محاضرة رقم 9	
الكلية	الزراعة
القسم	الاقتصاد الزراعي
المادة باللغة العربية	تجارة خارجية
المادة باللغة الانجليزية	Foreign Trade
المرحلة	الرابعة
السنة الدراسية	2024-2023
الفصل الدراسي	الاول
المحاضر	أ.م. د سعد عبد الكريم حماد
العنوان باللغة العربية	مؤشرات التحرير الاقتصادي والقدرة التنافسية للتجارة الخارجية
العنوان باللغة الانجليزية	Indicators of economic liberalization and competitiveness of foreign trade
المصادر والمراجع	الدليمي ، د . سعد عبد الكريم حماد (2023) كتاب تجارة خارجية (تطبيقات اقتصادية كلية) ، دار الدكتور للعلوم ، العراق .

المحاضرة : التاسعة

مؤشرات التحرير الاقتصادي والقدرة التنافسية للتجارة الخارجية

القدرة التنافسية

ظهرت عدة محاولات في أطار نظرية التجارة الخارجية بغرض تفسير التخصص والتبادل التجاري ، ومنها نظرية اقتصاديات الحجم Economies of scale والتي ترجع التخصص الى ما تتمتع به الصناعات من وفورات الحجم ، وبما يسمح بتفسير التجارة في المنتجات التي تتماثل بما تتطلب من عناصر إنتاج ، ونظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة New Factor Proportions Theory التي سمحت بإدخال عنصر رأس المال البشري كعنصر إنتاجي يختلف في خصائصه عن عنصر العمل غير الماهر الذي ارتكزت عليه النظرية الكلاسيكية ، و نظرية الفجوة التكنولوجية Technology Gap Theory التي ترجع الاختلاف في

الميزة النسبية إلى الاختلاف في التقدم التكنولوجي ، بما يضفي الطبيعة الديناميكية على الميزة النسبية ، فتتخصص دولة في تصدير تلك السلع التي تتمتع باحتكار للتكنولوجيا المستخدمة في إنتاجها ومع انتشار هذه التكنولوجيا ، وهذا ما يحدث بالضرورة وفقا لهذه النظرية تغلق هذه الفجوة التكنولوجية وتفقد الدولة ميزتها النسبية ، بما يستلزم إعادة البحث عن فنون إنتاجية جديدة أو منتجات جديدة تضمن حصول الدولة على ميزة نسبية أخرى ، بما يعكس أهمية للبحث العلمي والتطور التكنولوجي لاستمرار التمتع بمزايا نسبية ، من ثم انتقلت الميزة النسبية الى المفهوم الديناميكي حيث يمكن أن تتغير هذه الميزة عبر الزمن ، لتكتسب الدولة ميزة نسبية لم تكن تتوفر لديها وتفقد أخرى كانت تتمتع بها ، كذلك تتغير المزايا النسبية وفقا لمراحل النمو المختلفة التي تمر بها الدولة على اثر تراكم رأس المال المادي والبشري فضلا عن التقدم الفني والتكنولوجي ، حيث تمر الدولة بسلم من المزايا النسبية ويتضح هذا من تجربة اليابان بعد الحرب العالمية الثانية وغيرها من الدول حديثة التصنيع ، التي شهدت تراجعا في ميزاتها النسبية في تلك الصناعات كثيفة استخدام العمالة غير الماهرة ، وتتمتع بمزايا نسبية في الصناعات التي تتسم بزيادة الأهمية النسبية للعمالة الماهرة أو كثيفة استخدام رأس المال ، وقد أثبتت العديد من الدراسات اتجاه الميزة النسبية للتغيير وفقا لمراحل النمو ، وهذا ما أوضحته دراسة قامت بها (اليونيدو) عام 1982 التي اعتمدت على بيانات سبع وأربعين دولة تغطي مائة وتسعة وعشرين صناعة ، ومن خلال حساب الميزة النسبية أوضحت أن الدول النامية بصفة عامة تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الصناعات التحويلية التي غالبا ما ترتبط بالزراعة أو الأنشطة كثيفة استخدام المواد الأولية ، بينما تبدو الدول النامية الأكثر تقدما اقل اعتمادا على الأنشطة التحويلية القائمة على الموارد الطبيعية ويظهر تركيز الميزة النسبية في السلع كثيفة استخدام العمل أو السلع المتضمنة التكنولوجيا النمطية ، وعلى الرغم من إضفاء الصفة الديناميكية للميزة النسبية وفقا لهذه التطورات فأن كافة هذه المحاولات ظلت عاجزة عن تقديم تفسير شامل للأسباب التي تمكن الدولة من خلق ميزة نسبية و المحافظة عليها ، في الوقت الذي لا تنجح دول أخرى في تحقيق ذلك وهذا ما قدمه بورتر Porter في نظريته للميزة التنافسية للدولة ، والتي أرجعها إلى البيئة المحلية بما فيها من سياسات اقتصادية مختلفة وخصائص كل من العرض والطلب المحلي ونظم التعليم والتدريب السائدة ، فضلا عن تاريخ الدولة وثقافتها ، كل ذلك يتفاعل بشكل ديناميكي متبادل ، ليسفر في النهاية عن تحقيق الميزة التنافسية للدولة في صناعة ما أو في مجموعة من الصناعات ، وقد تميز مفهوم الميزة التنافسية عن مفهوم الميزة النسبية في انه يعتمد على عنصر التجديد والتطوير كما انه يتسم بالشمولية لارتكازه على أكثر من محدد وليس فقط محدد الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الانتاج .

اولاً : مفهوم القدرة التنافسية

ولأهمية تحديد مفهوم التنافسية اهتم الكثير من الاقتصاديين والباحثين والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريفها على مستوى المنشاة والقطاع وسيورد البحث اهم هذه التعاريف وهي :

تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic forum) : عرف هذا المنتدى القدرة التنافسية بأنها ، قدرة الدولة على بيع المنتجات السلعية والخدمية بربحية في الاسواق الخارجية ، بحيث تتمكن من تحقيق فائض في الميزان التجاري تمكنها من الوفاء بالتزاماتها الدولية ، وهناك تعريف آخر للمنتدى وهو (تتمثل التنافسية الدولية في القدرة المستمرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في دخل الفرد الحقيقي مقاسا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي) .

تعريف المجلس الامريكي للسياسة التنافسية : يعرف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية على أنها (قدرة الدولة على انتاج سلع خدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة التزايد في الأجل الطويل) .

