

اقتصاد جهان (نظام اقتصاد بین الملل)

آیا کشوری را می شناسید که به تجارت بین الملل
نیاز نداشته باشد؟

انسان ها به دلیل خواسته های متنوعی که دارند، به برقراری ارتباط با یک دیگر نیازمندند. ارتباط اقتصادی نیز براساس همین نیاز شکل می گیرد. این ارتباط گاه به صورت بسیار ساده و در حد مبادله بین دو روستا و زمانی به شکل پیچیده و در سطح بین المللی بروز می کند. ارتباط اقتصادی امروزه با مقررات خاص خود در قالب تجارت بین الملل شکل گرفته است و صدها سازمان در سراسر جهان برای رفع محدودیت ها و هموار کردن راه های مناسب تجارت بین کشورها فعالیت می کنند.

موانع تجارت بین الملل در گذشته

در زمان های گذشته، عواملی چند مانع

رشد و توسعه ی تجارت بین الملل می شد. مهم ترین این عوامل عبارت بودند از:

۱- موانع قانونی، ناامنی و ضعف دولت ها: در گذشته، ناامنی و ضعف دولت ها در حاکمیت بر سرزمین خود مانع از آن می شد که افراد با خاطری مطمئن به تجارت بپردازند. برای مثال، اگر فردی می خواست کالایی را از شهری به شهر دیگر صادر کند، با خطر

حمله و هجوم دزدها و راهزنان روبه‌رو می‌شد. هم‌چنین حاکمان محلی هر یک برای خود مقرراتی داشتند که غالباً تغییر می‌کرد و این تغییرات قابل پیش‌بینی نبود. به علاوه، برای یک تاجر صدور کالا از یک کشور به کشور دیگر علاوه بر خطرات داخلی، به روابط بین دولت‌ها نیز بستگی داشت. در صورتی که روابط بین دولت‌ها دوستانه نبود، ورود تاجر به کشور مقصد با مشکلات زیادی همراه بود و چه بسا او کلیه‌ی کالاهای خود را از دست می‌داد. مجموعه‌ی این مسائل، سبب از بین رفتن انگیزه‌ی تجارت در افراد می‌شد.

۲ — هزینه‌های تجارت: نبود وسایل حمل و نقل و راه‌های مناسب، هزینه‌های تجارت را به شدت افزایش می‌داد. به طوری که به ناچار حمل و نقل کالاها تنها در محدوده‌ی خاصی انجام می‌گرفت و اغلب، افراد در طول عمر خود فقط کالاهایی را مصرف می‌کردند که در منطقه‌ی محل سکونت آن‌ها تولید می‌شد. تولیدکنندگان نیز به ناچار همیشه مقادیر محدودی کالا تولید می‌کردند و خود مصرف‌کننده‌ی کالاهای خویش بودند و



هرگز از تولیدات دیگران بهره نمی‌بردند. محدوده‌ی تولید کالاها به حدی بسته بود که افراد حتی وضعیت بهتر تولید را تصور هم نمی‌کردند.

در چنین شرایطی،

وقتی دریانوردان یا سایر افراد به دیگر کشورها مسافرت می‌کردند، با انبوهی از کالاهایی روبه‌رو می‌شدند که یا در کشورشان وجود نداشت یا بسیار کمیاب بود. البته فراوانی کالا در بعضی کشورها علل گوناگونی داشت که از جمله‌ی آن‌ها وجود شرایط جغرافیایی مناسب، فراوانی منابع طبیعی و تجربه‌ی بالای افراد در تولید کالاهای مختلف را می‌توان برشمرد. فراهم بودن شرایط جغرافیایی مناسب و وجود منابع لازم فرصتی را در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌داد تا با صرف هزینه و زمان کم‌تر، تولید بیش‌تری داشته باشند.

هم‌چنین، تکرار تولید نوع خاصی از کالا سبب بالا رفتن مهارت افراد در تولید آن کالا و نیز افزایش کیفیت تولید می‌شد.

