

الإدارة الدولية - الفصل الثاني

الفصل الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المحتويات:

أولاً: نظرية أَمِيزة المَطلقة ثانياً: نظرية أَمِيزة النسبية ثالثاً: نظرية نَسب عُنصر الإنتاج رابعاً: لماذا تُتاجر الشَركات مَعَ الخَارج؟
خامساً: الميزة التنافسية للدول سادساً: سياسة التجارة الحرة ودور أجات سابعاً: التكامل اَلقَصادي.

أولاً: نظرية الميزة المطلقة

مؤسس النظرية: آدم سميث العالم اَلقَصادي اَلشَهير

مفهوم النظرية:

- تنتج بعض الدول سلع معينة بطريقة أكثر كفاءة من دول أخرى، هذا يعني أن هذه الدول تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج هذه السلع
- لكل بلد ميزة مطلقة في سلعة ما، وإذا ما تخصص كل بلد في إنتاج السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وإذا كانت التجارة حرة بين البلدان، فيستطيع ذلك البلد الحصول عن طريق الاستيراد على السلعة أو السلع التي ليست لها فيها ميزة مطلقة، عن طريق مبادلتها بالسلع التي له فيها ميزة مطلقة سيحصل عليها بتكلفة أقل مما سيكلفه إنتاجها بنفسه، وسيزيد الإنتاج العالمي من السلعتين، وتزيد الرفاهية.

مثال افتراضي:

هناك بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا، وأن هناك سلعتين هما القمح والنبسج فقط. يستطيع كلا البلدين أن ينتج كلتا السلعتين ولكن بكفاءة مختلفة فالولايات المتحدة مثلاً أكفاً من بريطانيا في إنتاج القمح، أي أن لها ميزة مطلقة في إنتاج القمح، وعلى النقيض من ذلك، تنتج بريطانيا النبسج بكفاءة أكثر مما تستطيع الولايات المتحدة، دعنا نفترض أن الإنتاجية تحسب على أساس الزمن الذي يستغرقه الإنتاج، وأن أرقام الإنتاجية كانت في البلدين كالتالي:

إنتاج عشرة أيام عمل		
قمح بالطن	نبسج بالطاقة	
90	20	الولايات المتحدة
30	60	بريطانيا

المثال يوضح أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج القمح، حيث إن عشرة أيام من وقت المزارع الأمريكي تنتج قمحاً مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع المزارع البريطاني أن ينتجه في نفس الأمد، من الجانب الآخر، يتفوق العامل البريطاني على العامل الأمريكي في إنتاج النبسج ولذلك تكون لبريطانيا ميزة مطلقة في إنتاج النبسج.

كيف تبدأ التجارة بين البلدين؟ وكيف تتحدد أسعار التبادل بينهما؟

تتحدد أسعار التبادل على أساس نظرية "العمل أساس القيمة" التي تقول أن قيمة أي سلعة من قيمة العمل المبذول فيها، مقاساً بحجم الزمن الذي يتطلبه صنعها، فالسلعة التي يستغرق صنعها يومين، تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق صنعها يوماً واحداً، على هذا الأساس، تكون أسعار ما قبل التجارة في البلدين كالتالي:

• السعر في الولايات المتحدة : 1 طن قمح = 2/9 طاقة نبسج.

• أي طن قمح (4 1/2) = 1 طاقة نبسج.

• السعر في بريطانيا: 1 طن قمح = 2 طاقة نبسج

• أي 1/2 طن قمح = 1 طاقة نبسج.

تتجت أسعار التبادل من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج 90 طناً قمحا إذا ما استغلت في زراعة القمح، كما تنتج 20 طاقة نسيجا إذا ما استغلت في صناعة النسيج، تصبح قيمة 90 طناً قمحا معادلة أو مساوية لقيمة 20 طاقة نسيجا، نسبة لتساويهما في حجم العمل المبذول فيهما، وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد، ومع هذه الأسعار، سيجد البلدان أن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة.

