در مورد صادرات خود به آمریکا افزایش داد، نشست وزرای اقتصاد و دارایی و همچنین رؤسای بانکهای مرکزی گروه ۷ که با حضور مدیر صندوق بین المللی پول و رئیس بانک مرکزی اروپا دو بار در سال انجام می شود، راه های جلوگیری از سقوط دلار مورد بحث و بررسی قرار می دهند.

- گروه ۱۰ (G10):

گروه ۱۰ در واقع یک مجمع غیر رسمی است که در سال ۱۹۶۲ میلادی بر مبنای موافقتنامه اعتبارات عمومی بین کشورهای صنعتی و صندوق بین المللی پول بوجود آمد. اعضای گروه ۱۰ را کشورهای گروه ۷ به اضافه سوئد، هلند و بلژیک تشکیل می دهند. در سال ۱۹۶۴ میلادی سوئیس نیز به جمع گروه ۱۰ پیوست. ولی از آنجا که فعالیت کشورهای عضو فقط به این موافقتنامه ختم نشد و در نشستهای سالانه موضوعات دیگری بخصوص در ارتباط با سیستم پولی و ارزی بین الملل و تحولات اقتصاد جهانی مورد بحث و بررسی قرار گرفتند، گروه ۱۰ یک مجمع غیر رسمی باقی ماند. در دهه ۱۹۶۰ میلادی با تلاش گروه ۱۰ و صندوق بین المللی پول زمینه

برای ایجاد حق برداشت مخصوص فراهم شد. در دسامبر ۱۹۷۱ میلادی نیز گروه ۱۰ در شکل گیری پیمان ارزی واشینگتن که به پیمان اسمیت سونیان (Smithsonian Agreement) معروف است، نقش مهمی ایفا کرد.

- گروه ۷۷ (G77):

با توجه به فعالیت گروه ۷ و گروه ۱۰ که شامل کشورهای صنعتی جهان است، گروه ۷۷ از طرف کشورهای در حال توسعه در سال ۱۹۶۴ میلادی تشکیل شد. کشورهای عضو گروه ۷۷ با یکدیگر مسائل بین المللی را مورد بحث و بررسی قرار می دهند و تلاش دارند جهت دفاع از مواضع سیاسی و اقتصادی خویش در سطح بین الملل بخصوص در پیمانها و سازمانهای جهانی از موقعیت مناسبی در مقابل کشورهای صنعتی برخوردار شوند.^{۶۶} برای این منظور در سال ۱۹۷۲ میلادی اعضای گروه ۷۷ اقدام به تشکیل یک گروه ۲۴ (G24) کردند که وظیفه آن بررسی سیاستهای پولی و ارزی بین الملل تعیین شد. این گروه می بایستی در صندوق بین المللی پول هم تراز با گروه ۱۰ در اجرای خواسته های کشورهای در حال توسعه فعالیت کند. گروه ۲۴ از سه بلوک مختلف و هر بلوک از ۸ کشور تشکیل شده است. بلوک کشورهای آسیایی، بلوک کشورهای آمریکای لاتین و بلوک کشورهای آفریقایی.

موفق باشید.

دانشگاه آزاد اسلامی رودهن

کیومرث آریا

^{۶۶} شاید به همین دلیل است که تعداد اعضای گروه ۷۷ از زمان تأسیس تاکنون دائم رو به افزایش است و بیش از ۱۳۰ کشور جهان را در بر می گیرد.

منابع فارسی و لاتین

- (۱) آریا، کیومرث (۱۳۸۶): سیاستهای پولی و ارزی، چاپ دوم، انتشارات کویر ۱۳۸۶
 - (۲) آریا، کیومرث (۱۳۸۷): سازمانهای پولی و مالی بین الملل، جزوه دانشگاه رودهن ۱۳۸۷
 - (۳) سالواتوره، دومینیک (۱۳۷۶): تجارت بین الملل، ترجمه حمیدرضا ارباب، نشر نی ۱۳۷۶
 - (۴) مُشبکی، اصغر (۱۳۸۴): سازمانهای پولی و مالی بین المللی، انتشارات جهاد دانشگاهی
 - (۵) قدیری اصلی، باقر (۱۳۷۶): پول و بانک، انتشارات دانشگاه تهران
-
- 6) European Central Bank (200۷): Annual Report 200۷, Frankfurt am Main
 - 7) European Central Bank (200۶): Annual Report 200۶, Frankfurt am Main
 - 8) International Monetary Fund (IMF 2008): World Economic Outlook 2008
 - 9) European Central Bank (2003): Annual Report 2003, Frankfurt am Main
 - 10) Deutsche Bundesbank (1992): Internationale Organisationen und Gremien im Bereich von Waehrung und Wirtschaft, Nr. 3, Frankfurt am Main 1992, 375 Seiten