

الفصل الثاني

التجارة الدولية
النظريات الكلاسيكية والوضع الراهن

الفصل الثاني التجارة الدولية

(International Business)

(النظريات الكلاسيكية والوضع الراهن)
(The Classical Theories and Present Situation)

إن دراسة التطور التاريخي للتجارة الدولية تساعدنا بصورة أفضل على فهم ما وصلت إليه الأحوال الاقتصادية لمختلف شعوب الأرض، ويعود الاهتمام بدراسة الخلفيات التاريخية لسببين هامين هما :

الأول: أن الظروف والأفكار والمفاهيم الاقتصادية التي كانت سائدة خلال الفترة التجارية (Mercantilism Period) في القرنين السادس والسبع عشر ما زال الكثير منها قائما حتى الآن.

الثاني: أن تلك المفاهيم والظروف الاقتصادية أثارت بعض الاقتصاديين في تلك الفترة ومنهم خاصة الاقتصادي الشهير آدم سميث (Adam Smith).

العلاقات الاجتماعية والاقتصادية لحقبة التجاريين :

كان المجتمع الأوروبي في تلك الحقبة مجتمعاً زراعياً بصفة عامة وكانت نسبة 90٪ منهم يعملون في مزارع الاقطاعيين والقليل من المجتمعات الأوروبية عمل في مجال التجارة والحرف والكنائس، أما القلة القليلة فهم الأثرياء وهؤلاء كانوا مقربين من الحكام، أما قطاع الصناعة فقد كان ضعيفاً بطبيعته إلا في نشاط واحد وهو فرع النسيج والتي كان يديرها أصحابها، وفي مجال التجارة التي ازدهرت قليلاً بعد اكتشاف العالم الجديد وبعض الأسواق من جهة الشرق.

لقد قادت هذه الأحوال مع الزمن إلى ظهور طبقة من كبار التجار الرأسماليين، فالاكتشافات الجغرافية وزيادة حجم التجارة عبر الحدود إلى العالم الجديد وكذلك تدفق الذهب والفضة والمواد الخام مكّنت هذه الطبقة من امتلاك

رؤوس أموال ضخمة، وتمكن التجار من خلال هذه الثروة من الأنفاق وتمويل

بعض الاختراعات الجديدة لتوسيع تجارتهم. وإذا تتبعنا هذه التطورات نجد أن ظهور دول قومية جديدة قوية مثل فرنسا⁽¹⁾ وإنجلترا وإسبانيا وغيرها، قد ساعد على تحول فئة من التجار الكبار إلى طبقة برجوازية تتمتع بنفوذ سياسي واقتصادي كبير لدى البلاط الملكي. هذه التطورات والمتغيرات في مجال الأعمال والتجارة والأثرياء رافقه نمو في الحاجة إلى النقود لتسهيل التبادل التجاري بين الناس.

المفاهيم الاقتصادية خلال الحقبة التجارية :

زاد النفوذ السياسي للطبقة البرجوازية على الطبقة الحاكمة خاصة في فرنسا وبريطانيا، وتشكلت فكرة التوسع الاستعماري بين التجار الأثرياء وبعض الصناعيين من جهة والسياسيين الذين يمتلكون أدوات القوة والعسكرية من جهة أخرى على النحو الآتي :

1- تعظيم الثروة: كانت النظرة المقارنة للملك أوروبا بعضهم ببعض بداية المنافسة بينهم على تقوية نفوذ وثروات دولهم، وأدى هذا التنافس في مرحلة متقدمة منه إلى استخدام القوة للاستيلاء على الموارد لزيادة الثروة، والثروة في نظرهم هي الذهب، الفضة، والمواد الخام .. الخ، فإذا كانت دولة ما لديها موارد محدودة وترغب بالحصول على موارد أكثر فإن ذلك لا يتم إلا بقهر ملك الدولة التي تمتلك تلك الموارد. وهكذا تدنت الثقة وحسن الجوار بين ملوك أوروبا وزادت الصراعات ليس بينهم وحسب وإنما بين فئات الصناع والتجار والعاملين في الزراعة لأن كل منهم يريد النفوذ والقوة والثروة على حساب الآخرين.

2- تعظيم القوة العسكرية: إن رغبة ملوك أوروبا خلال الحقبة التجارية في زيادة وتعظيم الثروة والنفوذ والرقعة الجغرافية والسكان، أعطت المحتوى المضمون لهذه الحقبة من التاريخ الاقتصادي، واعتبرت القوة العسكرية أساساً لا غنى عنه للاستيلاء على موارد الغير والدفاع عن مصالح الدولة القومية، وهكذا تشكلت الجيوش الكبيرة والأساطيل البحرية لضمان التفوق العسكري ثم التوسع، فقد تمكنت بريطانيا من الاستيلاء على المساحات الجغرافية الهائلة في معظم أرجاء العالم وجمع الثروات والعودة بها إلى الوطن الأم بريطانيا، وكذلك فعلت فرنسا، وإسبانيا، ثم تلاهما البرتغاليون والهولنديون والإيطاليون .. الخ، وساد العالم نظام استعماري يقوم على أساس الاحتلال والاستعباد ونهب الثروات.

3- الميزان التجاري Commercial Balance: من المفاهيم التي اعتقد بها التجاريون خلال الحقبة التجارية أن التجارة عبر الحدود ما هي إلا وسيلة لتعظيم الثروة، كما اعتقدوا أن ثروة الدولة تقاس بما لديها من ذهب ومعادن ثمينة، وأن قوة الدولة تقاس بحجم ثروتها، فلن لم تتوفر هذه الثروة ضمن حدودها الجغرافية فعليةا جلبها من الخارج ولو بالقوة العسكرية. أما الطريقة الثانية فهي السعي إلى تحقيق الفائض في الميزان التجاري، لأن الفائض في الميزان التجاري كانوا يعتبرونه تحقيقاً للثروة وتراكم الأموال والمعادن الثمينة. ويعني الفائض التجاري زيادة الصادرات بنسبة أكبر من الواردات.

وخلاصة هذه الأفكار عند التجاريين في تلك الحقبة أن سياسة الحاكم يجب أن تتركز على زيادة الثروة لأنها تعتبر شرطاً لقوتها ونفوذها، وهكذا نادى التجاريون بالاهتمام بزيادة الإنتاج الزراعي والصناعي، وتنظيم الصناعة الوطنية كما اهتموا بفرض الحماية على الإنتاج المحلي، بمعنى زيادة الصادرات وتقييد الاستيراد للسلع التي يمكن أن تنافس صناعاتهم في السوق المحلي.

وفي ظروف معينة من تطور الأحداث في هذه الحقبة بدأت تتعالى بعض الأصوات منادية بالحرية الاقتصادية والحد من تدخل الدولة⁽²⁾ في الأنشطة الاقتصادية لإفساح المجال أمام الحوافز الفردية لزيادة الإنتاجية وخفض التكاليف وتعظيم الأرباح، وفي وقت لاحق ظهر العديد من الاقتصاديين العلميين الذين ساهموا بإرساء الأسس والمفاهيم الحديثة لما سمي فيما بعد بالمدرسة التجارية التقليدية والتي كان مؤسسها الأول هو آدم سميث (Adam Smith) مؤلف كتاب ثروة الأمم (Wealth of Nations) وصاحب نظرية الميزة المطلقة (Absolute Advantage)، وديفيد ريكادو ووضّح نظرية الميزة النسبية (Comparative Advantage)، وثم نظرية نسب عناصر الإنتاج لـ هكشر - أولين (Hickscher - Ohlen) وسوف نتعرف على هذه النظريات باختصار لأهميتها بالنسبة لدراسي الأعمال الدولية الراهنة.