سيجد المزارع الأمريكي أنه يستطيع الحصول على أكثر من 2/9 طاقة، مقابل كل طن قمح، إذا ما بادلته مع المصانع البريطاني بدلاً من مبادلة قمحه مع المصانع الأمريكي، من الجانب الآخر، سيجد المصانع البريطاني أنه يستطيع أن يحصل على أكثر من 1/2 طن قمح بمبادلة الطاقة الواحدة مع المزارع الأمريكي بدلاً من المزارع البريطاني، المزارع الأمريكي على استعداد لأن يقبل أي سعر لقمحة يزيد على 2/9 طاقة للطن، بينما المصانع البريطاني على استعداد لأن يقبل أي ثمن لنسيجه يزيد على 1/2 طن قمح مقابل كل طاقة نسيج يقدمها، وهكذا يجد الإثنان أنه من الأفضل لهما الدخول في التجارة عبر الحدود، وسيحدد السعر النهائي ليكون بين هذين السعرين، سيكون سعر القمح للطن الواحد منه ما بين 2 طاقة (سعره في بريطانيا)، و 2/9 طاقة (سعره في الولايات المتحدة).

كذلك سيزيد الإنتاج العالمي مع التخصص، افترض أن: كل موارد الولايات المتحدة وطاقتها تعادل 2.000 يوم عمل، وأن كل موارد بريطانيا تعادل 1.000 يوم عمل، ماذا سيكون حجم الإنتاج في كل بلد وفي المجموع لو أن كل بلد لم يتخصص ولم يتاجر، بل أنتج السلعتين بتفريغ نصف عمله لإنتاج كل سلعة؟ أي أن الولايات المتحدة تخصص ألف يوم عمل لإنتاج القمح، والألف الأخرى في إنتاج النسيج، كما تفرغ بريطانيا نصف عملها للعمل في زراعة القمح، والنصف الآخر لصناعة النسيج، أي 500 يوم عمل في كل منهما، على ذلك يكون الإنتاج كما يلي:

- في الولايات المتحدة: 1.000 يوم في إنتاج القمح تنتج : 9.000 = 90 × 100 طن قمح.
- : 1000 يوم في إنتاج النسيج تنتج : 2.000 = 100 × 20 طاقة
- في بريطانيا : 500 يوم في إنتاج القمح تنتج : 1.500 = 30 × 50 طن قمح
- : 500 يوم في إنتاج النسيج تنتج : 3.000 = 60 × 50 طاقة نسيج
- إجمالي إنتاج الدولتين : 10.500 = 9000 + 1.500 طن قمح
- : 5.000 = 2.000 + 3.000 طاقة نسيج.

الإنتاج مع التخصص: الآن افترض أن كل بلد سيتخصص في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وأن الولايات المتحدة ستركز كل طاقتها أي 2.000 يوم عمل في إنتاج القمح، بينما تركز بريطانيا كل مواردها، أي الألف يوم عمل لديها في إنتاج النسيج، كم سيكون حجم الإنتاج الكلي؟

- إنتاج القمح في (الولايات المتحدة): 18.000 = 200 × 90 طن قمح
 - إنتاج النسيج في (بريطانيا): 6.000 = 100 × 60 طاقة نسيج
- بمقارنة الإنتاج في الحالتين، نجد أن إنتاج كلتا السلعتين أكثر في حالة التخصص

ثانياً: نظرية الميزة النسبية:

تسمى هذه النظرية أيضاً نظرية التكلفة النسبية Comparative Costs، وترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني المشهور ديفيد ريكاردو الذي عاش في القرن قبل الفات، بنى ريكاردو نظريته على أساس نفس نظرية "العمل أساس القيمة" أي أن قيمة أي سلعة يحددها حجم العمل الذي يكفي لإنتاجها أي ما يستغرقه إنتاجها من وقت، على ذلك يكون ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يومين ضعف ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يوماً واحداً.

