

داستان ابتدای درس

* دریافت سفارشات خارجی برای محصولات (سموم

زیستی) کارگاه آقای محمدی و پایان روزهای سخت

* انعقاد قرارداد با مشتریان خارجی تحویل کالای

خریداری شده به آنها و آماده دریافت پول



گفت و گو در کلاس صفحه ۶۹



۱- آیا اگر سفارش خارجی برای سموم زیستی نبود، آقای محمدی زودتر شکست نمی خورد؟

۲- به نظر شما چه عللی باعث می شود طرف عراقی به فکر وارد کردن محصول از یک کشور دیگر بیفتد؟

۳- به نظر شما وجود تقاضای خارجی برای کالای تولیدی آقای محمدی چه **منافعی** برای او و کارگاهش به همراه داشت؟



نقشه راه



ما در این درس می خواهیم به بررسی **انگیزه های تجارت**
میان کشورها پردازیم و در پایان درس نیز خواهیم
توانست:

*اطلاع درستی از موانع امروزی تجارت (**انواع تحریم ها**)
کسب کنیم.

*به الگویی مطلوب برای **رفع موانع تجارت** بیندیشیم.

کالاهای چند ملیتی

نگاهی به اطراف خود بیندازید و با دقت بیشتری به محصولات و کالاهایی که پیرامونتان وجود دارد، نگاه کنید.

*** آنها از کجا آمده اند؟**

*** چه تعدادی از آنها را شرکت های تولیدی داخل کشور درست کرده اند و چه تعدادی 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 به واسطه سرمایه گذاری **سرمایه گذاران آلمانی** متولد شده ایم و برخی دیگر می گفتند ما را **کارگران و سرمایه - گذاران ایرانی** تولید کرده اند.

**MADE IN
CHINA**



همان طور که ما انسان ها ملیت داریم، کالاها هم ملیت دارند. با این حال جالب است بدانید که برخی محصولات، به ویژه محصولاتی که از فناوری های پیشرفته تری بهره می برند، ممکن است **چندملیتی** باشند. مثلاً سرمایه گذار آن یک شرکت **آلمانی** باشد ولی ساخته شده دست کارگران **چینی**! در این درس درباره بازیگر دیگری در میدان بازی اقتصاد سخن می گوئیم. آن بازیگر، **شرکت ها و دولت های** 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 بالایی دارد**. اما در عوض، کشور **همسایه** شما، زمین حاصلخیزی برای کشت پنبه دارد.

شما برای اینکه **هزینه تولیدتان را کاهش دهید** و بتوانید با **قیمت مناسبتری پوشاک** خود را به بازار روانه کنید، **پنبه را از کشور همسایه وارد می کنید**. در این صورت **هم شما** به خاطر کاهش هزینه های تولید، **سود بیشتری می برید** و هم کشور **همسایه شما**، بابت فروش پنبه هایش سود می برد. اگر کار شما توسعه پیدا کرد، می توانید پوشاک تولیدی خودتان را به همان کشوری که از آن پنبه وارد می کردید یا کشور دیگری **صادر کنید** و از این بابت نیز، کسب و کار شما **رونقی** خواهد گرفت



دلایل برقراری ارتباط کشورها در زمینه تجارت

- * یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها
- * یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری
- * تفاوت‌های اقلیمی و آب و هوایی

همین عوامل بالا باعث می شود تا تولید یک محصول در کشوری به صرفه باشد و در کشور دیگر، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایه **بده** - **بستان** دو کشور یا **صادرات** و **واردات** را تشکیل می دهد.

تجارت ایران و چین



بیشتر بدانیم

بندر سیراف از پر رونق ترین بنادر ایران در دوران های مختلف تاریخی بوده است.