نظرية الميزة المطلقة :

ينظر إلى آدم سميث من جانب العديد من الاقتصاديين بأنه مؤسس وواضع أساس الفكر الاقتصادي التقليدي وصاحب نظرية الميزة المطلقة، نادى آدم سميث بالحرية الاقتصادية والتبادل التجاري والحد من تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد والمؤسسات، والحد من دورها في تنظيم الاقتصاد والرقابة عليه من حيث فرض الجمارك والرسوم على الواردات، ووضع السياسات المقيدة للتبادل التجاري وقوانين الحماية. وأكد على أهمية التخصص في العمل لدى الأفراد والمصانع، وأكد كذلك على أهمية المنافسة الحرة داخل السوق المحلي. طبق آدم سميث هذه الأفكار على مستوى الدولة، فقد قال إن بعض البلدان قد تملك ميزة طبيعية في إنتاج سلعة معينة مقارنة بالدول الأخرى، ويكون معروفاً أن من الصعب منافستها في تلك السلعة من جانب أي دولة أخرى⁽³⁾، بمعنى أن تلك الدولة متخصصة في صناعة تلك السلعة، وبهذا القول فقد وضع آدم سميث حجر الأساس لقاعدة تقسيم العمل (Division of Labor) فهذه الدولة تخصص في

إنتاج السلعة (س)، والدولة الأخرى في السلعة (ص) وتلك في السلعة (ع) وهكذا .. وقد افترض أن التجارة الدولية والمنافسة في الأسواق تتطلب وجود ميزة مطلقة (Absolute Advantage) بالكلم الكبير من الإنتاج، وبالجودة المطلقة.

ولتوضيح نظرية الميزة المطلقة دعنا نستخدم المثال البسيط التالي كأساس لقيام التجارة الخارجية⁽⁴⁾:

افترض أن العالم مكون من دولتين هما دولة الشمال والجنوب، ينتج كل منهما سلعتين هما القماش والقمح وتعيش كل منهما منعزلة عن الأخرى، ولا توجد بينهما تجارة أو انتقال لعناصر الإنتاج أو السلع كما نفترض ثبات مستوى التقنية المستخدمة، والطلب على السلعتين. ويرى آدم سميث أن قيام التجارة بين الدولتين سوف يفيدهما، وأن ذلك يعتمد على ظروف إنتاجية العمل التي تعطي كلاً منهما ميزة مطلقة في إنتاج إحدى السلعتين كما يتضح من المثال التالي :

الجدول رقم (1-2)

تكلفة العمل بالأيام لإنتاج وحدة من السلع التالية

السلعة	دولة الشمال	دولة الجنوب
القماش	3	5
القمح	4	2

نلاحظ من هذا المثال أن لدولة الشمال ميزة مطلقة في إنتاج القماش لأن تكلفة إنتاج الوحدة 3 أيام عمل مقابل 5 أيام عمل في دولة الجنوب، ولدولة الجنوب ميزة مطلقة في إنتاج القمح حيث أن تكلفة إنتاج الوحدة يوم عمل مقابل 4 أيام عمل في دولة الشمال. وقد اعتبر الاقتصاديون التقليديون العمل العنصر الإنتاجي الوحيد، حيث تتحدد قيمة السلعة بكمية العمل اللازمة لإنتاجها، فالعمل هو مقياس القيمة. إن الفروق في تكلفتي العمل بالنسبة للسلعتين في كلا الدولتين تعطي حافزاً للساعين للربح لشراء القماش من دولة الشمال وبيعها في دولة الجنوب

بربح، وكذلك شراء القمح من دولة الجنوب وبيعه في دولة الشمال وبيعه بربح إذا استثنينا في كلا الحالتين تكاليف النقل. نفهم من هذا المثال مضمون نظرية الميزة المطلقة من أن التجارة بين البلدين تفيدهما معاً وتعمل على زيادة الناتج العالمي إذا استثمرت كل دولة في التخصص في السلعة التي تمتلك فيها ميزة مطلقة. وعلى الرغم من الأساس الصحيح للتجارة الدولية الذي تضعه هذه النظرية إلا أن هناك بعض الانتقادات الموجهة لها، فهي مثلاً لم تأخذ مسألة توزيع المكاسب بين الدولتين، وكذلك بين المواطنين، وماذا لو أن إحدى الدولتين تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين فهل يوجد سبب لقيام التجارة بين البلدين وهذا ما أوضحه ديفيد ريكاردو (David Ricardo) فيما بعد.

نظرية الميزة النسبية Comparative Advantage :

تنسب هذه النظرية للاقتصادي البريطاني ديفيد ريكاردو، وتعرف كذلك بنظرية التكلفة النسبية، وقد بنى ريكاردو نظريته هذه على أن العمل هو أساس القيمة أي أن قيمة السلعة يحددها وقت العمل المبذول في صناعتها أو إنتاجها، فالسلعة التي يستغرق إنتاجها ساعتين تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق إنتاجها ساعة واحدة، وقد افترض ريكاردو ما يلي :

- 1- من الصعب انتقال عناصر الإنتاج بين القطاعات الصناعية داخل حدود الدولة.
- 2- يفترض وجود منافسة كاملة في السوق المحلي.
- 3- افترض ريكاردو ثبات تكاليف إنتاج الوحدة الواحدة من السلع مهما كان حجم الإنتاج.
- 4- افترض إمكانية مقايضة السلع بعضها ببعض بدلاً من استخدام النقود كوسيلة للبيع والشراء.
- 5- افترض وجود بلدين يتبادلان السلع.

6- افترض أن تكاليف الشحن والنقل لا تدخل ضمن حسابات تكلفة الوحدة من الإنتاج.

7- توظيف كامل لكل العمالة (عدم وجود بطالة).

وبناءً على هذه الفرضيات تصور بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا ينتج كل منهما النسيج والقمح، وأن قيمة كل سلعة تتحدد بمقدار العمل المبذول في إنتاج كل منها، فإذا كانت فترة 10 أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج 90 طناً من القمح أو 120 بالة من النسيج، وبريطانيا تنتج 30 طناً من القمح أو 60 بالة من النسيج خلال نفس الفترة (10 أيام كوحدة زمنية) وبذلك تتفوق الولايات المتحدة على بريطانيا في مجالي النسيج والقمح، فإذا كانت الولايات المتحدة تنتج السلعتين بتكلفة أقل فهل هناك فائدة من وجود تجارة بين الدولتين؟ للإجابة على هذا السؤال أنظر إلى الجدول التالي: ⁽⁵⁾

الجدول رقم (2-2)

