# جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

**كلية:** العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

**قسم:** العلوم الاقتصادية

**الرقم التسلسلي:**.....

**رقم التسجيـــل:Doc/08/13**

## أطروحة

## مقدمة لنيل شهادة

## دكتوراه علوم

**في:** العلوم الاقتصادية

**تخصص:** علوم اقتصادية.

## العنوان

# تأثير التكتل الاقتصادي الإقليمي على تموقع الشركات بداخله – دراسة حالة تكتل أمريكا الشمالية–( NAFTA)


**من إعداد:**

**زين الدين حماشي**


**تاريخ المناقشة :2019/01/16**

**أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة:**

| الاسم واللقب | الرتبـــة العلمية | المؤسسة | الصفـــة |
|---|---|---|---|
| رابح بلعباس | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة المسيلة | رئيسا |
| عبد القادر نوبيات | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة المسيلة | مشرفًا و مقررًا |
| عقبة عبد اللاوي | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة الوادي | ممتحنا |
| أحمد ضيف | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة البويرة | ممتحنا |
| لاباز محمد الامين | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة الجلفة | ممتحنا |
| فتيحة بنابي | أستـــاذ محاضر –أ– | جامعة المسيلة | ممتحنا |

**السنة الجامعية: 2019/2018**

بسم الله الرحمن الرحيم

# كلمة شكر وعرفان

أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الفاضل الدكتور: عبد القادر نويبات

الذي تفضل بالإشراف على هذا البحث، وعلى نصائحه وتوجيهاته القيمة

التي أفادني بها، فأكن له كل الاحترام والتقدير.

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى أعضاء اللجنة المحترمين، لقبولهم

مناقشة هذا العمل المتواضع.

# الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

- الوالدين الكريمين.
- الأهل والاقارب.
- جميع الزملاء والأصدقاء.

# هيكل البحث

***المقدمة العامة***

***الفصل الاول: مدخل نظري للتكتل الاقتصادي الاقليمي***

المبحث الاول: عموميات حول التكتل الاقتصادي الاقليمي

المبحث الثاني: أشكال التكتلات الاقتصادية الاقليمية

المبحث الثالث: الاثار المترتبة على قيام التكتلات الاقتصادية

المبحث الرابع: نماذج لبعض التكتلات الاقتصادية

***الفصل الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية-NAFTA-***

المبحث الاول المبحث الاول :اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية: النشأة والتطور

المبحث الثاني: الاثار الايجابية لاتفاقية النافتا

المبحث الثالث: بعض الانعكاسات السلبية لاتفاقية النافتا

***الفصل الثالث: النظرية الاقتصادية للاقتصاد الجغرافي***

المبحث الاول : الاقليم كمتغير اقتصادي

المبحث الثاني: النظرية الاقتصادية للتموقع وإعادة التموقع

المبحث الثالث: الاقتصاد الجغرافي كمدخل لتحليل تموقع الانشطة الاقتصادية

**الفصل الرابع: تأثير اتفاقية النافتا على توزيع الانشطة الصناعية داخل التكتل –حالة المكسيك-**

المبحث الاول: المنطقة الحرة في المكسيك -Maquiladora-

المبحث الثاني: التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك وتكتل النافتا

المبحث الثالث: قياس تركيز وتوزيع الانشطة حسب مؤشر." Mulligan and Schmidt.

# ***الخاتمة العامة***

# المقدمة العامة

**تمهيد**

عرف الاقتصاد العالمي في النصف الثاني من القرن العشرين عدة تغيرات جذرية، سواء على المستوى التجاري أو المالي (تحرير التجارة، تحرير أسعار الصرف، زيادة نشاط الشركات متعددة الجنسيات،

زيادة تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة،...)، من بين أهم هذه التغيرات: ظهور التكتلات الاقتصادية الاقليمية، وتوجه الدول إلى التكتل، حيث شملت هذه الظاهرة جميع المناطق دون استثناء، حيث أصبح العالم عبارة عن أقطاب، تسيطر عليه ثلاثة تكتلات كبرى موزعة على ثلاث قارات هي : الاتحاد الاوربي في أوربا، تكتل أمريكا الشمالية( ما بين الولايات المتحدة الامريكية، المكسيك، كندا) في أمريكا الشمالية، وتكتلي الاسيان والمحيط الهادي في آسيا.

يعتبر تكتل أمريكا الشمالية من بين أهم التكتلات الاقتصادية على المستوى العالمي، حيث يضم كل من الولايات المتحدة الامريكية ، بالإضافة إلى كندا والمكسيك، من أهم خصائص هذا التكتل هو أنه يجمع ما بين دولتين متقدمتين ودولة نامية، لذا من المهم البحث على أهم النتائج المترتبة من هذه التجربة على الدول الاعضاء؛ خاصة على المكسيك؛ باعتبارها اضعف حلقة في مشروع التكامل.

يحدث مشروع التكتل الاقتصادي عدة آثار وانعكاسات على الدول الاعضاء، اهما تراجع دور الحدود الجغرافية ما من الناحية الاقتصادية بين الدول الاعضاء، من خلال تقليص او الغاء مختلف اشكال التمييز في المعاملات الاقتصادية بصفة عامة والمبادلات التجارية على وجه الخصوص؛ الشيء الذي من شأنه أن يؤثر على قرارات الاعوان الاقتصاديين، خاصة فيما يتعلق بقرارات الاستثمار والتجارة.

نظرا للبعد الجغرافي لظاهرة التكتلات الاقتصادية؛ بدأ الاهتمام بدراسة مختلف الاثار الناجمة عن التكتلات الاقتصادية على الجغرافية الاقتصادية للدول الاعضاء –توزيع الانشطة الاقتصادية بداخله–؛ على أن يتم تحليل ودراسة هذه العلاقة بأدوات ومداخل جديدة؛ لأن الادوات التقليدية المستخدمة؛ خاصة نظريات التجارة الدولية؛ تصبح غير ممكنة؛ لان هذه الاخيرة تقوم على افتراض اساسي يتمثل في وجدود حدود جغرافية ما بين الدول؛ وهو ما يعتبر العنصر الغائب في ظل التكتل الاقتصادي.

من جهة ثانية؛ لا يمكن الاعتماد على فرضيات التحليل النيو كلاسيكي؛ باعتبارها تقوم على فرضية تجانس الفضاءات الجغرافية؛ بالإضافة إلى مبدأ ثبات العائد، في حين يقوم البعد الجغرافي على تباين المناطق والاقاليم؛

بناء على ما سبق، فبغية دراسة تحليل طبيعة تأثير التكتل على قرار توطن الشركات في داخله، وطبيعة هذا التوزيع: تشتت/تركيز، وللارتباط الوثيق ما بين هذا القرار والمتغيرات الجغرافية، فمن المناسب الاعتماد

على التحاليل والنظريات المعتمدة على المتغيرات الجغرافية في تفسير الظواهر المرتبطة بهذا البعد، لذا سوف يتم استخدام فرضيات وأدوات "النظرية الجغرافية الحديثة" – NEG – لـ "Krugman"؛ لمعرفة طبيعة تأثير تكتل النافتا على عملية التوزيع الجغرافي للمؤسسات داخل التكتل. حسب النظرية الاقتصادية؛ يوجد العديد من العوامل التي تؤثر على قرار توطن الشركات في منطقة دون أخرى، هذا القرار مرتبط بعاملين أساسيين هما:

- ✓ **العامل الداخلي:** والمتمثل في قدرات الشركة المالية والتنظيمية على التموقع وإعادة التموقع.
- ✓ **العامل الخارجي:** والمتمثل في خصائص ومميزات المنطقة أو الاقليم المستهدف من قبل الشركة من حيث الحجم(عدد السكان، مستويات الاجور،...)، ومن حيث القرب من الاسواق.

الملاحظ أن توزيع الشركات ما بين الاقاليم والدول متفاوت، حيث يلاحظ تركيز الشركات في منطقة دون اخرى على شكل تجمعات كبرى، تبحث النظرية الجغرافية في تفسير هذه الظاهرة من خلال التطرق إلى مختلف العوامل التي تؤثر على قرار التجمع ومختلف الاثار الناجمة عن ذلك، حيث ترصد النظرية الجغرافية الحديثة بوجود قوتين متناقضين تؤثران على هذا القرار هما:

- ✓ قوى التركيز"forces centripètes " وهي العوامل التي تعمل على تركيز الشركات على شكل تجمعات"agglomérations".
- ✓ قوى التشتيت " forces centrifuges" وهي العوامل التي تعمل على تشتيت توطن الشركات.

## 1-الاشكالية الرئيسة:

انطلاقا مما سبق يمكن صياغة الاشكالية الآتية: **إلى أي مدى أثرت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية على التوزيع الجغرافي للشركات داخل التكتل؟**

## 2-الأسئلة الفرعية:

- ✓ ما مدى نجاح التكتل في ايجاد تكامل ما بين الدول الاعضاء؟
- ✓ ما هي خصائص ومميزات التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل؟
- ✓ هل التكتل الاقتصادي هو عامل لتركيز أو لتشتيت توطن الشركات؟
- ✓ إلى أي مدى تؤثر المتغيرات الجغرافية على قرار توطن الشركات داخل التكتل؟
- ✓ ما هو العامل الجغرافي الاكثر تأثيرا على قرار توطن الشركات؟

**3-الفرضيات:**

للإجابة على الاسئلة السابقة، تم اقتراح الفرضيات الاتية:

- ✓ يؤدي إنشاء التكتل الاقتصادي إلى تقليص الفروقات الاستثمارية للشركات بداخل التكتل؛
- ✓ تميز التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل بالتركيز في المناطق الداخلية؛
- ✓ التكتل الاقتصادي هو عامل لتشتيت توطن الشركات بداخله؛
- ✓ المتغيرات الجغرافية عوامل محددة في قرار توطن الشركات داخل التكتل؛
- ✓ يعتبر عامل الاستفادة من مزايا القرب الجغرافي من أهم العوامل المؤثرة على قرار توطن الشركات؛

**4-أهداف الدراسة:**

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل طبيعة تأثير التكتل الاقتصادي الاقليمي على قرار توطن وإعادة توطن الشركات العاملة بداخل التكتل، من خلال البحث عن أسباب ودوافع و نتائج هذا القرار على أداء الشركات من جهة، وانعكاساته المختلفة على الاقاليم والدول الاعضاء من حيث المزايا والسلبيات، وعلى مشروع التكامل ككل؛ من جهة ثانية.

كما تهدف هذه الدراسة إلى معرفة طبيعة تأثير التكتل الاقتصادي الاقليمي على ظاهرة تركيز أو تشتيت توطن الشركات، وبالتالي هل يعمل التكتل الاقتصادي على ظهور أقطاب صناعية وتجارية كبرى بداخله، وبالتالي التأثير المباشر على تخصص الدول الاعضاء في إنتاج وتصدير سلع معينة، ام يعمل على التوزيع المتوازن لهذه الاخيرة ما بين الدول الاعضاء.

كما تهدف إلى فهم سلوك الشركات، من حيث عملية اختيار منطقة التوطن ومختلف العوامل المؤثرة على هذه العملية، مع التركيز على الدور المحوري للعوامل الجغرافية في ذلك، ومنه إمكانية فهم عدم النجاح النسبي للجزائر في استقطاب الشركات الاجنبية رغم الميزة النسبية للاقتصاد الجزائري.

**5-أهمية الدراسة:**

تكمن أهمية الدراسة كونها تبحث في بعض الاثار الناجمة عن إنشاء التكتل الاقتصادي الاقليمي، هذا الاخير الذي يعتبر من أهم التغيرات الجذرية التي عرفها الاقتصاد العالمي، حيث شغلت هذه الظاهرة اهتمام العديد من الباحثين المهتمين بالاقتصاد الدولي، ممالها من تبعات وآثار تمس جميع الدول دون استثناء سواء المتكتلة أو غيرها.

كما تكمن أهمية هذه الدراسة باعتبارها تحاول الربط بين متغيرين "التكتل الاقتصادي وتموقع الشركات"، حيث برزت عدة نظريات تبحث في مختلف العوامل المؤثرة على قرار توطن وإعادة توطن الشركات في منطقة أو مناطق معينة دون غيرها، لكن في إطار الدولة الواحدة، لكن هذه الدراسة تحاول أن تفسر هذا التوزيع على مستوى التكتل ككل، ورصد مختلف النتائج المترتبة على ذلك على الدول الاعضاء، بالاستعانة بالمقاربة الجغرافية.

أما من حيث أهمية الدراسة بالنسبة للاقتصاد الوطني، فإنها محاولة لنقل والاستفادة من عوامل نجاح تكتل أمريكا الشمالية لإعادة بعث مشروع اتحاد المغرب العربي، بالإضافة إلى التعرف على أهم العوامل المؤثرة على قرار الشركات، والتي نجد من بينها: العوامل الجغرافية المتمثلة اساسا في القرب من الاسواق الكبرى؛ وبالتالي تعتبر التجربة المكسيكية واستفادتها من عامل القرب من السوق الامريكي؛ افضل مثال للجزائر فيما يتعلق بإعادة بعث سياسة المناطق الحرة للتصدير؛ للاستفادة من مزايا القرب من السوق الاوربي.

كما تبرز أهمية الدراسة كونها تهدف إلى فهم سلوك الشركات، من حيث عملية اختيار منطقة التوطن ومختلف العوامل المؤثرة على هذه العملية، ومنه إمكانية فهم عدم النجاح النسبي للجزائر في استقطاب الشركات الاجنبية رغم الميزة النسبية للاقتصاد الجزائري.

**6-أسباب اختيار الموضوع**

من بين دوافع اختيار الموضوع كونه يعتبر من بين مواضيع الاقتصاد الدولي، والذي يدخل في صميم اهتمامات الطالب، ونظرا لارتباط ظاهرة التكتلات الاقتصادية بالعديد من المتغيرات الاقتصادية: التنمية الاقتصادية المتوازنة، التجارة الدولية، الاستثمار الاجنبي، لذا من المفيد جدا البحث في هذا الموضوع.

كما يرجع سبب اختيارنا لهذا الموضوع، للأهمية البالغة في فهم التكتلات الاقتصادية القائمة، كونها عاملا ضروريا واساسيا لفهم العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة، واتجاهات التجارة العالمية بصفة خاصة، كون الاقتصاد العالمي عبارة عن اقطاب في صورة تكتلات موزعة على مناطق جغرافية مختلفة، وبالتالي

من بين أسباب اختيار هذا الموضوع كذلك هو كونه يربط بين متغير من المتغيرات الكلية "التكتل الاقتصادي" ومتغير من المتغيرات الجزئية "توطن الشركات"، مما أعطى للبحث ميزة خاصة استقطبت اهتمام الباحث.

**7-منهج الدراسة**

نظرا لطبيعة الدراسة والمتمثل في تحليل العلاقة ما بين متغيرين " التكتل الاقتصادي وتوطن الشركات" ومدى تأثير أحد المتغيرين على الاخر، فقد تم الاعتماد على:

- **المنهج الوصفي التحليلي:** القائم على تحليل وتفكيك مختلف العناصر المكونة لكل ظاهرة على حدى، ثم رصد والبحث عن إمكانية تأثير أحد المتغيرين على الاخر وطبيعة هذا التأثير، بالاستعانة بالمقاربة الجغرافية.
- **المنهج التاريخي:** حيث يستخدم هذا المنهج لاستعراض تطور ظاهرة معينة في خلال حقبة زمنية معينة؛ لذا تمت الاستعانة عليه خلال هذه الدراسة في عرض تطور تكتل أمريكا الشمالية وتطور توطن الشركات بداخله.
- **المنهج المقارن:** يقوم هذا المنهج على دراسة ظاهرة معينة لكن في ظرفين مختلفين؛ سواء ارتبطت هذه الظروف بالأزمنة أو الامكنة أو غيرها؛ حيث تمت الاستعانة به في الفصل الرابع؛ من خلال مقارنة التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك قبل وبعد التكتل.

**8-الدراسات السابقة:**

يعتبر كل من التكتل الاقتصادي الاقليمي وتموقع وإعادة تموقع الشركات من بين أهم المواضيع التي استقطبت اهتمام الاقتصاديين المختصين في الاقتصاد الدولي، نظرا لمختلف التأثيرات والنتائج المترتبة عليهما، سواء على المستوى الجزئي "المؤسسات" أو الكلي "الدول"، من بين هذه الدراسات ما يلي:

-ورقة بحثية من إعداد البروفيسور TAKAHIRO AKITA و SASHIKO MIYATA تحت عنوان:

Geographic Concentration of Manufacturing Industries in Japan: Testing Hypotheses of New Economic Geography.

تطرق من خلالها الباحثان العوامل المؤثرة على توطن الشركات اليابانية العاملة في القطاع الصناعي من خلال الاعتماد على المقاربة الجغرافية، خلصت الدراسة إلى أن أهم العوامل المؤثرة على قرار التوطن هي: محاولة الشركات الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، وفرة المواد الاولية، بالإضافة إلى انخفاض تكاليف النقل.