این بندر سه هزار ساله در بخش مرکزی شهر کنگان در میان تمام باستان شناسان از شهرت بالایی برخوردار بوده است. سیراف، در طی اعصار مختلف دروازه تجاری ایران به بسیاری از مناطق جهان مانند هند، چین و آفریقا به شمار میرفته است و همین موضوع سبب شده بود این شهر آباد و ثروتمند پر از خانه های اشرافی با تزیینات گچی و چوبی، مساجد کوچک و بزرگ و حتی سیستم فاضلاب و لوله کشی های سفالی باشد. به منظور تأمین آب شرب بندر، حوضچه هایی ساخته شده بود که آب باران را جمع آوری میکرد. دخمه ها یا برج خاموشان سیراف نیز از مهمترین دیدنی های این بندر است؛ مکانی که زرتشتیان، مردگان خود را در آنجا رها می کردند. تنها دخمه ایران که به شکل خانه ساخته شده نیز در بندر سیراف واقع شده و به مقبره کوروش مشهور است.



مزیت اقتصادی



اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت



یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها و نیز یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری یا تفاوت های اقلیمی و آب و هوایی باعث می شود تولید یک محصول نسبت به محصولی دیگر "مقرون به صرفه تر" باشد. یا به عبارت دیگر در آن کالا مزیت اقتصادی ایجاد کند.

انواع مزیت اقتصادی

مطلق

یعنی اگر دو کشور به یک اندازه از نیروی کار، سرمایه و دانش فنی برخوردار باشند، یکی از آنها بتواند در مقایسه با دیگری مقدار بیشتری محصول را تولید کند **یا** یک کشور در تولید مقدار بیشتر یک محصول یا خدمت نسبت به سایر کشورها توانایی بیشتری داشته باشد، می‌گوییم در تولید آن کالا **مزیت مطلق** دارد.

نسبی

یعنی برتری یک کشور در تولید یک محصول در مقایسه با تولید محصول دیگر در همان کشور **یا** وقتی یک کشور هزینه فرصت کمتری در تولید یک کالا در مقایسه با کالای دیگر دارد، می‌گوییم در تولید آن کالا **مزیت نسبی** دارد.

مثالی از مزیت مطلق

دو کشور ایران و برزیل را در نظر بگیرید

الف) 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 شوند.

ب) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید غذا به کار گیرند، **ایران ۶۰ واحد و برزیل ۴۰ واحد** تولید می کند.

ج) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید پوشاک به کار گیرند، **ایران ۳۰ واحد و برزیل ۷۰ واحد** تولید می کند.

در این صورت برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا "**مزیت مطلق**" دارند.



در نتیجه بهتر است در محصولی که مزیت دارند، **تخصص** و **تمرکز** یابند و محصولات خود را با یکدیگر **مبادله** کنند

سه کشور ایران و برزیل و کنیا را در نظر بگیرید

کشور دیگری مثل **کنیا** را در نظر بگیرید که از نظر عوامل تولید با دو کشور **ایران** و **برزیل** یکسان است. اگر کنیا همه امکانات خود را بر تولید غذا متمرکز کند، می تواند **۲۰ واحد غذا**، و اگر به پوشاک تخصیص دهد **۱۰ واحد پوشاک** تولید کند. همان طور که می بینید 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؛ یا به عبارت دیگر، **هزینه تمام شده هر دو کالا در کنیا از دو کشور دیگر بیشتر است** و این کشور مجبور است برای تولید مقدار مشخصی از کالا، **منابع بیشتری** را صرف کند.

در این صورت برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا "**مزیت مطلق**" دارند

در نتیجه بهتر است در محصولی که مزیت دارند، **تخصص** و **تمرکز** یابند و محصولات خود را با یکدیگر **مبادله** کنند

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

اقتصاددانان در این حالت، مفهوم **مزیت نسبی** را به کار می برند و می گویند هرچند کنیا در غذا و پوشاک، نسبت به دیگر کشورها مزیت مطلق ندارد، در کشور خود در تولید غذا نسبت به پوشاک مزیت نسبی دارد.

بنابراین باید در **صنعت غذا** متمرکز شود و پوشاک مورد نیاز خود را از **برزیل** وارد کند. به عبارت دیگر



هزینه فرصت تولید غذا در کشور کنیا، کمتر از **هزینه فرصت تولید پوشاک** است و همین امر باعث می شود تا کنیا منابع کمیاب خود را بیشتر به تولید غذا، اختصاص دهد

عدم رعایت اصل مزیت مطلق و نسبی باعث می شود:

*** منابع و سرمایه ها به بهترین نحو ممکن استفاده نشود که به نوعی هدر رفت آنها محسوب می شود.**

*** با تولید محصولات کمتر و بی کیفیت تر، رفاه جامعه کاهش می یابد.**



مزیت صادرات

* به تولیدکنندگان اجازه می دهد تا محصولات خود را در بازارهای بزرگتری به فروش برسانند.

