الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد الصديق بن يحيى–جيجل–

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم اقتصادية

العنوان:

تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية

–حالة النافتا–

مذكرة مقدمة استكمالا لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إعداد الطالبتان: **إشراف الأستاذ:**

- **عليوش سعاد** **بوحبل عز الدين**
- **كماش إبتسام**

الأستاذ: عيان حكيم	**جامعة جيجل**	**رئيسا**
الأستاذ: بوحبل عز الدين	**جامعة جيجل**	مشرفا ومقررا
اللأستاذ: بومحروق خير الدين	**جامعة جيجل**	مناقشا

السنة الجامعية: 2017–2018م

كلمة شكر وعرفان

جرت العادة أن يكون كل وراء إعداد وبحث أشخاص منهم من يساهم بالنصح والبعض بالتوجيه ومن باب الجميل أن نتقدم بتشكراتنا الخالصة إلى:

الأستاذ المشرف

" بوحبل عز الدين"

على قبوله تأطير هذا العمل

ودعمه وتوجيهاته

وإلى الأستاذ

"بودخدخ عبد الكريم"

والشكر موصول للجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذا الموضوع

كما أتقدم بالشكر إلى كل الأساتذة وإلى كل زملاء وزميلات الدراسة

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين

إلى إخوتي و أقاربي

إلى كل صديقاتي

إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد

لإنجاز هذا البحث

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
تشكر وتقدير	
إهداء	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
فهرس المحتويات	
ملخص	
مقدمة	
الفصل الأول: التكتلات الاقتصادية بين صيغ التكامل التقليدي ونسق الإقليمية الجديدة	
تمهيد	7
المبحث الأول: الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية	8
المطلب الأول: مفهوم التكامل الاقتصادي	8
الفرع الأول: تعريف التكامل الاقتصادي	8
الفرع الثاني: علاقة التكامل الاقتصادي ببعض المفاهيم	11
المطلب الثاني: مراحل التكامل الاقتصادي ومحدداته	13
الفرع الأول: مراحل التكامل الاقتصادي	13
الفرع الثاني: محددات التكامل الاقتصادي	16
المطلب الثالث: النظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي	25
الفرع الأول: النظرية الفيدرالية	25
الفرع الثاني: النظرية الاتصالية	26
الفرع الثالث: النظرية الوظيفية	26
الفرع الرابع: النظرية الوظيفية الجديدة	27
المبحث الثاني: الإقليمية الجديدة المنهج المعاصر للتكتلات الاقتصادية	28
المطلب الأول: ماهية الإقليمية الجديدة	28

الفرع الأول: مفهوم الإقليمية الجديدة	28
الفرع الثاني: السمات الأساسية للإقليمية الجديدة	32
الفرع الثالث: مقارنة بين الاقليمية الجديدة و التكتلات الاقتصادية	33
المطلب الثاني: كيفية تحقيق الإقليمية الجديدة	34
الفرع الأول: أشكال ترتيبات الإقليمية الجديدة	34
الفرع الثاني: عوامل نجاح الإقليمية الجديدة	35
الفرع الثالث: الإشكاليات التي تواجه الإقليمية الجديدة	38
المطلب الثالث: الإقليمية الجديدة في الميزان	38
الفرع الأول: ايجابيات الإقليمية الجديدة	39
الفرع الثاني: سلبيات الإقليمية الجديدة	40
المبحث الثالث: نماذج عن التكتلات الاقتصادية	41
المطلب الأول: تجربة الاتحاد الأوروبي	41
الفرع الأول: نشأة الاتحاد الأوروبي	41
المطلب الثاني: تجربة رابطة دول جنوب شرق آسيا	49
الفرع الأول: نشأة رابطة دول جنوب شرق آسيا	49
الفرع الثاني: أهداف رابطة دول جنوب شرق آسيا و أهميتها	51
خاتمة الفصل	53
الفصل الثاني: التجارة الدولية بين التكتلات الاقتصادية والمنظمة العالمية للتجارة	
تمهيد	55
المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتجارة الدولية	56
المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية	56
المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية و أهميتها	57
الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الدولية	57
الفرع الثاني: أهمية التجارة الدولية	58
المطلب الثالث: التجارة الدولية و التخصص الدولي	59
المبحث الثاني: نظريات التجارة الدولية	61

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية	61
الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث	61
الفرع الثاني: نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو	63
الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارتميل	66
المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية	67
الفرع الأول: النظرية السويدية	67
المطلب الثالث: النظريات الحديثة للتجارة الدولية	70
الفرع الأول: نظرية الفجوة التكنولوجية	70
الفرع الثاني: نظريةدورة حياة المنتج	71
الفرع الثالث: نظرية اقتصاديات الحجم	72
الفرع الرابع: نظرية تشابه الأذواق	73
المبحث الثالث: السياسة التجارية الدولية والمنظمة العالمية للتجارة	74
المطلب الأول: المنظمة العالمية للتجارة	74
الفرع الأول: جولة الأرجواي	74
الفرع الثاني: نشأة المنظمة العالمية للتجارة	75
الفرع الثالث: أهداف المنظمة العالمية للتجارة	76
المطلب الثاني: السياسة التجارية بين أساليب التحرير وأساليب الحماية	77
الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها	77
الفرع الثاني: السياسة التجارية الحمائية	80
الفرع الثالث: سياسة الحرية التجارية	85
المطلب الثالث: أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الخارجية	88
الفرع الأول: نماذج نظريةمفسرة لتأثير التكتل الاقتصادي على التجارة الخارجية	88
الفرع الثاني: أثر التكتلات الاقتصادية على المنظمة العالمية للتجارة	93
خاتمة الفصل	96
الفصل الثالث: تأثير اتفاقية النافتا على حركة التجارة الدولية	
تمهيد	98

المبحث الأول: اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية_النافتا_	99
المطلب الأول: نشأة اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية_النافتا_	99
المطلب الثاني: تقييم أبعاد اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية	100
المطلب الثالث: أهداف اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية	103
المطلب الرابع: دراسة جيو استراتيجية لدول النافتا	105
الفرع الأول: تطور بعض المؤثرات الاجتماعية والاقتصادية لتكتل النافتا	105
الفرع الثاني: تطور الناتج المحلي (2000-2016)	106
الفرع الثالث: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول النافتا (2000- 2016)	107
المبحث الثاني: التجارة الدولية لدول النافتا قبل و بعد الاتفاقية (1990- 2016)	108
المطلب الأول: صادرات وواردات دول النافتا ما قبل وبعد الإتفاقية (1990-1998)	108
الفرع الأول: صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية إلى كندا والمكسيك	108
الفرع الثاني: صادرات وواردات كندا إلى الولايات المتحدة والمكسيك	110
الفرع الثالث: صادرات وواردات المكسيك إلى الولايات المتحدة وكندا	112
المطلب الثاني: تطور التجارة الدولية لتكتل النافتا قبل وبعد الاتفاقية (1990- 2016)	114
الفرع الأول: تطور الصادرات لدول النافتا(1990-2016)	114
الفرع الثاني: تطور الواردات لدول النافتا(1990- 2016)	117
خاتمة الفصل	121
الخاتمة العامة	123
قائمة المصادر والمراجع	128

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	مقارنة بين صيغتي التكامل الاقتصادي التقليدي و الاقليمية الجديدة	33
02	التكاليف المطلقة مقاسة بساعات العمل اللازمة لانتاج وحدة واحدة من السلعة	62
03	نظرية التدفقات النسبية دافيد ريكاردو (وحدات العمل التي تتطلبها وحدة واحدة من الانتاج/السنة)	65
04	تطور بعض المؤشرات لتكتل النافتا خلال الفترة (2000-2016)	105
05	تطور الناتج المحلي(2000-2016)	106
06	صادرات و واردات الولايات المتحدة إلى كندا و المكسيك (1985-1998)	109
07	صادرات و واردات كندا إلى الولايات المتحدة و المكسيك(1985-1998)	111
08	صادرات و واردات المكسيك إلى الولايات المتحدة و كندا(1985-1998)	113
09	تطور الصادرات لدول النافتا(1985-2016)	114
10	تطور الواردات لدول النافتا(1985-2016)	117

مقدمة:

عرف الاقتصاد العالمي في نهاية القرن العشرين تحولات وتطورات سريعة، تمثلت هذه التحولات في التغيرات على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال تحرير التجارة الدولية وبروز الشركات المتعددة الجنسيات وتعاظم دورها، بالإضافة إلى ظهور التكتلات والتجمعات الاقتصادية وغيرها من مظاهر العولمة الاقتصادية وبالتالي تعددت أشكال العلاقات بين دول العالم مما ساهم في زيادة حجم هذه العلاقات الاقتصادية الدولية وتشعبها من خلال زيادة حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة الأمر الذي جعل اقتصاديات الدول أكثر اندماجا وتكاملا، حيث أصبح الاقتصاد العالمي لا يعترف بالاقتصاديات المنغلقة على نفسها.

في ظل هذه التحولات لجأت الدول إلى إقامة تكتلات وترتيبات إقليمية فيما بينها سواءا كانت هاته الدول نامية أو متقدمة، اشتراكية أو رأسمالية، صغيرة أو كبيرة الحجم، حيث أصبحت دول العالم ترى بأن التكتل والاندماج هو أفضل وسيلة لحل المشاكل الاقتصادية ومواجهة مختلف التحديات، لذا فقد شهد الاقتصاد العالمي منذ التسعينات اتجاها نحو إقامة وتكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية وإنشاء مناطق للتجارة الحرة واتحادات جمركية وأسواقا مشتركة وغيرها من صور التكامل الاقتصادي، حيث ظهرت السوق الأوروبية المشتركة الموحدة في سنة 1992 ورابطة دول جنوب شرق أسيا في عام 1992 ومنطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية في سنة 1994.

يعتمد قيام التكتلات بين الدول بصفة أساسية على مجموعة من الروابط والمصالح المشتركة التي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلال المكاسب التي تتيحها عملية التكتل والتي في مقدمتها اتساع حجم السوق والاستفادة من مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل بالإضافة إلى انتعاش حجم التجارة البينية للدول الأعضاء نتيجة لإلغاء القيود والحواجز الجمركية فيما بينها وانتهاجها لسياسة تجارية موحدة اتجاه العالم الخارجي وتحسين شروط التبادل التجاري واكتسابها قدرة تفاوضية تعزز من مكانتها في الاقتصاد العالمي كل هاته المزايا ساهمت في انتشار وتزايد عمليات التكتل والتكامل على المستوى الدولي.

ونظرا لاحتدام التنافس بين الدول من أجل إقامة التكتلات الاقتصادية الإقليمية وظهور العديد منها في شتى بقاع العالم، أصبح الحديث يدور عن حالة من التنافس بين تحرير التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة وتحريرها في إطار هذه التكتلات والترتيبات الإقليمية الجديدة.

ومن خلال هذا الطرح سنحاول الإجابة عن الإشكالية التالية:

- **ما مدى تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية ؟ وهل أدى تكتل النافتا إلى نمو المبادلات التجارية للدول الأعضاء؟**

هذه الإشكالية تؤدي بنا إلى طرح الأسئلة الفرعية الآتية:

– ما هي الفرص والمكاسب التي يتيحها التكامل الاقتصادي للدول الأعضاء؟

– هل التكتلات الاقتصادية تسير في اتجاه هدف المنظمة العالمية للتجارة والمتمثل في تحرير التجارة العالمية ؟

– هل يعتبر التوجه التجاري للنافتا توجها إقليميا أم دوليا؟

– فرضيات البحث:

من أجل الإجابة عن التساؤلين السابقين نقوم بطرح الفرضيات التالية:

– إن التكامل الاقتصادي يعمل على اعادة تقسيم العمل بشكل افضل بين الدول الأعضاء مما يجعلها تختص اكثر في انتاج سلعة معينة وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية للدول الاعضاء.

– لا تتعارض أهداف التكتلات الاقتصادية والمنظمة العالمية للتجارة.

– يعتبر التوجه التجاري للنافتا توجها إقليميا داخليا وتوجها دوليا.

– تساهم منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية – النافتا – على زيادة حجم التبادل التجاري البيني والدولي للدول الأعضاء.

– أسباب اختيار الموضوع:

تعود أسباب اختيار هذا الموضوع إلى:

– الميل الشخصي للطالبتين لدراسة العلاقات التجارية الدولية والعوامل المؤثرة فيها، إضافة إلى أن الموضوع يقع ضمن مجال التخصص.

- أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق ما يلي:

- إبراز تأثير ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية.
- ما هي المكاسب التي تحققها النافتا للدول الأعضاء فيها.
- ما مدى نجاح التكامل بين الشمال والجنوب.

- أهمية البحث:

يكتسب موضوع الدراسة أهمية بالغة وذلك لكون أن التجارة الدولية أحد ركائز ودعائم الاقتصاد العالمي وأداة مهمة في تحقيق النمو الاقتصادي والرفاهية للدول خاصة النامية منها، ومنه فإن قيام أي تكتل أو تكامل بين مجموعة من الدول يعتمد أساسا على تحرير التجارة البينية من أجل تعظيم مكاسبها، وهذا ما سينعكس ليس فقط على الدول الأعضاء وإنما يتعداها إلى الدول غير الأعضاء.

- منهج وأدوات البحث:

من أجل الإجابة عن إشكالية البحث واختبار مدى صحة الفروض المتبناة، تم استخدام المنهج الوصفي عند دراسة ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية، كما أستخدم أيضا المنهج التحليلي وهذا عند التطرقالى العلاقة بين التكتلات والتجارة الدولية من خلال جمع البيانات وتنظيمها وتحليلها.

- محددات الدراسة:

من أجل معالجة الإشكالية وتحقيق أهداف البحث تم وضع إطار يحدد مجال الدراسة يتمثل في:

- **الإطار الزمني:** المتمثل في الفترة (1985 –2016)، آخذين بعين الاعتبار فترة وجيزة لما قبل اتفاقية النافتا ومقارنتها بالفترة البعدية لاتفاقية النافتا.
- **الإطار المكاني:** كان التركيز بشكل خاص على منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية – النفاتا–

- صعوبات البحث:

تتمثل أهم صعوبة تم مواجهتها في إنجاز هذا البحث في:

- التضارب في الإحصاءات بين التقارير الصادرة عن المنظمات الدولية وندرة هذه الإحصاءات في فترات معينة.

- ضيق الوقت المخصص لإعداد المذكرة.

خطة البحث:

تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول، حيث تم التعرض الى

الفصل الأول: تحت عنوان التكتلات الاقتصادية بين صيغ التكامل التقليدي ونسق الإقليمية الجديدة حيث قسم إلى ثلاث مباحث، تضمن الأول الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية من حيث مفهوم التكامل الاقتصادي، علاقته ببعض المفاهيم، مراحله، محدداته والنظريات المفسرة له ، كما تطرقنا في المبحث الثاني إلى الإقليمية الجديدة التي تعد المنهج المعاصر للتكتلات الاقتصادية من خلال معرفة مفهومها، سماتها وأهم الاختلافات بينها وبين التكتلات التقليدية، إيجابياتها وسلبياتها، ثم أشرنا في المبحث الثالث إلى مجموعة من التجار بتكتلات اقتصادية في العالم.

الفصل الثاني: حيث جاء بعنوان التجارة الدولية بين التكتلات الاقتصادية والمنظمة العالمية للتجارة، تضمن ثلاث مباحث الاول الاطار النظري للتجارة الدولية تضمن كل من المفهوم، أسباب قيام التجارة اهميتها وعلاقتها بالتخصص الدولي،كما تطرقنا الى نظريات التجارة الدولية في المبحث الثاني من خلال كل من النظرية الكلاسيكية، النظرية النيوكلاسيكيية والنظريات الحديثة للتجارة الدولية، اما بالنسبة للمبحث الثالث فكان عن السياسة التجارية الدولية والمنظمة العالمية للتجارة تحدثنا فيه عن المنظمة العالمية للتجارة السياسة التجارية بين أساليب التحرير وأساليب الحماية، وبعدها تطرقنا الى أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: جاء تحت عنوان : تأثير اتفاقية النافتا على حركة التجارة الدولية، واندرج تحته مبحثين تناولنا في المبحث الأول اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية وتناولنا فيه: النشأة، تقييم ابعاد الاتفاقية

والاهداف ودراسة جيواستراتيجية لدول النافتا، أما المبحث الثاني فقد جاء تحت عنوان التجارة الدولية لدول النافتا قبل وبعد الاتفاقية (1985–2016) تناولنا فيه: صادرات وواردات دول النافتا ما قبل وما بعد الاتفاقية، تطور التجارة الخارجية لدول النافتا.

تمهيد

لقد شهد العالم قيام تكتلات اقتصادية إقليمية سواء بصيغتها التقليدية خلال عقد الخمسينات والستينات من القرن العشرين، أو بصيغتها الجديدة التي شهدها النصف الثاني من عقد الثمانينات من نفس القرن. ويعود إنشاء هذه التكتلات إلى مجموعة من العوامل التي تدفع دولة ما أو مجموعة من الدول إلى تكوين تكتل اقتصادي أو الانضمام إلى تكتل اقتصادي قائم بالفعل قصد تحقيق أغراض معينة.

ولعل أهم التكتلات الاقتصادية التي احتلت مكانا بارزا على الساحة الاقتصادية العالمية في الوقت الراهن نجد الاتحاد الأوربي، واتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية "النافتا" ورابطة دول جنوب شرق آسيا، هذا يعني أن التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة احتلت مكانة كبيرة على الساحة الاقتصادية الدولية. نظرا لكبر حجم تأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي الراهن ومدى هيمنتها على التجارة العالمية.

سنحاول من خلال هدا الفصل استعراض الاطار النظري للتكتلات الاقتصادية، الاقليمية الجديدة التي تعتبر منهج معاصر للتكتلات الاقتصادية والاشارة الى نماذج عن التكتلات الاقتصادية الاقليمية .

المبحث الأول: الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية

يعتبر التكامل الاقتصادي سمة من سمات التنمية الاقتصادية في الوقت الراهن، وهذا لما تتطلبه مقتضيات البيئة الاقتصادية الدولية المتنامية باستمرار، فقد شاعت في القرن العشرين ظاهرة التكتلات الاقتصادية في العالم واتجهت لها العديد من الدول عوضا عن الدولة الفردية والاقتصاد المفرد، اد شهدت الساحة العالمية نشاطا متسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات والتجمعات الاقتصادية سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي أو إقليمي.

المطلب الاول: مفهوم التكامل الاقتصادي

الفرع الأول: تعريف التكامل الاقتصادي

قبل التطرق الى مفهوم التكامل الاقتصادي، لابد من تعريفه لغة واصطلاحا؛ فالتكامل في منظوره اللغوي يعرف على أنه عبارة عن عملية تجميع ودمج أجزاء متناثرة، وجعلها كلا متكاملا، ودلك من اجل بلوغ هدف معين. اما اصطلاحا، فيمكن القول ان كلمة تكامل كلمة ذات اصل لاتيني ، ابتدئ استعمالها عام 1620 في قاموس أكسفورد الإنجليزي والتي تعني تجميع الاشياء كي تؤلف كلا واحد[1].

وهنا تجدر الإشارة إلى أن الاقتصادين الدوليين يستخدمون مصطلح التكامل من الكلمة الانجليزية Intégration المشتقة من اللفظ intégrer التي تعني الشيء المتراكب في كل لا يتجزأ. [2]

ويمكن القول ان الاقتصاديين لم يتفقوا على تعريف واحد للتكامل الاقتصادي شأنه في دلك شأن باقي التعريفات في العلوم الإنسانية بصفة عامة، والعلوم الاقتصادية بصفة خاصة، ويرجع دلك الاختلاف بشكل عام إلى التباين في وجهات نظر هؤلاء الاقتصاديين حول الهدف المرجو من التكامل الاقتصادي[3].

نظرا لهدا التشابك في مختلف التعاريف نحاول تقديم بعض التعريفات الخاصة بمصطلح التكامل الاقتصادي التي قام بها مجموعة من رواد الفكر الاقتصادي كما يلي:

---

[1] – نزيه عبد المقصود، محمد مبروك، **التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة رؤية إسلامية**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص10.

[2] – سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص277.

[3] – سامي عفيفي حاتم، **التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق**، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص28.

يعرف **بيلا بلاسا** التكامل الاقتصادي "على أنه عملية وحالة، فالتكامل الاقتصادي كعملية يعني أنه يشمل كافة الإجراءات الكفيلة بإزالة أسباب التمييز بين الوحدات والمنشآت الاقتصادية التابعة لدول المجموعة، أما كونه حالة يعني أن لا يبقى أي تمييز بين اقتصاديات الدول التابعة للمجموعة "[1].

انطلاقا من هذا التعريف نلاحظ ان **بيلا بلاسا** يعتمد على مناقشة قضية التمييز او التدخل الحكومي وعلاقتها بسياسة تحرير التجارة الدولية، إذ يذهب إلى اعتبار أن اختفاء التمييز أو التدخل الحكومي يعد شرطا منطقيا ومدخلا طبيعيا لتحرير التجارة بين مجموعة الدول الأعضاء في التنظيم التكاملي[2] .

يرى **ماخلوب** أن التعريف الأكثر ملاءمة للتكامل الاقتصادي ينصرف إلى أن فكرة التكامل الاقتصادي التام تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص الممكنة التي يتيحها التقسيم الكفء للعمل ، ويضيف أنه في نطاق أية منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حسابات الكفاءة الاقتصادية البحتة، وعلى وجه التحديد دون تمييز متعلق بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هده السلعة، أو بالمكان الذي تتجه إليه .ويتضمن هذا الوضع تساوي أسعار السلع في جميع أرجاء المنطقة التكاملية، وتساوي أسعار عناصر الإنتاج في هذه المنطقة أيضا[3].

كما يعرف **تنبرجن** التكامل الاقتصادي على انه" هو الوسيلة لخلق الهيكل المرغوب في الاقتصاد الوطني بما يتضمنه ذلك من إزالة للحواجز غير الطبيعية بين الدول الأعضاء والتي تحول دون كفاءة النظام الاقتصادي، وكذلك إيجاد الصيغ الملائمة للتنسيق والتوحد بين هذه الدول"[4] .

كما دعا الى التمييز بين التكامل السلبي والتكامل الايجابي حيث اشار ان "التكامل السلبي" باعتباره يتضمن استبعاد بعض أدوات السياسة الاقتصادية الدولية، أما "التكامل الإيجابي" فيتطلب اتخاذ إجراءات تدعيمية من أجل التنسيق في بعض الجوانب الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة كالضرائب والرسوم[5] .

---

[1] – فؤاد أبو ستيت، **التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة ،2004، ص7.

[2] – سامي عفيفي حاتم ، **التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التطبيق**، مرجع سبق ذكره، ص29 .

[3] – سامي عفيفي حاتم، المرجع السابق، ص30.

[4] – عماد محمد الليثي، **التبادل الدولي، – دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر** –، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص 137.

[5] – محمد عبد المنعم عفر، **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص 217.

الكاتب المجري **فاجدا** ايضا ميز بين نوعين من التكامل، أولهما" التكامل من خلال السوق" الذي يضمن إمكانية تداول المنتوجات داخل نطاق التجمع التكاملي دون عائق، والثاني هو" التكامل بالإنتاج والتنمية" الذي يتم بواسطته رفع مستوى الفروع التي لا يمكن لها أن تبلغ حدودها المثلى ضمن الحدود الوطنية إلى المستوى الإقليمي، مع تخطيط إنتاجها على هذا المستوى الأخير، وهو ما ينطبق، في رأيه، على جميع الاقتصاديات أيا كان نظامها أو درجة تقدمها[1].

يتضح من التعاريف السابقة أن التكامل الاقتصادي عملية ليست بسيطة بل هي عملية على درجة عالية من التعقيد و الشمول، و لدى من الضروري التأكيد على أنه ولو كانت هناك صعوبة في الوصول إلى تعريف محدد للتكامل الاقتصادي، إلا أننا يجب أن نتفق على مفهوم شامل له، يتلخص في أن: التكامل الاقتصادي ما هو إلا عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود أو الحواجز الجمركية والكمية على التجارة الدولية في السلع وانتقال عناصر الإنتاج، كما يتضمن تنسيق للسياسات الاقتصادية وايجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف تحقيق مجموعة من الاهداف التي تعظم المصلحة الاقتصادية المشتركة لكل دولة عضو، مع ضرورة توافر فرص متكافئة لكل عضو من الدول الأعضاء[2].

اما في ما يخص التكتل الاقتصادي فيمكن تعريفه " درجة معينة من التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وجغرافيا وتاريخيا وثقافيا واجتماعيا والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبرعائد ممكن من التبادل فيما بينها ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول. وعليه فالتكامل الاقتصادي كمفهوم، يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي، الذي يعبر عن تطابق الجانب النظري مع الجانب العلمي للتكامل الاقتصادي، ويأخذ التكتل الاقتصادي في الغالب شكل اتفاق عدد من الدول لتكوين تكتل اقتصادي يتعامل كله كطرف في مقابل أية دولة راغبة في التبادل التجاري مع إحدى دوله[3].

---

[1] – إبراهيم العيساوي وآخرون، **الاعتماد المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي ،– مقاربات نظرية–**، الطبعة الاولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1990، ص233.

[2] – عبد المطلب عبد الحميد، **السوق العربية المشتركة الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص02.

[3] – صلاح عباس، **التكتلات الاقتصادية هل هي تحايل على الجات**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية،2006، ص 33.

ويأخذ التكتل الاقتصادي في الواقع العملي اتجاهين هما[1]:

- الاتجاه الأول :حيث يتشكل التكتل الاقتصادي في إطار المراحل الأربعة للتكامل الاقتصادي والتي سنتطرق لها لاحقا.
- الاتجاه الثاني :حيث يأخذ التكتل الاقتصادي صورة منطقة التجارة الحرة فقط وهو اتجاه برمجاتي يتسم بالواقعية، حيث قد يسمح بأن يضم دول غير متجانسة اقتصاديا كأن يجمع التكتل الاقتصادي بين دولة متقدمة ودولة نامية مثل ما حدث في التكتل الاقتصادي لأمريكا الشماليةNAFTA .

الفرع الثاني: علاقة التكامل الاقتصادي ببعض المفاهيم

بعد تعرفنا على مفهوم التكامل الاقتصادي فإنه يجب علينا أن نتعرف على بعض المفاهيم التي نجد في بعض الأحيان خلطا بينها وبين مفهوم التكامل الاقتصادي.

أولا: التعاون الاقتصادي

لا تستطيع الدول المنفردة تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية، كما أنها لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن العالم، لأن الطبيعة الإنسانية والتضامن في المصالح يدفعها إلى إنشاء العديد من العلاقات المتنوعة، كما أن العلاقات الاقتصادية الدولية أصبحت أكثر وضوحا، وأصبح النظام الاقتصادي الدولي يعتمد على التعاون الدولي في ظل مجتمع تسوده حرية التجارة و الشفافية[2].

فعلاقات التعاون الاقتصادي تتضمن عادة العمليات التي تتم بين دولتين فأكثر في مجال اقتصادي معين يهدف تحقيق منفعة مشتركة ولمدة زمنية محددة على أساس المعاملة بالمثل[3]، فتقوم الدول بعقد اتفاقيات تعاون من أجل تسهيل حركة انتقال عناصر الإنتاج وإجراءات وقوانين تطبقها على ذلك، وعلاقات التعاون الاقتصادي ليست بالظاهرة الجديدة فهي من أقدم أشكال العلاقات الاقتصادية الدولية، إما أن تكون ثنائية أو جماعية وفي

[1] – عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص31.

[2] – حمدي رضوان، **الاقتصاد الدولي، –الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية–**، جامعة عين الشمس، القاهرة، 2002، ص 414.

[3] – عبد الوهاب حميد رشيد، **التكامل الاقتصادي العربي**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1977، ص03.

قطاع معين أو عن طريق مساعدات تقدمها دولة ما إلى دولة أخرى أو إلى مجموعة من الدول دون أي اتفاق مسبق.

عادة ما يشمل التعاون الإقليمي على الاتصالات والتعاملات الحكومية والتفاعلات الشعبية غير المقيدة بتوجيهات معينة أي التحرر من القيود الرسمية والنابعة من أسس اجتماعية ومصلحة حقيقية. من هنا يمكن أن نفرق بين التعاون والتكامل، إذ أنه بالنسبة للتعاون الاقتصادي فإنه يتضمن الأفعال الهادفة إلى التقليل من التمييز، مثال ذلك الاتفاقيات الدولية في خصوص السياسات التجارية التي تدخل في نطاق التعاون الاقتصادي[1]، أما بالنسبة للتكامل الاقتصادي فإنه ينطوي على التدابير الفاعلة للحد من التمييز، مثال ذلك إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة على المستوى الدولي هي تعبير عن أعمال التكامل الاقتصادي، كما أن فكرة التكامل الاقتصادي ترتبط بتحقيق تغيرات وآثار هيكلية في الاقتصاد الوطني لأقطار الأطراف في عملية التكامل، تغيرات وآثار تقوم عادة على درجة من التعقيد و الشمول ومن بعد المدى في العلاقات الاقتصادية والسياسية بين هذه الأقطار. وليكن التعاون الاقتصادي لا يرتبط من ناحية ما يستهدفه ولا من ناحية ما يترتب عليه من آثار بتحقيق تغيرات ليس لها الطابع الهيكلي نفسه ولا الدرجة نفسها وبعد المدى في العلاقات الاقتصادية الدولية[2].

ثانيا: الاتفاقيات الثنائية[3]

انتشرت الاتفاقيات الثنائية عقب الحرب العالمية الثانية، وهي تعتبر أقل درجة من التكامل الاقتصادي من حيث المزايا لأن التكامل الاقتصادي يحوي عددا أكبر من الدول تتفاوت فيما بينها من حيث درجة التكامل وتحقق الاتفاقيات الثنائية العديد من المكاسب والمزايا فيما يتعلق بتنشيط التجارة بين الدول المشتركة فيها والقضاء على مشاكل الدفع، إلا أنها قد تؤدي الى تقييد التجارة وبالتالي التمييز بين الدول المختلفة فيما يتعلق بحرية انتقال السلع بين هذه الدول.

[1] – حسين عمر، **التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر**، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص 08.

[2] – إكرام عبد الرحيم، **التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي**، الطبعة الاولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص46.

[3] – محمد رئيف مسعد عبده، **التجارة الخارجية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية**، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2005، ص ص 179 .182

وتعرف الاتفاقيات الثنائية بأنها اتفاق ملزم بين دولتين لتحقيق حجم أو معدل كمي من التجارة السلعية يتحدد مسبقا من إحدى الدول إلى أخرى، وطالما أن سعر الصرف غير معروف فإن تحديد القيمة من قبل الدولة الموقعة لهذا الاتفاق لا يكون سليما أو دقيقا. ومن بين الأهداف التي يتوقع تحقيقها من الاتفاقيات الثنائية نذكر ما يلي:

1- تنشيط الصادرات بمعدل أكبر وللآجال الطويلة.

2- القضاء على مشكلة النقد الأجنبي، حيث تتم تسوية المدفوعات فيما بينها في نهاية المدة المتفق عليها وبالتالي تقدم الكثير من التسهيلات في الدفع وتسهيل عملية تمويل التجارة الخارجية والقضاء على مشاكلها.

3- تنظيم التجارة استيرادا وتصديرا.

4- تنويع مصادر الصادرات والتخلص من مخاطر عمليات التجارة الخارجية، وذلك بفتح أسواق جديدة للتصدير لكلتا الدولتين المشتركتين في الاتفاقية.

من جهة أخرى، يلاحظ بأن الاتفاقيات الثنائية عند تنوعها وتعددها مع الدول المختلفة من شأنها التأثير على الهيكل الاقتصادي وقطاعات الاقتصاد المختلفة وذلك بالتأثير على مستويات الأسعار محليا، والتأثير على البطالة ومعدلات التشغيل وهذا مرتبط بنوع الصادرات وعلاقتها بدرجة كثافة استخدام العمل فيها، كما تؤثر على شكل ونوع الإنتاج وذلك من خلال التأثير على شكل ونوع الصادرات والواردات.

المطلب الثاني: مراحل التكامل الاقتصادي ومحدداته

الفرع الأول: مراحل التكامل الاقتصادي

يمكن للتكامل الاقتصادي أن يتخذ عدة مراحل او اشكال، حيث يتم تصنيف هذه الاشكال تبعا لما تتضمنه من أسس تكاملية، كما تزداد درجة التكامل كلما زاد الانتقال من مرحلة لأخرى و تتمثل هده المراحل في:

أولا: اتفاقيات التجارة التفضيلية Preferential Trading Agreements

تمثل أولى صور التكامل الاقتصادي حيث تقوم دولتين أو أكثر من الدول المشتركة في الاتفاقية بتخفيض العوائق التجارية فيما بينها بينما تحافظ على مستوى عال من العوائق على السلع المستوردة من الدول الأخرى[1]. ومن الأمثلة التاريخية لنظام التفضيل هو ما اتفقت عليه منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي O.E.E.C في سنة 1948 على إلغاء نظام الحصص الذي كانت تخضع لو مبادلاتهم التجارية، وتنصب هذه الصورة من صور التكامل على الناحية التجارية المتعلقة بتبادل السلع العينية فقط ولا تمتد لتشمل الجانب النقدي، كما تحتفظ الدول الأعضاء في ظلها بسياساتها القطرية في المجالات الجمركية وغير الجمركية دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء[2].

ثانيا: منطقة التجارة الحرة Free Trade Area

يتم فيها إلغاء الرسوم الجمركية والقيود التجارية التي تعرقل حركة السلع بين الدول الأعضاء مع احتفاظ كل دولة منها بحقها في تحديد رسومها الجمركية والقيود التجارية الأخرى تجاه دول العالم، وعموما فمنطقة التجارة الحرة هي بمثابة إدماج لأسواق السلع القومية لتلك الدول في سوق واحدة مما يؤدي إلى ازدياد معدل التبادل التجاري فيما بينها[3].

ثالثا: الاتحاد الجمركي Customs Union

يعد الاتحاد الجمركي شكلا متقدما من اشكال التكامل الاقتصادي، وهذا الشكل يحاول أن يعالج عيوب منطقة التفضيل الجمركي ومنطقة التجارة الحرة حيث تلغى في ظل الاتحاد الجمركي الرسوم والحواجز الجمركية فيما بين الدول الأعضاء بالإضافة إلى توحيد التعريفة الجمركية بين أعضاء منطقة التكامل إزاء العالم الخارجي، وبدلك تتحقق حرية انسياب السلع بين الدول الأعضاء، ويتميز الاتحاد الجمركي عن منطقة التجارة الحرة في أنه يقيد حرية أي دولة عضو في عقد اتفاقات مع الدول الخارجية أو حتى تجديد الاتفاقات المعقودة مع

[1] – محمود يونس، **اقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص144 .

[2] – إيمان عطية ناصف، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص217.

[3] – هشام محمود الاقداحي، **العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة**، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية،2009، ص206.

هذه الدول إلا بموافقة الدول الأعضاء ويرجع دلك إلى الرغبة في حماية الدول الأعضاء من تدهور مركزها التنافسي[1].

رابعا: السوق المشتركة Common Market

على الرغم من أن منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي بمثابة صورة متقدمة لتحقيق التكامل إلا أنهما اهتما فقط بالتبادل السلعي عن طريق إلغاء القيود التي تعرقل حركته وانسيابه وأغفلا أهمية حركة عناصر الإنتاج فقامت السوق المشتركة لتكمل النقص فيها و تعدل من أوجه القصور فيها .والسوق المشتركة تتضمن خصائص الاتحاد الجمركي إضافة إلى خاصية جديدة وهي حرية حركة عناصر الإنتاج بالشكل الذي يؤدي إلى الاستغلال الامثل للموارد الاقتصادية والى تساوي عوائد عناصر الإنتاج بين الدول المكونة لها[2].

