



نام درس: اقتصاد
آموزش و پرورش استان کردستان

فصل دوم: بازیگران اصلی در میدان اقتصاد
درس هفتم: تجارت بین الملل
ارائه مطالب از صفحه ۶۹ تا صفحه ۸۰ کتاب

شهرستان سنندج ناحیه ۱
تهیه کننده: زهرا صادقی

در دروس گذشته با **اقتصاد دو بخشی** یعنی عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان که در بازار فعالیت دارند، آشنا شدیم و وظایف هر کدام از این دو گروه را بررسی کردیم همچنین **اقتصاد سه بخشی** را بررسی کردیم که دولت به دو گروه قبلی اضافه می شود که به عنوان ناظر و پشتیبان عرضه کننده و تقاضا کننده حضور دارد.

در این درس با نهاد جدید آشنا می شویم که به سه گروه قبلی اضافه می شود. در واقع وارد **اقتصاد چهار بخشی** می شویم نام این نهاد سازمان بین الملل می باشد. که به صورت گسترده و جهانی ناظر و پشتیبان بر فعالیت های اقتصادی می باشد.

قسمت **تجارت بین الملل** در این درس مورد بررسی قرار می گیرد.



- بررسی انگیزه تجارت میان کشورها
- کسب اطلاعات درست از موانع امروزی تجارت (انواع تحریم ها)
- دسترسی به الگوهای مطلوب برای رفع موانع تجاری



کالاها و شرکت های چند ملیتی

وقتی با دقت بیشتر به کالاها و محصولات پیرامون خود نگاه می کنید،

- توجه می کنید این کالاها از کجا آمدند.
- چه تعدادی از آنها را شرکت های تولیدی داخل کشور درست کرده اند و چه تعداد از آنها، محصول کشورهای دیگرند.
- اگر قرار بود کالاها سخن بگویند و خودشان را معرفی کنند، چه می گفتند؟ شاید برخی از آنها می گفتند ما ساخته دست کارگران چینی هستیم.
- برخی دیگر می گفتند ما را کارگران و سرمایه گذاران ایرانی تولید کرده اند.

همان طور که انسان ها ملیت داریم، کالاها هم ملیت دارند.

جالب است بدانید:

برخی محصولات، به ویژه محصولاتی که از فناوری های پیشرفته تری بهره می برند، ممکن است چند ملیتی باشند. مثلاً سرمایه گذار آن یک شرکت آلمانی ولی ساخته شده دست کارگران چینی! بازیگراقتصادی، شرکت ها و دولت هایی هستند که خارج از مرزهای ما زندگی می کنند، اما در زندگی اقتصادی ما اثر گذارند.

چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

فرض کنید صاحب یک شرکت بزرگ تولید پوشاک هستید و در کشور شما امکان تولید پنبه وجود ندارد یا تولید آن **هزینه بسیار بالای** دارد. اما در عوض، **کشور همسایه**، زمین حاصلخیزی برای **کشت پنبه** دارد.

شما می توانید

❑ پنبه را از کشور همسایه وارد کنید که **هزینه کمتری** برای شما داشته باشد

❑ در این صورت با **قیمت مناسب تری** پوشاک را به بازار روانه می کنید.

❑ به خاطر هزینه کمتر **سود بیشتری** بدست خواهید آورد.

کشور همسایه هم بابت فروش پنبه سود کسب می کند.

اگر کار شما **توسعه** پیدا کرد، می توانید پوشاک تولید شده را به حد **صادرات** برسانید و کسب و کار خودتان را

رونق ببخشید.



به طور کلی، دلایلی باعث می شود کشورها با یکدیگر وارد **مبادله** شوند:

✓ یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها

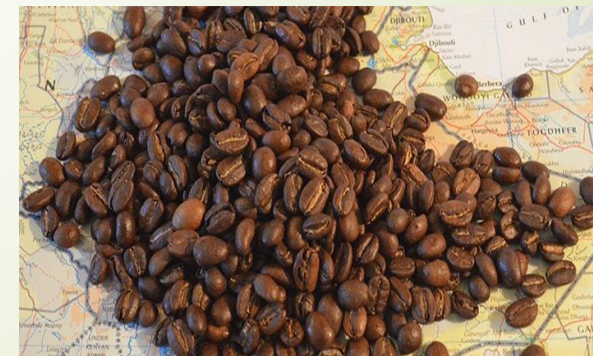
✓ یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری

✓ تفاوت های اقلیمی و آب و هوایی می باشد.

