

التجارة الدولية لطلاب السنة الثالثة

د. فراس الأشقر

Trade Policies السياسات التجارية

سوف ندرس في هذه المحاضرة :

- ١- مفهوم السياسات التجارية.
- ٢- أنواع السياسات التجارية.
- ٣- أدوات السياسات التجارية.
- ٤- آليات الدفع في التجارة الخارجية.



أولاً- مفهوم السياسات التجارية :

تقوم عموم دول العالم اليوم بأنواع من التدخل في الشأن التجاري وذلك للأسباب الآتية :

١. العلاقات النقدية الدولية: فعندما يعاني ميزان مدفوعات إحدى الدول من مشكلة ما مثل العجز فإنها تلجأ الى فرض بعض القيود على الصرف الأجنبي لمعالجة هذا الخلل وهذا بحد ذاته يعدّ تدخلاً غير مباشر في التجارة الخارجية .

٢. رغبة الحكومة في تغيير حجم ونمط التجارة لتحقيق أهداف معينة (قد تكون اجتماعية او سياسية أو صحيةالخ) من خلال الأدوات المباشرة لسياستها التجارية . مثلاً فرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع الكمالية أو على السلع التي من الممكن انتاجها محلياً. أو إلغاء الرسوم الجمركية على المعدات والتجهيزات الالكترونية .

٣. القيود المفروضة على التجارة، والتي هي نتيجة لتركيب أسواق المنافسة غير التامة (أي المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة) باعتبارها الأسواق الأكثر شيوعاً في عالم اليوم .

وتعرف السياسات التجارية بأنها (مجموعة الأدوات والسياسات التي تستخدمها السلطات الاقتصادية للتأثير على مسار التجارة الخارجية كمأ ونوعاً؛ لتحقيق أهداف معينة قد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية أحياناً).

كما تعرف كذلك بأنها (حزمة من القوانين والإجراءات والتشريعات التي تتخذها الدولة من أجل تنظيم العلاقة بينها وبين دول العالم الأخرى).

ومن الملاحظ ان بعض السياسات التجارية تؤدي الى التوسع في التجارة الخارجية (مثل دعم الصادرات او إلغاء نظام الحصص) وبعضها الآخر يؤدي الى انكماش التجارة الخارجية (مثل رفع سعر التعريفات الجمركية أو سياسة المنع) .

ثانياً- أنواع السياسات التجارية : تنقسم السياسات التجارية الى نوعين رئيسيين هما :

أولاً: سياسة الحرية التجارية (التجارة الحرة) أي حرية حركة السلع والخدمات بين دول العالم دون



ثانياً: سياسة الحماية التجارية (التدخل في التجارة الخارجية) أي خضوع التجارة الخارجية إلى رقابة وتدخل السلطات الاقتصادية في الكم والنوع .

ولكن من الملاحظ بأنه عند الحديث عن السياسات التجارية فإن الذهن ينصرف مباشرة الى سياسة الحماية التجارية، كما إن السياسات التجارية تختلف من دولة لأخرى تبعاً لتطورها الاقتصادي ومستوى تركيب نشاطها الإنتاجي والموردي (أي الثروات الطبيعية)، فعندما يكون النشاط الاقتصادي متنوعاً وقادراً على المنافسة في الأسواق العالمية فإن قيود السياسة التجارية تميل إلى الانخفاض والتساهل، إما إذا كان إنتاجها ما يزال في طور النمو فهو يحتاج الى حمايته من المنافسة الخارجية مما يستلزم معه تطبيق سياسات تجارية مشددة .

سياسة الحرية التجارية

ويقصد بها إطلاق العنان للتبادل التجاري الدولي دون قيود تعيقه،

وذلك عائد لسيادة مبادئ المذهب الحر الذي ساد خلال القرن التاسع عشر، وقد استند لمبدأ النفقات النسبية لديفيد ريكاردو واطروحات الفيزوقراطيين (الطبيعيين) التي ترى إن المصلحة الخاصة لا تتعارض مع المصلحة العامة بفعل القوانين الطبيعية لأن المصلحة العامة هي عبارة عن المجموع الأفقي للمصالح الخاصة، وكانوا يؤمنون:

(١) بوجود الأيدي الخفية (Hidden Hand) التي تعيد حالة التوازن الاقتصادي تلقائياً دون تدخل الدولة.

(٢) إن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق السعر العادل (Fair Price) والذي يحقق ربحاً معقولاً للبائع وفي نفس الوقت يحظى برضا المشتري .

وقد استمرت بريطانيا بإتباع هذه السياسة حتى الحرب العالمية الأولى إذ أصيب اقتصادها بعد الحرب بمشكلات استدعت تدخل الحكومة وفرض الحماية التجارية للإسراع بإعادة بناء ما دمرته الحرب .