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD (Organization of Economic Co-Operation and Development : عرفت هذه المنظمة القدرة التنافسية بانها (المدى الذي من خلاله تنتج الدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والعادلة ، منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية ، وفي الوقت نفسه يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل) .

تعرف المعهد العربي للتخطيط API (ArabPlanning Institute) : يعرف المعهد العربي للتخطيط القدرة التنافسية بأنها (تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصاد المرتبطة بالتنافس مع الدول الاخرى) اهتم هذا التعريف بوضع ركن أساسي يتناول الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر .

ويمكن إيجاز أهمية القدرة التنافسية بالأسباب الاتية :

1- للتنافسية دورا فعالا في تحقيق الرفاهية الاجتماعية والرخاء على المدى الطويل ، لأن الاستراتيجية التنافسية تعمل على ضمان التنمية المستدامة للبلدان ، وتعمل على تفعيل التحولات الاقتصادية باعتمادها على الابتكار والمعرفة ، وبذلك يتمكن اقتصاد الدولة من امتلاك قطاعات ذات قدره إنتاجية عالية .

2-تكتسب التنافسية أهميتها في البلدان ذات الاقتصاديات الموجهة إلى الخارج بالانفتاح الاقتصادي المعتمد على التجارة الخارجية والاستثمار الاجنبي المباشر ، وهذا ما يؤكد ضرورة الارتقاء بالقدرة التنافسية على المستوى العالمي لتحقيق الرفاه الاقتصادي .

3- تبنت كثير من الدول استراتيجيات متقدمة للتنافسية في بيئة اقتصادية دولية تتسم بحدة المنافسة محليا وعالميا ، لذا أصبح من الضروري وضع خطط متقدمة لضمان جودة المنتوج لينافس منتجات الدول الأخرى .

ثانياً : مستويات القدرة التنافسية

هناك مستويات للقدرة التنافسية وهي :

1- القدرة التنافسية على مستوى المنشأة **:** تتفق معظم الدراسات على ان مستوى المنشأة هي أفضل مستوى لتحديد مفهوم القدرة التنافسية ، فالشركات وليست الدول هي التي تتنافس في الأسواق الدولية ، ولقد جاء مفهوم القدرة التنافسية على مستوى المنشأة ليعكس أربعة معايير أساسية هي :

أ- الربحية : هي قدرة الشركة على تحقيق ربح مضطرد قابل للاستمرار .

ب- التميز : هو نجاح الشركة في إضافة شيء يختلف عن منافسيها (من خلال منتج مميز او كلفة منخفضة نسبيا أو كليهما) .

ج- التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية : ويقصد بها قدرة الشركة على زيادة حصتها في السوق الدولية .

د- المساهمة في النمو المضطرد : والمقصود به مساهمة الشركة في زيادة نصيب الفرد من الدخل الحقيقي والمحافظة على هذه الزيادة . ومما لاشك فيه ان الشركة ذات الطبيعة التنافسية هي الشركة التي تحقق المعايير الأربعة بطبيعتها مع الحفاظ على استمراريتها في بيئة تنافسية دولية.

2- القدرة التنافسية على مستوى الصناعة : يعد مفهوم القدرة التنافسية على مستوى الصناعة متشابها الى حد كبير مع مفهومها على مستوى المنشأة ، لان الصناعة التي تتمتع بالقدرة التنافسية تتضمن شركات قادرة على المنافسة في الاسواق المحلية والدولية ، كما وان نجاح مجموعة من المنشاة المكملة لبعضها البعض في تحقيق ميزة تنافسية دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة ككل ، وعند الحديث عن تنافسية قطاع صناعي معين فأننا نعني قدرة شركات قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الاسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية وبالتالي تتميز تلك الدولة في هذه الصناعة .

3- القدرة التنافسية على مستوى الدولة : لقد بدا الاهتمام بالقدرة التنافسية على مستوى الدولة ، مع ظهور العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال المدة 1981- 1987 وزيادة المديونية الخارجية لها وارتفاع حدة المنافسة الاجنبية في الاسواق الأمريكية ، وأعيد الاهتمام بتنافسية الدولة في بداية التسعينات كإفراز طبيعي لما شهده الاقتصاد العالمي من تغيرات جديدة كظاهرة العولمة ، وتحرير التجارة والاستثمارات الدولية والتقدم السريع في أساليب التكنولوجيا والتي كان من شانها تكوين بيئة محتدمة التنافس

. لقد تناولت الدراسات مفهوم تنافسية الدولة من خلال اتجاهين الاتجاه الضيق والذي يركز على تعريف التنافسية بالاستناد الى متغيرات اقتصادية قصيرة الأجل ، والاتجاه الثاني الأكثر اتساعا والذي اعتمد على التغيرات الهيكلية متوسطة وطويلة الأجل ، وفيما يتعلق بالاتجاه الضيق ، تعرف القدرة التنافسية للدولة بمجرد إمكانية البيع في الاسواق الخارجية او تحقيق فائض في الميزان التجاري ، وجاء الاتجاه الثاني ليقدم تعريفا للتنافسية أكثر اتساعا يرجع الى متغيرات هيكلية تؤثر في الأداء الاقتصادي في الأجلين المتوسط والطويل ، وليلقى الاهتمام بمستوى المعيشة وليؤكد ان القدرة التنافسية ذات طبيعة ديناميكية متغيرة .

4- القدرة التنافسية على مستوى الإقليم : كثيرا ما يؤدي صغر حجم الدولة ومن ثم صغر حجم أسواقها وضعف امكانياتها ومحدودية مواردها الاقتصادية الى قيامها بوضع ترتيبات اقتصادية ثنائية أو جماعية تؤمن اطارا إقليميا مشتركا لعمل الوحدات الاقتصادية في هذه الدول وتعزيز قدرتها التنافسية ، فمن أهم المتغيرات التي شهدتها الساحة الدولية التي شكلت النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو اتجاه الكثير من هذه الدول نحو الاندماج الاقليمي Regional Economic Integration بحيث تضاءلت أهمية الدول كمجال أو كنطاق يؤخذ في الاعتبار عند رسم السياسة الاقتصادية وقد حلت محلها الأقاليم . ان التوجه نحو الأقلمة الاقتصادية ، المتمثل بتكتل الدول مع بعضها البعض الآخر اقتصاديا كان خلفه دافع يتمثل بارتفاع حدة المنافسة الاقتصادية العالمية ، حيث وجدت الدولة القومية نفسها عاجزة عن القيام بدور فعال في هذه المنافسة الاقتصادية ، مما يشكل تهديدا اقتصاديا لها فتخلت تدريجيا عن وظيفتها كعنصر داخل العلاقات الاقتصادية الدولية لتسمح للمجموعة الإقليمية للقيام بهذه الوظيفة ، فالاتجاه نحو تكوين تجمعات اقليمية أصبح يمثل خط الدفاع الأول للدول التي انتهجت التحرير الاقتصادي وفتحت أسواقها أمام المنافسة الخارجية .