تكلفة إنتاج القمح والنسيج في كل من الولايات المتحدة وبريطانيا

السلعة	10 أيام	10 أيام
الولايات المتحدة	90	120
بريطانيا	30	60

لنحسب نسب التبادل داخل كل دولة على حدة قبل قيام التجارة بين الدولتين، أي السعر الذي تتم به مقايضة كل سلعة بالأخرى داخل البلد الواحد :

$$\text{في الولايات المتحدة : } 1 \text{ طن قمح} = 1.33 \text{ بالة نسيج} \left(1.33 = \frac{120}{90} \right)$$

$$\text{أو } \frac{3}{4} \text{ طن قمح} = 1 \text{ بالة نسيج} \left(\frac{3}{4} = \frac{90}{120} \right)$$

$$\text{في بريطانيا : } 1 \text{ طن قمح} = 2 \text{ بالة نسيج} \left(2 = \frac{60}{30} \right)$$

$$\text{أو } \frac{1}{2} \text{ طن قمح} = 1 \text{ بالة نسيج} \left(\frac{1}{2} = \frac{30}{6} \right)$$

نلاحظ أن الولايات المتحدة لديها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، إلا أن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسيج، لأنه وبنفس الموارد التي تنتج بها طن قمح تنتج $\frac{1}{3}$ بالة نسيج، إن بريطانيا التي ليس لها ميزة مطلقة في أي من السلعتين لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسيج منه في حالة القمح، وخلاصة هذه المناقشة هو أن من مصلحة الولايات المتحدة في إنتاج القمح واستبدال الفائض منه بالنسيج لأن طن القمح يمكنها مقايضته بـ 1.33 بالة من النسيج، وهذا ما لا يمكنها الحصول عليه بهذا المعدل داخل البلد.

أما بريطانيا فبإمكانها التخصص في صناعة النسيج ومقايضة الفائض منه بالقمح من الولايات المتحدة، لأنها تستطيع أن تحصل على أكثر من $\frac{1}{2}$ طن مقابل كل بالة نسيج وهو سعره داخل بريطانيا. وهكذا نرى أن اختلاف التبادلات التجارية الداخلية بين الدولتين يشجعهما على التخصص في إنتاج السلع ومن ثم تبادل الفائض وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين.

ويمكننا ملاحظة أن عناصر الإنتاج في كلا البلدين ثابتة في مكانها، فلو أتاحت الفرصة لانتقال عناصر الإنتاج إلى حيث تكون تكاليف العمل أقل لاختلفت الصورة، وتبع ذلك من قاعدة التكلفة النسبية حيث يشجع كل دولة على التخصص في السلعة التي تكون تكاليفها النسبية أقل وإمكاناته الإنتاجية منها عالية وهذا يعكس مفهوم تقسيم العمل، ويقودنا هذا التحليل إلى أن رجال الأعمال يفضلون الشراء من الدول التي تمتلك ميزة نسبية في إنتاج سلعة ما، أي الدول التي تخصصت في إنتاج سلعة ما، حيث يشتري رجال الأعمال هذه السلعة بسعر أقل ويبيعونها في بلدانهم بأسعار أعلى محققين بذلك أرباح عالية.

نظرية نسب عناصر الإنتاج : The Factor Proportions Theory

تنسب هذه النظرية إلى الاقتصادي السويدي هكشر - أوهلين (Heckscher-Ohlen)، حاولت هذه النظرية تفسير أسباب التجارة بين الدول، وتقديم وجهة نظر حول اختلاف التكاليف النسبية من بلد إلى آخر، وقد استطاعت أن تحدد عاملين هما: ⁽⁶⁾

- 1- اختلاف مدى وفرة عناصر الإنتاج من بلد لآخر.
- 2- سريان قانون تناقص النفقة في بعض الصناعات في حالة زيادة حجم الإنتاج. وبالنسبة للعامل الأول تقرر النظرية الحديثة (نظرية هكشر أوهلين) أن كل دولة تميل إلى التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي يقتضي إنتاجها توافر مقادير كبيرة من عناصر الإنتاج التي توجد في ظروف وفرة نسبية لديها، وفي نفس الوقت لا تتكلف سوى مقادير قليلة من عناصر الإنتاج التي توجد في حالة ندرة نسبية فيها. أنظر إلى الجدول عندما تكون ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج في ثلاث دول كما يلي :

الجدول رقم (3-2)

ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج في ثلاثة دول

الدولة (جـ)	الدولة (ب)	الدولة (أ)	ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج
رأس المال	الأرض	العمال	1- وفير
العمال	رأس المال	الأرض	2- متوسط الوفرة
الأرض	العمال	رأس المال	3- نادر

فإن الدولة (أ) سوف تخصص في إنتاج السلعة التي تحتاج إلى تشغيل عدد كبير من العمال، مثل السلع الزراعية كالقطن والأرز والشاي، أما الدولة (ب) فسوف تتجه إلى التخصص في إنتاج السلعة التي يحتاج إنتاجها إلى مساحات كبيرة

من الأراضي مثل إنتاج اللحوم والصوف والجلود، في حين ستخصص الدولة (ج) في إنتاج السلع التي تحتاج إلى استخدام رأس مال كبير مثل إنتاج السيارات والجرارات والآلات ... الخ.

وبالنسبة للعامل الثاني تحدد النظرية أن السبب الذي يؤدي إلى اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر هو سريان قانون تناقص التكلفة وبالذات في حالة الإنتاج الصناعي. ويفسر ذلك بقيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية التي تماثل فيها درجة الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، حيث تخصص كل دولة في إنتاج سلعة معينة محاولة بذلك الاستفادة من الوفورات التي يحققها العمل بنظام الإنتاج الكبير (Huge Production).

استعرضنا فيما سبق ثلاثة نظريات في التجارة الخارجية، وهذه النظريات هي الأهم على الإطلاق، مع أن هناك نظريات أخرى مثل نظرية جيمس ستيرت (Jams Stuirat) الإنجليزي ونظرية ستيفان (Stiven Lender) السويدي، إلا أننا نكتفي بما أوردناه من نظريات قصدنا فيها تعريف الدارس بالأسباب الاقتصادية التي أدت تاريخياً إلى تطور الأعمال الدولية بهذه الصورة التي هي عليه الآن. وربما نكون قد شعرنا من استعراض النظريات الاقتصادية السابقة كيف أن اعتماد الدولة أو مساهمتها النسبية في التجارة الخارجية تعتمد على عدة عوامل منها، حجم الدولة من حيث مساحتها، وعدد سكانها، والثروات الطبيعية في أراضيها، وربما كذلك لاحظنا أن التجارة بين الدول مسألة حتمية، فغالبية الدول لا يمكنها الاعتماد على نفسها 100٪ في توفير احتياجاتها، فلا بد من الاستفادة من المزايا النسبية التي تتوفر بين دولة ودولة أخرى.