همین عوامل باعث می شود تا تولید یک **محصول در کشوری به صرفه باشد** و در کشور دیگر، صرفه اقتصادی نداشته باشد.

همین اختلاف و تنوع در تولیدات **پایه بده - بستان** دو کشور یا **صادرات و واردات** را تشکیل می دهد.

تجارت موفق می تواند * دسترسی به بازارهای وسیع را افزایش داده و * با سود آوری بیشتر و کاهش هزینه ها به **افزایش رفاه** کمک نماید.



اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت



عواملی که توان تولید منطقه یا کشوری را در مقایسه با منطقه یا کشور دیگر، تغییر می دهد و موجب می شود یک محصول نسبت به محصولی دیگر «**مقرون به صرفه تر**» شود؛ به عبارت دیگر **مزیت اقتصادی** ایجاد می کند.

مثال: ایران و برزیل را از نظر تولید دو کالا غذا و پوشاک در نظر بگیرید.

هر دو کشور به **یک اندازه** از **نیروی کار**، **سرمایه** و **دانش فنی** برخوردارند. در هر دو کشور فقط **غذا و پوشاک** با **قیمت های یکسان** تولید می شود.

مزیت در لغت به معنای برتری است

نتایج بدست آمده از تولیدات دو کالا با توجه با اینکه در هر دو کشور همه عوامل تولیدشان یکسان و با اشتغال کامل می باشد.

غذا	پوشاک	
ایران	۶۰ واحد	۳۰ واحد
برزیل	۴۰ واحد	۷۰ واحد

با توجه به نتایج بدست آمده می توان گفت: برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا «مزیت مطلق» دارند. پس دو کشور بهتر است در محصولی که مزیت دارند تخصص و تمرکز داشته باشند و محصولات خود را با یکدیگر مبادله کنند.



ویژگی های مزیت مطلق:

- ۱- کاهش هزینه تولید
- ۲- بالا بودن کیفیت کالا
- ۳- تولید انبوه از کالای مورد نظر
- ۴- توان صادر نمودن کالا
- ۵- افزایش رفاه جامعه
- ۶- ایجاد رقابت

اکنون کشوری دیگری مثل **کنیا** را در نظر بگیرید که از نظر عوامل تولید و اشتغال کامل با دو کشور ایران و برزیل یکسان است.

پوشاک	غذا	
۱۰	۲۰	کنیا

کنیا در تولید غذا و پوشاک نسبت به ایران و برزیل مزیت مطلق اقتصادی **ندارد**. یعنی هیچ کدام از آن دو کالا را به **صرفه تولید نمی کند**.
می توان گفت **هزینه تمام شده** هر دو کالا در کنیا از دو کشور دیگر **بیشتر** است. یعنی مجبور است برای تولید مقدار بیشتری از کالا، منابع بیشتری را صرف کند.



نایروبی
پایتخت کنیا

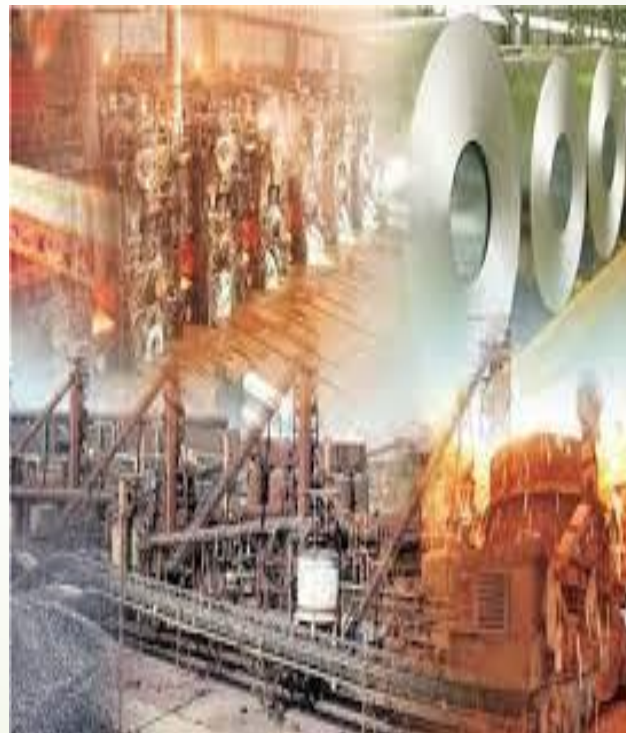
به نظر شما آیا کشور کنیا به هیچ وجه امکان تخصصی شدن و حضور در تجارت جهانی را ندارد؟

