

تقلبات الدولار الأمريكي والتنافسية عالميا

ملخص

إن تقلبات أسعار صرف العملات الرئيسية لها العديد من الآثار المعقدة والتشابكية على دول هذه العملات وعلى باقي بلدان العالم وهذا يتعلق بجميع أوجه النشاط الاقتصادي والمتغيرات الاقتصادية ولقد اخترنا مجالاً محدداً مهماً للدراسة في هذا البحث وهو التنافسية الدولية لذلك نحلل هنا بقدر من التفصيل آثار تقلبات الدولار انخفاضاً على التنافسية في بلدان باقي العالم التي ترتفع عملتها مقابل الدولار.

أ. لمياء بوعروج

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة قسنطينة 2
الجزائر

مقدمة

إن التغير في سعر الدولار الأمريكي يكون له آثار مهمة عالمياً على مجموعة كبيرة من متغيرات النشاط الاقتصادي الدولي وفي كل العالم مثل كل من الأسعار دولياً للواردات والصادرات، المواد الأولية، الطاقة، حدود التبادل، أحجام التجارة العالمية، التنافسية للدول سواء التي ترتفع عملتها مقابل الدولار الأمريكي أو التي تنتمي لمنطقة الدولار، معدلات التضخم، الناتج الداخلي الخام، معدلات النمو، الاستهلاك، الاستثمار، حركة الاستثمار الأجنبي، أسعار الذهب، نشاط السياحة دولياً، الإنتاج الدولي، نفقات البحث والتطوير، التشغيل، الدخل، تخصيص الموارد، الأجور، هامش الربح، المديونية، أرباح المشاريع، أنظمة الصرف، الاحتياطات

Résumé

Les fluctuations des principales monnaies ont des impacts compliqués et encroqués sur l'économie mondiale ; elles touchent les différents aspects de la vie économique ainsi que les variables macro et micro-économiques , dans cet article nous allons essayer d'analyser les impacts de la baisse du dollar sur la compétitivité dans les pays ou leurs monnaie augmente face au dollar américain .

الدولية، مستوى النشاط الاقتصادي، السياسات النقدية، والتخصصات الدولية.

ونظرا لأهمية الموضوع ارتأينا إجراء هذه الدراسة، حول أحد أهم المؤشرات وهي التنافسية والتي لها علاقة تأثير على مجموعة كبيرة من المتغيرات الاقتصادية سابقة الذكر مثل الأسعار دوليا للواردات والصادرات، المواد الأولية، الطاقة، حدود التبادل، أحجام التجارة العالمية، معدلات التضخم، الناتج الداخلي الخام، معدلات النمو، الاستهلاك، الاستثمار، الاستثمار الأجنبي، السياحة دوليا، نفقات البحث والتطوير، البطالة، الدخل، تخصيص الموارد، الأجور، هامش الربح، أرباح المشاريع، مستوى النشاط الاقتصادي والسياسات النقدية.

وبدءا سوف نقسم باقي دول العالم أي الدول عدا الولايات المتحدة الأمريكية إلى صنفين :

1. الدول التي ترتبط عملتها بالدولار الأمريكي والتي تشترك في أن تكون الآثار عليها مشابهة لتلك التي تقع على الولايات المتحدة الأمريكية طبعاً تختلف درجة الأثر في كل دولة حسب خصائصها الاقتصادية.

2. الدول التي تتحرك عملتها في الاتجاه المعاكس للدولار أي ترتفع بانخفاض الدولار الأمريكي و تنخفض بارتفاعه وهنا تشترك هذه الدول في الآثار التي تنعكس عليها وتختلف درجة الأثر في كل دولة حسب خصائصها الاقتصادية.

ومن أجل دراسة آثار تقلبات الصرف بانخفاض الدولار الأمريكي- وهي الحالة التي يعيشها العالم منذ عدة سنوات - مقابل العملات الرئيسية الأخرى على التنافسية في باقي العالم ، نأخذ نظرياً عينة (بلد أو منطقة نقدية) ما من باقي بلدان العالم ونحاول دراسة الآثار عليه، وستكون العينة منطقة ترتفع فيها العملة مقابل انخفاض الدولار الأمريكي (كمثال منطقة اليورو) لأن الدولة أو المنطقة التي تنخفض عملتها مقابل الدولار الأمريكي تتعرض لنفس الانعكاسات التي تتعرض لها الولايات المتحدة الأمريكية بسبب انخفاض الدولار ما عدا أن درجة التأثير مختلفة (كمثال بلد الصين وحتى مع ربط عملته بسلة عملات فغالبيتها تتشكل من الدولار الأمريكي) .

أولاً: الآثار المحتملة لتغيرات الصرف بانخفاض الدولار الأمريكي على منطقة أو بلد ترتفع عملتها مقابل الدولار:

بشكل عام إن انخفاض الدولار الأمريكي يسبب الانحسار والانكماش في النشاط الاقتصادي في باقي العالم وينتهي بالتسبب في عجز الموازين التجارية لدى الدول، إلا أن الأمر يرتبط بالأهمية النسبية لاقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية في العالم، الأهمية النسبية لاقتصاد الدولة المعنية في العالم، انتقال الأثر بين تغيرات معدلات الصرف وتحركات الأسعار، وسلوكيات الإنفاق لدى المتعاملين الاقتصاديين في مختلف الاقتصاديات.

وإن ارتفاعا في الصرف مقابل الدولار الأمريكي يؤدي إلى آثار مختلفة عن طريق ردود أفعال التبادلات التجارية الخارجية، وعدد كبير من الآثار غير المباشرة المرتبطة بالحلقة الماكرو اقتصادية حيث عدد من الآثار يمر عبر قناة الأسعار خاصة أسعار الاستهلاك النهائي، الأجور... الخ، وعدد آخر من الآثار يمر عبر مستوى النشاط الاقتصادي، التشغيل، الطلب الداخلي... الخ، وعموما إن ارتفاعا في الصرف يؤدي إلى تحويل للقيمة من البلد الذي عملته ترتفع إلى البلد الذي عملته تنخفض وهذا التحويل بالطبع له آثار على تصرفات الإنفاق الاستهلاكي للعائلات والمؤسسات حتى وإن كان أثره على الاقتصاد الحقيقي يأخذ وقتا أطول للظهور(1)، وعموما نظريا بالنسبة لدولة ترتفع عملتها مقابل الدولار الأمريكي نجد اثرين مهمين (2) هما:

1. أثر الأحجام: الذي يعد سلبيا بالنسبة للاقتصاد الحقيقي، بتقله على تنافسية الصادرات حيث ارتفاع العملة مقابل الدولار الأمريكي يؤدي إلى انخفاض الصادرات كما يؤدي إلى ارتفاع في الواردات مما يؤدي إلى انخفاض محسوس ومنظم لمساهمة التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي.

2. أثر الأسعار: الذي يعد ايجابيا على النشاط الاقتصادي في الأجل القصير، حيث ارتفاع العملة يؤدي إلى تحسن شروط التبادل عن طريق انخفاض أسعار الواردات، هذا الانخفاض ينعكس على باقي الأسعار في الدولة ويؤدي إلى إحداث " أثر الدخل " وهو أثر موجب .

في الواقع عند ارتفاع عملة دولة ما مقابل انخفاض الدولار الأمريكي فإن حجم الأثر يرتبط بهيكل التجارة الخارجية لكل دولة وبالتضخم وبتطورات التنافسية دوليا، هذه المحاور الثلاث يمكنها أن ترشدنا إلى الآثار التشابكية والمتناقضة أحيانا والتي تكون على مجموعة كبيرة من متغيرات وأوجه النشاط الاقتصادي، وهذا إما كأثار أولية، أو آثار ثانوية وفي مختلف الأجل أي الأجل القصير، المتوسط والطويل حسب تغيرات المعطيات الاقتصادية دوليا أو في بلد ما أو في قطاع إنتاجي ما، هذه الآثار السابقة يمكننا التعرض لها من خلال دراسة الآثار المرتبطة بالتنافسية والمرتبطة بالتضخم والآثار المتعلقة بالتبادلات الخارجية ورصيد الميزان التجاري.

في الحقيقة كلا من الأثرين التضخم والتنافسية لديهما ارتباط بالآثار على التبادلات التجارية الخارجية ويؤثران عليه كما يؤثر التضخم على درجة التنافسية، ودرجة التنافسية على التضخم كما تؤثر التبادلات الخارجية على التضخم والتضخم على التبادلات التجارية، ولا يعد تقسيمنا هنا إلا بغرض تفصيل العلاقات المتشابكة والتمكن قدر المستطاع من توضيحها، إلا أننا في هذه الورقة سوف تقتصر دراستنا على الآثار المرتبطة بالتنافسية وقد تم هذا الاختيار نظرا لشدة أهمية هذا المؤشر أو لا ومدى سعة تأثيراته ثم لأنه لا يمكننا إيفاء جميع العناصر حقها من الدراسة من خلال مقال واحد وعليه رأينا حصر الدراسة في هذا العنصر.