خامسا: الاتحاد الاقتصادي التام Total Economic Intégration

يعتبر التكامل الاقتصادي التام آخر درجات التكامل وبمقتضاه تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاقتصاد واحد، يرقى فيه التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء إلى مستوى توحيد هذه السياسات سواء كانت نقدية، مالية، اجتماعية وغيرها، كما يتطلب انشاء سلطة فوق قومية تراقب تنفيذ تلك السياسات الموحدة، وتكون قراراتها ملزمة للدول الأعضاء ويشكل الاتحاد الاقتصادي التام ما يعرف بمنطقة العملة المثلى، حيث تكتسب منطقة العملة صفة المثلى إذا كانت هذه المنطقة تحقق درجة عالية من الكفاءة في علاج الصدمات الداخلية والخارجية التي تحدث، وبدلك قد يكون هناك فائدة من قيادة هده المنطقة أو العكس بمعنى أنه ليس من الضروري أن تكون كل مناطق العملة مناطق مثلى[3].

سادسا: التكامل النقدي

يتمثل في اتخاذ الترتيبات التي تسهل المدفوعات الأجنبية عن طريق احلال عملة مشتركة محل العملات الوطنية للدول المتكتلة ، وعلى إثره يعد التكامل النقدي من ضرورات تحرير انتقال رأس المال والتجارة وحرية

[1] – هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 208.

[2] – ايمان عطية ناصف، مرجع سبق ذكره، ص227.

[3] – مغاورى شلبي علي، **اليورو الآثار على اقتصاد البلدان العربية والعالم**، الطبعة الأولى، مكتبة زهراء الشرق، 2000، ص ص 140– 141.

السفر والهجرة، ويستدعي التكامل النقدي ضرورة وجود سلطة نقدية مركزية مسؤولة عن إدارة العملة المشتركة، وأيضا إلغاء كل صور الرقابة على الصرف داخل المنطقة الموحدة نقديا والتي تسمى بمنطقة العملة[1].

الفرع الثاني: محددات التكامل الاقتصادي

أولا: دوافع التكامل الاقتصادي

هناك عوامل عديدة في الحركة نحو التكامل الاقتصادي وأهمها ترتكز على العوامل الاقتصادية إضافة إلى العوامل السياسية.وسوف نجمل هده الدوافع في ما يلي:

1- اتساع حجم السوق:

يمثل عقبة أساسية تعترض التوسع في الإنتاج بسبب كون أن معظم الدول وبالذات النامية منها ذات الحجم السكاني المنخفض يرافقه دخل منخفض وبالتالي قوة شرائية محدودة لا تتيح توسيع الأسواق أمام العديد من هذه الدول وهذا ما يؤدي إلى ضعف الحافز لدى هذه المشروعات على التوسع، وفي الوقت الذي يوفر التكامل سوق واسعة أمام منتجات الدول المتكاملة، وهذا ما سيؤدي إلى اتساع إنتاج المشروعات بسبب توفر الطلب الذي يمكن من تحقيق الحافز على هذا التوسع وما يرافق ذلك من زيادة درجة استخدام الموارد والطاقات الإنتاجية القائمة وبالذات غير المستغل منها والذي يتسع وجوده في العديد من البلدان النامية بالنسبة لعدد غير قليل من مشاريعها الإنتاجية، إضافة إلى أن اتساع حجم السوق يتيح الحجم الكبير من الإنتاج والذي يسمح بتحقيق وفورات مرتبطة بهذا الحجم وبالتالي فإن انخفاض حصة الوحدة المنتجة منها نتيجة الحجم الكبير للإنتاج سيؤدي إلى خفض التكلفة بدرجة ملموسة وبالتالي الأسعار ومن ثم القدرة على المنافسة ويتم ذلك على الدول المتكاملة فحسب وإنما يمكن أن يمتد الأمر ليتم تصدير بعض المنتجات إلى الدول الأخرى، كما أن إتساع حجم السوق يتيح درجة أكبر من التخصص وتقسيم العمل بحيث يتم الانتفاع من الميزات النسبية التي تتمتع بها كل دولة من الدول وتقوم بإنتاج السلع التي تكون تكلفتها أقل نسبيا من تكلفة إنتاج السلع في الدول الأخرى المتكاملة وبالتالي يتم تبادل السلع المنتجة بين هاته الدول ولا شك أن التخصص وتقسيم العمل يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتخفيض التكلفة والسعر واستفادة الدول المتكاملة وزيادة قوتها التفاوضية مع العالم الخارجي في مجال التصدير والاستيراد

[1] – ايمان عطية ناصف، مرجع سبق ذكره، ص228.

وهذا ما سيسمح بتحسين شروط التبادل الدولي وتعديلها لصالح دول التكامل أي الحصول على عائد أكبر من صادراتها[1].

2-تعظيم الرفاهية

حيث تتأثر الرفاهية الاقتصادية في وضع التكامل الاقتصادي من خلال ما يلي [2]:

- تغير حجم المنتجات النهائية :أي التغير في صافي الناتج القومي، وبالتالي التغير في الدخل القومي.

- التغير في مدى التمييز بين السلع المنتجة محليا وبين مثيلاتها من السلع الأجنبية في العالم الخارجي، حيث يزول التمييز بين السلع المنتجة داخل الإقليم، ويبقى التمييز قائما ضد السلع الأجنبية خارج الإقليم، وهو ما يحسن الإنتاج والتبادل ويزيد في الرفاهية.

- التغير في توزيع الدخل :وهو ناتج عن زيادة الدخل لدول التكامل، وإمكانية التعويض والمعونة بين الدول الأعضاء لتحقيق العدالة ومن ثم الرفاهية.

3-تحسين شروط التبادل وتعزيز القدرة على التفاوض

يعطي التكامل الاقتصادي للدولة قوة وأهمية في الساحة الدولية أكبر مما لو كانت منفردة، حيث تصبح ممثلة في كتلة واحدة تملي شروطها ومطالبها على الدول خارج منطقة التكامل بشكل يحقق مصالحها[3]. ولا تقتصر أهمية التكامل على تعزيز القدرة التفاوضية خارج إطار التكامل بل حتى داخله؛ إذ يتيح التكامل تسهيل التفاوض بحثا عن التوافق وتقريب وجهات النظر، وهذا انطلاقا من أن التقارب هو أحد مقومات نجاح التكامل.

4-زيادة القاعدة التكنولوجية:

باعتبار أن التكنولوجيا أحد أبرز متطلبات التنمية والتطوير في الدول عموما وتتحقق من جرائها منافع مرتفعة للدولة التي يمكن أن تساهم في عملية التطوير التكنولوجي، وهوم ما أدى إلى سيطرة الدول المتقدمة على

[1] - فليح حسن خلف، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر، عمان، الأردن، 2001، ص180 .

[2] - حسين عمر، مرجع سبق ذكره، ص ص 23-25.

[3] - إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 60.

هذا المجال واستخدام هذه السيطرة كأداة رئيسية في امتصاص موارد وثروات البلدان النامية ،عند منحها التكنولوجيا التي تحتاجها لعملية التنمية، وبما أن معظم الدول النامية عاجزة بشكل منفرد على إقامة قاعدة تكنولوجية ذاتية اعتمادا على قدراتها المالية والمادية والبشرية، ولذلك فإن قيام التكامل بين هاته الدول يمكن أن يتيح لها قدرات أكبر في هذه الجوانب.

ويمكن القول بأن مبررات التكامل ودوافعه تختلف فيما بين الدول النامية والدول المتقدمة حيث تسعى الدول المتقدمة إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الناتجة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة التجارية، كما تتسم الهياكل الاقتصادية لهذه الدول بالاستقرار، وعليه فإن تغير هذه الهياكل استجابة للتكتل وبرامجه له أثر إيجابي على الأداء الاقتصادي بوجه عام ويكتسب المزيد من الديناميكية والفاعلية.

أما بالنسبة للدول النامية فهي عادة لا تحقق هاته المكاسب بنفس القدر من الكفاءة والديناميكية التي يفرزها التكتل الاقتصادي، كما أن عوائد الكفاءة ليست في حجم الدول المتقدمة وذلك لأن الهياكل الصناعية في الدول النامية صغيرة الحجم بالنسبة لحجم الاقتصاد، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة تعد صغيرة أيضا[1].

5-زيادة التوظيف ومعدل النمو الاقتصادي

يؤدي إلغاء القيود عل انتقال الأشخاص إلى تسهيل حركة العمالة، وانتقالها من الدول المصدرة لها إلى الدول المستوردة، وهو ما يزيد من معدلات التوظيف ويقلل من البطالة. كما أن التكامل يتيح فرصا لزيادة الأرباح نظرا لتوسع الأسواق وزيادة الطلب، وهو ما يمثل حافزا قويا للاستثمار، ويرفع معدل النمو الاقتصادي[2].

ثانيا: مقومات التكامل الاقتصادي

تتمثل مقومات التكامل الاقتصادي في العوامل المساعدة لتحقيق هذا التكامل وتتلخص في مايلي:

[1] – أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية، **مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية**، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة ،2001، ص54 .

[2] – كامل بكري، **التكامل الاقتصادي**، المكتب العربي الحديث للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1984، ص48 .

1- التقارب الجغرافي

يمكن اعتبار التقارب الجغرافي أحد أهم المقومات ,حيث تحدث المبادلات التجارية داخل شبكة محدودة جغرافيا، مما يسهل انتقال السلع والخدمات والاتصالات، ويخفض من تكاليف النقل[1] .

إذ يعتبر ركيزة وميزة هامة لتحقيق التجانس والتقارب في الجانب الاجتماعي والثقافي، تمهيدا لتحقيق هذا التجانس والتقارب في الجانب الاقتصادي.

2- التقارب في مستويات النمو

إذ يؤدي التباعد في مستويات النمو بين أطراف التكامل إلى آثار عكسية، وذلك من خلال توليد فرص للاستقطاب باتجاه الاقتصاديات الأقوى في التجمع التكاملي على نحو ما يحدث في الدولة الواحدة إذا غاب دور المركزية في إعادة التوازن و تطوير المناطق الأقل نموا [2]. ويعني التكامل بين دول ذات اقتصاديات متجانسة نسبيا ومتماثلة خلق فضاء حقيقي للتضامن، من حيث لا وجود للاختلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، وإلا سيسطر اقتصاد بلد ما على اقتصاديات البلدان الأخرى.

3- التخصص وتقسيم العمل :

يسمح التخصص والتقسيم الدولي للعمل بوفورات في الإنتاج والحجم الكبير على أساس الميزة النسبية التي تتمتع بها كل دولة من الدول المتكاملة وبما يضمن استفادة الجميع من التكامل وتطور هذه الدول عموما نتيجة التكامل، ولا شك أن هذا يعتبر أساس مهم لقيام التكامل واستمراره ونجاحه وفاعليته، ولذلك فإن تنظيم المنافسة من خلال التخصص وتقسيم العمل هو البديل في إطار التكامل لتجنب الأضرار والحصول على منافع أكبر.

4- توفر موارد الثروة الطبيعية:

من غير المعقول أن يقوم تكامل اقتصادي بين دولتين تفتقر إلى موارد الثروة الطبيعية، فالتكامل يقوم على أساس تصريف السلع الناشئة من استغلال تلك الموارد، فتكامل دولتين وأكثر تفتقران إلى موارد الثروة الطبيعية

[1] – عبد الوهاب رميدي، **واقع الدول العربية في ظل التكتلات الاقتصادية الراهنة**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، سنة 2001، ص6 .

[2] – محمد محمود الإمام، **التكامل الاقتصادي العربي بين عقدين**، المستقبل العربي، أوت، 1990، ص 37.

لن يعود بفائدة على تلك الدول هدا لعدم المساواة في مزايا الالتزامات ، بل سيكون مجرد فتح اسواق هده الدول لمنتجات دول أخرى.

5-توفر طرق ووسائل النقل و الاتصال:

يبرز هذا الأساس والمقوم للتكامل الاقتصادي كعنصر هام في نجاحه وفاعليته، لأنه حتى وإن توفرت الحرية في انتقال السلع والخدمات وعناصر الإنتاج فإن مدى التكامل وفاعليته تبقى محدودة طالما افتقرت الدول المتكاملة إلى طرق النقل ووسائل نقل واتصال متقدمة ورخيصة، ذلك لأن محدودية طرق النقل ووسائل النقل بين الدول المتكاملة سواء تعلق الأمر بالنقل البري أو النقل الجوي أو النقل البحري يؤدي إلى إعاقة حركة الانتقال رغم توفر الحرية فيها، إضافة إلى محدوديتها يؤدي إلى صعوبة الانتقال والى ضعف مدى الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل بين الدول المتكاملة، لقد قامت الدول المتقدمة مند وقت طويل إلى الانتباه إلى أهمية توفر طرق ووسائل النقل والاتصال وحيويتها وأهميتها في ربط الأقطار بعضها ببعض وربط الدول الأخرى بها ولذلك قامت بتطوير وسائل الاتصال والنقل وطرقه بينها وبين هذه الدول وبالذات النامية منها بالشكل الذي ساهم في زيادة تكامل هذه الدول مع الدول المتقدمة وتبعيتها إليها، في حين أن غياب أو ضعف طرق ووسائل النقل والاتصال بين الدول النامية أعاق ويعيق إلى حد كبير تكامل هذه الدول، بل حتى إقامة روابط بقدر مقبول فيما بينها، ولذلك يشكل توفر الطرق ووسائل النقل والاتصال مقوم أساسي من مقومات التكامل الاقتصادي[1].

ثالثا: آثار التكامل الاقتصادي

1-الآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي

هي تلك التغيرات التي تطرأ على نمط التجارة والإنتاج بين الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء، من خلال المعاملات الاقتصادية مع مختلف الدول والتي تحدث في الاجل القصير. وبالنسبة للآثار الساكنة للتكامل الاقتصادي على التجارة هناك نوعين من الآثار، ويتولد عن هدان الأثران المتقابلان صافي قد يكون ايجابي أو سلبي، ويتمثلان في:

[1] – فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص17.

أ- أثر خلق التجارة:

وهو أثر إيجابي يتولد نتيجة لإزالة القيود الجمركية بين دول أعضاء الاتحاد، حيث يصبح بإمكان أي دولة عضو استيراد أي منتج تكون كلفتة اقل عوض مما يتم إنتاجه محليا بتكلفة أعلى، ونتيجة لهذا سينسحب المنتجين المحليين الذين ترتفع تكاليف إنتاجهم عن سعر الاستيراد، ويتم استيراد ما يعوض هذا النقص من جهة، ومن جهة أخرى تسمح هذه الوضعية بالاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية للمنطقة التكاملية، كما يؤدي إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية من خلال استفادة المستهلكين من الأسعار المنخفضة. ويشير البعض إلى أن التخفيض في الأسعار يؤدي إلى زيادة الواردات، وبمعنى آخر زيادة صادرات الدول الأخرى التي لم تكن تستطيع تصريف منتجاتها بهذا الحجم بسبب القيود التي تم إزالتها بعد التكامل، وبالتالي يتم بهذا خلق تجارة جديدة .كما يؤدي هذا الأثر إلى إعادة تخصيص الموارد نتيجة لحرية التجارة[1].

ب- أثر تحويل التجارة

يحدث تحويل التجارة عندما يشجع التكامل الاقتصادي ازدياد التدفقات السلعية المستوردة من الدول الأعضاء على حساب الدول غير الأعضاء مما يؤدي في النهاية إلى استبدال كامل لمصدر السلع المستوردة، وتكمن المشكلة هنا فيما إذا كانت الدول الأعضاء ليست هي المصدر الأقل تكلفة للسلع المستوردة لكنها تتمتع بمعاملة تفضيلية تتمثل في الرسوم الجمركية التفضيلية أو المنعدمة على المنتجات المستوردة منها[2].

وبعبارة أخرى يحدث تحويل التجارة عندما يتم تعويض البضائع المنخفضة التكلفة التي كانت تستورد من العالم الخارجي بواردات أعلى تكلفة من الأعضاء الآخرين في الترتيب الإقليمي وهذا ما يعطي الدولة العضو ميزة تفضيلية إضافية تعادل نسبة التعريفة الجمركية التي كانت مفروضة على صادراتها بالبلد المستورد خسارة اقتصادية ناتجة عن القيمة المالية الإضافية التي تدفعها الدولة المستوردة العضو نتيجة لاستيرادها سلعة معينة من دولة عضو أخرى في الترتيب الإقليمي عوض أن تستوردها من دولة ليست عضوا تتميز بقدرة تنافسية عالية، وبالتالي بمستوى أسعار أقل قبل احتساب الرسوم الجمركية المفروضة عليها[3].

[1] – إيمان عطية ناصيف، مرجع سبق ذكره، ص 206.

[2] – محمد محمود الإمام، مرجع سبق ذكره، ص 558.

[3] – فؤاد أبوستيت، مرجع سبق ذكره، ص62.

وبالتالي يتحول الطلب على الواردات من مراكز الإنتاج ذات التكلفة المنخفضة نسبيا خارج الترتيب إلى المنتجين الأعلى تكلفة داخله.

مما لاشك فيه أن هذا يعتبر أثرا سلبيا على التجارة القائمة على أساس الميزة النسبية والكفاءة الاقتصادية، باعتباره يؤدي إلى تحول الإنتاج نحو المنتجين الأقل كفاءة، وثانيا إلى تناقص كفاءة الاستهلاك حيث يصبح المستهلك مضطرا إلى شراء سلعه مستوردة بأسعار أعلى.

2- الآثار الديناميكية للتكامل الاقتصادي

تمثل الآثار الديناميكية للتكامل الاقتصادي والتي تعني حدوث تغيرات طويلة المدى بعد استيعاب الآثار الأولية (الآثار الساكنةِ)، وبعبارة أخرى فإن الآثار الديناميكية تُعَنى بما قد يترتب على التوازنات الساكنة من تغيرات في أوضاع الاقتصاديات الوطنية بصفة عامة وفي أوضاع المنتجين بصفة خاصة[1].

تتمثل هذه الآثار في مجموعة تغيرات في المعاملات الهيكلية لاقتصاد البلدان المتكتلة في الأجل الطويل وتتمثل هذه الآثار فيما يلي :

أ- وفورات الحجم

تعمل الترتيبات الإقليمية على حل مشكلة ضيق الأسواق، فالمنتجات المختلفة ستجد أسواقا أوسع ومجالا أكبر، فكبر حجم السوق يمكن المنشآت العاملة بأقل من طاقتها على الاستفادة من تحرير التجارة ويتيح لها أن تستفيد من وفورات الحجم، ويفسر ذلك بأن السوق المحلي عادة ما يحد من إقامة صناعات جديدة ذات حجم وكفاية اقتصادية[2].

كما ستتحسن جدوى الأنشطة التي تتميز منشآتها بكبر الحجم وتناقص تكاليفها مع زيادة مبيعاتها والتي كان يتعذر إنشاؤها قبل التكامل بسبب محدودية الأسواق المحلية للدول الأعضاء مع صعوبة التصدير إلى العالم الخارجي لتواضع قدرتها التنافسية العالمية، وهو ما سيسهم في إعادة تقسيم العمل وزيادة التخصص بين هذه الدول.

[1] – فؤاد أبو ستيت، المرجع السابق، ص182 .

[2] – كامل بكري، مرجع سبق ذكره، ص ص، 38 43.

كما يؤدي التوسع الاقتصادي المترتب على التكامل الاقتصادي، إلى دعم تخفيض كلفة الحصول على مستلزمات إنتاج عالية الجودة، وتوسيع المعروض من الأيدي العاملة المدربة، وخفض كفاءة المعاملات بما في ذلك أنشطة الوساطة والمعلومات والائتمان.

كذلك تتحسن جدوى مشروعات النقل والاتصالات بين أعضاء التجمع، مما يؤدي إلى النهوض بهذه الأنشطة التي تساهم في خفض التكاليف وزيادة رفاهية المستهلكين وتوسيع الإنتاج المحلي الموجه للاستهلاك الداخلي أو التصدير البيني.

ب- الاستفادة من وفرات النطاق

يؤدي قيام التكامل إلى اتساع نطاق السوق أمام المنشآت العاملة والطاقات الكامنة للمنطقة التكاملية، وبالتالي يتم استغلال هذه الطاقات وكدلك الاستفادة من المهارات العالمية عالية التخصص التي سيتم توظيفها في هذا النطاق الكبير .ومن جهة أخرى فان اتساع النطاق التكاملي يصبح قادرا على امتصاص فائض إنتاج المنطقة الذي كان يعاني سابقا من ضيق الاسواق ومحدوديتها[1].

ت- زيادة المنافسة:

يمكن لتكتل إقليمي عن طريق تحرير التجارة البينية وعن طريق تجميع الأسواق، أن يقلل من القوى الاحتكارية داخل كل دولة عضو، ويكسب المنتجين أعضاء آخرين نتيجة اتساع السوق، وبالتالي تدخل شركات من بلدان مختلفة في منافسة أكثر شدة، ويدفع هذا المنشآت الأكبر إلى إنفاق المزيد على البحث والتطوير والتوصل إلى تكنولوجيات ترفع الجودة وتخفض التكلفة مما يحفز خفض الأسعار والتوسع في المبيعات ومن ثم استفادة المستهلكين، كما يدفع المنتجين الأقل كفاءة إلى رفع كفاءة إنتاجهم وإلا خرجوا نهائيا من الإنتاج.

ويعني هذا أن يصبح اقتصاد كل من الدول الأعضاء أكثر ديناميكية وقد يهيئ هذا إمكانية التصدير إلى أسواق خارج التجمع ذاته. وهكذا تؤدي زيادة المنافسة إلى رفع الكفاءة الاقتصادية، وتيسير المبادلات التجارية [2].

[1] – قصري محمد عادل، **التكتلات الاقتصادية الاقليمية**، دراسة مقارنة بين اتحاد المغرب العربي و الاتحاد الأوربي، مدكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، 2008 ص ص 54 –56 .

[2]- Jean-Marc Siroën , **la régionalisation de l'économie mondiale** ,op.cit., p.40.

ث-جذب الاستثمار:

تؤدي التغيرات الهيكلية في اقتصاديات الدول الأعضاء نتيجة التكامل واتساع السوق الإقليمية وتحقيق وفورات الحجم إلى جانب جذب الاستثمار سواء الوطني أو البيني أو من خارج الإقليم.

فاتساع نطاق السوق وما يتبعه من زيادة الطلب على السلع المنتجة سيؤدي إلى زيادة الحافز الاستثماري، حيث تصبح الفرصة مهيأة أمام رأس المال في مختلف بلدان التكامل لتحقيق الربح عن طريق توظيف هذه الأموال وبخاصة في مجالات المنتجات المتطورة الكبيرة الحجم التي تتميز بوفرات داخلية، ويكون أمام الشركات الأجنبية التي ترغب في توريد منتجاتها إلى بلد بعينه الخيار بين أن تخدم السوق عن طريق التصدير أو عن طريق إقامة مصنع محلي[1].

والمهم عند عقد أي اتفاقية إقليمية الالتفاف على أهمية زيادة الحافز للاستثمار في النهوض بتنمية الموارد الاقتصادية للدول المتكاملة، فالسماح بحرية تنقل وتوطين رؤوس الأموال داخل دول التكامل الإقليمي يسمح بتسهيل عمليات تكوين رأس المال وزيادة معدل النمو الاقتصادي[2] .

ج-زيادة الرفاهية الاقتصادية

يؤدي التكامل إلى إنشاء الأثر الإنتاجي، والذي أشار إليه فينر بأنه خلق التجارة، والذي يهدف إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية عن طريق زيادة إنتاج المشروعات ذات الكفاءة العالية على حساب المشروعات الاقتصادية ذات الكفاءة ومن زاوية أخرى يؤدي هذا الوضع إلى زيادة رفاهية المستهلكين نظرا لإحلالهم سلع رخيصة الثمن وذات جودة عالية محل السلع مرتفعة الثمن وقليلة الجودة[3].

[1] – محمد محمود الإمام، مرجع سابق ذكره، ص90 .

[2] – كامل بكري، مرجع سبق ذكره، ص49 .

[3] – قصري محمد عادل، مرجع سبق ذكره، ص 54.

المطلب الثالث: النظريات المفسرة للتكامل الاقتصادي

نشير إلى أن العديد من النظريات نشأت لتفسير عملية التكامل بين الدول المختلفة من حيث الدوافع والقوى المحركة والآليات مع التنبؤ بمستقبل هذه العملية، فقد كان للتجارة الدولية وتطورها دورا كبيرا في دراسة التكامل وتطبيقاته.وهي كما يلي:

الفرع الأول: النظرية الفيدرالية

تسعى إلى تطبيق نموذج الدولة الفيدرالية على المستوى الدولي بمعنى قيام الدول الداخلة في عملية الاندماج بالتخلي عن سيادتها لصالح حكومة فيدرالية وأن يتم توزيع جديد للسلطات بين الحكومة الفيدرالية والحكومات الإقليمية، وقد وجدت الفيدرالية صدى لها في أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، فقد دعا ونستن تشرشل رئيس الوزراء البريطاني في خطاب له في زيورخ بسويسرا سنة 1946 إلى إنشاء اتحاد فيدرالي في أوروبا أو ما أطلق عليه الولايات المتحدة الأوروبية والتكامل بالنسبة لأصحاب المدرسة الفيدرالية عبارة عن نتيجة وليس عملية لأنه يعني بروز اتحاد سياسي بين دول مستقلة وذات سيادة وعلى الرغم من أن أصحاب هذه المدرسة يعترفون بمثالية بروز حكومة فيدرالية عالمية على الأقل في الوقت الحاضر، إلا أنهم لا يشكون في إستحالة تحقيق ذلك على المستوى الإقليمي حيث أن التجانس ووحدة المصالح أمر لا يمكن تجاهله[1].

ما يؤخذ على الاتحاد الفيدرالي أنه يصلح أكثر كنمط من أنماط التكامل الإقليمي خاصة بين الدول والمجتمعات المتجانسة من النواحي الاجتماعية والاقتصادية و السياسية ... الخ، بحيث أن الشكل الفيدرالي بالنسبة لهذه الدول يعتبر أسرع وأنجح وسيلة لتكاملها من الأشكال الأخرى المفتوحة، أما على المستوى الدولي فإن الاتحاد الفيدرالي صعب التحقيق بالنظر لواقع المجتمع الدولي، وعليه يمكن الحكم على نظرة" كانط وبرودون "في إقامة فيدرالية عالمية على أساس أنها نظرة مثالية[2].

[1] – إياد علي الهاشمي، **العلاقات الدولية في التاريخ الحديث والمعاصر**، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، الأردن، 2013، ص751.

[2] – حسين بوقارة، **التكامل في العلاقات الدولية – سلسلة دراسات دولية –** ، مخبر البحوث و الدراسات في العلاقات الدولية، جامعة الجزائر، العدد 3،2008، ص44.

الفرع الثاني: النظرية الاتصالية (التعاملية)

ترتبط بأفكار كارل دويتش التي تحدث عنها بضرورة الثقافة السياسية للتكامل أي أنه من دون توافر مجموعة مشتركة من القيم والإحساس بالانتماء يكون من الصعب إضفاء شرعية على مؤسسات التكامل[1].

وتعتبر العملية التكاملية عملية تراكمية تتزايد معها الروابط السياسية ،الاقتصادية الاجتماعية والثقافية بين البشر، على نحو يؤدي في النهاية إلى تقليص احتمالات استخدام العنف في العلاقات فيما بينهم، وإلى توفير مؤسسات وأدوات تنقلهم سلميا إلى مجتمع آمن الذي حسب رأي كارل دويتش يأخذ أحد الشكلين[2]:

1- المجتمع الموحد :الذي تندمج بموجبه الوحدات الأعضاء في كيان أكبر.

2- المجتمع التعددي :الذي تحتفظ فيه الحكومات باستقلالها القانوني ولكنها تنشئ مؤسسات لبعض أوجه التعاون.

فالعبرة حسب دويتش ليست في الأطر المؤسسية بل في الإحساس بالانتماء إلى جماعة واحدة أي أنه من دون توافر مجموعة مشتركة من القيم والمعايير والإحساس بالانتماء يكون من الصعب إضفاء شرعية على مؤسسات التكامل.

الفرع الثالث: النظرية الوظيفية

ترتبط هذه النظرية بإسهامات ديفيد ميتراني الذي قام باقتراح وسيلة بديلة للتكامل أطلق عليها الخيار الوظيفي وتقوم فكرة ميتراني على ضرورة الفصل بين الجوانب السياسية والجوانب الوظيفية في عملية التكامل الوظيفي في القطاعات الفنية المختلفة والتخلي عن فكرة الاتحاد السياسي.

ويؤكد على أن نجاح التعاون في أحد المجالات التقنية الخاصة أو المجال الوظيفي سوف يؤدي بالتعاون إلى مدى أكبر في المجالات الأخرى ذات العلاقة وهذه العلاقة هي ما يسمى بالتشعبية بمعنى زيادة كثافة

[1] – اياد علي الهاشمي، مرجع سبق ذكره، ص 158.

[2] – إبراهيم العيساوي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص227 .

الارتباط وتخصصه في أدق المجالات الاقتصادية والاجتماعية[1].

ويضرب ميتراني مثلا بعصبة الأمم التي انهارت في الحرب العالمية الثانية في حين استمرت منظمة العمل الدولية وهي منظمة وظيفية في أداء عملها والتصور النهائي لعملية التكامل لدى ميتراني يقوم على إنشاء تنظيمات وظيفية دولية وتقوم الدول بنقل جزء من سيادتها في هذه القطاعات الفنية إلى المؤسسات الدولية في حين تحتفظ بسيادتها السياسية ولا يتم نقلها إلى أي مؤسسة فيدرالية.

الفرع الرابع: النظرية الوظيفية الجديدة

وأهم منظريها هو أرنست هاس وقد بدأ بنقد الأفكار الوظيفية لميتراني الخاصة بإمكانية الفصل بين الأمور السياسية والفنية بما فيها الأمور الاقتصادية، إذ أكد في عبارة شهيرة أن التفرقة بين الأمور السياسية والأمور الفنية، أو بين رجال السياسة والخبير الفني هي مسألة غير قائمة لأن الأمور الفنية عادة ما تصبح كذلك نتيجة لقرار سياسي سابق.

وقدم هاس مفهوما جديدا هو مفهوم الانتشار لتفسير التداخل بين عملية التبادل الفني والتكامل السياسي، إذ يرى أن التكامل في القطاعات الوظيفية سوف يؤدي إلى انتشار عملية التكامل بشكل تدريجي إلى مجالات أكبر بما فيها المجال السياسي [2].

حسب رأيه الوظيفية الجديدة تقوم على أساس وجود مصالح تنافسية للأطراف الأعضاء لكن لا يجب أن تكون هذه المصالح متناقضة، وهذه الطبيعة التنافسية هي التي تولد الرغبة في البحث عن الطرق والوسائل التي تخدم جميع المصالح .

فالتكامل عملية متعددة المراحل يدفع إنجاز كل منها إلى الانتقال إلى مجالات أكثر تعقيدا، الأمر الذي يقتضي ضرورة تعزيزه بسلطة لها قدرة إجراء اختيارات سياسية ، ولا تقدم الوظيفية الجديدة شكلا نهائيا لعملية التكامل ، لأنها تنظر إليها على أنها عملية مستمرة، ولكنها في نفس الوقت تؤكد على أهمية إنشاء مؤسسات

[1] – عامر مصباح، **الاتجاهات النظرية في تحليل العلاقات الدولية**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص320.

[2]- Dario Battistella, **Théories des relations internationales,** Presses de sciences PO, Paris, 2003, p, 348.

للتكامل كأحد مؤشرات نجاح العملية، وكثيرا ما تستخدم هذه النظرية لتفسير التجربة التكاملية الأوروبية التي تأثر بها الكثير من منظري الوظيفية الجديدة[1].

المبحث الثاني: الإقليمية الجديدة منهج معاصر للتكتلات الاقتصادية

إن التوجهات الحديثة للتكتلات الاقتصادية تختلف اختلافا كبيرا عن التكتلات الاقتصادية التقليدية، ففي ظل التوجه الراهن للعلاقات الاقتصادية فوق الوطنية التي تميل إلى رسم خريطة اقتصادية اختفت ضمنها القارات الخمس ليتم بذلك خلق شكل جديد للتكتلات الاقتصادية يطلق عليها اصطلاحا الإقليمية الجديدة أو التكتل القاري والعبر إقليمي وهذا نتيجة لتدارك النقص وتخطي بعض مشاكل الإقليمية التقليدية.

المطلب الأول: ماهية الإقليمية الجديدة

لقد أدى تنامي العولمة إلى إحداث ضغوط على الأقطار والتجمعات الإقليمية لتخفف من توجهاتها نحو الداخل، ووضع التشابكات الدولية في موقع متقدم، سواء بالاعتماد بدرجة أكبر على التصدير للخارج، والمنافسة على المستوى العالمي، أو فتح حدودها أمام نفاذ السلع والخدمات ورأس المال، وهذا ما أدى إلى خلق الإقليمية الجديدة كحل بين العولمة والتكتلات الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم الإقليمية الجديدة

أولا: نشأة الإقليمية الجديدة

لم تعد الولايات المتحدة الزعيم الأوحد اقتصاديا كما كانت في الخمسينيات والستينيات، إذ نمت المجموعة الأوروبية بشكل كبير تدفعها سياستها الزراعية الموحدة التي طبقت أعلى مستويات الحماية، من ناحية أخرى ظهرت اليابان معها دول شرق آسيا أو الدول حديثة التصنيع التي لم تمثل أية أهمية في التجارة العالمية في أعقاب الحرب العالمية الثانية لتصبح قوى اقتصادية رئيسية تؤثر بشكل كبير في الاقتصاد العالمي، وتنافس العملاق الأمريكي في أسواقه، مما جعلها تعاني من عجز هائل في الحساب التجاري وإحساس متزايد بعدم القدرة والسيطرة على الاقتصاد العالمي كما كانت تفعل مند عقود مضت، أسهمت هذه العناصر بالإضافة إلى الموقف

[1]- Reginald J.Harrison, **Europe in question**, George Allen and Ltd, London , 1974, p, 77.

المتشدد من قبل المجموعة الأوروبية في مفاوضات جولة الأوروغواي في إطار الجات، وانغلاق السوق الياباني أمام المنتجات الأمريكية أسهم في فقدانها الثقة في الإطار متعدد الأطراف، فبدأت في التفكير في تجمع إقليمي خاص بها يعزز من قدرتها التنافسية، من هنا كان ميلاد منطقة التجارة الحرة بين كندا وأمريكا (CUSTA) عام 1989 توسعت لتصبح منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) بانضمام المكسيك.

لقد شجع تحول الولايات المتحدة نحو الإقليمية قيام مبادرات مماثلة في شرق آسيا وغيرها من مناطق العالم لإعادة النظر في الوضع الراهن، وتقييم المكاسب المحتملة من الإقليمية، الأمر الذي أسفر مثلا تحول الآسيان من مجرد تنظيم إقليمي إلى منظمة التجارة الحرة للآسيان[1].

وأخيرا، يمكن القول أنه كان لنجاح التجربة الإقليمية الأوروبية وقيام الولايات المتحدة الأمريكية بإقامة منطقة تجارة حرة مع كل من كندا والمكسيك، الدور البارز في ظهور الموجة الثنائية من الإقليمية التي أطلق عليها الإقليمية الجديدة لتوصيف تلك الموجة التي بدأت مند منتصف الثمانيات من علاقات وتنظيمات التكامل الاقتصادي والتجاري الإقليمي[2].

ثانيا: تعريف الإقليمية الجديدة

إذا تكلمنا عن الإقليمية الجديدة كمنهج معاصر للتكتلات الاقتصادية، فهي تعتبر إتفاق عدد من الدول المنتمية جغرافيا إلى إقليم اقتصادي معين لإقامة إرتباط فيما بينها في شكل من أشكال التكامل الاقتصادي، إلا أنه في الوقت الراهن أصبحت التكتلات الاقتصادية تنتمي دول أعضائها لأكثر من إقليم كمنتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي، وبالتالي يمكن إستنتاج أن الإقليمية الجديدة هي مجموعة من الدول النامية حول دولة متقدمة أو مجموعة من الدول تتولى قيادة المجموعة، وهو ما يجعلها تجمع بين إقليمين أو أكثر وليس إقليم واحد، أي أن المعيار فيها هو تباين مستويات النمو أملا في زيادة القوة التصديرية البينية. لذلك فإن مثل هذه التجمعات لا تستهدف تحقيق وحدة بين أعضائها، نظرا لأنها تجيز التمايز في الجوانب

[1] – أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص ص 49– 51.