اقتصاددانان در این حالت، مفهوم «مزیت نسبی» را بکار می برند و می گویند هر چند کنیا در هیچ کدام از کالاها مزیت مطلق ندارد، در کشور خود در تولید غذا نسبت به پوشاک مزیت نسبی دارد. بنابراین باید در صنعت غذا متمرکز شود و پوشاک را از برزیل وارد کند. به عبارت دیگر هزینه فرصت تولید غذا در کشور کنیا، کمتر از هزینه فرصت تولید پوشاک است. این امر باعث می شود تا کنیا منابع کمیاب خود را بیشتر به تولید غذا، اختصاص دهد.

اگر اصل مزیت های مطلق و نسبی در کشورها رعایت نشود:

- * اولاً چون منابع کمیاب هستند از منابع و سرمایه ها به بهترین نحو ممکن استفاده نشود. به نوعی هدر رفت منابع را مشاهده می کنیم.
- * ثانیاً با تولید محصولات کمتر و بی کیفیت تر، رفاه جامعه کاهش می یابد.

صادرات کالاها به تولید کنندگان اجازه می دهد تا محصولات خود را در بازار های بزرگ تری به فروش برسانند و همچنین به منظور رقابت با تولید کنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وارد شوند.



مزیت نسبی و هزینه فرصت

برای فهم بهتر مفهوم مزیت نسبی، می توان به دو مفهوم **هزینه فرصت** و **تخصیص بهینه منابع کمیاب** که قبلاً خواندیم توجه کنید.

فرض کنید شما در رشته حقوق تحصیل کرده اید و اکنون یک وکیل ماهر، و متخصص در رشته خودتان هستید و در **دفتر خود مشاور حقوقی** می دهید. شما برای **هر ساعت مشاور ۲۰۰ هزار تومان از مشتریان دریافت** می کنید.

حال به فکر استخدام منشی هستید که کارهای اداری و مالی را انجام دهد، حقوق و دستمزد **این منشی ماهیانه ۵۰ هزار تومان می باشد**. اما مردم در استخدام منشی هستید که اگر این کارها را هم خودتان انجام دهید، در هزینه ها صرفه جویی کرده اید.

آیا این **انتخاب** شما منطقی است؟

اگر **تصمیم** به استخدام منشی نداشته باشید هر یک ساعتی که صرف امور اداری کنید، اختصاص دهید به وکالت برای شما ۲۰۰ هزار تومان ارزش دارد در این صورت به جای سود، ۱۵۰ هزار تومانی **ضرر می کنید!**

دولت ها و تجارت بین الملل

با وجود منافع قابل توجه که تجارت بین الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت های گوناگون با روند تجارت بین الملل یکسانی **برخورد نکرده اند.** یک کشور ممکن است با مشکلات خاص خود مواجه باشد و کشور همسایه اش، مشکلات متفاوتی داشته باشد.

همچنین **آرمان ها و چشم اندازهای سیاسی و اجتماعی و فرهنگی** کشورها ممکن است تفاوت های قابل توجهی داشته باشد.

همین امر موجب می شود تا:

دولت ها در طول تاریخ و در شرایط گوناگون، برخوردهای گوناگون و گاه متعارضی با مسئله تجارت بین الملل داشته باشند.

- * گاهی دولت ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشور های دیگر و تعرفه های گوناگون بر واردات برخی از کالاهای وضع می کنند
 - * گاهی جهت گسترش روابط اقتصادی شان با کشورهایی که دیدگاه های نزدیک سیاسی با یکدیگر دارند، پیمان تجاری وضع می کنند و تعرفه ها را کاهش می دهند.
 - * ممکن است با بروز اختلاف سیاسی یا اقتصادی، تعرفه ها را برقرار کنند و پیمان های قبلی را نقض کنند.
- مانند کشور انگلستان در سال ۱۷۰۱، قانونی برای حمایت از صنعت منسوجات داخلی به تصوی رساند. که کالاهای خارجی مانند پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی ممنوع می باشد.