ويقصد بها " حماية منتجي السلع والخدمات المحليين من منافسة المنتجين الأجانب، فضلاً عن حماية المصالح العامة "

أبرز الدواعي الى هذه السياسة :

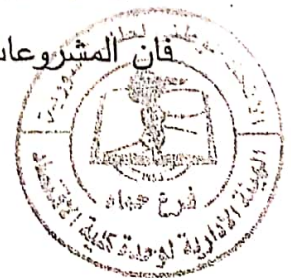
- تقسيم العمل الدولي الى منتجي مواد أولية (البلدان النامية) ومنتجي السلع الصناعية (البلدان المتقدمة) وحرمان الأولى من فرص النمو والتطور الاقتصادي والمعيشي .
- دعوة (كينز Kynz) إلى تدخل الدولة لإنقاذ الاقتصاد الوطني من آثار الأزمة العالمية في الثلاثينات من القرن العشرين وتحقيق الاستخدام الكامل من خلال السياسات الاقتصادية المختلفة ومنها سياسة الحماية التجارية .

حجج انصار حرية التجارة : تعمل الحرية التجارية على زيادة الإنتاج بفعل التخصص وتقسيم العمل الدولي وهذا يؤثر على :

- زيادة الدخل القومي العالمي .
- انخفاض أسعار السلع والخدمات في الأسواق الدولية .
- الإنتاج الواسع وتحقيق وفورات الحجم وانخفاض التكاليف من خلال قيام المشروعات بالإنتاج لسد حاجة الطلب المحلي وكذلك الطلب العالمي الذي يتم تصديره عن طريق التجارة الحرة .

حجج انصار الحماية التجارية

- تقليل البطالة: تعمل أدوات الحماية (التعريف أو الحصص) على رفع أسعار السلع المستوردة وإقبال الناس على شراء المنتجات المحلية ومن ثم زيادة الإنتاج وزيادة مستوى التشغيل .
- تنويع الإنتاج : تعمل أدوات الحماية على تلبية الطلب المحلي من الإنتاج المحلي وبالتالي فإن المشروعات سيكون بإمكانها تنويع منتجاتها وعدم الاقتصار على عدد محدود من السلع.



• حماية الدولة من الداخل: مثل الحصار أو الحروب الاقتصادية أو السلع الضارة بالصحة العامة أو الأخلاق الاجتماعية أو السلع غير الكفوءة، أو التعرض للإغراق.

• الحصول على الإيرادات: وذلك من فرض الرسوم والتعريفات الجمركية .

• حماية الصناعات الناشئة: أي الصناعات الحديثة التي قد تنافسها السلع المستوردة فتقوم أدوات الحماية بالتصدي للسلع الأجنبية، وأول من نادى بحماية الصناعات الناشئة الأميركية من السلع الانكليزية هو الأميركي (الكسندر هاملتون) عام ١٧٩١، ثم تبعة الألماني (فريدريك ليست) عام ١٨٤٠ عندما نادى بحماية الصناعات الألمانية على الأقل في مراحلها الأولى .

أسباب حماية الصناعات الناشئة:

○ الحماية من العمل الرخيص: قد يكون العمل الرخيص سبباً رئيسياً في انخفاض التكاليف ومن ثم الأسعار، فتعمل الدولة على التدخل لحماية منتجاتها من منافسة الدول ذات العمالة الرخيص .

○ دعم وحماية الاقتصاد الوطني: وتتمثل هذه الحماية باتخاذ الوسائل التي تمنع من ممارسة الإغراق من قبل الدول الأخرى، الأمر الذي يؤدي بدوره الى انكماش أو اضمحلال بعض الصناعات الوطنية .

○ تحسين معدلات التبادل التجاري: يعرف هذا المعدل بأنه قدرة وحدة الصادرات على شراء وحدة المستوردات، وعليه فإن فرض التعريفية مثلاً على السلع المستوردة سيؤدي الى رفع أسعارها وتقليل استيرادها، وهذا قد يدفع الدولة المصدرة الى تخفيض أسعار سلعتها لكي تحافظ على نفس المستوى من التصدير فتتحسن عندئذ معدلات التبادل لصالح الدولة الأولى

شروط نجاح سياسة الحماية التجارية:

لكي تكون هذه السياسة مقبولة وناجحة يجب أن تتصف بما يأتي :

• أن تكون الحماية مؤقتة وليست دائمة .

• أن تكون معتدلة ولا يتضرر منها المستهلك كثيرا .



• أن تكون الصناعة المحمية من الصناعات التي تتوفر لها فرص النجاح .