السياسات التجارية Commercial Policies :

عرفنا حتى الآن أن التبادل الحر بين الدول والشعوب هو الوضع الطبيعي الذي يجب أن يسود في العلاقات الدولية التجارية والاقتصادية والثقافية. وكل ما يعترض هذه الحرية يؤدي إلى وجود وضع غير طبيعي بين الشعوب والدول على

تختلف فيها السياسية والاقتصادية، فالنمو الاقتصادي وزيادة الدخل الوطني لا يمكن تحقيقه بدون تجارة دولية حرة، وبدون التجارة الحرة لا يتحقق تقسيم العمل التخصص فيه، وما يؤكد صحة هذه الآراء والمفاهيم هو أن علماء الاقتصاد والتنمية يحرصون الجهود التي تؤدي إلى قيام تجارة حرة بين الدول وخاصة المتقدمة منها، ذلك أن الحماية التجارية وغيرها من القيود الجمركية تقلل من تنافس التجارة للدول، وتخفيض من كفاءة استخدام عناصر الإنتاج، ومع ذلك يوجد حتى الآن في عالمنا المعاصر ولو دولة واحدة تفتتح حدودها بحرية أمام التجارة والواردات، فكل الدول تفرض قيوداً على الاستيراد والتصدير. فمثلاً كانت تفرض قيوداً شديدة على تجارتها الخارجية أصبحت الآن أكثر انفتاحاً من قبل مثل روسيا وأكرانيا، ويوغسلافيا، وجمهورية التشيك، وبولندا، وغيرها وبحول البلطيق أي الدول الاشتراكية السابقة، وفي الوقت الحالي ما زالت تفرض قيوداً شديدة على تجارتها مثل كوريا الشمالية، وكوبا، وسوريا وفيتنام وغيرها وهكذا تتفاوت درجة الشدة في القيود التجارية بين دولة وأخرى، ومن المهم أيضاً أن نتعرف على أهم الأساليب التي تستخدمها الدول لتقييد تجارتها الخارجية وهي:

القيود غير الجمركية Non-Tariffs Restrictions :

تتفرع على ثلاثة أنواع من القيود غير الجمركية على التبادل التجاري بين الدول وهي: (1) القيود الكمية أو ما يعرف بنظام الحصص. (2) القيود النقدية (3) القيود الفنية والإدارية.

- أ- القيود الكمية Quantitative Restrictions : أو ما يعرف بنظام الحصص (Quotas). يقصد بذلك القيود التي تضعها الدولة بهدف تحديد الكميات المسموحة أو المستوردة من السلع، وهناك أسلوبان لتطبيق هذه القيود وهي:
 - أ- الأسلوب المباشر: كأن يحدد الأردن مثلاً عدد السيارات المسموح باستيرادها من اليابان بـ 5000 سيارة سنوياً.

ب- الأسلوب غير المباشر : كأن يتفق الأردن مع اليابان على أن تقوم اليابان بتصدير 5000 سيارة سنوياً.

ولنظام الحصص (القيود الكمية) استخدامات ذات أهداف متعددة منها ما هو اقتصادي ومنها ما هو سياسي أو غير ذلك، فقد يستخدم مثلاً لحماية الصناعة المحلية، وقد يستخدم لضبط توازن ميزان المدفوعات بين بلدين، كما يهدف إلى تقييد الاستيراد للحد من خروج العملة الصعبة، أو تقييد استيراد السلع المالية وبعض السلع الاستهلاكية، وقد يستخدم كأداة للمساومة مع الدول التي تفرض قيوداً على الصادرات الوطنية وذلك بهدف فتح أسواق هذه البلاد للسلع الوطنية. ومن المآخذ على نظام الحصص أنه يتسبب في تقليل حجم التجارة الخارجية خاصة إذا استخدم هذا النظام كجزء من نظام الحماية للمنتجات المحلية من المنافسة الخارجية، أو إذا لجأت الدولة إلى فرض رسوم على الواردات إلى جانب تطبيق نظام الحصص مع قيود فنية وإدارية أخرى.

2- القيود النقدية Monetary Restrictions : تتدخل الدولة أحياناً في حركة النقد الأجنبي داخل حدودها الوطنية في حالات عديدة، فإما أن تتدخل لمنع هجرة رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج كأن تفرض قيوداً فنية وإدارية على دخول أو خروج النقد الأجنبي، أو أنها تتدخل لمنع قيمة العملة الوطنية من التدهور كما حصل في تركيا، ويوغسلافيا، والعراق ودول أخرى، التي فرضت على مواطنيها في بعض الأحيان بيع ما يمتلكونه من نقد أجنبي إلى الحكومة عن طريق البنوك المحلية، ومن يرغب بشراء النقد الأجنبي عليه أن يشتريه من الحكومة مقابل النقد الوطني. إلا أن الأهم من هذا كله هو أن الدولة تفرض قيوداً أخرى على حركة النقد الأجنبي لاستخدامه كأداة لتقييد حركة التجارة الخارجية، وذلك بمنع استيراد السلع الأجنبية منعاً كلياً كما كان سائداً في الدول الاشتراكية السابقة أو منعاً جزئياً كما هو حالياً في الكثير من الدول النامية والمتقدمة على السواء، باعتبار هذا الإجراء هو لحماية المنتجات الوطنية من منافسة السلع الأجنبية.

وفي حالات أخرى تتخذ الدولة إجراءات رقابية على حركة النقد الأجنبي بدلاً من تخفيض قيمة عملتها عن طريق تحديد سعر الصرف للعملة الوطنية بأعلى من سعرها العادي بهدف تحقيق التوازن بين العرض النسبي للعملات الأجنبية التي لديها والطلب الكبير عليها، ويحدث هذا عندما تضع الدولة قيوداً صارمة على طلبات بيع العملة الأجنبية للمستوردين، وتلجأ الدولة إلى مثل هذه السياسة النقدية لمنع الأضرار التي قد تلحق بالاقتصاد الوطني إذا ما انخفضت قيمة العملة المحلية مثل تدهور سعر الصرف لغير مصلحة البلد، أو في حالة زيادة عبء الديون الأجنبية وتفاقم مبالغ الفوائد التي تدفع لخدمة هذه الديون. وعند تطبيق هذه القيود النقدية لغرض الرقابة على حركة النقد تتبع الدولة أساليب لتحديد سعر الصرف بين العملة الوطنية والعملات الأجنبية هما: ⁽⁷⁾

أ- سعر صرف موحد لجميع العمليات مع الخارج.

ب- أسعار صرف متعددة، بمعنى أن تحدد الدولة سعرين أو أكثر لشراء أو بيع العملات الأجنبية، منها ما هو على أساس نوع العملية التجارية أو نوع السلع التي تصدر أو تستورد، ومنها ما هو على أساس الدولة التي يستورد منها أو يصدر إليها، وفي أحيان أخرى يستخدم سعر الصرف لتشجيع استيراد سلعة معينة تكون ضرورية جداً، أو منع استيراد السلع الكمالية، أو تشجيع تصدير سلع معينة.

3- القيود الإدارية والفنية Administrative and Technical Regulations :

ترمي الدولة من وراء تشديد إجراءات تطبيق القوانين الجمركية إلى تحقيق أهداف متعددة مثل تقليل استيراد سلع معينة أو تصدير سلع معينة، أي السيطرة والتحكم في نوعية السلع المستوردة أو المصدرة وكمياتها، وتشتمل القيود الإدارية مثلاً وضع نظام خاص بمواصفات الجودة الصناعية، والصحية وبعض متطلبات الأمن والسلامة، وتشمل أحياناً مواصفات فنية وتقنية تتعلق مثلاً بعمر السلعة أو طاقتها الإنتاجية أو مطابقتها مع بعض المواصفات التي

تلائم البيئة والقوانين المحلية. وفي كثير من الحالات يكون الهدف المعلن من هذه الإجراءات مختلفاً عن الهدف الحقيقي الذي قد يكون هو حماية المنتج المحلي، أو معاقبة دولة أخرى، أو المعاملة بالمثل. وتأخذ هذه القيود عدداً من أشكال الممارسة مثل اشتراط تقديم شهادة منشأ يبين بوضوح مصدر البضاعة، أو تحميل المستورد نفقات التفتيش (التحميل والتنزيل على الحدود لغرض التفتيش على البضاعة) أو التشدد في إدخال سلعة معينة بحجة المحافظة على الصحة العامة، أو تلويث البيئة ... الخ.