به دلیل فراوانی برخی از کالاها در یک منطقه، گاه مقدار زیادی از این کالاها به شکل

غیرمتمعارفی به مصارف دیگر می‌رسید. برای مثال، در مناطقی که شرایط برای دامپروری مناسب بود، روغن حیوانی به مقدار فراوانی تولید می‌شد و مردم با وجود کیفیت بسیار زیاد این ماده، به علت دسترسی نداشتن به مناطق دیگر جهت فروش مازاد تولید خود، از آن به عنوان سوخت چراغ استفاده می‌کردند.

در نتیجه‌ی تولید فراوان پاره‌ای از کالاها در بعضی کشورها و کمیابی آن‌ها در کشورهای دیگر، گاه مسافران مقادیری از این کالاها را با خود به کشورشان می‌بردند و با فروش آن‌ها هزینه‌ی سفر خویش را تأمین می‌کردند. همین امر یکی از عوامل تشویق افراد به تجارت بود.

در زمان حاضر، به دلیل پیشرفت دانش فنی بشر، وجود امنیت نسبی در سرزمین‌ها، راه‌های مناسب و مقررات مورد قبول بین‌المللی، هزینه‌های تجارت نه تنها در داخل مرزها بلکه در خارج از آن نیز کاهش یافته است.

به همین سبب، کالاها به سرعت از مناطق تولید به سرتاسر جهان انتقال می‌یابند و هیچ‌کس از این اتفاق بزرگ شگفت‌زده نمی‌شود؛ در حالی که در گذشته هرگز کسی تصور نمی‌کرد که روزی بتواند گندم آرژانتین و پنیر دانمارک را در فاصله‌ی هزاران کیلومتری از محل تولید آن‌ها در خانه‌ی خود مصرف کند.

هم‌اکنون، روزانه هزاران تن نفت از محل استخراج به سراسر کره‌ی زمین انتقال می‌یابد و کالاهای فاسد‌شدنی به وسیله‌ی وسایل حمل و نقل مجهز به سیستم‌های خنک‌کننده، بدون از دست دادن کیفیت خود به نقاط مورد نیاز حمل می‌شوند.

فعالیت ۱-۶

در منطقه‌ی شما وجود کدام یک از انواع وسایل حمل و نقل می‌تواند هرچه بیش‌تر از هزینه‌های تجارت بکاهد؟ در این زمینه تحقیق کنید.

تاجر و تجارت بین‌الملل

تولیدکنندگان معمولاً فرصت، تخصص و امکانات لازم را برای فروش تولیدات خود به مصرف‌کنندگان مناطق دیگر ندارند. به همین دلیل، این کار را از طریق افرادی که شغل آن‌ها خرید محصول در مرکز تولید و فروش آن در

مناطق مصرف است، انجام می‌دهند. به این افراد در اصطلاح تاجر یا بازرگان گفته می‌شود. در واقع، تاجر کسی است که با توجه به شرایط زمانی و مکانی، کار تشخیص نیازها و تولید کالاها و خدماتی را که عرضه‌ی آنها با رعایت جوانب صرفه‌جویی و سودبخشی لازم است، برعهده می‌گیرد.

امروزه همراه با گسترش جوامع و متنوع شدن کالاهای تولیدی و وسایل حمل و نقل و ظهور بسیاری تحولات دیگر، تجارت با روش‌های علمی انجام می‌گیرد. در همه‌ی دانشگاه‌های دنیا نیز رشته‌های خاصی مرتبط با این زمینه وجود دارد و هزاران نفر در این رشته‌ها به تحصیل مشغول‌اند. بنابراین، هر کشور و سازمانی که نیروهای متخصص و آموزش‌دیده‌ی بیشتری در اختیار دارد، در زمینه‌ی تجارت موفق‌تر است. کلیه‌ی امور بازرگانی که تاجر به آنها می‌پردازد، در حوزه‌ی تجارت قرار دارند. در صورتی که فعالیت تجاری در خارج از مرزهای یک کشور صورت گیرد، به آن تجارت خارجی می‌گویند. تجارت بین‌الملل مجموعه فعالیت‌های تجاری است که بین کشورهای مختلف دنیا انجام می‌شود.