[2] – علاوي محمد لحسن، **الإقليمية المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي**، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، عدد 07، 2009–2010، ص ص 109.

الاجتماعية والثقافية والاقتصادية، بينما الأطراف المتقدمة ليست على استعداد لتحمل أعباء تحقيق تجانس إجتماعي مع الأطراف الأقل نموا، وبالتالي فإنها تضع حدودا على عمليات انتقال الأفراد.[1]

ثالثا: أهمية الإقليمية الجديدة

ترجع أهمية التكامل الإقليمي خلال العقدين الماضيين إلى عنصرين هامين هما [2]:

1- أصبح التكامل الإقليمي استراتيجية مفضلة

فقد أصبح التكامل الاقتصادي أمرا لا يمكن تجاهله في كل القرارات الاقتصادية في جميع دول العالم، فالحقيقة تشير إلى أن أغلب دول العالم لها محاولات معينة للانضمام إلى أحد التكتلات الإقليمية في العالم.

2- أن الإقليمية الجديدة ذات طبيعة مختلفة

على الرغم من أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية ليست أمرا جديدا فإن الاقتصاديين يشيرون إلى أن التكتلات الإقليمية الجديدة تختلف عن التكتلات في العهود السابقة من حيث درجات النجاح وكذلك الإعداد، وهي تعتبر استمرارا للجهود السابقة في هذا الصدد، وهذا الاختلاف يظهر بشكل جلي وبارز في النواحي الاقتصادية والسياسية.

3- الدوافع الكامنة وراء الاتجاه المتزايد نحو الإقليمية الجديدة

توجد مجموعة من الدوافع تقف وراء إنشاء الترتيبات التكاملية الإقليمية، وهي كالاتي[3]:

أ - الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية المحلية

يمكن إيجاز الدوافع المحلية للاتجاه المتزايد نحو التكتلات الإقليمية على النحو التالي:

[1] - عقبة عبد اللاوي، **الاقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية** -دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة الأورو متوسطية على الجزائر -، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2008، ص ص 74-75.

[2] - علاوي محمد لحسن، مرجع سبق ذكره، ص 111 .

[3] - المرجع السابق، ص ص 111-112.

– الرغبة في رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم داخل المنطقة التكاملية، فقد يرى الأعضاء أنه يمكن تحقيق منافع اقتصادية في هيكل إنتاجي أكثر كفاءة نتيجة استغلال وفرات الحجم الكبير.

– الرغبة في القيام بإصلاحات في السياسة الاقتصادية المحلية على المستوى الإقليمي.

– الاعتقاد بأن الإقليمية تؤدي إلى توسيع الأسواق الإقليمية المحلية داخل التكتل، مما يؤدي إلى زيادة فرص الصناعات الإقليمية في المنافسة بالأسواق العالمية.

– تسعى الدول الأصغر لمزيد من الفرص فيما يتعلق بالنفاذ للأسواق بتكوين ترتيب تجاري إقليمي مع دول أكبر.

– رغبة الأعضاء في تحسين قدارتيهم التفاوضية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

ب– الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية الدولية

على الرغم من وجود الدوافع الناجمة عن المتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية التي تقف خلف زيادة الاتجاه نحو التكتلات الإقليمية الجديدة، فهناك تطورات حديثة أفرزت العديد من التأثيرات التي شكلت في مجموعها الدوافع الرئيسية وراء هذا الاتجاه، وهي:

- تأثير الاتحاد الأوربي: كان من نتيجة المفاوضات التي تمت في منتصف الثمانيات من القرن الماضي حول توسيع نطاق السوق الأوروبية و إتمام مرحلة التحرك نحو السوق الأوربية الموحدة للسلع والخدمات والعمالة ورأس المال، إذ اتجهت أوربا إلى تكوين الاتحاد الأوروبي، ومن هنا ساد اعتقاد لدى باقي دول العالم بأن السوق الأوربية ربما أقل انفتاحا أمام تجارة الدول غير الأعضاء في الاتحاد، ولذلك فقد كان رد فعل دول العالم إما الالتحاق بعضوية الاتحاد الأوروبي أو الاشتراك في تشكيل تكتلات خاصة بهم.
- انهيار المعسكر الاشتراكي: مع انهيار الاتحاد السوفياتي والتحول الذي حدث في وسط وشرق أوروبا من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، ورغبة الاتحاد الأوروبي في التطور ليشمل دول جديدة من شرق أوروبا، أدى ذلك إلى زيادة قلق باقي دول العالم من أن الاتحاد الأوروبي قد يركز اهتمامه نحو التوجه

الداخلي على حساب تحرير التجارة متعددة الأطراف، مما شجع تلك الدول على الإنخراط في أحد التكتلات القائمة أو إنشاء تكتلات جديدة.

- تنامي ظاهرة العولمة وما نتج عنها من تغيرات جذرية في طبيعة العلاقات بين مراكز اتخاذ القرار، ومن ثم في العلاقات بين المنشآت وبين الدول، فقد أدى إلى خروج المنشأة من نطاق الاقتصاد القطري إلى الاقتصاد العالمي.
- دخول التكتلات الاقتصادية الكبرى مرحلة متقدمة نتيجة لاستنفاذ مهماتها الداخلية باعتبار هذه الأخيرة تجاوزت مرحلة الارتكاز الجغرافي وبدت الحاجة ملحة للارتقاء إلى مستوى فوق جغرافي أكثر شمولية.
- التخلص من أسلوب المعونات الذي طالب به المجتمع الدولي في الستينات والإدعاء بأنه قد آن الأوان للتحول من المعونات بما تعنيه من عطاء دون أخذ.

الفرع الثاني: السمات الأساسية للإقليمية الجديدة

تتسم التكتلات الإقليمية الجديدة بالسمات التالية[1]:

– التوجه في التصنيع نحو الصناعات التصديرية وقيادة القطاع الخاص للنشاط الاقتصادي.

– الاتجاه إلى تعميق الاندماج عن طريق تنسيق السياسات.

– أصبحت الترتيبات التكاملية أكثر تعقيدا وتشابكا سواء من حيث هياكلها أو نطاقها الجغرافي.

إضافة إلى[2]:

– تعكس التكتلات الإقليمية الجديدة الأفكار الاقتصادية الليبرالية اقتصاد السوق، كما زاد الاعتماد المتبادل في الاقتصاد العالمي بعد الحرب الباردة كنتيجة للانتشار السريع للتكنولوجيا وتحرير التجارة في أغلب الدول فقد قامت عديد من الدول النامية منفردة بتحرير تجارتها الخارجية كعنصر من عناصر إصلاح سياسات الاقتصاد الكمي.

[1] – عبد الوهاب رميدي، مرجع سبق ذكره، ص 35.

[2] – علاوي محمد لحسن، مرجع سبق ذكره، ص 110.

– تأخذ التكتلات الإقليمية الجديدة من استراتيجية التوجه الخارجي منهجا لها، وتعتمد النظرة الخارجية والبينية للتكتل كمصدر للنمو، كما أنها تمثل لبعض الدول الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من عمليات العولمة.

– تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل سوق العمل، سياسات المنافسة، التكامل النقدي والمالي، التعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي.

– تؤكد التكتلات الإقليمية الجديدة أيضا على أهمية الإستثمار الأجنبي بالنسبة للتكتلات الإقليمية كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة كهدف نهائي لإقامة التكتل الإقليمي، وعلى غير ما كانت عليه التكتلات القديمة، فإن الترتيبات الإقليمية الجديدة تعتبر من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة.

– تتسم معظم الترتيبات الإقليمية الجديدة بسمة مشتركة تتمثل في كون الدول المعنية أعضاء في عدة تكتلات إقليمية في نفس الوقت، ويرجع السبب في تعدد العضوية إلى: ضمان النفاذ إلى مختلف الأسواق الإقليمية خاصة تلك التي تضع قيودا حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء وتنويع التجارة وروابط الإستثمار لتخفيض الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في التكتل.

الفرع الثالث: مقارنة بين الإقليمية الجديدة والتكتلات الاقتصادية

يلخص الجدول الآتي أهم نواحي التباين بين الصيغتين التقليدية والبديلة:

الجدول 01: مقارنة بين صيغتي التكامل الاقتصادي التقليدي والإقليمية الجديدة

الخصائص	التكامل الاقتصادي التقليدي	الاقليمية الجديدة
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولا متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين.
	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية.	التباين وتولي عضو متقدم القيادة.
التوجه الاقتصادي	داخلي لتفادي ضغوط الإنفتاح على العالم.	خارجي بحثا عن الإندماج في العالم.
	ترتيبات تفضيلية بدءا من منطقة تجارة حرة ثم اتحاد جمركي، وسوق مشتركة، واتحاد	منطقة حرة تتفاوت فيها مدة التي تستكمل فيها الدول

تحرير التجارة	اقتصادي.	المختلفة مقوماتها.
	تحرير تدريجي مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي.	يفرض من البداية، حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأقل تقدما غير متاح لمواطني الأعضاء الأقل تقدما.
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي.	إعطاء وزن أكبر المطالب الشركات عابرة القوميات والأعضاء الأكثر تقدما.
المرحلة النهائية	الوحدة الاقتصادية على أمل أن تقود الى وحدة سياسية.	أساسا مرحلة واحدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال
	تخصيص حر أو مخطط للموارد وقيود على حركة الاستثمار الأجنبي.	وضع حرية دخول الاستثمار الأجنبي المباشر.

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 17.

المطلب الثاني: كيفية تحقيق الإقليمية الجديدة

أتت الإقليمية الجديدة لتعبر عن القفزة النوعية التي حدثت على مستوى العلاقات الاقتصادية بين الدول، حيث تتخذ الدول الأعضاء فيها أشكالا مختلفة التكامل، كما يضع هذا المنهج الجديد للتكتلات الاقتصادية مجموعة من الشروط تضمن نجاحه وفعاليته، لكن هذا لا يمنع وجود جملة من الإشكالات التي تقف عائقا أمام التحقيق السليم لهذه الترتيبات الإقليمية.

الفرع الأول: أشكال ترتيبات الإقليمية الجديدة

تأخذ الترتيبات الإقليمية ثلاث أشكال أساسية عرفت انتشارا كبيرا في مطلع القرن الجديد، والتي تستمد محتوياتها من محتوى التنظير الكلاسيكي لمراحل وأشكال التكامل محاولة تكييفه مع أداء النظام التجاري العالمي

الجديد وهي[1]:

- اتفاقيات مناطق التجارة الحرة، و التي تمثل 84 % من إجمالي الاتفاقيات الإقليمية المفعلة حيث لا تزال العوائق التجارية بين الأعضاء ولكن يحتفظ كل بلد بسياسته تجاه الدول الأخرى.
- الاتفاقيات ذات المجال المحدود واتفاقيات الاتحادات الجمركية، وهي مناطق تجارة حرة يتبنى فيها الأعضاء سياسة تجارية خارجية موحدة، ولا يمثل هذا النوع من التعاون التجاري الإقليمي إلا حوالي 08 % من إجمالي الاتفاقيات الإقليمية.
- الأسواق المشتركة والاتحادات الاقتصادية، وهي صيغ ذات تكامل أعمق أي يتم تحرير حركة عوامل الإنتاج، وتنسيق أعلى للسياسات الاقتصادية المشتركة في افتراض طبعا أن عمليات التحرير والتنسيق التجاري بين الأعضاء في ختامها.

ويعود إنتشار النوع الأول من التعاون التجاري الإقليمي إلى إنخفاض درجة التنسيق السياسي بين الأطراف كما أنه لا يحتاج إلى فترة زمنية طويلة أثناء التفاوض التجاري حيث يحتفظ كل بلد بسياسته الخاصة تجاه الأطراف الأخرى أما عن الاتحادات الجمركية وبقية الأشكال فإنها تتطلب تأسيس تعريفة شاملة وتنسيق للسياسات التجارية الخارجية وبالتالي تمثل فقدان جزء هام من الخصوصية التجارية.

الفرع الثاني: عوامل نجاح الإقليمية الجديدة

لكي تضمن الدول قيام الترتيبات الإقليمية بينها بشكل فاعل لابد من أن تتوفر جملة من العوامل التي تضمن تحقيق ونجاح ذلك وتتمثل هذه العوامل في [2]:

1- عوامل اقتصادية

يمكن النظر إلى العوامل الاقتصادية الواجب توافرها لنجاح أي تكتل اقتصادي من منظورين أساسين:

[1]- علاوي محمد لحسن، مرجع سبق ذكره، ص ص 113-114.

[2]- المرجع نفسه، ص ص 117-119.

- أولهما: منظور الأثر الساكن الذي يركز على ما إذا كان الأثر الحالي للتكامل الإقليمي على الرخاء العالمي سلبيا أو إيجابيا.

- ثانيهما: منظور الأثر الديناميكي الذي يطرح تساؤلا عما إذا كانت التكتلات القائمة ستتحد في مرحلة ما لاحقا لتشكل منطقة تجارة حرة عالمية، أم تظل متفرقة وتخضع فرص الرخاء العالمي لاحتمالات المنافسة والحمائية التكتلية.

ولمزيد من التدقيق في المكاسب الاقتصادية بنوعيها الديناميكية و الساكنة لا تتحقق بصورة تلقائية أو فورية، فثمة شروط معينة ينبغي أن تتوافر لضمان استفادة الدول من الترتيبات الإقليمية وهو ما يخلق لديها دوافع التكامل، فمن ناحية أخرى توجد بعض الشروط النظرية الواجب توافرها لتحقيق المكاسب الديناميكية، و تتمثل هذه الشروط فيما يلي:

– مدى التشابه والتباين في هيكل الإنتاج: فكلما زاد التباين في هيكل الإنتاج بين أعضاء منطقة التجارة الحرة كلما زادت احتمالات خلق التجارة وانخفضت احتمالات تحويلها والعكس صحيح.

– مستوى التعريفة الجمركية قبل قيام منطقة التجارة الحرة: فكلما كانت التعريفة الجمركية بين الدول المتكاملة إقليميا مرتفعة، كلما تزايدت احتمالات خلق التجارة نتيجة إلغاء هذه التعريفة.

– مستوى التعريفة في مواجهة العالم الخارجي: كلما انخفضت التعريفة الجمركية في مواجهة العالم الخارجي كلما انخفضت احتمالات تحول التجارة.

– عدد الأعضاء في التكتل الإقليمي: فكلما تزايد عدد الأعضاء كلما إرتفعت إحتمالات تواجد المنتجين الأكثر كفاءة، ومن ثم تزايد إحتمالات خلق التجارة.

– قوة العلاقة الاقتصادية بين الدول الأعضاء قبيل قيام منطقة التجارة الحرة: فكلما قويت تلك العلاقة كلما إزدادت فرص تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية للدول الأعضاء نتيجة لإقامة منطقة التجارة الحرة.

2- العوامل السياسية

تمثل العوامل السياسية عنصرا هاما من عناصر نجاح أو فشل الترتيبات الإقليمية بصورة قد تفوق أهميتها في حالة الإطار المتعدد الأطراف، تفرض هذه الظروف أهمية تواجد هياكل متماثلة لصناعة القرار في طرفي أو أطراف التكامل المتعددة والتوصل إلى حالة من القبول المشترك لتحقيق التوافق والتجانس وفقا لمقتضيات الحاجة، كما تفرض أيضا توافر الحساسية والقدرة على الاستجابة للأهداف السياسية والاقتصادية للشركاء، ووجود أرضية سياسية مشتركة أو على الأقل وجهات نظر متوافقة حول أبعاد سياسية تنظم التدخلات الحكومية المحلية المؤثرة على التجارة في السلع والخدمات والمعاملات المالية الأخرى .وقد وضعت النظرية السياسية المهتمة بالتكامل توافر ثلاث شروط سياسية لكي يتحقق التكامل وهي :

- ✓ توافر الرغبة لدى القادة السياسيين لتحقيق التكامل: ولكي تتوافر هذه الرغبة ينبغي أن تكون المنافع المرتقبة من التكامل بالنسبة للقادة السياسيين والتي تتمثل في الاحتفاظ بالقوة السياسية وبتحسين فرص إعادة الانتخاب تزيد عن التكاليف المتوقعة نتيجة قيام هذا التكامل.

- ✓ قدرة القادة السياسيين على إنشاء الأطر المؤسسية ذات الكفاءة: ويتحقق هذا الشرط حين يتمكن القادة من إرساء القواعد والسياسات والمنظمات الإقليمية فوق الوطنية، والتي تضطلع لمسؤوليات صياغة السياسات ومتابعتها، علاوة على حل المنازعات، ويقع على عاتق تلك المؤسسات الإقليمية مسؤولية العمل على تحقيق التكامل.

- ✓ قبول القادة السياسيين الطواعية لقيادة واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء بدور القائد الإقليمي: تتجاوز تجارب التكامل الإقليمي مجرد إزالة القيود المفروضة على التبادل التجاري أي التكامل السطحي لتشتمل على جهود لتطبيق قواعد وسياسات اقتصادية موحدة أي التكامل العميق مثل :تطبيق قواعد موحدة للمنشأ وتوحيد السياسات التجارية وقوانين الاستثمار، وغالبا ما ينجم عن التكامل العميق ظهور مشكلات خاصة في مجال التنسيق، إذا ما تباينت مصالح ووجهات نظر الدول بشأن مسارات وخطط العمل، ومن أفضل الوسائل للتغلب على هذه المشاكل هو الاتفاق طواعية على اختيار دولة واحدة أو أكثر لتلعب دور القيادة في التكتل الإقليمي على أن يكون معيار الاختيار هو أهمية الدولة أو الدول لاستمرار التكامل.

الفرع الثالث: الإشكالات التي تواجه الإقليمية الجديدة

بعد الانتشار السريع للإقليمية، ظهرت قضايا من شأنها التأثير بشكل سلبي على النظام التجاري العالمي، فهناك تشدد واضح في الاتفاقيات الإقليمية في مجالات عدة كحماية حقوق الملكية الفكرية، وقواعد المنشأ، التفاوت في الأداء الاقتصادي، قضايا فض المنازعات وغيرها، وتأتي بالتفصيل كما يلي[1]:

1- قواعد المنشأ

وتتعلق بمكان منشأ السلع التي ستكون موضع معاملة تفضيلية في التجارة فيما بين الدول الأعضاء في الاتفاقية الإقليمية. وفي منظمة التجارة العالمية تخضع قواعد المنشأ لمفاوضات مكثفة لإيجاد أسلوب لمعالجتها تقبله الدول النامية والدول المتقدمة. وهناك اختلافات واضحة حول هذه القضية في الترتيبات الإقليمية.

2- تباين القوى والأداء الاقتصادي

هذا أمر أصبح واضحا في عالم يتسم باندفاع الدول النامية نحو إقامة اتفاقيات ثنائية مع الدول المتقدمة صناعيا وذلك دون دارسة كافية لتأثير ذلك على البنيان الاقتصادي للدول النامية. وما نعنيه هنا هل المنشآت الإنتاجية في الدول النامية التي تود إقامة اتفاقيات ثنائية مع دول متقدمة، قادرة على الصمود و المنافسة؟

إن المتابعة الوثيقة لما يجري حاليا في هذا المجال تعطي انطباعا بالتسرع نحو إقامة اتفاقيات ثنائية دون وجود أهداف اقتصادية واضحة فهناك دول لا تملك مقومات اقتصادية، أو قاعدة إنتاجية قوية، أو صناعات تعتمد على تكنولوجيا أو حتى موارد بشرية مدربة، وقامت بعقد اتفاقيات ثنائية مع دول متقدمة صناعيا، فكيف يمكن لقطاعاتها أن تجاري ذلك؟ لذلك يجب التأني ودارسة الآثار المترتبة على عقد الاتفاقيات الثنائية.

المطلب الثالث: الإقليمية الجديدة في الميزان

يتجه الكثير من دول العالم في وقتنا المعاصر إلى الانخراط في ترتيبات الإقليمية الساعية إلى بناء نظام تجاري إقليمي من خلال عقد سلسلة من اتفاقيات التجارة التفضيلية مع دول الجوار الجغرافي والتي يمكن أن تشكل إقليما جديدا بالتبعية.

[1]- علاوي محمد لحسن، مرجع سبق ذكره ، ص ص 116-117.

الفرع الأول: إيجابيات الإقليمية الجديدة

نشهد في وقتنا الحالي الاتجاه المتزايد نحو الإقليمية الجديدة نظرا لما تحمل في طياتها من إيجابيات ندرجها فيما يلي [1]:

- ❖ تساهم عملية تخفيض الرسوم الجمركية والقيود الكمية أو إلغائها كليا سواء على السلع والخدمات المتدفقة إلى الدول النامية أو الموارد الوسيطة في رفع الدخل الحقيقي للمستهلك ومن ثم زيادة الرفاهية.
- ❖ توفير رؤوس الأموال اللازمة لعملية الإنتاج، نقل التكنولوجيا الحديثة من خلال توطن الشركات في البلدان النامية كما تسهم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تغيير استراتيجياتها الصناعية وتفعيل عملية الخوصصة التي تقلص من حجم القروض الداخلية والخارجية عن طريق استبدال قروض التمويل الموجهة للمؤسسات العاجزة بطرح أسهم وفتح كلي أو جزئي لرأسمال الشركة.
- ❖ رغم أن هذه الاتفاقيات لا تتيح فرص انتقال العمال إلا أنه من المؤكد وجود أثر على إعادة التوزيع القطاعي للعمل وعلى نوعيته وإنتاجيته عن طريق تحرير تدفقات رأس المال من خلال الاستثمار المباشر.

إضافة إلى[2]:

- ○ من شأن تحرير الأسواق والانفتاح على التجارة والتموين الدوليين أن يؤديا إلى أفضل توزيع ممكن لعوامل الإنتاج بصورة عامة، وإلى زيادة الإنتاجية والتعجيل بعملية الارتقاء التكنولوجي في البلدان النامية بصورة خاصة، إضافة إلى التخصص وتقسيم العمل.
- ○ إعادة تخصيص الموارد لصالح القطاع الخاص مما يرفع من الإنتاجية ويزيد من معدلات الإنتاج باعتبار أن وحدات القطاع الخاص أكثر كفاءة في تخصيص مواردها. زيادة على التخلص من قيود

[1] – عقبة عبد اللاوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 84، 85.

[2] – عبد الوهاب رميدي، مرجع سبق ذكره، ص 120 .

الأسعار وإحداث درجة عالية من المنافسة بين وحدات القطاع الخاص سواء على مستوى السوق المحلية أو على مستوى السوق الدولية والعالمية.

- دفع عجلة الاستثمار الأجنبي المباشر وإعطاء كل التحفيزات القانونية و التشريعية والتنظيمية بغرض الرفع من معدلاته، وبالتالي تحريك عجلة التنمية الاقتصادية العالمية.
- إضافة إلى حالة النفاذ للمنطقة التفضيلية وما ينتج عنها من مكاسب بسبب إتساع نطاق المنطقة وتحسن شروط دخول منتجاتها إلى هذا السوق الأوسع بعد إتمام إجراءات العضوية ضمن الاتفاقيات التفضيلية المعقودة بين الدول المتقدمة والنامية[1].

الفرع الثاني: سلبيات الإقليمية الجديدة

بالرغم من الإيجابيات التي تستفيد منها الدول المتكتلة إلا أن هذا الأمر لا ينفي وجود بعض السلبيات في الترتيبات الإقليمية وتتمثل في[2]:

– إلغاء المعاملة الخاصة والمتميزة التي يمكن أن تمنح للبلدان النامية في وضع غير موات إزاء البلدان المتقدمة الشريكة لها.

– عواقب إزالة التعريفات وغيرها من الحواجز التجارية فيما يخص جميع فئات السلع، وكذا عواقب التخلي عن استخدام أدوات السياسة الصناعية والزراعية ذات الأهمية والقوة المحتملين.

– عملية تحويل التكنولوجيا للدول النامية بما يمكنها من التحكم في التكنولوجيات الحديثة وزيادة تنافسية منتجاتها على مستوى الأسواق الخارجية عملية غير محققة غالبا.

[1]– سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية – قضايا معاصرة في التجارة الدولية** –، الجزء الثالث، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 57 .

[2]– عقبة عبد اللاوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 87 –91.

– لم تأخذ الإقليمية الجديدة بعين الاعتبار أولويات وشكل مضمون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة أما بخصوص أثر الاستثمارات على العمالة فيمكن أن لا تكون بالمستوى المطلوب خاصة إذا اعتمدت على تكنولوجيا مكثفة لرأس المال.

– أما المشتريات الحكومية فإن الاتفاقيات المنظمة تفتح الباب على مصارعيه المنتجين والمصدرين الأجانب كافلة لهم حق المشاركة في المناقصات للحصول على عقود وهو ما يؤدي إلى تجريد المؤسسات الوطنية والمستثمرين المحليين من الأفضلية التي كانوا يتمتعون بها من امتياز التعاقد والحماية من المنافسة الأجنبية.

المبحث الثالث: نماذج عن التكتلات الاقتصادية الاقليمية

إن النزعة العالمية نحو إنشاء التكتلات الاقتصادية جعلت بعض الاقتصاديين يطلقون على هذا العصر عصر التكامل حيث أصبح هدفا إستراتيجيا وضرورة تفرضها التطورات الاقتصادية العالمية، فأصبحت التكتلات تعد إحدى الوسائل الهامة لتعزيز التنمية الاقتصادية والإجتماعية، حيث تستفيد الدول المنظمة لهده التكتلات من مزايا السوق الكبيرة وتحرير التبادل التجاري، وسنتناول في هذا المبحث تجربة كل من الاتحاد الأوروبي ورابطة دول جنوب شرق آسيا .

المطلب الأول: تجربة الاتحاد الاوروبي

تعد التجربة الأوروبية النموذج الأمثل للتكامل الاقتصادي والنقدي، و الذي كان نتاج المحاولات المتكررة والمتعاقبة التي قامت بها الدول الأوروبية طيلة مدة ، وقد اتخذت هده الدول خلال هذه الفترة مسالك وصيغ عديدة لم يكتب لها النجاح الا للصيغة التي انتهت إلى الاتحاد الأوروبي وقد تدرجت التجربة الأوروبية بدءا بإقامة اتحاد جمركي ، ثم سوق مشتركة وصولا الى اتحاد اقتصادي ونقدي.

الفرع الأول: نشأة الاتحاد الأوروبي

أولا: الجماعة الاقتصادية الأوروبية

أنشأت المجموعة الأوروبية لتسهيل عملية توحيد أوروبا وذلك كون أن عملية الوحدة لا تكون دفعة واحدة بل تتم بتدرج، وعلى الرغم من أن العديد من الباحثين يعتبرون التوقيع على معاهدة روما المنشأة للجماعة الأوروبية

عام 1957 وهي التي شكلت الانطلاقة الكبرى نحو إقامة الكيان الاقتصادي الأوروبي الكبير، إلا أن هناك اتفاقا على أن هدا الكيان يعود في إرهاصاته الأولى إلى عدة محاولات سابقة لتوحيد أوروبا ،ومن أهم هذه الجهود:

- دعوة الكونت النمساوي "كودينوف كاليجي" عام 1923 لإنشاء الولايات المتحدة الأوروبية.
- كذلك دعوة وزير الخارجية الفرنسي "بريان" في ديسمبر عام 1929 إلى قيام اتحاد أوروبي في إطار عصبة الأمم المتحدة[1].
- في 19 ديسمبر من عام 1946 دعا "ونستون تشرشل" وزير خارجية بريطانيا إلى إنشاء ولايات متحدة أوروبية محورها تعاون فرنسي ألماني، وقد جعل العلاج الأساسي لمشاكل أوروبا يكمن في التوحيد .

فانطلقت الجهود لترتيب البيت الأوروبي عام 1948، فتم تأسيس المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي، ثم توقيع معاهدة باريس لإنشاء الجماعة الاقتصادية للفحم و الصلب، ثم يليه توقيع معاهدة روما التي أفضت إلى إنشاء الجماعة الأوروبية للطاقة النووية والجماعة الاقتصادية الأوروبية، وقد شكلت الجماعات الثلاث ما سمي فيما بعد بالسوق الأوروبية المشتركة (الجماعة الأوروبية)[2].

1- منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 1948

كان من نتاج الحرب العالمية الثانية انهيار اقتصاد الكثير من الدول الأوروبية، "فاعلن جورج مارشال" وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1947 ضرورة قيام دول اوروبا الغربية بالتعاون فيما بينها لإعادة بناء اقتصادياتها، في مقابل تخصيص حجم كبير من المساعدات الأمريكية، وهو ما يعرف بمشروع مارشال لإعادة بناء أوروبا، وإلى جانب هذه التجربة اتفقت ثلاث دول أوروبية هي: هولندا وبلجيكا ولوكسمبورغ على إنشاء اتحاد جمركي اعتبارا من عام 1948 والذي عرف بالبينولوكس، وهذا ما أسفر عن تكوين ما يسمى بالمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي، فمرت الدول الأوروبية (أوروبا الغربية) بمرحلة انتعاش، وكذلك كان

[1] – الجاسور ناظم عبد الواحد، **تأثير الخلافات الأمريكية الأوروبية على قضايا الأمة العربية – حقبة ما بعد نهاية الحرب الباردة**–، مركز دراسات الوحدة العربية.

[2] – مقروس كمال، **دور المشروعات المشتركة في تحقيق التكامل الاقتصادي – دراسة مقارنة بين التجربة الاوروبية والتجربة المغاربية**–، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، جامعة سطيف، 2013، ص ص 32 – 35.

حجم التجارة بين الدول الأوروبية في تزايد مستمر، وللحفاظ على هذا النمو شعر العديد من القادة الأوروبيين بضرورة التكامل الاقتصادي[1].

2- إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب 1951(معاهدة باريس)

أعلن وزير الخارجية الفرنسي (شومان) في 9 ماي 1949 عن إقتراح إنشاء الجماعة الاقتصادية للفحم والصلب، فتم التوقيع على معاهدة باريس في 18 أفريل 1951 لتحقيق طموحات "روبرت شومان"، الذي يعد الأب الروحي للاندماج الأوروبي[2]، فتم التوقيع على هده المعاهدة في باريس بين 6 دول أوروبية (دول البينولوكس و فرنسا، ألمانيا الاتحادية، إيطاليا)، والقاضية على حسم الصراعات و الخلافات حول مناجم الفحم والصلب وما يرتبط بها من صناعات[3].

فجاءت معاهدة باريس لتقييم الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب كنوع من التكامل القطاعي و كخطوة لتسهيل و تحرير تجارة الفحم و الحديد بين الدول الأعضاء و فرض حماية ضد الدول غير الأعضاء، ولتجميع هذه الدول في سوق واحد و بسلعتين (الفحم و الصلب)،ولهدا الغرض شكل وزراء خارجية بلدان الجماعة الأوروبية لجنة برئاسة "بول هنري سباك" وزير خارجية بلجيكا للبحث في مسألة المزيد من التكامل وفي منتصف 1956 أقرت اقتراحات اللجنة ضرورة إنشاء سوق أوروبية مشتركة[4].

3- إنشاء السوق الأوروبية المشتركة 1957(معاهدة روما)

في 25مارس 1957 قامت الجماعة الاقتصادية الأوروبية للفحم والصلب، في مدينة روما بإيطاليا بتوقيع معاهدة إنشاء السوق الأوروبية المشتركة بين الدول سالفة الذكر، وبدأ في تنفيدها منذ جانفي 1958، حيث انبثق على إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، معاهدتين جديدتين في روما الأولى تتمثل في إنشاء الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية، والثانية تتمثل في إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية ، وهي اتحاد جمركي يفرض

---

[1]- عمر مصطفى محمد، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية و التكامل الاقتصادي في الدول النامية- دراسة تجارب مختلفة-**، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2014، ص ص 56-57.

[2]- Jean Boulouis -**Droit Institutionnel de l'union européene**- 6 éme édition Montchrestien ,Delta. Paris, P 22.

[3]- مقدم رضا، **الطريق إلى التكامل في أوروبا**، مجلة التمويل والتنمية صادرة من صندوق النقد الدولي، الوحدة الاوروبية خطوة خطوة، العدد 51 مارس 2014،ص 09.

[4]- سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 194.

رسوما جمركية موحدة ويتبع سياسة زراعية مشتركة، وهذا لتحقيق المزيد من الاستقرار وتوطيد العلاقات بين الدول الأعضاء، ومع حلول عام 1967 نجحت هذه الدول في دمج كل من جماعة الفحم و الصلب والجماعة الاقتصادية الأوروبية وجماعة الطاقة الذرية، في منظمة واحدة هي المجموعة أو الجماعة الأوروبية والتي أطلق عليها اسم "السوق الأوروبية المشتركة"، ونصت معاهدة روما على ما يلي[1]:

- حرية انتقال السلع وذلك عن طريق إلغاء الضرائب والرسوم الجمركية بين الدول الست، وإتباع تعريفة عامة اتجاه سلع الدول الاخرى.
- حرية انتقال الاشخاص و رأس المال.
- توحيد أسس التجارة الخارجية والنظم النقدية والعمالية والاجتماعية بين الدول الأعضاء.
- إقامة سياسة زراعية مشتركة بين الدول الأعضاء وذلك عن طريق حماية المزارعين و إعطاءهم دخولا أكثر ارتفاعا من تلك التي يحصلون عليها في السوق الحرة.
- إقامة بنك استثمار اوروبي لدعم النمو الاقتصادي.

فلقد تقرر أن يتم تنفيد هده الاتفاقية في ثلاث مراحل متساوية على مدى 12 سنة تنتهي في آخر سنة 1970، ويمكن أن تمتد الى سنة 1973، وقد حددت لكل مرحلة أغراض معينة، وقد كانت ترمي السوق الأوروبية المشتركة من وراء سياستها، الى تطوير نظام المنافسة وحمايته في الأسواق المحلية داخل الدول الأعضاء.

ولقد اتخذت بريطانيا موقف المتخوف من التجمع الأوروبي الجديد خشية أن يفقدها انضمامها إليه جانبا من سيادتها المطلقة على سيادتها الاقتصادية، وركزت اهتمامها على إنشاء منطقة أوروبية للتجارة الحرة، ونتيجة لذلك خرجت إلى النور منطقة التجارة الحرة الأوروبية في عام 1959 بعضوية بريطانيا، النرويج، السويد، الدانمارك، والنمسا والبرتغال و إسلندا وسويسرا وانضمت فنلندا بصفة عضو منتسب، ولكن بمضي الوقت أدركت

[1] – محمد محمود الإمام، مرجع سبق ذكره، ص 189.

بريطانيا أن بقاءها خارج الجماعة الأوروبية يعرضها لمخاطر العزلة الاقتصادية، فتقدمت بطلب انضمامها إلى معاهدة روما في عام 1961 ومعها كل من الدانمارك، إيرلندا ثم النرويج عام 1962[1].

4- توسيع عضوية المجموعة الاقتصادية الأوروبية

تجدر الإشارة إلى أن السوق الأوروبية المشتركة وإن اعتمدت على مبدأ الحرية الاقتصادية إلا أنها اتخذت فيما يتعلق بالزراعة أسلوب مختلف يعتمد على التدخل وتقديم الإعانات للمزارعين فيما يعرف ب "السياسة الزراعية المشتركة"، حيث كانت فرنسا من أشد المدافعين عن هذه السياسة، فالجماعة الاقتصادية الأوروبية بدأت بناء تكاملها الاقتصادي بست دول وفق سياسات مشتركة، لكن في عام 1973 بدأت مفاوضات لتوسيع السوق الأوروبية المشتركة حيث قبلت عضوية كل من إنجلترا و الدانمارك، وتوسعت المجموعة الاوروبية من مجموعة الست دول إلى مجموعة التسع، وبعد تغير النظم السياسية في إسبانيا والبرتغال واليونان، قبلت هده الدول ضمن المجموعة الأوروبية، اليونان عام 1981، وإسبانيا والبرتغال عام 1985 لتصبح إثني عشر دولة.