* به منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.



مزیت نسبی و هزینه فرصت



فرض کنید در رشته حقوق تحصیل کرده اید و اکنون یک **وکیل ماهر**، متخصص و مشهور هستید و در دفتر وکالت خود مشاوره حقوقی می دهید. شما برای مشاوره حقوقی، هر ساعت **مبلغ ۲۰۰ هزار تومان** از مشتریان دریافت می کنید. اکنون چند روزی است که به فکر **استخدام یک منشی** هستید که کارهایی همچون جواب دادن به تلفن یا حروف چینی برخی از نامه ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، **ساعتی ۵۰ هزار تومان**، دستمزد می گیرد. با این حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. در این صورت **ساعتی ۵۰ هزار تومان** در هزینه ها **صرفه جویی** می کنم.

ادامه



آیا این انتخاب شما منطقی است؟

برای پاسخ، این نکته را در نظر بگیرید که هر یک ساعتی که می خواهید به امور اداری اختصاص دهید، برای شما **۲۰۰ هزار تومان** ارزش دارد. در این صورت شما به جای سود، **۱۵۰ هزار تومان ضرر** کرده اید!



شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی **نیستید**؛ چون به جای اینکه **منشی ماهر** باشید، یک **وکیل ماهر و متخصص** اید !

مزیت نسبی و هزینه فرصت

انسانها و جوامع، همیشه **بهترین** و **برترین** گزینه خود را از نظر **منافع**، انتخاب می کنند و با این انتخاب بهترین **گزینه بعدی** خود را از دست می دهند. مقدار منافع از دست داده گزینه دوم، هزینه فرصت انتخاب گزینه اول است. اقتصاددانان به این هزینه مهم **هزینه فرصت** می گویند.

اگر لازم باشد ما بین انجام دو کار یکی از آنها انتخاب کنیم، بهترین انتخاب گزینه ای است که کمترین هزینه فرصت را برای ما داشته باشد. در این صورت ما در آن کار دارای **مزیت نسبی** هستیم.



رابطه مزیت نسبی و هزینه فرصت



اگر بخواهیم رابطه مزیت نسبی را با هزینه فرصت بیان کنیم باید بگوییم، داشتن مزیت نسبی در تولید یک کالا و یا انجام یک خدمت یعنی:

تولید آن کالا یا انجام آن خدمت هزینه فرصت کمتری در مقایسه با تولید کالاها یا انجام خدمات دیگر دارد.

شهد و شکر

بازرگانِ قانع!

بازرگانی را شنیدم که صد و پنجاه شتر بار داشت و چهل بنده خدمتکار. شبی در جزیره کیش مرا به حجره خویش در آورد. همه شب نیارمید از سخن‌های پریشان گفتن که: فلان انبازم به ترکستان و فلان بضاعت به هندوستان است و این قباله فلان زمین است و فلان چیز را فلان ضمین. گاه گفתי: خاطر اسکندریه دارم که هوایی خوش است. باز گفתי: نه! که دریای مغرب مشوش است. سعدیا! سفری دیگرم در پیش است، اگر آن کرده شود بقیت عمر خویش به گوشه بنشینم.

گفتم: آن کدام سفر است؟ گفت: گوگرد پارسی خواهم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسه چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینه حلبی به یمن و برد یمانی به پارس، و زآن پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخولیا چندان فرو گفت که بیش طاقت گفتنش نماند! گفت: ای سعدی! تو هم سخنی بگوی از آنها که دیده‌ای و شنیده. گفتم:

بارسالاری بیفتاد از ستور
یا قناعت پر کند یا خاک گور

آن شنیدستی که در اقصای غور
گفت چشم تنگ دنیا دوست را

(گلستان سعدی، باب سوم)