فعالیت ۲-۶

در زمینه‌ی آموزش بازرگانی در دانشگاه‌های کشور ما چه رشته‌هایی وجود دارد؟ در این باره تحقیق کنید.

چرا ملت‌ها به تجارت روی می‌آورند؟

شرایط و امکانات موجود در هر کشور سبب می‌شود که ساکنان آن کشور به تولید کالاهای خاصی بپردازند. به هر حال، مردم هر کشور نیازهای گوناگونی دارند که اغلب، امکانات داخلی برای رفع آنها کافی نیست. به همین جهت، کشورهای مختلف باید از طریق تجارت بین‌الملل نیازهای متقابل یک‌دیگر را رفع کنند. عوامل متعددی موجب روی آوردن کشورها به تجارت بین‌الملل می‌شود. برخی از این عوامل عبارت‌اند از:

۱- یک‌سان نبودن منابع و عوامل تولید: کشورها از نظر در اختیار داشتن منابع طبیعی، معادن زیرزمینی و نیروی انسانی متخصص شرایط یک‌سانی ندارند. بعضی از آنها

از زمین‌های حاصل‌خیز و منابع آبی کافی، برخی از منابع زیرزمینی فراوان و برخی دیگر از نیروی انسانی متخصص بهره‌مندند. برای مثال، کشور ایران دارای منابع نفت و گاز فراوان است، در کشور استرالیا ماده‌ی معدنی الومینا^۱ فراوان یافت می‌شود و کشور ژاپن نیروی متخصص فراوان در اختیار دارد.

۲- یک‌سان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری: دست‌یابی به فناوری کار ساده‌ای نیست و کشورهای توسعه یافته طی سال‌های متمادی با انجام دادن آزمایش‌های مختلف، کسب تجربیات متعدد و صرف هزینه‌های فراوان موفق شده‌اند به اختراعات جدید و فناوری نوین دست یابند. به همین دلیل، آن‌ها یافته‌های خود را به رایگان در اختیار سایر کشورها قرار نمی‌دهند؛ ضمن این که انتقال فناوری به سادگی ممکن نیست. از سوی دیگر، حتی دست یافتن به اطلاعات علمی و فناوری، تولید یک کالا با کیفیت مطلوب را تضمین نمی‌کند. از همین رو، در شرایط حاضر سطح فناوری در کشورهای مختلف متفاوت است.

۳- شرایط اقلیمی متفاوت: تنوع آب و هوایی و شرایط طبیعی متفاوت در سرزمین‌های مختلف، باعث می‌شود که هر سرزمین شرایط تولید محصولات خاصی را داشته باشد. برای مثال، پسته‌ی مرغوب در شرایط آب و هوایی برخی نقاط ایران و فندق و بادام خوب در شرایط آب و هوایی برخی نقاط کشور ترکیه به عمل می‌آید. در اقتصاد تأثیر همه‌ی عوامل فوق را تحت یک عنوان به نام مزیت نسبی مطرح می‌گردد:



۱- ماده‌ی اولیه‌ی تولید آلومینیم

مزیت نسبی

در بسیاری از مناطق استان گیلان برنج کاری انجام می‌شود. در واقع، به دلیل فراهم بودن امکانات لازم (آب، زمین و رطوبت کافی) محصول برنج در این منطقه به خوبی به عمل می‌آید و کاشتن آن برای کشاورزان مقرون به صرفه است و بنابراین، آن‌ها به جای هر محصول دیگری، برنج می‌کارند. هم‌چنین، زمین‌های بسیاری از مناطق استان فارس به زیر کشت گندم می‌رود. شرایط آب و هوایی و خاک مناسب در فارس به گونه‌ای است که محصول گندم در این منطقه به خوبی به عمل می‌آید. هر چند در برخی از نقاط فارس امکان برنج کاری وجود دارد اما برنج فارس از لحاظ کیفیت و میزان بازدهی با برنج گیلان قابل مقایسه نیست. در نتیجه، بهتر است هر یک از این دو استان به کشت محصولی بپردازد که هزینه‌ی کم‌تری به بار می‌آورد. آن‌گاه با مبادله‌ی کالای خود با استان دیگر، محصول مورد نیاز خود را ارزان‌تر تهیه نماید.