ثانياً: دراسة للأثار المحتملة لتغيرات الصرف بانخفاض الدولار الأمريكي على تنافسية منطقة أو بلد ترتفع عملتها مقابل الدولار:

أ: التنافسية: بداية سوف نتناول التنافسية (3) بصفة عامة:

1. مفهوم التنافسية

تم تصنيف هذا المفهوم إلى تنافسية الدولة وتنافسية القطاع وتنافسية المنظمة، ويختلف مفهوم التنافسية هنا وفقاً لمستوى التحليل فهو إما على مستوى الدولة أو الصناعة أو المنظمة، وبما أننا نتناول تنافسية منطقة أو بلد فسوف يتركز تعريفنا حول تنافسية الدولة.

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التنافسية على المستوى الوطني أنها " الدرجة التي يمكن وفها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على، وتوسع الدخول الحقيقية للشعب على المدى الطويل"، كما تعرفها أيضاً على أنها " القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي".

وطبقاً للتعريف الذي يقدمه تقرير التنافسية العالمية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي تعتبر التنافسية بأنها " القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة"، وفي نص آخر عرف المنتدى التنافسية على أنها "مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغيير السنوي لدخل الفرد" (4). ويعرفها المعهد العربي للتخطيط على أساس أنها "تتعلق بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى".

وقد قسمت بعض الكتابات الدراسات التي تناولت التنافسية إلى اتجاهين، اتجاه ضيق يركز على تعريف التنافسية بالاستناد إلى متغيرات اقتصادية قصيرة الأجل؛ والاتجاه الثاني أكثر اتساعاً يعتمد على المتغيرات الهيكلية متوسطة وطويلة الأجل في تعريف القدرة التنافسية للدولة.

ضمن الاتجاه الضيق، تعرف القدرة التنافسية للدولة بمجرد إمكانية البيع في الأسواق الخارجية أو تحقيق فائض في الميزان التجاري، كما تعرف بانخفاض تكلفة وحدة العمل في الدولة مقارنة بمنافسيها أو باتجاهات سعر الصرف الحقيقي فتعتبر الدولة أقل تنافسية عند ارتفاع قيمة سعر الصرف الحقيقي مما ينعكس بارتفاع أسعار السلع محل التبادل الدولي.

الاتجاه الثاني يقدم تعريف للتنافسية يرجع إلى متغيرات هيكلية تؤثر على الأداء الاقتصادي في الأجلين المتوسط والطويل وهو يؤكد على أن للقدرة التنافسية طبيعة ديناميكية متغيرة.

2. أنواع التنافسية (5):

يتميز بين عدة أنواع من التنافسية هي:

1-2 التنافسية المرتبطة بالسعر: حيث البلد الذي لديه تكاليف اقل يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل، وهي القدرة على اقتراح في السوق منتجات بأسعار اقل من المنافسين، ويوجد فيها نوعين تنافسية السعر في السوق الداخلية وتنافسية السعر للصادرات، بالنسبة لتنافسية السعر للصادرات فتحسب بالعلاقة بين مؤشر أسعار الصادرات لأهم المنافسين ومؤشر أسعار الصادرات للبلد المعني، أما على المستوى المحلي أي تنافسية السعر في السوق الداخلية فتقاس بالعلاقة بين مؤشر أسعار الواردات لمنتج معين على مؤشر سعر هذا المنتج محليا.

يمكن أن تواجه الوحدة الاقتصادية هذه المنافسة بتغيير أسعارها، وعندما يكون السعر يقصد به سعر البيع فإن قدرة المؤسسة على مواجهة المنافسة مرتبطة بهيكل التكاليف النسبية التي تواجهها المؤسسة كما تواجهها المؤسسات المنافسة، وهنا إن الوضعية التنافسية للمؤسسة ترتبط بشدة بالارتفاع في الإنتاجية التي من الممكن لها أن تحققه من تبنيها للتطورات التكنولوجية التي تترجم إلى انخفاض في الكلفة الوحوية للمنتج .

2-2 التنافسية الهيكلية أو التنافسية خارج السعر: هي القدرة على فرض منتجات البلد بغض النظر عن سعرها ومنه هي قدرة وحدة اقتصادية على الانفصال والتميز في المنافسة وذلك عن طريق وسائل أخرى غير السعر (الجودة، الخدمات المرافقة للمنتج، المرونة في التأقلم مع الطلب سواء مع الأذواق أو مع الدخول) ، التميز الذي تبحث عنه هنا يحتاج إلى مدة زمنية ويكون خاصة عن طريق نوعية السلع والخدمات المقدمة وعن طريق الصورة و-ا لسمعة لها في السوق والتي يساندها ويعمقها التسويق ويكون التميز هنا عادة مرتبط بالقدرة على الإبداع التي يحددها اهتمام المؤسسة بتطوير مجموعة من العوامل مثل وظيفة البحث والتطوير ورأس المال البشري وبالطبع كل هذا أخذًا بعين الاعتبار البيئة التي تعمل بها الوحدة الاقتصادية، ويتميز هذا النوع من التنافسية بصعوبة قياسه حيث يدخل ضمن التنافسية خارج السعر عدد كبير من العناصر مما يصعب حصرها جميعا، كما أن التقديرات التي يتم إجراؤها تتم على أساس استقصاءات توزع على رؤساء المؤسسات المصدرة ومنها تخضع لتقديرهم، وأخيرا للتمكن من إدماج هذا النوع من التنافسية في الحسابات من الناحية الاقتصادية لا بد من التمكن من قياسها بالنسبة للاقتصاديات الأخرى المنافسة وهو أمر من الصعب القيام به .

محددات التنافسية – السعر: تتحدد التنافسية – السعر أساسا بثلاث عوامل هي تكاليف الإنتاج، سعر الصرف، ردود فعل المؤسسات فيما يتعلق بهوامش الربح، كما يلي:

- تكاليف الإنتاج: هي دالة في تكاليف الأجور، أسعار الاستهلاك الوسيط، إنتاجية عنصر العمل، واقتصاديات الحجم.
- سعر الصرف : عندما ترتفع قيمة عملة تؤثر سلبا على تنافسية الصادرات، وانخفاضها يؤثر بالعكس أي يرفع التنافسية .
- ردود فعل المؤسسات فيما يتعلق بهوامش الربح: هامش الربح هو نسبة الربح ضمن سعر بيع المنتج، و ردود أفعالها تعني تغيير هامش الربح حسب ظروف المنافسة الدولية.

3. العلاقة بين سعر الصرف و التنافسية:

- سعر الصرف الفعلي يترجم اثر سعر الصرف على التنافسية - السعر عند التصدير (6):

من أجل قياس ضغط التنافسية - السعر عند التصدير الذي يقع على الصادرات بسبب تطورات سعر الصرف لا بد من اللجوء إلى مؤشر يوضح تطور سعر الصرف بالنسبة إلى سلة من العملات تجمع مجموع المنافسين في أسواق التصدير وهو ما نطلق عليه سعر الصرف الفعلي، فمثلا منذ بداية انخفاض الدولار الأمريكي سنة 2002 وحتى 2008 ارتفع اليورو في المتوسط بنسبة 2.8 % سنويا مقابل الدولار الأمريكي كما ارتفع بالنسبة للين بنسبة 5.6 % سنويا وبالنسبة للجنيه الإسترليني بنسبة 3 % وفي الإجمالي ارتفع سعر الصرف الفعلي لليورو سنويا بنسبة 2.2 % في المتوسط بين سنتي 2002 و 2008 .

- سعر الصرف الفعلي مصححا بالأسعار (سعر الصرف الفعلي الحقيقي) :

إن المنافسة بين المصدرين تقوم على أساس سعر البيع النهائي ومنه فبالإضافة إلى آثار التنافسية - الصرف التي يتم احتسابها باستخدام سعر الصرف الفعلي ، نجد أن تطورات سعر الصادرات بالعملة المحلية عند الاقتصاد المحلي والاقتصاديات المنافسة (تطورات سعر المنتجات المصدرة بين الاقتصاد المحلي والاقتصاديات المنافسة)، يعد مؤشرا آخر بالإضافة إلى تقلبات الصرف، ومنه تتحدد لدينا التنافسية بالأخذ بعين الاعتبار آثار الأسعار وآثار الصرف معا، فمثلا عندما ترتفع أسعار الصادرات في منطقة اليورو بنسبة 3 % وترتفع أسعار الصادرات في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 2% بينما ينخفض اليورو بنسبة 1% أمام الدولار الأمريكي فإن الصادرات من منطقة اليورو لا تفقد تنافسيتها في السعر أمام المنتجات الأمريكية، هنا آثار السعر ألغتها آثار الصرف لكن من الممكن أن يتجمع الأثرين في اتجاه واحد (حيث أنهما هنا متعاكسي الاتجاه) مما يحسن بشكل اكبر التنافسية أو يعمق في تدهورها.