دولت ها و تجارت بین الملل

تغییرات تعرفه‌ای کالاهای آی تی در سال ۹۳

نام کالا	تعرفه سال ۹۲	تعرفه سال ۹۳
نوت بوک	۴ درصد	۱۰ درصد
صفحه کلید (کیبورد)	۱۵ درصد	۲۶ درصد
موشواره (موس)	۱۵ درصد	۲۲ درصد
کارت ریج لیزری	۴ درصد	۸ درصد
تجهیزات شبکه	به ازای هر کیلو ۱۵ هزار تومان	۴ درصد
تبلت	۴ درصد	بدون تغییر
ماشین های خودکار داده پردازی به صورت یکپارچه شامل چاپگر، اسکنر، فتوکپی، فاکس، تلفن و دیسک خوان نوری در یک محفظه	۴ درصد	بدون تغییر
کامپیوتر رومیزی PC	۲۶ درصد	بدون تغییر
انواع بوردها شامل برد اصلی، گرافیک صدا و همچنین دستگاه کامل کامپیوتر	۴ درصد	بدون تغییر
رک مربوط به تجهیزات ارتباطی و مخابراتی	۱۵ درصد	بدون تغییر
مانیتور با صفحه نمایش CRT	۲۶ درصد	بدون تغییر
تلفن همراه	۶ درصد	بدون تغییر

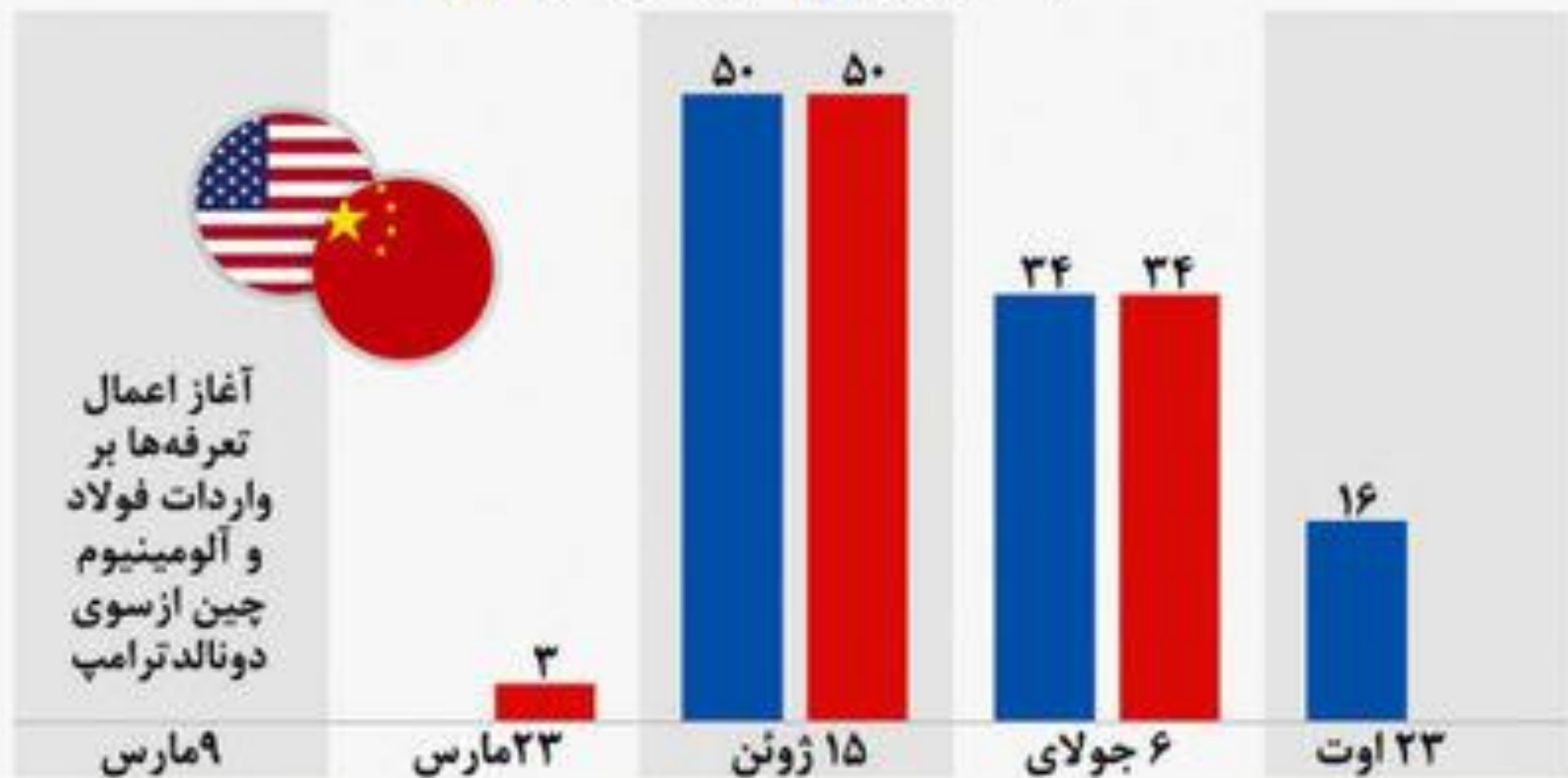
با وجود منافع قابل توجهی که تجارت بین الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت های گوناگون با روند تجارت بین الملل یکسان برخورد نکرده اند.