ثالثاً : انواع القدرة التنافسية

تشير التنافسية إلى زيادة مستويات الإنتاجية في الدول وإداراتها للتحديات والقيود التي تفرض على منتجاتها وخدماتها من المنافسين . فلقد عملت العديد الكتابات على تقسيم التنافسية لعدة أنواع ، وكان أبرز تلك التقسيمات تقسيم مايكل بورتر للتنافسية على صعيد الشركة أو الميزة التنافسية حيث قسمها إلى نوعين :

1- تنافسية عن طريق التميز في التكلفة : يمكن لشركة ما أن تمتلك ميزة التكلفة الأقل ، إذا كانت تكاليفها المتراكمة بالأنشطة المنتجة للقيمة اقل من نظيرتها لدى المنافسين ، وللحصول عليها يتم الاستناد إلى مراقبة عوامل تطور التكاليف ، حيث أن التحكم الجيد في هذه العوامل مقارنة بالمنافسين يكسب المؤسسة ميزة التكلفة الأقل .

2- تنافسية عن طريق الاختلاف أو التمييز : حيث تتميز بعض الشركات بقدرتها على إنتاج أو تقديم سلع أو خدمات فيها شيء ما مختلف ذو قيمة لدى العملاء بحيث تنفرد به عن المنافسين .

لذلك تضع الدول برامج وطنية تساهم في تطوير قدراتها التنافسية وتميزها عن الآخرين حيث تهدف هذه البرامج إلى :

أ- تحسين المنتجات السلعية وتنمية الخدمات اللازمة لرفع الكفاءة الإنتاجية .

ب- كسب أسواق جديدة .

ج- زيادة حصتها في الأسواق القائمة .

د- استقطاب الاستثمارات الأجنبية .

رابعاً : محددات القدرة التنافسية

نحاول فيما يلي استعراض بعض النماذج التي تناولت محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية والمتمثلة في نموذج Porter ، نموذج Lall ، نموذج Brinckman ، وسيتم استعراض نموذج بورتر لتحديد القدرة التنافسية ، لقد ارتبطت محددات التنافسية بصفة عامة بمنهج Porter الذي يمثل الأساس الذي استندت عليه أغلب الدراسات التي تناولت القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية ، حيث ينطلق في تحليله من المستوى الجزئي أي انطلاقا من المؤسسة كوحدة تحليل أساسية على أساس أن المؤسسات و ليست الدول هي التي تتنافس في صناعة ما ، و تستمد الدولة تنافسيتها بعد ذلك من تنافسية مؤسساتها و الصناعات المتوطنة بها ، ويقدم المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية حسب النموذج الآتي :

1- عوامل الإنتاج كأحد محددات القدرة التنافسية : لا يتوقف الأمر فقط على مجرد وفرة عناصر الإنتاج مخفضة التكلفة وعالية الجودة ، بل على كفاءة استخدام هذه العوامل (العمل ، رأس المال ، الموارد الطبيعية ، الموارد البشرية ، البنية التحتية ، مصادر المعرفة ، المناخ، الموقع الجغرافي ، و ما دامت عوامل الإنتاج تتصف بالمرونة و التجدد بسبب أثر التطور التكنولوجي و العلمي ، فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على مدى استمرارية الارتقاء بعوامل الإنتاج و تطويرها .

2- الطلب المحلي كأحد محددات القدرة التنافسية : تدفع أهمية عنصر الطلب المحلى كأحد محددات القدرة التنافسية للمؤسسة إلى ضرورة دراسة خصائص الطلب المحلي ونوعيته ومدى تقدمه وسرعة تشبعه ، وقدرته على أن يعكس الأذواق العالمية . فوجود طلب اكثر تطورا او تعقداً وسريع التشبع ويتفق مع متطلبات السوق العالمي كثيراً هو ما يدفع على التجديد والتطور الذي هو جوهر التنافسية .

3- استراتيجية المؤسسة وأهدافها وسيادة المنافسة المحلية : يشمل هذا المحدد أهداف المؤسسة القائمة واستراتيجيتها طرق التنظيم والإدارة فيها وعلاقة مالكي الأسهم بإدارة المؤسسة ، كما يتضمن الدور الهام الذي تلعبه المنافسة في السوق المحلي في صناعة القدرة التنافسية للمؤسسة ، إذ تدفع المنافسة المحلية المؤسسات إلى البحث عن صور للمنافسة غير السعرية ، من خلال التحديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة وجودة المنتج ، ومن ثم نجاح المؤسسة في التنافس محلياً يؤهلها للولوج إلى الأسواق الدولية .

4- وضع الصناعات المرتبطة والمساندة لذلك النشاط ومدى وجودها : إن العامل الرابع المحدد يتمثل في وجود صناعات مرتبطة ومساندة داخل البلد ، إذ يعتبر ذلك منفذاً فعالاً نحو الموارد وعوامل الانتاج ويعد بمثابة ميزة تنافسية ناتجة عن الصناعات المحلية المرتبطة والمساندة في مجال الإبداع والتحسين ، هذه الميزة تقوم على أساس علاقات العمل ، إذ يمكن للموردين والمستعملين النهائيين الاستفادة من الاتصالات المباشرة ، الدوران السريع والدائم للمعلومات ، التبادل الثابت للأفكار والإبداعات ، كما يمكن للمؤسسات تعديل الاتجاهات التقنية لمورديها وعرض مواقع اعتبار للبحث والتطوير وبالتالي تسريع وتيرة عملية الإبداع .