وفي عام 1992 اتفقت دول المجموعة الأوروبية على إنشاء السوق الأوروبية الموحدة، وبمقتضى ذلك لم يقتصر الأمر على إلغاء الحواجز المادية، بل تضمن الإتفاق على إزالة القيود الغير منظورة، وكذلك تم الإتفاق على التنسيق النقدي بين عملات دول الجماعة الأوروبية في خطوات متعددة فيما عرف بالاتحاد الاقتصادي والنقدي، وأمام الزيادة لحرية انتقال رؤوس الأموال والخدمات المالية تم التوقيع على معاهدة "ماستريخت" والتي بمقتضاها يتم تحويل الجماعة الأوروبية إلى الاتحاد الأوروبي[2].

ثانيا: تشكيل الاتحاد الجمركي

رغبة في استكمال دول الجماعة الاقتصادية لمسارها التكاملي سواء من حيث عدد الأعضاء أو من حيث الانتقال من مرحلة السوق المشتركة إلى الاتحاد الاقتصادي، تقرر في 07 فيفري 1992 وانطلاقا من معاهدة ماستريخت التي دخلت حيز التنفيد في نوفمبر 1993 الاتجاه رسميا نحو قيام الاتحاد الأوروبي.

---

[1]- عمر مصطفى محمد، مرجع سابق، ص ص، 58-59.

[2]- عبد المجيد محمد توفيق، **العولمة والتكتلات الاقتصادية: اشكالية للتناقض ام للتضافر في القرن الحادي و العشرين**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص ص 269-271.

1- التحرك نحو السوق الموحدة

من خلال القانون الأوروبي الموحد الذي صادق عليه المجلس الأوروبي أجريت تعديلات على معاهدة روما في عام 1986 ، و الذي يهدف الى استكمال الخطوات الإجرائية بتنفيذ التكامل الاقتصادي الأوروبي، حيث تضمنت هذه الوثيقة المراحل الزمنية التي من خلالها استكمال السوق الموحدة ، إذ حددت الفترة لدلك من 1985 حتى نهاية عام 1992 ، وقد قسمت الفترة الزمنية المحددة لاستكمال مشروع أوروبا الموحدة إلى مرحلتين، الأولى من 1985 إلى1989، أما المرحلة الثانية فتمتد من 1990 حتى 1992 ، يتم خلالهما استكمال السوق الداخلية وتنسيق السياسات الضريبية، وتحقيق اتحاد نقدي، والتنسيق بين السياسات النقدية والمالية ، وكانت هذه الفترة بمثابة فترة انتقالية وتمهيدا لاستكمال مشروع أوروبا الموحدة، ووضع الأسس والقواعد التي سيبنى عليها الاتحاد الأوروبي فيما بعد، وقد أتت بعد السوق الموحدة أهم معاهدة في تاريخ أوروبا وهي معاهدة الاتحاد الأوروبي وهي معاهدة ماستريخت[1].

2- معاهدة ماستريخت (1992)

لم تتوقف الجهود الأوروبية عن إقامة السوق الموحدة، وإنما اتخذت منعطفا حاسما في أوائل التسعينات للمضي قدما نحو الوحدة، ففي فيفري 1992 وقع وزراء خارجية الجماعة الاقتصادية الأوروبية بالمدينة الهولندية ماستريخت على معاهدة جديدة سميت بمعاهدة "ماستريخت" حيث أدخلت تعديلات جوهرية على معاهدة روما، واستهدفت معاهدة ماستريخت ما يلي[2]:

- التحرير الكامل لحركة السلع والخدمات مع إلغاء كافة الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء.
- إقامة الوحدة النقدية الكاملة على عدة مراحل تنتهي بإقامة بنك جمركي قبل موعد 1 جانفي 1999 يتحكم في إصدار العملة الموحدة.
- سياسة خارجية مشتركة و التحرك صوب إقامة نظام دفاعي مشترك في إطار اتحاد أوروبا الغربية.

[1] – مقروس كمال، مرجع سبق ذكره، ص ص 110-112.

[2] – عمر مصطفى محمد، مرجع سابق، ص ص 61-62.

وقد حددت إتفاقية ماستريخت ثلاث مراحل لتحقيق الوحدة الأوروبية وتتمثل في[1]:

المرحلة الاولى: (01 جويلية –31 ديسمبر 1993) تهدف إلى تنسيق السياسات النقدية وتحرير حركة انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء وزيادة التعاون بين الهيئات العامة ومزيد من التطابق في السياسة الاقتصادية.

المرحلة الثانية: (من01 جويلية 1994 –31 ديسمبر 1998)، ويتم فيها استكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق على الاتحاد الأوروبي من قبل جميع الدول الأعضاء، مع تقييم أداء اقتصاديات الدول الأعضاء ، والتأكد من استعدادها للدخول إلى المرحلة الثالثة بعد استكمال بعض الشروط.

المرحلة الثالثة: (01 جانفي 1999الى 2002)، وكانت تهدف إلى إنشاء البنك المركزي الأوروبي، والذي يقوم بإصدار العملة الموحدة ورسم السياسة النقدية وتثبيت تداول اليورو في مرحلة سريعة.

ثالثا – توسيع عضوية الاتحاد الأوروبي

كان من المقرر أن تدخل معاهدة ماستريخت حيز التنفيذ في أول جانفي من عام 1993، وتلغى بذلك كل الحواجز ليبدأ عصر أوروبا الموحدة سياسيا واقتصاديا ودفاعيا، إلا أن بعض الأحداث عرقلت قيام الوحدة الأوروبية كالنزاعات الوطنية لدى بعض شعوب أوروبا الرافضة لاندماج بلادها في أوروبا الجديدة، لكن هذا لم يمنع تحقيق بعض بنود المعاهدة قبل عام 1994، كقيام بعض الدول الأعضاء بإلغاء الحواجز الجمركية، وسمحت بتنقل رعاياها دون تأشيرات فيما بينها، وبحلول عام 1994 قامت سوق أوروبية موحدة ليبدأ عصر أوروبا الموحدة[2].

في بادئ الأمر لم يضع الاتحاد أية شروط للانضمام لعضويته، وكان يهدف بهدأ إلى مشاركة العديد من دول القارة في هدا الاتحاد كي يأخذ الشكل التوسعي، لكن وجود الفروق الاقتصادية و السياسية بين الدول

[1] – رميدي عبد الوهاب، مرجع سابق، ص 45.

[2] – خلوفي عائشة، **تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية–دراسة حالة الاتحاد الأوروبي**– ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة سطيف 2011، ص 106.

الأوروبية الغربية والشرقية دفع مجلس الاتحاد في عام 1993 ليضع ما يعرف بشروط "كوبنهاجن" وهي تنقسم إلى:

- شروط سياسية: وتتعلق بضمان كامل الديمقراطية، ووجود مؤسسات مستقلة غير حكومية تحترم حقوق الإنسان وحقوق الأقليات.
- شروط اقتصادية: فيما يتعلق بوجود نظام اقتصادي قوي وفعال قادر على المنافسة الموجودة ضمن دول الاتحاد.
- شروط تشريعية: وتتعلق بتعديل القوانين والتشريعات بما يتوافق مع القوانين التي يتم تبنيها منذ تأسيسه[1].

على هدا الأساس توسع الاتحاد الأوروبي كما يلي:

- في جانفي عام 1995: انضمت كل من السويد وفنلندا و النمسا، وبذلك أصبح عد دول الاتحاد 15 دولة عضو، كما تم التوقيع على اتفاق "شينغن" (بطاقة العبور) والذي يقضي بتذويب الحدود بين دول الاتحاد.
- في الفاتح من ماي 2004: شهد الاتحاد الأوروبي أكبر عملية توسع للجماعة مند نشأتها من حيث عدد الدول المنضمة، فانضمت عشر دول مرة واحدة إلى عضوية الاتحاد وهي: مالطا، التشيك، إستونيا، المجر، لاتيفيا، لتوانيا، سلوفاكيا، سلوفينيا، بولندا، قبرص.
- في عام 2007: وبعد التوسع السابق، داخل الاتحاد الأوروبي في مرحلة توسع جديدة ليضم عدد من دول أوروبا الشرقية ضمت كل من بلغاريا ورومانيا، ليرتفع عدد الدول الأعضاء بذلك الى سبع وعشرين عضو، لتبقى تركيا كدولة مرشحة للانضمام منذ عام 1993[2].

وقد أصبح هذا التكتل الاقتصادي في نظر العديد من الخبراء المهتمين، أكبر قوة اقتصادية وأقوى تكتل اقتصادي على مستوى العالم، بما يمثله من عدد السكان(قرابة النصف مليار نسمة) وحدود تصل حتى البحر

[1] – عبد القادر السيد متولى، **الاقتصاد الدولي– النظريات والسياسات**– ، دار الفكر ناشرون و موزعون، عمان، الاردن، 2011، ص 96.
[2] – نفس المرجع السابق، ص 107.

الأسود شرقا، وأيضا بما يمثله من مساهمة في التجارة العالمية في حجم الناتج الاجمالي ، حيث أنه يحقق سنويا حجم تجارة خارجية يصل في المتوسط إلى حوالي 1400 مليار دولار، أي يستحود على أكثر من ثلث التجارة العالمية، كما يمتلك الاتحاد الأوروبي أكبر دخل قومي في العالم، ما يزيد على7000 مليار دولار ويعتبر، التكتل الاقتصادي الأوروبي أضخم سوق اقتصادي داخلي وبمتوسطات دخل فردي مرتفعة نسبيا، وتمثل قوة إنتاجية وعلمية و تكنولوجية ومالية واقتصادية هائلة[1].وفيما يتعلق بالنمو في اقتصاديات هذه الدول فقد إرتفع خلال عام 2006 ليصل الى 2.6 % مقابل 1.4% فقط خلال 2005، وقد كان الطلب المحلي القوي هو المحرك الأساسي للنمو في هذه الدول، ولا ينفي ذلك الدور المهم للصادرات في تحقيق النمو

المطلب الثاني: تجربة رابطة دول جنوب شرق آسيا ASEAN

تسعى دول جنوب شرق آسيا لتثبت نفسها بقوة على الساحة الدولية، حيث قطعت شوطا ملحوظا على لاطريق تشكيل التكتل الاقتصادي المنشود فيما بينها،وتمثل هدا الأخير في رابطة دول جنوب شرق آسيا ASEAN، الذي يعتبر من أهم التجمعات الاقتصادية في القارة الآسيوية.

الفرع الأول: نشأة رابطة دول جنوب شرق آسيا

نشأت رابطة دول جنوب شرق آسيا كنوع من الحلف السياسي في مواجهة الشيوعية في جنوب شرق آسيا وخاصة فيتنام وكمبوديا ولاوس وبورما[2]، لذلك ركزت الرابطة في بداية نشأتها على التنسيق السياسي. تحقق إنشاء هذه الرابطة في 8 اوت 1967 حين وقعت خمس دول هي ماليزيا وأندونيسيا وسنغافورة وتايلاندا والفلبين على المعاهدة الخاصة بتأسيس الآسيان ودلك في العاصمة التايلندية بانكوك من قبل وزراء خارجية تلك الدول ،وتعتبر ماليزيا من أهم المتحمسين لهذا التكتل الذي بدأ يركز على التعاون الاقتصادي الإقليمي فيما بين الدول الأعضاء، في مجال توحيد سياسات التصنيع وتحرير التجارة البينية على أساس قوائم سلعية وتنفيذ سياسات

[1] – يحيى سعادة، **تقييم مسار عملية التكامل لدول الخليج العربي واثاره المترتبة على اصدار عملة خليجية موحدة**، من خلال دراسة تجربة الإتحاد الاوروبي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، جامعة بسكرة، 2012، ص ص 36-37.

[2] – عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص135.

وطنية لإحلال الواردات وحماية الصناعات الناشئة، خاصة بعد الأضرار الشديدة التي لحقت بها نظرا للحماية المطبقة من طرف الدول المتقدمة كأمريكا وأوربا اتجاه صادرات تلك الدول، وقد انضمت بروناي سنة 1984، وفي سنة 1995 التحقت فيتنام، ;في سنة 1997 انضمت لاوس وبورما، ثم التحقت كمبوديا سنة 1999 ليصل عدد دول الآسيان إلى عشر دول[1].

وفي عام 1991 أنشئت منطقة التجارة تهدف إلى إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية تدريجيا[2]، ويتم تنفيذها على فترة انتقالية تمتد إلى 15 عاما. ودخلت حيز التنفيذ عام 1994.

وبعد الأزمات التي شهدتها المنطقة، والتي أدت إلى تناقص معدل النمو وتزايد معدلات البطالة، شعرت بأهمية التكامل والتعاون المالي والاقتصادي، فانتهت القمة السادسة التي عقدت خلال الفترة 15-16 ديسمبر 1998 في فيتنام إلى وضع خطة متوسطة المدى لإنعاش اقتصاديات الآسيان خلال الفترة (1999-2004) تتضمن سياسة من الإجراءات لتنشيط أسواق المال وزيادة حجم التعاون المالي.

وفي 29 نوفمبر سنة 2004 وقعت الصين اتفاقا تاريخيا مع زعماء دول جنوب شرق آسيا، الأعضاء في رابطة الآسيان يقضي بإقامة أكبر منطقة تجارة حرة في العالم، والتي تعد سوقا لأكثر من 1,8 مليار نسمة (534,9 مليون نسمة لدول الآسيان و1,29 مليار نسمة للصين) نسبة الى مجموع سكان العالم البالغ 5,68 مليار نسمة عام 2002[3]. كما ترغب بعض الدول كالهند واليابان وكوريا الجنوبية وأستراليا ونيوزيلاندا في توثيق العلاقات مع دول الآسيان وإقامة منطقة تجارة حرة مماثلة، وبالتالي إقامة سوق أسيوية موحدة بحلول عام 2020.

[1]-the office of industries, **ASEAN: regional trends in economic integration, export competitiveness, and inbound investment for selected industries**, investigation N0 332-511, august 2010, p17.

[2]- مجذاب بدر عناد وحسين محي الدين، **المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط**، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1998، ص 171.

[3]- محمود الفقي، **رابطة دول الأسيان والصين، أولى خطوات السوق الأسيوية الموحدة**، مجلة السياسة الدولية، العدد 159، المجلد 40، جانفي 2005، ص 225.

الفرع الثاني: أهداف رابطة جنوب شرق آسيا وأهميتها

أولا: أهداف رابطة جنوب شرق آسيا

تهدف رابطة الأسيان إلى تحقيق مجموعة من الأهداف وقد حدد إعلان بانكوك عام 1976 أهم الأهداف والتي كانت على النحو التالي[1]:

- تسريع النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والتنمية الثقافية في جنوب شرق آسيا بعمل مشترك يقوم على روح التعاون والتكافؤ، والمشاركة من أجل تعزيز قواعد مجتمع مزدهر يسوده السلام.
- تعزيز التقدم الاجتماعي وتحسين مستوى المعيشة لأعضائها وتشجيع التعاون النشط والمعونة المتبادلة في البحث والتدريب والمجالات الاقتصادية والاجتماعية.
- التآزر على نحو أكثر فاعلية في استخدام أنشطتها الزراعية والصناعية وتوسيع تجارتها بما في ذلك دراسة شؤون التجارة السلعية الدولية وتحسين النقل والاتصالات.
- تعزيز الدراسات حول جنوب شرق آسيا.
- إقامة علاقات وثيقة ونافعة مع المؤسسات الدولية والإقليمية ذات الأهداف المماثلة.
- إشاعة السلام والاستقرار السياسي والاقتصادي الإقليميين في مواجهة القوى الكبرى، وتجنب الصراع فيما بينهما بمراعاة احترام العدل وسيادة القانون في العلاقات بين دول الإقليم.

انطلاقا من هذه الأهداف، فإن رابطة الأسيان تهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين أعضائها يتم خلالها إلغاء كافة القيود الجمركية وغير الجمركية على تجارتها البينية، كما تهدف إلى توثيق العلاقات مع دول أخرى لإقامة معها مناطق تجارة حرة كاليابان وكوريا الجنوبية وغيرها. وهذا ما يدل على أنها تكتلات اقتصادية مفتوحة لا تقتصر فقط على دول الجنوب الآسيوي. وهذا ما ينطبق على المفهوم الحديث للتكامل الاقتصادي.

[1] – خالفي علي، رميدي عبد الوهاب، **رابطة جنوب شرق آسيا(الآسيان) نموذج الدول النامية للإقليمية المنفتحة**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06، ص 84.

ثانيا: أهمية رابطة جنوب شرق آسيا

حول أهمية رابطة الآسيان فإنه يمكن تسجيل الملاحظات التالية[1]:

- تنامي الدور الآسيوي في العلاقات الاقتصادية الدولية وعلى الأخص منذ عقد التسعينيات من القرن الماضي وانضمام الصين لها، واحتمالات ضم كل من اليابان وكوريا الجنوبية سيزيد من مصداقيته وقدرته المتزايدة على لعب دور متنامي في العلاقات الاقتصادية الدولية.

- تتجه دول رابطة الأسيان إلى الإسراع في تفعيل إقامة منطقة التجارة الحرة بينها في ضوء التخوف من التحرك الأمريكي لإقامة منطقة تجارة حرة بين الأمريكيتين، وتوسيع منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا)، وبالتالي تضييق الخناق على دول القارة الآسيوية.

- تمثل منطقة التجارة الحرة المزمع إقامتها داخل حدود الرابطة أكبر تجمع اقتصادي في العالم بأسره من زاوية عدد المستهلكين، وهو الأمر الذي يسهم كثيرا في تحقيق وفرات اقتصادية كبرى من خلال تخفيض نفقات النقل والتأمين، مما يسهل حركة انتقال السلع والأشخاص داخل المنطقة ويزيد من القدرة التنافسية داخل تجمع الأسيان وخارجه.

[1] – سامي غفيفي حاتم، **التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التطبيق**، مرجع سبق ذكره، ص ص 410 – 411.

خلاصة الفصل:

تطورت العلاقات الاقتصادية الدولية باتجاه التكتلات الاقتصادية الإقليمية خاصة في صورتها الحديثة، بعد الحرب العالمية الثانية، وجاء هذا التوجه استجابة للتغيرات الجديدة والمتسارعة التي عرفها العالم سواء من ناحية تغير دور الدولة الوطنية أو التطورات الاقتصادية والتكنولوجية التي شهدتها هذه الفترة.

ويعتبر التكامل الإقليمي عملية متسارعة ومتناسقة وليست عفوية، إذ أنه يعتمد على مقومات أساسية وشروط ضرورية يجب أن تتوفر بين أطراف المنطقة المتكاملة حتى تعود العملية بالنفع و الفائدة على كافة الأطراف.

تختلف الدوافع التي تؤدي بالدول للدخول في تكتل إقليمي باختلاف المناطق الجغرافية وتركيبة الدول، فالدول المتقدمة تسعى لتحقيق المزيد من الرفاهية لشعوبها في حين تسعى الدول النامية لتحقيق التنمية.

تعتبر التجارب الكبرى للتكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي وجنوب شرق آسيا والابيك عن أهمية الظاهرة في الوقت الحالي.

تمهيد:

تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم وتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، حيث تعتبر المكاسب من التجارة الحافز الرئيسي لقيام التجارة بين الدول وتزداد هذه المكاسب في ظل التقسيم الدولي للعمل والتخصص في إنتاج السلع والخدمات مما يؤدي إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدامات الأكثر إنتاجية في الدول المشتركة في التجارة، وهذا ما حاولت نظريات التجارة الدولية إثباته في ظل دعوتها لتحرير التجارة الدولية ومن خلال بيانها لأسس التبادل بين الدول والعوامل التي تحد من تخصص أي دولة في إنتاج وتصدير سلعة ما وبالتالي استيرادها من الدول الأخرى، إضافة إلى كيفية توزيع المكاسب من التجارة على الدول أطراف التبادل التجاري.

سنحاول من خلال هذا الفصل استعراض المفاهيم والنظريات المفسرة لأسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول، كما سيتم تناول السياسات التجارية الدولية وعلاقة التكتلات الإقليمية بالمنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الأول: الاطار المفاهيمي للتجارة الدولية

ترتبط التجارة الدولية بمجموعة من المفاهيم والنظريات التي قدمت مفهوما للتجارة الدولية وبينت الأسباب التي أدت إلى قيامها بين الدول من خلال إطارها المفاهيمي، وهذا ما سيتم تناوله خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية

يمكن تعريف التجارة الدولية على انها: "عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي، كما يمكن تعريفها على نحو أعمق بأنها عبارة عن منظومة العلاقات السلعية النقدية التي تتكون من مجموع التجارة الخارجية لبلدان العالم كافة "[1].

وتعرف التجارة الدولية ايضا على انها: " أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة"[2].

مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموما يمكن التفرقة بين[3]:

- المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.
- المعنى الواسع لمصطلح التجارة الدولية والذي يضم كلا من:

1- الصادرات والواردات المنظورة (السلعية)
2- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات).
3- الهجرة الدولية.
4- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

[1]- محمد دياب، **التجارة في عصر العولمة**، دار المنهل، بيروت، ص 9.

[2]- محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص 8.

[3]- سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص36 .

إذن التجارة الدولية هي :"عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة".

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية واهميتها

إن قيام التجارة الدولية راجع بالأساس إلى وجود تباين في مجموعة من العوامل بين الدول إضافة إلى احتلالها مكانة بارزة على الساحة الاقتصادية الدولية، وفيما يلي أهم هذه العوامل والمكاسب.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الدولية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، وذلك لأن إتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها رغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع وإنما يقتضي الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة ونفقة يصبح عليها الاستيراد من الخارج مفضلا، و من هنا تبدوا أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطا وثيقا بظاهرة التجارة الدولية[1].

كما ان وجود فائض في الإنتاج يؤدي إلى قيام التجارة الدولية وذلك لتصريف ذلك الفائض بغية الحصول على أرباح ورفع مستويات المعيشة للأفراد داخل المجتمع.

تجدر الإشارة إلى أن الأسباب والمبررات الاقتصادية لقيام التجارة الدولية هي نفس المبررات التي تدعوا إلى قيام التجارة المحلية داخل البلد أو منطقة في هذا البلد ألا وهي رفع مستوى المعيشة، وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الدولية في رفع مستوى المعيشة وهما[2]:

[1] – رشاد العصار، حسام داود، **التجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2000، ص ص 15-16.

[2] – رشاد العصار، مرجع سبق ذكره، ص ص 15- 16.

- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم في غاية التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها والبعض الآخر فقير في موارده.
- نظرا للاختلاف في البيئة تختلف تكاليف إنتاج العديد من السلع من دولة إلى أخرى بشكل ملحوظ وهذه الحقيقة بعينها، أي وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هي السبب الرئيسي في قيام التجارة الدولية.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الدولية

تعد التجارة الدولية من أهم القطاعات الحيوية في الاقتصاد حيث تتمثل أهميتها في ما يلي[1]:

- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.
- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- تعمل التجارة الدولية على تشجيع الدول على التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية مقارنة بالدول الأخرى فالموارد التي تحصل عليها الدولة نتيجة لذلك تعتبر مدخرات توجه للاستثمارات المستهدفة[2].
- تؤدي التجارة الدولية دورا مهما في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة في الدول النامية والدول المتقدمة من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل المستوردات الرأسمالية والوسطية الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية.
- تساعد التجارة في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام[3].

[1] – حسام علي داود وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 17-18.

[2] – سلطاني سلمى، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير، (غير منشورة) ،جامعة الجزائر، الجزائر، 2002- 2003، ص 11.

[3] – رشاد العصار، حسام داود، مرجع سبق ذكره ، ص 13.

المطلب الثالث: التجارة الدولية و التخصص الدولي

توجد علاقة تبادلية بين التجارة الدولية والتخصص الدولي حيث ترتبط التجارة الدولية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، فلولا قيام التجارة الدولية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج السلع والخدمات بكميات تزيد عن حاجتها هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فلولا وجود التخصص لأنتجت كل دولة ما يلزمها من السلع والخدمات المختلفة ولما قامت التجارة الدولية.

ويلاحظ على المستوى الدولي أن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاعتماد على نفسها والاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، لأن ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع والخدمات المختلفة بالرغم من أن أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية لا تسمح بذلك، ومنه فإن الأمر يتطلب إنتاج السلع والخدمات التي تسمح لها ظروفها الاقتصادية والجغرافية بإنتاجها ثم تبادلها بسلع وخدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة أعلى لذلك يكون من الأفضل لها استيرادها من الخارج.

ومن هنا يتضح أن التجارة الدولية هي سبب ونتيجة لقيام التخصص الدولي وتقسيم العمل على المستوى الدولي[1].

ويرجع التخصص الدولي إلى مجموعة من العوامل أهمها [2]:

أولا: اختلاف الظروف الطبيعية

يؤدي اختلاف الظروف الطبيعية السائدة في كل دولة إلى تخصصها في إنتاج بعض المواد الأولية أو السلع الوسيطة أو السلع النهائية الزراعية أو الصناعية، فمثلا الدول التي تتوفر على المواد الخام في باطن أراضيها كالبترول فهي تتخصص في إنتاج البترول الخام.

ثانيا: مدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج

يتحدد التخصص والتقسيم الدولي للعمل طبقا لمدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة خاصة

[1]- عبد الرحمان يسري أحمد، السيد محمد أحمد السريتي، **الاقتصاديات الدولية**، الدار العلمية، الإسكندرية، 2009، ص ص 10-11.
[2]- المرجع السابق، ص ص، 11-14.

عنصري العمل ورأس المال باعتبارهما أهم عنصرين من عناصر الإنتاج، فمثلا بعض الدول النامية لديها اكتظاظ في عدد السكان ومنه وفرة في عنصر العمل ولديها نقص في رؤوس الأموال ومنه ندرة عنصر رأس المال وبالتالي فإن هذه الدول تتخصص في إنتاج الصناعات الخفيفة مثل صناعة النسيج، أما الدول المتقدمة التي لديها فائض في رأس المال ومنه وفرة هذا العنصر ولديها نقص في عدد السكان ومنه ندرة نسبية في عنصر العمل فتتخصص في إنتاج الصناعات الثقيلة مثل صناعة السيارات.

ثالثا: تكاليف النقل

من المعروف أن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة، لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى سعر السلعة، ويتحدد كون سلعة ما تجارية أو غير تجارية اعتمادا على سعرها الدولي وسعرها المحلي وتكاليف النقل، حيث تكون السلعة قابلة للتصدير إذا كان سعرها المحلي + تكاليف النقل للخارج أقل من سعرها الدولي في حين تكون السلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي + تكاليف النقل للخارج أقل من سعرها المحلي، وهذا يعني أن السلعة تعد تجارية إذا كانت قابلة للتبادل دوليا، وإذا لم تتحقق الشروط السابقة تصبح سلعة غير تجارية ولا يمكن تبادلها دوليا.

ومنه ومما سبق يمكن القول بأن الدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ يمكن اتساع حجم تجارتها بالمقارنة بدولة أخرى لا يتوافر لديها نفس الظروف، ولذا يتجه المنتجون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية.

رابعا: توفر التكنولوجيا الحديثة

الدول التي تتوفر لديها التكنولوجيا الحديثة عن طريق الاختراع أو الابتكار أو التجديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية مثل الآلات والسيارات، وهذه الدول هي الدول المتقدمة التي تتوفر لديها أحدث الوسائل التكنولوجية، ولذا فإنها تتخصص في إنتاج السلع الرأسمالية، وهذه التكنولوجيا الحديثة لا تكون متاحة للدول النامية في فترة ظهورها ومن ثم فإنها لا تتمكن من إنتاج هذه السلع الرأسمالية بل تستوردها من الدول المتقدمة، ولذلك فإن التقدم التكنولوجي يعد سببا أساسيا للتخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي.

وبناءً على ما سبق فإن التجارة الدولية تقوم نتيجة تخصص كل دولة في إنتاج السلع والخدمات التي تتمتع فيها بمزايا نسبية وفقا لظروفها الاقتصادية والجغرافية، ولكن ليس معنى ذلك أن تظل دولة ما متخصصة إلى الأبد في نفس السلعة، فعلى سبيل المثال بعض الدول تتوفر لديها بيئة ملائمة لإنتاج المواد الأولية، ولذا تتخصص في إنتاج المواد الأولية ولكن لا يعني ذلك أنها تظل إلى الأبد متخصصة في المواد الأولية ومصدرة لها، حيث تستطيع بعض الدول تغيير نمط تخصصها عن طريق التنمية الاقتصادية والتخطيط ورأس المال والتنظيم الكفئ وهي عوامل من الممكن أن تكتسب وليست احتكارا على دولة دون الأخرى.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الدولية

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية (التقليدية) للتجارة الدولية

ظهرت النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر من أجل الدفاع على حرية التجارة عكس الفكر التجاري والذي يعتمد على تحقيق فائض في الميزان التجاري بتدخل الدولة في ذلك، وتتمثل أهم نظريات الكلاسيك فيما يلي:

الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث

إن أول اقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو الاقتصادي الشهير أدم سميث في كتابه المشهور ثروة الأمم الذي أصدره عام 1776 في نيويورك حيث استخدم آدم سميث مفهوم الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة، وقد افترض أدم سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة أي ما يعرف بمبدأ القيمة–عمل وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستبادل بعضها وفقا لنسب ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها[1]. وقد قامت النظرية على الفرضيات التالية [2]:

1–أن كل دولة تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بتكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون.

1– حسام علي داود وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص 12.

2– المرجع السابق، ص43.

2- قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها.

3- اعتبار العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد المستخدم في العملية الإنتاجية.

4- حرية انتقال عنصر العمل داخل البلد الواحد وصعوبة انتقاله بين الدول.

5- وجود معدل تبادل واحد بين السلع.

ويمكن توضيح نظرية الميزة المطلقة بالمثال التالي :

حيث يفترض وجود دولتان هما الأردن والعراق تنتجان سلعتي الأحذية والأقمشة وفقا للتكاليف الموضحة في الجدول أدناه.

الجدول رقم 2: التكاليف المطلقة مقاسة بساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة

(وحدة / ساعة عمل)

السلعة / الدولة	الأحذية	الأقمشة
الأردن	**20**	**16**
العراق	**10**	**24**

المصدر: حسام علي داود وأخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص53.

من الجدول أعلاه نلاحظ ما يلي :

- في الأردن يتطلب إنتاج وحدة واحدة من الأحذية 02 ساعة عمل وإنتاج وحدة واحدة من الأقمشة يحتاج إلى 61 ساعة عمل، بينما نجد أنه في العراق يتطلب إنتاج وحدة واحدة من الأحذية 01 ساعات عمل وإنتاج وحدة واحدة من الأقمشة 42 ساعة عمل.
- أن الأردن ينتج الأقمشة بطريقة أكفئ من العراق وهذا ما يجعل الأقمشة أقل تكلفة في الأردن مقارنة بالعراق، بينما نجد أن العراق ينتج الأحذية بطريقة أكفئ من الأردن وهذا ما يجعل الأحذية أقل تكلفة في العراق مقارنة بالأردن.

نستنتج أن الأردن يتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الأقمشة، والعراق يتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الأحذية.

ومن خلال النموذج الذي قدمه أدم سميث فإن كل دولة ستكسب من التجارة إذا تخصصت في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها واستيراد السلع الأخرى التي تتمتع الدولة الأخرى بميزة مطلقة في إنتاجها.

فالتجارة الدولية في رأي أدم سميث تقوم بوظيفتين هامتين هما[1] :

- التجارة الخارجية تخلق مجالا لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الإستهلاك المحلي وتستبدله بشيء أخر ذو نفع أكبر.
- تتغلب التجارة الخارجية على ضيق السوق المحلي وهذا نتيجة تقسيم العمل إلى أقصاه، وترفع من إنتاجية الدول المتاجرة وذلك عن طريق اتساع حجم السوق.

يتضح مما سبق أن أدم سميث وفي عرضه للمكاسب المحتملة من التخصص في التجارة تمكن من دحض وإبطال دعامة التجاريين بتقييد التجارة والتبشير بإعتناق مذهب حرية التجارة وبالرغم من ذلك فقد ترك تحليله الكثير من الأسئلة بدون إجابة ومن أبرزها ماذا لو لم تحرز الدولة أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة وإلى أي حد يمكن لمثل هذه الدولة أن تشارك في التجارة ؟ وقد أثار هذا السؤال واحد من أشهر الاقتصاديين التقليديين هو ديفيد ريكاردو الذي أثبث أن أساس التجارة (المكاسب المحتملة) قائم حتى وإن كانت إحدى الدول المشتركة في التجارة لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة[2].

الفرع الثاني: (نظرية النفقات النسبية) دافيد ريكاردو

في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الإنجليزي ديفيد ريكاردو بالرد على نظرية أدم سميث في نظريته عن التجارة الدولية والتي عرفت بنظرية الميزة النسبية، وتتلخص هذه النظرية في أنه إذا سادت حرية التجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبيا عن غيرها من الدول الأخرى وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبيا، أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية معنى ذلك هو أن التجارة الدولية تقوم إذا على أساس اختلاف التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول ويثبت ريكاردو أن التبادل

[1] – مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص35.

[2] – خالد محمد السواعي، **التجارة الخارجية –النظرية وتطبيقاتها–**، الطبعة الاولى، عالم الكتب الحديث، الاردن، 2010، ص17.

الدولي يتم من خلال اختلاف النفقات النسبية وليس النفقات المطلقة[1]، فريكاردو يحسب نفقة أي سلعة بكمية ما يلزم إنتاجها من عناصر الإنتاج ويعتبر أن العمل وحدة قياس النفقة ولذلك فنفقة أي سلعة عند ريكاردو إنما يعبر عنها بكمية العمل اللازم لإنتاجها أي عدد وحدات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة.

إذن فالنفقة المطلقة هي عبارة عن عدد من وحدات العمل اللازمة لإنتاج السلعة أما النفقة المقارنة فهي نفقة سلعة مقارنة بنفقة سلعة أخرى أي عبارة عن مقارنة نفقتين مطلقتين لسلعتين شرط أن تكون هاتان السلعتان في بلد واحد بعد هذا يقرر ريكاردو أنه يكفي في التبادل الداخلي الذي يتم في داخل كل دولة أن يكون هناك اختلافا بين النفقات المطلقة حتى يتم التبادل الدولي فلا عبرة باختلاف النفقات المطلقة وإنما العبرة باختلاف النفقات المقارنة[2].

وقد قامت النظرية على الفرضيات التالية:

1- التبادل يقوم بين دولتين فقط منعزلتين عن باقي العالم الخارجي ويقع التبادل على سلعتين فقط .
2- عناصر الإنتاج قادرة على الانتقال داخل حدود الدولة ولكنها غير قادرة على الانتقال بين مختلف الدول، مما يؤدي إلى إمكانية اختلاف عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى.
3- تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لتغير حجم الإنتاج وبذلك فالإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة .
4- نفقة إنتاج السلعة تتمثل في كمية العمل الضروري لإنتاجها أي أن قيمة السلعة تتحدد بنفقتها المطلقة[3] .

ونستطيع توضيح نظرية الميزة النسبية بالمثال الرقمي الذي اعتمد عليه ريكاردو في نظريته وهو دراسة دولتين هما البرتغال وإنجلترا حيث استخدم ريكاردو ما يتطلبه العمل من وقت لتوضيح التكلفة وقد بين ذلك من خلال الجدول التالي [4]:

[1]- Dominick Salvatore, économie international, cours et Problèmes, MC craw-hill,paris,1982,p3.
[2]- Gean-louis Mucchielli,Thierry Mayer, **économie international**, Dalloz, paris, 2005, p125.
[3]- محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، **العقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت، 1987، ص 330.
[4]- بوشنافة الصادق، **الاثار المحتملة لانضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الادوية-"حالة مجمع صايدال"**، أطروحة دكتورا، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006-2007، ص 7.

الجدول رقم3: نظرية النفقات النسبية "دافيد ريكاردو":(وحدات العمل التي تتطلبها وحدة واحدة من الإنتاج / السنة)

السلعة / الدولة	النبيذ	الاقمشة
البرتغال	**80**	**90**
انجلترا	**120**	**100**

المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص40 .