الولايات المتحدة وبريطانيا، ينتج كل منهما القمح والسيج، إلا أن الإنتاجية مختلفة في كل منهما، فالولايات المتحدة تنتج كل واحدة من السلعتين بدرجة أكفأ، أي أرخص مما تستطيع بريطانيا، وضع ريكاردو معدلات الإنتاج التالية لوحدات زمنية متساوية في كل من البلدين (عشرة أيام عمل مثلا):

الولايات المتحدة	القمح	السيج
90 طن	120 طاقة	
بريطانيا	30 طن	60 طاقة

توضح الأرقام أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج 90 طنا من القمح، أو 120 طاقة من السيج، بينما تنتج بريطانيا 30 طنا من القمح، أو 60 طاقة نسيجا في نفس الفترة الزمنية، حصيدا المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي 90 طنا قمحا، بينما حصيدا المزارع البريطاني في عشرة أيام هي 30 طنا فقط، وكذلك حصيدا المزارع الأمريكي أعلى من قرينه البريطاني في نفس المدة، وبذلك يتفوق الأمريكي على قرينه البريطاني في مجال السيج ومجال القمح، إذا كانت الولايات المتحدة تنتج كلا من السلعتين بتكلفة أقل، لماذا إذن يقوم التبادل التجاري بينهما؟

- في الولايات المتحدة : 1 طن قَمْح = 1.33 طاقة نسيج
- أي ½ طن قَمْح = 1 طاقة نسيج
- في بريطانيا : 1 طن قَمْح = 2 طاقة نسيج
- أي ½ طن قَمْح = 1 طاقة نسيج

بالرغم من أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج السيج، يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من القمح في عشرة أيام ثلاثة أضعاف ما ينتجه المزارع البريطاني في نفس الفترة، بينما يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من السيج في عشرة أيام ضعفي ما ينتجه البريطاني في نفس الفترة، والأمريكي أكفأ في الثنين، لكنه أكثر كفاءة في القمح منه في السيج مقارنة بالبريطاني، لذا يكون من مصلحة الولايات المتحدة لو أنتجت قمحا فقط واستبدلت فائضها مع بريطانيا طالما ستحصل على أكثر من 1.33 طاقة نسيج مقابل طن واحد من القمح، لأنها لن تستطيع أن تحصل على ذلك المعدل في داخل البلاد.

أما بريطانيا، فبالرغم من أنه ليست لها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين بل لها تخلف مطلق في كليهما لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسيج منه في حالة القمح وستستفيد بريطانيا من التخصص في النسيج، ومقايضة فائضها بالقمح، طالما تستطيع أن تحصل على ما يفوق نصف طن من القمح مقابل كل طاقة نسيج وهو سعره داخل بريطانيا.

إن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في السلعتين، وميزة نسبية في القمح، وتخلفا نسبيا في السيج، من الجانب الآخر لبريطانيا تخلف مطلق في السلعتين، لكن تخلفها أقل في حالة النسيج منه في حالة القمح، ولذا نقول إن لها تخلفا مطلقا في القمح وميزة نسبية في السيج، على هذا ستقوم التجارة بين البلدين، حيث ينتج كل منهما السلعة (أو السلع) التي له فيها ميزة نسبية، ويتحصل من خلال المقايضة والاستيراد على السلعة أو السلع التي له فيها تخلف نسبي، هكذا نرى أن اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين البلدين يدعوها إلى التخصص ومن ثم تبادل الفائض، وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين.