إن الوقائع التاريخية أثبتت صعوبة تحقق هذه الشروط بالكامل، إذ إن بعض أصحاب المشروعات المحمية أخذوا يطالبون الدولة بإبقاء الحماية بل وزيادة حدتها الأمر الذي أضر كثيراً بفرص تحسين المنتجات المحمية وتقليل تكاليفها لأنها تستند إلى سياسات الحماية التي قد تقتل روح التطوير والتحسين المستمرين وهما أساس النجاح لأي مشروع إنتاجي، لذا فإن أغلب الدول اليوم تتبع خليطاً غير متجانس من كلا السياستين . ويرى البعض ضرورة الاستعاضة عن مبدأ حماية الصناعة الناشئة بتقديم الإعانات للمنتجين أو المصدرين وذلك لأن الإعانات تتمتع بالمزايا الاتية :

١- إن آثار الإعانة تكون مباشرة، لأن المشروع الذي يحصل على إعانة ما من الدولة يتوجب عليه إنفاقها في مجالها المحدد .

٢- إن الإعانة لا تسبب ارتفاعاً في الأسعار، وبذلك لا تكون هنالك تضحية أو آثار ضارة على المستهلك .

٣- عدم اختفاء حالة المنافسة بين السلع المحلية والسلع الأجنبية الأمر الذي يدفع المنتجين المحليين لتطوير منتجاتهم بشكل مستمر .

٤- قد تؤدي الإعانة إلى التصدير لأنها تجعل المنتج المحلي في وضع يؤهله للبيع بأسعار منخفضة في الخارج .

ثالثاً- أدوات السياسات التجارية: تقسم أدوات السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين هما :

○ أولاً - الأدوات غير المباشرة (السعريّة) وتشمل :

* التعرفة الجمركية

* إعانات التصدير

○ ثانياً - الأدوات المباشرة (الكمية) :

* الحصص الاستيرادية

* القيود غير التعريفية



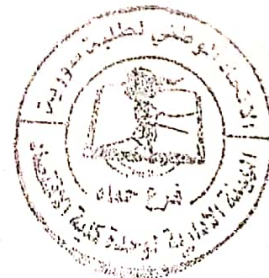
الأول - الرسوم أو التعريفات الجمركية (Import Tariffs)

من حيث طرق فرضها هنالك ثلاثة أنواع منها هي :

- الرسوم أو التعريفات النوعية (Specific Tariffs) وهو رسم ذو قيمة نقدية ثابتة على الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة مثال، (١٠٠ ل.س) على كل طن سمنت مستورد أو (٢٠٠٠٠٠٠ ل.س) على كل سيارة مستوردة، أو (٥٠٠ ل.س) على كل طن من الحنطة المستوردة .
- الرسوم أو التعريفات القيمة (Account Tariffs) وهي نسبة مئوية من قيمة الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة، مثل (٥%) على السيارات و (٢٥%) على الثلجات و (١٥٠%) على الدخان المستورد .
- الرسوم أو التعريفات المركبة (Compound Tariffs) وهي خليط بين الاثنين، مثلاً (\$٤٠٠) على كل سيارة مستوردة إضافة الى (٥%) من قيمة كل سيارة مستوردة عن كل سنة خارج الموديل . ومن الملاحظ ان (USA) تستخدم خليطاً متناسقاً من الرسوم القيمة والنوعية في حين تستخدم أغلب الدول الأوربية الرسوم القيمة بشكل أساسي.

أنواع التعريفات الجمركية من حيث آثارها على تحديد الاستيراد والانتاج والاستهلاك

١. التعريفات المانعة Prohibitive Tariff : وهي التعريفات التي تؤدي إلى مساواة سعر السلعة المستوردة مع سعر السلعة الوطنية أو تزيد عليها، وهو شكل متطرف يراد منه منع استيراد هذه السلعة والتعويض عنها بالمنتج المحلي .
٢. التعريفات غير المانعة Non Prohibitive Tariff وهو النوع الشائع الاستخدام حيث تؤدي التعريفات بعد فرضها إلى تقليل الاستيراد إلا إنها لا تمنعه، فتبقى هنالك كمية من الطلب يتم تأمينها من الأسواق الخارجية.



وهي إحدى أدوات السياسة التجارية التي تؤثر من خلالها السلطة الاقتصادية في الأسعار التي تباع بها السلعة محلياً ودولياً بقصد التشجيع على الإنتاج والتصدير. ويختلف أثر الإغانة في أنه يؤثر على العرض وليس الطلب بافتراض تجانس السلعة المحلية مع شبيهتها الأجنبية .

أنواع إغانات التصدير

١- الإغانات المباشرة Direct Subsidies

وتتمثل بأداء مبلغ مالي من قبل الدولة إلى المصدرين وعلى أساس قيمة أو نوع السلعة المصدرة .