اكتفينا بمقارنة التكاليف المطلقة للإنتاج نجد أن البرتغال هي الأجدر والمتفوقة في إنتاج كلا السلعتين، ولكن حسب ريكاردو فإنه من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلعة التي يتميز فيها بتكلفة إنتاج أقل، وعليه نجد أن البرتغال يتخصص في إنتاج النبيذ (80 ساعة عمل) وإنجلترا تتخصص في إنتاج النسيج (100 ساعة عمل)، وباحتساب التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج لكل بلد نجد:

- التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في البرتغال=90/80=0.89 .
- التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في إنجلترا=100/102=1.2 .

ومنه نلاحظ أن التكلفة النسبية في داخل البلدين مختلفة عن بعضها البعض ، ومنه إذا قرر البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ فإنه بعد قيام التبادل الدولي سوف تحصل على1.2 وحدة من المنتوجات من إنجلترا في أحسن الحالات بينما لا تحصل إلا على 0.89 وحدة منها في السوق الداخلي للبرتغال، وإذا قررت إنجلترا التخصص في إنتاج النسيج ومبادلته مع البرتغال فإنها تحصل على 1.12 وحدة مقابل 0.83 وحدة في السوق المحلي.

وعليه فرغم فرضية التفوق المزدوج في الإنتاجية لصالح البرتغال فكلا البلدين يمكنه الإستفادة من التبادل الدولي كما أنه سوف يكون هناك اقتصاد في النفقة الدولية للإنتاج مقدارها 30 ساعة عمل،10 ساعات تستفيد منها البرتغال 90 ساعة – 80 ساعة) نتيجة التخلي عن إنتاج النسيج ومضاعفة إنتاج النبيذ و 20 ساعة منها

لإنجلترا نتيجة التخلي عن إنتاج النبيذ ومضاعفة إنتاج النسيج أي 120 ساعة – 100 ساعة ومنه يصبح التبادل مربح للطرفين.

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل

لم يفسر ريكاردو كيف يتم تحديد سعر أو نسبة معينة للتبادل التجاري بين الدولتين المشتركتين في التجارة، فقد توقف تفسيره لقيام التجارة عند النقطة التي مفادها أن الدول تحقق مكاسب من التجارة دون أن يذكر أي نسبة من التبادل التجاري تقع بين نسب التبادل الداخلية في كل دولة على حدى، ولهذا بقيت النسبة الفعلية التي يتم بناء عليها قيام التبادل التجاري دون تحديد.

قام الاقتصادي جون ستيوارت ميل في كتابه الاقتصاد السياسي مع بعض تطبيقاتها على الفلسفة الاجتماعية سنة 1848 بتحديد السعر الذي يتحقق به التبادل السلعي.

إن سعر التبادل حسب ميل يتحدد وفقا لقانون العرض والطلب، وذلك على المستوى الذي يجعل صادرات كل بلد يغطي حجم وارداته، وأوضح ميل أن نسب التبادل الدولية بين السلعتين تعتمد ليس على تكاليف الإنتاج ونسب التبادل الوطنية فحسب بل وعلى نمط الطلب ومرونته السعرية لكل من السلعتين في الدولتين اللتين يجري التبادل بينهما.

وهكذا فإن الفكرة الأساسية لنظرية القيم الدولية تتمثل في أن نسب التبادل التي تسود في السوق الدولية تتوقف على الطلب المتبادل لكل من الدولتين[1].

يتحدد معدل التبادل عند ميل بحدين هما[2]:

- الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى.
- الحد الثاني هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية.

حيث أن كل معدل من هذين المعدلين الداخليين إنما يتكون على أساس نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة.

[1] – محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص ص 104–105 .

[2] – مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره، ص 58.

وطبقا لهذه النظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية، وعموما كلما اقترب معدل التبادل كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح.

ومن هنا نفهم لماذا انتهى ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسبا أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية وكذلك دعوة هذه النظرية للاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج بإسم الكسب الدولي، حيث أن الدولة الصغيرة يمكن أن تتبادل مع الدولة الكبيرة وفقا لمعدل التبادل السائد في الدولة الكبيرة دون أن تؤثر على ذلك المعدل نظرا لارتفاع مستوى المعيشة في الدولة الكبيرة وضخامة طلبها.

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الدولية

تعتمد نظرية ريكاردو على مبدأ اختلاف النفقات النسبية وأن التخصص الدولي يتوقف على أكبر مكسب يحقق لكل بلد في حالة تخصصه في إنتاج السلعة التي يتميز في إنتاجها نسبيا ولكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات من دولة إلى أخرى حتى مجيئ الاقتصادي السويدي هكشر في مقاله أثر التجارة الخارجية على توزيع الدخل القومي سنة 1919 ثم قام تلميذه أولين بتطوير هذه الأفكار في كتابه الإقليمية والتجارة الدولية سنة 1933، حيث رفض أولين الفرضيات التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية خاصة باعتبار العمل أساس القيمة وأن قيمة السلعة تحدد على أساس ما أنفق على عناصر الإنتاج.

وتتمثل أهم نظريات النيوكلاسيك فيما يلي:

الفرع الأول: النظرية السويدية (نظرية هكشر – أولين)

وتعرف أيضا بنظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج وتعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من هكشر عام 1919 ومن بعده تلميذه أولين سنة 1933، حيث ترجع نظرية هكشر – أولين سبب قيام التجارة الدولية كما لاحظ الكلاسيك إلى اختلاف النفقات النسبية لكنهما يضيفان أن اختلاف النفقات النسبية يرجع إلى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، وبالإضافة إلى الفروض التي ذكرها الكلاسيك فإن فروض هذه النظرية هي [1]:

- نفس التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج ودوال الإنتاج متشابهة.

[1] – مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص54 .

- أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدمها لعناصر الإنتاج.
- تجانس أذواق المستهلكين من بلد لأخر.
- أنماط توزيع الدخل معطاة و معروفة في البلدين.

ترجع هذه النظرية سبب قيام التجارة الخارجية إلى الاختلاف بين الدول في مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة في كل منها، هذا الاختلاف والتفاوت من شأنه أن يوجد اختلاف في أسعار عناصر الإنتاج وبالتالي في أسعار المنتجات نظرا لتفاوت السلع فيما تحتاجه من شتى العناصر مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول، إذ ستتجه كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي يمكنها أن تنتجها في داخلها برخص نسبي، فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الإنتاج المتوفرة في مختلف الدول.

إن عامل الوفرة والندرة لعناصر الإنتاج وما يتبعه من اختلافات نسبية في أسعار تلك العناصر ليس السبب الوحيد للاختلافات النسبية لأثمان السلع المتبادلة وفقا لهذه النظرية، حيث أن الاختلاف في دوال الإنتاج من سلعة إلى أخرى يرجع إلى المعاملات الفنية التي تحكم المزج بين العناصر من أجل الحصول على كمية من الإنتاج باكفئ طريقة ممكنة يعتبر سببا أخر لقيام التجارة الخارجية[1].

تتمثل أهم الانتقادات التي وجهت لنظرية هكشر– أولين في أن النظرية تعتمد على الاختلاف في درجة الوفرة أو الندرة في عناصر الإنتاج مغفلة بذلك الفروق النوعية لعناصر الإنتاج وما يترتب من ميزة نسبية بالإضافة إلى إهمالها لنفقات النقل حيث أن تأثير نفقات النقل يصبح أكثر تعقيدا ويتضمن تغيير نمط التخصص وليس فقط مداه بالإضافة إلى إعتبار النظرية أن الهيكل الاقتصادي في كل البلدان واحد وهذا عكس الواقع حيث أن الهيكل الاقتصادي يختلف بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية[2].

الاختبار التجريبي لنظرية هكشر– أولين (لغز ليونتيف) :

حاول الاقتصادي ليونتيف في سنة 1951 إجراء أول اختبار عملي لنظرية هكشر – أولين على الاقتصاد الأمريكي، فمن المعروف أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال وندرة نسبية في

[1]– مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره، ص65 .

[2]– مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره ، ص ص 119–120.

عنصر العمل ولذلك من المتوقع حسب نظرية هكشر – أولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بتصدير السلع ذات الكثافة الرأسمالية حيث ينخفض سعر الفائدة على رأس المال وتستورد السلع ذات الكثافة العمالية حيث ترتفع أجور العمال [1].

وقد استمد ليونتيف بيانته من هيكل صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1947 لمعرفة ما إذا كانت هذه الصادرات والواردات تتفق مع ما جاءت به نظرية هكشر – أولين.

كانت النتيجة التي توصل إليها ليونتيف بعد إجراء دراسته تتعارض مع منطق نظرية هكشر – أولين حيث توصل إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر سلعا كثيفة العمل وتستورد سلعا كثيفة رأس المال ولذلك فقد عرفت هذه النتيجة بلغز ليونتيف.

قدم ليونتيف تفسيرا لما توصل إليه على النحو التالي [2]:

- أن إنتاجية العامل الأمريكي تعد مرتفعة مقارنة بإنتاجية العمال في دول أخرى.
- أن أذواق المستهلكين في الولايات المتحدة الأمريكية تميل إلى استهلاك السلع كثيفة رأس المال ومن ثم تؤدي إلى ارتفاع سعر رأس المال وتدفع الولايات المتحدة إلى تصدير السلع كثيفة العمل واستيراد السلع كثيفة رأس المال.

لكن كلا التفسيرين لم يقدمان حلا للغز الذي توصل إليه، ومن هنا جاءت بعض الدراسات التي نجحت في حل لغز ليونتيف عن طريق إضافة عنصر رأس المال البشري إلى رأس المال المادي، حيث يتضمن رأس المال البشري مستوى التعليم والتدريب والصحة والذي يؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية وبالتالي تصبح السلع الأمريكية كثيفة رأس المال البشري أي عنصر العمل وهي السلع المصدرة أي نسبة رأس المال ÷ العمل في الصادرات الأمريكية أكبر منها في بدائل الواردات بما يعني التوصل إلى حل لغز ليونتيف بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية.

[1] – إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2007، ص ص 401–501.
[2] – المرجع السابق، ص ص 601 –701.

المطلب الثالث: النظريات (الاتجاهات) الحديثة للتجارة الدولية

الفرع الأول: نظرية الفجوة التكنولوجية:

حسب نموذج الفجوة التكنولوجية الذي وضعه بوسنر سنة 1961 تعتمد الصفقات التجارية الكبيرة بين الدول المتقدمة على إدخال منتجات جديدة وعمليات إنتاجية جديدة وهذا ما يعطي المنشأة المبتكرة والدولة احتكار مؤقت في السوق العالمي اعتمادا على براءات الاختراع وحقوق الملكية التي تشجع على تدفق الاختراعات، كما هو الحال في الدول المتقدمة فالولايات المتحدة الأمريكية تصدر أكبر كمية من المنتجات الجديدة عالية التكنولوجيا ويتم الوصول إلى هذه المنتجات نتيجة إمكانية تخفيض تكلفتها، وفي هذه الأثناء لا تزال الفرصة للمنتجين في الولايات المتحدة متاحة لتقديم منتجات جديدة وطرق إنتاجية تمكنهم من تصدير تلك المنتجات اعتمادا على نشوء فجوة تكنولوجية جديدة[1] .

وعند تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية استخدم بوسنر مصطلحين هما[2]:

1- **فجوة الطلب:** وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الابتكار وبداية استهلاك هذه السلعة في الخارج.
2- **فجوة التقليد:** وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الابتكار وبداية إنتاجها في الخارج.

وحسب هذا النموذج فإن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة ذات الكثافة التكنولوجية، ويزول هذا الاحتكار بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة أي يمكن إنتاج نفس المنتوج في الدول المستوردة بمعنى أخر يتم الاحتكار عندما تكون فجوة الطلب أكبر من فجوة التقليد ويزول الاحتكار عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتتشابه دوال الإنتاج للسلعة وتفقد العوامل التكنولوجية نتيجة هذا التطور دورها الهام كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات [3].

---

[1]- خالد محمد السواعي، مرجع سبق ذكره، ص218 .

[2]- محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص126 .

[3]- سامي عفيفي حاتم، **التكتلات الاقتصادية بين التنظير و التطبيق**، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص68.

ويتمثل العيب في هذا النموذج عدم بيانه لحجم الفجوة التكنولوجية وعدم استطلاع أسباب ظهورها أو كيف يتم إزالتها خلال الزمن[1].

الفرع الثاني: نظرية دورة حياة المنتج

قام الاقتصادي ريموند فرنون سنة 1966 بتطوير نموذج الميزة النسبية، حيث افترض فرنون أن التقدم التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية وينتقل في مرحلة ما إلى دول أخرى خارج أمريكا [2].

فالدول الصناعية الأكثر تقدما وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية ونظرا لتوفر المقومات الأساسية لهذه الاختراعات ممثلة في توفر الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية التي تبرر استحداث المنتج الجديد حيث أنه في أول الأمر تنشأ فجوة تكنولوجية بين الدول الصناعية الأكثر تقدما والدول الصناعية الأقل تقدما وخلال هذه الفترة التي تقضيها الفجوة التكنولوجية يزداد نضج المنتج الجديد وتصبح الأساليب التكنولوجية شائعة ومعروفة الاستخدام ومتاحة في الأسواق الدولية أي تصبح هاته الأساليب قابلة للانتقال والتصدير بين الدول [3].

وعليه فإن فرنون يقسم دورة حياة المنتج إلى أربعة مراحل تتمثل في [4]:

1- المرحلة التمهيدية: حيث تتسم هذه المرحلة بانخفاض حجم المبيعات وانخفاض النفقات ودخول أطراف أخرى إلى حلقة المنافسة.

2- مرحلة المنافسة: في هذه المرحلة تزيد شدة المنافسة ويزداد نمو المبيعات بشكل سريع.

3- مرحلة النضج: في هذه المرحلة تتوقف مبيعات المشروع الرائد عن النمو وغالبا ما تتذبذب وتنخفض المبيعات الكلية للصناعة نظرا لتوقف السوق عن الاتساع.

4- مرحلة الانخفاض: في هذه المرحلة تستمر العملية لعدة سنوات ثم يبدأ الخط في الانكسار ثم ينخفض الطلب مما يؤدي إلى توقف حياة المنتج وانقضائه.

---

[1]- خالد محمد السواعي، مرجع سبق ذكره، ص812.

[2]- حسام علي داود وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص45.

[3]- سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص222.

[4]- سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص ص 301-401.

يمثل أسلوب دورة حياة المنتج أسلوبا جديدا ومختلفا لأسباب قيام التجارة بين الدول بالاعتماد على التطور الزمني للإنتاج واكتساب التكنولوجيا، إلا أن هذا الأسلوب لا يخلو من العيوب التي تعيق إمكانية تطبيقه بشكل كامل ويمكن تلخيص هذه العيوب فيما يلي [1]:

1- أن الفترة الزمنية اللازمة للإنتاج تختلف من منتج إلى أخر مما يعني أن مرحلة انتقال السلعة تعتمد على المراحل الزمنية التي تمر بها السلعة من حيث قدرتها على تلبية الطلب المحلي مع تزايده كونه يمثل طلبا على منتج جديد ، بالإضافة إلى سرعة انتقال السلعة إلى خارج الدولة المنتجة لها.

2- اختفاء المرحلة الثانية والثالثة بسبب سرعة انتقال التكنولوجيا إلى الدولة المستوردة للسلعة.

3- إن انتشار الشركات المتعددة الجنسيات يمكن أن يؤدي إلى تعقيد أو إلغاء هذه الدورة بسبب انتقال التكنولوجيا إلى دول أخرى لإنتاج نفس السلعة، حيث تبقى هذه التكنولوجيا مملوكة للدول المصدرة للسلعة.

بالإضافة إلى مخالفة هذه النظرية للواقع حيث أن انتقال الأنشطة الصناعية إلى الدول النامية في مرحلة معينة من مراحل حياة المنتج يمكنها من زيادة اندماجها في الأسواق الدولية وهذا عكس الواقع لأن الدول النامية اليوم تعاني من التهميش.

الفرع الثالث: نظرية اقتصاديات الحجم

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الدولية تطويرا وتعديلا آخر لنظرية هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد على زيادة الإنتاج وبالتالي يتم التفريق بين المنتجات الصناعية التامة الصنع (السلع الاستهلاكية) والمنتجات النصف مصنعة (السلع الوسيطية) وبين الدول الصناعية الصغيرة (ذات سوق داخلي صغير) و بين الدول الصناعية الكبيرة (ذات سوق داخلي كبير) ، ومن هنا يمكن القول أن نظرية اقتصاديات

[1]- حسام علي داود وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص65.

الحجم تسعى إلى تفسير نمط التجارة الدولية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير[1].

الفرع الرابع: نظرية تشابه الأذواق

تعود هذه النظرية إلى الاقتصادي ستفان ليندر وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل ستكون متشابهة الأذواق، وقد بدأ ليندر تحليله بالاعتماد على الفرضيات التالية [2]:

1- أن الدول ستقوم بتصدير السلع التي تملك فيها أسواقا كبيرة ورائجة.
2- أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق.

وفي ضوء هذه الفرضيات فقد توقع ليندر بأن هذا النوع من التجارة سيركز على السلع المتشابهة ولكن المتميزة في نفس الوقت، أي أن التجارة الدولية وفقا لهذا الأسلوب تتركز في الصناعات المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب أي أن محور هذه النظرية هو التفضيل و وفرات الحجم، أما تجارة السلع الأساسية والأولية فقد اعتبر ليندر أنها تتبع فرضيات نموذج هكشر- أولين والذي يعتمد على جانب العرض لعوامل الإنتاج بمعنى وفرة هذه العوامل.

هذا الأسلوب يفسر فقط إمكانية تحقيق الوفورات الاقتصادية والدخول في المنافسة بناءا على حجم الدولة، إلا أنه ليس بنظرية كاملة حيث لا يوجد فيه ما يفسر سبب تركز إنتاج سلعة معينة في منشأة معينة ودولة معينة دون سواها ويترك تحديد بداية إنتاج الصنف المعين في المكان المعين للصدفة.

[1]- رنان مختار، مرجع سابق، ص ص 38 -39.
[2]- حسام علي داود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص26.

المبحث الثالث: السياسة التجارية الدولية والمنظمة العالمية للتجارة

المطلب الأول: المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الأول: جولة الأرجواي

بعد مضي 47 سنة من بداية القرن العشرين وفي 30 أكتوبر 1947 شهدت العلاقات الاقتصادية الدولية حدثا غاية في الأهمية في مجال العلاقات التجارية الدولية، ألا وهو إقرار الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة« الجات » هدفها تنمية التجارة الدولية وتحريرها من العقبات التي تعيق حركتها عن طريق التخفيض التدريجي والمتواصل لهذه العقبات من كل الأنواع. فقامت « الجات » بعد عدة جولات واهمها جولة الارجواي، حيث في سبتمبر 1986 أصدر المؤتمر الوزاري المكون من وزراء تجارة حكومات الأطراف المتعاقدة في اتفاقية « الجات » والمنعقدة في دولة أورجواي بأمريكا الجنوبية، إعلانا وزاريا ينص على بدء جولة جديدة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف بين الدول المنضمة لاتفاقية « الجات »[1]. وتعتبر هذه الجولة من أكثر الجولات تعقيدا وتأزما، فقد تأخرت أربع سنوات كاملة حيث كان من المقرر لها أن تبدأ في عام 1982 ولكنها لم تبدأ إلا في سبتمبر 1986 في مدينة "بونت ديلاست" في أورغواي ، حيث اشتركت فيها 97 دولة في بداية المفاوضات زادت إلى 117 دولة في ختام المفاوضات لتصل إلى 125 دولة عند التوقيع على الوثيقة الختامية [2]. وأعدت هذه الجولة من أجل التفاوض حول موضوعات كانت قد أفلتت من ضوابط الاتفاق العام على امتداد عقود طويلة، كقطاع الزراعة والمنسوجات والملابس وموضوعات جديدة أهمها التجارة الدولية في قطاع الخدمات، والجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة .

في منتصف 1989 تم التوصل إلى العديد من النتائج الخاصة بتحرير التجارة الدولية والتي من أهمها[3]:

[1] – أحمد جامع، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1998، ص ص 6،7.

[2] – زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، **العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية**، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2004، ص 327.

[3] – حمدي رضوان، محمد بسيوني، **الاقتصاد الدولي– دراسة تحليلية للعلاقات الاقتصادية الدولية–**، جامعة عين الشمس، كلية التجارة، القاهرة، بدون سنة النشر، ص ص 32–33.

- تحرير تجارة منتجات المناطق الحارة وهي على درجة عالية من الأهمية لدول العالم النامي، حيث أنها تغطي حوالي 20.000 مليون دولار سنويا.
- تم التوصل لقواعد خاصة بالتحكيم في المنازعات والناجمة عن الإجراءات التعسفية التي تتبعها بعض الدول في التجارة الدولية.
- إنشاء جهاز لمتابعة السياسات التجارية والذي بمقتضاه يتم دراسة أوضاع الدول الأعضاء ومتابعتهم.
- الاتفاق على خطوط عريضة لسياسة طويلة المدى لإصلاح السياسة الزراعية وتجميد المساعدات الحكومية.
- إن تخفيض الضرائب الجمركية لابد وأن يكون في مستوى يناسب مع ما اتفق عليه في جولة طوكيو أي ما يزيد عن 30 %.

وفي 15 ديسمبر 1993 اختتمت المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف في إطار جولة الأورجواي والتي دامت 8 سنوات (86-93)، وتم الإعلان رسميا عن تأسيس المنظمة العالمية للتجارة في أفريل عام 1994 بمدينة مراكش بالمغرب [1].

الفرع الثاني: نشأة المنظمة العالمية للتجارة

عملت جولة الأورجواي على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة واتخذت جنيف مقرا لها وظلت تمثل بعد أن ضمت كافة الأجهزة التي كانت غائبة في « الجات » الإطار التنظيمي و المؤسسي الذي يضم جميع الاتفاقيات التي تمخضت عنها جولة الأورجواي[2]، حيث تم الإعلان عن هذه المنظمة في أفريل 1994 بمدينة مراكش بالمغرب، والتي بدأت رسميا بداية من سنة 1995، والسبب الأكثر أهمية من وراء إنشاء هذه المنظمة هو زيادة حدة تدويل الأنشطة وبالذات الشركات المتعددة الجنسية وأغلبها أمريكي الذي يدفع إلى سوق دولي واحد[3]. وتقوم هذه المنظمة بعمل سكريتاريا "الجات" مع إعطاء صلاحيات أكثر وإيجاد آليات جديدة تعمل على انسياب التجارة الدولية.

[1] - Collection Guid Plus, L'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), Edition M.L.P, Alger, 1998, P 01.

[2] – بسام الحجار، مرجع سبق ذكره، ص 232.

[3] – على إبراهيم، **منظمة التجارة العالمية وتقنين نهب العالم الثالث**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 83.

يمكن تلخيص أهم التحولات التي عجلت بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة كما يلي[1]:

1- انهيار المعسكر الاشتراكي وتدهور أوضاع الاتحاد السوفياتي السابق وتفككه مما أفسح المجال لهيمنة المعسكر الرأسمالي.

2 – إخفاق مسيرة التنمية في الدول النامية وتفاقم مشكلات المديونية.

3 – تجدد الفكر الليبيرالي بمختلف تياراته وروافده.

4 – محدودية الاتفاقيات التجارية التي تمت في إطار الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة « الجات ».

5 – تطور أزمات الدول الصناعية المتقدمة ورغبتها في توسيع أسواقها الخارجية لبعث حركية النشاط الاقتصادي من جهة، وللتخلص من الأعباء المتزايدة لحماية اقتصادياتها المحلية من جهة أخرى.

فأصبحت المذهبية الرأسمالية في صورتها الليبرالية الجديدة الإطار المذهبي الذي يحكم مبادئ وأحكام اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وتضم المنظمة في عضويتها إلى غاية المؤتمر الوزاري السادس 149 دولة.

الفرع الثالث: أهداف المنظمة

هناك مجموعة من الأهداف التي تسعى المنظمة لتحقيقها نذكر منها:

1 – خلق وضعف تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.

2 – رفع مستويات المعيشة وذلك بزيادة الدخل القومي العالمي وزيادة معدلات النمو الحقيقي.

3 – خلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية وتوسيع الإنتاج.

4- تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم وزيادة الإنتاج المتواصل والاتجار في السلع و الخدمات، مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.

[1]- صالحي صالح، **دور المنظمات الدولية في إدارة التحولات الاقتصادية العالمية**، الطبعة الاولى، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2004، ص ص 11 -12.

5 – توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي يجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية.

6 – محاولة إشراك الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل.

انطلاقا من هذه الأهداف يمكن القول أن هذه المنظمة العالمية للتجارة تسعى لتحقيق أهداف اتفاقية الجات وتتولى إدارة النظام التجاري الدولي بصورة أكثر شمولا وفي مجالات أوسع، كمجال السلع الزراعية والصناعية وقطاع الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمار ومناقشة الجوانب البيئية المؤثرة على التجارة.

كما أن المنظمة أقامت نظاما قويا لفض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية وفرض عقوبات كانت تعجز فرضها اتفاقية « الجات » ويبقى الهدف الرئيسي للمنظمة التي تسعى إلى تحقيقه يدور حول تحرير التجارة الدولية من كل العوائق التجارية.

المطلب الثاني: السياسة التجارية بين اساليب التحرير وأساليب الحماية

الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية وأهدافها

أولا: مفهوم السياسة التجارية

من الناحية العملية نجد أن الكثير من الدول تفرض بعض القيود على التدفقات التجارية بين بعضها البعض، ونظرا لأن هذه القيود والقوانين تعالج النشاط التجاري للدولة التي تفرضها فإنها تعرف بالسياسات التجارية.

يقصد بالسياسات التجارية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق أهداف معينة.فإذا كانت السياسة هي فن الاختيار بين البدائل المتاحة والممكنة، فإن السياسة التجارية تمثل اختيار البلد في علاقاته التجارية مع الخارج، الحرية أم الحماية، ويعبر عن ذلك بإصدار التشريعات والقوانين و اتخاذ الإجراءات التي تضعها موضع التطبيق[1].

كما يمكن تعريف السياسة التجارية على انها مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير

[1] – رضا عبد السلام، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الطبعة الثانية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص70 .

أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول[1].

ايضا يمكن تعريفها على انها برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات والأساليب التي يمكن أن تؤثر على حركة التجارة الدولية خلال فترة معينة وبالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو إجتماعية أو سياسية معينة، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة[2].

ثانيا: أهداف السياسة التجارية

ان تطبيق الدولة لأي سياسة تجارية، هو بالأساس من اجل تحقيق مجموعة من الاهداف، فمنها ما هو ذو طابع اقتصادي وبعضها ذو طابع اجتماعي ومنها ما هو ذو طابع استراتيجي وسياسي، ومن خلال هذا يمكن تقسيم هذه الأهداف إلى ثلاث مجموعات رئيسية تتمثل في[3]:

1- الاهداف الاقتصادية

وتتمثل في مايلي :

- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.
- حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية، خصوصا الصناعات الناشئة من خلال توفير البيئة الملائمة لنموها وتطورها.
- العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته إلى التوازن.
- زيادة الموارد المالية للدولة واستخدام هذه الموارد في تمويل النفقات العامة للدولة.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم والانكماش، وكذلك حمايته من سياسات الإغراق التي يمكن أن تتبعها دولة أخرى.

[1]- السيد محمد احمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص111 .

[2]- عبد الباسط وفا، **سياسة التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص12 .

[3]- محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص ص 300-301.

2- الاهداف السياسية والاستراتيجية

- توفير أكبر قدر من الاستقلال وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية.
- تأمين الاكتفاء الذاتي وخصوصا الأمن الغذائي.
- العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية.

ويقصد بالأهداف الاستراتيجية للسياسة التجارية كل ما يتعلق بأمن المجتمع، سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري .فقد يتطلب أمن المجتمع و الاعتبارات الاستراتيجية توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة في هذه الحالة قد يوكل إلى السياسة الخارجية أمر تحقيق ذلك بفرض الرسوم الجمركية أو نظام الحصص أو بمنع الاستيراد كلية .نفس الشيء ينطبق على توفير حد أدنى من الإنتاج الحربي لكي يحقق المجتمع درجة من الأمن يمكن الاطمئنان إليها، كما قد تقضي الاعتبارات الاستراتيجية الخاصة بالنشاط الاقتصادي توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة كالبترول مثلا و هنا يكون على سياسة التجارة أن تتبع من الوسائل ما يكفل هذا الهدف[1].

3- الأهداف الاجتماعية

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية للدولة والمجتمع.
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات الاجتماعية المختلفة.
- العمل على حماية الصحة العامة من خلال منع استيراد السلع المضرة بالصحة كالكحول أو السجائر.

وتجدر الإشارة إلى أن ثمة ارتباطات وثيقا بين السياسة التجارية الخارجية للدولة وسياساتها الاقتصادية الداخلية، حيث أن سياسة التجارة الخارجية تعتبر جزء من السياسة الاقتصادية العامة للدولة[2].

[1]- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص239 .

[2]- محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 301.

ولقد تعددت السياسات التجارية من حيث نطاق تطبيقها إلى[1]:

- **سياسات التجارة الخارجية الوطنية** : هي تلك السياسات التي تتخذها الدولة بمفردها لتحقيق أهداف اقتصادية وطنية بغض النظر عن علاقتها بالدول الأخرى أو المنظمات الاقتصادية الدولية.
- **سياسات التجارة الخارجية الإقليمية** : هي تلك السياسات التي تتخذها الدولة بالاتفاق مع الدول الأخرى التي تقع في نفس الموقع الجغرافي بهدف تحقيق بعض المصالح الاقتصادية المشتركة.
- **سياسات التجارة الخارجية الدولية** : هي تلك السياسات التي تتخذها المنظمات الاقتصادية والنقدية الدولية بشأن تنظيم التجارة الخارجية أو تنظيم العلاقات النقدية الدولية بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتنشيط حركة التجارة الدولية.

الفرع الثاني: السياسة التجارية الحمائية

احتلت سياسة الحماية التجارية دورا فاعلا في التجارة الدولية من خلال إبراز الدور الهام والفعال للدولة في العلاقات الاقتصادية الدولية وفيما يلي مفهوم هذه السياسة والحجج التي ارتكز عليه مناصروها.

أولا: مفهوم السياسة التجارية الحمائية

يقصد بسياسة الحماية التجارية: "قيام الدولة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية "[2].

وقد ظهرت هذه السياسة من أجل حماية اقتصاديات الدول النامية إزاء الاستغلال والسيطرة الرأسمالية من الدول الصناعية الكبرى.

[1]– مصطفى محمد عز العرب، **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، الطبعة الاولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988 ، ص ص 17–18.

[2]– محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص133 .

ثانيا: حجج أنصار تقييد التجارة

يستند أنصار هذا المذهب إلى عدة حجج بعضها اقتصادي والبعض الآخر غير اقتصادي، فالحجج الاقتصادية تهدف إلى زيادة الإنتاج الوطني وزيادة الدخل القومي ومحاولة إصلاح العملية الإنتاجية بكل جوانبها لتتمكن من المنافسة الدولية.

أما الحجج غير الاقتصادية فهي تعترف بصحة ما ينادي به أنصار مذهب حرية التجارة ولكن توجد أهداف أخرى غير الرفاهية المادية ينبغي على الدولة أن تراعيها[1].

1- المبررات غير الاقتصادية:

وهي المبررات التي تهدف إلى تحقيق أهداف استراتيجية أو اجتماعية وتتمثل في ضرورة الاستقلالية وحماية القطاع الزراعي وحماية مستويات الأجور، فيما يلي هذه المبررات:

- **الاستقلالية:**

تساهم الحماية في استقلال الاقتصاد الوطني لأي دولة عن ارتباطه بالاقتصاد العالمي، ففي حالة قيام حرب أو أي أزمة اقتصادية لا تجد الدولة نفسها مرتبطة بالاقتصاد العالمي من حيث تمويله بالسلع الأساسية كالمواد الغذائية أو السلع الاستهلاكية أو الصناعات الثقيلة، مما قد يضعها في وضع حرج لذا يجب على الدولة أن تحافظ على فروع الإنتاج الأساسية فيها على الرغم مما قد يشير إليه مبدأ التخصص وتقسيم العمل.

- **حماية القطاع الزراعي[2]:**

يترتب على مبدأ الحرية التجارية سيادة المنافسة الدولية، مما قد يؤدي إلى القضاء على القطاع الزراعي المحلي خاصة إذا كانت الحاصلات الزراعية المستوردة منخفضة الثمن، ولذلك تتدخل الدولة بغرض حماية الإنتاج الزراعي ودخول فئة المزارعين الوطنيين مثال ذلك تعهد الحكومة البريطانية بحماية الإنتاج الزراعي المحلي من المنافسة الأجنبية بدفع معونة سنوية للمزارع الإنجليزي لتعويض الفرق بين تكاليف إنتاج المحاصيل

[1]- زكريا أحمد نصر، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، القاهرة، 1996، ص199 .

[2]- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره ، ص204 .

الزراعية المحلية والأجنبية المستوردة، أضف إلى ذلك أن حماية القطاع الزراعي يعتبر من ضمن سياسة توفير المواد الغذائية لمواجهة احتمالات الحرب (الأمن الغذائي).

- **حماية مستويات الاجور المحلية:**

يرى البعض أن الأخذ بسياسة الحماية قد يكون الهدف منه حماية مستويات الأجور المحلية من خطر السلع الأجنبية التي تستخدم الأيدي العاملة منخفضة الأجر، فالدول التي تتمتع بكثافة سكانية مرتفعة تنخفض فيها أجور العمال وبالتالي تنخفض تكلفة الإنتاج مما يؤدي إلى منافستها للصناعات الوطنية في الدول الأخرى التي ترتفع فيها أجور العمال.

2- المبررات الاقتصادية

وهي الحجج التي تهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية وتتمثل في:

- **حماية الصناعات الوطنية الناشئة:**

تعتبر هذه الحجة من الحجج الأكثر رواجا في البلدان النامية وكان من بين أول من طرحها الاقتصادي الألماني" فريدريك ليست "في القرن التاسع عشر والذي دعا إلى حماية الصناعات الألمانية الناشئة من منافسة منتجات الصناعات الإنجليزية الأكثر تقدما، وتتلخص نظريته في أنه يجب على الدولة حماية الصناعات الناشئة لتمكينها من الصمود في وجه الصناعات الأجنبية الأكثر تطورا والتي تمتاز بتجربتها الطويلة وبالتنظيم وتتمتع باليد العاملة الماهرة الأمر الذي يمكنها من الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وقانون تناقص الغلة، فضلا عن تمتعها بمواقع راسخة في السوق، ويجب أن تبقى هذه الحماية طوال دور الحضانة إلى أن تبلغ الصناعات الوطنية الناشئة سن الرشد ويكتمل نموها وتتمكن من دخول الأسواق الخارجية وترسيخ مواقعها فيها ،و تعتبر هذه الحجة من اقوى الحجج الاقتصادية التي قدمت في هذا الشأن ،و ترجع في الأصل إلى الاقتصادي الألماني "ليست " **(F-LIST)** الدي طالب بحماية الصناعة الناشئة من خطر المنافسة الأجنبية[1].

[1]- عبد الرحمان زكي إبراهيم، **مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية، 1981، ص120 ,

- **اجتداب رؤوس الاموال:**

إن حماية الأسواق المحلية قد تشجع الشركات الأجنبية في البلد الذي يتبع قوانين الحماية وعلى إنشاء فروع لها فيه كي تتجنب عبء الرسوم الجمركية التي ستفرض على منتجاتها فيما لو ظلت تنتج في الخارج وتصدر إلى البلد المعني، فالحماية الجمركية تؤدي إلى ارتفاع أسعار منتجات سلع الصناعات المحمية في الداخل وبالتالي إلى ارتفاع معدل الربح المتوقع للاستثمار فيها وهذا بحد ذاته يشكل عامل إغراء واجتذاب لرأس المال الأجنبي للاستثمار في هذه الصناعة.