ولاشك أن مثل هذا الإجراءات تعمل على الحد من التدفق التجاري بين الدول وتقلل من المكاسب التي يمكن للبلدان تحقيقها من التبادل التجاري بينهما.

الرسوم الجمركية :

تعتبر الرسوم الجمركية من أكثر أدوات الحماية التجارية استخداماً وانتشاراً بين الدول، ومن أشدها تقييداً لحركة التبادل التجاري وتقليل مكاسبه، وتعرف الرسوم الجمركية بأنها مبلغاً من المال تفرضه الدولة على كل أو بعض السلع التي يتم استيرادها من الخارج بهدف حماية المنتجات المحلية من المنافسة الخارجية، أو بهدف زيادة الدخل الوطني.

أنواع الرسوم الجمركية: (8)

قد تكون الرسوم الجمركية نوعية (Specific) أو حسب القيمة (Advalorem) أو مزيجاً من الطريقتين، وقد تكون تمييزية (Discriminatory) أو غير تمييزية، وقد تفرض على الواردات أو على الصادرات وقد يكون الغرض منها جلب إيراد للدولة أو حماية الصناعة الوطنية، (10) ويمكن التعرف على هذه الأنواع من الرسوم الجمركية على النحو الآتي :

أ- تكون الرسوم الجمركية "نوعية" إذا فرضت على القيمة المادية للسلعة المستوردة كأن يفرض الأردن ديناراً واحداً على كل متر سجاد مستورد، أو 20 ديناراً على كل جهاز تلفزيون يتم استيراده من الخارج.

ب- تكون الرسوم الجمركية "حسب القيمة" إذا فرضت كنسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة، كأن يفرض الأردن رسوماً بنسبة 200٪ على قيمة السيارات المستوردة.

ج- تكون الرسوم الجمركية "مركبة" (Compound Tariffs)، عندما تجمع بين النوعين السابقين من الرسوم الجمركية، وبموجب هذا النوع يتم فرض رسوم جمركية على السيارة المستوردة بنسبة 200٪ من القيمة بالإضافة إلى مبلغ معين عن كل سيارة.

د- وتكون الرسوم الجمركية "تمييزية" (Discriminatory) إذا فرضت بنسب مختلفة على السلعة نفسها تبعاً لمصدرها (أي الدولة التي أنتجتها)، وتكون غير تمييزية إذا فرضت على السلعة نفسها مهما كان مصدرها.

وتستخدم الدولة الرسوم الجمركية كما ذكرنا من قبل لزيادة إيراداتها المالية، كما هو الحال في معظم الدول النامية حيث تساهم الرسوم الجمركية بنسبة كبيرة من إيرادات الدولة، في حين لا تساهم هذه الرسوم إلا بنسبة قليلة من ميزانيات الدولة المتقدمة.

ونخلص من هذه الدراسة بالقول أنه سواء كان نظام الحصص الذي تتبعه الدولة أو الرسوم الجمركية فكلتا الأمرين لا يفيد التجارة الدولية بل يجد من مكاسبها، أما إرساء الأسس المطلقة للتجارة الحرة بين الدول كما هي الدعوات الآن إلى العولمة الاقتصادية والثقافية .. فيمكن أن يكون مفيداً بين الدول الصناعية فاتها، حيث تكون المنافسة بينها متوازنة ويكون هناك توزيعاً عادلاً للمكاسب الناتجة عن التبادل التجاري الحر، وقد يكون مشكوكاً في فائدة التبادل التجاري الحر إذا تم بين دولة صناعية كبيرة ومتقدمة تكنولوجياً وبين دولة نامية ضعيفة اقتصادياً،

وبالتأكيد فإن المكاسب ستذهب للطرف الأقوى في هذه المنافسة التي يكون ميدانها هو جانب واحد من المعادلة وهي الدولة النامية، ناهيك عن أن هذه المنافسة غير المتوازنة ستهدد كل ما حققته الدولة النامية هذه أو تلك من تقدم متواضع على طريق التنمية الاقتصادية الحقيقية، وهكذا يمكن أن تكون التجارة حرة بين دولتين متقاربتين اقتصادياً.

منظمة التجارة العالمية (WTO) (11)

تعتبر منظمة التجارة العالمية (WTO) (12) من أهم الإنجازات التي تحققت حتى الآن لتحرير التجارة العالمية، ويمكن تعريف هذه المنظمة بأنها عبارة عن جهاز دولي يتعامل مع قواعد التجارة الدولية، وتهدف إلى تحرير التجارة بين الدول من خلال شروط عادلة ومتساوية، ولغرض تحقيق هذا الهدف تشجع هذه المنظمة الدول على الدخول في مفاوضات من أجل تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة العوائق التي تقف في وجه التجارة العالمية، وتطلب منهم تطبيق مجموعة قواعد مشتركة في التبادل التجاري للبضائع والخدمات، حيث أن كافة هذه القواعد تكون مضمنة في الاتفاقيات القانونية التالية :

- 1- الاتفاقية العامة حول التجارة والتعرفة (الجات) التي تنطبق قواعدها على التجارة بالبضائع.
- 2- الاتفاقية الخاصة حول حماية الملكية الفكرية (تريس).
- 3- الاتفاقية العامة حول التجارة بالخدمات (الغاتس) والتي تنطبق قواعدها على التجارة بالخدمات فقط.

1- الاتفاقية العامة حول التجارة والتعرفة (الجات):

The general Agreement for Tariffs and Trade (GATT)

تم توقيع هذه الاتفاقية عام 1947 في مدينة جنيف بسويسرا وكان عدد الدول التي وقعت عليها آنذاك 22 دولة، ثم توالى الدول التي انضمت إليها حتى وصل

من 147 دولة حول العالم، والهدف الأساسي الذي تعمل الاتفاقية من أجله هو خلق ظروف عادلة للمنافسة من خلال تشجيع الدول على تخفيض التعريفات الجمركية التي تقف أمام تدفق التبادل التجاري بين الدول. ومن شروط الانضمام للاتفاقية هو التزام الدولة الموقعة بشرط الدولة الأولى بالرعاية (Most-Favoured-Nation Clause) ويعني هذا الشرط التزام الدولة الموقعة بمنح لكل الدول الأعضاء في الاتفاقية أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دولة أخرى. مثلاً إذا قرر الأردن تخفيض الرسوم الجمركية على السيارات من ألمانيا بنسبة معينة، فإن عليه أن يخفض بنفس النسبة الرسوم الجمركية على كل وارداتها من السيارات من جميع دول العالم الموقعة على الاتفاقية باستثناء الحالات التالية: ⁽¹²⁾

التجارة والتسهيلات الممنوحة للدول الأعضاء في تجمع اقتصادي مثل الاتحاد الأوروبي، مجلس التعاون الخليجي، وغيره.

إعطاء الأفضلية لاستيراد السلع المصنعة في دول العالم الثالث الأعضاء في الاتفاقية على مثيلاتها من السلع المصنعة في الدول المتقدمة.