ثالثا: نظرية نسب عناصر الإنتاج:

افتراضات النظرية:

- تختلف أسعار عناصر الإنتاج نسبة للاختلاف في الوفرة النسبية لكل عنصر داخل كل بلد، أجور العمال مثلا تكون منخفضة نسبيا في البلدان كثيرة السكان، وتنخفض أسعار المواد الخام في البلاد التي تستمتع بموارد طبيعية جمة، كذلك ترتفع أسعار الأرض في البلاد قليلة المساحة وهكذا دواليك.
- تحتاج السلع المختلفة إلى كميات مختلفة، أي نسب متفاوتة من مدخلات الإنتاج، بعض السلع تحتاج إلى عمالة أكثر من احتياجها لمواد خام، وتعرف بالسلع ذات الكثافة العمالية العالية، بعض السلع الأخرى تحتاج إلى موارد طبيعية عالية مثل الأخشاب التي تحتاج إلى مساحة كبيرة من الغابات أكثر من احتياجها لعمال أو آلات، ولذا تُسمى بالسلع كثيفة الأرض.

طبقاً لهذه النظرية:

- سيقوم كل بلد بإنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الذي يتوافر فيه بكثرة، وبما أن الأخشاب مثلاً تتطلب كثافة أرضية رطبة، سيقوم بلد مثل كندا التي تتوافر بها غابات كثيرة بإنتاج الأخشاب، بالمثل ستتخصص الصين التي بها كثافة سكانية عالية، بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة عمالية عالية مثل صناعة الملابس، وتقوم البلاد الرأسمالية التي يتوافر فيها رأس المال بكثافة بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة رأسمالية عالية (آليات وخلافه) كالسيارات وهكذا.
- حينما يتم التبادل الدولي، ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبياً (أي السلع التي تتوافر لديه نسبياً عناصر إنتاجها) وتكون أسعارها (نققات إنتاجها) لذلك السبب منخفضة نسبياً عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم، ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محلياً أو يعاني فيها عجزاً نسبياً، وبذا تخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج وتصدير السلع التي تستخدم بكثافة العناصر المتوافرة بكثرة لديها.

رابعاً: لماذا تتاجر الشركات مع الخارج؟

1 . الاستفادة من الطاقة غير المستغلة:

قد تجد شركة ما أن لديها طاقة فائضة غير مستغلة، أي إنها تنتج بأقل من طاقتها الكاملة، مثل مصنع أحذية أو خلافة يعمل لمدة عشر ساعات في اليوم بدلاً من أن يعمل 16 ساعة، أو ورديتين في اليوم بدلاً من ثلاث بدون أن تكون هناك مشكلة مواد أو طاقة أو عمالة، والسبب هو أن السوق المحلية لا تستطيع استيعاب كل ما تنتجه الشركة إذا ما اشتغلت بكامل طاقتها الممكنة، لذا تجد الشركة أن السوق المحلية مشبعة في الوقت الذي لديها طاقة فائضة تمكنها من مضاعفة الإنتاج بل أكثر، هنا تبدأ الشركة في البحث عن أسواق إضافية خارجية.

2 . تخفيض التكاليف:

التوسع في الإنتاج من شأنه تخفيض التكاليف، خاصة إذا كانت السلعة تتطلب إنشاءات وآليات ضخمة، أي عندما تكون التكاليف الثابتة عالية، هنا وطبقاً لقانون اقتصاديات الحجم الكبيرة، تنتشر التكاليف الثابتة مع التوسع، وتتنوع على عدد أكبر من الوحدات المنتجة، وبذا تقل التكلفة الثابتة للسلعة الواحدة، أي يقل متوسط التكلفة الثابتة، التوسع في الإنتاج يقتضي وجود أسواق، ولذا نجد الشركة التي تود أن تخفض من تكلفة الوحدة المنتجة بزيادة الإنتاج تبحث عن أسواق إضافية، وبذلك قد تلجأ للتجارة الخارجية.

3 . تحقيق أرباح إضافية:

كثيراً ما تختلف مرونة الطلب على سلعة ما من بلد لبلد، فقد تكون السلعة في طور مختلف في دورة حياتها في بلد ما عن الطور الذي هي فيه في البلد الأول، وبذلك تتمكن الشركة من فرض سعر للسلعة أعلى في البلد المستورد منه في البلد الأصلي، وبذلك تحقق أرباحاً أعظم مما لو باعت كل إنتاجها محلياً، تستطيع الشركة رفع السعر في البلد التي يكون طلبها قوياً، وتخفيضه في البلد الذي يكون فيه الطلب مرناً، وبذا تحقق أرباحاً إضافية.