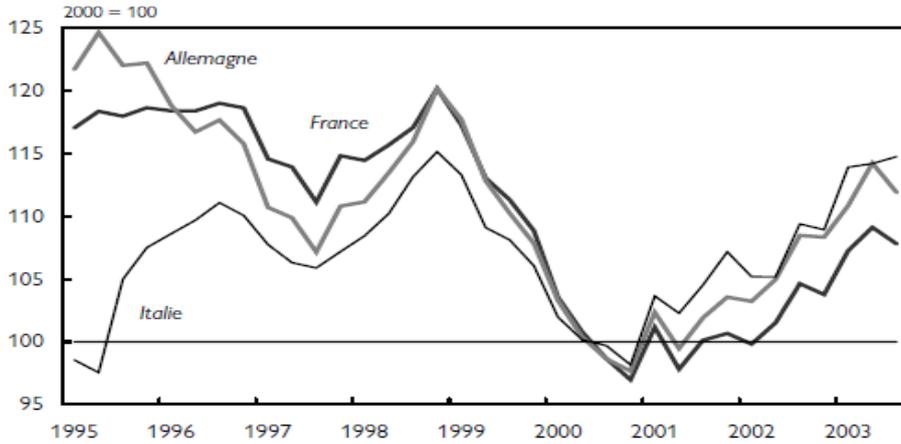
وعندما يعدل سعر الصرف بالتغيرات أو التطورات بين الأسعار في البلد ولدى منافسيه نحول من سعر الصرف الفعلي إلى سعر الصرف الفعلي الحقيقي هذا الأخير

يمثل سعر نسبي للصادرات (العلاقة بين أسعار الصادرات محليا وأسعار الصادرات للمنافسين)، ويمثل مؤشر لقياس التنافسية السعر عند الصادرات .

ب: تغيرات الصرف بانخفاض الدولار الأمريكي وارتفاع العملة المحلية و الأثر على التنافسية :

إجمالاً تنخفض التنافسية في البلدان التي ترتفع عملتها مقابل الدولار الأمريكي (انظر الشكل الموالي لبعض بلدان منطقة اليورو) بينما تبقى مستقرة ثم تزيد في البلدان التي تعرف عملتها استقراراً مقابل الدولار الأمريكي وتزيد في البلدان التي تعرف عملتها انخفاضاً مقابل الدولار الأمريكي، وتختار المؤسسات المصدرة للمحافظة على نصيبها في السوق الخارجي والمحلي بين أن تخفض هامش الربح أو تضغط على التكاليف الداخلية ومنه فالنمو في المنطقة وتوسع استثمار المؤسسات يتأثر سلباً بانخفاض ربحية المؤسسات في الحالة الأولى وفي الحالة الثانية تعديلات التشغيل والاستثمار تخفض الأجور والطلب الداخلي ومنه النمو تبعاً لذلك.

شكل رقم(1) يوضح تطورات (انخفاض) التنافسية السعر للصادرات لبعض الدول الأوروبية بين سنوات 1995 و 2004



المصدر : Offices statistiques nationales , calculs OFCE

سوف نتطرق فيما يلي إلى الدراسة بالتفصيل للأثار المحتملة لانخفاض الدولار الأمريكي على التنافسية حسب عدد من المتغيرات الاقتصادية عن طريق إدخال في كل مرة عناصر جديدة مؤثرة في التحليل للتعرف على أثار تغير سعر صرف الدولار الأمريكي انخفاضاً أخذاً بعين الاعتبار تغيرات أكثر في الاقتصاديات العالمية وردود الأفعال الناتجة عن تغير الدولار، لذلك سنعالج النقاط التالية :

- التنافسية، درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية وهيكل التجارة الخارجية.

- التنافسية، درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية ونسبة حجم الطاقة والمواد الأولية في المدخلات الإنتاجية.
 - تطورات التنافسية النسبية بين بلدان العالم.
 - التنافسية وتأثرها بالعلاقة مع البلدان ذات العملات المربوطة بالدولار الأمريكي.
 - التنافسية و رد فعل هوامش الربح في الاستيراد والتصدير .
 - التنافسية و ردود فعل السياسات النقدية دوليا .
 - التنافسية و رد فعل أسعار الطاقة والمواد الأولية.
 - التنافسية والنمو الاقتصادي المحلي .
 - التنافسية والآثار على مختلف القطاعات الإنتاجية (النظرة الجزئية) .
- وتفصيلها فيما يلي :

1- التنافسية، درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية وهيكل التجارة الخارجية :

إن هيكل التجارة الخارجية مهم جدا في تحديد تطور التنافسية، ولا بد من أن نعرف قبل انتشار آثار انخفاض الدولار الأمريكي أنه :

في مرحلة أولى: مباشرة مع الانخفاض:

- تنافسية البلد تتدهور مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية و تبقى ثابتة مقارنة بباقي بلدان العالم .
- كلما كانت الدولة علاقاتها التجارية مع الولايات المتحدة الأمريكية أقل كلما كان الأثر أقل على تنافسيته و على ميزانها التجاري .

في مرحلة ثانية : تنافسية البلد تتدهور في الأسواق الخارجية التي تتعرض لمنافسة الولايات المتحدة الأمريكية و منطقة الدولار الأمريكي فيها سواء كانت أسواق معتادة أو جديدة بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية و منطقة الدولار الأمريكي.

الأثر النهائي على التنافسية :

مما سبق فإن الأثر النهائي على التنافسية يكون سلبيا، ويكون اكبر كلما:

- كانت الدولة تتعامل أكثر في تجارتها الخارجية مع الولايات المتحدة الأمريكية (انخفاض الصادرات وارتفاع الواردات).

- كانت الدولة تتعامل في تجارتها الخارجية مع دول تكون منفتحة على الولايات المتحدة الأمريكية لأن ذلك يعني خسرانها لجزء من أسواقها بسبب انخفاض تنافسيتها أمام الولايات المتحدة الأمريكية في أسواق هذه البلدان .

جدول رقم (1) يوضح تأثير انخفاض الدولار الأمريكي على تطور التنافسية تبعاً لدرجة الانفتاح للدولة و شركائها التجاريين

درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية	عينة الدراسة دولة منفتحة	عينة الدراسة دولة منغلقة
الشريك التجاري دولة منفتحة	-- --	-- --
الشريك التجاري دولة منغلقة	-- --	--

- تدل على الأثر السلبي لانخفاض الدولار الأمريكي على التنافسية ، وكلما زاد عدد الإشارات ارتفع الأثر السلبي على التنافسية .

المصدر :جدول من إعداد الباحثة

2- التنافسية، درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية ونسبة حجم الطاقة والمواد الأولية في المدخلات الإنتاجية :

أولاً: دراسة حالة دولة منخفضة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية، قوية الطلب على الطاقة والمواد الأولية (7): بافتراض، بالنسبة لبدا العينة :

- استقرار أسعار المواد الأولية والطاقة بالدولار الأمريكي ومنها ينخفض سعرها حسب انخفاض الدولار بنفس النسبة عندما نعبّر عنها بأي عملة أخرى .
- تتغير التنافسية الدولية والأسعار العالمية مع انخفاض الدولار الأمريكي.

الآثار في الأجل القصير:

إن الدولة هنا تستفيد في الأجل القصير من انخفاض الدولار الأمريكي ذلك أنه مع أنها بالطبع تتعرض لانخفاض تنافسيتها دولياً ومحلياً إلا أنه كلما انخفضت درجة تعاملها مع الولايات المتحدة الأمريكية كشريك تجاري كلما كان انخفاض تنافسيتها بنسبة أقل مقارنة مع الدول الأخرى، وبالطبع عندما يرتفع الدولار الأمريكي فإن استفادتها تكون أقل أيضاً، في نفس الوقت فإن انخفاض الدولار الأمريكي يخفض فاتورة الطاقة إذا عبرنا عنها بالعملات الأخرى غير الدولار الأمريكي (تبقى مستقرة بالدولار الأمريكي)، وبما أن الدولة هنا استيرادها بحجم كبير فإن استفادتها كبيرة

وأثر الإحلال يتم تعويضه بشكل أكبر بأثر الدخل الذي يمنحه انخفاض فاتورة استيراد الطاقة ، ومما سبق فإن الآثار في الأجل القصير سوف تكون توسعية مبدئياً ويرتفع الناتج الداخلي الخام ، وانخفاض التنافسية يكون محدوداً، وتستفيد الدولة من انخفاض الدولار الأمريكي مثلما حدث في فرنسا سنة 1985 التي استمرت الفترة التوسعية بها لمدة ثلاث سنوات .