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



سازمان های بین الملل که در قرن بیستم شکل گرفت، مجموعه ای از پیمان های تجاری بود که با فراز و نشیب های گوناگونی همراه بود؛ مثلاً سیاست حمایت گرانه متحد و برخی کشورهای اروپایی باعث به وجود آمدن برخی مشکلات شده بودند. کنفرانس پولی و مالی (برتن وودز) در سال ۱۹۴۴ تشکیل شد. نتیجه آن تشکیل بانک جهانی توسعه و صندوق بین المللی پول بود. در سال ۱۹۴۷، ۲۳ کشور برای جلوگیری از اقدامات حمایت گرایانه کشورهای علیه یکدیگر و حفظ روابط تجاری بین خودشان قراردادی غیر رسمی امضا کردند که با نام «گات»، مشهور شد و بعدها به سازمان تجارت جهانی به صورت دائمی تبدیل شد. آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۲۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به پیمان نفتا را امضا کردند. نفتا به معنای شغل و درآمد مناسب برای آمریکایی هاست.

ادامه مطالب سازمان بین المللی

آنچه پشت سرامضای این پیمان های تجاری و یا نقض آن بوده است، همان **منافع ملی** کشورهاست. بیل کلینتون رئیس جمهور وقت ایالات متحده آمریکا در طول مراحل امضای پیمان نفتا بیان کرد: «**نفتا به معنای شغل و درآمد مناسب برای آمریکایی هاست. اگر من به این امر باور نداشتم، هرگز این معاهده را حمایت نمی کردم.**»

همین عامل، یعنی **حفاظت از منافع ملی**، عامل گسستن از پیمان های تجاری نیز به شمار می رود. عدم پایبندی به پیمان های بین المللی، سابقه بلندی در سنت آمریکایی دارد و دولت های این کشور، بارها پیمان های بین المللی را نقض کرده اند.

در دوران اخیر، خروج آمریکا از توافق آب و هوایی پاریس، **توافق نامه آسیا - پاسیفیک**، توافق برجام و پیمان جهانی سازمان ملل برای بهبود وضعیت مهاجران و پناهندگان، مهم ترین موارد نقض پیمان های تجاری که در کارنامه دولت های ایالات متحده آمریکا ثبت شده است.

جنگ های تجاری و تحریم های اقتصادی

تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ باید در نظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به **قدرت** و **استقلال اقتصادی** کشور آسیبی نزند. در غیر این صورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما نیز در بر می گیرد.

جنگ ها و تحریم های اقتصادی قرن های اخیر و رفتار خودخواهانه برخی کشورها موجب شده است. اقتصاددانان به اهمیت **خودکفایی** در برخی از تولیدات داخلی و عدم وابستگی برای تأمین **کالاهای راهبردی** و **ضروری** مثل **دارو**، **غذا** و **محصولات کشاورزی**، **حوزه انرژی** (مثل نفت و انرژی هسته ای و انرژی های نو) و **صنایع نظامی** و **دفاعی** می تواند موجب بهانه جویی و سلطه رقیب یا دشمن و نهایتاً **ضعف و وابستگی کشور** شود.