5- السياسات الحكومية : تلعب دوراً هاماً في خلق تجمعات وسلاسل عنقودية صناعية وفي زيادة القدرة التنافسية في الصناعات المختلفة ، إلا أن دور الحكومة لا يعني تدخلا مباشرا في النشاط الاقتصادي ، وإنما يتمثل دورها في تحفيز وتشجيع المؤسسات الوطنية على رفع مستوى أدائها التنافسي ، وعليه من فأن السياسات الحكومية الناجحة هي تلك التي تخلق بيئة تستطيع المؤسسات من خلاها أن تكتسب ميزة تنافسية ، لأن المؤسسات كما يؤكد Porter هي التي تستطيع أن تخلق صناعات تنافسية ، أما الحكومة فلا يمكنها ذلك الأمر الذي يستوجب وضع استراتيجية طويلة الأمد من طرف الحكومات للحصول على ما يلزم من عناصر الانتاج اللازمة لتطوير قطاع الصناعة وتقديم الحوافز والتشجيع لتطوي القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية .

6- دور الصدفة : ان ظهور اختراع او ابتكار جديد او تقلبات عالمية فجائية في الطلب واسواق المال والصرف والحروب والاوبئة يخلق فجوات تسمح بحدوث تغيرات في المزايا التنافسية للدولة التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة الى تنافسية .

مؤشرات الكفاءة الاقتصادية والقدرة التنافسية للتجارة الخارجية

1- متوسط نصيب الفرد من التجارة الخارجية

يوضح هذا المؤشر مدى الاهمية النسبية للتجارة الخارجية في الاقتصاد القومي من خلال قسمة قيمة التجارة الخارجية على عدد افراد المجتمع .

2- الميل الحدي للتصدير والاستيراد

يقدر الميل الحدي للتصدير بقسمة التغير في قيمة الصادرات على التغير المقابل في قيمة الناتج المحلي الاجمالي ، والميل الحدي للاستيراد بقسمة التغير في قيمة الاستيرادات على التغير المقابل في قيمة الناتج المحلي الاجمالي .

3- مؤشر المرونة الدخلية للتصدير والاستيراد

تحسب مرونة الطلب الدخلية على الصادرات بقسمة الميل الحدي للتصدير على الميل المتوسط للتصدير ، ومرونة الطلب الداخلية على الاستيراد بقسمة الميل الحدي للاستيراد على الميل المتوسط للاستيراد خلال فترة زمنية معينة .

4- مؤشر الميزة النسبية

يمكن استخدام مؤشر الميزة النسبية لاكتشاف المنتجات التي توجد في بلد ما له ميزة نسبية ، الميزة النسبية هي قدرة الاقتصاد على إنتاج سلعة معينة أو الخدمة بتكلفة فرصة أقل من شركائها التجاريين . يتم تعريف مؤشر RCA لبلد ما لمنتج معين k على أنه نسبة حصة البلد من المنتج k في إجمالي صادرات البلاد إلى النسبة المئوية للصادرات العالمية من المنتج k في إجمالي الصادرات العالمية ، ويتم حسابه وفق الصيغة الاتية :

$$\mathrm{RCA}\,{}^{i}_{k}=\frac{X^{i}_{k}/X^{i}}{\mathrm{X}_{k}/\mathrm{X}}$$

حيث ان $\mathrm{X}\,{}^{i}_{k}$هي صادرات الدولة من منتج القطاع k ، X^{i} هو مجموع صادرات i ، X_{k} هو الصادرات العالمية من منتج القطاع k ، X هو إجمالي صادرات العالم . يقال إن البلد يتمتع بميزة نسبية (مكشوفة) إذا تجاوزت قيمة المؤشر 1 ، أي إذا كان حصة صادرات المنتج k في إجمالي الصادرات أكبر من حصة إجمالي الصادرات العالمية k في تجارة العالم . يمكن أن يوفر أيضًا معلومات مفيدة حول آفاق التجارة المحتملة مع شركاء جدد .

5- مؤشر التكامل التجاري

يقيس مؤشر التكامل التجاري (TCI) إلى أي مدى حجم التصدير لدولة واحدة (أي العرض) يطابق ملف حجم الاستيراد لبلد آخر (أي الطلب) . كما هو الحال مع RCA ، يمكن لمؤشر TCI قياس الآثار التجارية المحتملة لاتفاقات التجارة الإقليمية المقترحة . ويبين المؤشر ان اي اتفاقية تجارية بين الدول ذات التجارة

المرتفعة من المرجح أن يؤدي المؤشر التكميلي إلى تحقيق المزيد من مكاسب التجارة والرفاهية مقارنة بالدول ذات الدخل المنخفض . يقارن مؤشر تكامل التجارة (TCI) بين البلدان i ، j ، تصدير البلد (العرض) مع استيراد البلد الأول (الطلب) من خلال حساب إلى أي مدى يتطابق استيراد البلد مع صادرات الدولة TCI، يتم حسابة وفق الصيغة الاتية :

$$TCI_{ij} = 100 * \left[1 - \sum_k \left| m_k^i - x_k^j \right| / 2\right]$$

m_k^i هي حصة القطاع في إجمالي واردات البلد من العالم ، x_k^jهي حصتها في إجمالي الصادرات إلى العالم . قد يشير المؤشر المرتفع إلى أن دولتين ستستفيدان من زيادة التجارة وقد يكون ذلك على وجه الخصوص مفيدة في تقييم الاتفاقات التجارية الثنائية أو الإقليمية المحتملة ، يكون المؤشر صفرًا في حالة عدم وجود سلع يتم تصديرها حسب البلد j واستيرادها حسب البلد i (أي لا يوجد تداخل) ، في حين أن المؤشر يساوي 100عندما تتطابق حصص التصدير والاستيراد تمامًا (التطابق التام) .

6- مؤشر اختراق سوق التصدير

يقيس مؤشر اختراق سوق التصدير (IEMP) المدى الذي يستغل فيه بلد ما فرص السوق لمنتجاته المصدرة ، يتم حسابه بالصيغة الاتية :

$$IEMP^i = \frac{\sum_{k=wi} \sum_j y_{kj}^i}{\sum_{k=wi} \sum_j z_{kj}}$$

w_i هي مجموعة المنتجات المصدرة حسب البلد الأول i ، j المستوردين ، $y = 1$ إذا i قامت بتصدير المنتج k إلى j ، $z = 1$ إذا j قامت باستيراد بضاعة k . بالنسبة لمجموعة معينة من المنتجات التي يصدرها بلد ما ، سيكون IEMP أعلى بالنسبة للبلد i إذا كان يصدر للعديد من أسواق تلك المنتجات . قد تشير مؤشرات اختراق سوق التصدير المنخفضة لبلد ما إلى انها تواجه حواجز تجارية في الأسواق الدولية . يعد IEMP مناسبًا بشكل أفضل لقياس مدى تحقيق بلد ما لإمكاناته السوقية الكاملة . انخفاض IEMP هو علامة على الحواجز الكبيرة التي يواجهها المنتجون المحليون في الوصول إلى المستوى الاسواق الدولية .