4 . تنويع وتقليل المخاطر:

الإعتماد على سوق بلد واحد يعرض للمخاطر، فعندما تتركز الحياة الاقتصادية في ذلك البلد، ويحل الكساد، تجد الشركة المحلية مبيعاتها في انخفاض، وأرباحها في تدهور، وربما تتعرض لخسائر، وعلى العكس من ذلك، عندما تكون للشركة أسواق في بلدان عديدة، تستطيع أن تعوض خسائرها في بلد بمبيعاتها وأرباحها من بلد آخر.

خامساً: الميزة التنافسية للدول:

قام مايكل بورتر (Porter, 1990) بدراسة مكثفة شملت عشر دول وشركاتها، وأربع صناعات تاريخية، وخلص إلى نموذج الماسة الذي فيه تلعب أربعة مسببات الدور الأساسي في بناء الميزة التنافسية للدولة وهي:

1 . حالة الموارد:

- حجم ومهارة وتكلفة العمالية.
- وفرة ونوعية وتكلفة وسهولة النفاذ إلى الموارد الطبيعية.
- مخزون المعرفة لدى الدولة، بما في ذلك المعرفة التقنية والتسويقية التي تؤثر على جودة السلع والخدمات.
- حجم وتكلفة رأس المال المتاح للصناعة.
- نوع وتكلفة استخدام البني الهيكلية.

2. حالة الطلب:

يؤكد "بورتر" أن ميزة الدولة التنافسية تزداد إذا كان هناك طلب داخلي قوي لسلعها وخدماتها، وذلك لأن وجود الطلب الداخلي يساعد المنتج أو المصنع في فهم احتياجات المستهلك والتغيرات المحتملة في ذوقه، وكلما كان المستهلك المحلي صاحب ذوق صعب الإرضاء، كلما ساعد ذلك المنتجين في شحن قواهم مثل تفوق اليابان في مكيفات الهواء الهادئة لضيق المساحات بين البيوت في اليابان، لذا نوعية وفئات المستهلكين الداخليين، وحجم ومعدل نمو السوق المحلية يؤثران على تدويل الطلب لتلك السلع.

3. الصناعات المساعدة وذات الصلة:

وجود صناعات مساعدة ذات كفاءة ضروري أيضا للميزة التنافسية، هذه الصناعات المزودة أدري ببيئتها وتفاعلها مع الصناعة الأساسية ومدتها بالمعلومات والتعاون معها يفيد الأخيرة، مثل تعاون صانعي الأحذية مع منتجي الجلود في إيطاليا، أو منتجي الزجاج مع صانعي السيارات.

4. استراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة:

الطرق التي تدار بها الشركات والأهداف التي تسعى إليها، مما يحفز عاملها ومديريها، بالإضافة إلى درجة المنافسة الموجودة محليا داخل القطر والصناعة، لا يفضل "بورتر" أسلوبا إداريا بعينه، فقط أن يكون ملائما لبيئته، كذلك نجد الصناعات التي يعطيها المجتمع أهمية كالمصارف في سويسرا تجذب خيرة الشباب، مما يعزز الميزة التنافسية لسويسرا في الصرافة، كذلك وجود منافسين محليين مهم للتفوق عالميا، مما يعني وجود عدة منتجين مثل ثلاث شركات أدوية في سويسرا و عدة شركات سيارات في اليابان.