گاهی دولت ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشورهای دیگر، تعرفه های گوناگونی بر واردات برخی از کالاها وضع می کنند

گاهی در جهت گسترش روابط اقتصادی شان با کشورهای که دیدگاه های نزدیک سیاسی با یکدیگر دارند، پیمان های تجاری وضع می کنند و تعرفه ها را کاهش می دهند. مجدداً ممکن است با بروز اختلافات سیاسی یا اقتصادی، تعرفه ها را برقرار کنند و پیمان های قبلی را نقض کنند.

تعرفه‌های اعمال شده از سوی امریکا و چین بر کالاهای وارداتی در جنگ تجاری ۲۰۱۸ (میلیارد دلار)

■ تعرفه‌های امریکا ■ تعرفه‌های چین



مثالهایی از روابط تجاری دولت ها و روابط آنها تجارت بین الملل

۱- کشور انگلستان در سال ۱۷۱۱، قانونی را در مجلس خود تصویب کرد که براساس آن واردات هر نوع پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی به کشور را ممنوع اعلام می کرد.

۲- 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.

۳- آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۹۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به **پیمان نفتا را امضا کردند.**



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

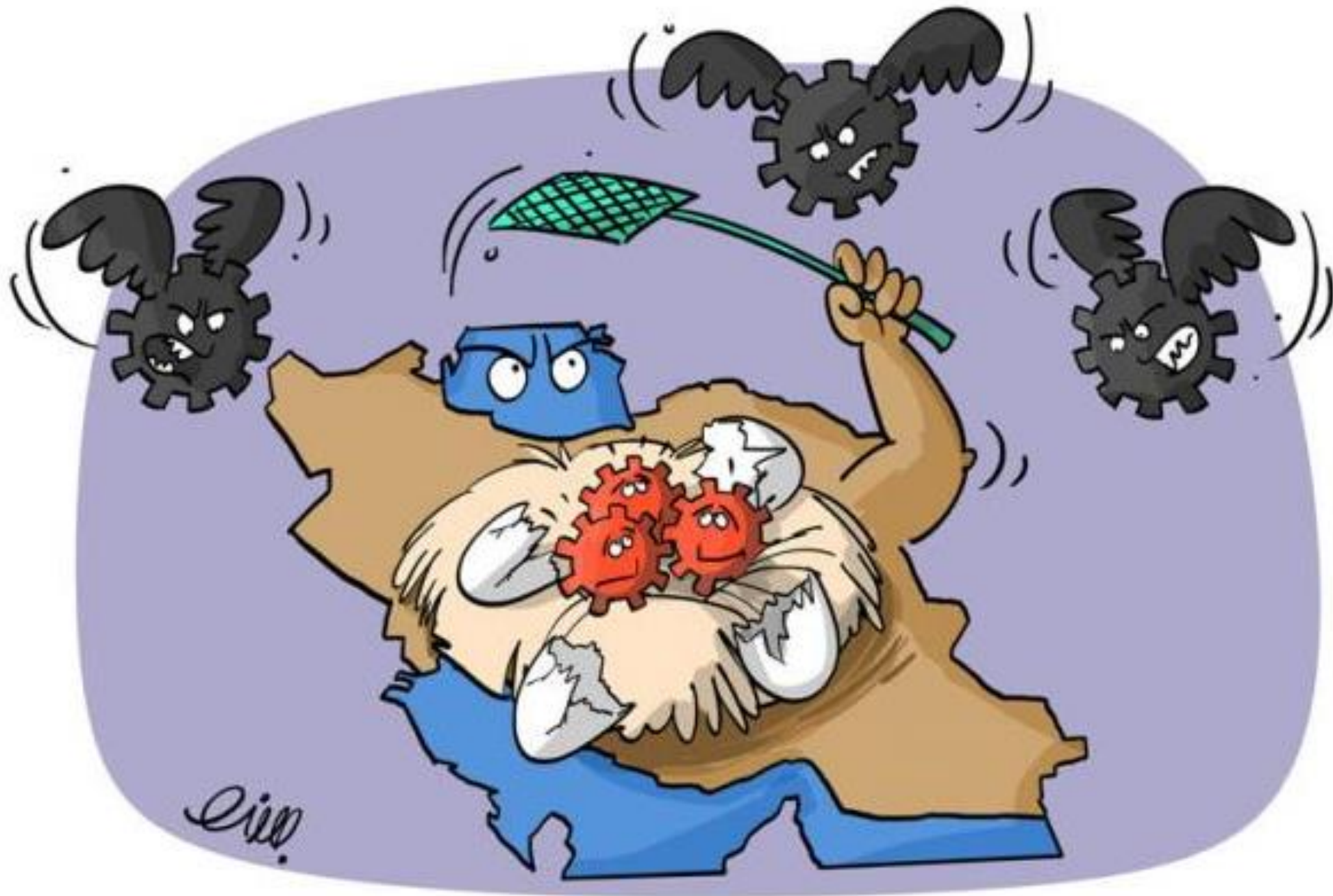
* پیمان جهانی سازمان ملل برای بهبود وضعیت
مهاجران و پناهندگان



جنگ های تجاری و تحریم های اقتصادی

هر چند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما 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 را نیز در بر می گیرد. **جنگ ها و تحریم های اقتصادی** قرن های اخیر و رفتار خودخواهانه برخی کشورها موجب شده است تا اقتصاددانان به اهمیت **خودکفایی** در برخی از تولیدات داخلی و **عدم وابستگی** برای تأمین آنها از خارج تأکید کنند.