7- مؤشر التجارة الصناعية البينية

هو مقياس آخر يمكنه التقاط حجم الصادرات المتزامنة والواردات في منتجات مماثلة تنتمي إلى نفس مجموعة المنتجات. التجارة البينية في الصناعة أمر شائع وسمة من سمات نمط التجارة في البلدان ذات الدخل

المتوسط المرتفع . على سبيل المثال ، بينما الصين تستورد السيارات من الهند وتستورد الهند أيضًا السيارات من الصين في وقت واحد ، يحدث هذا عندما يرى المستهلكون في الصين والهند أن السيارات المنتجة في الصين تختلف عن تلك المنتجة في الهند ، أي أن السيارات هي منتجات متمايزة للغاية ، يُقاس مؤشر GLI للتجارة بين الدولة i و j في مجموعة المنتجات k على النحو الاتي :

$$GLI_{ij}^{k} = 1 - \frac{|X_{ij}^{k} - M_{ij}^{k}|}{X_{ij}^{k} + M_{ij}^{k}}$$

X_{ij}^{k} و M_{ij}^{k} هي صادرات السلعة k من i الى j ، واستيرادات السلعة k من i الى j على التوالي .

إذا قامت دولتان بتصدير واستيراد نفس القيمة من المنتج k ، فإن GLI تصبح واحد . إذا لم يكن هناك تداخل في الصادرات والواردات من السلعة k يحصل المؤشر على قيمة صفر . لذلك كلما ارتفعت قيمة المؤشر فإن هناك تداخل اكبر في هياكل التصدير للبلدين في مجموعة المنتجات k . يمكن استخدام هذا المؤشر لتقييم تأثير الامتيازات التجارية في مجموعة منتجات معينة ، ويؤثر خفض التعريفة الجمركية من المرجح على تعزيز تدفقات المنتجات التجارة الثنائية .

8- معدل التغطية

يمثل نسبة تغطية إجمالي قيمة الصادرات إلى إجمالي قيمة الواردات يعتبر معدل التغطية من المؤشرات التي تقيس كفاءة التجارة الخارجية للدولة وهو يوضح مدى تحكم الدولة في وارداتها ومدى تمتعها بقوة شرائية وتشير زيادة هذه النسبة عن ١٠٠% إلى أن هناك فائضاً في الميزان التجاري للدولة نظراً لأن قيمة الصادرات تكفي لمقابلة نفقات الاستيراد وتوفر للدولة النقد الأجنبي . وتوضح تلك النسبة مدى مساهمة حصيلة النقد الأجنبي من إجمالي قيمة الصادرات في الوفاء بإجمالي قيمة الواردات ، وتأخذ تلك النسبة اتجاها مشابها للميزان التجاري .

9- الميل المتوسط للاستيراد والتصدير

تبدو التبعية التجارية للدولة أكثر وضوحاً إذا ما قيست بمتوسط نسبة الاستيرادات إلى الناتج المحلي الإجمالي وهو ما يعرف بالميل المتوسط للاستيراد . وأهمية هذا المؤشر واضحة في أنه يدلنا على مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استيراد احتياجاتها السلعية ، بمعنى أنه يعكس مدى تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي ، حيث إنه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دل على اعتماد الدولة على العالم الخارجي والعكس صحيح . ويقدر الميل المتوسط للتصدير بقسمة قيمة الصادرات في فترة معينة على قيمة الناتج

المحلي الإجمالي لنفس الفترة والميل المتوسط للاستيراد بقسمة قيمة الاستيراد على الناتج المحلي الإجمالي لفترة معينة أيضاً .

10- مؤشر التنوع

يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها ، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية . وتتراوح قيمة هذا المؤشر بين 0 و1، بحيث كلما اقترب المؤشر من صفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى ، وعندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية ، ويتم حسابة وفق الصيغة الاتية :

$$S_j = \frac{\sum_{i=1} |h_{ij} - h_i|}{2}$$

حيث ان h_{ij} تمثل حصة صادرات السلعة i من اجمالي صادرات الدولة j ، h_i تمثل حصة صادرات السلعة i من اجمالي صادرات العالم .

11- مؤشر التركز

مؤشر التركز ويعرف بمؤشر هيرفندال - هيرشمان ويقيس مستوى التركز السوقي لحصة الدولة من الصادرات والاستيرادات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة أو تنوعها بين أكثر من سلعة ومجموعة سلعية . وتتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و 1 وتشير القيم الدنيا للمؤشر إلى درجات تركز أقل لكل من الصادرات والواردات فيما تشير القيم الأعلى إلى درجات تركز أكبر ، ويمكن حسابه وفق الصيغة الاتية :

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum (x_i - X)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

حيث ان x_i تمثل صادرات السلعة i ، X تمثل إجمالي صادرات السلع لدولة j ، و n عدد السلع .

12- مؤشر كفاءة التجارة

وهو مؤشر مركب يرتكز احتسابه على عدد من المؤشرات الفرعية لتنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية ، مثل متوسط نصيب الفرد للصادرات ، الحصة السوقية ، تنوع المنتجات المصدرة وتنوع أسواق التصدير العالمية . ويؤدي احتساب مؤشر كفاءة التجارة إلى ترتيب عام لموقع الدولة المصدرة ضمن

الدول المتاجرة ، وكذلك ترتيب فرعي للدول حسب السلع المصدرة ، وذلك بالنسبة لـ 14 مجموعة سلعية رئيسية .

13- رصيد الميزان التجاري

يعبر رصيد الميزان التجاري عن الفرق بين الصادرات والاستيرادات CBS = X – M ، ويمكن أن نستخلص منه بعض الموازين الفرعية ، بحسب طبيعة التدفقات إذا ما كانت سلعا مادية أو خدمات ، فنجد ميزان التجارة المنظورة وميزان التجارة غير المنظورة .