الآثار في أجل أطول :

بعد مرور فترة زمنية تصبح الوضعية انكماشية ذلك أن آثار انخفاض التنافسية تتوسع، بالمقابل انخفاض الدولار الأمريكي يعمل على تخفيض التضخم في العالم ككل.

ثانياً: دراسة حالة دولة منخفضة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية، منخفضة الطلب على الطاقة والمواد الأولية:

مع نفس الفرضيات السابقة، و بالنسبة لبلد العينة:

الآثار في الأجل القصير:

إن اثر انخفاض التنافسية يبقى نفسه لأننا بصدد بلد قليل الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية ومنه تنافسيته تنخفض بصورة اقل عن بلد أكثر انفتاحاً، إلا أن الأثر التوسعي في الأجل القصير يعود إلى انخفاض فاتورة الطاقة والمواد الأولية، فإذا كانت فاتورة البترول اقل فبالضرورة يكون الأثر التوسعي أقل فيما يخص تحسن الميزان التجاري أو ارتفاع الدخل الوطني، كما أن التضخم ينخفض (8) .

الآثار في أجل أطول :

تصبح الوضعية انكماشية ذلك أن آثار انخفاض التنافسية تتوسع، مع انتشار انخفاض التضخم.

3- تطورات التنافسية النسبية بين بلدان العالم :

تطور التنافسية بين الدول غير الولايات المتحدة الأمريكية، يرتبط بعنصرين مهمين :

- حركية التضخم بين البلدين بمعنى أن البلد الذي يعكس بسرعة اقل الانخفاض الذي يحصل في الدولار الأمريكي وفي أسعار الواردات في أسعاره الداخلية، يسجل انخفاض أكبر في تنافسيته .
- كلفة الطاقة والمواد الأولية التي يتم تسعيرها بالدولار الأمريكي في الأسواق الدولية والتي تنخفض بالنسبة لباقي العالم الذي تصبح عملته أكثر ارتفاعاً بالنسبة للدولار، فعندما لا تتغير أسعار هذه الأخيرة فكلما كان البلد أكثر استهلاكاً للطاقة والمواد الأولية كلما كان انعكاس الانخفاض فيه أكبر على

مدخلاته الإنتاجية وهذا يمنحه ميزة تنافسية ايجابية إضافية أكبر مقارنة بشركائه التجاريين.

4- التنافسية و تأثيرها بالعلاقة مع البلدان ذات العملات المربوطة بالدولار:

إن الآثار المباشرة لانخفاض الدولار الأمريكي لا تنتهي عند الرفع من تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية فعدد من الدول تربط عملتها فعليا بالدولار الأمريكي (الصين مثلا بالرغم من أنها تعلن أن عملتها مرتبطة بسلة من العملات يبقى الدولار الأمريكي يشكل نسبة كبيرة من السلة)، ومنه فمع انخفاض الدولار الأمريكي تنخفض معدلات الصرف لهذه العملات مقارنة بعملات الدول الأخرى التي لا ترتبط به مثل اليورو مثلا، ومنه فإن انخفاض الدولار الأمريكي يؤدي إلى زيادة تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية وزيادة تنافسية الدول التي تربط عملتها بالدولار الأمريكي (ما يمكن تسميته منطقة الدولار) (9)، و تبعا لذلك يزداد انخفاض تنافسية الدول التي لا ترتبط عملتها بالدولار الأمريكي.

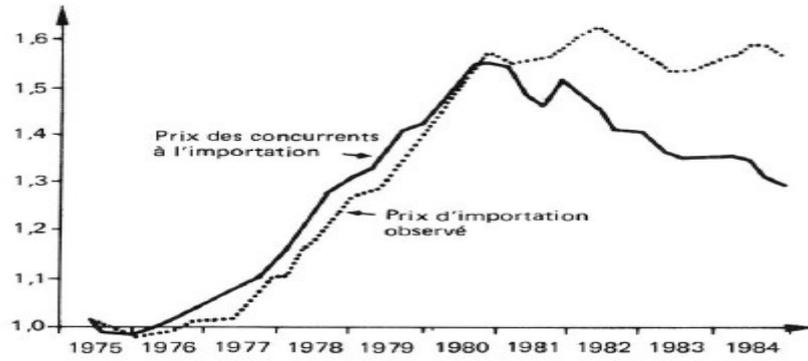
إذن فالدول التي تربط عملتها بالدولار الأمريكي تزداد تنافسيته كما الولايات المتحدة الأمريكية، ويكون لها أثر ضغط إضافي على الدول الأخرى وبالتالي تقلل من الآثار التوسعية لديها إلى آجال أقل ثم تعاني من الانكماش، وتعمق العجز في الميزان التجاري لديها وكلما زاد الانفتاح على الدول التي تربط عملتها بالدولار الأمريكي أو زادت الأسواق المشتركة مع الدول التي تربط عملتها بالدولار الأمريكي كلما زاد انخفاض التنافسية خاصة في الآجال المتوسطة ، وانخفض الدخل الوطني، وبالطبع يبقى عنصر انخفاض التضخم موجودا (10).

5. التنافسية و رد فعل هوامش الربح في الاستيراد والتصدير :

عندما ينخفض الدولار الأمريكي بنسبة معينة فإن المنتجات الموجهة للتصدير من الولايات المتحدة الأمريكية لا تنخفض أسعارها بنفس نسبة انخفاض الدولار الأمريكي وهو المفروض نظريا عندما نطبق مبدأ السعر الوحيد بين السلع المتجانسة تماما، وهو ما تهدف له عملية التخفيض عادة مقارنة بالسلع المتجانسة الموجودة في بلدان العالم الأخرى، إلا أنه في الواقع فإن المصدر الأمريكي يمكنه أن يستفيد من انخفاض الدولار الأمريكي ويرفع من هامش الربح في عملية التصدير أي يستغل الميزة التنافسية التي يسببها انخفاض الدولار و يحولها أو يحول جزء منها لصالحه ويرفع هامش الربح، بالمقابل أسعار الصادرات الأجنبية نحو الولايات المتحدة الأمريكية لا ترتفع بنفس نسبة انخفاض الدولار الأمريكي ذلك انه وبتصرف اقتصادي معاكس يمكن للمصدرين نحو الولايات المتحدة الأمريكية أن يتجنبوا بعض تأثيرات الدولار الأمريكي في إضعاف تنافسيته عن طريق ضغط هوامش الربح إلى أقصى حد ممكن والضغط على جزء من

التكاليف وهذا من أجل المحافظة على الأقل على النصيب من الأسواق الخارجية المعتادة ، أو عدم فقدانها كليا، ومنه المحافظة على جزء من التنافسية في مواجهة سلع منطقة الدولار (11)، وهذا يعني انه في تحديد أسعار السلع التبادلية في التجارة الدولية فإن هناك نوع من التحكيم بين التكاليف الداخلية وأسعار المنافسين، ومنه فهوامش الربح للمصدرين ترتفع في البلدان التي تنخفض فيها العملات (هنا منطقة الدولار)، وتنخفض في البلدان التي تعرف عملاتها الارتفاع، وكمثال واقعي على ذلك فقد حدث بين 1980 و1986 في فترة ارتفاع الدولار الأمريكي أين استغل المصدرون نحو الولايات المتحدة الأمريكية ذلك للرفع من أسعارهم وهوامش الربح في السوق الأمريكية، وبالمقابل حدث العكس بالنسبة للمصدرين الأمريكيين نحو الخارج خلال نفس الفترة .

شكل رقم (2) يمثل تطور أسعار الواردات نحو الولايات المتحدة الأمريكية مقارنة بأسعار الواردات عند المنافسين بين سنوات 1975 و 1985.



يمثل المنحنى السابق للولايات المتحدة الأمريكية تطور السعر الفعلي المتوسط للواردات و تطور سعر الواردات للمنافسين أي السعر الذي من المفروض أن يدفعه الأمريكيون للواردات لو أن المصدرين الأجانب طبقوا نفس الأسعار للولايات المتحدة الأمريكية مثل باقي العالم.

يظهر جليا من المنحنى السابق أن المصدرين نحو الولايات المتحدة الأمريكية وانطلاقا من نهاية 1980 حيث سجل أول ارتفاع للدولار قد استغلوا الأمر للرفع من أسعار صادراتهم نحو الولايات المتحدة الأمريكية وزيادة هامش الأرباح مقارنة بأسعار نفس الصادرات نحو باقي العالم .