- **تنويع الانتاج**[1]:

إن التخصص القائم على الميزات النسبية في ظل الحرية التجارية يؤدي نظريا إلى أفضل توزيع للموارد الاقتصادية ومن ثم تحقيق أكبر إنتاج ممكن داخل البلد ولكنه قد يعرض الاقتصاد القومي لظروف عدم الاستقرار. فالتخصص في إنتاج وتصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بميزات نسبية واستيراد معظم الاحتياجات من البلدان الأخرى يترك الاقتصاد القومي عرضة للهزات الشديدة في ظروف الكساد الدولي والحروب، حيث أنه من المتوقع أن يساهم التنويع في الإنتاج في الحد من الاعتماد على نشاط التجارة الدولية وإن السعي إلى هذا الهدف سوف يساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتفادي بعض المشاكل الأخرى الناجمة عن التخصص.

- **تحقيق ايراد عام للدولة**[2]:

من مبررات تقييد التجارة أيضا أن التعريفة الجمركية تحقق إيرادا عاما يزيد من الموارد المالية العامة للدولة ويساعد في تنفيذ وأداء المشروعات والخدمات العامة التي تتحمل أعبائها، و الواقع أن حجة فرض التعريفة كوسيلة لجمع إيراد عام للدولة لها أكثر من جانب، فبفرض أن السلعة الأجنبية تتمتع بميزة نسبية و أنها تستورد في ظل التجارة الحرة عند سعر معين فإن التعريفة الجمركية سوف تؤدي إلى ارتفاع هذا السعر في السوق الداخلي للبلد الذي فرضها، وهذا يعني أن تقييد التجارة سوف يؤدي إلى أن المستهلك الوطني ستنقص رفاهيته،

[1] – هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص394 .

[2] – المرجع السابق، ص 402 – 403.

حيث أنه سيدفع سعرا أعلى في حين أن المنتج الوطني للسلعة البديلة للواردات سوف يتمكن من زيادة إنتاجه وأن الحكومة ستزداد إيراداتها بسبب التعريفة.

- **معالجة مشكلة البطالة:**

ففرض الرسوم الجمركية على الواردات يرفع أسعارها، مما يحول الطلب الوطني إلى السلع المنتجة محليا والتي يمكن إحلالها محل الواردات، كل ذلك يمكن أن يساعد على زيادة التوظيف وزيادة فرص الاستثمار المربح في الداخل.

- **تعزيز موقع الدولة التفاوضي:**

ففي رأي البعض ينبغي فرض الرسوم الجمركية وحماية الإنتاج الوطني بهدف تقوية مركز الدولة في التفاوض مع الدول الأخرى حول التبادل التجاري وعقد الاتفاقات والمعاهدات التجارية، في حين أن الحرية التجارية وفتح أسواق الدولة أمام منتجات العالم الخارجي يضعف موقع الدولة التفاوضي، حيث أن أي دولة أجنبية لن تسعى لمنح هذه الدولة مزايا معينة ومعاملتها معاملة تفضيلية.

- **تعويض التفاوت في ظروف الانتاج:**

يرى البعض في الحماية وسيلة لتحقيق المساواة بين تكاليف الإنتاج المحلي المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج مما يجعل الإنتاج الوطني قادرا على منافسة السلع الأجنبية في السوق المحلية وإلى جانب الرسوم الجمركية من الممكن تخصيص إعانات للإنتاج المحلي كي يستطيع منافسة الواردات[1].

- **حجة تلافي تدهور شروط التجارة:**

تستند هذه الحجة إلى حقيقة مفادها أن تقييد التجارة سوف يحقق مصلحة إحدى الدول على حساب باقي دول العالم ، حيث أن فرض الرسوم الجمركية من شأنه أن يدفع المصدر إلى خفض ثمنها حتى يحافظ على ذات القدر من الصادرات، وبالتالي الحفاظ على حصته في السوق الأجنبي، وهذا من شأنه تحسين شروط التبادل طالما أن الدولة ستحصل على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات، وفي الحقيقة

[1]- محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص309 .

فإن هذه الحجة التي قدمها (J-S-MILL) هي الوحيدة تقريبا التي ستبقى صالحة، حتى في ظل الظروف الساكنة[1].

- **حجة الاغراق السوقي:**

حيث ينادي أنصار الحماية التجارية بضرورة فرض رسوم جمركية على الواردات في حالة ثبوت ممارسة المصدر الأجنبي للإغراق السوقي، باعتبار أن الإغراق هو عبارة عن منافسة غير نزيهة و غير مشروعة، إلا أن هذه الحماية هنا تكون مؤقتة و تزول بزوال حالة الإغراق[2].

الفرع الثالث: سياسة الحرية التجارية

لقد اختلفت المفاهيم الخاصة بسياسة الحرية التجارية وتعددت الحجج والدوافع المتعلقة بأنصار هذا المذهب والتي تجسدت أساسا في إلغاء دور الدولة في مجال العلاقات التجارية مع الدول الأخرى.

أولا: مفهوم سياسة الحرية التجارية

يقصد بسياسة الحرية التجارية" :إزالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة إلى أخرى، ولكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المتخلفة فإن كل السلع والخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى، و إنما يتوقف ذلك على نوعية السلع هل هي بطبيعتها سلع تجارية أم سلع غير تجارية"[3].

سياسة الحرية التجارية ايضا هي" الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية ، و هذا النوع من السياسات يعد تطبيقا للمذهب الحر في النطاق الاقتصادي الدولي، بمعنى آخر هي التطبيق الدولي للمذهب الاقتصادي الحر"[4].

---

[1]- بول -أ -ساموسلن، **علم الاقتصاد**، -**العلاقات التجارية و المالية الدولية**-، الجزء السادس، ترجمة مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص142 .

[2]- أحمد جامع و صفوت عبد السلام عوض الله، **دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص ص 138-141.

[3]- محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص114 .

[4]- محمد لبيب شقير، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، دار النهظة، 1961، ص279 .

فالسلع التجارية هي:" تلك السلع التي يمكن الإتجار فيها أي مبادلتها في السوق الدولية إما استيرادا أو تصديرا بغض النظر عما إذا كانت السلعة تصدر أو تستورد فعلا في الوقت الحاضر، أما السلع غير التجارية فهي تلك السلع غير القابلة للإتجار دوليا أي السلع التي لا يمكن مبادلتها في السوق الدولية" .

ثانيا: حجج أنصار حرية التجارة

يمكن ايجاز هده الحجج في مايلي:

1- منافع التخصص الدولي

حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية ولما كان مدى التخصص إنما يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل فإن اتساع نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي وتقسيم العمل وفي هذا التخصص ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم مما يؤدي إلى حسن استغلال موارد الدولة[1].

2- منافع المنافسة

فمناخ المنافسة الذي تكفله حرية التجارة يساعد على الارتفاع بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا وفعالية وسعيا وراء زيادة الناتج وخفض النفقة ومن ناحية المستهلكين، تحول المنافسة دون قيام الاحتكارات ويعتمد التوسع في حجم المشروعات على اتساع السوق الذي تتيحه حرية التجارة فيتحقق خفض النفقة وبالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة الاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير.

3- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية

انسجاما مع مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي فإن حرية التجارة بين الدول تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف عالية وهذا يعود بوفر على الدولة ويحقق زيادة في دخلها الحقيقي، وتعود الحرية في هذه الحالة بالمنفعة على كل من المستهلك والمنتج على حد السواء، فالمستهلك

[1] - زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص291

يستفيد من انخفاض الأسعار نتيجة انخفاض التكاليف، أما المنتج فيصبح بإمكانه التوجه نحو فروع الإنتاج التي يستطيع توظيف رؤوس أمواله فيها بفعالية أكبر.

4-الحرية نحو التقدم الفني و التكنولوجي

فالحرية حسب ما يؤكد أنصار مبدأ تحرير التجارة، تعزز التنافس بين الدول وكذلك بين الشركات المنتجة للسلع وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم التكنولوجي وتحسين وسائل الإنتاج، فالمنتج يضطر تحت ضغط المنافسة حيث البقاء للأقوى إلى تطوير إنتاجه وإدخال التحسينات عليه وزيادة الكثافة المعرفية والتكنولوجية في السلعة من خلال الابتكارات والأبحاث العلمية وذلك في إطار السعي لكسب السوق وتحقيق التفوق الدائم على المنافسين.

5-الحرية تحد من نشوء الاحتكارات:

فحرية التجارة حسب رأي دعاتها تجعل قيام الاحتكارات أمرا أكثر صعوبة مما هو عليه في حالة الحماية، فظروف الحماية التي تؤمنها الدولة ومن ثم انعدام المنافسة الخارجية تتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة التي يمكن أن تباع بأسعار أقل.

6-الحماية قد تؤدي إلى إفقار الغير[1]

إن أساس سياسة إفقار الغير هو أن الرسوم الجمركية العالية قد تؤدي إلى خفض حجم التجارة الدولية عموما لأن تقليص الواردات يؤدي عادة إلى تقليل حجم الصادرات، حيث أن التجارة الدولية هي عبارة عن تبادل للسلع والخدمات بين الدول، فإذا اعتمدت كل دولة سياسة حماية صناعاتها المحلية وأحجمت عن الاستيراد أو حتى قلصت إلى الحد الأدنى وارداتها ستجد نفسها عاجزة في نهاية المطاف عن تصدير فوائض إنتاجها مع ما يمكن أن ينجم عن ذلك من ركود اقتصادي وتراجع في مستوى الرفاهية الاقتصادية فلن يكون بإمكان أي دولة تصدير فائض إنتاجها بصورة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج الدول الأخرى.

[1]- محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص306 .

7-زيادة حجم الإنتاج

يرى أنصار حرية التجارة أن التجارة الحرة تساعد على وصول المشروعات الإنتاجية إلى حجمها الأمثل وذلك على أساس أن العديد من المشروعات الإنتاجية في الدول الصغيرة لا تصل إلى حجمها الأمثل بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، وفي ذات الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أن تنهي نشاطها ولكن قيامها بالتصدير إلى الخارج يضمن بقائها في السوق الداخلي بالإضافة إلى فتح أسواق خارجية.

المطلب الثالث: أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الخارجية

الفرع الأول: نماذج نظرية مفسرة لتأثير التكامل الاقتصادي على التجارة الخارجية

استكمالا للمرجعية النظرية الخاصة بالتكامل الاقتصادي، هناك مجموعة من الدراسات والنماذج التحليلية التي أعدها الباحثون حول موضوع مدى تأثير التكامل الاقتصادي على الدول المتكاملة، و كدلك على المستوى الدولي من جهة و تحليل العلاقة بين التكامل الاقتصادي ومعدلات النمو الاقتصادي. و فيما يلي سوف نعرض نموذجين اقتصاديين اللذين تم اعدادهما لتحليل هده الظاهرة.

أولا: نموذج تدفقات التجارة

يعتبر نموذج تدفقات التجارة من النماذج الاقتصادية التي تم استخدامها في دراسة تأثير التكتلات الاقليمية على التجارة البينية بين الدول، و لقد تم تقديم هدا النموذج من طرف الباحث Linnerman معتمدا عل الفرضيات التالية:

- ان حجم التجارة بين اي دولتين يتحدد من خلال حجم الصادرات الحقيقي و حجم الطلب على الواردات، و العوامل التي تعوق التجارة بين الدول.

فهو نموذج يعتمد على اهم العوامل التي تدفقات التجارة على المستوى العالمي، و يرى الكاتب Linnerman أن أهم العوامل التي تحدد التجارة بين الدول تتمثل في الآتي:

حجم الطلب على الواردات، و مقدرة حركة التجارة بين الدول.

ولقد تم تطبيق هدا النموذج لدراسة علاقة التكامل بحركة التجارة لتكتل المجموعة الاقتصادية لدول غرب أفريقيا Ecowas، و تم التوصل الى أن تكامل هده الدول أدى الى زيادة حركة التجارة بينهم. و عادة ما يستخدم هدا النموذج في نظريات التجارة الخارجية. اما حول قدرة النموذج على توقع المستقبل فتعتمد على عامل حجم الدول و السكان لكل دولة.

ثانيا: نموذج الجاذبية Model de Gravité

يعتبر نموذج الجاذبية من اهم نظريات التجارة الخارجية بين دول التكتلات الاقتصادية، او مجموعة من دول تربطهم تجارة مع بعضهم البعض.

ويعتبر هدا النموذج من علوم الطبيعة، فهو مقتبس من معادلة نيوتن الديناميكية و التي تقوم على أساس وجود علاقة سببية بين كل من الجاذبية و الكتلة، و لقد تم تطبيق هدا المبدأ في التجارة بين الدول و بين احجام اقتصادياتها و المسافة الجغرافية ما بين الدول.

ان نموذج الجاذبية هو عبارة عن نموذج احصائي يرتكز على مجموعة من الفرضيات، من اهمها أنه هناك علاقة ايجابية مباشرة بين كل من حجم اقتصاد الدول و نسبة تجارتها الخارجية و دلك على أساس ان كلما كان الحجم الاقتصادي لدولة معينة كبيرا كلما كثر تخصصها و انتاجها و من ثم تزيد تجارتها [1].

وتطبق نفس الآلية في العلاقة بين الدخل المرتفع للفرد و نسبة التجارة للدولة، كما يقوم هدا النموذج على فرضية البعد الجغرافي، بحيث انه كلما قلت المساقة بين الدول كلما زاد حجم تدفقات التجارة الخارجية، و دلك على أساس أن عامل المسافة يرفع أو يقلل من تكلفة النقل و بالتالي سوف يؤثر سلبا أو ايجابا على التجارة البينية داخل التكامل الاقليمي.

و على أساس الفرضيات السابقة فان هدا النموذج الاحصائي يحوي على عدة معاملات في معادلته الاحصائية من أهمها المسافة بين الدول محل الدراسة ، الطلب على الواردات و عرض الصادرات، حجم اقتصاديات الدول و المقاس بقيمة الدخل الفردي او الناتج الداخلي الخام، التعداد السكاني، مختلف التكاليف، وسعر الصرف...الخ.

[1] – فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص 110.

و تجدر الاشارة الى انه لا يمكن استخدام جميع العوامل السابقة في هدا النموذج، و انما سوف يتم الاقتصار على مجموعة محددة من هده العوامل و التي يجب أن تتضمن عامل المسافة على أساس أنه المحدد الرئيسي لهدا النموذج. و نظرا لوجود الاختلاف في تحديد المعاملات التفسيرية المناسبة تم ظهور عدة نماذج فرعية من نموذج الجاذبية، بحيث ان كل باحث يستخدم مجموعة معينة من المعاملات التفسيرية التي يراها مناسبة لدراسته.

و يوجد العديد من الدراسات التي استخدمت تقنيات نموذج الجاذبية في تحليل تدفقات التجارة الدولية من أهمها:

1. نموذج Tinbergen 1962 :

لقد استخدم الاقتصادي **Tinbergen** نموذج الجاذبية في تدفقات التجارة الدولية، و قام بالتركيز على مجموعة من المعاملات التفسيرية الموضحة في العلاقة التالية:

بحيث تمثل الرموز التالية: $F=G.\ M_i^a\ M_j^b/D_{IJ}^e$

F : تدفقات الدول المصدرة i اتجاه الدول المستوردة j.

G : التدفقات المالية بين الدولتين i،j.

M : تعبر عن الوزن الاقتصادي للبلدين i،j ، و الدي يقاس بعدة مؤشرات كمستوى الناتج الداخلي الخام لكل بلد.

D_{ij}^e : تمثل المسافة ما بين البلدين i،j.

2. نموذج Linneman 1966:

استخدم الباحث Linneman نموذج الجاذبية في دراسته المتعلقة بالتجارة الدولية، وحقق بدلك نجاحا ميدانيا كبيرا، بحيث اعتمد على عنصر عرض الصادرات أو طلب الواردات كمحددات لنموذجه .

اضافة الى النموذجين السابقين، هناك مجموعة كبيرة من الدراسات حول تدفقات التجارة البينية داخل التكتلات الاقتصادية الاقليمية و التي استخدمت نموذج الجاذبية من أهمها:

- نموذج Berge 1997 ، ونموذج Bergstond والذي قام بتطوير نموذج Linneman ، و كدلك أعمال Moven et Head وكذلك نموذج Wanget Windeas و نموذج Baldwin 1944 و نموذج Festoc .

و من أهم ما تم التوصل اليه من خلال تطبيق هدا النموذج الاحصائي [1]، أن التكتلات الاقتصادية الاقليمية لها أثر كبير على تدفقات التجارة البينية.

و في دراسة طبقت على أمريكا الجنوبية أظهرت أن التجارة البينية بين دولتين في نس المنطقة الجغرافية ترتفع الى 82 بالمئة مقارنة مع الدول غير المجاورة، و ذلك مع الأخد في الاعتبار أثر عامل الجاذبية و المسافة.

و تم التوصل الى نفس النتائج في دراسات أجريت على كل من تكتل الميركوسور Mercosur والأنديان باك Andean pac وتكتل أمريكا الشمالية النافتا NAFTA ، و كدلك التكتلات الاقتصادية الآسيوية و دول الاتحاد الأوروبي، و ذلك بدرجات متفاوتة .

الفرع الثاني: أثر التكتلات الاقتصادية على المنظمة العالمية للتجارة

إن عددا كبيرا من دول العالم يسعون الآن بشكل ملحوظ إلى تحقيق التحرير الكامل للتجارة على مستوى العالم وهناك إجماع واسع حول اعتبار الإطار المتعدد الأطراف للمفاوضات الخاصة بتحرير التجارة الدولية الطريق الأمثل لتحقيق الازدهار الاقتصادي لشعوب العالم ولكن مع ذلك نلاحظ أن تشكيل الاتفاقيات الإقليمية مازال نشطا وأصبح هناك عددا لا يستهان به من هذه الاتفاقيات في العالم تنمو وتتطور بشكل مواز وتطور المفاوضات المتعددة الأطراف في المنظمة العالمية للتجارة.

بالنظر إلى الجدل الكبير والنقاش الواسع الدائر بين الاقتصاديين في العالم حول أهمية هذه الاتفاقيات مدى الحاجة إليها، آثارها على المفاوضات المتعددة الأطراف ومساهمتها ضمن سياق هذه المفاوضات في تحرير التجارة العالمية والرأيين المساند والمعارض يرتكزان أساسا أو يتعاملان مع أربعة محاور أساسية :

- فيما إذا كانت هذه الاتفاقيات تقوم بخلق فرص جديدة أم أنها تقوم بتحويلها .
- فيما إذا كانت هذه الاتفاقيات تشكل عاملا محفزا أو مثبطا للمفاوضات التجارية المتعددة

[1] – فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص 11.

الأطراف.

- فيما إذا كانت قواعد المنظمة العالمية للتجارة تمنع فعلا الآثار السلبية لهذه الاتفاقيات.
- فيما إذا كانت هذه الاتفاقيات قد حققت شوطا أطول من المفاوضات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة.

الاتجاه الأول :آراء في صالح الاتفاقيات الإقليمية

أنصار هذا الرأي يرون انه ليس هناك تعارض بين السياسيتين ويذهب هذا الرأي إلى ان هذه الترتيبات تكمل وتعزز العلاقة بين المسارين الإقليمي والمتعدد الأطراف ويرى أيضا أن هذه الترتيبات تكمل وتعزز العلاقة مع النظام التجاري المتعدد الأطراف.

وهذا ما عبر عنه رئيس المنظمة العالمية للتجارة أثناء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عام 1966 بان الانجازات الإقليمية هي خطوة أولية لتشجيع الدول على الاندماج في الاقتصاد العالمي وإنها ستفقد أهميتها على المدى الطويل حيث تصبح كل الدول أطرافا في نظام تجاري عالمي حر ومتعدد الأطراف [1].

ومن بين الحجج التي يوردها أصحاب هذا الاتجاه دفاعا عن أراءهم يمكن أن نورد ما يلي:

- الاتفاقيات الإقليمية تشكل حافزا للمفاوضات المتعددة الأطراف فهي تعزز هذه المفاوضات باتخاذ طريقتين أولهما الضغط على الدول غير الأعضاء وثانيهما تحفيز الدول ذاتها وذلك بهدف تحفيز تجارتها ودفعها للتكامل مع شركاء آخرين في العالم مستفيدين من انخفاض تكاليف المعاملات وتوسع حجم السوق وتكامل السياسات والمؤسسات.

وهي تساهم في تعبيد الطريق نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وذلك بفرضها تخفيضات كبيرة على المقاييس الحمائية بين الدول المتجاورة غالبا اكبر مما هو محقق على مستوى العالم كما أنها تترك الباب مفتوحا أمام الدول الجديدة التي ترغب بالانضمام إليها كما يمكن لعملية التفاوض في المنظمة العالمية للتجارة أن تتعزز بوجود عدد قليل من الأطراف المفاوضة ذات الحجم الكبير مقارنة بوجود عدد كبير منها ذات الحجم الأصغر والمقصود بذلك أن الدول الأعضاء في اتفاقية إقليمية يمكنهم أن يساهموا في التخلص من القضايا

[1] – ذكاء خالدي، **دور الدولة و التعاون الاقتصادي العربي في رفع القدرة التنافسية**، مجلة المستقبل العرب، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 254، أفريل 2000، ص110 .

العالقة أو الخلافات العميقة والمعقدة فيما بينها أثناء المفاوضات في حال توصلوا إلى موقف واضح ومحدد اتجاه هذه القضايا والخلافات تحت سقف الاتفاقية التي تجمعهم[1].

- يمكن لأي من الاتفاقيات الإقليمية كما المنظمة العالمية للتجارة أن تكون ذات منفعة للأخر على سبيل المثال ترتكز بعض الاتفاقيات الإقليمية على الآليات والتدابير الخاصة بالمنظمة مما يساهم في تقوية القوانين التجارية الخاصة بالمنظمة، من جهة أخرى الاتفاقيات الإقليمية مكنت أعضاءها من التحرك السريع نحو الإصلاح الاقتصادي لسياستها التجارية.

- إن الاتفاقيات الإقليمية بالمحصلة تساهم في خلق فرص جديدة للتجارة، فقد برهنت هذه الاتفاقيات من الناحية العملية على أن التجارة البينية بين الدول الأعضاء وغير الأعضاء قد استمرت في النمو على الرغم من وجود اتفاقية.

- إن الاتفاقيات الإقليمية أكثر تحريرا للتجارة الزراعية مقارنة بمفاوضات التجارة المتعددة الأطراف، فبعض هذه الاتفاقيات قطع شوطا طويلا في تحرير التجارة الزراعية بإزالة القيود التجارية و منع أية قيود تجارية جديدة.

الاتجاه الثاني: أراء ضد الاتفاقيات الإقليمية

يرى هذا الاتجاه أن الترتيبات الإقليمية تدعو إلى خلق تكتلات إقليمية داخل المجموعة العالمية وبما أنها تعتمد على تقديم المزايا التفضيلية للدول الأعضاء فيها سياسات جماعية تجاه الأطراف خارج الإقليم فهي تعطي حقوقا لها أكثر مما تعطيه المنظمة العالمية للتجارة وهذا ما سيؤدي إلى تفتيت النظام التجاري الدولي وانحساره .ومن الحجج التي يوردها أصحاب هذا الاتجاه نذكر ما يلي:

- الاتفاقيات الإقليمية عامل مثبط للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف فيمكن لبعض المجموعات من المنتجين مثلا أن تدفعهم مصالحهم إلى تشجيع تشكيل مثل هذه الاتفاقيات للاستفادة من الأثر التحويلي للتجارة وجني مكاسب على حساب منتجي الدول الأخرى ويمكن لهذه المجموعات أن تؤثر أيضا على صانعي القرار للتحول عن مبادرات التحرير التجاري عن طريق الاتفاقيات الإقليمية.

[1] – أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 188 .

- إن الاتفاقيات الإقليمية تعتبر تطورا وظاهرة خطيرة في النظام التجاري العالمي ولها اثر سلبي على هدف المنظمة العالمية للتجارة المتمثل في تحرير التجارة العالمية وهي حصرا ذات طابع تمييزي وغالبا محولة للتجارة مما يؤدي إلى إنقاص الفرص التجارية المتاحة للدول غير الأعضاء أي أن مكاسب اكبر سوف تحققها الدول الأعضاء على حساب الشركاء غير الأعضاء أي أن مكاسب اكبر سوف تحققها الدول الأعضاء الجدد بالانضمام إلى الاتفاقية و من الاستمرار بفرض القيود الخارجية التمييزية.

- صحيح أن هذه الاتفاقيات قد أزالت جميع القيود التجارية على المنتجات الزراعية فيما بين أعضائها لكنها أبقت على القيود الحمائية متمثلة بتعريفة جمركية خارجية مرتفعة اتجاه التجارة الزراعية مع الدول الأخرى[1].

- إن التدابير المتعلقة بالمادة الرابعة والعشرين من اتفاقية الجات لا تحكم هذه الاتفاقيات بشكل فعال فمفهوم القيود التجارية المذكور في المادة 24 والمتعلق بتنظيم الاتفاقيات الإقليمية لا يبين بشكل واضح ما هو المقصود منها هل المقصود تعريفة جمركية انفرادية أو جداول التعريفات الجمركية بشكل كامل، إن هذه المادة تلزم هذه الاتفاقيات بوضع خطة أو جدول لتشكيلها وذلك من خلال مدة معقولة من الزمن[2].

مرة أخرى ليس واضحا ما هو المقصود بمدة معقولة من الزمن كما أن هذه الاتفاقيات تلزم بإزالة كافة القيود الداخلية على التجارة مما يفسح المجال لبعض الدول الأعضاء في اتفاقية ما أن يتملصوا من هذا الالتزام لبعض القطاعات التي تتميز بضعف منافستها لمنتجات الأسواق الخارجية وتستمر بفرض الحماية الجمركية عليها وهذا ما ينطبق على القطاع الزراعي.

وللرد على هذه الانتقادات الموجهة للمفاهيم الغير الواضحة للمادة 24 من اتفاقية الجات فقد صدر ما يسمى بمذكرة التفاهم حول تفسير المادة 24 من الجات والتي أزالت الغموض عن بعض المفاهيم و المصطلحات الغير الواضحة كاعتبار المدة الزمنية المعقولة الواردة في المادة الرابعة والعشرين يجب أن لا تتجاوز عشر سنوات إلا في حالات خاصة.

[1] – عابد شريط، مرجع سبق ذكره، ص102.

[2] - Jean-Marc Siroën, La Régionalisation du commerce mondial : régionalisme et multilatéralisme, in : Paris : **cahiers français**, n°299, novembre 2000.p.p.36-37.

وحتى يتسنى استعمال التآزر الايجابي بين المفاوضات التجارية على المستويين الإقليمي والمتعدد الأطراف يجب السهر على [1]:

- ألا تخلق الترتيبات الإقليمية تجاوزات تمس بالنظام التجاري وذلك من خلال عزل القطاعات الحساسة من سيرورة وعملية التحرير على المستويين الإقليمي والمتعدد الأطراف.
- أن تكون القواعد المعتمدة في إطار الاتفاقيات الإقليمية متلائمة مع قواعد النظام التجاري المتعدد الأطراف وأن تكون شفافة.
- يجب ألا تنشأ الاتفاقيات الإقليمية مجموعات ضغط جديدة أكثر قوة لصالح حماية قطاع من قطاعات معينة.

[1] – أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص266 .

خلاصة الفصل

التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول عبر العالم تربطها علاقة تبادلية مع التخصص وتقسيم العمل فهي نتيجة لقيامهما. لعله من النتائج الملفتة للنظر، والتي تدعو إلى وجود إمكانية إحداث التوافق بين الإطارين الإقليمي والمتعدد الأطراف، تلك النتيجة التي تتلخص في أن الاتجاه المتزايد نحو تكوين التكتلات الاقتصادية ينطوي على المزيد من تحرير التجارة العالمية ولو في نطاق الإقليم الاقتصادي للتكتل وهو ما يولد درجة تحرير أبعد مما تحدثه الاتفاقيات المتعددة لتحرير التجارة العالمية، بل إن تحرير التجارة داخل الإقليم قد يولد آثارا للتجارة خارج الإقليم. فتحرير التجارة يؤدي إلى زيادة الدخل، ذلك يؤدي بدوره إلى زيادة الطلب على الواردات من خارج التكتل، فتزداد التجارة العالمية وتحدث نقاط تلاقي بين التعددية والإقليمية.

ونستخلص مما سبق أنه يمكن أن تكون الإقليمية إضافة كبيرةللمنظمة العالمية للتجارة وأداة مكملة لها إذا كانت مفتوحة، وذلك يشير إلى إمكانية التكامل بين الإقليمية والعالمية في سبيل تدعيم الهدف النهائي المتمثل في تحرير التجارة الدولية.

تمهيد:

ان من خصائص النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو الاتجاه نحو تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية حيث تتجه الدول للدخول في هذه التكتلات من أجل الحصول على أكبر المكاسب من التجارة الدولية .

و تعتبر إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية – النافتا – من بين أهم الترتيبات الإقليمية المتواجدة على مستوى العالم من خلال الدور الذي تلعبه هذه الإتفاقية على مستوى حركة التجارة الدولية في العالم.

ومن خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى تأثير هاته الإتفاقية على التجارة البينية بالإضافة إلى مساهمتها في حركة التجارة الدولية من خلال مبحثين ،حيث سيتم في المبحث الأول تناول ماهية هاته الاتفاقية، أما في المبحث الثاني سيتم القيام بدراسة تطور التجارة البينية لدول تكتل نافتا و التجارة الخارجية خلال الفترة (1985– 2016) و محاولة إستبيان لحجم النمو في المبادلات التجارية لللتكتل قبل و بعد الاتفاقية المنشئة للتكتل.

المبحث الأول: اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية –النافتا–

إتجهت الولايات المتحدة الأمريكية شمالا وجنوبا في البحث عن إتحادات تجارية تعمل على إنعاش الاقتصاد الأمريكي، فتم التوقيع على إنشاء إتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ، حيث أصبحت هاته الإتفاقية التجارية تلعب دورا أساسيا في التجارة الدولية.

المطلب الأول: نشأة اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية –النافتا–

لم يقتصر هدف بناء التجمعات الإقليمية على بلدان ذات إقتصاديات متجانسة ومتقدمة كالإتحاد الأوروبي في بدايته، وإنما تجاوزه إلى السعي لربط شبكات من التعاون أو الشراكة مع أطراف أقل نموا، وفي هذا المجال نلاحظ محاولات الإتحاد الأوروبي التوسع نحو الجنوب من خلال الشراكة الأورومتوسطية ، بالإضافة إلى إتفاقية التبادل الحر لأمريكا الشمالية، حيث أن هذا النوع من التكامل بين الشمال والجنوب جدب إهتمام العديد من الباحثين لما يطرحه من تساؤلات عن مدى نجاحه وعدالته بسبب عدم تجانس أطرافه وإختلاف مستويات و تقدم إقتصاداتهم[1].

يطلق على إتفاقية التجارة الحرة التي تضم كلا من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك اتفاقية النافتا ، حيث بدأت فكرة النافتا في الظهورفي عهد الرئيس جورج بوش الأب الذي تميز بالركود الاقتصادي ، حيث أخدت الولايات المتحدة الأمريكية تبحث عن حل للخروج من حالة الركود الاقتصادي إلى حالة الإنتعاش، فوجدت أن الحل يكمن في تشجيع التجارة الدولية باعتبارها المحرك الرئيسئ لعملية النمو الاقتصادي وزيادة الإستثمار وإنخفاض معدل البطالة وإنعاش الإقتصاد مرة أخرى وعليه فكرت الولايات المتحدة الأمريكية في إنشاء تكتل التجارة الحرة بينها وبين كندا والمكسيك، وقد شجع الأمريكيينعلى هذه الفكرة إسراع دول المجموعة الأوروبية في عمليات التكامل الإقتصادي والنقدي والتي خلقت منها قوة اقتصادية تنافس الولايات المتحدة الأمريكية، لم يكتب لمشروع اتفاقية النافتا أن يمر في الكونغرس في عهد الرئيس بوش الأب وذلك بسبب سيطرة الديمقراطيين على كل من المجلسين التشريعيين وكان الديمقراطيون يعارضون هذه الإتفاقية، إلا أنه تم إحياء مشروع النافتا في عهد الرئيس بيل كلنتون الذي إرتأت إدارته أن هذه الإتفاقية سوف تساهم مساهمة فعالة في إنعاش الإقتصاد الأمريكي ولكن المعارضين لهذه الإتفاقية

[1]–عثمان أبو حرب، الإقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،الطبعة الأولى،2008، ص171.

وعلى رأسهم نقابات العمال الذين يرون أن هجرة المصانع إلى المكسيك للإستفادة من مزايا إنخفاض أجورالعمال سوف يؤدي إلى البطالة في الولايات المتحدة. ولكن في النهاية تم الإتفاق على هذه الإتفاقية في الكونغرس .

وبالرغم من وجود إتفاقية حرة تتعلق بتجارة السيارات بين الولايات المتحدة وكندا منذ عام 1965،إلا أن البلدين لم يتمكنا من التوصل إلى اتفاقية حرة شاملة على مستوى الاقتصاد الوطني كله إلا في عام 1988 حيث تم التفاوض على اتفاقية تجارة حرة شاملة دخلت حيز التنفيد في الأول من جانفي سنة 1989 وكانت كندا تعتبر أكبر شريك شريك تجاري للولايات المتحدة بتجارة سنوية تقدر بحوالي 150 بليون دولار(75% منها معفى من الرسوم الجمركية) وكنتيجة لهده الاتفاقية من المتوقع أن ينمو الاقتصاد الكندي بنسبة 5 % والإقتصاد الأمركي بنسبة 01 % أسرع عما كان سيكون عليه الحال في غياب الاتفاقية.

في سبتمبر من عام 1993 وقعت، كل من الولايات المتحدة الأمريكية و المكسيك لاتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية والتي بدأ سريان مفعولها في الأول من جانفي سنة 1994[1].

المطلب الثاني: تقييم أبعاد الاتفاقية

تمثل منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أكبر تكتل تجاري ثلاثي الأطراف في العالم ،حيث وإجمالي الناتج المحلي لدولها حوالي 21.21 تريليون دولارأمريكي سنة 2016، و يضم سوق إستهلاكية واسعة تضم أكثر من 486 مليون نسمة سنة 2016، وإن إنجاز نافتا سيفيد الولايات المتحدة الأمريكية وذلك بزيادة المنافسة في أسواق السلع فضلا عن تخفيض أسعار الكثير من السلع للمستهلكين الأمريكيين، وقد قررت غرفة التجارة الأمريكية رفع تنافسيتها أمام أوروبا و اسيا، ونظرا لأن إقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية اكبربنحو20 مرة من اقتصاد المكسيك، فان مكاسبها من نافتا ستكون اصغر بكثير من مكاسب المكسيك، وهذه الأخيرة ستستفيد من زيادة سرعة الوصول إلى السوق الضخم للولايات المتحدة الأمريكية، وبالتالي إعادة رؤوس الأموال الهاربة.

[1]–علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي– نظريات وسياسات**–، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010،ص ص: 436– 438.

وكان يرتقب أن تحريرالتجارة وزيادة ثقة المستثمر ونمو الإنتاجية يتوقع أن ترفع رفاهية المكسيك بمقدار 11 % كما يتوقع أن تؤدي زيادة فرص التوظيف في المكسيك وإرتفاع الأجور فيها إلى تخفيض الضغط الذي يواجهه المكسيكيين للهجرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية[1].

وتشير الكثير من التوقعات والدراسات أن المزايا التي يمكن أن تعود من قيام النافتا كثيرة فهذا التكتل سيؤدي إلى زيادة في الدخل بين 2.2 إلى 6.1 مليار دولار في الولايات المتحدة الأمريكية وبين 1.6 إلى 5.8 مليار دولار في المكسيك و2.8 مليار دولار في كندا.