14- مؤشر التخصص

يحسب هذا المؤشر من خلال الفرق بين تدفقات الصادرات والاستيرادات من المنتج i في البلد j نسبة إلى مجموع الصادرات والاستيرادات ، وتتراوح قيم هذا المؤشر بين 1- (سالب) و1+ (موجب) ، ويعبر عنه بالعلاقة الاتية :

$$TSI_{ji} = \frac{X_j^i - M_j^i}{X_j^i + M_j^i}$$

القيم الموجبة لهذا المؤشر تعني بأن البلد يصدر أكثر مما يستورد ، والقيم السالبة تعني بأنه بلد استهلاكي ولا يحقق اكتفاءه الذاتي من المنتج المعني .

15- مؤشر تنويع المنتجات حسب المهارات وكثافة التكنولوجيا

يمكن القول بأن هذا المؤشر هو الذي نستخلص منه درجة اعتماد الدولة في تجارتها الخارجية على التكنولوجيا المتطورة والمهارة العالية ، حيث ارتفاع قيمة صادرات هذه الدولة من هذه المنتجات يعني امتلاكها لتنافسية خارج السعر وكلما تراجعت هذه القيمة يعني تراجعت التنافسية خارج السعر للدولة .

16- مؤشر سهولة ممارسة الاعمال

تقييم سهولة ممارستها لأنشطة الأعمال يعتبر هذا المؤشر الذي يصدره البنك الدولي ويستند في الأساس إلى معايير مؤسسية من أهم التقارير التي تعكس درجة سهولة الممارسات والإجراءات للبدء بأية نشاط تجاري ، ويعد معياراً دولياً مهماً للمستثمرين الأجانب ومرأة تعكس جودة عمل القطاعات الأساسية في الاقتصاد ، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية (مؤشر التجارة عبر الحدود) .

سياسات ومؤشرات قياس التحرير التجاري

تسعى مختلف الدول إلى النهوض باقتصاداتها عن طريق العديد من الطرق وذلك بغية تحقيق الرفاهية الاقتصادية لأفرادها ، وكذلك توفير احتياجاتهم ومتطلباتهم ، ونجد من بين هذه الطرق التي تتبعها الدول للنهوض بتجارتها الخارجية وبالتالي النهوض باقتصادها ككل ، برامج أو سياسات تحرير التجارة الخارجية التي من خلالها يتم فتح الأسواق المحلية على المنافسة الخارجية وبالتالي انخفاض أسعار السلع من جهة ومن جهة أخرى تحسين جودة السلع المعروضة في الأسواق . لهذا أردنا عرض أهم سياسات التحرير التجاري وكيفية قياسه من خلال بعض المؤشرات المستخدمة كوسيلة لتحديد درجة التحرير التجاري .

اولاً : قياس الانفتاح التجاري حسب نموذج المؤشر المركب

يعتبر مؤشر الانفتاح المركب للاقتصادي Edward عام 1998 احد احدث المؤشرات التي عنيت بقياس وتقيم الانفتاح التجاري ، وبالرغم من كثرة المؤشرات المستخدمة يرى Edward أن أغلبيتها لا تعطي تفسيرا منطقيا لقياس انفتاح دولة ما على التجارة الخارجية ، حيث أنها لم توضح مدى تأثيرها على النمو الاقتصادي ، ولهذا اقترح مؤشر يرتكز على فرضية أن سياسات الانفتاح تتماشى مع ارتفاع إنتاجية العوامل . استخدم Edward المؤشرات الموجودة من قبل لأجل قياس درجة انفتاح أي بلد واقترح جمعها في شكل مركب يتكون من تسعة مؤشرات فرعية ، الثلاثة الأولى تصنف بوجود سياسات الانفتاح بينما الستة الأخيرة تقيس مستوى التفاوتات التجارية وهي موزعة كالاتي :

1- مؤشر Sach - Warner .
2- مؤشر تقرير التنمية في العالم (1987) .
3- مؤشر البواقي (Learmer) (1988) .
4- مؤشر علاوة الصرف (La prime de change) للسوق السوداء .
5- التعريفية المتوسطة على الواردات .
6- المستوى المتوسط للحواجز غير الجمركية .
7- مؤشر تفاوت المؤسسات الذي يقيس التفاوت الخاضع لوجود الدولة .
8- معدل فرض الضرائب المتوسطة على التجارة الخارجية .
9- مؤشر التفاوت على الواردات المحسوبة من طرف wolf (1993) .

قام بجمع كل هذه المؤشرات في مؤشر واحد لغرض تباين مختلف مظاهر السياسة التجارية .

المؤشر المركب = دالة (Sach-Warner - علاوة الصرف - التعريفة المتوسطة - الحصص- مؤشر wolf) . لقد ذهب في تفسير مؤشره الى ان الانفتاح التجاري لأي بلد يعتمد على مدى ارتفاع الحواجز الجمركية أو غير الجمركية إلى أكثر من 20% وهو نفس مذهب Sach-Warner إلا أن النسبة أكبر من ذلك 40% ، إما بالنسبة لمؤشر التفاوت فيرى انه يصف تدخل الدولة في مظهر مؤسسي وبالنسبة لمؤشر علاوة الصرف للسوق السوداء فيمكن أن ينتج عن عدم توازن الاقتصاد .

ثانياً : قياس الانفتاح التجاري حسب المؤشر المزدوج

يعتبر نموذج Sachs-Warner 1995عام من بين أكثر المؤشرات التي عرفت قبولا من قبل الاقتصاديين ، بحكم انه استطاع أن يعطي إجابات فاصلة عن كثير من التساؤلات حول مسالة قياس أو تقييم الانفتاح التجاري قياسا دقيقا . وقد استطاع هذا المؤشر أن يضع أجوبة لكثير من الانتقادات السابقة من خلال تمكنه من إعطاء تفسير أكثر واقعي ومنطقي لسياسات الانفتاح التجاري للبلدان المدروسة وأيضا تواريخ تبنيها لهذه السياسة ، هذا المؤشر يقوم بتصنيف الدول إلى مجموعتين :

مجموعة البلدان المنفتحة ومجموعة البلدان المغلقة على التجارة الخارجية وذلك بالاعتماد على المعايير الاتية :

1- معيار الحواجز التعريفية وغير التعريفية إذ لا يجب أن تفوق 40% من قيمة المنح .

2- معيار حصة السوق السوداء إذ لا يجب أن تفوق 20% .

3- معيار النظام السياسي إذ لا يجب أن يكون نظام اشتراكي .