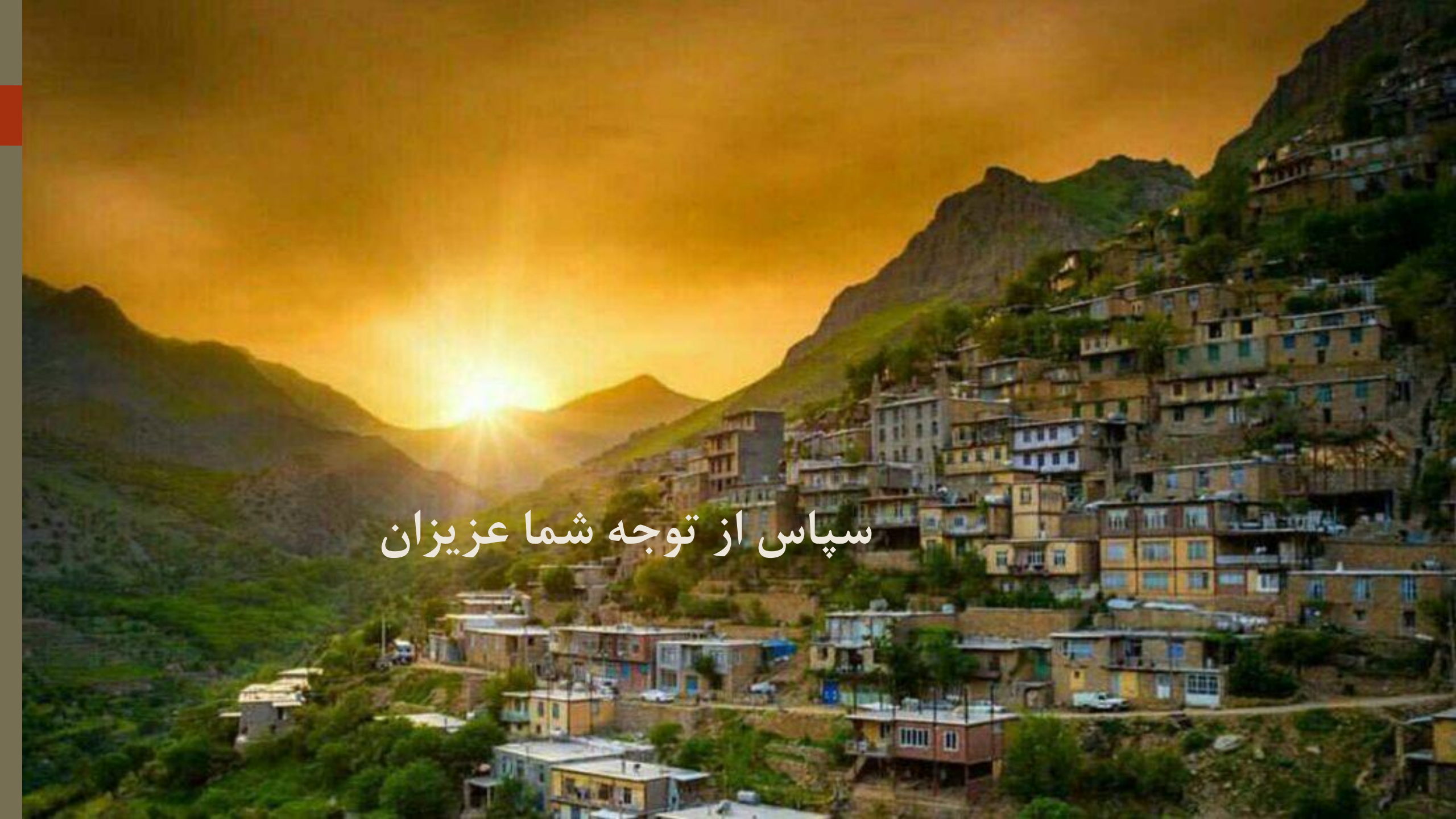
هرچند زندگی عموم مردم انسان ها در جامعه شهری به خاطر **تخصص گرایی** و تولید براساس مزیت، **اقتصاد تک محصولی** است اما در **فضای جهانی**، **تک محصولی**، **اقتصادی شکننده** و **آسیب پذیر است**؛

اقتصاد تک محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب آوری و انعطاف پذیری مقابل تکانه ها، مشکلات و تحریم ها را ندارد.

در چه صورتی یک کشور می تواند به **وضعیت استقلال** و **استحکام اقتصادی** نزدیک شود؟
الف) راه های تأمین کالاهای وارداتی یا بازارهای فروش کالاهای صادراتی خود را گوناگون کند.
ب) از وضعیت تک محصولی فاصله بگیرد.

ج) با خلق مزیت های جدید اقتصادی امکان تأمین برخی نیازهای مهم و اساسی را در داخل کشور فراهم کند.
د) به علم و فناوری و اقتصادی دانش بنیان توجه بیشتری داشته باشد.





سپاس از توجه شما عزیزان