فرض عقوبات على الدول التي لا تلتزم بشروط الاتفاقية، ومن هذه العقوبات أن تقوم الدولة المتضررة بجرمان الدولة غير الملتزمة من المعاملة وفق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

الأساسية القانونية للجات :

الحماية من خلال التعرفة: يسمح هذا المبدأ للدول بحماية إنتاجها المحلي من المنافسة الأجنبية بشرط أن تتم الحماية عن طريق التعرفة الجمركية فقط، وأن تبقى في مستويات متدنية، ولهذا الغرض تمنع الدول من استخدام القيود الكمية (نظام الحصص) عدا حالات محددة.

ب- تخفيض التعريفات: وفق هذا المبدأ تمارس الدولة تجارتها دون التمييز بين دولة وأخرى من الدولة التي تستورد منها البضائع أو تصدر إليها، ويوجد هذا المبدأ في شرط الدولة الأكثر رعاية، والاستثناء من هذا المبدأ مسموح به في حالة الترتيبات التفضيلية الإقليمية، والاستثناء الآخر هو نظام 'الأفضليات' الذي يسمح للدول المتقدمة بالاستيراد من الدولة النامية على أساس تفضيلي وفي معظم الحالات بدون رسوم.

ج- المعاملة الوطنية: بموجب هذا المبدأ يتعين على الدول الأعضاء عدم فرض رسوم أو ضرائب القيمة المضافة على البضائع المستوردة بعد أن توافق على إدخالها وتدفع الرسوم الجمركية بمستويات أعلى من تلك المفروضة على مثيلاتها من المنتجات المحلية.

د- القيود المطبقة على الحدود: تكمل هذه القيود الأساسية الأربعة المذكورة أعلاه مبادئ تغطي تطبيق القوانين والإجراءات على الحدود وعلى البضائع المستوردة والمصدرة، وتضمن هذه المبادئ ما يلي:

- إجراءات عمل رخصة الاستيراد.
- تحديد قيمة البضائع لفرض الرسوم الجمركية عليها.
- تطبيق معايير إلزامية وتعليمات فنية على البضائع المستوردة للتأكد من أنها تتناسب مع معايير السلامة والصحة والجودة.
- تطبيق إجراءات الصحة والصحة النباتية على البضائع الزراعية المستوردة للتأكد من أن الحشرات والأمراض التي لا توجد في البلد لن تأتي إليها من خلال السلع المستوردة.

2- الاتفاقية العامة لحماية حقوق الملكية الفكرية :

أقرت الدورة السابعة التي عقدت في جمهورية الأوروغواي الاتفاقية العامة لحماية حقوق الملكية الفكرية والإبداعية عام 1993. وقد تضمنت الاتفاقية معايير

الحماية يتعين على جميع الدول الأعضاء التأكد من التطبيق الفعال لهذه الحقوق التي تشمل ما يلي:

أ- المعلومات السرية.

ب- حقوق الطبع والتأليف (حقوق المؤلف والناشر).

ج- العلامات التجارية، والأسماء التجارية.

د- التصميم الصناعية الآلية والإلكترونية.

هـ- الإبداع، مثل الاختراعات، والتطبيقات الصناعية والإبداع الأدبي... الخ.

وتتضمن الاتفاقية التزامات أخرى مثل عدم التمييز بين المواطنين والأجانب في المعاملة فيما يتعلق بالملكية الفكرية، كما أوجبت الاتفاقية إجراء مشاورات بين الحكومات عندما تتعرض نصوص الاتفاقية (حقوق الملكية) لأي انتهاك يؤثر بوضوح على المنافسة في السوق المحلي، ولتعميق الإحساس بالمسؤولية من جانب جميع الدول الأعضاء بعدم انتهاك الاتفاقية فقد ألزمت الاتفاقية الدول بتقديم الوسائل الفعالة لحماية أي شخص حامل لحق فكري أو إبداعي أو علمي أو أدبي، سواء كان مواطناً أو أجنبياً، ويجب أن تعلن الدولة عن العقوبات المتاحة داخلياً في حالة ضبط أي انتهاك لهذه الحقوق. وهكذا ينظر إلى حماية الملكية الفكرية كاهتمام عالمي، ولذلك تم تأسيس المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) التي تتخذ من جنيف بسويسرا مقراً لها، والويبو (WIPO) هي واحدة من ضمن ستة عشر منظمة متخصصة تابعة للأمم المتحدة وهي تعمل على تعزيز وحماية الملكية الفكرية في جميع أنحاء العالم، ويتضح ذلك في عدة اتفاقيات أهمها: ⁽¹⁴⁾

- اتفاقية باريس التي تهتم بنماذج الانتفاع ببراءات الاختراع، النماذج الصناعية، العلامات التجارية، الأسماء التجارية، وشهادة بلد المنشأ، بالإضافة إلى منع المنافسة غير المشروعة.

- اتفاقية برن (Bern) التي تهتم بحقوق الطبع لحماية الأعمال الأدبية والفنية وكذلك اتفاقية حقوق الطبع العالمية.

- اتفاقية مدريد، ولشبونة (Lisbone) اللتان تهتمان بمنع الإشارات المنافسة للقانون الخاص بمصدر المنتجات وكذلك حماية وتسجيل التسمية الأصلية.
- اتفاقية روما وجنيف اللتان تهتمان بحماية منتجي الفوتوغراف وهيئات البث الإذاعي والتلفزيوني.

حقوق المؤلف والحقوق المرتبطة بها:

يشمل موضوع حماية حقوق المؤلف كلاً من الأعمال الأدبية والعلمية والفنية مهما كان شكل أو أسلوب التعبير، وحتى يتمتع أي عمل ما بهذه الحماية يشترط أن يكون إبداعياً وأصيلاً لا يجوز استخدامه من قبل الغير دون إذن من صاحبه، أما حقوق المؤلف التي تتطلب إذناً من المؤلف نفسه أو ترخيصاً من الناشر فهي :

- 1- حقوق النسخ : إعادة استنساخ العمل.
- 2- حقوق الأداء : أداء العمل أمام الجمهور (مثل المسرحيات والحفلات الموسيقية).
- 3- حقوق التسجيل : التسجيل الصوتي (مثل اسطوانات الغرامافون أو الفوتوغراف... الخ).
- 4- حقوق الأشرطة السينمائية.
- 5- حقوق البث الإذاعي.
- 6- حقوق الترجمة والاقتباس.

العلامات التجارية :

العلامة التجارية هي مجموعة الإشارات والرموز القادرة على تمييز سلع أو خدمات مؤسسة معينة عن سلع أو خدمات مؤسسة أخرى ويمكن تسجيلها كعلامة تجارية، وتشمل هذه العلامات الأسماء، والحروف أو الأعداد أو الأشكال، أو

مجموعة الألوان، ويجوز للبلد أن يسمح بتسجيل العلامة التجارية التي استعملت لمدة معينة. وتؤدي العلامة التجارية للمؤسسة خدمة ذات شقين هما :

- 1- مساعدة المؤسسة المالكة على بيع وترويج منتجاتهم عن طريق استقطاب ولاء العملاء للعلامة التجارية.
- 2- مساعدة المستهلكين في الاختيارات الشرائية من بين البدائل السلعية المطروحة في السوق.