-ورقة بحثية من إعداد " Catherine BAUMONT" تحت عنوان:

"économie géographique et intégration régional" تناولت فيها الباحثة التأثيرات المحتملة لتوسيع الاتحاد الاوربي نحو أوربا الشرقية والاثار المحتملة على هذه الاخيرة خاصة فيما يتعلق بوتيرة النمو الاقتصادي، حيث مزجت الباحثة بين نظريتي النمو الداخلي والنظرية الجغرافية الجديدة؛ من أجل دراسة أثر هذا التوسيع على النمو الاقتصادي في هذه الدول، توصلت الباحثة إلى وجود تأثير إيجابي للتكتل الاقتصادي على النمو الاقتصادي.

مذكرة أكاديمية من إعداد الباحث: Alain GAUGRIS تحت عنوان:

"L'impact de l'intégration régionale sur la localisation de l'activité industrielle "، تطرق فيها الباحث إلى أثر التكامل الاقتصادي على توطن وإعادة توطن النشاط الصناعي في إقليم معين، خلصت الدراسة إلى أن التكتل الاقتصادي يعمل على **تركيز** النشاط الصناعي في الدول الاعضاء الكبرى، ومنه فإن التكتل الاقتصادي لا يقضي على التفاوت ما بين الدول الاغضاء فيما يخص مستويات التنمية، ولكنه بصفة عامة يرفع من الرفاه الاقتصادي للدول الاعضاء.

- ورقة بحثية من إعداد الباحثين: facundo albernoz et Gregory corcos ، بعنوان:

Intégration économique et choix de(re)localisation de la firme multinationale توصل من خلالها الباحثان إلى أن التكامل الاقتصادي يعمل على إعادة تموقع الشركات متعددة الجنسيات لصالح الدول الكبرى وعلى حساب الدول الصغيرة داخل التكتل.

يكمن الاختلاف ما بين هذه الدراسات وهذه الدراسة؛ ركزت على تأثير التحرير التجاري بصفة عامة والتكتل بصفة خاصة–باعتباره شكل من اشكال التحرير– على قرار تموقع الشركات–؛ كم يكمن الاختلاف من حيث اسلوب وطريقة التحليل؛ كون هذه الدراسة اعتبرت التكتل ككل كمنطقة واحدة؛ تم تقسيم هذه الاخيرة إلى منطقتين– حسب فرضيات النظرية الجغرافية الحديثة– هما:

- المنطقة المركزية: وتشمل الولايات المتحدة الامريكية وكندا؛
- المنطقة الثانوية–الضاحية–: وتتمثل في المكسيك؛

كما تم تقسيم هذه الاخيرة إلى منطقتين هما:

- المنطقة المركزية: وتشمل العاصمة–Mexico– وضواحيها؛
- المنطقة الثانوية–الضاحية–: وتتمثل في المنطقة الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية؛

وبالتالي تمت دراسة توزيع الشركات في هذه الدولة على مستويين هما:

**على المستوى الداخلي:** من خلال تطور تموقع الشركات بفعل تأثير التحرير التجاري على المستوى الداخلي –والمتمثل في المنطقة الحرة المكسيكية– على توطن الشركات؛

**على المستوى الخارجي:** من خلال تأثير اتفاقية النافتا على توطن الشركات في المكسيك.

**9-محتوى الدراسة:**

نظرا لطبيعة الدراسة؛ وبهدف محاولة الاحاطة بمختلف العناصر المكونة لها، سيتم معالجتها من خلال أربعة فصول، حيث يتم التطرق في الفصل الاول إلى ظاهرة التكتل الاقتصادي الاقليمي؛ من خلال التعريف بالظاهرة، نشأتها، مختلف الصور التي تتخذها وعناصر اخرى.

منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية: سيكون موضوع الفصل الثاني؛ من خلال التطرق لظروف نشأته وتطوره؛ ابراز مكانته في الاقتصاد العالمي؛ وكذا أهم التحديات التي تواجهه في الوقت الحالي.

أما الفصل الثالث فسيخصص لاستعراض مختلف العوامل المؤثرة على قرار توطن الشركات ومختلف النظريات التي تطرقت لهذا الموضوع، مع التركيز على النظرية الجغرافية الجديدة، التي تعتبر من أهم النظريات المفسرة لتوطن الشركات بالاعتماد على المدخل الجغرافي.

أما الفصل الرابع فهو إسقاط لهذه النظرية على تكتل أمريكا الشمالية؛ من خلال التطرق إلى تطور توزيع الانشطة الصناعية في ظل التكتل الاقتصادي؛ مع اخذ المكسيك كحالة؛ من خلال مدخلين اساسيين: يتمثلان في المقارنة ما بين طبيعة التوزيع قبل وبعد التكتل؛ بالإضافة إلى الاستعانة بمؤشرات قياسية.

# الفصل الاول:

# مدخل نظري للتكتل الاقتصادي الاقليمي

**تمهيد**

إن تنامي ظاهرة الإقليمية يشكل اليوم واحدا من أهم ملامح العلاقات الاقتصادية الدولية، فمع إقامة الاتحاد الأوروبي، ودخول اتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) حيز التنفيذ، والسوق الأمريكية المشتركة(MERCOSUR)، وإعادة إحياء رابطة جنوب شرق أسيا (ASEAN)، ظهرت ملامح جديدة للاقتصاد العالمي؛ الذي بدأ بالتحول مع مطلع التسعينيات.

تبلور وتطور مفهوم الاقليمية مع تطور وتعقد العلاقات الاقتصادية ما بين دول العالم، فبعدما كان ينحصر مفهوم الاقليمية في الجانب التجاري(تجارة السلع)، ومحدودية انتشارها، تبلورت لتتخذ خصائص جديدة.

يتخذ التكتل الاقتصادي الاقليمي عدة صور أو مراحل؛ انطلاقا من أبسط صوره المتمثلة في الاتفاقيات التجارية التفضيلية؛ إلى أعقد صوره والمتمثلة في الاندماج التام، يحدث التكتل الاقتصادي الاقليمي عدة آثار على الدول الاعضاء، على الجانب التجاري والمالي والاجتماعي، تؤثر هذه الظروف على استراتيجية الشركات(من حيث التموقع) التي تنشط في الدول الاعضاء، أو تلك التي تعمل خارج التكتل، حيث يطرح التكتل الاقتصادي فرص وتحديات جديدة لم تكن موجودة قبل التكتل.

محاولة الاحاطة النظرية بظاهرة التكتل الاقتصادي هي محور هذا الفصل، حيث تم تقسيمه إلى أربعة مباحث، سنتناول أولا مفاهيم عامة حول التكتل الاقتصادي من خلال التعريف والمقومات والدوافع، أما في المبحث الثاني فسيتم التطرق إلى المرتكزات والمبررات النظرية للتكتل، وسيخصص المبحث الثالث لمراحل والاشكال التي تتخذها الظاهرة المدروسة، أما المبحث الاخير فنتناول من خلاله بعض التكتلات الاقتصادية، حيث نأخذ من كل قارة نموذجا، من خلال :الاتحاد الاوربي من أوربا، رابطة دول جنوب شرق آسيا من آسيا، السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا من إفريقيا، السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية من أمريكا الجنوبية.

**المبحث الاول: عموميات حول التكتل الاقتصادي الإقليمي**

يتناول هذا المبحث مفاهيم حول التكتل الاقتصادي، من خلال اعطاء بعض التعاريف المتعلقة بكل من الاقليمية في إطار الاقتصاد الدولي والتكتل ، وكذا مختلف العوامل المساعدة على قيامه ونجاحه، بالإضافة إلى علاقة ظاهرة التكتل بالعولمة وطبيعة العلاقة ما بين الظاهرتين.

**المطلب الاول: مفاهيم حول التكتل الاقتصادي الاقليمي**

**1-الاقليم والاقليمية:** قبل التطرق إلى مختلف التعاريف المتعلقة بالتكتل الاقتصادي، من المهم إعطاء تعريف للإقليمية، والتي تعرف على أنها "مجموعة من الدول التي تربط بينها مجموعة من العلاقات سواء الاقتصادية أو السياسية أو التاريخية"[1]، ومنه يطلق مصطلح الاقليم ويقصد به حيز جغرافي معين تشغله مجموعة من الدول، على درجة من الترابط والتشابك.

كما يمكن تعريف الإقليمية: بأنها حالة وسطية بين المحلية التي تدفع بالأفراد والجماعات لتضييق نطاق اهتماماتها سواء السياسية أو الاقتصادية أو الاجتماعية، وبين العولمة التي تستهدف إزالة الحدود الجغرافية والحواجز الجمركية، وتسهيل نقل الرأسمالية سياسيا واقتصاديا وثقافيا عبر العالم كله، وهذه الحالة الوسطية تهدف إلى دعم التكامل والاندماج في مختلف المجالات، بالدرجة التي تقلل من التبعية للعالم الخارجي دون الانعزال عنه، وكذلك تزيد من سعة حجم السوق؛ مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية وزيادة رفاهية الدول الأعضاء وحرية حركة الأفراد، كما أن الإقليمية قد تؤدي إلى تفاقم المشكلات الإقليمية الموجودة أصلا، وقد تضيف مشكلات إقليمية جديدة.

يستند مفهوم الإقليمية إلى نموذجين:[2]

**النموذج الأول:** هو التكتل التجاري الإقليمي؛ القائم على فرصة تيسير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء وبدرجة تميزها على العلاقات التجارية مع الدول غير الأعضاء، ولهذا النموذج مستويات متعددة، أدناها هي المناطق التجارية، وأعلاها الاتحاد الاقتصادي.

**النموذج الثاني:** قائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات، أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول؛ التي يجمعها هذا التخصص.

[1] Catherine FIGUIERE, **Vers une typologie des processus régionaux Le cas de l'Asie Orientale**, Lepii, janvier, 2007.

[2] سامي عفيفي حاتم، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص.24

**2-تعريف التكتل الاقتصادي الاقليمي:** لا يوجد تعريف موحد متفق عليه ما بين الاقتصاديين المهتمين بالاقتصاد الدولي حول التكتل الاقتصادي، لذا تعددت التعاريف، أبرزها ما يلي:

**2-1 تعريف بيلا بلاسا:** يعتبر بلاسا أبرز الاقتصاديين المنظرين لظاهرة التكتل الاقتصادي الاقليمي، حيث نظر عليه من زاويتين:" بوصفه عملية أو حالة؛ فبوصفه عملية: فإنه يشمل الإجراءات والتدابير التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية إلى دول قومية مختلفة، وبوصفه حالة: فإنه من الإمكان أن يتمثل في انتفاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات".[1] يتضح من تعريف بلاسا أنه يركز على الجانب المؤسساتي، من خلال انتفاء مختلف صور التفرقة ما بين اقتصاديات الدول المتكتلة.

**2-2 تعريف المنظمة العالمية للتجارة:** هو" مختلف الاجراءات المتخذة من قبل الحكومات؛ من أجل تحرير وتسهيل التجارة على المستوى الاقليمي، عن طريق إما منطقة التجارة الحرة أو الاتحاد الجمركي".[2]

يلاحظ من خلال التعريف السابق، أن المنظمة حصرت عملية التكتل على عملية تحرير التجارة على المستوى الاقليمي، وهذا نابع من فلسفة المنظمة ومجال اهتمامها، لذا يعتبر هذا التعريف جد ضيق.

**2-3 تعريف آرنست هاز:** يعتبر هاز من رواد نظرية التكتل، حيث يعرفه بأنه" مسار بواسطته تسعى الوحدات السياسية إلى انشاء مركز أو وحدة أشمل وأوسع، تتولى شؤونها بمختلف الابعاد والانواع، هذا المركز وبمقتضى ذلك تتملك مؤسساته أو تهدف إلى امتلاك سلطة على الوحدات السياسية المكونة لها".

حسب هاز فإن الهدف الذي يرمي إليه انشاء التكتل، والذي يعتبر في الوقت نفسه أهم مقومات التكتل الاقتصادي؛ هو انشاء مؤسسة "هيئة" فوق قومية مشتركة تتولى إدارة وتسيير مشروع التكامل.

بناء على ما سبق؛ يمكن الاعتماد على ركيزتين اساسيتين يقوم عليهما التكتل الاقتصادي، والتي يمكن اعتبارهما محل اتفاق وتقاطع معظم التعاريف هما:

- **الركيزة الاولى:** كثافة العلاقات الاقتصادية اي وجود تركيز للمبادلات التجارية وانتقال رؤوس الاموال والاشخاص وغيرها ما بين الدول المتكتلة، بصورة أكبر مقارنة بعلاقاتها مع العالم الخارجي، قد يكون هذا التركيز نتيجة لعدة عوامل كالقرب الجغرافي، انخفاض تكاليف النقل، تشابه الاذواق،

[1] Bela Balassa, **The Theory of Economic Integration** (London : George Allen And Unwind Ltd . 1969, p.1
[2] www.wto.org.

الروابط الثقافية والتاريخية، كما قد يكون هذا التقارب بفعل نشاط الشركات دولية النشاط التي تقوم بعض استراتيجياتها على تجزئة سلسلة القيمة على مستوى إقليمي.

- **الركيزة الثانية:** وجود إطار مؤسساتي أي وجود درجة من التنظيم القانوني والتشريعي، يؤطر وينظم العلاقات ما بين الدول المتكتلة، من خلال تبني قواعد وقوانين مشتركة لتعزيز وتطوير المبادلات والمعاملات.[1]

من خلال التعاريف السابقة، يمكن القول أن التكتل الاقتصادي هو: مشروع متعدد الأطراف أي هو مشروع جماعي؛ مبني على إرادة مجموعة من الدول متقاربة جغرافيا غالبا، لإقامة فضاء للتعاون؛ من خلال إزالة مختلف صور التفرقة بين اقتصاديات الدول الأعضاء، وإتاحة الفرصة للجميع؛ بغرض تحقيق أهداف سياسية ( الأمن، ...)، اقتصادية (تشجيع التجارة،...)، اجتماعية (تنظيم الهجرة،...).[2]

**المطلب الثاني: المرتكزات النظرية لقيام التكتل الاقتصادي الاقليمي**

يقوم بناء تكتل اقتصادي معين على عدة اعتبارات منها: الاحتياجات والكفاءات المحلية، القناعات السياسية، المصالح الاقتصادية، طبيعة التكتل المراد بناؤه من قبل الدول، فعملية دمج اقتصاديات مختلفة في كيان واحد تتطلب استراتيجيات محكمة، في هذا الصدد ظهرت العديد من النظريات التي تحاول من جهة أن تحدد الشروط الاساسية لبناء تكتل معين، من جهة ثانية وضع الاطار النظري لتطويره، فيما يأتي أهم النظريات التي تناولته.

**1- نظرية الاتصالات الاجتماعية لـ DEUTSH:** ركزت أعمال DEUTSH على الشروط التي يجب توافرها عند بناء تكتل معين، والتي تساعد على تطوره، حسب هذا المفكر فإن العامل المولد لهذا المشروع هي الاحتياجات الامنية. حيث قام بدراسة 33 محاولة من محاولات الاندماج في أوربا حيث كان هدفها إقامة جماعة أمنية. يقر DEUTSH بوجود نمطين لإقامة هذه الاخيرة هي:[3]

- الجماعة الامنية المتعددة: هي شكل من التكتل يتميز بأن كل دولة تحتفظ بسيادتها، وتقوم الدول الاعضاء بمعالجة القضايا المختلفة بطريقة مشتركة.
- الجماعة الامنية المندمجة: هو تكتل أكثر تقدما من الاول، بحيث تقوم الدول الاعضاء بتشكيل حكومة مشتركة، وتتنازل عن سيادتها الوطنية لصالح هذه الاخيرة.

---

[1] L. GULHOT, **l'intégration économique De l 'ASEAN+3 ;la crise de 1997 a l'origine d'un régime régionale**, thèse de doctorat en sciences économiques , Université de Grenoble,2008,p.36.

[2] تعريف إجرائي.

[3] Bob KAZADI, **INTERREGIONALITE DES PAYS DES GRANDS LACS AFRICAINS,** thèse de doctorat, Université de Liège Faculté de Droit Département de Sciences politiques, Belgique, p.33.