4- معيار تدخل الدولة اذ لا يجب أن تحتكر الدولة قطاع التصدير .

ويقاس انفتاح او انغلاق البلد تجاريا من خلال هذه المعايير ، إذ أن الدول التي لا تستطيع توفير هذه الشروط فتصنف ضمن الاقتصاديات المنغلقة بينما البلدان التي تستطيع تحقيق هذه الشروط فتصنف ضمن الدول المنفتحة على التجارة الخارجية .

ثالثاً : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشر البواقي

لقد انتقدت طريقة قياس الانفتاح التجاري بواسطة مؤشرات الانفتاح المطلق ، حيث أنها لم تستطع التعبير عن درجة انفتاح اقتصاد ما واتجاه سياسته التجارية ، ولهذا فقد اقترح كل من(Guillarrmont و Syruin chenery) عام 1984 طريقة مراقبة تدفقات التبادل التجاري بواسطة متغيرات هيكلية مستقلة عن السياسة التجارية ، حيث تكمن هذه الطريقة في تقييم الفارق بين حجم التجارة الحالية وحجمها في المستقبل

ابتداء من نموذج مرجعي يصبح كمؤشر انفتاح ، فإذا كان الفارق أو الباقي موجب أي أن التجارة الحالية أكبر من حجمها في المستقبل فيعتبر البلد منفتحا والعكس صحيح ، ويعتمد في تحديد الفارق في هذا المؤشر على عدد معين من المتغيرات الهيكلية كالحجم ومتغير الناتج الداخلي الخام ومتغير الدخل الفردي ومتغير المساحة والنمو الديمغرافي ومتغيرات خاصة بدرجة انعزال البلد ، والمسافة بينه وبين بقية البلدان الأخرى وغيرها ، وقد طور هذا المؤشر وادخل عليه متغيرات أخرى غير هيكلية ممثلة في المتغيرات الثقافية والمؤسسية .

لكن بالرغم من اعتبار هذا المؤشر أفضل من مؤشر الانفتاح البسيط الذي يعتمد على نسبة المبادلات الخارجية من التصدير والاستيراد ، إلا انه قد تعرض هو الآخر إلى انتقادات حادة أبرزها اعتماد هذا المؤشر في قياسه لدرجة الانفتاح على بعض المتغيرات الهيكلية وغير الهيكلية ، حيث أنها لا توجد في أية دولة من دول العالم مجتمعة فيها هذه المتغيرات ، كذلك لوحظ من الناحية العملية وجود ارتباط ضعيف بين النتائج المتحصل عليها بالاعتماد على هذه المتغيرات ، ولهذا السبب فقد أعيد النظر في تعريف المتغيرات الهيكلية الحقيقية المعتمدة في قياس الانفتاح التجاري ، وتحديدها من الناحية الكمية والنوعية .

رابعاً : قياس الانفتاح التجاري حسب مؤشرات الانفتاح النسبي

تهدف هذه الطرق إلى تقيم التحرير التجاري لبلد ما على أساس استخدام مقاييس مركبة ، ويقاس الانفتاح بالفرق الموجود بين القيمة الملاحظة في البلاد وبين هذا المعيار الذي يكشف عن درجة انفتاح البلد .

1- مؤشر التعريفات الجمركية وغير الجمركية

بالإضافة إلى المؤشرات المستخدمة في قياس التحرير التجاري هناك مؤشرات أخرى تعتمد في قياسها للانفتاح على مدى التفاوتات التجارية من قبل التعريفات الجمركية وغير الجمركية مثل رخص الاستيراد أو حصص التصدير أو الإعانات ، وتعتبر مسألة التعريفات الجمركية من احد القضايا البارزة في مناقشة طرق وأساليب قياس الانفتاح التجاري . عدت دراسات سعت إلى تقييم الانفتاح التجاري بواسطة قياس التفاوت التجاري في الأسعار المحلية والأسعار الأجنبية ، إلا أن أغلبية هذه الدراسات تعرضت إلى عدة صعوبات وكان أهمها انه من الصعب تحديد الفوارق بين الأسعار الفعلية والعالمية من طرف السياسات التجارية بالإضافة إلى تكاليف النقل ، عدم تسوية سعر الصرف ، فوارق المرونة السعرية والسلوكيات الاستراتيجية للمؤسسات والتمييز في الأسعار ، وكذلك تظهر الصعوبة في تحديد الفوارق بين الأسعار الداخلية والأسعار الأجنبية للسلع القابلة للتداول وغير قابلة للتداول . لكن المشكلة المطروحة عند قياس الانفتاح التجاري بطريقة الحواجز الجمركية وغير الجمركية يمكن في طريقة تكميم هذا المتغير وحتى وان استطعنا إن نقيس القيمة

التي يمكن الاستنتاج منها مستوى التكلفة الإضافية من بلد إلى بلد فان مستوى هذا الحاجز يمكن إن يتغير على حسب تكرار استعماله وعلى حسب تقسيم هذا الحاجز . إذن من خلال الاستعراض البسيط لهذه الطريقة ، السؤال الذي يتبادر إلى الأذهان هو كيف يمكن قياس التعريفة الجمركية ومن ثم الحكم على مدى انفتاح هذا البلد.

2- معدل التعريفة غير الموزون

يحسب هذا المعدل متوسط عدد معدلات التعريفة الجمركية .

مثال: يستورد بلد ما ثلاثة سلع وتفرض عليها ثلاث معدلات للتعريفة الجمركية :

(A) يفرض عليها 15%

(B) تفرض عليها 20%

(C) تفرض عليها 25%

فيصبح معدل التعريفة غير المتوازن (15%+ 20% + 25%)/3=20%

لكن هذا المؤشر لا يعكس مستوى الانفتاح الحقيقي لأنه يأخذ بعين الاعتبار الأهمية النسبية للسلع ، ولهذا نلجأ إلى استخدام مؤشر أخر يعكس الأهمية النسبية للسلعة .

3- معدل التعريفة الموزون

يأخذ معدل تعريفة كل سلعة ويرجح بأهميته النسبية ، فإذا افترضنا أن قيمة الاستيراد من السلعة (A) بلغت 700 وحدة نقدية ، والسلعة (B) 400 وحدة نقدية ، والسلعة (C) 200 وحدة نقدية .

