

السياسات التجارية

يقصد بالسياسة التجارية: مجموعة التشريعات التي تستخدمها الدولة للسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية.

تهدف السياسة التجارية في أي دولة إلى تحقيق المصلحة الاقتصادية الخارجية، لكن هذا الهدف يعترض عليه البعض. فهناك وجهتي نظر في السياسات التجارية:

(1) وجهة نظر المدافعين عن نظرية المزايا النسبية: وهم يرون أن تحقيق مكسب من التخصص الدولي وتقسيم العمل، يستلزم حرية التجارة الخارجية ومصلحة أي دولة تعتبر جزء لا يتجزأ من مصلحة العالم ككل. وهذه النظرة المثالية لم تتحقق في أي عصر من العصور.

(2) وجهة نظر الاقتصاديين الذين ينظرون لدول العالم على أنها مجموعة من الدول المتنافسة ذات المصالح المختلفة والمستقلة. وعليه تسعى كل دولة لتحقيق مصلحتها على حساب مصالح الدول الأخرى. ومن ثم فإن السياسة التجارية تعمل على تقييد حركة السلع وعناصر الإنتاج والخدمات من وإلى الدولة وفقاً للهدف القومي للدولة.

مما سبق تجد دول العالم نفسها أمام نوعين أساسيين من السياسات هما:

I. سياسة الحرية التجارية Free Trade Policy

II. سياسة الحماية Protection Policy

وفيما يلي سناقش النوعين.

سياسة التجارة الحرة Free Trade Policy

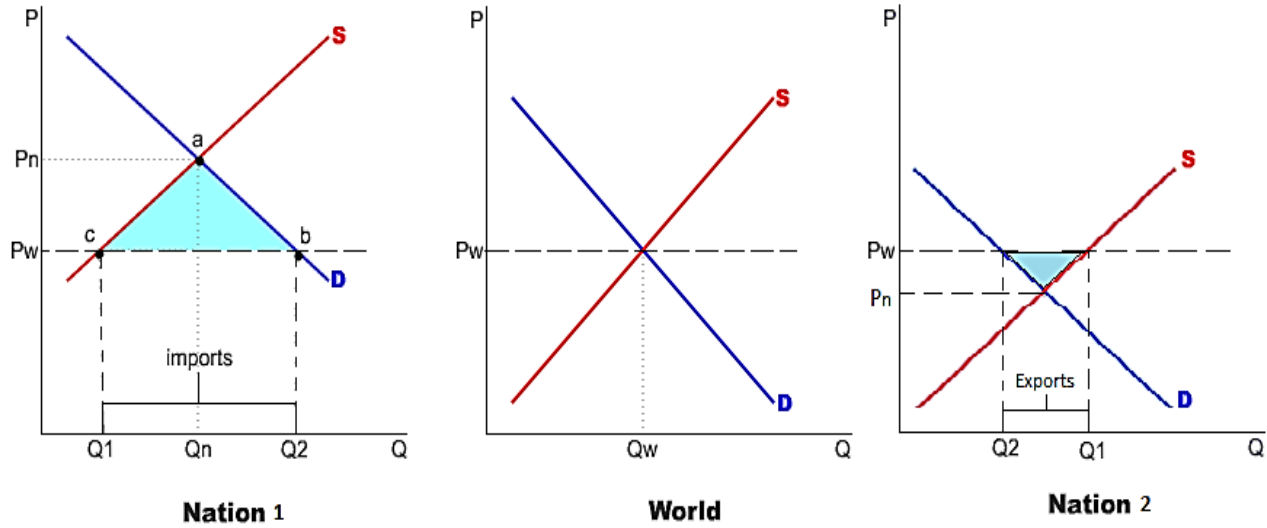
تتمثل في إزالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة لدولة. وهذا لا يعني أن كل السلع ستندفق بين الدول، إنما يتوقف ذلك على نوع السلعة. فمن الممكن التمييز بين نوعين للسلع هما:

(a) **سلع تجارية Tradable Commodities**: وهي السلع التي يمكن الاتجار بها في السوق الدولية استيراداً أو تصديراً، بغض النظر عن كونها تصدر أو تستورد فعلاً في الوقت الحالي. ولتكون السلعة تجارية يجب أن يتوفر فيها 3 شروط:

⊕ أن تكون قابلة للتصدير: إذا كان (سعرها المحلي P_d + تكلفة نقلها C_t > سعرها الدولي P_w)

⊕ أن تكون قابلة للاستيراد: إذا كان $(P_d > C_t + P_w)$

⊕ أن تسمح طبيعة السلعة بالنقل دون حدوث تغير جوهري فيها يقلل من منفعتها بدرجة كبيرة.



سلعة قابلة للاستيراد	السوق العالمي للسلعة	سلعة قابلة للتصدير
----------------------	----------------------	--------------------

(b) **سلع غير تجارية Nontradable Commodities**: هي السلع غير القابلة للتجارة دولياً أي

التي لا يمكن مبادلتها في السوق الدولية. ولها 3 شروط:

$$\otimes \text{ أن تكون غير قابلة للتصدير } (P_w < C_t + P_d)$$

$$\otimes \text{ أن تكون غير قابلة للاستيراد } (P_d < C_t + P_w)$$

\otimes أن طبيعة السلعة لا تسمح بالنقل دون حدوث تغير جوهري فيها يقلل من منفعتها.

المكسب المتوقع من سياسة الحرية التجارية:

يتمثل المكسب المتوقع من هذه السياسة في قيام التخصيص وتقسيم العمل على المستوى الدولي وفقاً

للمزايا النسبية التي تتمتع بها كل دولة. إذ تخصص كل دولة في السلع التي تتميز فيها نسبياً.

وبالتالي تستغل كل دولة مواردها بالشكل الأمثل. وحتى تقبل سياسة الحرية التجارية يجب توفر

الافتراضات الأساسية لنظرية المزايا النسبية. وهي:

★ سيادة المنافسة التامة.

★ التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

★ قابلية الحركة التامة لعناصر الإنتاج داخلياً.

الآثار الإيجابية المترتبة على سياسة الحرية التجارية:

(1) **أثرها على التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية:**

تساعد سياسة الحرية التجارية كل دولة على تخصيص مواردها الاقتصادية تخصيصاً أمثلاً. فقبل

التجارة تكون الدولة مكتفية ذاتياً وتنتج جميع السلع حتى لو كانت تكلفتها النسبية مرتفعة. وبعد التجارة

تتخصص في السلع التي لها فيها ميزة نسبية وبالتالي نحصل على نفس الكمية من السلع بتكلفة أقل.

(2) **أثرها على توزيع الدخل:**

بحسب هكشر-أولين فإن سياسة الحرية التجارية تحفز كل دولة على التوسع في إنتاج السلع والخدمات

التي لديها وفرة نسبية في عناصر إنتاجها والحد من إنتاج السلع التي لديها ندرة نسبية في عناصر