حسب DEUTSH فإن الشروط التي تؤدي إلى قيام تكتل معين، تختلف من شكل إلى آخر( المتعدد، المندمج)، فيمكن استعراضها في الجدول الموالي:

**جدول-1-1 شروط قيام التكتل حسب DEUTSH**

| الشروط | شكل التكتل | |
|---|---|---|
| | المتعدد | المندمج |
| **1-الشروط الاساسية:** | | |
| • تقارب القيم الاجتماعية. | + | + |
| • إمكانية تقريب السلوكيات. | + | + |
| **2- الشروط المكملة:** | | |
| • امكانية حدوث حروب. | + | + |
| • وجود خطر عسكري خارجي. | + | + |
| • روابط اقتصادية قوية. | + | + |
| • تقارب اللغة والدين. | | |
| **3- درجة أهمية الشروط حسب شكل التكتل:** | | |
| • نمط حياة مشترك. | شرط مكمل | شرط أساسي |
| • معدل نمو اقتصادي مرتفع. | // | // |
| • روابط اقتصادية متينة. | // | // |
| • كثافة العلاقات الاجتماعية. | // | // |

**Source** : Bob KAZADI, INTERREGIONALITE DES PAYS DES GRANDS LACS AFRICAINS, thèse de doctorat, Université de Liège Faculté de Droit Département de Sciences politiques, Belgique, p.33.

يتضح من خلال الجدول أن DEUTSH أن شروط بناء التكتل تختلف حسب نمط هذا الاخير، فعلى سبيل المثال: يعتبر شرطي معدل نمو اقتصادي مرتفع ووجود روابط اقتصادية متينة، شروط ضرورية لبناء التكتل المندمج لكتها مكملة في حالة التكتل المتعدد.

ان تطوير هذه الشروط وتطبيقها يسميها DEUTSH "عملية التركيب"، يتوقف نجاح هذه العملية على الدور الذي يجب أن تقوم به الفئات الاجتماعية، الشكل الموالي يلخص عملية التكتل عند DEUTSH:

| تكوين مجموعة أمنية ⟵ نمو الصفقات–المبادلات– التفاعل ⟵ التكتل |
|---|

**2–النظرية الوظيفية:** تقوم هذه المقاربة على فرضية المنفعة، حيث تركز على دور التعاون الدولي في بعض المجالات الحيوية– كالنقل، الصحة، البحوث العلمية، التجارة– في مشروع بناء التكتل.

من بين رواد هذه النظرية "Mitrany"، حيث يؤكد أن الطريق الامثل لإنشاء تكتل معين هو التعاون على مستوى بعض الوظائف ذات الطبيعة التقنية والاقتصادية، وليس عن طريق المخططات السياسية.

يرى Mitrany أن التعقيدات المتنامية للأنظمة الحكومية، أدت إلى الزيادة الكبيرة للأعمال غير الحكومية خاصة في شقها التقني، ومثل هذه الأعمال لم تخلق الطلب على المتخصصين المهرة وطنيا فحسب؛ بل ساهمت في حل المشاكل التقنية على المستوى الدولي، مما يسمح بتحقيق التكامل؛ لأن نمو هذه المشاكل – صعبة الحل وطنيا– يساهم في تعدد التعاون الدولي في المجالات التقنية، حيث يؤدي التعاون في هذا المجال إلى التعاون في مجالات أخرى.[1]

من جهة ثانية؛ يجب أن يتم القيام بهذه الوظائف من قبل هيئات ومنظمات من دول مختلفة، حيث تعمل هذه الاخيرة على إلغاء الحدود الجغرافية، ونقل السيادة الوطنية من الدول إلى هذه الهيئات كمرحلة تمهيدية للتكتل التام، من أجل الوصول إلى هذه المرحلة؛ يجب توافر بعض الشروط:[2]

- **تساوي الدول من الناحية الوظيفية:** يعتبر التكتل الجهوي وسيلة مهمة من جل الوصول إلى التكتل التام، من أجل تحقيق هذه الغاية؛ يجب إلغاء الحدود الوطنية، والتركيز على تلبية الحاجيات المشتركة، يقوم التكتل الجهوي في إطار التعاون من أجل تفادي الاختلافات في البنى السياسية والاقتصادية، وذلك بإعطاء فرص متساوية لجميع الدول في إكمال الوظائف.
- **التنظيم الوظيفي:** يجب أن تنظم كل وظيفة حسب طريقة معينة، بحيث يتم التمييز ما بين الوظائف السياسية والتقنية، هذه الاخيرة يجب أن توكل إلى التقنيين أو الخبراء، من شأن هذه الوظائف أن

[1] صالح عمر فلاحي، **إشكالية التكامل العربي بين التحديات الانية و المستقبلية**، مداخلة ضمن الندوة العلمية حول "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل العالقات العربية والاوربية" كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف،2004، ص:1

[2] Bob KABAMBA KAZADI, op.cit; p.34.

تعمل على تعزيز ربط اقتصاديات الدول ونقل الخبرات والغاء الحدود الجغرافية، من أجل الوصول إلى نقل السيادة من الدول إلى هذه المنظمات الوظيفية.

**3-النظرية الوظيفية الجديدة:** جاءت هذه النظرية كتطوير للنظرية الوظيفية، من بين أهم روادها نجد " Haas"، حيث تركز هذه النظرية على أهمية العملية والارادة السياسية في عملية التكتل، تبحث هذه النظرية في الشروط التي من شأنها أن تنجح مشروع التكتل، حيث تنطلق من أن نجاح الدول في تحقيق توافق وتعاون في بعض المجالات، أن يؤدي إلى توسيع مجال التعاون والتنسيق في مجالات أخرى إلى غاية الوصول إلى التكتل التام.

لهذا فالتكامل حسب " Haas " هو العملية التي تتضمن انتقال الولاء إلى مركز دولي جديد، تمتلك مؤسساته سلطات فوق وطنية تتجاوز حدود الدول الأعضاء، كما أنه يعتبر هذه السلطات شرط ضروري لنجاح التعاون الاقتصادي، وقيمتها تتجاوز الالتزام السياسي.[1]

حسب هذا النموذج، فإن التكتل الاقتصادي ينجم عنه ثلاث عمليات هي:

- عملية الانتشار" Spill-over": أي الانتقال التدريجي من المجال الاقتصادي إلى السياسي، عن طريق المجال السياسي –الاجتماعي، يمكن أن يكون هذا الانتقال عفويا أو عن طريق قرارات؛
- التسييس"politisation": تفيد هذه العملية أن الوظائف التقنية يتم تسييسها بمجرد أن لم تصل إلى النتائج المرجوة منها؛
- الاخراج "externalisation" أي تبني مواقف مشتركة من الدول الاعضاء تجاه القضايا الدولية، من شأن هذه العملية أن تدفع بدول أخرى إلى طلب الانضمام إلى هذا التكتل؛

من أجل نجاح مشروع التكامل فإنه يتطلب توافر بعض الشروط هي:[2]

- **الشروط الهيكلية:**

- أن يكون النظام السياسي للدول الاعضاء نظام مشاركة، أي غير أحادي؛
- توافق الدول الأعضاء على بعض المبادئ والقيم الاساسية؛
- أن تكون درجة انفتاح هذه الدول على العالم الخارجي كبيرة، خاصة من الجانب المالي والتجاري؛

[1] ريمون حداد، **العلاقات الدولية**، دار الحقيقة، بيروت، ط 1، 2000، ص: 209-210.

[2] Bob KABAMBA KAZADI, Op.cit; p.34.

- **الدور المحوري للهيئات والمنظمات المركزية:** حيث تعتبر المحرك الرئيس للتكتل، يشترط فيها:
  - استقلالية المنظمات الجديدة؛
  - إمكانية توسيع ونقل خبراتها إلى الدول الاعضاء؛
  - تطوير الروابط ما بين المجال أو النشاط المندمج وباقي المجالات الاقتصادية التي لم يتم التوافق عليها؛
- **الاتحاد السياسي:** يعتبر المجال السياسي نقطة انطلاقة مشروع التكامل، بحيث أن تأخذ الوحدة السياسية طابع فدرالي، بحيث تصدر جميع القرارات الاستراتيجية من المنظمات المركزية.

**المطلب الثالث: دوافع إنشائه**

التكتل الاقتصادي مشروع متعدد الاطراف؛ كونه يجمع العديد من الدول، قد تكون مصالح ودوافع هذه الدول مشتركة كما قد تكون متباينة، من بين أهم هذه الدوافع نذكر ما يلي:

**1-الدافع الاقتصادي:** يعتبر في الأصل العامل الرئيس وراء إنشاء التكتلات الاقتصادية؛ نظرا للمزايا المحققة من ورائها؛ فتهدف الدول المتعاقدة من خلال الاتفاقيات التفضيلية؛ إلى تسهيل انسياب السلع والخدمات إلى أسواق الدول المتعاقدة، وإعطاء فرصة اكبر للدولة الأقل تنافسية في الأسواق العالمية.

- تعتبر مرحلة تمهيدية لعملية التحرير الاقتصادي، وتخفيف الآثار السلبية للعولمة؛ فمثلا أدت الصعوبات التي عرفت تحرير قطاع الخدمات وتدفق الاستثمارات؛ إلى لجوء الدول إلى تحريرها في إطار التكتلات، حيث يعتبر الاقتصاديون أن هذه الأسباب هي التي أدت إلى إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ما بين الو م أ والمكسيك وكندا.

- زيادة القوة التفاوضية للدول الأعضاء، حيث تكتسب الدول المتكتلة قوة مساومة اكبر، ومن الأمثلة على ذلك، إنشاء منطقة تجارة حرة بين المجر، بولونيا، التشيك وسلوفينيا؛ وذلك لكي تصبح لهذه الدول قوة تفاوضية في إطار انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي.[1]

- الاستفادة من المزايا التي تنتج عن إنشائها؛ كإعادة التخصيص الناجع للموارد الاقتصادية، حيث تشير النظرية الاقتصادية انه في إطار الاقتصاد التنافسي، زيادة الطلب على منتج معين؛ يؤدي إلى زيادة تخصيص الموارد المخصصة لإنتاجه، ومنه فالطلب يعتبر مؤشر مهم للدلالة عن العلاقة الدائمة بين

[1] Mathilde Lemoine et autres, **les grandes questions d'économie et finance internationale**, de-Boeck, 1 ère édition, Bruxelles, 2007, P.264.

المنتجين والمستهلكين، فوضع الحواجز الجمركية وغيرها – حالة عدم تكتل– يلغي هذه الرابطة ومنه إزالة هذه الحواجز –حالة التكتل– يساهم في تخصيص ناجع للموارد، بالإضافة إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم وزيادة المنافسة وزيادة الرفاهية الاقتصادية بفعل اثر التنوع (زيادة تفضيلات المستهلكين، زيادة الموارد –الأيدي العاملة المؤهلة– أمام المنتجين ).[1]

– التمتع بوفرات الإنتاج الكبير، وهذا عند قيام التكامل؛ حيث يؤدي اتساع السوق إلى إمكانية تمتع المشروعات المنشاة في نطاق التكامل بوفرات الإنتاج الكبير، التي تنقسم إلى الوفرات الداخلية الناتجة عن حجم الإنتاج ، والوفرات الخارجية التي تتولد عن عوامل أخرى خارج نطاق المشروع؛ فالفرق بينهما أن الوفرات الداخلية هي نفسها اقتصاديات الحجم، والذي يتحقق نتيجة عوامل داخلية في المؤسسة والمرتبطة بالعملية الإنتاجية، أما الوفرات الخارجية فهي تتحقق نتيجة عوامل من خارج المؤسسة كالتقدم التكنولوجي توافر وسهولة الحصول على المعلومات وانخفاض تكلفتها.[2]

– تحسين معدل التبادل الدولي، وفتح المجال للمنافسة، والقضاء على ظاهرة الاحتكار، وتشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي المباشر.

–خلق مناخ ملائم للتنمية الاقتصادية، حيث التكامل يأخذ على عاتقه تهيئة الظرف الملائم للتنمية. فيضمن قدرا من التنسيق في السياسات الاقتصادية واستقرار الأوضاع الاقتصادية، والتنسيق أيضا بين مشروعات التنمية الإقليمية ( كالسدود، المطارات، الطرق، المعاهد العلمية،...).

**2- الدافع السياسي:** قد يكون تحقيق الأهداف السياسية وراء إنشاء التكتلات الاقتصادية، من خلال خلق مجال للتعاون والتنسيق ما بين الدول الأعضاء، يتم التوصل إلى حلول للمشكلات المشتركة وتناسي الخلافات.

– تحقيق الأمن القومي والسلام وتجنب المواجهة بين الدول المتجاورة، حيث ان إبرام الاتفاقيات التجارية في إطار التكامل يحد من قيام الحروب التجارية والتنافس على تخفيض أسعار الصرف، فقد جاء على لسان وزير الخارجية الأمريكي " كورد يل هال" للفترة 1943–1944" إذا استطعنا زيادة عمليات التبادل التجاري بين الأمم (...)، و إزالة العوائق غير الطبيعية للتجارة، ستكون قد قطعنا شوطا نحو إزالة الحرب نفسها".

[1] **Le Développement économique en Afrique**, Rapport 2009, conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, P.05.

[2] رفيق الأغا، **الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة**، مجمع مكتبة العربي، عمان ،2010، ص:318.

– قد يكون الدافع رغبة دولة ما السيطرة السياسية والاقتصادية على بعض الدول الأخرى الأقل نموا اقتصاديا؛ بهدف وصول الدولة القوية إلى موارد وأسواق الدولة الأقل تطورا، وهو الدافع المبرر لإبرام اتفاقيات تفضيلية ما بين دول المركز ومستعمراتها القديمة مثل اتفاقية" لومي" والاتفاقيات الحالية ما بين بريطانيا ومستعمراتها، والولايات المتحدة الامريكية و دول حوض الكراييبي.[1]

– بناء تكامل سياسي وكتلة قادرة على مواجهة التكتلات الأخرى، والتي عادة ما تمارس مزيدا من الضغوطات على بعض الدول بغرض الهيمنة.

– من التكتلات التي أنشأت بدوافع سياسية: رابطة جنوب شرق أسيا (ASEAN)، التي بدأت كتكتل سياسي ثم تحولت إلى تكتل اقتصادي.

**3– الدافع الاجتماعي:** بالإضافة إلى الدافعين السابقين؛ نجد الدافع الاجتماعي، وان كان أقل أهمية من سابقيه وتتأكد أهمية هذا الاخير بالنسبة للتكتل ما بين الدول النامية، من بينها ما يلي:

– الارتقاء بالرأس المال البشري خاصة في الدول النامية، والذي يحتاج إلى المزيد من الاستثمار في الموارد البشرية، وهو ما يعني مكافحة الفقر والأمية والأمراض المزمنة، بالإضافة إلى رفع كفاءة الإدارة عبر التدريب، ومنح عناية بمجالس التعليم والصحة على المستويين الوطني و الإقليمي.[2]

– رغبة الدول المتكاملة من خلال التكامل الاقتصادي، إلى زيادة معدلات التوظيف وتخفيف من حدة البطالة، وما يترتب عنها من مشاكل اجتماعية، بما يحقق قدرا أكبر من التناسب بين أعدادهم وبين حجم الموارد المتاحة، فيسمح بانتقال فائض السكان من دول الفائض إلى دول العجز، محققا بذلك انخفاض في معدلات البطالة زيادة في مستويات الإنتاج وتحسين في مستويات المعيشة في الدول المتكاملة.[3]

– رغبة الدول الأعضاء هي حل بعض المشكلات التي لا تمس دولة لوحدها؛ بل هي مشكلات مطروحة على المستوى العالمي، مثل المشكلات البيئية والتي لا يمكن معالجتها بصفة فعالة إلا على المستوى التكاملي.

---

[1] محمد بن ناصر، **المشاريع العربية المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي**، رسالة ماجستير – كلية العلوم الاقتصادية – جامعة الجزائر- 2005-2006، ص: 13.

[2] محمد عاشور، **التكامل الاقليمي في إفريقيا، الضرورات والمعوقات**، معهد البحوث والدراسات الافريقية، القاهرة، 2007، ص:7.

[3] أحمد دبيش، رشيد بوكساني، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي**، مداخلة ضمن الندوة العلمية "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل العلاقات العربية الاوربية، جامعة سطيف، ماي 2004، ص:3.

**3- دوافع أخرى:** قد يكون من بين الدوافع دوافع غير اقتصادية ولا سياسية، وأهمها الدافع الاجتماعي والثقافي؛ المتعلق أساسا بقضايا تنظيم الهجرة ومكافحة الهجرة غير الشرعية:

- حالة تكتل أمريكا الشمالية (NAFTA) والشراكة الأورو متوسطية، كما يؤدي التكامل إلى تضافر الجهود المالية والعلمية والبشرية وتسخيرها في البحث والتطوير مما يحقق ويخدم مصلحة هذه الدول.

- يهدف هذا التكامل إلى إعادة توزيع السكان من المناطق ذات الكثافة المرتفعة نسبيا إلى المناطق ذات الكثافة المنخفضة، والمساهمة في حل المشكلات ذات البعد الدولي، مثل المشكلات البيئية، هذا ما حدث على مستوى الاتحاد الأوروبي؛ من خلال الدول الأكثر تقدما كألمانيا وغيرها التي تصدر قواعد خاصة بحماية البيئة وتلزم الدول الأعضاء باحترامها[1].