بالمقابل التصرف العكسي ينتظر من نفس المصدرين عندما يكون تطور الدولار الأمريكي نحو الانخفاض مما يجبرهم على التأقلم بخفض أسعار الصادرات والتقليص من هوامش الربح، وهو ما حدث فعلا بالنسبة للمصدرين الفرنسيين منذ بداية 1980 وحتى منتصف 1982 مع ارتفاع عملة الفرنك الفرنسي.

إلا انه من المهم الإشارة إلى انه في سلوكيات هامش الربح نجد ما يلي:

• في سوق المنافسة القوية يتم تعديل الأسعار من أجل التمكن من تصدير المنتج بالضغط على هامش الربح للتوافق مع أسعار السوق التي يفرضها المنتجين المحليين فيه أو المنافسة الأجنبية فيه ، يحدث هذا خاصة في قطاع السلع الاستهلاكية.

• إذا كان المنتج ينتج سلع خاصة فإن سعر السلعة يتحكم فيه بشكل كبير تكاليف الإنتاج أو التصنيع و تنعكس تغيرات الصرف تقريبا بشكل كلي في سعر السلعة.

توجد أيضا حالة المؤسسات المصدرة نحو الولايات المتحدة الأمريكية التي لديها فروع تجارية منتشرة عالميا والتي تكون أقل عرضة لتأثيرات انخفاض الدولار الأمريكي ذلك أنها تتواجد في عدة دول تختلف ظروفها الاقتصادية ويختلف تأثير الدولار الأمريكي عليها و بالتالي يمكنها استغلال هذه الميزة لتحديد أو تقليل آثار انخفاض الدولار الأمريكي على مبيعاتها أو تحويله إلى ميزة .

نتيجة ردود أفعال هوامش الربح السابقة يحصل ما يلي:

• عندما يطبق المصدرون المنافسون ضغط هوامش ربحهم عند التصدير للولايات المتحدة الأمريكية، ويحافظون على مستويات أسعار البيع فإن هذا يعني انخفاض التضخم المستورد لدى الولايات المتحدة الأمريكية الناتج عن انخفاض الدولار الأمريكي بقدر انخفاض هوامش الربح المطبقة، وبالتالي انخفاض كلفة التضخم المنتظر من انخفاض الدولار الأمريكي للولايات المتحدة الأمريكية، وهذا يعني تعميق في الاستفادة من ميزة انخفاض العملة، والرفع أكثر من تنافسية هذا البلد.

• بالمقابل بما انه من الممكن أن يستغل المصدرون الأمريكيون انخفاض الدولار للرفع من هامش الربح في الصادرات (وهو التصرف المنتظر خاصة إذا كان انخفاض الدولار بعد فترة من ارتفاعه حيث كان رد فعل المصدرين الأمريكيين أن ضغطوا على هوامش ربحهم للمحافظة على أسواقهم الخارجية ومنه يسترجعون الأرباح المفقودة سابقا)، هذا يعني أن انخفاض التضخم الذي من المفروض أن تستفيد منه باقي دول العالم نتيجة انخفاض الدولار الأمريكي لن يكون بنفس نسبة انخفاض الدولار بل يكون أقل.

• إن المصدرين الأمريكيين يستفيدون من عدة نواحي بسبب انخفاض الدولار الأمريكي، أولا من إمكانية الرفع من هامش الربح في الصادرات، وأيضا الرفع من نصيبهم من السوق أو انتزاع أسواق جديدة و أيضا التضخم المستورد ذو المعدل الأقل الناتج عن رد فعل المصدرين الأجانب.

6- التنافسية و ردود فعل السياسات النقدية دوليا :

تتدخل السلطات النقدية في مختلف البلدان من أجل التأثير على النتائج المترتبة عن تغيرات أسعار صرف العملات بما يناسب مصالح هذه الأخيرة، فمثلا خلال فترة ارتفاع الدولار الأمريكي بين 1980 و1984 ارتفعت أسعار السلع المستوردة من الولايات المتحدة الأمريكية مما من المفروض أن يؤدي إلى ارتفاع التضخم تبعا للتضخم المستورد إلا أنه في الحقيقة تباطأ التضخم في أوروبا وخاصة بدءا من سنة 1982 بدلا من أن يرتفع على الرغم من تواجد التضخم المستورد ، فمثلا ألمانيا وبريطانيا حافظتا على تضخم مساوي لذلك الموجود في الولايات المتحدة الأمريكية (لا بد من معرفة أن ارتفاع عملة الدولار الأمريكي يعني انخفاض أسعار الواردات وانخفاض التضخم بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية)، على الرغم من أن كلا من عمليتي البلدين عرفت انخفاضا بنسبة 12% بالنسبة للدولار .

يعود ذلك إلى السياسات النقدية الانكماشية والتضييقية المتبعة كرد فعل على ارتفاع الدولار الأمريكي وانخفاض العملات الوطنية بالمقابل، والتي مارستها البنوك المركزية لهذه الدول والدول الأوروبية عموما، وإعادة النظر في أنظمة تحديد الأجور والأسعار، ففرنسا مثلا لجأت إلى المراقبة الصارمة للأجور والأسعار بدءا من 1982 .

في الواقع ففي حين كانت السياسة النقدية في أوروبا تهدف إلى التضييق و العمل على انكماش القاعدة النقدية كرد فعل على ارتفاع الدولار الأمريكي، كان رد فعل السياسة النقدية الأمريكية بدلا من أن تكون توسعية في مواجهة ارتفاع الدولار الأمريكي كانت أيضا انكماشية وتضييقية (ما عدا بين منتصف 1982 و1983)، وهو ما يدل على عدم التناسق الموجود بين السياسات النقدية دوليا .

وقد أدى هذا التناقض في السياسات النقدية المتبعة عالميا إلى انخفاض معدلات التضخم كما يدافع عن ذلك كل من Michel Aglietta و MC kinnon و Virginie Courdert ، 1984 (12)، على العكس من ذلك خلال سنوات السبعينات حيث كان الدولار الأمريكي منخفض اتبعت كل من البلدان الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية سياسات نقدية توسعية، الدول الأوروبية لأن عملاتها كانت ترتفع مقابل الدولار الأمريكي وكانت تهدف إلى المحافظة على معدل صرف حقيقي لعملاتها مقابل الدولار الأمريكي، بينما الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت عملتها تنخفض مارست سياسة توسعية لأنها تستفيد أكثر من انخفاضه وطبعا لميزة الدولار الأمريكي الذي لا تتوقع أن يتركه العالم ينهار.

وفي الواقع إن ارتفاع الصرف يؤدي إلى تخفيض الضغوط التضخمية وهي الظروف الملائمة لجعل السياسة النقدية أكثر تساهلا، حيث تحتاج البنوك المركزية لأسعار فائدة اقل لتصل إلى أهدافها المرتبطة بالتضخم ومنه تستطيع الدول أن تتخذ إجراءات تساهم في العودة بالنشاط الاقتصادي إلى معدلات نمو مناسبة ومنه العمل على موازنة الآثار السلبية لارتفاع سعر الصرف على النشاط الاقتصادي.

7- التنافسية و رد فعل أسعار الطاقة والمواد الأولية :

إن انخفاض الدولار الأمريكي يؤثر على أسعار المواد الأولية والطاقة المسعرة دوليا بالدولار الأمريكي، ويمكن تقييم هذا الأثر عند نوعين من الأجل :

• عند الأجل القصير:

يسيطر الدولار الأمريكي على أسواق المواد الأولية والطاقة ، والأسواق الأمريكية عادة هي الأسواق التي يتحدد فيها السعر القاعدي ومنه تبقى الأسعار بالدولار الأمريكي مستقرة في هذه الأسواق وهذا يعني أنها تصبح منخفضة الكلفة للدول المستوردة لها أي منخفضة السعر عند التعبير عنها بعملة أخرى غير الدولار الأمريكي

• عند الأجل الطويل :

إن انخفاض أسعار الطاقة والمواد الأولية سوف يدفع إلى زيادة الطلب عليها من طرف الدول المستوردة مما يدفع الأسعار مقدرة بالدولار الأمريكي إلى الارتفاع تدريجيا حسب قانون العرض والطلب.

عندما نأخذ هذا الأمر بعين الاعتبار فإن آثار تخفيض الدولار الأمريكي في خفض معدلات التضخم التي تستفيد منها الدول غير الولايات المتحدة الأمريكية تتجه نحو الانخفاض نظرا لارتفاع أسعار المدخلات الإنتاجية من الطاقة والمواد الأولية تدريجيا بسبب ارتفاع الطلب، مما يزيد الضغط على درجة التنافسية (تختلف درجة التأثير كما اشرنا له سابقا حسب نسبة المدخلات من الطاقة والمواد الأولية المستوردة في المنتجات المصنعة)، هذا يعني أيضا إضعاف الآثار التوسعية التي تنتظر في الأجل القصير على الاقتصاديات والدخل الوطني فيها.