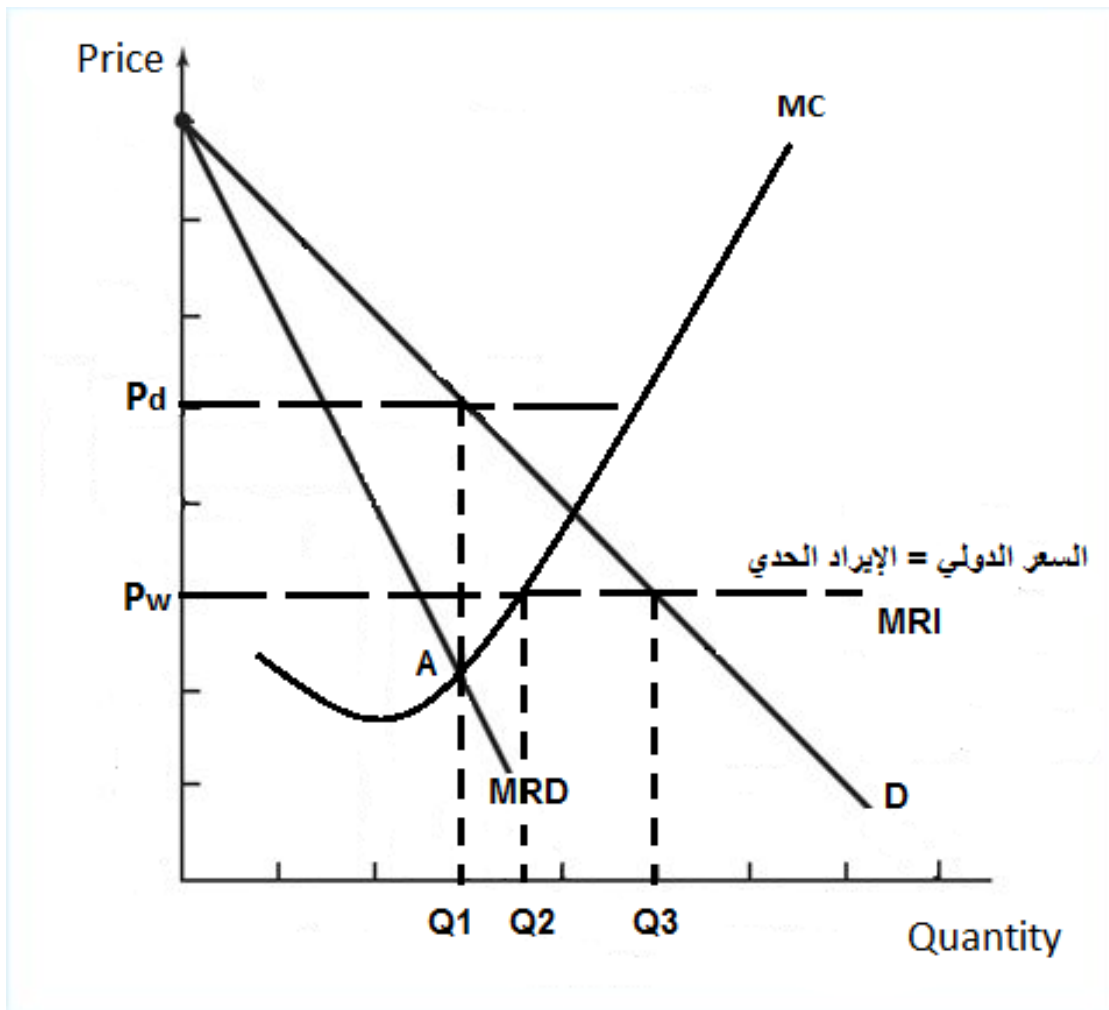
إنتاجها. يترتب على ذلك زيادة الطلب على عناصر الإنتاج التي تتوافر لدى الدولة نسبياً بدرجة أكبر

من الطلب على العناصر النادرة، وبالتالي يرتفع السعر النسبي للعنصر الوفير وينخفض نسبياً للعنصر النادر. مما يعني إعادة توزيع الدخل في صالح أصحاب عنصر الإنتاج الوفير.

(3) أثرها على كفاءة التشغيل:

تؤدي سياسة الحرية التجارية لفتح باب المنافسة بين المشروعات المحلية والأجنبية الأمر الذي يقضي على ظاهرة المشروعات الاحتكارية.

بافتراض وجود مشروع احتكاري يسيطر على السوق في ظل غياب سياسة الحرية التجارية. حيث الطلب المحلي D والإيراد الحدي MRD والتكلفة الحدية MC وينتج المشروع الاحتكاري الكمية Q_1 ويبيعها عند السعر المحلي P_d حيث تكون نقطة التوازن A وبيع الإنتاج بسعر يزيد على التكلفة الحدية بالمقدار AB .