**المطلب الرابع: المقومات الاساسية لقيام التكتلات الاقتصادية**

يتوقف قيام ونجاح أي تكتل اقليمي على مدى وجود وتوافر بعض المقومات، حيث يمكن اعتبار هذه الاخيرة النواة الاساسية التي ينطلق منها المشروع التكاملي، من بيها نذكر ما يلي:

**1- المقومات الاقتصادية:** يعتبر العامل الاقتصادي العامل الرئيس لقيام ونجاح أي مشروع تكاملي، من بين هذه المقومات نذكر:

**1-1 التقارب الجغرافي:** يعتبر التقارب الجغرافي من أهم الشروط الأساسية لنجاح التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول، التي أرادت أن تشكل كتلة اقتصادية وهذا لتسهيل انتقال السلع والخدمات والعمالة داخل المنطقة التكاملية، كما يخفض من تكاليف النقل؛ لذا فإن التقارب الجغرافي يعد من دعامات التكامل بين الدول؛ لسهولة الاتصال بينهما واتساع نطاق تبادلها التجاري وتسهيل انتقال عناصر الإنتاج. بالرغم من توافر وتقدم وسائل النقل والمواصلات بين الدول المتكاملة في الوقت الراهن، إلا أن التقارب الجغرافي يبقى له أهمية كبيرة في التكامل وليس شرطا ضروريا له؛ فمثلا يمكن إبرام اتفاقية تجارية تفضيلية ما بين دول متباعدة جغرافيا، كالاتفاقية التجارية التفضيلية ما بين إسرائيل والولايات المتحدة الامريكية؛ لأن الهدف من وراء هذا الأخير تنمية المبادلات التجارية بسرعة وبتكاليف أقل[2].

**1-2 تقارب مستويات التنمية والدخول وتباين هيكل المبادلات:** من المهم أن تكون الاقتصاديات المتكاملة متقاربة من حيث مستويات التنمية ومستويات الأجور السائدة؛ بهدف استفادة جميع الأعضاء من مزايا

[1] المرجع السابق، ص: 13.
[2] إسماعيل العربي، **التكتل و الاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة**، ط2، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981، ص: 43.

التكامل. انتفاء هذه الشروط تجعل التكامل مفيدا لبعض الدول على حساب دول أخرى، فإذا كانت مثلا مستويات أسعار الفائدة ومعدلات الضرائب ومستويات الأجور مختلفة؛ فان عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال

سوف تنتقل من المناطق والدول الأقل عائد وربحية إلى الدول ذات مستويات الأرباح المرتفعة[1]. لذا نصت معاهدة ماستريخت سنة 1992 في إطار الاتحاد الاوربي، على بعض المؤشرات التي يجب على الدول الأعضاء تحقيقها، كأن لا يتعدى نسبة عجز الميزانية إلى الناتج المحلي الإجمالي 3%، ونسبة الديون إلى الناتج الوطني 60 % وغيرها.

**1-3 تباين الهيكل الإنتاجي:** يستحسن أن يكون الهيكل الإنتاجي مختلف في الدول الأعضاء بصفة تشجع المبادلات التجارية، دون التأثير على الإنتاج المحلي-الذي يفقد الحماية بإزالة الحواجز الجمركية- أي أن التخصص يكون في قطاعات مختلفة دون أن يكون في فروع إنتاجية متشابهة، التي بدورها تؤدي إلى اشتداد المنافسة داخل السوق المحلية، هذا الشرط متعلق بالتكامل ما بين الدول النامية التي تتميز بالتجارة ما بين القطاعات.

- بالإضافة إلى القدرة الاستيعابية للدول الأعضاء من حيث حجم الاستثمارات الداخلة، وإمكانية توظيفها وتوزيعها على مختلف القطاعات الاقتصادية؛ للمساهمة في خلق وتعزيز النسيج الصناعي؛ من خلال اندماج نشاط الشركات المحلية والأجنبية؛ والتي تشجع على انتقال التكنولوجيا وتقليص الفوارق في التنمية ما بين المناطق.

- الحجم الكبير للدول الأعضاء؛ من حيث حجم العرض والطلب ومستويات الدخول ومستويات الإنتاج التي تشجع الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم وزيادة الإنتاجية في حالة التكامل الاقتصادي.[2]

- اعتماد الدول الأعضاء على بعضها البعض وبطريقة مباشرة، والاعتماد على مرحلية التكامل الاقتصادي بإعطاء الدول الأعضاء فترة للتأقلم مع المتطلبات الجديدة، ومشاركة الشعوب في تبني عملية التكامل الاقتصادي.[3]

**1-4 انسجام السياسات الاقتصادية:** إن أحد شروط زيادة المبادلات داخل المنطقة؛ يكمن في التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، خاصة بين السياسات الجمركية والتجارية والنقدية والضريبية ولا يتطلب هذا التنسيق بالضرورة توحيد السياسات السالفة الذكر، كما أنه من الضروري تنسيق سياسات

---

[1] Yadmiga Forowiez**, Economie internationale a l'heure des grandes transformations**, beau machine, 1998, P.267.

[2] Thierry Apoteker et autres, « ***l'intégration économique régionale au Moyen-Orient ; conditions et requises, et possibilités future*** », colloque internationale," ***Les nouvelles frontières de l'union européenne***", Marrakech, Maroc, 16/17Mars2005, p.05.

[3] كامل بكري، **التكامل الاقتصادي**، المكتب العربي الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية 1984، ص.29.

الاستثمار لتأمين تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة؛ حيث يمكن التوفيق بين المصالح الوطنية والمصالح الإقليمية.

على هذا الأساس، من المفيد أن تهدف السياسة الإقليمية للاستثمار إلى تحقيق توزيع عادل لمزايا الإنتاج، وينبغي أن يتيح العدد الكبير للمشاريع المقامة إمكانية تسهيل مهمة الشركاء الصعبة في توزيع النشاطات الصناعية بشكل متوازن عبر المنطقة؛ وبالتالي فإن التخصص وتنسيق الاستثمارات سيمكنان من تجنب الاختلالات وازدواجية الاستخدام؛ التي تتسبب في ضياع وهدر كبير للمصالح.

**1-5 توزيع مكاسب التكتل** :إن التوزيع العادل لكل المزايا المتولدة عن اندماج السوق الإقليمية أمر صعب جدا، لكن من المفيد إعداد سياسة مشتركة بغية اتخاذ عدد من الإجراءات التصحيحية لتفادي سحب عوامل الإنتاج والكفاءات من قبل البلدان الأكثر تقدما، ولابد من اتخاذ إجراءات مشتركة حول هياكل الإنتاج الصناعي والزراعي، للحيلولة دون حدوث اختلالات اقتصادية واجتماعية تعرقل عملية الاندماج.

كما يجب أن تقترن الإجراءات الهيكلية أيضا، بإجراءات أخرى لحماية البلدان الأضعف في المنطقة؛ كأن يواجه بلد ما خسارة في العائد إثر إلغاء رسوم الاستيراد على المنتجات القادمة من بلدان المنطقة، التي كان يستوردها فيما مضى من بلدان أجنبية، فتحرير التبادل يمكن أن يسفر عن أثر سلبي على ميزان مدفوعات البلدان الفقيرة التي تستورد منتجات الشركاء الآخرين بأسعار أعلى من تلك التي تتحدد في السوق الدولية وهكذا تتفاقم التفاوتات الإقليمية، ولابد من إيجاد وسائل للتعويض كتحويل الموارد لصالح البلدان الأضعف[1].

**2- المقومات السياسية:** تتمثل هذه المقومات في وجود الإرادة السياسية للدول الأعضاء؛ بالسعي لإنجاح المشروع التكاملي واقتناع حكومات الدول الأعضاء والشعوب بناجعة العمل والتنسيق المشترك، وأن التكامل الاقتصادي يحقق مزايا اقتصادية واجتماعية لا تستطيع الدول أن تحققها منفردة، من المقومات السياسية نجد:

**2-1 قدرة القادة السياسيين على إنشاء الأطر المؤسسية ذات الكفاءة:** يتحقق هذا الشرط حين يتمكن القادة من إرساء القواعد والسياسات والمنظمات الإقليمية فوق الوطنية، التي تضطلع لمسؤوليات صياغة السياسات ومتابعتها، علاوة على حل المنازعات، ويقع على عاتق تلك المؤسسات الإقليمية مسؤولية العمل على تحقيق التكامل والحصول على مساندة الدول المختلفة من أجل وضع القواعد الإقليمية موضع التنفيذ.

[1] آسيا الوافي، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة**، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة،2007، ص:38

**2-2 قبول القادة السياسيين لقيادة واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء بدور القائد الإقليمي:** تكمن الصعوبة التي تواجه الحكومات عند بناء مشروع تكاملي معين، إمكانية تقبل الحكومات والشعوب التنازل عن بعض القرارات السياسية والاقتصادية- والتي تعتبر من عناصر السيادة الوطنية- كحرية إعداد السياسة النقدية والمالية وإعداد الميزانية ومختلف التشريعات لصالح أجهزة فوق قومية، يوكل إليها القيام بهذه الوظائف، كما هو الشأن بالنسبة للبنك المركزي الأوروبي، الذي يتولى إعداد ومراقبة السياسة النقدية للدول الأعضاء؛ لذا ينبغي على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالتزامات ستؤدي في نهاية الأمر إلى خلق مؤسسات للاندماج.[1]

تتجاوز تجارب التكامل الإقليمي مجرد إزالة القيود المفروضة على التبادل التجاري أي التكامل السطحي مثل تطبيق قواعد موحدة للمنشأ، لتشتمل على جهود لتطبيق قواعد سياسات اقتصادية موحدة أي التكامل العميق وتوحيد السياسات التجارية قوانين الاستثمار، وغالبا ما ينجم عن التكامل العميق ظهور مشكلات في مجال التنسيق، خاصة 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 وتمثل هذه الدولة أو الدول القائدة نقطة الارتكاز في مجال تنسيق القواعد واللوائح والسياسات، كما يكون من شأنها العمل على حل مجالات الاحتكاك والتوتر؛ المرتبطة بقضايا توزيع منافع الاندماج من خلال تقديم بعض التعويضات المادية .

- كما ينبغي أن تكون الأنظمة السياسية متقاربة من حيث الفلسفة والتوجهات الإيديولوجية، ذلك أن تباعد النظم ووجهات النظر حول القضايا السياسية والاقتصادية، واختلاف طرق التعامل معها، يشكل عائقا في وجه التجربة التكاملية.[2]

**3-المقومات الثقافية:** تعتبر المقومات الثقافية عاملا مساعدا ومكملا للعوامل الأخرى؛ ذلك أن التقارب في المستويات التعليمية والثقافية واللغة وغيرها يجعل عملية التكامل أكثر سهولة واقل تكلفة، بحيث تجد المؤسسات سهولة للتأقلم مع المحيط الجديد، وتكون عملية اندماج العمال في المؤسسات الأجنبية وطرق تسييرها أكثر سهولة.[3]

---

[1] S.L Baier, "***The New Regionalism: Causes and consequences***", A paper written for The Inter-American Development Bank and CEP conference, University of Notre-Dame, 2006, p.14.

[2] بن ناصر محمد، المرجع السابق، ص. 22.

[3] عبد الرحمان الحبيب، **نظرية التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية**، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 1974، ص: 120.

يمكن النظر إلى اختلاف العادات وأذواق المستهلكين وأنماط المعيشة والأساليب التنظيمية، على أنها فرص أمام المؤسسات لتنويع المنتجات والاستفادة من خبرات الدول الأعضاء.

بصفة عامة؛ فإن عملية التكامل الاقتصادي مشروع ينبني على عنصرين رئيسين:

– الجانب الاقتصادي: أي أن تتوافر وتتكاثف العلاقات الاقتصادية ما بين الدول التابعة للإقليم الاقتصادي والمتمثلة في المبادلات التجارية وحركة رؤوس الأموال وعوامل الإنتاج وغيرها؛ بحيث تصبح المعاملات الاقتصادية ما بين هذه الدول اكبر من معاملاتها مع العالم الخارجي.

– الجانب المؤسساتي: يشمل تجسيد وتنظيم هذه العلاقات الاقتصادية، عن طريق بلورة جانب قانوني وتشريعي مشترك ينظم هذه المعاملات، يمكن التمييز بين ثلاثة مستويات من التنسيق المؤسساتي:[1]

- **التنسيق شبه المؤسساتي:** هو شكل من التنسيق والتنظيم يهدف إلى إصدار تشريعات مشتركة تنظم العلاقات الاقتصادية ما بين الدول الأعضاء، كالتجارة والاستثمارات الأجنبية، هذا المستوى من التنسيق يتم في إطار عقود واتفاقيات دون وجود مؤسسا ت متخصصة.
- **التنسيق التطبيقي:** هو نوع من توحيد وتقريب وتطبيق مختلف التشريعات المتفق عليها داخل كل دولة عضو، قد تشمل هذه الترتيبات قطاعات وطنية مستقلة أي أنها مشتركة.
- **التنسيق فوق القومي:** في هذا الشكل يتم إنشاء مؤسسة أو سلطة فوق قومية تتولى عملية استصدار مختلف التشريعات، ومراقبة مدى التزام الدول الأعضاء بتطبيقها.

بناء على درجات التنسيق السابقة؛ يمكن التمييز بين ثلاث درجات للتكامل الاقتصادي الإقليمي:[2]

- **التكامل الاقتصادي الإقليمي عبر الحدود:** يتميز هذا الشكل من التكامل بتركز وكثافة التدفقات والمعاملات الاقتصادية ما بين الدول المشتركة في إقليم اقتصادي معين، مع درجة تنسيق ضعيفة ما بين هذه الدول.
- **التكامل الاقتصادي الإقليمي من العمق:** يتميز هذا الشكل، بالإضافة إلى تركز التدفقات التجارية ومختلف الأنشطة الاقتصادية على مستوى الإقليم، توافر درجة عالية من التنسيق ما بين الدول المشتركة في الإقليم الاقتصادي؛ تهدف إلى توحيد الأطر التشريعية والتنظيمية وسبل تطبيقها. تتميز

[1] Catherine Figuière et Laetitia Guilhot , Op- cit P.10
[2] Ibid.

عملية التنسيق بغياب سلطة فوق قومية تتولى استصدار التشريعات ومتابعتها؛ حيث تتولى كل دولة القيام بذلك بصفة انفرادية.

- **التكامل الاقتصادي الإقليمي السيادي:** يتميز هذا الشكل بالإضافة إلى الخصائص الموجودة في الشكلين السابقين؛ وجود سلطة فوق قومية؛ حيث تتنازل الدول الأعضاء عن بعض الصلاحيات والتي تعتبر سيادية، لسلطة عليا مستقلة مشكلة من ممثلي الدول الأعضاء، تتولى إدارة وتسيير هذا المشروع التكاملي.

**المبحث الثاني: درجات التكتل الاقتصادي الاقليمي**

يعد التكتل الاقتصادي عملية أو مشروع، يتطلب اكتماله المرور بعدة مراحل، حيث تحمل كل مرحلة ترتيبات وتشريعات تنظيمية إضافية على المرحلة السابقة. درجات التكتل الاقتصادي هي موضوع هذا المبحث؛ حيث يتم مناقشة هذه المراحل من خلال ثلاثة مطالب، يتم في الأول معالجة أبسط صورتين له الاتفاقيات التجارية التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة، يتم التطرق في المطلب الثاني إلى مرحلتي الاتحاد الجمركي والسوق المشتركة، وفي المطلب الثالث يتم التعرض إلى المراحل الأكثر تقدما: الوحدة النقدية والتكامل الاقتصادي والاتحاد السياسي.

**المطلب الأول: الاتفاقيات التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة**

**1-الاتفاقيات التجارية التفضيلية:** هي المرحلة الأولى للتكتل الاقتصادي، والتي نعني بها اتفاقيات تجارية تتم بين مجموعة من الدول؛ تهدف إلى تخفيض العوائق التجارية سواء كانت جمركية أو غير جمركية على المبادلات التي تتم بينهما دون إلغائها كلية، مع الحفاظ أو الزيادة من العوائق على السلع المستوردة من الدول غير الأعضاء في منطقة التفضيل. فهي تقوم على مزج بعض المزايا التفضيلية المتعلقة بالسلع الواردة من بعض الشركاء التجاريين[1]. هذا يقتضي غالبا وجود رسوم جمركية منخفضة ما بين الأطراف المتعاقدة أو حصص خاصة للتصدير والاستيراد أو مزايا أخرى عند دخول البضائع.

وفي هذا الخصوص يمكن تسجيل الملاحظات الآتية:

- تقتصر هذه الدرجة التكاملية على مجرد تخفيض العقبات الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية؛

- تنصب هذه المعاملة التفضيلية الجمركية على الشق السلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة الدول الأعضاء في منطقة التفضيل، ولكنها لا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية بين هذه الدول؛

يلاحظ أن الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجمركي، تحتفظ بحق صياغة وتحديد نمط سياساتها القطرية في المجالات الجمركية وغير الجمركية، دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء.