هذا يعني أيضا أن الولايات المتحدة الأمريكية ستكون ضمن مدخلاتها الإنتاجية الطاقة والمواد الأولية مرتفعة الأسعار مقدرة بالدولار الأمريكي، مما سيعود سلبا على تضخمها وتنافسياتها الخارجية أيضا.

8- التنافسية والنمو الاقتصادي المحلي:

• في الأجل القصير :

إن البلدان التي ترتفع عملتها المحلية تنخفض تنافسية منتجاتها عند التصدير في الأسواق الدولية كما تنخفض تنافسية المنتجات المحلية في الأسواق المحلية، خاصة مع انخفاض أسعار الواردات، وهذا يعني انخفاض التنافسية – الأسعار للإنتاج المحلي في السوقين المحلي والأجنبي على السواء، وما سبق يؤدي إلى انخفاض الكميات المصدرة و ارتفاع الكميات المستوردة وهذا يؤدي إلى التأثير سلبا على النمو ومنه كل من التشغيل والاستثمار، بالمقابل انخفاض أسعار الاستهلاك الوسيط للمؤسسات بسبب

انخفاض التضخم المستورد يسمح للمؤسسات بتخفيض كلفة الإنتاج وتعويض جزء من انخفاض التنافسية أما العائلات فتتخفف بالنسبة لها أسعار المواد الاستهلاكية المستوردة ومنه ترتفع قدرتهم الشرائية وهذا مما يعوض جزئيا الأثر السلبي لارتفاع العملة على النمو.

• في الأجل الطويل :

أما في الأجل الطويل فتتدخل آليات مصححة تعود بالنشاط الاقتصادي إلى مستواه القابل للاستمرار حيث أن انخفاض التضخم لفترات طويلة ، وانخفاض علاوة الخطر المرتبطة بالعملة التي ترتفع مقارنة بتلك التي تنخفض، ممكن أن يؤدي في الأجل الطويل إلى مساندة النمو الاقتصادي .

9- التنافسية واختلاف الآثار على القطاعات الإنتاجية (النظرة الجزئية) :

تجدد بنا الإشارة إلى أن آثار انخفاض الدولار الأمريكي وارتفاع العملة المحلية لا يكون بصورة متشابهة داخل جميع القطاعات الإنتاجية لذلك لا بد لنا من التطرق إلى العناصر المميزة لآثار صدمة الصرف على القطاعات الإنتاجية كل على حدة، وسنقدم فيما يلي الأسباب التي تجعل من آثار صدمة صرف(انخفاض في الدولار الأمريكي يقابله ارتفاع في العملة المحلية) مختلفة بين القطاعات داخل نفس الاقتصاد، حيث يخضع مدى تأثير أي قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادي لعدة عناصر هي:

- نسبة المدخلات المستوردة المسعرة بالدولار
- طبيعة المنتجات في القطاع .
- انعكاس وانتقال تغيرات الصرف إلى الأسعار .
- درجة انفتاح القطاع على العالم الخارجي.

وسنتناولها بالتفصيل فيما يلي :

• نسبة المدخلات المستوردة المسعرة بالدولار الأمريكي:

بعض القطاعات تستفيد من ارتفاع العملة المحلية مقابل الدولار الأمريكي وهذا حسب القطاعات حيث تتميز بأنها تستخدم نسبة كبيرة من المدخلات الإنتاجية المستوردة المسعرة بالدولار الأمريكي، وعليه انخفاض كلفة نسبة كبيرة من مدخلاتها الإنتاجية يؤدي إلى انخفاض الكلفة الإنتاجية ومنه انخفاض في أسعار منتجات هذه القطاعات .

• طبيعة المنتجات في القطاع :

في مواجهة انخفاض الدولار الأمريكي وارتفاع العملة المحلية فإن ردود فعل القطاعات ترتبط بكثافة المنافسة ولكن أيضا بحساسية الطلب لكل منتج لتغيرات السعر،

وهو ما يمكن حسابه عن طريق مرونة الإحلال بين السلع المحلية والسلع الأجنبية لكل منتج وكل منطقة جغرافية، هذه المرونة تختلف من قطاع إلى آخر وتدل على هيكل العرض والطلب الخاصة بكل منتج على حدة أي بدرجة التركيز في القطاع، التنوع والتميز بين المنتجات، توافر هياكل التوزيع وعادات الاستهلاك (13).

فبسبب صدمة الصرف فإن الأثر الأول الذي ينتج هو غلاء أسعار المنتجات الوطنية مقارنة بالمنتجات الأجنبية (في منطقة الدولار الأمريكي على الأقل) وتحول الطلب إلى المنتجات الأقل سعرا هذا يعني ضمنا أن المنتجات المحلية والأجنبية قابلة للاستبدال أو الإحلال، وكلما ارتفعت درجة الإحلال هنا كلما كانت الحساسية اتجاه الأسعار النسبية قوية.

إن أحد أهم الأسباب المفسرة أو المؤثرة على درجة الإحلال، هي تفضيلات المستهلكين المحليين للمنتجات الوطنية مما يجعلهم أقل حساسية لتغيرات الصرف، وتعد إستراتيجية التميز للمنتج مما يحوله إلى منتج قليل أو غير قابل للإحلال، مما يحد من آثار تغيرات السعر النسبي على حجم الاستيراد والتصدير وتعد مثلا بالنسبة لفرنسا سلع التجهيز والاستهلاك العادي من السلع المتنوعة على العكس من السلع الوسيطة التي تعد غالبا متجانسة ومنه قابلة أكثر للإحلال.

فمثلا انخفاض التنافسية (14) الذي أصاب منطقة اليورو بسبب انخفاض الدولار الأمريكي وارتفاع اليورو خفض الصادرات والاستثمار والنشغيل في أوروبا ثم الطلب الداخلي في هذه المنطقة ومن بينها ألمانيا، ومع ذلك سنة 2003 عرفت تطورا في النمو العالمي مما أدى إلى ارتفاع الطلب العالمي على سلع التجهيز وشجع الصادرات في ألمانيا مما أدى إلى ارتفاع الفائض التجاري في منطقة اليورو رغم أن المنطقة تنخفض تنافسيتها بسبب ارتفاع اليورو مقابل الدولار الأمريكي.

● انتقال تغيرات الصرف إلى الأسعار :

في سوق المنافسة الحرة الكاملة من المفروض أن تعكس الأسعار تماما تغيرات الصرف، لكن واقع الاقتصاد العالمي غير ذلك إذ أن انعكاس تغيرات الصرف لا يكون كليا دائما ويختلف من بلد لآخر ومن قطاع إلى آخر، وتختلف هيكل السوق من قطاع إلى آخر حسب درجة التركيز فإذا كان عدد المتعاملين في قطاع ما أقل أو كان القطاع شديد التجزئة فإن درجة المنافسة تكون منخفضة وعليه ففي حالة ارتفاع الصرف فإنهم يستطيعون بصورة أسهل المحافظة على أسعارهم مقدرة بالعملة المحلية أي عدم خفض هامش الربح لضمان السوق الخارجي دون أن يفقدوا أسواقهم الخارجية، وهذا يعني انه لا يوجد هنا ما يسمى التعريفية أو السعر حسب السوق مع أن انعكاس حركة الصرف كامل فيه، ولقد تم وضع و استخدام مصفوفة (15) تظهر فيها ردود فعل الكميات المتبادلة وأسعار السلع لتقلبات الصرف وتعتمد على هيكل السوق و خصائص المنتجات ، نقدمها فيما يلي :

المصفوفة تحتوي على أربع جهات كالتالي :

شكل رقم (3) يوضح مصفوفة رد فعل الكميات المتبادلة وأسعار السلع أمام تقلبات الصرف

جهة 2	جهة 1
جهة 4	جهة 3

يتم التوزيع عبرها حسب هيكل السوق و تجانس المنتجات أو تنوعها وتميزها ، ويمكننا أن نشق من الشكل رد فعل الكميات المتبادلة ورد فعل أسعار المنتجات مقابل التغيرات التي تحدث في الصرف.

بالنسبة للجزء في الجهة 1 فإن الصناعات أو المؤسسات تفضل المنافسة عن طريق حجم الإنتاج بسبب اقتصاديات الحجم القوية التي تتمتع بها، وهي حالة بعض المنتجات الوسيطة مثل صناعات الحديد.