وبعد سيادة الحرية التجارية وبافتراض أن P_w هو السعر الدولي، يتحول المشروع لمشروع تنافسي في ظل ظروف المنافسة الكاملة، ويواجه سعر دولي ثابت. في هذه الحالة ينتج المشروع عند Q_2 ويبيع الكمية عند السعر P_w حيث يتحقق توازنه في النقطة A' . لكن من الشكل يتبين أنه عند السعر الدولي الكمية المطلوبة هي Q_3 لذلك تقوم الدولة باستيراد كمية Q_2Q_3 من الخارج. بذلك تكون سياسة الحرية التجارية قد دفعت المشروع المحتكر لتخفيض سعر بيعه وزيادة حجم إنتاجه، مما يزيد من رفاهية المستهلك.

(4) أثرها على مستوى التشغيل:

تساعد سياسة الحرية التجارية كل بلد على استخدام موارده الإنتاجية استخداماً أمثلاً. ومن ثم فإنها تقضي على ظاهرة الطاقات العاطلة.

◀ بافتراض أننا في ظل غياب سياسة الحرية التجارية فإن الطلب المحلي DD يقع أسفل منحنى متوسط التكلفة الكلية ATC عند كل مستويات الأسعار. وذلك يعني بأن المشروع لا يمكنه تغطية تكاليف إنتاجه. وحتى يذني خسارته فإنه ينتج كمية Q_1 عندما الإيراد الحدي $MR =$ التكلفة الحدية MC ويبيع عند السعر P_d ، بينما تكلفة الوحدة C_d ، وتكون الخسارة التي يتحملها المشروع $P_d C_d$.

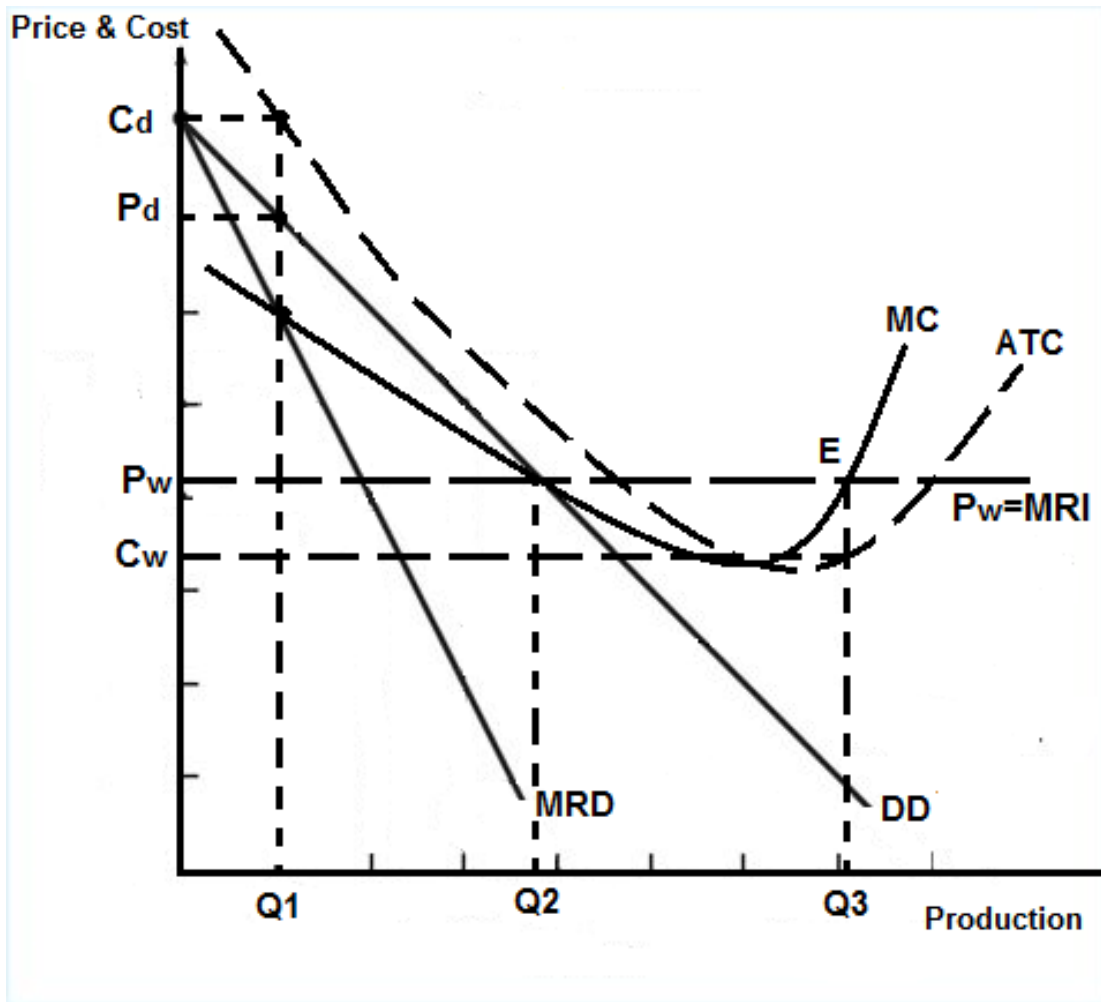
◀ بعد سيادة الحرية ينتج المشروع عند Q_3 حيث يكون:

$$\text{السعر الدولي } P_w = \text{الإيراد الحدي } MR = \text{التكلفة الحدية } MC$$

وبذلك يتوسع الإنتاج بمقدار Q_1Q_3 حيث يتم تشغيل الموارد والطاقات العاطلة.

◀ ساعدت سياسة الحرية بهذا الشكل المشروع على الاستفادة من وفورات الحجم الكبير والتي تمثلت في انخفاض التكلفة من C_d إلى C_w .

◀ يبيع المشروع الكمية Q_2 في السوق المحلي ويقوم بتصدير Q_2Q_3 عند السعر الدولي P_w .



الآثار السلبية المترتبة على سياسة الحرية التجارية:

- (1) بقاء الدول النامية منتجة ومصدرة للمواد الأولية: حيث تخصص الدول النامية في إنتاج المواد الأولية. نظراً لأنها بعيدة عن المجال الصناعي، والدول المتقدمة تمتلك مزايا نسبية فيه.
- (2) لا تتحقق في الواقع النتائج المتوقعة للمنافسة بين المشروعات في الدول من تحسين الأداء وتخفيض الأسعار ويعود ذلك لـ :

- لا تمتلك الدول النامية الإمكانيات الفنية والإدارية التي تمكنها من تطوير أدائها بفترة قصيرة لتنافس المشاريع في الدول المتقدمة.
- تباع الدول النامية منتجاتها عن طريق شركات ضخمة متعددة الجنسيات غالباً، قد يزيد دخل الشركات عن الدخل القومي للدولة، مما يضعف قدرتها على المساومة ويخفض الأسعار لمنتجاتها دولياً بسبب احتكار هذه الشركات.

(3) زيادة الفجوة بين مستويات الأجور في الدول النامية والمتقدمة:

فباعتبار العمل وفير نسبياً في الدول النامية فـالمتوقع رفع الأجور بعد تطبيق الحرية التجارية. إلا أن الواقع أن البلدان النامية تعاني من البطالة مما يعني أن التوسع في الإنتاج يمكن أن يتم دون رفع الأجور بل بتخفيض معدل البطالة. والتجربة بينت أن الفجوة في الأجور بين الدول النامية والمتقدمة ازدادت عند تطبيق هذه السياسة.

(4) قد تؤدي إلى تضيق نطاق السوق:

لأن الإنتاج الصناعي في الدول النامية في مراحله الأولى. فهو لا يقوى على غزو الأسواق الخارجية حتى لو فتحت البلاد المتقدمة له أسواقها. وعلى العكس تتدفق المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية لتزاحم المشروعات المحلية.