سادسا: سياسة التجارة الحرة ودور الجات:

تضع الدول بعض القيود لحماية انتاجها الوطني واسواقها الوطنية، تشتمل هذه القيود على ما يلي:

- ✓ الرسوم الجمركية **Tarrifs**: تضع الدولة رسوما أو تعريفية على كل سلعة مستوردة، وبذلك يرتفع سعرها أمام المستهلك.
- ✓ الحصص **Quotas**: في نظام الحصص، تقوم الدولة بتحديد "حصّة" معينة أي كمية محدودة من سلع أو سلعة مستوردة لا يسمح باستيراد أكثر منها.
- ✓ أساليب الحماية والقيود الأخرى: قوانين تمنع الشراء من منتج أجنبي في حالة تنفيذ العقود أو المشاريع الحكومية - وضع عراقيل واجراءات إدارية أمام المستورد أو الشركة الأجنبية- تبنى الدعوات والشعارات التي تنادي بالشراء من الوطن، مثلما نشاهد اليوم في بعض البلدان المتقدمة

الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "جات"

:The General Agreement For Tarrifs & Trade GAT

- تم توقيع هذه الإتفاقية عام 1947 في جنيف بسويسرا، وكان عدد موقعيها حينذاك اثنتين وعشرين دولة، إلا أن تلك العضوية توسعت منذ ذلك الوقت، وكان عدد أعضائها عند انتهائها عام 1995 م أكثر من مائة وسبعين دولة متقدمة ونامية.
- أهم شروط العضوية هي أن تلتزم الدولة بما يُسمى شرط "الدولة الأولى بالرعاية (دار)" **Most-Favored-Nation Clause**.
- تلتزم الدولة وتمنح لكل الدول الأعضاء في الإتفاقية (الدول المتعاقدة) أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دولة شريكة لها في التجارة، فإذا ما خفضت الولايات المتحدة التعريفات الجمركية على واردات فول الصويا من فرنسا بمقدار النصف مثلا، عليها أن تمنح نفس التخفيض لواردات فول الصويا من كل بلدان العالم المتعاقدة.

- تعترف الإتفاقية وتقر الاستثناء من هذه المعاملة في ثلاث حالات فقط:

- ✓ السلع المصنعة المستوردة من الدول النامية يمكن إعطاؤها أفضلية مقارنة بالسلع المصنعة من الدول المتقدمة.
- ✓ الميزات الممنوحة بين دول أعضاء في تجمع اقتصادي كالمجموعة الأوروبية مثلا، ليس من الضروري أن تنطبق معاملة الأعضاء فيها على الدول غير الأعضاء في تلك المجموعة.
- ✓ الدول التي تفرق اعتبارا ضد واردات من دول أو دولة معينة يمكن أن تحرمها الدولة المتضررة من معاملة "الدولة الأولى بالرعاية".

- (دورة أورو جوى) تناولت مواضيع جديدة وصعبة وتتميز تلك الدورة بالآتي:

- ✓ إدخال تجارة الخدمات في المفاوضات لأول مرة، والوصول إلى اتفاق بشأن تحريرها هو إتفاقية الخدمات (جاتس).

- ✓ إدخال مجال الزراعة في التفاوض، والذي كان موضع خلاف بين الولايات المتحدة والإتحاد الأوروبي، وتم التوصل إلى اتفاق بشأن تحرير تجارة السلع الزراعية وتقليل الدعم الحكومي لها.
- ✓ إدخال موضوع حماية الملكية الفكرية (حقوق التأليف والاختراع واستخدام الإسم التجاري ... إلخ) وعمل اتفاق بشأن ذلك.
- ✓ إدخال إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، مثل المحتوى المحلي للسلع المنتجة بواسطة مستثمر أجنبي وعمل إتفاقية بشأنها.
- ✓ غير أن أهم إنجاز لدورة أوروغواي هو استحداث منظمة التجارة العالمية لتحل محل إتفاقية الجات، وبذا أصبح للتجارة منظمة ترعاها مثلما للنظام النقدي الدولي (صندوق النقد) وللاستثمار الدولي والبنكي الهيكلية (البنك الدولي).