[1] Jean Luis Mucchelli et Thierry Mayer, **Economie internationale**, édition Dalloz, Paris, 2005, P.403.

– هذا النوع من العقود يتعارض مع مبدأ" GATT "المتمثل في الدولة الأولى بالرعاية؛ لكن المادة 24 من (GATT)[1] منحته استثناء في حالة التكتل الاقتصادي.

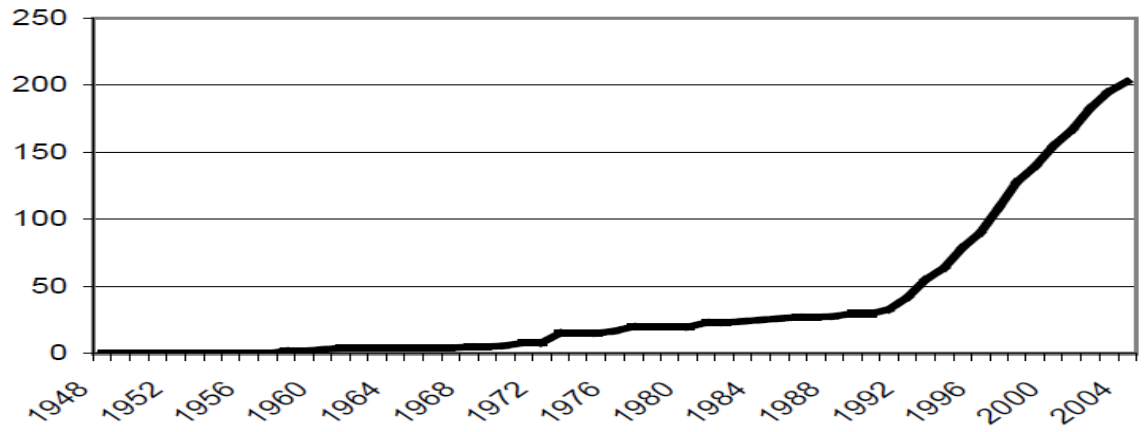
– من بين الأمثلة على هذا النوع من الاتفاقيات، اتفاقية "LOME"ما بين الاتحاد الأوروبي وبعض الدول الإفريقية، حيث تسمح من خلالها بدخول السلع الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي دون دفع رسوم جمركية، والاتفاقية ما بين الولايات المتحدة الامريكية ودول الحوض الكاريبي.

– يمكن اعتبار الاتفاقية التفضيلية على أنها صورة من الوفاق التجاري والتعاون اقرب منها إلى درجة من درجات التكتل الاقتصادي، كونها في الغالب لم تتبلور ولم تتحول إلى تكتل فهي محددة بمدة زمنية، وتبرم غالبا ما بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة؛ حيث تكون فجوة التطور والتقارب ما بين الاقتصاديات كبيرة جدا.

ما يلاحظ حول هذه الاتفاقيات هو زيادة لجوء الدول إليها، حيث وصل عددها مع بداية سنة 2005 إلى أكثر من312 اتفاقية إقليمية أبلغت عنها منظمة التجارة العالمية، من بينها 170 اتفاقية مفعلة كما أن هناك 65 اتفاقية مفعلة لكن لم يتم الإبلاغ عنها للمنظمة.[2]

الشكل الموالي يبرز تنامي هذه الظاهرة خاصة بعد فترة التسعينات.

**شكل1-1: تطور عدد الاتفاقيات التجارية التفضيلية ما بين 1948-2004**




**source: www.UNCTAD.org.**

[1] هذه المادة تنص على الشروط المتعلقة بالتكتل الاقتصادي و التي تسمح من خلالها الخروج على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: " كل الحواجز التي يتم إزالتها ما بين الدول المتعاقدة، يجب في المقابل عدم زيادتها على الدول غير الأعضاء بعد إمضاء العقد، ويجب أن يتحول العقد إلى اتحاد جمركي (المدة تم تحديدها بسنة 1994 بأقل من 10 سنوات )".

[2] Je-Ann Crawford and Roberto V.fiorentino, "**The Changing Landscape of Regional Trade Agreement**", World Trade Organization", Discussion Paper N: 08, 2005, p.12.

**2- منطقة التجارة الحرة:** هي اتفاق دائم ما بين دول متقاربة جغرافيا غالبا، تنص على إزالة كافة الحواجز الجمركية على المبادلات التجارية المتأتية من الدول الأعضاء، وتبقى للدول المتعاقدة الحرية في وضع وتقدير الرسوم الجمركية وغير الجمركية على المبادلات مع الدول غير المتعاقدة.[1]

تعتبر منطقة التجارة الحرة المدخل التجاري للتكامل الاقتصادي، تهدف إلى زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي وتنويع التجارة، وعادة ما يتم تحديد فترة زمنية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة يتم من خلالها إزالة العوائق التجارية بين الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، كما تتم عميلة إزالة مختلف الحواجز الجمركية وغير الجمركية على سلع الدول الأعضاء عبر مراحل؛ يتم في كل مرحلة استهداف بعض السلع ثم يتم تعميم هذا الإجراء ليشمل عددا أكبرا من السلع، كما يمكن استثناء بعض السلع من عملية الإعفاء الجمركي، التي تخص بعض المجالات المتعلقة أساسا بالسلع الزراعية، الصيد البحري، الخدمات وتبقى السلع المتفق عليها تختلف من اتفاقية لأخرى.[2]

من أمثلتها: منطقة التجارة العربية الحرة، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

– هذه الدرجة من التكتل تطرح بعض الصعوبات، خاصة فيما يتعلق بالتفاوت في نسب الرسوم الجمركية المطبقة على الدول خارج التكتل، حيث تبحث المؤسسات من الدول غير الاعضاء على الدخول إلى التكتل عن طريق الدولة العضو الأقل تكلفة– فيما يتعلق بالرسوم المنخفضة وتكاليف الشحن– للوصول إلى الدول الأعضاء ذات الرسوم المرتفعة، ما يمنح المؤسسة ميزة تنافسية سعريه اكبر، ويخلق تفاوت وعدم تكافئ في توزيع الإيرادات الجبائية على الدول الأعضاء، حيث تحصل الدولة العضو ذات الرسوم المنخفضة على إيرادات جبائية اكبر من الدولة العضو ذات الرسوم المرتفعة.

هذا التحدي يتطلب من الدول الأعضاء تنسيق كبير في السياسة الجمركية، وتكثيف الرقابة على منشأ السلعة، ما يعني زيادة التكاليف التي تتحملها الدولة العضو من جهة، ومساسا بالسيادة الوطنية من جهة أخرى، بالإضافة إلى اختلاف المعايير المطبقة لتحديد منشأ البضاعة من بلد لآخر.

[1] Andrew Harrison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles 2006 ,P.2003.
[2] Bernard Guillochons, Amine Kaweki , **Economie internationale**, 4 éme édition Dunod ,Paris,2003, p.153.

**المطلب الثاني: الاتحاد الجمركي والسوق المشتركة**

**1-الاتحاد الجمركي:** نظرا للمشكلات التي يطرحها إنشاء منطقة التجارة الحرة خاصة دخول البضاعة من المناطق منخفضة الرسوم والتنقل بحرية داخل التكتل؛ فإن توحيد الرسوم الجمركية مع الخارج تعتبر آلية تصحيحية، فالاتحاد الجمركي يستلزم بالإضافة إلى خصائص منطقة التجارة الحرة، تبني الدول الأعضاء رسوما جمركية موحدة مع العالم الخارجي، يستلزم توافر بعض الشروط لقيام الاتحاد الجمركي، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي: [1]

- الإلغاء الكلي للحواجز الجمركية ما بين الدول؛
- توحيد الرسوم الجمركية المطبقة على العالم الخارجي؛
- الاتفاق على صيغة لتوزيع الإيرادات المتأتية من الرسوم الجمركية على الدول الأعضاء؛

لقد أثارت قضية الاتحاد الجمركي اهتمام الكثير من المنظرين الاقتصاديين ولعل أبرزهم هو جاكوب فينر« Jacob VINER »، خاصة فيما يتعلق بتأثير هذا الأخيرة على التجارة الخارجية، وانعكاساتها على الرفاه الاقتصادي العالمي، (سيتم التعرض لها في المبحث الرابع)، حيث توقع حدوث اثرين هما خلق وتحويل التجارة.

بالتالي فانه إذا زادت المزايا الناجمة من قيام الاتحاد الجمركي في مجال خلق التجارة والتخصيص الأمثل للموارد واتساع الأسواق، عن الخسائر الناجمة عن تحويل وإلغاء التجارة، فان الاتحاد الجمركي يزيد من رفاهية المستهلكين.[2]

لكن في كل الأحوال تبقى درجة هذه الرفاهية من الدرجة الثانية، كون الحرية التجارية هي السياسة المثلى فيما يتعلق بالرفاهية العالمية.

-من الأمثلة على هذا النوع من التكتل الاقتصادي، الاتحاد الجمركي في إطار الاتحاد الأوروبي بين ستة (06) دول سنة 1960، والاتحاد الجمركي ما بين الاتحاد الأوروبي وتركيا.

**2- السوق المشتركة:** هي الدرجة الأكثر تقدما من الاتحاد الجمركي، يتم فيها إلغاء الرسوم الجمركية وتوحيد التعريفة الجمركية اتجاه العالم الخارجي، بالإضافة إلى إلغاء القيود على حركة انتقال عوامل الإنتاج

[1] Andrew Harrison, Op-Citp.203.

[2] عبد المجيد عبد المطلب، **اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات حتى الكوينز** ،الدار الجامعية الإسكندرية 2006، ص: 143.

فيما بين الدول الأعضاء، فيتم دمج أسواق السلع والخدمات عن طريق الاندماج، وبالتالي تصبح المنطقة بمثابة سوق واحدة.[1]

بالإضافة إلى الحواجز الجمركية، يتم إلغاء الحواجز غير الجمركية:(المعايير البيئية والصحية، الشروط التقنية والفنية، نظام الحصص،...) التي تعتبر من اكبر العوائق أمام المؤسسات، فيما يستلزم سهولة دخول المؤسسات لأسواق الدول الأعضاء، يعتبر تحرير قطاع الخدمات بنفس أهمية حرية انتقال السلع ورؤوس الأموال والأفراد، بحيث تتمكن البنوك ومؤسسات التامين وغيرها، من عرض خدماتها في أسواق الدول الأعضاء، ويتم إزالة مختلف العقبات: الإجراءات نفسها يتم تطبيقها على حرية انتقال الأفراد والتوظيف والتأهيل وغيرها.

من أمثلة هذه الدرجة من التكتل الاقتصادي نجد السوق المشترك لأمريكا الوسطى (MERCOSUR) والسوق الأوروبية؛ التي أنشئت سنة 1992.

**المطلب الثالث: الاتحاد الاقتصادي والاتحاد السياسي**

**1-الاتحاد الاقتصادي:** تعتبر مرحلة متقدمة من السوق المشتركة، وهو تنظيم تقوم فيه الدول الأعضاء بتوحيد كافة سياساتها الاقتصادية: النقدية والمالية و الجبائية والصناعية والزراعية وغيرها. يتم بمقتضاه وكخطوة أخيرة إزالة كافة أنواع التمييز بين الاقتصاديات المشاركة.

يعتبر التنسيق عنصرا أساسيا في تطور الاتحاد الاقتصادي، فهو يستدعي الإزالة التدريجية للاختلافات في التشريعات والممارسات الإدارية والسياسة الوطنية.[2]

كما يقوم هذا الشكل على الجانب النقدي: أي تثبيت أسعار الصرف أي تحديد حدود قصوى ودنيا لتذبذبات أسعار الصرف لعملات الدول الأعضاء، كخطوة أولى ثم تبني عمله موحدة. فيتم هنا إدراج كافة الصيغ والترتيبات التي من شأنها التخفيف من العقبات النقدية التي تعرقل انسياب السلع وعناصر الإنتاج بين الدول، ويقوم عمل هذا الاتحاد على تثبيت أسعار الصرف بين عملات الدول المتحدة، وإطلاق حرية

[1] عبد الوهاب رميدي ، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكتلات الاقتصادي في الدول النامية**، دراسة تجارب مختلفة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص.14.

[2] عادل احمد حشيش، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص: 270.

التحويل الخارجي لتشجيع التبادل التجاري والاستثماري، وزيادة التخصص الإقليمي والتكامل بين اقتصاديات دول الاتحاد.[1]

– كما تستلزم رقابة البنك المركزي على أسعار الفائدة، التنسيق في السياسة الضريبية من حيث معدلات فرض الضرائب خاصة الرسم على القيمة المضافة (TVA)، والرسوم الجمركية ومختلف الرسوم الأخرى بالإضافة إلى الرقابة على ميزانية الدول الأعضاء.

هذه الإجراءات تستلزم تنسيق كبير ما بين حكومات الدول الأعضاء ومختلف الأجهزة المؤسساتية والبنوك المركزية وغيرها.

– كما يتطلب إنشاء سلطة فوق قومية على صعيد الدول الأعضاء في التكتل، تكون متمتعة بسلطة اتخاذ القرارات والملزمة للدول الأعضاء، وتراقب مدى احترام هذه الاخيرة للمعايير المتفق عليها.[2]

**2-الاتحاد السياسي:** هو المرحلة الاكثر تقدما في إطار التكتل الاقتصادي، حيث يتم إزالة كافة أشكال التمييز بين الدول الاعضاء، حيث تتقاسم الدول الاعضاء السيادة الوطنية، ويتم تشكيل برلمان موحد تلتزم كافة الدول الاعضاء بتطبيق قراراته، هذه الصورة من التكتل صعبة وبعيدة التطبيق، فهي تصور نظري.

يمكن تلخيص المرحل السابقة من خلال الشكل الآتي:

[1] Henry Kymbalesa and Mathurin Houngnicpo, **economic integration and development in in Africa**, MPG Books edition ,UK, 2006, P.02.

[2] إكرام عبد الرحيم، **التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي**، العولمة، التكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبوني الطبعة1 مصر،2002 ص16.

**شكل 1-2: مراحل التكتل الاقتصادي الإقليمي**

**Source**: Andrew Harison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles, 2006 ,P.204 .

**المبحث الثالث: الآثار الناجمة عن التكتلات الاقتصادية الإقليمية**

يترتب عن إنشاء التكتلات الاقتصادية عدة آثار اقتصادية واجتماعية وغيرها، تتناسب درجة التأثير مع المرحلة التي وصل إليها المشروع التكاملي، حيث كلما تقدمت هذه المرحلة ارتفعت درجة التأثير.

سيتم التركيز في هذا المبحث على بعض المتغيرات والنشاطات الاقتصادية الأكثر استجابة لهذه الأخيرة، وهذا من خلال ثلاث مطالب رئيسة.

**المطلب الأول: الأثر على التجارة:** يعتبر(**Jacob VINER** ) من أوائل الاقتصاديين الذين عالجوا الاثار الناجمة عن تشكيل التكتلات الاقتصادية –خاصة الاتحاد الجمركي– على التجارة والرفاه الاقتصادي، من خلال نظريته قضية الاتحاد الجمركي(**Custum union theory** )، يقوم نموذج VINER على نظرية المزايا المقارنة(النسبية) التي تبرر دعوتها إلى تحرير التجارة الخارجية بالمزايا التي توفرها هذه السياسة للمستهلكين؛ حيث أن عمليات الاستيراد تدفع بالدول إلى التخصص؛ والذي بدوره يؤدي إلى زيادة التنافسية ومن ثم التصدير، ومع افتراض توازن الميزان التجاري؛ فإن من شأن حرية التجارة أن تؤدي إلى دفع مستويات الاسعار إلى الانخفاض، مما يكون في الاخير في صالح المستهلكين(زيادة رفاهية المستهلكين).[1]

أبرز " VINER " في كتابة قضية الاتحاد الجمركي عام 1950 حدوث اثرين جراء تكوين تكتل اقتصادي هما:

– خلق التبادل أي زيادة الطلب على الواردات نتيجة إزالة الرسوم الجمركية، وذلك بصورة مشابهة لزيادة الكمية المباعة اثر انخفاض الأسعار.

– تحويل التجارة نتيجة تحول الطلب على الاستيراد من مراكز الإنتاج ذات التكلفة المنخفضة نسبيا خارج التكتل الإقليمي إلى المنتجين الأعلى تكلفة داخله.[2]

**1– خلق التجارة (التبادل):** يراد به الأثر النافع من الاتحاد الجمركي، وذلك بنقل إنتاج السلع من مصدر عالي التكلفة إلى مصدر اقل تكلفة من أحد الأعضاء، أي نقل الإنتاج من البلد ذو التكلفة الأعلى إلى البلد ذو التكلفة الأقل، وبالتالي الاقتراب أو التطابق مع التوزيع الأمثل للإنتاج في ظل حرية التجارة.