این واقعیت در صحنه‌ی بین‌المللی نیز در مورد کشورهایی که از نظر شرایط جغرافیایی، نوع خاک، منابع زیرزمینی، مقادیر سرمایه و دستیابی به فناوری در وضعیت‌های متفاوتی قرار دارند صادق است. از این رو، هر کشور باید منابع اقتصادی خود را برای تولید کالاهایی به کار گیرد که هزینه‌ی تولید آن‌ها نسبت به هزینه‌ی تولید کالاهای مشابه در کشورهای دیگر، کم‌تر باشد. برای مثال، به دلایل جغرافیایی، قهوه در برزیل ارزان‌تر از مصر تولید می‌شود و تولید پنبه در مصر ارزان‌تر از برزیل است.

اصل «مزیت نسبی» نیز همین نکته را بیان می‌کند. براساس این اصل، هر منطقه یا کشور باید کالایی را تولید کند که هزینه‌ی تولید آن در مقایسه با سایر نقاط کم‌تر باشد.

فعالیت ۳-۶

چرا فرش و پسته‌ی ایران به خارج صادر می‌شود؟ در این زمینه تحقیق کنید.

چرا تجارت بین‌الملل دارای منافع است؟

تجارت بین‌الملل برای تمامی کشورها و مؤسسات و افراد دست‌اندرکار آن، می‌تواند سودآور باشد. پیش از این، گفتیم که کشورها با توجه به برتری یا مزیت نسبی از طریق تجارت می‌توانند منافع زیادی را نصیب

مردم خود کنند. در این جا در مورد دو گروه عمده‌ای که از تجارت بین‌الملل سود می‌برند، توضیح می‌دهیم.

۱- تولیدکنندگان

الف) ادامه‌ی کار بسیاری از تولیدکنندگان به وارد کردن ماشین‌آلات و لوازم یدکی یا مواد اولیه از دیگر کشورها بستگی دارد.

ب) بازارهای داخلی محدودند؛ به همین دلیل، تولیدکنندگان از طریق صادرات می‌توانند به بازارهای وسیع‌تری دسترسی داشته باشند و کالاهای اضافی خود را با قیمت بالاتر و شرایط بهتر به فروش رسانند.

پ) در نتیجه‌ی تجارت بین‌الملل، کالاهای خارجی وارد کشورها می‌شوند و تولیدکنندگان داخلی را به تلاش برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار می‌سازند. این امر موجب بهبود کیفیت کالاهای تولیدی در سطح جهان می‌شود.

۲- مصرف‌کنندگان

الف) واردات کالاهای خارجی به مصرف‌کنندگان امکان می‌دهد که از کالاهای متنوع و ارزان استفاده کنند؛ زیرا کالاهای خارجی در صورتی وارد یک کشور می‌شوند که از کالاهای مشابه داخلی ارزان‌تر و مرغوب‌تر باشند یا مشابه آن‌ها در داخل تولید نشود.

ب) صادرات کالا به خارج سبب می‌شود که مصرف‌کنندگان ارز لازم برای پرداخت بهای کالاهای ضروری وارداتی را به‌دست آورند.

نقش تجارت بین‌الملل در اقتصاد کشورها

منافع حاصل از تجارت

بین‌الملل به کشورها کمک می‌کند که از تولیدات کشورهای دیگر بهره‌برند و کالاهای موردنیاز مردم خود را با قیمت ارزان‌تر و کیفیت بهتر از خارج تهیه کنند. هم‌چنین تولیدکنندگان را تشویق می‌کند که با صدور کالاهای خود به خارج از کشور، سود مناسبی دریافت کنند. در مجموع، تجارت بین‌الملل وضعیت اقتصادی کشورها را بهبود می‌بخشد. علاوه بر آثار مثبت تجارت بین‌الملل بر اقتصاد کشورها (که به آن اشاره کردیم)، دستیابی به تخصص نیز می‌تواند به عنوان یک عامل مهم دیگر، اقتصاد کشورها را تحت تأثیر قرار دهد. تخصص بین‌المللی موجب می‌شود که هر کشور به تولید آن کالاها و خدماتی

بپردازد که منابع طبیعی، سرمایه، نیروی انسانی و تجربه و معلومات فنی متناسب با آن را در اختیار دارد. این تخصص و تقسیم کار موجب می‌شود که از منابع تولیدی کشورها حداکثر استفاده به عمل آید، حجم تولیدات در جهان افزایش یابد و قیمت کالاها ارزان‌تر شود.