سابعا: التكامل الإقتصادي:

في التكامل الإقتصادي تقوم مجموعة من الدول المتقاربة جغرافيا في العادة بزيادة ارتباطها اقتصاديا، وذلك بفتح أسواقها أمام بعضها البعض، وزيادة التعاون فيما بينها، التكامل الاقتصادي يزيد سعة السوق أمام المنتجين والتجار في الدول المتكاملة مع بعضها، وبدلا من أن يكون سوق المنشأة محدودا بحدود القطر الذي هو موطنها الأصلي، تجد المنشأة أن أسواقا جديدة فُتحت أمامها، بعد أن كانت في السابق مغلقة أمامها، أو على الأقل لم تكن تستطيع دخولها بدون تخطي حواجز جمركية وغير جمركية، التخصص في الإنتاج - كما نعلم - محدود بحجم السوق، وإذا كبر السوق تزيد فرص التخصص وتزيد الفوائد المجنية من التخصص، حيث تتطلب اقتصاديات الحجم الكبير سوقا كبيرا في العادة، والتوسع في الإنتاج عادة يعني توزيع تكاليف الإنتاج الثابتة على عدد أكبر من وحدات السلع المنتجة، حتى ينخفض متوسط التكلفة الثابتة للوحدة الواحدة، وبذلك تصبح زيادة الإنتاج اقتصادية، وتزيد الرفاهية، وتنمو الشركات لتصبح ذات حجم كبير.

أشكال ومراحل التكمال الاقتصادي:

- ✓ **منطقة التجارة الحرة:** هنا يقتصر التكامل على ازالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الدول الأعضاء، ولكل دولة الحرية في فرض رسوم أو تخفيضها فيما بين تلك الدولة وأي دولة أخرى غير عضوة في المنطقة التجارية الحرة، كانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية EFTA خير مثال لذلك، وهي تضم النمسا وأيسلاندا وسويسرا والدول الإسكندنافية الثلاث، لكنها ذابت في الإتحاد الأوروبي، وهناك اليوم منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) التي تضم كندا والولايات المتحدة والمكسيك، كذلك قامت في عام 1997 منطقة التجارة الحرة العربية التي تضم كل الدول العربية، 13 منها نفذت الإتفاقية بالكامل والبقية طلبت التأجيل.
- ✓ **اتحاد جمركي:** هنا نتفق الدول الأعضاء لا على ازالة الرسوم الجمركية فيما بين الدول المشتركة فحسب، بل يكون لها اتحاد جمركي واحد في مواجهة دول العالم المتبقية، أي إن كل الدول الأعضاء لديها رسوم جمركية موحدة أمام الدول غير الأعضاء، وخير مثال حاليا هو حلف هضبة الإنديز الذي يضم خمس دول لاتينية، وكذلك سوق جزر الكاريبي (13 دولة).
- ✓ **السوق المشتركة:** بالإضافة إلى ازالة الحواجز التجارية فيما بينها ووجود اتحاد جمركي، توافق الدول الأعضاء على السماح لعناصر الإنتاج من عمالة ورأس مال بالانتقال بحرية بين الدول الأعضاء، وهذا ما أعلنته دول مجلس التعاون، إذ أصبحت سوقا واحدة منذ يناير 2008 .
- ✓ **اتحاد اقتصادي:** نفس صفات السوق المشتركة مع درجة عالية من التنسيق في السياسات الاقتصادية النقدية والمالية مع عدة قوانين مشتركة، ومع خلق سلطة اتحادية كالبرلمان الأوروبي، وكذلك توحيد العملة، هذه المرحلة مرت بها السوق الأوروبية المشتركة، والآن دخلت في المرحلة التالية.
- ✓ **تكامل اقتصادي وسياسي تام:** هنا تنشأ مؤسسات مشتركة جديدة كالبنك المركزي، وتزيد سلطات المؤسسات المشتركة القائمة كالبرلمان والمحكمة الاتحادية، وتتوحد الضرائب إلخ، إلى أن تصير المجموعة وكأنها دولة واحدة كالولايات المتحدة والإتحاد الروسي.

So0onA