[1] Benoit ILLINGER, **Compatibilité du régionalisme et du multilatéralisme : le cas de l'ALENA**, Université Pierre Mendès France (Grenoble II Sciences Sociales) - Maitrise Sciences économique Mention économie et Gestion des Entreprises 2001, P.03

[2] Dominique Salvatore, **économie internationale**, 9 éme édition de- Boeck , Bruxelles, 2008, P.373.

مع تحسن الأسعار واتجاهها إلى الانخفاض؛ بفعل زوال الرسوم الجمركية، تستطيع المؤسسات الاستيراد عوض الإنتاج محليا بتكاليف نسبية اكبر، ومنه خلق قناة تجارية جديدة لم تكن قائمة قبل إنشاء التكتل الاقتصادي.

لكن عملية التكيف بالنسبة للبلدان المستوردة – الانتقال من عملية الإنتاج محليا إلى الاستيراد – تسبب بعض الصعوبات في الأجل القصير، لكن في الأجل المتوسط والطويل، تستطيع التكيف والاستفادة من هذه العملية: عملية خلق التجارة.

يتوقف احتساب اثر خلق التبادل على مرونة الطلب على الواردات، ومدى ارتفاع معدلات التعريفة على السلع، على سبيل المثال: إذا كانت معدلات التعريفة الجمركية عالية على سلع لها مرونة منخفضة فان زيادة التجارة نتيجة التخفيضات الجمركية ستكون ضئيلة واقل بالنسبة للسلع ذات المرونة المرتفعة.

**2-عملية تحويل التجارة:** تنتج عندما تتحول المبادلات التجارية للبلد العضو من التعامل مع العالم الخارجي إلى التعامل مع الدول الأعضاء، هذه الظاهرة تنتج عن إزالة الحواجز الجمركية ومختلف الحواجز الأخرى داخل التكتل، ومنه تصبح أسعار الواردات والصادرات للدول الأعضاء منخفضة نسبيا، كون الرسوم الجمركية تؤدي إلى زيادة الأسعار بمقدار (t+1) ، حيث T : معدل الرسم الجمركي. فالدول خارج التكتل تجد صعوبة في المحافظة على حصتها السوقية داخل أسواق الدول المتكتلة، هذا في حالة ما إذا كان الرسم الجمركي الخارجي الموحد مرتفع مقارنة بالرسم الجمركي الداخلي للبلد المستورد.

في هذه الحالة، فان اثر تحويل التجارة سيكون غير ناجع، كون المبادلات التجارية قد تتحول من منتج خارج التكتل يتنج بنجاعة أكبر من المنتج المحلي، هذا الأخير الذي استفاد من انخفاض الأسعار نتيجة إلغاء الحواجز الجمركية دون أن يرفع من إنتاجيته.[1]

بصفة عامة هناك مستفيدون ومتضررون من اثر تحويل التجارة مقدارها يرجع إلى ظروف خاصة.[2]

تحويل التجارة يتوقف احتسابه على تقدير المرونة الناجمة عن استبدال منتج معين من الدولة العضو بالمنتج البديل من الدولة غير العضو أي مرونة الإحلال.

[1] Jean-Marc SIROEN, **La régionalisation de l'économie mondiale**, Editions la Découverte, Paris, 2004, p.27.
[2] Andrew Harrison et autres, op-Cit P.207.

على سبيل المثال ارتفعت تجارة السلع ما بين كندا والو م أ في ثمان سنوات الأولى من اتفاقية (NAFTA) بـ 80 %، كما تضاعفت حجم التجارة ما بين كندا والمكسيك بـ (50%) في الفترة نفسها.

– كما ارتفعت وتيرة التجارة ما بين دول الاعضاء في تكتل السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR) بـ 400 % خلال الفترة الممتدة بين 1992–1997، مع العلم تم إنشاء التكتل في 1991.[1]

بصفة عامة يؤدي إنشاء التكتلات الاقتصادية إلى زيادة التجارة البينية(ما بين الدول الأعضاء) نتيجة انخفاض تكلفة الصفقات.

الجدول الموالي يبين حجم التجارة البينية لأبرز التكتلات الاقتصادية.

**جدول1–2: تدفقات التجارة البينية في بعض التكتلات الإقليمية لسنوات 2003، 2005، 2007 (مليار دولار، %)**

| التكتل | قيمة التجارة البينية(مليار دولار) | | | نسبة التجارة البينية إلى التجارة الخارجية | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2003 | 2005 | 2007 | 2003 | 2005 | 2007 |
| الاسيان(ASEAN) | 211.1 | 304.6 | 437 | 25.1 | 25.5 | 25.7 |
| الاتحاد الاوربي(UE) | 3470 | 5137 | 7602 | 60.6 | 64.1 | 62.8 |
| النافتا (NAFTA) | 1308 | 1634 | 2042 | 44.8 | 43.0 | 45.1 |

**Source**: World Trade Organization, Annual Report, Geneva, 2008, p:139.

يتضح من الجدول أن التجارة البينية تمثل نسبة عالية إلى إجمالي التجارة خاصة في الاتحاد الاوربي وتكتل أمريكا الشمالية (النافتا)، حيث تمثل 62.8 % و45.1% في التكتلين على التوالي سنة 2007.

من جهة ثانية، يلاحظ أن النصيب الاكبر من حجم التجارة العالمية تتقاسمه التكتلات الثلاث الكبرى على المستوى العالمي– النافتا، الاتحاد الاوربي، شرق آسيا–، حيث تستحوذ على أكثر من 80% من التجارة العالمية، الجدول الموالي يبين نصيب التكتلات الاقتصادية من التجارة العالمية.[1]

[1] Linda Low, ***The impact of regional economic integration on local and foreign direct investment in ASEAN,*** department of economy, EAU ,November,2004,p.12.

**جدول 1-3 مكانة بعض التكتلات من تجارة السلع في العالم سنة 2010**

| | نسبة صادرات التكتل إلى إجمالي الصادرات العالمية% | نسبة واردات التكتل إلى إجمالي الواردات العالمية% |
|---|---|---|
| UE | 33.86 | 34.29 |
| APEC | 47.48 | 48.53 |
| NAFTA | 12.88 | 17.53 |
| ASEAN | 6.90 | 6.23 |
| MERCOSUR | 1.84 | 1.74 |
| UMA | 0.91 | 0.72 |
| GCC | 4.40 | 2.23 |

**المصدر**: عائشة خلوفي، **تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة العالمية-دراسة حالة الاتحاد الأوربي**، رسالة ماجستير، جامعة سطيف-1-، 2012، ص:92.

من خلال الجدول يتضح أن 80% من التجارة الدولية تتم ما بين التكتلات الاقتصادية؛ أي ما بين 50 دولة(27 دولة من الاتحاد الاوربي و23 مندول المحيط الهادي) ، كما أن 50 % من التجارة العالمية تتم ما بين الاتحاد الاوربي وتكتل أمريكا الشمالية.

كما أن التوزيع الجغرافي لتجارة الخدمات تسيطر عليها التكتلات الاقتصادية، الجدول الموالي يبين توزيعه على المستوى العالمي.

[1] عائشة خلوفي، **تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة العالمية-دراسة حالة الاتحاد الأوربي**، رسالة ماجستير، جامعة سطيف-1-، 2012.

**جدول 1-4 مكانة بعض التكتلات من تجارة الخدمات في العالم سنة 2010**

| | نسبة صادرات التكتل إلى إجمالي الصادرات العالمية% | نسبة واردات التكتل إلى إجمالي الواردات العالمية% |
|---|---|---|
| UE | 42 | 38.27 |
| APEC | 39.73 | 39.63 |
| NAFTA | 16.67 | 14.30 |
| ASEAN | 5.74 | 6.35 |
| MERCOSUR | 1.32 | 2.21 |
| UMA | 0.59 | 0.83 |
| GCC | 3.44 | 4.03 |

المصدر: عائشة خلوفي، **تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة العالمية-دراسة حالة الاتحاد الأوربي**، رسالة ماجستير، جامعة سطيف-1-،2012، ص:93.

يتضح من خلال الجدول أن النصيب الاكبر لتجارة الخدمات يسيطر عليها الاتحاد الاوربي بنسبة 42 % بالنسبة للصادرات و 38%بالنسبة للواردات، مما يبرز مكانة هذا التكتل على المستوى العالمي ثم يأتي تكتل المحيط الهادي في المرتبة الثانية.

**3- اثر إلغاء التجارة:** هو اثر قليل الحدوث في إطار قيام تكتل جديد، يحدث هذا الأثر عندما يؤدي إنشاء التكتل إلى إقامة تعريفة جمركية موحدة مرتفعة نسبيا مقارنة بالمعدلات المفروضة في الخارج -والتي كانت سائدة قبل إنشاء التكتل الاقتصادي-هذا يؤدي إلى انخفاض تنافسية المنتجين المحليين ضمن التكتل، ستصبح الأسعار ضمن التكتل مرتفعة مقارنة بالأسعار في الخارج، مما يؤدي إلى قيام مبادلات تجارية بين الدولة العضو ودولة خارج التكتل عوضا عن قيام تجارة بينية[1].

أما فيما يخص درجة التأثير على الرفاه الاقتصادي، فان عملية التحرير التجاري متعددة الأطراف تكون أكثر نجاعة وايجابية على الرفاه الاقتصادي (خاصة على المستهلكين)، مقارنة بعملية التحرير في إطار التكتل، فالرفاهية الناجمة عن عملية التحرير التجاري في إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية هي رفاهية من الدرجة الثانية.[2]

[1] Andrew Harrison, op-cit P.207.

[2] Palgrave Macmillan, **East Asian economic integration : Progress and benefit**, edition Jeetro, UK, 2008, P :16.

**المطلب الثاني: الأثر على العمالة والهجرة**

**1-الأثر على العمالة:** من السمات الهامة التي يتسم بها التكامل الاقتصادي هي حرية انتقال العمالة ورأس المال، فهذا يؤدي إلى إطلاق حرية انتقال العمال من البلدان التي فيها فائض من اليد العاملة إلى البلدان التي تعاني عجز ( ارتفاع نسبة الشيخوخة ...).[1]

يمكن التمييز بين نوعين مختلفين من التأثير على العمالة، وهذا باختلاف هذه الأخيرة، حيث يتم التمييز عادة ما بين العمالة الماهرة أو المؤهلة –تتطلب تكوين عالي، استثمار في رأس المال البشري، أجور عالية إنتاجية مرتفعة– وعمالة بسيطة لا تتطلب تكاليف في التدريب والتأهيل، وهذا باعتبار وجود تفاوت في المستوى الاقتصادي ومستوى الأجور في الدول الأعضاء.

– التأثير على العمالة الماهرة: يؤدي اختلاف مستويات الأجور ما بين الدول الأعضاء مع حرية تنقل العمالة، إلى توجه العمالة الماهرة إلى البلدان الأعضاء الأكثر تقدما؛ والتي تتميز بارتفاع مستويات الأجور مما يقود مستويات الأجور إلى الارتفاع.

– أما التأثير على العمالة البسيطة فتبرز من خلال ظهور فرص توظيف جدية بفعل اتساع السوق، دون التأثير على مستويات الأجور السائدة.

**2- الأثر على الهجرة:** يؤدي إنشاء التكتلات الاقتصادية إلى زيادة معتبرة في تدفق أعداد المهاجرين، خاصة بعد عملية التحرير والترتيبات التسهيلية المتفق عليها المتعلقة بحرية التوظيف والتعلم والاستثمار وغيرها، فعلى سبيل المثال وصل أعداد المهاجرين من المكسيك باتجاه الو.م.أ إلى 300000 مهاجر سنويا بعد إنشاء( NAFTA)، هذا رغم امتداد الحدود ما بين البلدتين (3000 كلم). وهذا للتباين الكبير بين مستويات المعيشة ما بين البلدين، يكون التأثير أكثر وضوحا في التكتلات ما بين دول متفاوتة مستويات التنمية.[2]

**المطلب الثالث: آثار أخرى**

**1- الأثر على عمليات البحث والتطوير:** يؤثر إنشاء التكتلات الاقتصادية على نشاطات البحث والتطوير في المؤسسة، ففي إطار التكتل المتميز باتساع السوق وزيادة المنتجين؛ فهذا يؤدي إلى زيادة المنافسة، بفعل

[1] قدور بوزيدي، **التكامل الاقتصادي العربي**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 1999، ص: 59.

[2] Commissariat générale du plan**, intégration régionale**, Edition : de Boeck, Bruxelles, 2001, P.90.

حرية الدخول إلى الأسواق وغيرها مما يدفع بالمؤسسات إلى زيادة الاستثمارات الموجهة لعمليات البحث والتطوير، والتي تعتبر العامل الرئيس لزيادة تنافسية المؤسسة.

من جهة ثانية حرية وسهولة الوصول إلى الموارد والمدخلات بعد عملية التكتل، يشجع المؤسسة على تخصيص اعتمادات اكبر لنشاطات البحث والتطوير، من خلال إخراج بعض نشاطات ووظائف المؤسسة – منها البحث والتطوير– إلى مناطق ذات التكلفة المنخفضة والعمالة المؤهلة؛ مما يتيح للمؤسسة بتحقيق تنافسية أكبر.[1]

**2- الأثر على القوة التفاوضية وعلى ميزان المدفوعات**

**2-1 القوة التفاوضية:** يسمح التكتل الإقليمي ببلوغ المنطقة الحجم الأمثل، الذي يسمح لها بالتأثير على السوق العالمية ( الأسعار، العرض والطلب،....)، من جهة، والقدرة على الدفاع عن مصالحها الاقتصادية في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف،[2] وكأمثلة على ذلك نذكر القوة التفاوضية للاتحاد الأوروبي في إطار مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، خاصة المتعلقة بتحرير القطاع الزراعي، ومشروطية هذا الأخير على دول جنوب المتوسط في إطار الشراكة الأورو متوسطية.

كما تستطيع الدول الأعضاء الرفع من أسعار صادرات بعض السلع، في حالة التنسيق المتبادل وعدم التنافس فيما بينها في الأسواق الخارجية[3]، كالاعتماد على استراتيجية تقاسم الأسواق العالمية، الأمر الذي يجعلها تحصل على شروط أفضل لمبادلاتها التجارية من خلال تحسين معدل التبادل التجاري.

**2-2- تخفيض العبء على الميزان التجاري:** يشجع التكتل الاقتصادي زيادة المبادلات التجارية ما بين الدول الأعضاء المتقاربة جغرافيا غالبا، مما يؤدي إلى تخفيض وارداتها من العالم الخارجي، ومن ثم التأثير الايجابي على ميزان المدفوعات من خلال انخفاض تكاليف النقل والتأمين.

كما يؤدي التنسيق بين الدول الأعضاء في مجال أسعار الصرف أو تبني عملة موحدة إلى تقليل تكاليف الصرف وتجنب مخاطر تقلبات أسعار صرف العملات أي تأثير إيجابي على حساب العمليات الجارية.

**3- الأثر على المنافسة واقتصاديات الحجم**

---

[1] Alvaro cuervo cazuerra, ***regional economic integration and R&D investment***, University of South Carolina, december, , 2005 P. 8

[2] Thierry, Apoteker et autres, *op.cit*. P.5.

[3] عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص:15.

**3-1 الأثر على المنافسة:** تعتبر المنافسة رهان أكثر أهمية، مع إلغاء الحواجز الجمركية ما بين الدول الأعضاء، هذا يؤدي إلى زيادة المنافسة ما بين المناطق التجارية، فالأسواق تكون أكثر تنافسية عندما تكون درجة التكامل ما بين الأسواق عالية: أي إزالة جميع العراقيل أمام الدخول إلى الأسواق، المنافسة في هذه الحالة تكون في الغالب في صالح المستهلكين من خلال انخفاض الأسعار وزيادة التفصيلات وتحسن الجودة، كما تشجع المنافسة المؤسسات على الابتكار وتطوير المنتجات وتحسين الخدمات وطرق التوزيع والسداد وغيرها.

**3-2 الأثر على اقتصاديات الحجم:** تؤثر بيئة الأعمال على نشاط وفعالية المؤسسات من عدة جوانب فالمؤسسات النشيطة في إطار سوق محلي مغلق غير تنافسي لا تحقق في الغالب الفعالية المطلوبة، فهي مقيدة بحجم السوق؛ لكن مع انفتاح الأسواق وظهور منافذ جديدة لتصريف الإنتاج، يزداد الطلب على منتجات هذه المؤسسة ويدفعها إلى زيادة الإنتاج، لكن هذا الإجراء لا يتناسب مع زيادة التكاليف، فهناك تكاليف لا تتناسب مع حجم الإنتاج وهي التكاليف الثابتة ( مصاريف الإدارة، التامين ... ) مما يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة للوحدات المنتجة[1]، فنكون أمام ما يعرف باقتصاديات الحجم.