3- الحقوق الحصرية للمالكي العلامات التجارية :

للمالكي العلامات التجارية المسجلة حقوقاً حصرية لمنع الغير من استعمال علامات مطابقة أو مماثلة لتلك المسجلة على سلع مطابقة أو مماثلة، لأن مثل هذا الاستعمال سيؤدي إلى اللبس، وعندما تستخدم علامة تجارية مطابقة على السلع والخدمات تكون احتمالات الخلط بينهما ممكنة. كما يلزم الاتفاق بخصوص حقوق الملكية الفكرية التوقف عن السماح باستعمال العلامات التجارية الأجنبية إلا إذا كانت مشتركة مع علامات تجارية أخرى. كما يمنح الاتفاق البلدان الأعضاء مطلق الحرية لتحديد الشروط الخاصة بترخيص العلامات التجارية والتنازل عنها وفق إراداتهم، وحثت الاتفاقية الدول الأعضاء على معاقبة كل شخص أو دولة ينتهك هذه المبادئ الحقوقية مثل انتهاك حق المؤلف أو من يصنع سلعاً مقلدة، وتحصيل حقوق من تضرروا من هذه الخروقات.

4- الاتفاقية العامة للتجارة بالخدمات : (15)

The General Agreement for Tariffs and Services : GAT

تنمو التجارة في الخدمات نمواً مضطرباً وقد أصبحت نسبتها في الوقت الراهن تتجاوز 20٪ من إجمالي التجارة الدولية، وقد تم إقرار هذه الاتفاقية (GATT) في الجولة السابعة التي عقدت في جمهورية الأوروغواي، وقد نص الاتفاق في جوهره بتطبيق القواعد الرئيسية الخاصة بتجارة السلع على تجارة

الخدمات مع الأخذ بعين الاعتبار بعض الفوارق وخاصة الأشكال الأربعة التي تجري بموجبها التجارة الدولية في الخدمات. وتتألف الاتفاقية من بنود عديدة نذكر أهمها ما يلي:

- التعمد بتحرير التجارة في قطاعات الخدمات والقطاعات الفرعية في كل بلد على حدة.
- على البلدان الأعضاء ضمان شفافية اللوائح أو الأنظمة المطبقة على الصناعات والنشاطات في قطاع الخدمات.
- ضمان زيادة مشاركة البلدان النامية في قطاع تجارة الخدمات.
- وتغطي الاتفاقية كذلك مجالات واسعة من الأنشطة الاقتصادية في قطاع الخدمات يبلغ عددها 12 قطاع فرعي وهي :
- 1- خدمات الأعمال التجارية (مثل الخدمات المهنية والحاسوبية).
- 2- خدمات الاتصالات.
- 3- خدمات التشييد والخدمات الهندسية.
- 4- خدمات التوزيع.
- 5- الخدمات التعليمية.
- 6- الخدمات البيئية.
- 7- الخدمات المالية (التأمين والخدمات المالية).
- 8- الخدمات الصحية.
- 9- خدمات السياحة والسفر.
- 10- الخدمات الترفيهية والثقافية والرياضية.
- 11- خدمات النقل.
- 12- خدمات التوزيع.

الخدمات أخرى غير مشمولة في بند آخر.

كما يلي توضيح بأسماء الدول المصدرة والمستوردة للخدمات :

الدول المصدرة للخدمات حسب الترتيب : الولايات المتحدة، فرنسا، ألمانيا،
بريطانيا، اليابان، هولندا، بلجيكا، إسبانيا، هونغ كونغ، سنغافورة،
سويسرا، كندا، كوريا الجنوبية، المكسيك، الدانمارك، الصين ماليزيا ... الخ.
الدول المستوردة للخدمات حسب الترتيب : الولايات المتحدة، ألمانيا،
فرنسا، إيطاليا، بريطانيا، هولندا، بلجيكا، كندا، تايوان، النمسا،
سويسرا، كوريا، هونغ كونغ، المملكة العربية السعودية، النرويج،
الصين ماليزيا ... الخ.

التكامل الاقتصادي Economic Integration :

يُعرف التكامل الاقتصادي بأنه اتفاق بين الدول المتجاورة أو المتقاربة
على إزالة الحواجز أمام السلع والخدمات والأفراد عبر أسواق بعضها البعض، وبكلمات
أخرى هو اتفاق هذه الدول على تحرير التجارة الدولية بين بعضها البعض، ووفقاً
لذلك يعرف التكامل الاقتصادي فإنه يعتبر كذلك تحريراً جزئياً للتجارة الدولية.
يهدف التكامل الاقتصادي بين مجموعة الدول المتجاورة إلى توزيع الرقعة الجغرافية
على نحو أفضل مما يؤدي إلى تعظيم حركة التجارة بينها ويزيد من حجم الإنتاج
والزراعي وزيادة كفاءة عوامل الإنتاج مثل رأس المال والعمالة حيث
تتدفق التي تحصل عليها هذه الدول كافة، ويذهب بعض الاقتصاديين إلى
أن التكامل الاقتصادي ما هو إلا توحيد لاقتصاديات عدد من الدول في
اقتصاد واحد (16) وقد استطاعت الدول الأوروبية في وقت مبكر من تأسيس
الاتحاد الاقتصادي (تكملة اقتصادي) بينها والتي عرفت بالسوق الأوروبية المشتركة
أن تطوّر إلى الحد الذي أخذت فيه اتجاهها سياسياً تمثل في وحدة دول أوروبا
التي هي حالياً بالاتحاد الأوروبي الذي يضم 22 دولة في القارة الأوروبية. وفي
الوقت نفسه هناك وضعاً مماثلاً لما هو في أوروبا حيث مجلس التعاون لدول الخليج

العربي يسير على ذات الطريق الأوروبي، وقد أصبحت هذه الدول الآن اتحاداً جبركياً واحداً لتصبح فيما بعد دولاً متكاملة اقتصادياً وسياسياً.

اشكال التكامل الاقتصادي Forms of Economic Integration :

يمر التكامل الاقتصادي بمراحل متتالية قبل أن يصبح تكاملاً اقتصادياً قائماً بين الدول، وكل مرحلة من هذه المراحل تعبر عن شكل من أشكال التكامل، وهذه المراحل أو أشكال التكامل هي :

1- المنطقة التجارية الحرة Free Trade Area :

يبدأ هذا الشكل من التكامل بإزالة الحواجز الجمركية بين دولتين متجاورتين أو أكثر إلى جانب اتخاذ إجراءات أخرى فنية وإدارية لتسهيل تدفق السلع وانتقال الأفراد من وإلى بعضها البعض، مكونة بذلك فيما بينها منطقة تجارة حرة ولكل دولة عضو في هذه المنطقة (أو التكامل الاقتصادي) حرية فرض أو تحديد مستوى الرسوم الجمركية أو تخفيضها مع الدول غير الأعضاء. والمناطق التجارية الحرة في العالم كثيرة وأهمها مثلاً منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية نافتا (Nafta) التي تضم كل من الولايات المتحدة، وكندا، والمكسيك، ومنطقة التجارة الحرة بين العراق وسوريا، ومنطقة التجارة الحرة العربية التي تأسست عام 1997.

2- الاتحاد الجمركي Customs Union :

وهي الخطوة المتقدمة الثانية بعد المنطقة التجارية الحرة، فقد ترغب الدول الأعضاء في المنطقة التجارية الحرة بتعزيز تعاونها الاقتصادي فتقوم بإزالة كافة الحواجز والرسوم الجمركية أمام تدفق التجارة وتنقل الأفراد، مشكلة بذلك اتحاداً جبركياً واحداً وخير مثال على ذلك مجلس التعاون الخليجي الذي أقر في مؤتمر القمة لدول المجلس الذي عقد في دولة قطر عام 2002م قيام الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي. إن قيام الاتحاد الجمركي له فوائد كبيرة ومتقدمة على

المرحلة التجارة الحرة وأهم هذه الفوائد هو تعزيز مكانتها التجارية في مواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى.