وابستگی در 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.



جنگ های تجاری و تحریم های اقتصادی



هرچند زندگی عموم انسان ها در جامعه شهری به خاطر تخصص گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک محصولی است اما :

در فضای جهانی، اقتصاد تک محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب پذیر است

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

اقتصاد تک محصولی



- در صورتی یک کشور می تواند به وضعیت استقلال و استحکام اقتصادی نزدیک شود که :
- * راه های تأمین کالاهای وارداتی یا بازارهای فروش کالاهای صادراتی خود را گوناگون کند.
 - * از وضعیت تک محصولی فاصله بگیرد.
 - * با خلق مزیت های جدید اقتصادی امکان تأمین برخی نیازهای اساسی را در داخل کشور فراهم کند.
 - * به علم و فناوری و اقتصاد دانش بنیان توجه بیشتری داشته باشد.



برای تعامل قدرتمند با دیگران، کشورها ناگزیرند میان بهره برداری از مزیت های موجود از سویی و خلق مزیت های جدید، در جهت افزایش استقلال و اقتدار اقتصادی دست به **انتخاب بهینه** بزنند. این انتخاب به عواملی مانند **موقعیت رقبا** و **میزان اعتمادی** که به آنها داریم، **موقعیت صنایع داخلی**، **منابع** و **امکانات طبیعی و انسانی** و نیز **وضعیت بازار** و **قیمت ها** بستگی دارد

خرید کالای خارجی = تعطیلی تولید داخلی؟!