يمكن للمؤسسة الاستفادة من نوعين من اقتصاديات الحجم في إطار التكتل:

- **اقتصاديات الحجم الداخلية:** المزايا المتحققة من وراء زيادة الإنتاج، والمتعلقة بحجم المؤسسة فمع زيادة حجم المؤسسة والإنتاج تنخفض التكلفة المتوسطة.

- **اقتصاديات الحجم الخارجية:** هي المزايا ( المتحققة ) غير المرتبطة بحجم المؤسسة، فهي تتعلق بالبيئة التي تمارس فيها هذه الأخيرة نشاطاتها، الناجمة عن عملية التكامل، تظهر عندما تنشط عدة مؤسسات في قطاع ومنطقة معينة، مما يتيح الفرص أمام المؤسسة كسهولة الحصول على معلومات حول السوق وأذواق المستهلكين وحركة الأسعار، كما أن تركز نشاطات عدة مؤسسات في منطقة متكاملة يشجع تركز الموردون ومكاتب الدراسات والاستشارات والبنوك؛ التي تتنافس لتقديم خدماتها بأقل التكاليف، بالإضافة إلى الاستفادة من عامل حرية انتقال وسائل الإنتاج واتساع السوق.

**4- الأثر على الاستهلاك وتوزيع الدخل:** ينتج عن إلغاء القيود على حركة السلع والخدمات بين أطراف التكتل انخفاض أسعار بعض السلع التي كانت تستورد من الدول غير الأعضاء؛ بسبب فرض رسوم موحدة

[1] Andrew Harrison, Op-cit P.210

جديدة عليها وإزالتها في الداخل، مما قد يؤدي إلى تغير نمط الإنفاق الاستهلاكي للعائلات والمؤسسات، والذي يؤثر بدوره على الرفاهية الاقتصادية للأعوان الاقتصاديين.

ينتج عن تغير نمط الاستهلاك إحلال سلع الدول الأعضاء محل سلع الدول غير الأعضاء، مما يؤثر بطريقة غير مباشرة على إعادة توزيع الدخل داخل الدول الأعضاء، لكن درجة الاستفادة تكون متفاوتة.[1]

**5- الأثر على الاستثمار:** يشكل الاستثمار بوجه عام أهم العوامل المؤثرة على النمو الاقتصادي، ويعتبر التكتل الإقليمي من الأدوات المهمة لتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر بوجه خاص، ذلك أن مرونة انتقال الإنتاج في التكتل، تؤدي إلى استفادة الاستثمار الأجنبي المباشر من مزايا نشوء سوق كبير يتكون من مجموعة أسواق الدول الأعضاء.

لقد أصبحت سياسة تشجيع الاستثمارات الأجنبية أحد الدوافع الرئيسية لتكوين التكتلات الإقليمية خاصة فيما بين دول نامية ودول متقدمة مثل اتفاقية (NAFTA )، واتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.

ترجع أهمية التكتل الإقليمي في تحفيز الاستثمارات الأجنبية، بقيام دول من خارج التكتل باستغلال عوامل الإنتاج ذات التكلفة الرخيصة نسبيا في إحدى الدول الأعضاء، خاصة إذا كان يجمع ما بين دول نامية وأخرى متقدمة؛ بحيث يسمح الاستثمار في الدول الأعضاء الأقل تطورا النفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة الأعضاء في هذا التكتل، فهذا ما يفسر الزيادات الضخمة التي شهدتها الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية في تكتل (NAFTA) بهدف الوصول إلى السوق الأمريكية.[2]

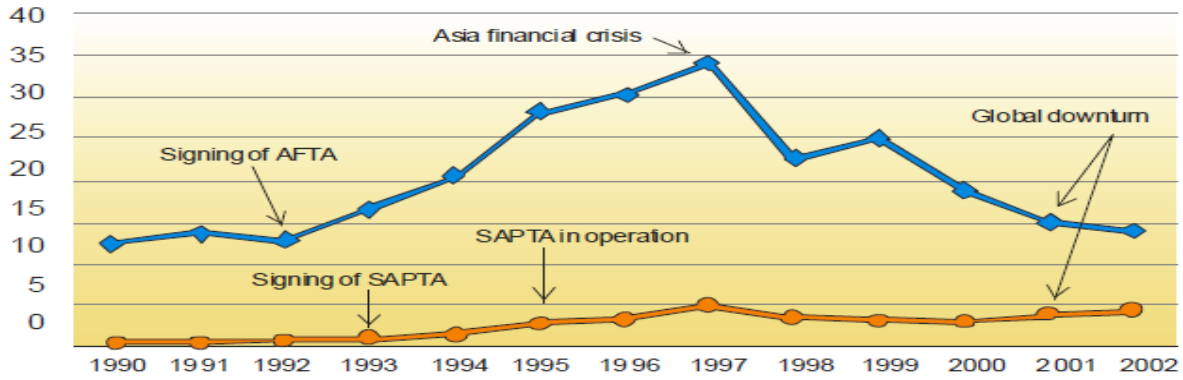
فعل سبيل المثال، عرف نمو تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو تكتل الاسيان زيادة معتبرة انطلاقا من سنة 1992 وهي السنة التي عرفت قيام دول الاسيان بإنشاء منطقة تجارة حرة، الملاحظة نفسها تم رصدها بالنسبة لتكتل المحيط الهادي سنة 1993 تاريخ انشاء منطقة التجارة الحرة ،الشكل الموالي يبين ذلك.

---

[1] بوكساني رشيد ودبش احمد، " **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي** "، ندوة علميه دولية حول: **التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الاوروبية**، جامعة فرحات عباس- سطيف- 08-09 ماي 2004، ص:06.

[2] جمال الدين رزوق: **التكتلات الاقتصادية الإقليمية**، الموسوعة العربية للمعرفة من اجل التنمية المستدامة، المجلد الرابع، الدار العربية للعلوم، بيروت 2007، ص: 371.

**شكل1-3: مسار الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد إمضاء اتفاقية منطقة التجارة الحرة للأسيان(AFTA) ومنطقة المحيط الهادي(SAPTA)**




**Source: UNCTAD , FDI/TNC database.**

يتضح من الشكل أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة ارتفعت بوتيرة سريعة بعد إبرام اتفاقية التجارة الحرة في كل من تكتل الآسيان (AFTA) سنة 1992 والمحيط الهادي (SAPTA ) سنة 1993.

**المطلب الرابع: التكتلات الاقتصادية والنظام التجاري متعدد الاطراف**

يعتبر تحرير التجارة على المستوى العالمي من أبرز مهام المنظمة العالمية للتجارة ، في إطار ما يعرف بالنظام التجاري متعدد الاطراف، لكن مع صعوبة تحقيق هذا الهدف؛ بفعل تضارب مصالح الدول المشاركة في التجارة العالمية، اتجهت الدول إلى تحريرها على مستوى إقليمي، طرحت هذه الظاهرة(الاقليمية) العديد من النقاش خاصة طبيعة العلاقة ما بين الاقليمية ومشروع تحرير التجارة على المستوى العالمي، هل هي علاقة تكامل أم هي تناقض؟ هل تحرير التجارة على مستوى إقليمي يؤدي إلى تحريرها على المستوى الدولي، أم أن هذه التكتلات تشكل عقبة أمام النظام التجاري متعدد الاطراف؟

**1- التكتلات الاقتصادية عقبة أمام النظام التجاري متعدد الاطراف:** يرى هذا الاتجاه أن تحرير التجارة على المستوى الاقليمي يهدد النظام التجاري متعدد الاطراف، ويشكل عقبة أمام تحرير التجارة، حيث وجه هذا الاتجاه ثلاثة انتقادات أساسية لظاهرة الاقليمية:

**1-1الانتقاد الاول:** يقوم هذا الانتقاد على نظرية الالعاب (Game theory)، حيث يعتبر كل تكتل إقليمي تحالف ما بين الدول الاعضاء، يهدف أساسا لموجهة حرب التعريفة الجمركية: أي التنافس على رفع الرسوم الجمركية على المستوى العالمي، حيث تتفق الدول المشكلة للتكتل على إزالة الرسوم داخل التكتل، وزيادة مستوياتها على الدول من خارج التكتل، فهي آلية لحماية السوق المحلية المشتركة.

من بين أنصار هذا الاتجاه الاقتصادي (Paul Krugman)، الذي اعتبر التكتل الاقتصادي آلية تلجأ إليها الدول لتحسين حدود أو معدلات تبادلها الخارجية: أي جعل أسعار الصادرات أكبر من أسعار الواردات؛ الشيء الذي يؤدي إلى زيادة رفاهية الدول الاعضاء على حساب العالم الخارجي، مما يدفع بالدول غير الاعضاء إلى إقامة تكتلات للدفاع عن مصالحها والاستفادة من المزايا الناجمة عن التكتل، واللجوء إلى رفع الرسوم الجمركية على باقي التكتلات، مما يؤدي في الاخير إلى نشوب حروب تجارية، تؤثر سلبا على التجارة العالمية والاقتصاد العالمي ككل، تكون الدول غير المنتمية إلى أي تكتل الاكثر تضررا.[1]

**1- 2 الانتقاد الثاني:** قد يؤدي إنشاء التكتل الاقتصادي بالدول الاعضاء إلى القيام بممارسات تجارية غير مشروعة، لتعويض بعض تكاليف التكتل، فمن خلال الدراسة التي قام بها الاقتصادي (Bhagwati) حول الممارسات التجارية في إطار اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، تبين لجوء المكسيك إلى ممارسات غير قانونية، من أجل تعويض الخسائر الناجمة عن ارتفاع وارداتها من الو م أ، كما قامت دول الاتحاد الاوربي بتبني عدة سياسات حمائية، تحت ذريعة مكافحة الاغراق، واللجوء إلى سياسة التحديد الارادي للصادرات أمام المنافسين من غير الدول الاعضاء، بالإضافة إلى قواعد المنشأ وغيرها، ومنه فإن الاقليمية تصاحبها سياسة الحماية التجارية مما يشكل عقبة أمام حرية التجارة العالمية.

**1-3 الانتقاد الثالث:** يؤدي تشكيل التكتل إلى خلق سوق ذو حجم كبير، وبالتالي تزداد حصته في السوق العالمية؛ بحيث يكون تأثيره كبير على مستويات الاسعار العالمية، مما ينعكس سلبا على صادرات وواردات الدول غير الاعضاء خاصة الصغيرة منها، حيث تتدهور معدلات تبادلها الخارجية، ويمكن الاشارة في هذا الشأن إلى الاثار السلبية للسياسة الاوربية المشتركة في المجال الزراعي(PAC)على أسعار وصادرات الدول الافريقية نحو أوربا، بالإضافة إلى الاثار السلبية لسياسة الدعم المتبعة من قبل هذه الاخيرة.

**2-التكتلات الاقتصادية مرحلة أولى لإرساء النظام التجاري متعدد الاطراف:** يعتبر أصحاب هذا الاتجاه التوجه نحو الاقليمية، من خلال انشاء التكتلات الاقتصادية، مرحلة أولى لتحرير التجارة على المستوى العالمي، فمن خلال تحريرها على المستوى الاقليمي نصل إلى تحريرها على المستوى العالمي.

يفرق هذا الاتجاه بين الاقليمية التقليدية: التي كانت مبنية على مبدأ إحلال الواردات-المتبعة في أمريكا اللاتينية وإفريقيا- والتي كان مصيرها الفشل؛ لأنها اصطدمت مع الاتجاه الليبرالي الذي قادته GATT والمنظمة العالمية للتجارة، هذا النوع يعتبر عقبة أمام النظام التجاري متعدد الاطراف، لأنه يعمل على تقليص الواردات من العالم الخارجي(المركنتلية)، أما الاقليمية الجديدة التي تقوم على فتح الاسواق وتحرير قطاع

[1] Benoit ILLINGER, Op-cit p.03.

التجارة الخارجية، فهي خطوة مهمة نحو إقرار النظام التجاري متعدد الاطراف، حيث أن الدولة قبل أن تنضم إلى تكتل معين تلتزم بالقيام بعدة إصلاحات على رأسها تحرير التجارة الخارجية والمنظومة الجبائية والجمركية كخطوة أولى، ثم تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة كخطوة ثانية، فمثلا المكسيك –كانت تعتبر من أكثر الدول حمائية– قبل أن تنضم إلى تكتل أمريكا الشمالية(NAFTA)، قامت بعد إصلاحات منها تبني سياسة تجارية انفتاحيه لتنضم إلى التكتل.[1]

من شأن المزايا المتحققة من انشاء التكتلات الاقتصادية؛ أن تدفع بالدول غير الاعضاء إلى الدخول في تكتلات قائمة أو تشكيل تكتلات جديدة، فتزايد الاقليمية كما تفسره نظرية (la théorie des dominos)، لـ (Baldwin)، حسب هذه النظرية، تسعى الدول الاكثر انفتاحا والتي تملك أسواقا واسعة ونظام جمركي حمائي ومتطور، إلى كسب شركاء تجاريين، فمع تعثر النظام التجاري متعدد الاطراف؛ تتجه هذه الدول إلى الدخول في ترتيبات مؤسساتية مع دول أخرى، غالبا من الدول النامية، تمنح هده الترتيبات الثنائية عدة مزايا للدول المتعاقدة من بينها منح الاولوية والافضلية في الدخول إلى أسواق الدول المتعاقدة تحفز هذه المزايا الدول غير الاعضاء على الدخول في هذا التكتل للاستفادة من هذه المزايا، مما يكون في الاخير لصالح النظام التجاري متعدد الاطراف.

من ناحية أخرى تمثل الإقليمية ساحة مناسبة لتطوير أنماط جديدة للتعاون بين الدول حول القضايا الجديدة التي يطرحها النظام التجاري الدولي لعدة أسباب، أهمها:[2]

- أن مشاركة عدد أصغر من الدول في العملية التفاوضية يجعل من السهل الوصول لتوافق الآراء حول هذه القضايا؛ خاصة عندما لا يتم التوصل لأرضية مشتركة في المفاوضات السابقة في الإطار المتعدد الأطراف، أين يفضل التركيز على مجموعة محدودة، تعطي الفرصة للدول لتجريب مداخل مختلفة، مما يتيح للمفاوضات متعددة الأطراف الاستفادة من تجارب الإطار الإقليمي؛
- بإمكان الإقليمية أيضا كسر الجمود الناجم عن المصالح الوطنية للدول المنفردة التي تخسر من جراء اتساع المنافسة أو التعاون في مجال محدد، حيث يصبح في الإمكان تسهيل التجارة الدولية مما يتيح للمنتجين خارج الإقليم التعامل معه على كونه سوقا واحدة؛

[1] Ibid.

[2] آسيا الوافي، المرجع السابق، ص: 166.

**المبحث الرابع: نماذج لبعض التكتلات الاقتصادية الاقليمية**

شهد الاقتصاد العالمي ظهور عددا معتبرا من التكتلات الاقتصادية الاقليمية، باختلاف صورها، حيث مست هذه الظاهرة جميع مناطق العالم، لكن درجة نجاح وتطور هذه الاخيرة لم يكن في نفس الاتجاه، فبعضها تطور واستمر كالاتحاد الاوربي مثلا، وبعضها تعثر كاتحاد المغرب العربي، يتناول هذا المبحث بعضا من التكتلات الناجحة على المستوى العالمي.

**المطلب الاول: الاتحاد الاوربي**

**1-نشأة الاتحاد الاوربي:** رغم أن فكرة التكامل في أوربا قديمة نسبيا، إلا أن المبادرات الفعلية للتكامل بدأت مع نهاية الحرب العالمية الثانية، حيث ساعدت الظروف الاقتصادية والاجتماعية المتدهورة التي عاشتها أوربا بعد الحرب العالمية الثانية، على نمو الوعي لدى القادة الاوربيين على ضرورة التعاون من أجل النهوض بالقارة الاوربية، من بين أولى المبادرات في هذا المجال نذكر ما يلي:

**1-1 اتحاد البينلوكس سنة 1944:** قام هذا الاتحاد بين بلجيكا ولوكسمبورغ وهولندا، حيث يأخذ شكل اتحاد جمركي؛ أين تم الاتفاق على الالغاء التدريجي للحواجز الجمركية ما بين الدول الأعضاء من جهة، واقامة تعريفة جمركية موحدة على العالم الخارجي، نصت هذه المعاهدة على انشاء ثلاثة مجالس هي: المجلس الاداري للرسوم الجمركية، المجلس الاداري للرقابة على التجارة الخارجية، مجلس الاتفاقيات التجارية، رغم هذه التجربة المتواضعة إلا أن هذه الاتحاد مثل النواة الاولى لإ نشاء التكتل الأوربي. [1]

**1-2 منظمة التعاون الاقتصادي الاوربي 1948 :** تم انشاء هذه الهيئة في إطار حصول الدول أوربا الغربية على مشروع مارشال، حيث اشترطت الولايات المتحدة الامريكية على الدول الاوربية تشكيل هيئة للتنسيق من أجل الاستفادة من المشروع، حيث عقد مؤتمر لهذا الغرض، حضرته جميع دول أوربا الغربية ما عدا إسبانيا، انتهى المؤتمر بتوقيع 17 دولة أوربية على معاهدة انشاء منظمة التعاون الاقتصادي الاوربي في 16 أفريل 1948، تم تحولت هذه المنظمة إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بداية من سنة 1960.[2]

**1-3 الجماعة الاوربية للفحم والفولاذ 1957:** تنص هذه المعاهد – التي تم التوقيع عليها في باريس بتاريخ 18 أفريل 1951 بين ستة دول هي: ألمانيا الغربية، فرنسا، بلجيكا، هولندا، لكسمبورغ، إيطاليا-، على تحرير تجارة الفحم والفولاذ ما بين الدول الاعضاء؛ للأهمية القصوى الذي تكتسيه هذه الصناعة

[1] محمد محمود الامام، **التكامل الاقتصادي الاقليمي بين النظرية والتطبيق**، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة،2000، ص:137.
[2] حسن نافعة، **الاتحاد الاوربي والدروس المستفادة عربيا**، مركز بحوث الوحدة العربية، بيروت، 2003، ص:125.