Common Market : السوق المشتركة

هي خطوة أخرى على طريق التكامل الاقتصادي، فبالإضافة إلى إجراءات التيسير الجمركية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي، ووضع السياسات الموحدة في مواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية. يسمح بحرية حركة عناصر الإنتاج خاصة رأس المال والعمالة بين الدول الأعضاء.

Economic Union : الاتحاد الاقتصادي

في هذه المرحلة من التكامل الاقتصادي يزداد التنسيق بين الدول الأعضاء في جميع مجالات تنسيقية علياً تعمل على وضع أو توحيد السياسات المالية والنقدية والحوافز لتنشيط حركة عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء، وتكون هذه المرحلة من المرحلة من الوعي والنضوج والثقة والالتزام بقيام اتحاد اقتصادي. حيث تصبح فيه جميع أسواق الدول الأعضاء سوقاً واحدة، ويتم فيها توحيد العملة مثلما هو الحال الآن بالنسبة للاتحاد الأوروبي وتبدأ في مرحلة جديدة من جهود أخرى نحو الاتحاد السياسي بين الدول الأعضاء.

Economic and Political Integration : التكامل الاقتصادي والسياسي

في هذه المرحلة المتقدمة جداً من التكامل الاقتصادي والسياسي يتم إنشاء الهيئات السياسية والمؤسسات الاتحادية مثل البرلمان الموحد والبنك المركزي وتوحيد العديد من القوانين الداخلية مثل قانون الضرائب، وتوحيد العملات في وحدة واحدة مثلما فعل الاتحاد الأوروبي الذي يتجه لأن يصبح دولة اقتصادية وسياسية كبيرة.

بعض أهم الجداول الإحصائية ذات العلاقة بالتجارة والسكان والدخل :
الجدول رقم (4-2)

المؤشرات الأساسية للمجموعات التجارية الرئيسية^(*)

المجموعة	السكان بالمليون 1997	الدخل القومي بالمليارات الدولارات (2002)	حصة تجارة المجموعة فيما بينها كنسبة من صادرات المجموعة من السلم (2004)
مجموعة جبال الأنديز (5 دول)	110	222	٪8
الاتحاد الأوروبي 22 دولة (2003)	500	9500	٪67
اتحاد دول جنوب شرق آسيا	258	750	٪27
مجموعة دول غرب إفريقيا	225	65	٪9
منطقة التجارة العربية الحرة	258	680	٪9
مجلس التعاون الخليجي	30	210	٪5
اليابان	128	5000	٪100
منطقة أمريكية الشمالية للتجارة الحرة (نافتا)	400	9800	٪55

* الأرقام المذكورة أعلاه تقديرية بالاستناد إلى بيانات البنك الدولي حول السكان والدخل القومي عام 2005، وقد تعذر في حينه الحصول على بيانات جديدة ودقيقة من مصادرها. -
انظر : د. عبد الوهاب الأمين، التنمية الاقتصادية، ط1 (2000) ص 28 الأردن.

الجدول (2-5)

الدول العشر الأغنى في العالم (17)

الترتيب	الدول	الدخل الوطني
1	الولايات المتحدة	7 تريليون دولار
2	اليابان	5.5 تريليون دولار
3	ألمانيا	2.5 تريليون دولار
4	فرنسا	1.7 تريليون دولار
5	إنجلترا	1.3 تريليون دولار
6	إيطاليا	1.2 تريليون دولار
7	الصين	1 تريليون دولار
8	البرازيل	0.8 تريليون دولار
9	كندا	0.7 تريليون دولار
10	إسبانيا	0.7 تريليون دولار

الجدول (2-6)

الترتيب الدول حسب متوسط دخل الفرد السنوي بالدولار الأمريكي

الترتيب	الدول	الدخل الفردي
1	لوكسمبورغ	43 ألف دولار
2	سويسرا	42 ألف دولار
3	اليابان	41 ألف دولار
4	النرويج	33 ألف دولار
5	الدانمارك	30 ألف دولار
6	ألمانيا	30 ألف دولار
7	أمريكا	28 ألف دولار
8	النمسا	28 ألف دولار
9	سغافورة	28 ألف دولار
10	فرنسا	26 ألف دولار

مراجع وحواشي الفصل الثاني

- 1- جامع، أحمد : العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، لبنان، بيروت 1979، ص 3-4.
- 2- Adam Smith, The Wealth of Nations, Univ. of Chic. Press 1976 V.1. Book 4, p. 477-479.
- 3- أنظر المرجع (2) ص 841-840.
- 4- دسيس، محمد إسماعيل، العلاقات التجارية الدولية بين النظرية والتطبيق، المعهد الدبلوماسي م ع س، الرياض، ط1، 1988.
- 5- أحمد، عبدالرحمن أحمد، إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر م.ع.س، الرياض، 2001، ط2، ص 42-43.
- 6- توفيق، حسين أحمد : التجارة الخارجية، الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية، القاهرة، 1978، ص 14-16.
- 7- أنظر المرجع (6) ص 27-28.
- 8- أنظر المرجع (4) ص 236.
- 9- كان الاقتصادي الألماني فريدريك لست من معارضي نظريات آدم سميث وريكاردو، وهكشر - أوهلين، باعتبارها لا تصلح إلا للاقتصاديات الكبيرة فقط، ولم يكن الاقتصاد الألماني آنذاك (في القرن التاسع عشر) قد صنف من الاقتصاديات ذات الحجم الكبير، ولم يكن يحظى بمزايا فريدة، لذلك دعا إلى تطبيق سياسات الحماية والدعم للمنتجات المحلية مثل فرض الرسوم الجمركية

- على الواردات، وفرض القيود الأخرى لتمكين الصناعة الألمانية من النمو والتنافسية وفيما بعد ستتغير هذه السياسات.
- 10- مركز التجارة الدولي، مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية، المراكز التجارية، الأردن - عمان، بيانات عام 2000 اقرأ ص 213-227.
- 11- أصبح الأردن العضو رقم 135 في منظمة التجارة العالمية اعتباراً من ديسمبر 1999.
- 12- أبو غزالة، طلال، في خدمة الاقتصاد العربي، كلمات وأبحاث في الاقتصاد العربي والدولي، الأردن - عمان 1996، ص 46.
- 13- مركز التجارة الدولي/أمانة الكومنولث - الأنكتاد، دليل الأعمال إلى اتفاقيات منطقة التجارة العالمية، إنجلترا، لندن 1995، اقرأ ص 252-256.
- 15- P.T. Ellworth and Others. The International Economy 1984 Macmillan Publ. Com. 1984 p. 20-26.
- 16- حامد عمر : إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، جمهورية مصر العربية - القاهرة 1999، ص 15 (والجدول الذي يليه ص 16).
- 17- المجلة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، نشرة التجارة الخارجية، العدد 10 جداول: (2-7) (2-8) (2-9) (2-10) (2-11)، الصفحات 16، 88، 313 إصدار عام 2000.