إن الصناعات في الجهة 2 هي صناعات تكون المنافسة فيها شديدة عن طريق السعر فيها منتجات تنافس فيها الدول الناشئة، بشدة و لها تواجد كبير، وعليه درجة الإحلال فيها تكون كبيرة بين المنتجات المحلية والمستوردة، ومنه ارتفاع في الصرف سوف يترجم إلى انخفاض في النصيب من السوق بالنسبة للمصدرين الذين ترتفع عملتهم ، مما يسبب تصرفات مثل التسعير حسب السوق .

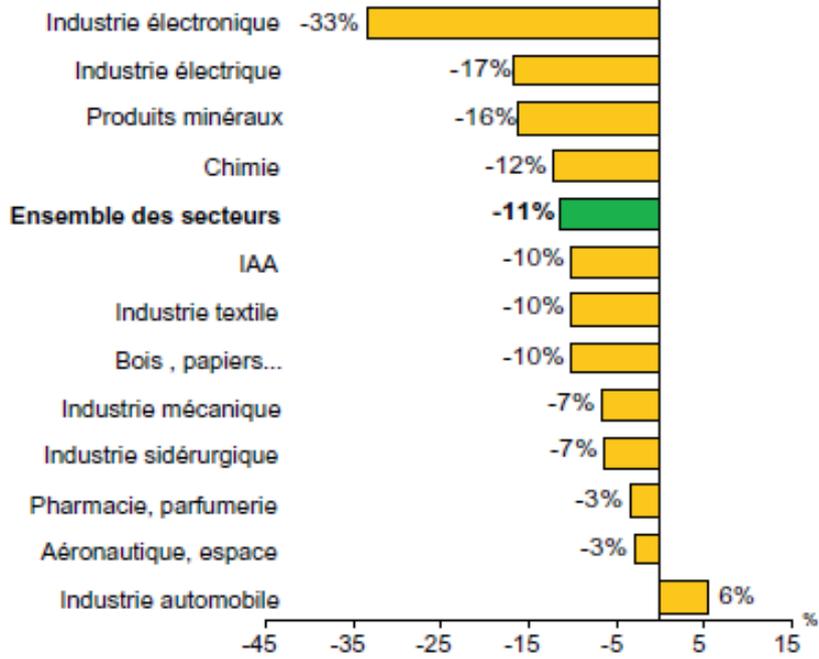
بالنسبة للجزء في الجهة 3 المنتجات تتميز بضعف المنافسة المرتبطة بالسعر وبالتميز عموديا مثل الصناعات الصيدلانية، في هذه الحالة إن ارتفاعا في الصرف يكون أثره ضعيفا على النصيب على السوق على الأقل في الأجل القصير، أما في الأجل المتوسط فمن الممكن أن تتأثر درجة التنافسية إذا كان ارتفاعا في الصرف يسبب انخفاضا في المداخل مقدرة بعملة المصدر، مما يؤثر على قدرات الاستثمار والتطوير والإبداع وتكون هذه الحالة عندما تكون عملة الفوترة ليست عملة المصدر.

بالنسبة للجزء في الجهة 4 من المصفوفة فإن المؤسسات تتميز أفقيا ولكن السعر يلعب أيضا دورا مهما في المنافسة يمكن أن نصنف هنا سلع التجهيز الميكانيكي.

بالإضافة إلى هيكل السوق وخصائص المنتجات، إن عملة الفوترة للصادرات تلعب دورا مهما في كثافة انتقال تغيرت الصرف إلى الأسعار النسبية ، إذا كان البلد المصدر يفوتر بعملته المحلية فإن درجة انعكاس تغيرات الصرف على أسعار الاستيراد للبلد المستورد تكون مرتفعة، بالمقابل إذا كانت عملة البلد المستورد هي العملة المرجعية فإن تغيرات الأسعار النسبية تكون محدودة، فمثلا صناعة الطيران حيث يتم التفاوض على الأسعار بالدولار الأمريكي فهنا إن ارتفاعا في اليورو مثلا لا يؤثر فوريا على الوضعية التنافسية للدول المصدرة، من وجهة نظر المستورد فإن انعكاس الصرف سيكون منعما بالنسبة للدول التي تنتمي لمنطقة الدولار الأمريكي

فمهما كان مستوى أو تغيرات سعر الصرف فإن شركة الطيران الأمريكية تدفع نفس السعر لطائرة إيرباص مصنعة في أوروبا، ولكن مداخيل شركة إيرباص مقدره باليورو سوف تنخفض مما يترجم إلى انخفاض في الربحية إذا كانت التكاليف فيها مقدره باليورو (16) .

شكل رقم (4) يوضح تطورات (التراجع خاصة) نصيب القطاعات الإنتاجية الفرنسية (الصادرات الفرنسية على الصادرات العالمية من المنتج) بالقيمة من السوق العالمي بين سنوات 1998 و 2003



المصدر: CEPII (معطيات قاعدة البيانات CHELEM) ، حسابات Sessi (17)

• درجة انفتاح القطاع على العالم الخارجي :

عندما يتغير الدولار الأمريكي انخفاضا أو ارتفاعا فإن رد فعل كل قطاع يرتبط بدرجة انفتاحه على المنافسة الخارجية (المنافسة في منطقة الدولار) (18) وهذا في الأسواق الداخلية والخارجية، ويتم قياس درجة الانفتاح في الأسواق الداخلية عن طريق معدل الولوج في السوق الداخلي.

إن القطاعات الأكثر انفتاحا تكون معرضة أكثر للتأثر عند حدوث تغيرات في الصرف، ولا بد من الإشارة هنا إلى أن كل المؤسسات الاقتصادية في الدولة معنية هنا سواء التي تصدر أو لا وذلك أن منافسة المنتجين الأجانب تكون في السوق المحلية

أيضا وليس فقط في السوق الخارجية، ولا بد من الإشارة إلى أن الحلقة الماكرواقتصادية هنا تؤدي في حالة ارتفاع الصرف إلى خسارة إجمالية على مستوى النشاط الاقتصادي ككل وتؤثر على جميع القطاعات، أما إذا نظرنا إلى الآثار بعد فترة أطول فإن القطاعات التي مبدئيا أقل تأثرا لأنها أقل انفتاحا وتعرضا للمنافسة الخارجية، تتأثر أيضا وذلك نظرا لكونها حساسة لمستوى النشاط الاقتصادي في الدول وتكون عادة إما موردا للسلع أو الخدمات للمؤسسات الصناعية المصدرة أو لمؤسسات لها علاقة بالمؤسسات المصدرة، ويزداد هذا الأثر كلما ازدادت تخصصات المؤسسات وإخراجها لوظائف أكثر من داخلها، ويكون الأثر أيضا عن طريق الأثر الإجمالي على طلب العائلات والمؤسسات بسبب تغيرات الصرف.

ويعد قطاع الصناعة القطاع الأكثر تعرضا للآثار السلبية حيث تعد منتجاته عادة تخضع للمنافسة الدولية ففي منطقة اليورو مثلا نصف إنتاج الصناعة يوجه للتصدير الذي يتأثر سلبا بتقلبات الصرف وحتى مع وجود وسائل للتغطية من خطر الصرف، نجد أن المصدرين يشكون من عدم توافر المرونة والتنوع التي يحتاجونها في التغطية المقدمة كما لا تتوافر إمكانيات التغطية لجميع الأجل وجميع العملات وبطرق مختلفة كما أن كلفة التغطية تكون أكبر كلما زادت تقلبات الصرف.

الخاتمة

تختلف ، تتعدد وتتشابك الآثار التي يسببها انخفاض عملة الدولار على مختلف الدول وأوجه النشاط الاقتصادي بها أو دوليا على المستوى العالمي ككل، وقد حاولنا في هذه الورقة إبراز ومناقشة الآثار التي ترتبط بالتنافسية عبر مناقشة مجموعة من العناصر المرتبطة بها مثل درجة الانفتاح على الولايات المتحدة الأمريكية و هيكل التجارة الخارجية، نسبة حجم الطاقة والمواد الأولية في المدخلات الإنتاجية، تطورات التنافسية النسبية بين بلدان العالم، ردود فعل هوامش الربح في الاستيراد والتصدير، والسياسات النقدية دوليا... الخ ، وهي من أبرز العناصر التي تظهر هذا التأثير، وبتحليلنا وضحا الآثار المتناقضة أحيانا والتي تكزن في نفس الاتجاه أحيانا فتعمق الأثر، ومن المهم معرفة أن التنافسية السعر من الممكن حسابها أما التنافسية خارج السعر فيصعب عموما تقديرها وبالتالي يصعب إعطاء شكل كمي لها، إلا أنه وإجمالاً انخفاض الدولار الأمريكي يؤدي عالمياً إلى أن ترتفع التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية وفي منطقة الدولار عموماً وتنخفض التنافسية في البلدان التي ترتفع عملتها مقابل الدولار الأمريكي و مناطق هذه العملات أيضاً.