اذن معدل التعريفة الموزون = $\frac{(0.25*200)+(0.2*400)+(0.15*700)}{200+400+700} = 100$

خامساً : قياس التحرير التجاري حسب مؤشرات الانفتاح المطلق

1- مؤشر ودرجة الانكشاف التجاري

أن مؤشر الانكشاف التجاري من أهم المؤشرات التي تعطي صورة واضحة عن الوضع الاقتصادي ، الذي يمثل قياس نسبة الصادرات والاستيرادات الى الناتج المحلي الإجمالي ، وان ارتفاع هذه النسب يعني زيادة درجة الاعتماد على الخارج ، وبالتالي التأثير في مسيرة البلد النامي ، واختفاء استقلاله الاقتصادي على المدى البعيد . ان التعرف على طبيعة العلاقة مع الخارج تعطي تصور واضح على مدى عمق الارتباط او ما يسمى بالتبعية الاقتصادية لبلد ما باقتصادات بلدان أخرى الناتج عن العلاقات الاقتصادية ، حيث كثير من بلدان العالم تختلف وتتفاوت فيما تمتلكه من موارد أولية وإنتاج صناعي وزراعي وخدمات ، لذا اوجب على كل دولة ان تدخل في علاقات تجارية مع البلدان الأخرى ، لأنه لا يمكن لأي دولة ان تكتفي ذاتيا وكليا دون الحاجة الى الغير .

2- مؤشر الاعتماد على الاستيرادات

ان مؤشر الاعتماد على الاستيرادات هو احد المؤشرات المألوفة والمبسطة الذي يرتبط بالتداخل الحيوي مع الاقتصاد الدولي فالعلاقات الوطنية والدولية لا يمكن فصلها عن بعضها دونما تترك اثراً حيوياً على محتوى كل منها .

3- مؤشر أهمية الصادرات الى الناتج المحلي الإجمالي

هو مؤشر يدل على درجة الانكشاف الاقتصادي مع الخارج من خلال قسمة أجمالي الصادرات الى أجمالي الناتج المحلي ، ويوضح أنه في حال خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير دل ذلك على اعتماد هذه الدولة على الخارج وعلى اندماجها . لكن يجب الاخذ بعين الاعتبار نمط حصيلة الصادرات ثم ما هي نوعية الصادرات ، لان تصدير السلع الصناعية أمر لا يدعوا الى القلق كما في تصدير السلع الأولية .

4- مؤشر التوزيع السلعي للصادرات والاستيرادات

ان الاعتماد على تصدير سلعة واحدة يؤثر سلبا على مسيرة التنمية الاقتصادية وبالتالي محاولة تنويع هيكل الصادرات أمر حيوي يحقق استقلالية التنمية الاقتصادية ، وكذلك الحال في شدة الاعتماد على استيراد سلعة واحدة أو مجموعة من السلع يؤثر سلبا على مدى استقلال التنمية الاقتصادية ويعكس هذا المؤشر مستوى التطور الاقتصادي الذي بلغه الاقتصاد من خلال معرفة مركز ثقل السلع التي ينتجها ويستوردها .

5- مؤشر التركيز الجغرافي للتجارة الخارجية

ان التعامل التجاري مع دولة واحدة يزيد من تبعية الدول النامية الى الدول المتقدمة ، وهذا ينطبق أيضاً علـى التعامل مع مجموعة محدودة من الدول دون غيرها ، مثل التعامل مع الدول المتقدمة بشكل يفوق التعامـل مـع الدول النامية ، اذ من الضروري معرفة التوزيع الجغرافـي الـصادرات البلد لمعرفة الاسواق المهمة له ، ومدي تركزها في هذه الاسواق والعمل على تنويعها لتقليل المخاطر التي تنجم عن هذا التركز ، وكذلك معرفة الأسواق التي لم تصل اليها صادرات البلد ، وتحديد اسباب ذلـك ، وان دراسة هيكل الاستيرادات جغرافيا ، تعد ضرورة اقتصادية للتعرف على مساهمة هـذه الـدول بتوفير السلع المطلوبة التي يعجز الاقتصاد الوطني عن إنتاجها وتحديد نمط هذه العلاقة وحجم هذه الاستيرادات مـن الـدول الاخرى .

6- الميل المتوسط للاستيراد

يمكن الكشف عن مدى انغلاق اقتصاد ما اذا قيس درجة انفتاحه بمتوسط نسبة الاستيرادات إلى الناتج المحلي الاجمالي وهو ما يعرف بالميل المتوسط للاستيراد ، أن أهمية هذا المؤشر توضح مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استراد احتياجاتها السلعية. بمعنى انه يعكس مدى ترابط الإنتاج القومي بالإنتاج العالمي ، حيث انه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دل على اعتماد الدولة على العالم الخارجي والعكس صحيح .

7- مؤشر التبادل التجاري

يعد مؤشر التبادل التجاري من بين المؤشرات الأكثر استخداما للتعبير عن درجة انفتاح بلد ما ، فقد اهتم الاقتصاديين والاحصابين وصناع السياسة بهذا المؤشر ، ويشير ارتفاع هذا المؤشر إلى زيادة انفتاح هذا البلد من خلال تحسين معدل التبادل التجاري وانخفاضه يشير إلى تدهور معدلات التبادل التجاري لهذا البلد ومن ثم تراجع درجة انفتاحه في فترة معينة ، ويفسر هذا المؤشر عدد الوحدات المستوردة التي يتم مبادلتها بوحدة صادرات ، فارتفاعه عن المئة بمعنى أن هذه الدولة قادرة على الحصول على وحدات إضافية من المستوردات مقابل وحدة صادرات ، وتراجعه عن المائة يعني ان الدولة تحصلت على كميات قليلة من المستوردات مقابل وحدة واحدة من الصادرات وبالتالي تتراجع درجة انفتاحها على التجارة الخارجية ، ويعتبر هذا المقياس من المقاييس التي تعبر عن رفاهية المجتمعات باعتباره يعكس ليس فقط سلوك الاقتصاد الخارجي بل حتى سلوك الاقتصاد المحلي لأنه يعتمد على متغيرات حقيقية كالقدرة على توظيف المواد الاقتصادية المحلية وتوزيع الدخل ونمط الإنتاج والأسعار . رياضيا يعبر مؤشر التبادل التجاري عن الرقم القياسي لسعر وحدة صادرات دولة ما إلى الرقم القياسي لسعر وحدة استيراداتها أي :

$$\text{مؤشر التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لسعر وحدة الاستيرادات}} \times 100$$