أما المزايا على مستوى كل دولة فيمكن توضيحها في ما يلي :

1- المكسيك: تشيرالكثير من الدراسات، أن المكسيك هي المستفيد الأول والأكبر من هذا التكتل، مما يدعم عملية الإصلاح الاقتصادي في المكسيك، ويعزز من ثقة المستثمرين الأجانب في مستقبل البلاد وتطورها الاقتصادي، وبالتالي يمكن أن تجني المكاسب التالية :

- ❖ زيادة الاستثمارات والتكنولوجية التي تحتاجها وفي نفس الوقت تصدير الأيدي العاملة المتوفرة لديها.
- ❖ إن تدفق الاستثمارات الأمريكية في مجال البترول المكسيكي، وغيره من المجالات، سيزيد من معدلات النمو، ويعمل على إمتصاص البطالة المكسيكية.
- ❖ التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية يعمل على تدعيم الإصلاحات الاقتصادية في المكسيك خاصة في سياسات السوق وفي قطاعات معينة مثل السيارات والمنسوجات والملابس والاتصالات والنقل البري وغيرها.
- ❖ الحد من الهجرة المكسيكية غير القانونية إلى أراضي الولايات المتحدة نتيجة لزيادة معدلات النمو الاقتصادي في المكسيك.
- ❖ زيادة إنتاجية العامل المكسيكي نظرا لتقدم التكنولوجيا الأمريكية المصاحبة للاستثمارات مما يؤدي إلى إرتفاع متوسط الأجور المكسيكية.

2-الولايات المتحدة الأمريكية: تستفيد هي الأخرى من المزايا التالية:

[1]- كامل بكري، **الإقتصاد الدولي-التجارة و التمويل**-،الإسكندرية، الدار الجامعية،2002،ص 233.

• فتح الأبواب أمام صادرات الولايات المتحدة الأمريكية إلى المكسيك وكندا،حيث تعتبرالسوق الكندية من أكبر الأسواق للصادرات الأمريكية، كما أن ارتفاع معدلات نمو الاقتصاد المكسيكي سيساهم في زياد ة حيث الصادرات الأمريكية إلى المكسيك وخاصة من السيارات، حيث تملك المكسيك سوق سيارات يشهد أعلى معدلات نمو في العالم، بالإضافة إلى زيادة الصادرات من الملابس والمنسوجات والمنتجات الزراعية.

• تدفق الإستثمارات الأمريكية، حيث يتوقع أن تبلغ التدفقات من هذه الإستثمارات، حوالي 2.5 مليار دولار سنويا.

• زيادة نسبة التشغيل، وإرتفاع متوسط الأجور في الولايات المتحدة الأمريكية خاصة فيالقطاعات التصديرية

• إكتساب المزيد من القدرات التنافسية للمنتجات الأمريكية نظرا للإستفادة من إنخفاض متوسط الأجور المكسيكية مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية، وإرتفاع إنتاجية العامل المكسيكي التي تنمو بمعدل 6% سنويا إلى حوالي ضعف معدل نمو إنتاجية العامل في الولايات المتحدة الأمريكية، مما يكسب الصادرات المصنعة في المكسيك ميزة تنافسية في مواجهة صادرات التكتلات الاقتصادية الأخرى مثل التكتل الاقتصادي الأوروبي أوالآسيوي.

1- كندا:

في ظل تشابه المعطيات الاقتصادية والاجتماعية بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، فإن هناك فرصا ومكاسب عديدة يمكن لكندا أن تحققها من خلال فتح أسواق جديدة للشركات الكندية، وتدفق الاستثمارات الكندية إلى المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية بحرية تامة، ويسمح ذلك أيضا بالاستفادة من الأيدي العاملة المتوفرة في المكسيك كما تستطيع شركات النفط الكندية المشاركة مع الشركات المكسيكية في عمليات التنقيب والإنتاج.

ورغم المكاسب التي حققتها الدول الثلاث إلا أن هناك عدة تحديات ستواجهها هذه الدول لاسيما المكسيك، فبعد مرورأكثر من 25 سنة على إنشاء هذا التكتل لم تتحقق النتائج المرجوة منه، فالنمو الاقتصادي المحقق يبقى بعيدا نسبيا عن المعدل المعلن عنه. كما انبثق عن هذا التكتل عدة إفرازات سلبية ومتباينة حسب البلدان، خاصة فيما يتعلق بالشقين الإجتماعي والزراعي، إذ

زادت الفوارق بين الأغنيء والفقراء وتركزت الثروة في يد عدد محدود من الأفراد، كما إنخفض متوسط الدخل الفردي ولوحظت زيادة مذهلة في عدد العمال المهاجرين، وتدهور كبير في المجال البيئي.

أما في المجال الزراعي، فقد شهدت الزراعة المكسيكية أسوأ الأزمات، في تاريخها نتيجة التأثير السلبي للواردات المدعمة الآتية من دول الشمال، كما أن هناك إتجاه تدريجي لفقدان الطابع الدائم للزراعة، بسبب تركز الإنتاج في رحاب الشركات المتعددة الجنسيات حيث تتوفر رؤوس الأموال الكبيرة على حساب المنتجين الصغار،مما يؤدي إلى إنتقال الأراضي من جيل إلى جيل آخر، ويرافق ذلك فقدان بعض السيادة الوطنية.

وأخيرا يمكن القول أنه رغم التباين الشديد في إجمالي الناتج المحلي، وعدد السكان ونصيب الفرد من الدخل في الدول الثلاث وذلك لصالح أمريكا وكندا على حساب المكسيك إلا أن هذا التحالف قد وجد أصلا لغرض تأمين واردات أمريكا وكندا من البترول والغاز الطبيعي من المكسيك التي تملك إحتياطيا كبيرا منه.

المطلب الثالث: أهداف اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية –النافتا–

تختلف أهداف الدول الأعضاء في النافتا، حيث تتمثل في[1] :

بالنسبة للمكسيك تهدف الشراكة مع أطراف شمالية قوية إلى الرغبة في تحقيق أهداف داخلية على الصعيد الاقتصادي و السياسي والوصول إلى أسواق الدول الشريكة وجلب الإستثمار و التكنولوجيا ، وبالتالي تحسين معدل النمو الاقتصادي.

أما بانسبة للولايات المتحدة الأمريكية فتطمح من وراء هذا الإتفاق إلى مواصلة سياستها التجارية الدولية و محاولة إقامة تكتل موازي للقوة الصاعدة في أوروبا ، بالإضافة إلى رغبتها في الإستفادة من اليد العاملة الرخيصة في المكسيك خاصة، لكن الهدف الحقيقي و المرجو فعلا هو محاولة تقديم المكسيك نموذجا في الإنفتاح الخارجي للدول النامية، وبالتالي جلب أطراف أخرى إلى فتح أسواقها أمام السلع و الخدمات، وبالتالي الدخول في منظمة التجارة العالمية.

[1]– عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص 172.

أما بالنسبة لكندا فإنها تسعى ألا تبقى معزولة في محيطها بالإضافة إلى الإستفادة من ميزاتها النسبية في بعض المجالات (الإتصال ، النقل، التكنولوجيا الحديثة....).

وفقا لهذه الاتفاقية سوف يتم إلغاء جميع الرسوم الجمركية و الحصص على المنتجات الزاعية و الصناعية في نهاية الفترة الإنتقالية و التي تستمر من 5 سنوات إلى 15 سنة، ويمكن فرض رسوم جمركية بصفة مؤقتة في حالة الزيادة الكبيرة للواردات في سنة من السنوات، ولكي تستفيد من الإعفاءات الجمركية يستلزم أن تفي السلع بمتطلبات قاعد المنشأ فعلى سبيل المثال أن تكون نسبة المكون المحلي للدول الثلاث في السيارات 62.5 % أما فيما يتعلق بالمنسوجات وكل المنتجات الأخرى فإنه يجب أن يكون العمل و المواد من أمريكا الشمالية بنسبة 50 % من قيمة تلك المنتجات.

ومع وجود بعض الإستثناءات تم رفع جميع العوائق المتعلقة بالإستثمارات الأجنبية بين البلدان الثلاثة وكذلك تم الإتفاق على المعاملة الوطنية للمستثمرين في البلدان الأعضاء، وبالمثال تقوم المكسيك بفتح أسواقها للبنوك الأمريكية وكدلك شركات التأمين والنقل البري والتيليفونات والأوراق المالية ، وتحمي حقوق الملكية الفكرية في البلدان الثلاثة، وتتم تسوية المنازعات في إطار اتفاقية شكلت خصيصا لهذا الغرض.

والمخاوف من أن تفقد المكسيك عددا من الوظائف بسبب النافتا لم يكن لها ما يبررها وبدلا من ذلك فإن كل دولة تخصصت في المجالات التي لها ميزة نسبية فيها ،فعلى سبيل المثال تضاعفت صادرات المنسوجات المكسيكية إلى الولايات المتحدة الأمريكية إلى ثلاثة أضعاف بحلول عام 1999 وكان الأثر الصافي على التوظف في الولايات المتحدة بسيطا جدا ، ولكن هناك تأثيرا للنافتا على بعض مناطق العالم الأخرى حيث ارتفعت الواردات الأمريكية من المكسيك على حساب الموردين الآسيويين و تدفقات الإستثمارات الآسيوية إلى المكسيك بغرض النفاد إلى أسواق الولايات المتحدة[1].

[1]– مورد خاي، كريانين، الإقتصاد الدولي: مدخل السياسات ، ترجمة: محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2010، ص 184.

المطلب الرابع: دراسة جيو إستراتيجية لدول النافتا

الفرع الأول: تطور بعض المِؤشرات الاجتماعية و الاقتصادية لتكتل النافتا

يعتبر تجمع النافتا من أكبر التكتلات الإقليمية ، ويعتبر سوقا اقتصاديا واسعا، وقد تجاوز تعداد السكان 323.1 مليون نسمة سنة 2016 ، وتتباين الدول المُشّكلة لمنطقة التجارة الحرة من حيث عدد السكان إذ تتصدر الولايات المتحدة الأمريكية التشكيلة الديموغرافية للتكتل بما يتجاوز نسبة 66.4% ثم المكسيك بما يفوق نسبة 26.33 % و كندا بنسبة 7.28 %.

الجدول رقم (03): تطور بعض المؤشرات لتكتل النافتا خلال الفترة (2000- 2016)

البيان		2000	2006	2010	2014	2016
حجم السكان: (مليون نسمة)	الولايات المتحدة	282.1	298.4	309.4	318.6	323.1
	كندا	30.8	31.5	33.8	34.8	35.4
	المكسيك.	101.7	110.1	117.3	124.2	127.5
معدل البطالة:(% من إجمالي القوى العاملة)	الولايات المتحدة	3.99	4.62	9.63	6.17	4.87
	كندا	6.83	6.32	8.06	6.91	7
	المكسيك	2.56	3.57	5.33	4.83	3.88
معدل التضخم: (% سنويا)	الولايات المتحدة	3.38	3.23	1.64	1.62	1.26
	كندا	2.72	2	1.78	1.91	1.43
	المكسيك	9.5	3.63	4.16	4.02	2.82

Source :http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=4.le 23-05-2018.11h

من خلال بيانات الجدول يتضح أن معدلات التضخم مستقرة نسبيا بالمكسيك ثم انخفضت سنة 2009 نتيجة الكساد العالمي السائد بعد انفجار أزمة الرهون العقارية حيث بلغت معدلات سالبة، ثم ارتفع بعد التعايش مع الأزمة.

وعلى العموم فاستقرار معدلات التضخم من سمات الاقتصاديات المتقدمة على غرار الولايات المتحدة و كندا على عكس المكسيك التي تعرف معدلات مرتفعة وهو ما يؤثر على حجم التدفقات المالية إلى الاقتصاديات الثلاثة حيث تكون الولايات المتحدة الأمريكية و كندا أكثر جادبية خاصة الإستثمارات الأجنبية.

أما بالنسبة لمعدلات البطالة فنلاحظ ارتفاع في معدلات البطالة لدول التكتل سنة 2010 و ذلك نتيجة الأزمة المالية العالمية سنة 2008، ثم لتنخفض بعد ذلك و بالأخص في المكسيك نتيجة استقطابها للمزيد من الاستثمارات الأجنبية من الولايات المتحدة الأمريكية.

الفرع الثاني: تطور الناتج المحلي (2000- 2016)

يعتبر تكتل النافتا كتلة اقتصادية عملاقة، بما تستأثر به من إجمالي ناتج يتجاوز ثلث الناتج المحلي العالمي، و ترجع هذه المكانة إلى قوة الاقتصاد الأمريكي بدرجة أولى، الذي اعتلى قمة الاقتصادات العالمية لعقود من الزمن و قد تجاوز الناتج المحلي الإجمالي للتكتل 27.98% سنة ، 2016 .

الجدول رقم (04): تطور الناتج المحلي (2000- 2016)

الوحدة (مليار دولار)

البيان	الولايات المتحدة	كندا	المكسيك	إجمالي النافتا	العالم	الوزن النسبي
2000	10290	742.29	683.65	11715.94	33350	0.35
2006	13860	1310	965.28	16135.28	51360	0.31
2010	14960	1610	1050	17620	65950	0.27
2014	17430	1800	1300	20530	79090	0.26
2016	18620	1540	1050	21210	75870	0.28

Source :http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=4,le 23-05-2018,11h.

من خلال الجدول السابق نلاحظ نمو الناتج المحلي لتكتل النافتا خلال الفترة (1985-1993) بمعدل سنوي متوسط يقدر ب 7.8% ، وهو أقل من متوسط نمو الناتج المحلي العالمي الذي تجاوز 11% خلال نفس الفترة و هو ما أدى إلى تراجع الوزن النسبي للناتج المحلي للولايات المتحدة و كندا و المكسيك في الاقتصاد العالمي حيث انخفض من 39 % سنة 1985 إلى حوالي 32%، و هو مايعكس انخفاض النسبة فدول أعضاء النافتا حاليا كانت تمثل ثلث الاقتصاد العالمي و قد ارتفعت النسبة سنة 2006 لتبلغ 36% من الناتج المحلي العالمي و ذلك يعود إلى النمو الكبير الذي حققته دول النافتا مقارنة بنمو الاقتصاد العالمي خاصة نمو الناتج المحلي الأمريكي الذي

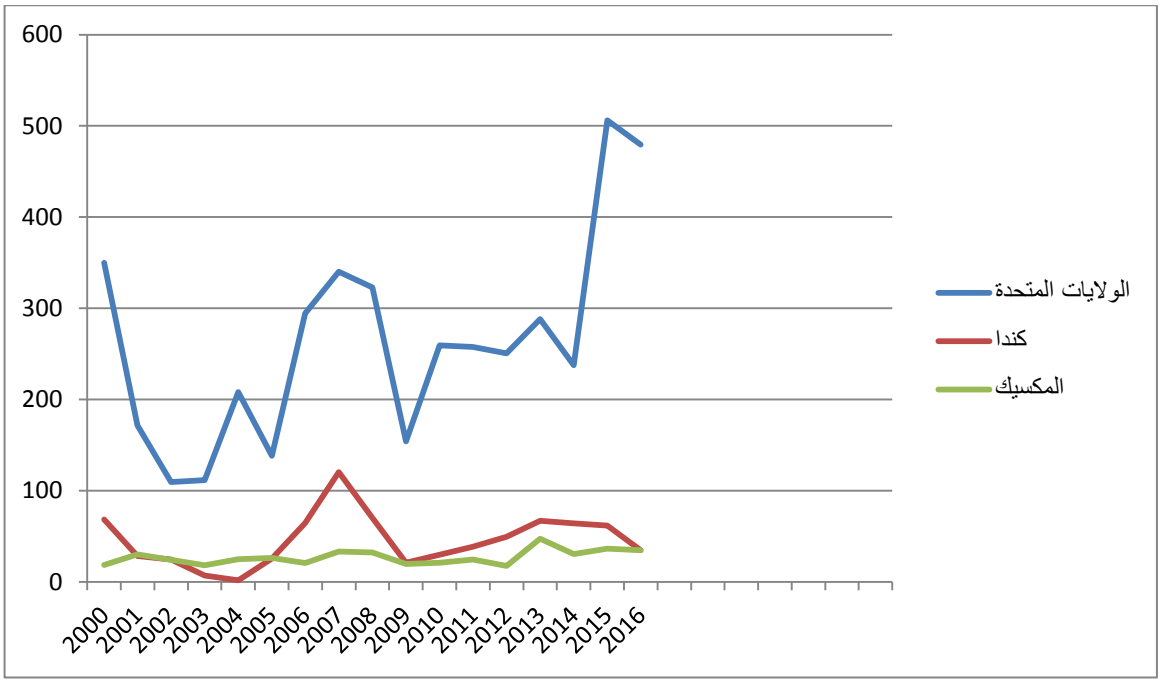
تجاوز 4.5% سنويا و خاصة أن هذه الفترة كانت تعرف بفترة الرواج المدعومة بقطاع العقارات في الولايات المتحدة الأمريكية في ظل توفر السيولة العالمية و بعد انفجار أزمة 2008 و انعكاساتها على الاقتصاد الأمريكي بصفته مصدر الأزمة، و الكندي كونه الشريك التجاري الأول للولايات المتحدة الأمريكية و المكسيك نتيجة إنخفاض أسعار النفط أدت إلى تراجع الوزن النسبي للناتج المحلي لتكتل النافتا ليبلغ نسبة 27% سنة 2010، ثم تعاود في الارتفاع بعد التعافي من الأزمة.

و عليه نلاحظ أن وزن النافتا مستمد من الاقتصاد الأمريكي في العالم كونه القائد الأول للنمو الاقتصادي العالمي.

الفرع الثالث: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول النافتا (2000- 2016)

إن للاستثمارات الأجنبية المباشرة دور لا يتوقف فقط على تغيرات بنية الاستثمار المسموح بها أو المعمول بها، بل يتوقف أيضا على عوامل و متغيرات أخرى. بعض هذه العوامل ترتبط بتنظيم و توجيه الاستثمارات الاجنبية بما فيها من سياسات و إجراءات لجدب هذه الاستثمارات و عوامل أخرى ترتبط بالمحيط الدولي. هذه العوامل تمثل المعايير التي يتعين على مقرري السياسات التحرك في إطارها من أجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستفادة من بعض المكاسب في مجال التكنولوجيا و المهارات و الوصول إلى الأسواق، و إقامة العديد من الروابط الخلفية و الاستفادة من الأصول الأجنبية للتوصل إلى احتلال مواقع تنافسية في الأسواق العالمية.

الشكل رقم (01): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول النافتا(2000- 2016)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على بيانات البنك الدولي

من خلال بيانات الجدول نلاحظ أن التكتل يستقطب نسبة معتبرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث عرفت تذبذبا بين في بعض السنوات حيث بلغت 35.42 مليار دولار و 2.85مليار دولار و 2.04 مليار دولار بالنسبة للولايات المتحدة وكندا و المكسيك على الترتيب سنة 1986 ثم بلغت 51.38 مليار دولار بانسبة للولايات المتحدة و 4.75 مليار دولار بالنسبة لكندا و4.39 مليار دولار للمكسيك سنة 1993 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب5.63 % بالنسبة للولايات المتحدة و 8.33% بالنسبة لكندا و 14.39% بالنسبة للمكسيك ثم تضاعفت بعد ذلك حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد الدخول في التكتل إلى غاية سنة 2001 و 2002 حيث انخفضت ذلك بسبب أحداث 11 سبتمبر 2001، التي أدت إلى ركود الاقتصاد وتقلص الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2002 بما يقارب 114 مليار دولار و المكسيك بنحو 12 مليار دولار و كندا 8.5 مليار دولار، كما سجلت أيضا انخفاضا كبيرا سنة 2009 و دلك بسبب الأزمة المالية العالمية سنة 2008 حيث حققت معدلات نمو سالبة و منخفضة جدا قدرت ب -52.34% بالنسبة للولايات المتحدة و -70.15 % بالنسبة لكندا و -39.45% بالنسبة للمكسيك، اما بانسبة للعالم فبلغ -44.49% و ذلك نتيجة صعوبة التمويل إضافة إلى تشديد شروط الائتمان انخفاض أرباح الشركات و تقلص الموارد المالية عبر الوطنية لإنشاء

مشاريع جديدة، ثم لترتفع بعد ذلك حيث بلغ إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول النافتا 548.78 مليار دولار سنة 2016 حيث قدر الوزن النسبي الوزن النسبي ب 0.22% من إجمالي العالم.

المبحث الثاني: التجارة الدولية لدول النافتا قبل وبعد الاتفاقية (1990- 1998)

تعتبر النافتا أحد أهم الترتيبات الإقليمية المتواجدة في العالم، فهي عبارة عن نموذج للتجارة الحرة في العالم بالإضافة إلى أنها تمثل أحد نماذج التكامل بين الشمال والجنوب، ويبرز دور النافتا في التجارة العالمية من خلال المكانة التي تحتلها حيث بلغت نسبة صادرات التكتل من السلع إلى إجمالي الصادرات العالمية في سنة 2016 حسب تقريرمنظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حوالي 13.78%، وبلغت نسبة واردات التكتل من السلع إلى إجمالي الواردات العالمية في نفس السنة 8.94% محتلا بذلك المركز الثالث عالميا بعد الإتحاد الأوروبي وتجمع أسيا والمحيط الهادي.

المطلب الأول: صادرات و واردات دول النافتا ما قبل وما بعد الاتفاقية

الفرع الأول: صادرات و واردات الولايات المتحدة إلى كندا و المكسيك قبل و بعد الاتفاقية

تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أكبر اقتصاد في العالم في الربع الثاني من سنة 2014 حيث قدر الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي 17.311 ترليون دولار، ما يساوي ربع الناتج المحلي الإجمالي العالمي الإسمي ، كما تمتلك الولايات المتحدة اقتصاد مختلط وقد حافضت على استقرار معدل نمو ناتجها المحلي الإجمالي ، كما تمتلك بنية تحتية متطورة ووفرة من الموارد الطبيعية إذ تعتبر أكبر منتج للنفط في العالم و الغاز الطبيعي، وهي ثاني أكبر بلد تجاري في العالم بعد الصين.

الجدول رقم (05): صادرات وواردات الولايات المتحدة إلى كندا و المكسيك خلال الفترة (1985-1998)

الوحدة(مليار دولار)

البيان	الصادرات			الواردات		
	إجمالي الصادرات	إلى كندا	إلى المكسيك	إجمالي الواردات	إلى كندا	إلى المكسيك
1985	213.1	47.3	13.6	361.6	69.4	19.4
1990	393.1	83	28.4	517	93.8	30.8
1991	421.8	85.1	33.3	509.3	93.7	31.9
1992	447.3	90.2	40.6	552.6	101.3	35.9
1993	465.4	100.2	41.6	600	113.6	40.7
1994	512.4	114.3	50.8	689.3	132	50.4
1995	538.5	126	46.3	771	148.3	62.8
1996	622.9	132.6	56.8	817.8	159.7	74.1
1997	687.6	150.1	71.4	898.7	171.4	87.2
1998	680	154.2	79	944.6	178	96.1

Source: International Monetary Fund,Direction of Trade Statistics, various issues,le20-05-2018,15h.

من خلال بيانات الجدول يتضح أن:

- إجمالي صادرات الولايات المتحدة إلى دول النافتا تمثل 28.6% سنة 1985 من إجمالي الصادرات، ثم 30.4% سنة 1993 ، و 30.4 % سنة 1996 و 34.3% سنة 1998 ، حيث ارتفعت صادرات الولايات المتحدة إلى كندا سنة 1990 ، حيث بلغت 83 مليار دولار سنة 1990 ثم بلغت 100.2 مليار دولار سنة 1993 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 5.18% ، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا محققة متوسط نمو سنوي قدر ب7.83% خلال الفترة (1994-1997) و هذا نتيجة إزالة الحاجز الجمركية وفتح الأسواق أمام السلع و كدا تعزيز القواعد والقوانين التي تحكم التجارة في المنطقة إلى زيادة المبادلات، كما نلاحظ أن الوزن النسبي لصادرات المكسيك بلغ 0.07% من إجمالي الصادرات سنة 1990 حيث بلغت 28.4 مليار دولار ثم ارتفعت إلى 41.6 مليار دولار سنة 1993 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 11.62% ثم حققت نمو سنة 1994 قدر ب22.11% حيث بلغت 50.8 مليار دولار سنة 1994 و 71.4 مليار دولار سنة 1997 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 10.14% ، وهذا ما يعكس إستجابة الصادرات الأمريكية بعد بداية تطبيق اتفاقية النافتا.

- أما بالنسبة للواردات فنلاحظ أن واردات الولايات المتحدة من كندا تمثل 24.56 % سنة 1985 و 25.72% سنة 1993 و 28.59% سنة 1996 و 29.02% سنة 1998 حيث حققت نمو سنة 1990 قدر ب 35.15% حيث بلغت 93.8 مليار دولار ثم بلغت 113.6 مليار دولار سنة 1993 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 5.27% ثم لترتفع بعد ذلك حيث بلغ وزنها النسبي 0.19 % من إجمالي الواردات سنة 1994 حيث بلغت 132 مليار دولار ثم ارتفعت 171.4 إلى مليار دولار سنة 1997 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 7.46% وبالتالي فإن حجم الواردات الأمريكية من كندا تأثر بالاتفاقية حيث ارتفعت حجم التجارة البينية بين البلدين، ونفس الشيء بالنسبة للمكسيك حيث بلغ الوزن النسبي لواردات المكسيك 0.06% من إجمالي الواردات سنة 1990 حيث بلغت 30.8 مليار دولار و بلغت 40.7 مليار دولار سنة 1993 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 8.04% ثم حققت نمو سنة 1994 قدر ب23.83% حيث بلغت 50.4 مليار دولار سنة 1994 و 87.2 مليار دولار سنة 1997 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 18.25% فنجد واردات الولايات المتحدة من كندا ارتفعت بعد الاتفاقية بشكل كبير.

الفرع الثاني: صادرات و واردات كندا إلى الولايات المتحدة و المكسيك (1985- 1998)

يحتل اقتصاد كندا المرتبة الحادية عشرة من حيث الحجم في العالم (مقاسا بالدولار الأمريكي وفق أسعار صرف السوق). و تدخل كندا في مصارف أكثر دول العالم ثراءا، كما أنها أحد أعضاء منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و مجموعة الثمانية (G8). وكما هو الحال مع الدول المتقدمة الأخرى، و تسيطر صناعة الخدمات التي يعمل فيها نحو ثلاثة أرباع الشعب الكندي على الاقتصاد الكندي. و تتميز كندا بين الدول المتقدمة في أهمية القطاع الأولي ، مع احتلال صناعتي قطع الأخشاب و البترول مكانة مهمة في القطاع. تتمتع كندا أيضا بقطاع تصنيع ضخم يرتكز في وسط كندا، و الذي تلعب فيه صناعة المركبات و صناعة الطائرات دورا مهما. و بفضل سواحلها الممتدة تحتل كندا المركز الثامن في قطاع الصيد و صناعة الأغدية البحرية على مستوى العالم.

الجدول رقم (06): صادرات و واردات كندا إلى الولايات المتحدة و المكسيك (1985- 1998)

الوحدة: (مليار دولار)

البيان	الصادرات			الواردات		
	إجمالي الصادرات	إلى الو .م .أ	إلى المكسيك	إجمالي الواردات	إلى الو .م. أ	إلى المكسيك
1985	90.8	68.3	0.3	78.7	54.1	1
1990	126.4	95.4	0.5	119.7	75.3	1.5
1991	126.2	95.6	0.4	120.5	75	2.1
1992	133.4	103.9	0.6	124.8	79.3	2.2
1993	140.7	114.4	0.6	134.9	87.8	2.7
1994	161.3	133.1	0.7	151.5	99.6	3.1
1995	190.2	152.9	0.8	163.3	109	3.8
1996	200.1	164.8	0.9	170	114.6	4.3
1997	213	177.3	0.9	195.5	131.9	5
1998	211.4	182.8	0.9	200.3	136.8	5.1

Source: International Monetary Fund,Direction of Trade,Statistics, Various issues,le 20-05-2018,12:30h,

من خلال الجدول نلاحظ أن:

- إجمالي صادرات كندا إلى دول النافتا تمثل61.30 سنة 1980من إجمالي الصادرات، ثم 75.87سنة 1990 ، و82.95 % و 86.90% سنة 1998، حيث بلغت صادرات كندا إلى الولايات المتحدة 95.4 مليار دولار سنة 1990 ثم بلغت 114.4مليار دولار سنة 1993 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 4.98% ، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا حيث بلغت 133.1مليار دولار سنة 1994 و 177.3سنة 1997 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب8.3% ، وبالتالي فإن حجم الصادرات الكندية إلى الولايات المتحدة تأثر بالاتفاقية حيث ارتفعت حجم التجارة البينية بين البلدين بشكل كبير جدا ، كما نلاحظ أن الوزن النسبي لصادرات كندا إلى المكسيك بلغ 0.003% من إجمالي الصادرات سنة 1990 حيث بلغت 0.5 مليار دولار و بلغت 0.6 مليار دولار سنة 1993 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 5% ثم حققت نمو سنة 1994 قدر ب16.67% حيث بلغت 0.7 مليار دولار سنة 1994 و 0.9 مليار دولار سنة

1997 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 7.14% فنجد أن حجم الصادرات الكندية إلى المكسيك ارتفع بشكل كبير بعد الاتفاقية مقارنة بفترة ماقبل الاتفاقية.

- أما بالنسبة للواردات فنلاحظ أن إجمالي واردات كندا من دول النافتا بلغت 68.03 % سنة 1980 و 64.16% سنة 1990 ثم 67.79% سنة 1994 و 70.05% سنة 1997 ، حيث بلغت واردات كندا من الولايات المتحدة 75.3مليار دولار سنة 1990 ثم بلغت 87.8 مليار دولار سنة 1993 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 4.15% ثم لترتفع بعد ذلك حيث بلغ وزنها النسبي 65.74% من إجمالي الواردات سنة 1994 حيث بلغت 99.6 مليار دولار و بلغت 131.9 مليار دولار سنة 1997 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 8.11% وبالتالي فإن حجم الواردات الكندية من الولايات المتحدة ارتفعت بشكل كبير جدا، كما نلاحظ أن الوزن النسبي لواردات المكسيك بلغ 1.25% من إجمالي الواردات سنة 1990 حيث بلغت 1.5مليار دولار و بلغت 2.7 مليار دولار سنة 1993 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 20% ثم حققت نمو سنة 1994 قدر ب14.81% حيث بلغت 3.1 مليار دولار سنة 1994 و 5 مليار دولار سنة 1997 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 15.32.

الفرع الثالث: صادرات و واردات المكسيك إلى كندا و الولايات المتحدة (1985- 1998)

يرتكز اقتصاد المكسيك بصفة رئيسية على النفط، كما يعتمد كذلك على عائدات السياحة، وصادرات الصناعة التحويلية والتحويلات من المواطنين المكسيكيين المقيمين في الخارج. وتعتبر المكسيك واحدة من أهم الدول المنتجة للنفط في العالم، مع متوسط يومي للإنتاج يبلغ 3.8 مليون برميل، منها 47 موجهة للاستهلاك المحلي.

الجدول رقم (07): صادرات و واردات المكسيك من كندا و الولايات المتحدة الأمريكية (1985-1998)

الوحدة:(مليار دولار)

البيان	الصادرات			الواردات		
	إجمالي الصادرات	إلى الو.م.أ	إلى كندا	إجمالي الواردات	إلى الو.م.أ	إلى كندا
1985	26.8	19	0.4	13.4	9	0.2
1990	40.7	32.3	0.2	30	19.8	0.4
1991	42.7	34	1.1	49.9	36.9	0.7
1992	46.2	37.5	1	62.1	44.3	1.1
1993	51.8	43.1	1.5	65.4	46.6	1.2
1994	60.9	51.9	1.5	79.3	57	1.6
1995	79.5	66.5	2	72.5	54	1.4
1996	96	80.7	2.2	89.5	67.6	1.7
1997	110.4	94.5	2.2	109.8	82.2	2
1998	106.8	87.3	4.9	106.9	79	0.9

Source: International Monetary Fund,Direction of Trade various,Statistics, issues,le21-05-2018,16:20h.

- إجمالي صادرات المكسيك إلى دول النافتا تمثل 28.6% سنة 1985 من إجمالي الصادرات، ثم 30.4% سنة 1993 ، و 30.4 % سنة 1996 و 34.3% سنة 1998 ، حيث بلغت صادرات المكسيك إلى الولايات المتحدة 32.3 مليار دولار سنة 1990 ثم ارتفعت إلى 43.1 مليار دولار سنة 1993 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 8.36% ، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا محققة متوسط نمو سنوي قدر ب20.52% خلا ل الفترة (1994-1997)، وبالتالي فإن حجم الصادرات الأمريكية إلى كندا تأثرت بالاتفاقية حيث ارتفعت حجم التجارة البينية بين البلدين و ذلك لأن المكسيك تحتل مرتبة مهمة بين الأسواق التصديرية الأمريكية و هي من أكبر الشركاء التجاريين و ما يفوق نسبة 80 % من صادرات المكسيك مخصصة للولايات المتحدة الامريكية، كما نلاحظ أن الوزن النسبي لصادرات المكسيك إلى كندا بلغ 0.49% من إجمالي الصادرات سنة 1990 حيث حققت متوسط نمو سنوي للفترة(1990- 1993) قدر ب 162.5% ثم ارتفعت حيث بلغت 1.5 مليار دولار سنة 1994 و 2.2 مليار دولار سنة 1997 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 11.67% .

- أما بالنسبة للواردات فنلاحظ أن واردات المكسيك من دول النافتا تمثل 68.66 % و 73.09% سنة 1993 و 77.74% سنة 1996 و 74.75 % سنة 1998 ، حيث أن 48% من واردات

المكسيك مصدرها الولايات المتحدة ، حيث حققت واردات المكسيك من الولايات المتحدة متوسط نمو سنوي قدر ب 33.84% خلال الفترة (1990–1993) ، و بلغ وزنها النسبي 0.71 % من إجمالي الواردات سنة 1994 حيث بلغت 57 مليار دولار و بلغت 82.2 مليار دولار سنة 1997 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 11.05% ، كما حققت واردات المكسيك من كندا متوسط نمو خلال الفترة (1990– 1993) قدر ب 50% في حين بلغ متوسط نموها 6.25% خلال الفترة (1994– 1997) .

المطلب الثاني : تطور التجارة الدولية لتكتل النافتا قبل و بعد الاتفاقية (1985– 2016)

تعتبر اتفاقية النافتا ثاني أكبر تكتل تجاري بعد الاتحاد الاوروبي و ذلك من خلال حجم مبادلاتها التجارية مع العالم الخارجي الذي عرف ارتفاعا كبيرا خصوصا بعد التكتل.