تخصص و تقسیم کار بین‌المللی

فرض کنید در دو کشور منابع مختلف تولیدی

(کشاورزی، صنعتی و معدنی) به حد کافی وجود دارد. این کشورها می‌توانند کالاها و خدمات گوناگونی را در داخل تولید کنند اما هرگز نمی‌توانند کلیه کالاها و خدمات را با هزینه مساوی و کیفیت یک‌سان تولید و عرضه نمایند. برای مثال، کشورهای اروپایی می‌توانند فرش دست‌بافت نیز تولید کنند اما در صورت

نام کشور	تولید غالب
ایران	فرش - پسته
مصر	پنبه
کوبا	نیشکر
غنا	کاکائو
نیجریه	نفت
برزیل	قهوه
آرژانتین	محصولات دامی

انجام دادن چنین کاری زیان خواهند دید؛ زیرا هزینه‌ی تمام شده‌ی فرش در ایران کم‌تر از هزینه‌ی تمام شده‌ی این کالا در اروپاست. هم‌چنین، وجود بافندگان متخصص سبب کیفیت برتر فرش تولیدی ایران است. از این‌رو، هر کشور بهتر است کالاهایی را تولید کند که در تولید آن‌ها تخصص دارد. هم‌چنین کالاهایی را که تخصص لازم برای تولید آن‌ها را ندارد، از دیگر کشورها

وارد کند. تخصص بین‌المللی نیروی تولیدی کل کشورهای جهان و نیز حجم کالاهای تولید شده در جهان را افزایش می‌دهد. در نتیجه‌ی این امر، سطح زندگی مردم کشورهایایی که در مبادلات بین‌المللی شرکت دارند، بهبود می‌یابد.

تخصص و تقسیم کار در داخل کشور

مبادلات بازرگانی بین نواحی مختلف

یک کشور با مبادلات بازرگانی بین کشورهای مختلف، تفاوت چندانی ندارد؛ زیرا به نفع نقاط مختلف یک کشور یا کشورهای مختلف جهان است که هر یک به تولید کالاها و خدماتی مناسب با شرایط محلی خود اقدام کنند.

بازرگانی منطقه‌ای که امروزه در بسیاری از مناطق جهان صورت می‌گیرد، براساس همین قاعده است. برای مثال، کشورهای اروپایی با تشکیل اتحادیه‌ی اقتصادی و حتی انتخاب پول واحد، بازرگانی کل اروپا را تقریباً به صورت بازرگانی داخلی درآورده‌اند.

فعالیت ۴-۶

- ۱- در مورد نقش تجارت بین‌الملل در اقتصاد کشورها در کلاس گفت‌وگو کنید.
- ۲- برخی از تأثیرات تقسیم کار بین‌المللی را در اقتصاد کشورها فهرست کنید.

پرسش

- ۱- به نظر شما چرا کشورها به تجارت بین‌الملل روی می‌آورند؟
- ۲- محدودیت‌هایی را که در گذشته مانع رشد و توسعه‌ی تجارت بین‌الملل می‌شد، ذکر کنید.
- ۳- عواملی که انگیزه‌ی تجارت بین‌الملل را در افراد ایجاد می‌کند یا آن را از بین می‌برد، برشمرید.
- ۴- مزیت نسبی چیست و چه تأثیری بر تجارت بین‌الملل دارد؟
- ۵- شرایط اقلیمی چگونه بر تجارت بین‌الملل تأثیر می‌گذارد؟
- ۶- مصرف‌کنندگان از تجارت بین‌الملل چه سودی می‌برند؟