٢ - الإغانات غير المباشرة Indirect Subsidies

وتشمل التسهيلات الائتمانية أو السماحات الضريبية أو إعفاء جزء من الأرباح المتحققة من التصدير من الضريبة أو تقديم بعض الخدمات مجاناً أو مقابل سعر رمزي للمصدرين .

ثانياً - الأدوات المباشرة (الكمية) :

الأول - الحصص الاستيرادية : ويقصد بها قيام الدولة بتحديد الكمية المصدرة من سلعة ما أو الكمية المستوردة، والشائع هو تحديد الكمية المستوردة، ويتم ذلك من خلال قيام الدولة ببيع تراخيص الاستيراد عن طريق المزاد إلى المستوردين، وتكون هذه التراخيص مقسمة على أساس إجمالي الحصص (Quota) .

الثاني - القيود غير التعريفية: وهي قيود إدارية تقوم بها الدولة من أجل توجيه وتحديد التجارة الخارجية وتنقسم إلى :

(١) الترتيبات الحكومية: مثل التنظيمات المتعلقة بالصحة والبيئة والأمن والحماية من التلوث والحماية من الأمراض الاجتماعية، كما تتضمن ترتيبات العلامة التجارية وتحديد المواصفات



(٢) مشتريات الحكومة: وهي قيام الحكومة بتوجيه نسبة معينة من مشترياتها من السوق المحلي، مما يعني إضفاء سمة تمييزية للمنتج المحلي لزيادة قدرته التنافسية .

(٣) تجارة الدولة والاحتكارات الحكومية : مثل احتكار الدولة لاستيرادات السجائر (اليابان) لغرض السيطرة عليها، إذ تستورد العلبة الواحدة بـ ٥٠ سنتاً وتقوم ببيعها في السوق المحلية بـ ٤ \$ للعلبة الواحدة .

(٤) الحصة التصديرية الطوعية : مثل الاتفاق بين اليابان وأميركا على أن تقلل اليابان صادراتها من السيارات الى أميركا مقابل تقليل صادرات أميركا من الأجهزة الحاسوبية الى اليابان للحفاظ على مصالح المنتجين المحليين في كليهما .

رابعاً- آليات الدفع في التجارة الخارجية :

هناك وسائل دفع متعددة لسداد قيمه الصادرات من أهمها ما يأتي :-

١. الدفع المقدم.

٢. الدفع نقداً.

٣. الاعتماد المستندي.

٤. الدفع مقابل المستندات.

٥. الاعتمادات التجارية.

أولاً: الدفع المقدم Pre-Payment

وهذه الطريقة تعنى سداد قيمه البضاعة مقدماً كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب في الدفع لا يستعمل كثيراً إلا بالنسبة للطلبات الصغيرة ولها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الطلبية أو لا يلتزم بالمواصفات المطلوبة في السلع .

ثانياً: الدفع نقداً Cash Payment

ويتم سداد قيمه الصادرات نقداً ومقدماً بواسطة المستورد ويتم ذلك في حالات منها :
- تكون قيمه الصفقة صغيرة لا تتحمل نفقات الاعتمادات المستندية.



- عدم معرفه المصدر بأحوال المستورد أو لعدم توافر الثقة.
- عندما تكون الظروف الاقتصادية أو السياسية في بلد المستورد غير مستقرة.
- عندما تكون السلعة منتجة خصيصاً للمستورد ولا يستطيع المصدر بيعها لغيره.

ثالثاً: الاعتماد المستندي "Letter Of Credit LC"

ويتم من خلال هذا النظام الشحن مقابل قيام المستورد الخارجي بفتح اعتماد مستندي بقيمة الرسالة بحيث يتسلم المصدر قيمة البضاعة بمجرد تسليمه مستندات الشحن للبنك المحلي .

رابعاً: الدفع مقابل المستندات "CAD" Cash Against Documents

ويعتضى هذه الطريقة يتم الاتفاق بين الطرفين على كافة الشروط من حيث الاسعار وغيرها من الشروط التي يتفق عليها الطرفين. وعندما ينتهي المصدر من اجراءات تصدير البضاعة فإنه يقوم بأرسال المستندات عن طريق المصرف الذي يتعامل معه الذي يتولى الاتصال بالمصرف المراسل في بلد المستورد مقرونه بالتعليمات التي تقضي تسليم تلك المستندات الى المستورد مقابل سداد قيمتها نقداً وبموجب هذه المستندات يقوم المستورد بسحب البضاعة من الشاحن الى الميناء.

خامساً : الاعتمادات التجارية Trade Credit:

وهي شكل من أشكال المقايضة وتستخدم لتنفيذ عمليات المبادلة وينص فيها على أن يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات أو أن تودع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمه الواردات .

.....انتهت المحاضرة.....

د. فراس الأشقر