الفرع الأول: تطور الصادرات لدول النافتا (1985– 2016)

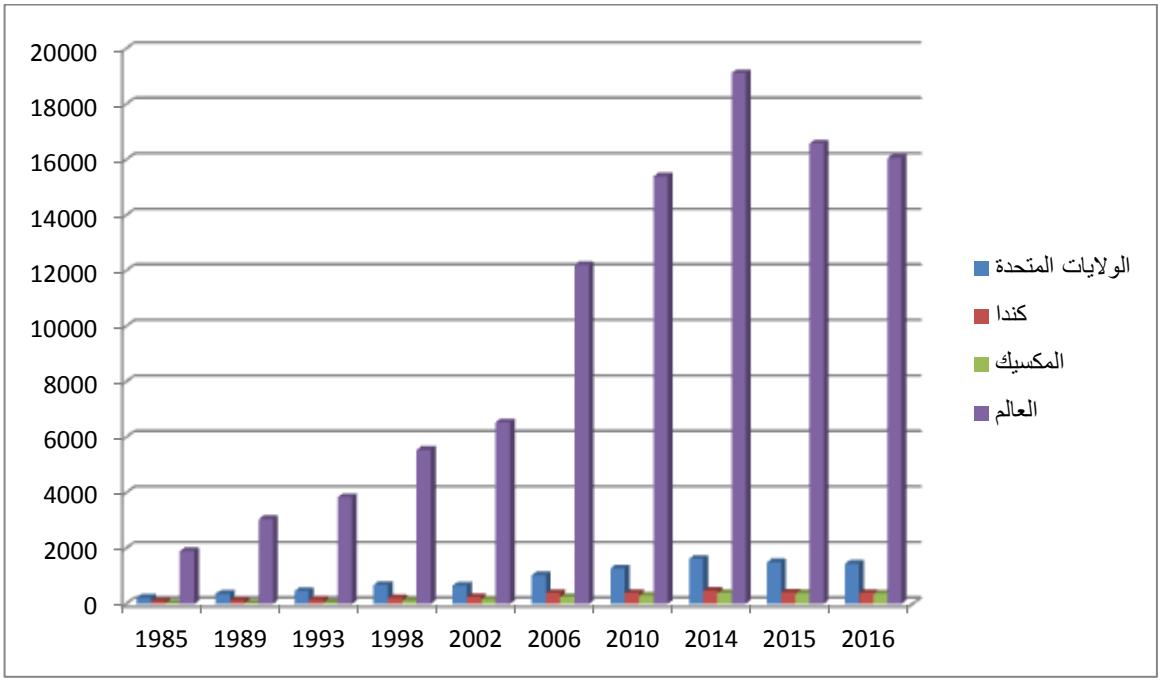
الجدول رقم(08): صادرات دول النافتا إلى العالم قبل و بعد الاتفاقية (1985– 2016)

الوحدة: (بالمليار دولار)

	الولايات المتحدة	كندا	المكسيك	إجمالي دول النافتا	العالم	الوزن النسبي
1985	218.81	90.95	26.76	336.52	1900	0.18
1989	363.81	121.83	35.17	520.81	3060	0.17
1993	464.77	145.18	51.89	661.84	3840	0.17
1998	682.14	214.33	117.46	1013.93	5550	0.18
2002	693.10	252.39	160.68	1106.17	6540	0.17
2006	1030	388.18	249.96	1668.14	12210	0.14
2010	1280	387.48	298.31	1965.79	15400	0.13
2014	1620	476.3	396.91	2493.21	19120	0.13
2015	1500	409.95	380.62	2290.57	16580	0.14
2016	1450	390.33	373.93	2214.26	16070	0.14

Source: http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=4.le 25-05-2018.17h

الشكل رقم (02): تطور الصادرات لدول النافتا قبل وبعد الاتفاقية (1985- 2016)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على بيانات البنك الدولي

من خلال الجدول نلاحظ أن:

- صادرات الولايات المتحدة حققت نموا سنة 1986 يقدر ب 3.82% حيث بلغت 227.16 مليار دولار سنة 1986 ثم بلغت 464.77 مليار دولار سنة 1993، محققة متوسط نمو سنوي يقدر ب 13.07%، أما بالنسبة للعالم فنلاحظ أنه حققت متوسط نمو سنوي خلال نفس الفترة قدر ب 10.57%، كما نلاحظ من خلال بيانات الجدول ارتفاع في حجم الصادرات بعد الدخول في التكتل حيث حققت معدل نمو سنة 2000 قدر ب 12.38 % حيث بلغت صادراتها 512.63 مليار دولار سنة 1994 ثم ارتفعت إلى 781.92 مليار دولار سنة 2000 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب7.5%، مقارنة بالعالم أينما حققت نمو قدر ب 13.03% سنة 2000 ، حيث بلغت صادراتها 4360 مليار دولار سنة 1994 و بلغت 6500 مليار دولار سنة 2000 أينما بلغ معدل نموها السنوي 7.01%، فنجد أن صادرات الولايات المتحدة ارتفعت بمعدل أكبر من العالم ، ثم بعدها تنخفض في سنة 2002 إلى 610.10 مليار دولار وذلك بسبب أزمة فقاعات الأنترنت حيث أثرت على حجم الصادرات فانخفضت، ثم لتعود بعد ذلك في

الارتفاع حيث حققت معدل نموسنة2003 قدرب 11.65% أينما بلغت 724.77 مليار دولار سنة 2003 ثم بلغت 1150 مليار دولار سنة 2007 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب11.73%، أينما حقق العالم بالمقابل معدل نمو سنوي قدر ب 16.96% خلال نفس الفترة، ثم لتنخفض بعد ذلك الصادرات سنة 2009 وذلك نتيجة الأزمة المالية العالمية التي خلفت نوع من الفوضى حيث أن الاقتصاد الأمريكي إنكمش بنسبة 0.3% في الثلاثي الثالث من سنة 2008 كما أن المبادلات التجارية في العالم انخفضت بنسبة 30% سنتي 2008 و 2009، وأثرت على حجم الصادرات، ثم لترتفع بعد دلك لتصل دروتها سنة 2014 محققة معدل نمو قدرب 2.53 % .

- صادرا ت كندا حققت نموا سنة 1986 قدر ب −0.68% و ذلك نتيجة إنخفاض أسعار النفط ، حيث بلغت 90.33 مليار دولار ثم ارتفعت سنة 1993 إلى 145.18 مليار دولار محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 7.59% أينما بلغ المتوسط النمو السنوي للعالم خلال هذه الفترة 10.58% ، كما نلاحظ من خلال الجدول ارتفاع كبير في صادرات كندا بعد الاتفاقية حيث حققت نمو سنة 1994 يقدر ب 13.91% حيث حيث بلغت 165.38 مليار دولار ثم بلغت 276.63 مليار دولار سنة 2000 محققة بدلك متوسط نمو سنوي قدر ب 9.61% مقارنة بالعالم أينما حققت صادرات العالم متوسط نمو سنوي قدر ب 7.01% ، أي أن صادرات كندا تتزايد بمتوسط نمو سنوي أكبر من العالم، ثم لتنخفض بعد ذلك في سنة 2002 بسبب أزمة فقاعات الأنثرنت حيث حققت معدل نمو سالب يقدر ب −2.87% ، ثم ترتفع بعد ذلك حققت معدل نمو سنة 2003 قدر ب 8.06% حيث بلغت صادراتها 272.74 مليار دولار ثم بلغت 420.69 مليار دولار سنة 2007 محققة معدل نمو سنوي يقدر ب 10.84% أينما نجد أن العالم حقق معدل نمو سنوي قدر ب 16.96% خلال نفس الفترة، ثم لتنخفض في سنة 2009 حيث بلغت 316.09 مليار دولار محققة معدل نمو سنوي سالب قدر ب −30.75% وذلك نتيجة الأزمة المالية العالمية التي أثرت على العالم بأسره حيث انخفضت صادرات العام حيث حققت معدل نمو سالب أيضا سنة2009 قدر ب −22.31% ، ثم ارتفعت بعد ذل لتبلغ دروتها سنة 2014 حيث بلغت 476.3 مليار دولار محققة نمو يقدر ب 3.92% حيث بلغت 387.48 مليار دولار سنة 2010 ثم بلغت 390.33 مليار دولار سنة 2016 محققة معدل

نمو سنوي قدر ب 0.11% مقارنة بالعالم أينما حقق متوسط نمو سنوي خلال هذه الفترة قدر ب 0.62%.

- صادرات المكسيك عرفت تدبدبا في بعض المراحل مثل سنة 1986 حيث انخفضت الصادرات بسبب أزمة النفط ودلك لأن الاقتصاد المكسيكي يعتمد بدرجة كبيرة على النفط ، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا إلى غاية سنة 1993 بمتوسط سنوي قدر ب 17.25% مقارنة بالعالم أينما حقق معدل نمو سنوي قدر ب 10.57% ، ثم لترتفع بعدها حيث حققت نمو سنة 1994قدر ب 17.83% حيث بلغت 60.88 مليار دولار ثم بلغت 166.37 مليار دولار سنة 2000 محققة متوسط سنوي قدر ب 24.75% في المقابل نجد أن متوسط نمو العالم يقدر ب 7.01% خلال نفس الفترة، ثم لتنخفض سنة 2002 إلى 160.68 مليار دولار و دلك بسبب أزمة فقاعات الأنثرنت ، ثم لترفع بعد دلك حيث حققت نمو سنة 2004 قدر ب13.65% أما بالنسبة للعالم فقدر معدل نموه سنة 2004 ب 21.6%، وبلغت صادرات كندا 187.98 مليار دولار سنة 2004 و بلغت 271.82 مليار دولار سنة 2007 محققة بدلك معدل نمو سنوي قدر ب 11.15% مقارنة بمتوسط نمو العالم السنوي حيث قدر ب12.98%، ثم لتنخفض بعد دلك صادرات المكسيك بسبب أزمة الرهن العقاري سنة 2008 أينما حققت المكسيك معدل نمو سالب سنة 2009 قدر ب – 21.13%، وذلك نيجة ارتباط اقتصاد المكسيك بالاقتصاد الأمريكي ارتباطا وثيقا حيث يعتبر الشريك التجاري الأول للمكسيك فهدا الارتباط الكبير جعله عرضة للاهتزاز وعدم الاستقرار ثم عرفت ارتفاعا متتاليا إلى غاية 2014 .

- **الفرع الثاني: تطور واردات سلع النافتا من العالم (1985– 2016)**

الجدول رقم (09): تطور واردات دول النافتا قبل و بعد الاتفاقية (1985– 2016)

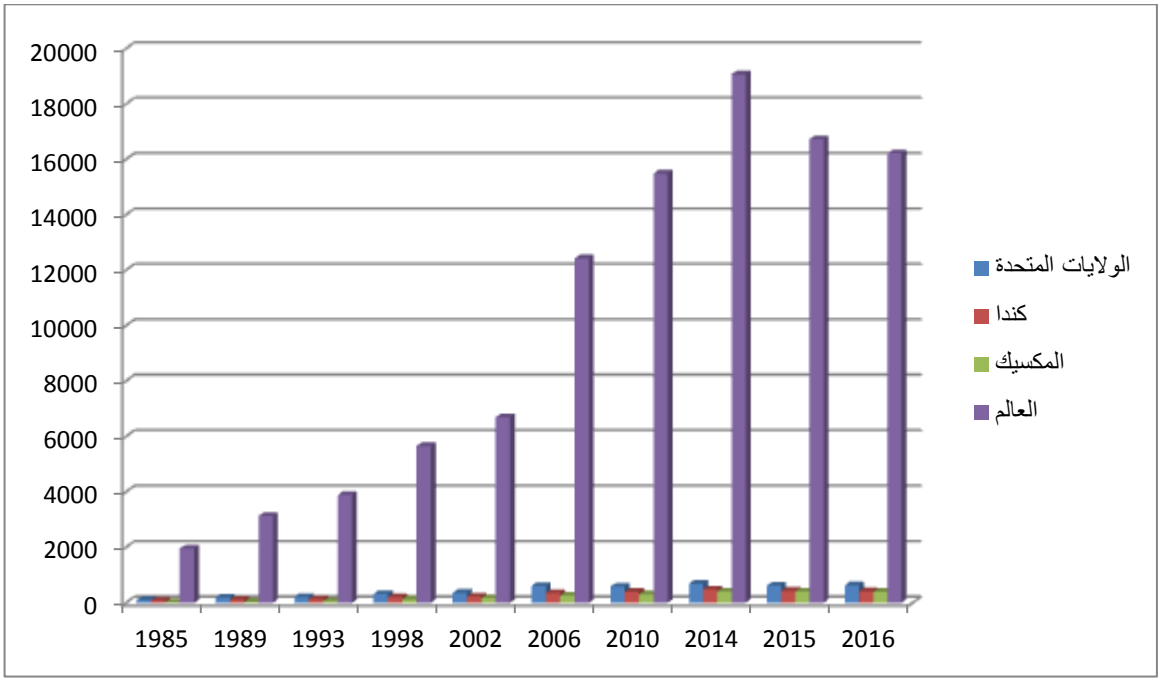
الوحدة: (مليار دولار)

	الولايات المتحدة	كندا	المكسيك	إجمالي دول النافتا	العالم	الوزن النسبي
1985	108.96	80.64	19.12	208.72	1960	0.11
1989	197.73	119.79	36.4	353.92	3140	0.11
1993	209.32	139.03	67.55	415.9	3890	0.11

0.12	5660	656.37	129.07	206.07	321.23	1998
0.11	6690	764.66	173.09	227.5	364.07	2002
0.10	12430	1235.15	263.48	359	612.67	2006
0.08	15490	1303.99	310.2	402.69	591.10	2010
0.08	19070	1582.04	411.58	479.99	690.47	2014
0.09	16730	1467.97	405.28	436.32	626.37	2015
0.09	16220	1450.53	397.52	416.6	636.41	2016

Source: http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=4.le 26- 05-2018.15h.

الشكل رقم (03): تطور الواردات قبل و بعد الاتفاقية (1985- 2016)



المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على بيانات البنك الدولي.

من خلال بيانات الجدول نلاحظ:

- واردات الولايات المتحدة حققت نموا سنة 1986 يقدر ب 15.94% حيث بلغت 126.33 مليار دولار سنة 1986 ثم بلغت 209.32 مليار دولار سنة 1993، محققة متوسط نمو سنوي يقدر ب 8.21%، أما بالنسبة للعالم فنلاحظ أنه حقق متوسط نمو سنوي خلال نفس الفترة قدر ب 10.12%، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا حيث حققت معدل نمو سنة 2000 قدر ب 7.13 % حيث

بلغت وارداتها 234.08 مليار دولار سنة 1994 ثم ارتفعت إلى 348.06 مليار دولار سنة 2000 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب6.96%، مقارنة بالعالم أينما حقق العالم متوسط نمو سنوي قدر ب 7.39% خلال نفس الفترة ، ثم بعدها تنخفض في سنة 2001 إلى 343.79 مليار دولار وّلك بسبب أزمة فقاعات الأنترنت حيث أثرت على حجم الصادرات فانخفضت، ثم حققت بعد ذلك ارتفاعا متتاليا فحققت معدل نمو في سنة 2007 قدر ب 4.18% ، ثم لتنخفض بعد ذلك الواردات إلى 519.08 مليار دولار سنة 2009 و ذلك نتيجة الأزمة المالية العالمية التي أثرت على حجم الصادرات حيث حققت معدل نمو سالب سنة 2009 قدر ب – 21.08 % ،ثم لترتفع بعد دلك حيث بلغت 591.1 مليار دولار سنة 2010 ثم بلغت 690.47 مليار دولار سنة 2014 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب16.81% مقارنة بالعالم أينما حقق العالم متوسط نمو سنوي قدرب4.62% ، ثم عرفت إنخفاضا سنة 2015 و 2016 و ذلك بفعل إنخفاض أسعار النفط.

– واردات كندا حققت نموا قدر ب 21.73% سنة 1988، حيث بلغت 112.71 مليار دولار ثم ارتفعت سنة 1993 إلى 139.03مليار دولار محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 3.89% أينما بلغ المتوسط النمو السنوي للعالم خلال هذه الفترة 5.68% ، و حققت نمو سنة 1994 يقدر ب 11.53% حيث بلغت 155.07 مليار دولار ثم بلغت 220.18مليار دولار سنة 1999 محققة بذلك متوسط نمو سنوي قدر ب 6.7% مقارنة بالعالم أينما حققت صادرات العالم متوسط نمو سنوي قدر ب 5.56% ، ثم لترتفع بعد ذلك حيث عرفت تدبدبا في بعض المراحل مثل سنة 2009 حيث حققت معدل نمو سالب قدر ب

– 21.26 وذلك بسبب أزمة 2008، ثم ترتفع بعد ذلك حيث بلغت وارداتها 402.69 مليار دولار سنة 2010 ثم بلغت 479.99مليار دولار سنة 2014 محققة متوسط نمو سنوي يقدر ب 4.84% أينما نجد أن العالم حقق متوسط نمو سنوي قدر ب 4.62% خلال نفس الفترة ، ثم لتنخفض في سنة 2015 و 2016 وذلك لانخفاض أسعار النفط.

– واردات المكسيك عرفت تدبدبا في بعض المراحل مثل سنة 1986 حيث انخفضت بسبب أزمة النفط ، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا إلى غاية سنة 1993 بمتوسط سنوي قدر ب 35.6% مقارنة بالعالم أينما حقق معدل نمو سنوي قدر ب 10.11% ، ثم لترتفع بعدها حيث حققت نمو سنة 1994قدر ب 21.38% حيث بلغت 81.99 مليار دولار ثم بلغت 179.46مليار دولار سنة

2000 محققة متوسط نمو سنوي قدر ب 16.98% في المقابل نجد أن متوسط نمو العالم يقدر ب 7.39% خلال نفس الفترة، ثم لترفع بعد دلك حيث حققت نمو سنة 2006 قدر ب15.43% أما بالنسبة للعالم فقدر معدل نموه سنة 2006 ب 14.67%، ثم لتنخفض بعد دلك واردات المكسيك بسبب أزمة الرهن العقاري سنة 2008 أينما حققت المكسيك معدل نمو سالب سنة 2009 قدر ب -24.12%، ثم عرفت ارتفاعا متتاليا إلى غاية 2014 ، ثم عرفت إنخفاض سنة 2015 و 2016 و ذلك نتيجة انخفاض أسعار النفط.

خلاصة الفصل:

نستخلص مما سبق أن اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية – النافتا – تم إنشاءها بعد مشاورات و التي ركزت من خلالها الدول الأعضاء على إلغاء الحواجز الجمركية البينية ، و ذلك بغية تحقيق الأهداف المرجوة و التي تختلف حسب أهمية ومكانة كل دولة في هذه الاتفاقية فالدول المتقدمة تسعى لتحقيق المزيد من الرفاهية لشعوبها في حين تسعى الدول النامية لتحقيق التنمية، فمن خلال القيام باستبيان حجم النمو للمبادلات التجارية للتكتل قبل و بعد الاتفاقية وبالاعتماد على بيانات البنك الدولي تم التوصل إلى أن حجم التجارة البينية و الدولية عرفت ارتفاعا كبيرا ضمن الاتفاقية مقارنة بحجمها لفترة ما قبل الاتفاقية ، كما أن تحرير التجارة زاد من الطلب على الواردات من خارج التكتل فزادت التجارة العالمية إلا أنها عرفت تدبدبا في بعض المراحل وذلك بسب بعض الأزمات التي تعرض لها العالم .

الخاتمة العامة:

يشهد عصرنا الحالي توجها متميزا نحو إنشاء و تفعيل التكتلات الاقتصادية الإقليمية و هذا ناتج عن تزايد الشعور لدى الدول بأهمية المدخل الإقليمي، واستجابة للتغيرات السياسية، الاجتماعية والاقتصادية التي فرضها سياق العولمة، و قد تزامن هذا التوجه العام نحو التكتلات الإقليمية بتزايد الجهود المتعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية.

لذا نجد أن الواقع الذي أفرزته نهاية القرن العشرين، فرض على مختلف الدول خاصة المتقدمة، التفكير في الاتجاه إلى تكوين تكتلات اقتصادية أو تقبل القائم منها بما يحقق لها أكبر المنافع و مراجعة الكثير من الضوابط التي تحكم أساليب عمل هذه التكتلات، فأصبح التكامل الإقليمي السمة الغالبة التي تحكم العلاقات الدولية الراهنة. إذ أصبح الاقتصاد العالمي في ظل هذه التكتلات أكثر ديناميكية بعد أن ضم أنماطا ودرجات مختلفة من التكتلات على رأسها الاتحاد النقدي الأوروبي ورابطة دول جنوب شرق آسيا اللذان يشكلان نموذجا متطورا للتكتل الاقتصادي.

كذلك الحال فيما يخص اتفاقية النافتا، وهي الأولى من حيث شموليتها بين الشمال و الجنوب حيث لعبت دورا رئيسيا في إحداث تسارع حاد في تدفقات التجارة بين الدول الأعضاء، مما أدى إلى ارتفاع مستوى التجارة البينية، وكذلك ارتفاع ملحوظ في الاستثمارات الأجنبية المباشرة .

وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج ندرجها في النقاط التالية:

- التكتلات الاقتصادية ما هي إلا سعي لحسن استغلال المزايا النسبية للدول الداخلة فيها، بما يدعم مساهمتها في الاقتصاد العالمي وتحسين قدرتها التنافسية، من خلال تكوين هيكل إنتاجي أكثر كفاءة باستغلال وفورات الحجم الكبير، وتوزيع التكاليف الثابتة على أسواق إقليمية أكبر وأوسع، مما يحفز النمو الاقتصادي، وبالتالي فإن هذه التكتلات تعكس درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل الدولي وأنواع التبادل الأخرى، مما يسمح بزيادة فرص النفاذ إلى الأسواق، وتحسين القدرات التفاوضية لأعضائها في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف .
- تختلف صيغتي التكامل الاقتصادي التقليدي والإقليمية الجديدة بصفة أساسية من حيث، كون الأولى تتم بين الدول المتجانسة اقتصاديا وبذلك تكون إما بين الدول المتقدمة أو بين الدول النامية، أما

الثانية فتتم بين دول مختلفة في مستوياتها الاقتصادية، أي أنها تتم بين الدول المتقدمة والنامية، وقد تتعداه إلى إنشاء تجمع بين إقليمين أو أكثر.

- يعتبر التكتل الاقتصادي الإقليمي مجالا حيويا واستراتيجيا يسمح للدول المنضمة إليه بتحقيق معدلات نمو اقتصادية معتبرة وذلك بتفعيل حركة المبادلات التجارية البينية والدولية إلى جانب استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى داخل منطقة التكامل.
- أن منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية بعد تكاملها عملت على تقسيم العمل بشكل أفضل بين الدول الأعضاء فيها مما جعلها تتخصص أكثر وهذا ما أدى إلى ارتفاع حجم تجارتها البينية والدولية.
- تكتل النافتا كان نموذجا ناجحا لعملية التكامل بين الشمال والجنوب، وذلك من خلال المزايا والمكاسب التي حققتها المكسيك من جراء هذا التكتل والمكانة التي أصبحت تحتلها حاليا على مستوى الاقتصاد العالمي .
- يعتبر التوجه التجاري للنافتا توجها إقليميا.
- ليست التكتلات الاقتصادية الإقليمية نقيضا أو بديلا للتجارة الحرة العالمية متعددة الأطراف و لكنها تتمة و تكملة لهذه التجارة، فهي وإن كانت ترمي إلى تحرير التجارة بين الشركاء أعضاء التكتل الإقليمي، فإن هذا التحرير الجزئي للتجارة خطوة مهمة نحو تحريرها خارج التكتلات الإقليمية خصوصا في ظل توسع دائرة الاعتماد المتبادل بين الدول الكبرى، والحد من آثارها الضارة على الدول غير الأعضاء، بما يدعم الهدف النهائي لتحرير التجارة الدولية .

اختبار الفرضيات:

- أن منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية بعد تكاملها عملت على تقسيم العمل بشكل أفضل بين الدول الأعضاء فيها مما جعلها تتخصص أكثر وهذا ما أدى إلى إرتفاع حجم تجارتها البينية والدولية و هدا **ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.**
- أثار أبعاد التوسع المطرد في التكتلات الإقليمية وتشابك علاقتها بالإطار المتعدد الأطراف لتحرير التجارة الدولية، العديد من الآراء حول طبيعة هذه العلاقة حيث يرى البعض أن هذه التكتلات تؤدي إلى عرقلة و إعاقة النظام المتعدد الأطراف من خلال تبادل المزايا و الأفضليات في إطار التكتل، وفرض سياسات حمائية تجاه الأطراف الأخرى غير المنتمية له. غير أنه من النتائج الملفتة للنظر،

والتي تدعو إلى وجود إمكانية إحداث التوافق بين الإطارين تلك النتيجة التي تتلخص في كون الاتجاه نحو تكوين المزيد من التكتلات الإقليمية ينطوي على المزيد من تحرير التجارة العالمية ولو في نطاق الإقليم الاقتصادي للتكتل، وهو ما يولد درجة تحرير أبعد مما تحدثه الاتفاقيات المتعددة لتحرير التجارة الدولية وهذا **ما يثبت صحة الفرضية الثانية.**

- إن تحرير التجارة داخل الإقليم قد يؤدي إلى آثار مولدة للتجارة خارج التكتل، فزيادة الدخل داخل التكتل تسفر عن زيادة الطلب على الواردات من خارج التكتل فتزداد التجارة الدولية وتصبح التكتلات الإقليمية عامل بناء ونقطة انطلاق نحو إزالة الحواجز وتحقيق مزيد من انفتاح الأسواق وتحرير التجارة الدولية وهذا **ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.**
- ساهم تكتل النافتا في زيادة حجم التبادل التجاري البيني بين الدول الأعضاء حيث بلغت القيمة الاجمالية لحجم الصادرات البينية سنة 2004 اكثر من 740.4 مليار دولار بعد ان كانت لا تتعدى 293.5 مليار دولار سنة 1992 وهذا ما يؤكد **صحة الفرضية الرابعة.**

التوصيات:

بعد استخلاص جملة من النتائج نخلص إلى مجموعة من التوصيات نذكر منها:

- على الدول النامية إعطاء الأهمية للتكامل الاقتصادي ذو الفاعلية اقتصاديا و سياسيا و الإعتماد على التقارب الجغرافي و التجانس الاقتصادي للتأثير على قدرتها في تحصيل المكاسب و المزايا الاقتصادية المستقبلية، مع ضرورة العمل على ترقية آليات الرقابة و تنسيق السياسات، و تكوين الهيئات المالية الإقليمية من أجل العمل على أن تكون التكتلات من الآليات الفاعلة التي تكسب الدول المناعة و يمنحها القدرة على مواجهة مختلف الآثار الناجمة عن الأزمات.

- العمل على الإندماج المتوازن في النظام الاقتصادي العالمي مع ما يتناسب مع قدرات الاقتصادات الإقليمية، وبما يحقق لها أكثر من المنافع و أقل الأضرار.

- ضرورة تقديم الأولوية للإستثمارات الحقيقية سواء المحلية أو الأجنبية، التي تساهم في رفع الإنتاجية و تحقق التنمية.

- وضع الخلافات جانبا و التفكير بجدية في إقامة تكتلات جديدة مبنية على أسس اقتصادية سليمة و صحيحة من أجل ضمان مصالحها و زيادة مكاسبها من التجارة الدولية.

- توحيد الجهود وتعزيز التعاون الإقليمي مع التكتلات الناجحة في العالم من أجل الإستفادة من الخبرات والتقدم التكنولوجي مما يعطي هذه التكتلات اهمية و يضمن لها مكانتها على المستوى الدولي.

قائمة المراجع

أولا: الكتب

أ- الكتب باللغة العربية

1- إبراهيم العيساوي وآخرون، **الاعتماد المتبادل والتكامل الاقتصادي والواقع العربي، - مقاربات نظرية-**، الطبعة الاولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1990.

2- أحمد جامع وصفوت عبد السلام عوض الله، **-دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية-**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993 .

3- أحمد جامع، **-العلاقات الاقتصادية الدولية-**، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1998.

4- أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية، **-مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية-**، الطبعة الثانية ،الدار المصرية اللبنانية، القاهرة ،2001.

5- إكرام عبد الرحيم، **-التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي-**، الطبعة الاولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002.

6- إياد علي الهاشمي، **-العلاقات الدولية في التاريخ الحديث والمعاصر-**، الطبعة الأولى ، دار الفكر، عمان، الأردن.

7- إيمان عطية ناصف، **-مبادئ الاقتصاد الدولي-**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2008 .

8- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، **-مبادئ الاقتصاد الدولي-**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية ،2007.

9- بول -أ -ساموسلن، **علم الاقتصاد، -العلاقات التجارية و المالية الدولية-**، الجزء السادس، ترجمة مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1993.

10- الجاسور ناظم عبد الواحد، **-تأثير الخلافات الأمريكية الأوروبية على قضايا الأمة العربية: حقبة ما بعد نهاية الحرب الباردة-**، مركز دراسات الوحدة العربية.

11- حسين بوقارة، **-التكامل في العلاقات الدولية-**،سلسلة دراسات دولية ، مخبر البحوث و الدراسات في العلاقات الدولية، جامعة الجزائر، العدد3 ،2008.

12- حسين عمر، **-التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر-**، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998.

13- حمدي رضوان، الاقتصاد الدولي ، -**الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية**-، جامعة عين الشمس، القاهرة، 2002.

14- حمدي رضوان، محمد بسيوني، -**الاقتصاد الدولي، دراسة تحليلية للعلاقات الاقتصادية الدولية**-، جامعة عين الشمس، كلية التجارة، القاهرة، بدون سنة النشر.

15- خالد محمد السواعي، -**التجارة الخارجية: النظرية وتطبيقاتها**-، الطبعة الاولى، عالم الكتب الحديث، الاردن، 2010.

16- رشاد العصار، حسام داود، -**التجارة الخارجية**-، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، 2000.

17- رضا عبد السلام، -**العلاقات الاقتصادية الدولية**-، الطبعة الثانية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر،2010.

18- زكريا أحمد نصر، -**العلاقات الاقتصادية الدولية**-، القاهرة، 1966.

19- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، -**العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية**-، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2004.

20- سامي عفيفي حاتم ،- **التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق**-، الجزء الثاني ، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005.

21- سامي عفيفي حاتم، -**الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية - قضايا معاصرة في التجارة الدولية** -، الجزء الثالث ،الطبعة الثانية ،الدار المصرية اللبنانية ،القاهرة،2005.

22- سامي عفيفي حاتم، -**التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**-، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة.

23- صالحي صالح، -**دور المنظمات الدولية في إدارة التحولات الاقتصادية العالمية**-، الطبعة الاولى، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2004.

24- صلاح عباس، -**التكتلات الاقتصادية هل هي تحايل على الجات**-، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2006 .

25- عامر مصباح، -**الاتجاهات النظرية في تحليل العلاقات الدولية**-، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.

26- عبد الباسط وفا، –**سياسة التجارة الخارجية**–، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000 .

27- عبد الرحمان زكي إبراهيم، –**مذكرات في اقتصاديات التجارة الخارجية**–، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية، 1981.

28- عبد الرحمان يسري أحمد، السيد محمد أحمد السريتي، الاقتصاديات الدولية، الدار العلمية، الاسكندرية، 2009.

29- عبد القادر السيد متولى، **الإقتصاد الدولي، – النظريات والسياسات**–، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، الاردن، 2011.

30- عبد المجيد محمد توفيق، –**العولمة والتكتلات الاقتصادية: اشكالية للتناقض ام للتضافر في القرن الحادي و العشرين**–، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.

31- عبد المطلب عبد الحميد، –**السوق العربية المشتركة الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة**– ، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.

32- عبد الوهاب حميد رشيد، –**التكامل الاقتصادي العربي**–، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1977.

33- عثمان أبو حرب، الإقتصاد الدولي، الطبعة الأولى ، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2008.

34- على إبراهيم، –**منظمة التجارة العالمية وتقنين نهب العالم الثالث، دار النهضة العربية**–، القاهرة، 1997.

35- علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2007 .

36- عماد محمد الليثي، **التبادل الدولي، – دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر** –، دار النهضة العربية،القاهرة، 2002 .

37- عمر مصطفى محمد،–**التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتكامل الاقتصادي في الدول النامية: دراسة تجارب مختلفة**– مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2014.

38- فليح حسن خلف، –**العلاقات الاقتصادية الدولية**–، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر، عمان، الأردن، 2001.

39- فؤاد أبو ستيت، -**التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة**-، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة ،2004.

40- كامل بكري، **الإقتصاد الدولي**،-**التجارة و التمويل**-،الإسكندرية، الدار الجامعية،2002.

41- كامل بكري،-**التكامل الاقتصادي**- ، المكتب العربي الحديث للطباعة والنشر، الاسكندرية،1984

42- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، - **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية** -، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،2006.

43- مجذاب بدر عناد وحسين محي الدين، -**المتغيرات الاقتصادية الدولية وانعكاساتها على اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط**-، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1998.

44- محمد أحمد السريتي، -**اقتصاديات التجارة الخارجية**-، الطبعة الاولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر و التوزيع، الاسكندرية ، 2009.

45- محمد دياب، -**التجارة في عصر العولمة** -، دار المنهل، بيروت.

46- محمد رئيف مسعد عبده، -**التجارة الخارجية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية**-، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2005.

47- محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، -**العقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية**-، دار النهضة العربية، بيروت،1987.

48- محمد عبد المنعم عفر، -**الاقتصاد الدولي**-، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية،1999.

49- محمد لبيب شقير، -**العلاقات الاقتصادية الدولية**-، دار النهضة العربية، دار النهظة،1961.

50- محمد محمود الإمام، -**التكامل الاقتصادي العربي بين عقدين**-، المستقبل العربي، أوت 1990.

51- محمود يونس، -**اقتصاديات الدولية**-، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص144 .

52- مصطفى محمد عز العرب،- **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية** -، الطبعة الاولى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988 .

53- مغاوری شلبي علي، **-اليورو الآثار على اقتصاد البلدان العربية والعالم-**، الطبعة الأولى، مكتبة زهراء الشرق، 2000.

ب- الكتب باللغة الأجنبية

54- **cahiers français**, n°299, novembre 2000.

55- Collection Guid Plus, L'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), Edition M.L.P, Alger, 1998.

56- Dario Battistella, Théories des relations internationales, Presses de sciences PO , Paris, 2003.

59- Dominick Salvatore, economie international, cours et Problemes, MC craw-hill,paris,1982..

60- Gean-louis Mucchielli,Thierry Mayer, **économie international**,Dalloz,paris,2005.

61- Jean Boulouis -**Droit Institutionnel de l'union européene**- 6 éme édition Montchrestien ,Delta. Paris..

62- Jean-Marc Siroën , **la régionalisation de l'économie mondiale** ,op.cit.

63- Jean-Marc Siroën, La Régionalisation du commerce mondial : régionalisme et multilatéralisme, in : Paris Reginald J.Harrison, **Europe in question**, George Allen and Ltd, London , 1974.

64- the office of industries, **ASEAN: regional trends in economic integration, export competitiveness, and inbound investment for selected industries**, investigation N0 332-511, august 2010.

65-Anne.O. Krueger, trade creation and trade diversion under NAFTA, national bureau of economic research, working paper 7429, Combrige MA02138octobre, 8, 1999.

ثانيا: الرسائل الجامعية

66- بوشنافة الصادق، **-الاثار المحتملة لانضمام الجزائر الى المظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الادوية-"حالة مجمع صايدال"**،اطروحة دكتورا، جامعة الجزائر،الجزائر،2007/2006.

67- خالفي علي، رميدي عبد الوهاب، **- رابطة جنوب شرق آسيا (الآسيان) نموذج الدول النامية للإقليمية المنفتحة-**،مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد06.

68- خلوفي عائشة، - **تأثير التكتلات الإقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية- دراسة حالة الإتحاد الأوروبي**- مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية (غير منشورة)،جامعة سطيف 2011.

69- سلطاني سلمى،- **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**- ، رسالة ماجستير، (غير منشورة) ،جامعة الجزائر، الجزائر،2003/2002 .

70- عبد الوهاب رميدي، -**واقع الدول العربية في ظل التكتلات الاقتصادية الراهنة**-، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر ، سنة 2001 .

71- عقبة عبد اللاوي، **الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية** -دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة للشراكة االأورو متوسطية على الجزائر-، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2008.

72- قصري محمد عادل، -**التكتلات الاقتصادية الاقليمية**-،دراسة مقارنة بين اتحاد المغرب العربي و الاتحاد الأوروبي، مدكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، 2008.

73- مقروس كمال،- **دور المشروعات المشتركة في تحقيق التكامل الاقتصادي: دراسة مقارنة بين التجربة الاوروبية والتجربة المغاربية**-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية(غير منشورة)، جامعة سطيف،2013.

74- يحيى سعادة، - **تقييم مسار عملية التكامل لدول الخليج العربي واثاره المترتبة على اصدار عملة خليجية موحدة**-، من خلال دراسة تجربة الإتحاد الاوروبي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، جامعة بسكرة، 2012.

رابعا: المجلات

75-ذكاء خالدي، -**دور الدولة والتعاون الاقتصادي العربي في رفع القدرة التنافسية**-، مجلة المستقبل العربي ،مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 254 ، أفريل2000 .

76- علاوي محمد لحسن،- **الإقليمية المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي** - ، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، عدد 07 ، ص 2009 -2010.

77-مقدم رضا، -**الطريق إلى التكامل في أوروبا**- مجلة التمويل والتنمية صادرة من صندوق النقد الدولي، الوحدة الاوروبية خطوة خطوة، العدد 51 مارس 2014.

خامسا: المواقع الإلكترونية

78- http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=.
79- International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics, various issues.
80- http ://data.albankaldawli.org /indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?.