الهوامش والمراجع

1. Franck Cachia, « Les effets de l'appréciation de l'euro sur l'économie française - Les importations françaises », Division Synthèse conjoncturelle dossier de la Note de Conjoncture de juin 2008 .
2. Ministère des finances et de la privatisation ; Direction de la Politique Économique Générale Impacts N°= 4; « Simulation d'impacts d'une hausse importante de l'euro sur l'économie marocaine » ; février 2004, royaume du Maroc.
3. Dejardin Marcus , « Compétitivité structurelle » , Reflets et perspectives de la vie économique, 2006/1, p. 5-13. sur l'adresse : <http://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2006-1-page-5.htm>
4. المعهد العربي للتخطيط ، تقرير الكويت، 2003
5. مؤشرات التنافسية:
التنافسية – الكلفة تقارن تطورات كلفة الأجور الوحدوية لبلد ما مثل الجزائر(تطور كلفة العمل معدلة بالإنتاجية) بالشركاء التجاريين في المنطقة، إن الثقل الذي يعطى لكل شريك بحسب المنافسة الممارسة من طرف هذا الأخير في كل سوق من أسواق الصادرات للجزائر، نأخذ بعين الاعتبار أهمية السوق بالنسبة للجزائر (محسوبة بأهميتها بالنسبة لمجموع صادراتها) و الجزء الذي تأخذه المنافسة في هذا السوق، بنفس الطريقة التنافسية – السعر تقارن تطورات أسعار الصادرات مقابل أسعار منتجات الشركاء التجاريين .
6. Franck Cachia , « Les effets de l'appréciation de l'euro sur l'économie française Les importations françaises », Division Synthèse conjoncturelle dossier de la Note de Conjoncture de juin 2008 .
7. تتحدد درجة هذا العامل بعوامل أخرى مثل :إذا كانت الدولة منتجة للطاقة أو لا ، إذا كان إنتاجها يكفيها أم أنها تستورد أيضا ، نسبة الاستيراد للطاقة و المنتجات الأولية من مدخلاتها الإنتاجية .
8. Voir Catinat, J. Pisani-Ferry. K. Schubert : « Les incidences d'une dévaluation ont-elles varié depuis vingt ans ? », Économie et statistique, N° 1 78, juin 1985, et E. Raoul. J.-P. Caffet, P. Joly. B. Piens, S. Thave : « Les voies étroites d'une stratégie pour l'emploi », Économie et statistique, N° 156, juin 1983.

« Conséquences d'une dépréciation du dollar de 10 % : une variante réalisée à l'aide du modèle ATLAS », note ronéotée du 16 avril 1984, Direction de la prévision .

9. منطقة الدولار ومنطقة اليورو: الدولار هو عملة تبادل دولي ولكن أيضا عملة ربط لعدة عملات أخرى، وإن منطقة الدولار هي المنطقة التي بداخلها يتم تطور قيم العملات حول الدولار وهي تضم غالبية دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، فمثلا من الدول التي تنتمي لمنطقة الدولار نجد الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، إسرائيل، السعودية، الأرجنتين، البرازيل، كولومبيا، الشيلي، الإكوادور، المكسيك، البيرو، فنزويلا، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ، اندونيسيا، ماليزيا، باكستان، سنغافورة، تايوان، تايلاند، وهي تتواجه مع منطقة اليورو التي تضم كامل الاتحاد الأوروبي ودول أوروبا الشرقية عدا روسيا، أما بريطانيا فمن المعتاد اعتبارها ضمن منطقة اليورو.

منطقة الدولار ومنطقة اليورو : الدولار هو عملة تبادل دولي و لكن أيضا عملة ربط لعدة عملات أخرى، وإن منطقة الدولار هي المنطقة التي بداخلها يتم تطور قيم العملات حول الدولار وهي تضم غالبية دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، فمثلا من الدول التي تنتمي لمنطقة الدولار نجد الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، إسرائيل، السعودية، الأرجنتين، البرازيل، كولومبيا، الشيلي، الإكوادور، المكسيك، البيرو، فنزويلا، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ، اندونيسيا، ماليزيا، باكستان، سنغافورة، تايوان، تايلاند، وهي تتواجه مع منطقة اليورو التي تضم كامل الاتحاد الأوروبي ودول أوروبا الشرقية عدا روسيا، أما بريطانيا فمن المعتاد اعتبارها ضمن منطقة اليورو .

Sessi DiGITIP Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; Note établie par Georges Honoré, Daniel Michard et autres « La croissance industrielle européenne est freinée par la baisse du dollar - Analyse sectorielle Cuir-chaussure : concurrence asiatique » sur l'adresse <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/sessi.htm> , juin 2003

في قطاع الأحذية يستمر الإنتاج في التدهور فالسوق الذي ينمو بصورة بطيئة يتوجه نحو المنتجات ذات لسعر ونوعية أقل والتي يتم استيرادها أكثر فأكثر من الصين والفيتنامي أو منتجة في دول أخرى عل حساب هذه الصناعة في فرنسا التي تستمر المصانع فيها في عملية الغلق.

10. Sessi DiGITIP Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; Note établie par Georges Honoré, Daniel Michard et autres « La croissance industrielle européenne est freinée par la baisse du dollar - Analyse sectorielle Cuir-chaussure : concurrence asiatique » sur l'adresse <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/sessi.htm> , juin 2003

في قطاع الأحذية يستمر الإنتاج في التدهور فالسوق الذي ينمو بصورة بطيئة يتوجه نحو المنتجات ذات لسعر ونوعية أقل والتي يتم استيرادها أكثر فأكثر من الصين والفيتنامي أو منتجة في دول أخرى عل حساب هذه الصناعة في فرنسا التي تستمر المصانع فيها في عملية الغلق .

11. كمثل منذ سنة 2002 فإن الشركات الفرنسية للسلع والخدمات قامت بعمل مجهودات فيما يتعلق بهوامش الربح عند التصدير اكبر مما قامت به باقي الشركات المنافسة التي تنتمي لدول OCDE مما أدى إلى تخفيض آثار انخفاض الدولار و قوة تنافسية الصادرات الألمانية، في سنة 2005 رغم استقرار الدولار استمرت مجهودات الضغط على الهوامش من طرف الشركات الفرنسية، وهو ما لم تفعله الشركات الألمانية والايطالية، و مع السنوات الأخيرة حيث انخفاض الطلب الداخلي في كل من ايطاليا وألمانيا بذلت الشركات الفرنسية مجهودات اكبر في هذا الميدان للمحافظة على هاذين السوقين.

12. R. I. McKinnon : « An international standard for monetary stabilization », Institute for International Economics. n° 8. march 1984.

et M. Aagletta, V. Coudert : « Formation d'une conjoncture mondiale et transmission monétaire de l'inflation ». Revue du CEPII. 1984-4.

13. Sessi ; Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; les 4 pages des statistiques industrielle ; « l'impact sectoriel du taux de change du dollar » établie par Loïc Cadiou, Olivier Cortes, Claire Lefebvre (CEPII) ; n 81 , septembre 1997 .

14. Sessi ; Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; les 4 pages des statistiques industrielle ; « Rapport CPCI 2004 ; Retardée par la baisse du dollar, la reprise de l'industrie se consolide en 2004 » établie par Georges Honoré ; N 197 , novembre 2004.

15. Oliveira Martins J. (1994) : « Structure du marché, échanges et salaires dans l'industrie », Revue Économique de l'OCDE, n° 22, printemps.

16. Sessi DiGITIP Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; Note établie par Georges Honoré, Daniel Michard et autres « La croissance industrielle européenne est freinée par la baisse du dollar - Analyse sectorielle Aéronautique » sur l'adresse <http://www.industrie.gouv.fr/sessi/sessi.htm> , juin 2003 .

تواجه ايرباص المشاكل وهي ترجو المحافظة على أهدافها سنة 2003 ،بينما بوينغ تنتظر انخفاضا بقيمة % 10 ، إن صناعة الطيران تحاول التأقلم مع المقاولين من الباطن الفرنسيين والأوروبيين في هذه المرحلة الصعبة في حياة صناعة الطيران (فترة ما بعد أحداث 11 سبتمبر) والتي زادت من سلبيتها تطورات الدولار واليورو .

17. Sessi ; Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; les 4 pages des statistiques industrielle ; « Rapport CPCI 2005 ; La faiblesse du dollar et la percée chinoise ont freiné la reprise » établie par Georges Honoré, N 213, janvier 2006.

18. Sessi Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie ; les 4 pages des statistiques industrielle ; « l'impact sectoriel du taux de change du dollar » établie par Loïc Cadiou, Olivier Cortes, Claire Lefebvre (CEPII) ; N 81 , septembre 1997 .