خاصة في إطار إعادة بناء أوربا، حيث تكون تجارة هذين المادتين معفية من الرسوم الجمركية، ويتم التنسيق ما بين الدول الاعضاء في تسيير وإدارة هذا القطاع، يتم تجسيد هذه المعاهدة ميدانيا عن طريق عدة هيئات هي: السلطة العليا، المجلس، اللجنة الاستشارية، محكمة العدل، الجمعية المشتركة(تحول فيما بعد إلى البرلمان الاوربي).[1]

**1-4 معاهدة روما 1957:** عقدت هذه المعاهدة في 25 مارس 1957 في روما، تضمنت 248 مادة، شملت جانبين أساسيين هما: انشاء الجماعة الاوربية للطاقة الذرية، وانشاء الجماعة الاقتصادية الاوربية، حيث تأخذ هذه الاخيرة صورة اتحاد جمركي؛ تتبع من خلاله الدول الاوربية رسم جمركي موحد على العالم الخارجي، وتم الاتفاق على تطبيق بنود هذه المعاهدة على ثلاث مراحل، حدد لكل مرحلة 12 سنة، حيث لا يتم الشروع في المرحلة التالية حتى يتم استكمال المرحلة التي سبقتها، وقد عملت هذه المعاهدة على تعزيز وربط اقتصاديات الدول الاوربية، ومع حلول سنة 1967، نجحت الدول الأوربية في دمج كل من: جماعة الفحم والصلب، وجماعة الطاقة الذرية والجماعة الاوربية في كيان واحد هو: الجماعة الاوربية أو ما يعرف بالسوق الاوربية المشتركة، تلخصت أهم أهدافها فيما يأتي:[2]

- ✓ إزالة الرسوم الجمركية ما بين الدول الاعضاء، وباقي أشكال الحماية التجارية؛
- ✓ توحيد الرسم الجمركي الخارجي؛
- ✓ إقامة بنك استثمار أوربي مشترك؛
- ✓ التنسيق في مجال السياسات الاقتصادية ما بين الدول الاعضاء؛

**1-5 النظام النقدي الاوربي:** بعد انهيار نظام بريتن وودز سنة 1971، والاضطرابات النقدية التي شهدتها الدول في تلك الفترة، عمدت الدول الاوربية إلى ايجاد آلية للحد من التقلبات الحادة في أسعار الصرف، فاعتمدت هذا النظام.

حيث عقد محافظو البنوك المركزية لكل من فرنسا، ألمانيا الغربية، بلجيكا، هولندا، إيطاليا، لوكسمبورغ، اجتماعا في سويسرا وتم الاتفاق على أن تلتزم الدول الاعضاء في المحافظة على تقلبات أسعار الصرف في حدود 2.25 % ارتفاعا وانخفاضا، عن طريق التدخل المباشر في سوق الصرف.[3]

لكن مع حلول سنة 1978 انهار هذا النظام مع بقاء كل من المارك الالماني والفرنك البلجيكي والجلدر الهولندي محافظة على أسعار صرف ثابتة فيما بينها، بحلول سنة 1979 تم تطبيق ما يعرف بنظام النقد الاوربي، بهدف تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف، من خلال الاليات التالية:[1]

---

[1] Paul Krugman , Maurice obstfeld , **Economie internationale** , 8éme edition , Snel sa , paris , 2009 ,p 596.

[2] عادل بلجبل ، **التجربة الأوروبية في التعاون والتكامل الإقليمي** ، مذكرة ماجستير ، جامعة باتنة ، 2007 ، ص 29.

[3] خاطر إسمهان، **دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الاجنبي المباشر** دراسة حالة مجلس التعاون الخليجي، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة، 2013، ص:24.

.

- ✓ المحافظة على حدود 2.25% كحد أقصى وأدنى لتقلبات أسعار الصرف؛
- ✓ انشاء صندوق أوربي للتعاون والتنسيق في المجال النقدي؛
- ✓ تقديم تسهيلا ائتمانية للدول التي تعاني من عجز في ميزان المدفوعات؛

**1-1 معاهدة ماستريخت1992:** تعتبر هذه المعاهدة بمثابة الاطار القانوني لقيام تكتل الاتحاد الأوربي؛ نظرا للقرارات الهامة التي نتجت عنها، حيث أدخلت عدة تعديلات على معاهدة روما، فبمقتضى هذه المعاهدة فإن الدول الاعضاء مجبرة على تطبيق واحترام معاير تقارب الاداء الاقتصادي والمتمثلة فيما يأتي:[2]

- ✓ يجب أن تتجاوز نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الاجمالي 60%؛
- ✓ لا يتعدى عجز الموازنة العامة 3% من الناتج المحلي الاجمالي؛
- ✓ أن لا تتعدى معدلات التضخم بـ 1.5 % عن المعدل المتوسط لثلاث دول صاحبة أدنى معدلات للتضخم؛
- ✓ أن لا تتعدى معدلات الفائدة بنقطتين مئويتين عن متوسط معدلات الفائدة طويلة الاجل لثلاث دول صاحبة أضعف معدل فائدة طويل الاجل؛

بهدف تسهيل تطبيق هذه المعايير؛ تم انشاء صندوق مشترك برأس مال 26 مليون إيكو، لمساعدة الدول الاعضاء في تحقيق هذه المعايير.

كما نصت المعاهدة على انشاء ما يعرف بالمواطنة الاوربية، والتي تعطي حقوقا وواجبات متماثلة لجميع مواطني الاتحاد الاوربي(حرية الانتقال، التصويت،...)، بالإضافة إلى التأكيد على ضرورة العمل على تكثيف التعاون والتنسيق في المجال النقدي والمالي. حددت اتفاقية ماستريخت ثلاث مراحل لتحقيق الوحدة الأوربية وتتمثل في:[3]

- ✓ المرحلة الأولى: 01 جويلية – 31 ديسمبر 1993، تهدف إلى تنسيق السياسات النقدية وتحرير حركة رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء وزيادة التعاون بين الهيئات العامة ومزيد من التطابق في السياسة الاقتصادية؛
- ✓ المرحلة الثانية : 01 جويلية 1994 – 31 ديسمبر 1998، ويتم فيها استكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق على الاتحاد الأوربي من قبل جميع الدول الأعضاء، مع تقييم أداء اقتصاديات الدول الأعضاء، والتأكد من استعدادها للدخول إلى المرحلة الثالثة بعد تحقيق معايير التقارب في الاداء الاقتصادي.

---

[1] Michel Deppler, « **Au-delà de l'intégration** » Revue de Finance et Développement, Volume 41, N°=2, Washington, Juin 2004, P.9.

[2] Carl Gaine, « **Intégration et Inégalités régionales** », Economie Internationale, Revue de CEPII, N°99, Paris :la documentation française,3ème trimestres , 2004,p.29ر

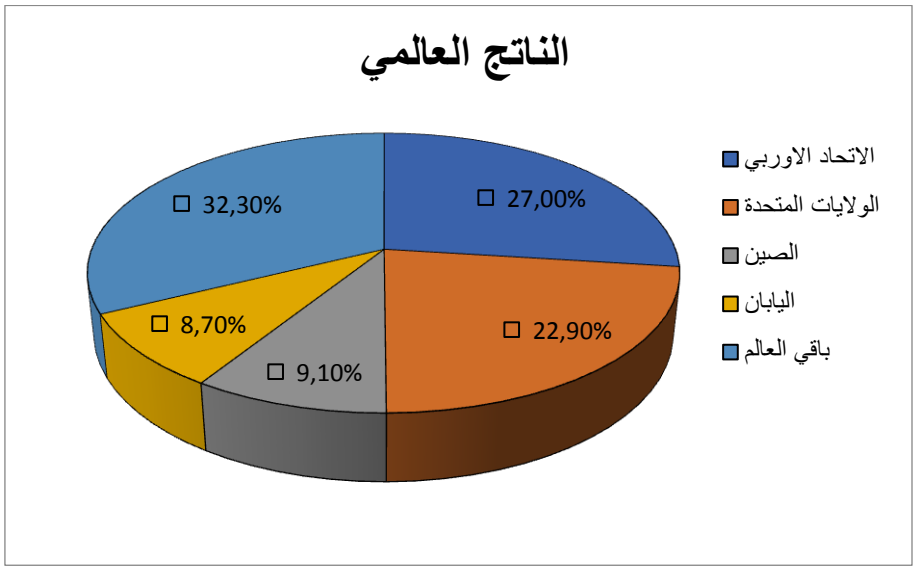
[3] Jean Marc Foret , **Droit et Pratique de l'union européenne**, 3 éme édition, Gualino éditeur, paris, 2001 P 24.

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

**2- مكانة الاتحاد الاوربي في الاقتصاد العالمي:** يعتبر الاتحاد الاوربي التكتل الاكبر عالميا؛ حيث أنه التكتل الاكثر تقدما في مجال التكتل، تتضح قوة هذا التكتل على المستوى العالمي من خلال المؤشرات الاتية:[1]

**2-1 مساهمته في الناتج العالمي:** يساهم الاتحاد الاوربي بنسبة معتبرة من الناج العالمي، حيث تبلغ حصته 27%، قبل الاقتصاد الامريكي، والياباني، الشكل الموالي يبين حصة أهم الاقتصادات الكبرى من الناتج العالمي:

**شكل1-4 توزيع الناتج العالمي على الاقتصاديات الكبرى سنة 2010**




**Source: www.EUROSTAT.UE.**

يلاحظ من خلال الشكل أن الاتحاد الاوربي يساهم بأكبر من الربع في الناتج العالمي، أي أنه أكبر اقتصاد على المستوى العالمي.

**2-2 حصته من الاستثمارات الاجنبية:** يحتل الاتحاد الاوربي المرتبة الاولى من حيث استقبال وتصدير الاستثمارات الاجنبية المباشرة على المستوى العالمي، حيث وصل حجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو التكتل إلى 1.22 ترليون دولار سنة 2007 ، في حين بلغ حجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة الصادرة من دول الاتحاد حوالي 856 مليار دولار أمريكي في الفترة نفسها.[2]

**2-3 مساهمته في التجارة العالمية:** يساهم تكتل التحاد الاوربي بنسبة 40% من التجارة العالمية –حسب إحصائيات سنة 2010–، كما تبلغ نسبة التجارة البينية – التجارة ما بين الدول الاعضاء في تكتل الاتحاد الاوربي– حوالي 60% من إجمالي التجارة للتكتل، وهي تمثل أكبر نسبة مقارنة بكل التكتلات الاخرى، هذا

[1] Source: the World Bank (World Development Indicators and Global Development Finance).

[2] www.OCDE.ORG

بفعل عدة عوامل من أهمها: زوال الرسوم الجمركية، القرب الجغرافي، توحيد العملة ومن ثم انخفاض تكلفة المبادلات بفعل زوال تكاليف الصرف.

**المطلب الثاني: تكتل رابطة دول جنوب شرق آسيا (الاسيان)**

**1-النشأة:** بدأ هذا التكتل كحلف سياسي بقيادة خمسة أعضاء مؤسسين هم: تايلاند، إندونيسيا، ماليزيا الفلبين، سنغافورة، لمحاولة تجاوز حرب محتملة في المنطقة، بعد الظروف الصعبة التي عرفتها المنطقة في تلك الفترة؛ والتي تميزت بالصراع ما بين الكتلتين الشرقية والغربية فيما يعرف بالحرب الباردة. تم الإعلان عن نشأة رابطة جنوب شرق أسيا بعد اجتماع رؤساء خارجية الخمس دول في العاصمة التايلاندية بانكوك سنة 1967، ثم انضمت سلطنة بروناي سنة 1984، ثم انضمت فيتنام سنة 1995 ثم لاوس وماينمار سنة 1997، واكتملت بانضمام الدولة العاشرة كمبوديا سنة 1999.

من الناحية الاقتصادية يأخذ هذا التكتل صورة منطقة تجارة حرة بين الدول السابقة الذكر، كما تعزز هذا الاتجاه بإطلاق عدة مبادرات أهمها: إنشاء منطقة الاسيان للاستثمارات واتفاقية تجارة الخدمات والتوجه نحو إقامة جماعة الاسيان.[1]

**2- الإطار المؤسساتي:** يتميز الجانب التنظيمي لرابطة جنوب شرق أسيا بالبساطة من جهة والتكامل من جهة ثانية، يضم الجهاز التنظيمي الأجهزة الآتية:

- **اجتماع رؤساء الحكومات:** يمثل اجتماعهم أعلى سلطة في الرابطة، انعقدت أول قمة سنة 1976 وفي عام 1992 تقرر عقدها كل ثلاث سنوات، واعتبارا من 1995 تقرر عقد اجتماعات استثنائية سنويا.
- **الاجتماعات الوزارية:** تعقد في الغالب من قبل وزراء الخارجية للدول الأعضاء، يعقد اجتماعات سنويا لمناقشة ومتابعة تنفيذ قرارات القمة، ورسم سياسات الرابطة، الإشراف على تنفيذها، كما يعقد سنويا اجتماعا لوزراء الاقتصاد لتوجيه التعاون الاقتصادي للرابطة.
- **الأمين العام للرابطة:** يعينه رؤساء حكومات الدول الأعضاء، بترشيح من الاجتماع الوزاري هو المسؤول عن اخذ المبادرة وتقديم المشورة، وتنسيق وتنفيذ أنظمة الرابطة.
- **اللجنة الدائمة للأسيان:** مهمتها متابعة العمل ووضع السياسات والتنسيق بين الدول الأعضاء فيما بين دورات الاجتماع الوزاري، يرأسها وزير خارجية الدولة التي تعقد بها الدورة، وترفع تقاريرها إلى الاجتماع الوزاري.

[1] Dennis Mac Carthy , **international economic integration in historical perspective**, Rutledge edition, First published Canada, 2006.P.03.

- **اجتماع كبار العاملين:** أنشئ بموجب قمة 1987 كجهاز مسؤول عن التعاون السياسي.

- **الاجتماع الاستشاري المشترك:** (JCM): أنشئ بموجب التعديلات التي أجريت سنة 1987، يضم الأمين العام واجتماع كبار العاملين الاقتصاديين والمديرين العامين للرابطة.[1]

- **أمانة الآسيان:** أنشئت سنة 1987، لتعزيز وتنفيذ السياسات والمشاريع والأنشطة بمختلف أجهزة الرابطة، تقوم بأعمالها بواسطة أربعة مكاتب هي: مكتب الإفتا، مكتب التعاون الاقتصادي، مكتب التعاون الوظيفي، مكتب التعاون وعلاقات الحوار.[2]

**3- منطقة التجارة الحرة للأسيان (AFTA) سنة 1992**

**3-1 محتوى الاتفاقية (AFTA):** بانتهاء السنوات الخمس لتطوير نظام الترتيبات التفضيلية، أعيد النظر فيه سنة 1992 خلال مؤتمر سنغافورة، وتم الاتفاق على إنشاء منطقة تجارة حرة؛ هدفها الرئيس تعزيز وضع الرابطة كقاعدة إنتاجية تنافسية موجهة إلى خدمة السوق العالمية؛ وذلك بتوسيع نطاق التجارة البينية وإتاحة إمكانية تعميق التخصص في الدول الاعضاء.[3]

تغطي الاتفاقية خمسة مجالات أساسية هي: الصناعة، الزراعة، الصيد البحري، المناجم، الخدمات الصناعة الاستخراجية.[4]

تمت المصادقة على الاتفاقية سنة 1992 من قبل خمس دول هي: برنواي، ماليزيا، سنغافورة الفلبين إندونيسيا، ودخلت حيز التنفيذ سنة 1993، ثم انضمت بقية الدول الاخرى.

بمقتضى الاتفاقية يتم تخفيض الرسوم الجمركية بصفة تدريجية لتصل إلى مستوى 0-5% قبل سنة 2010، تم تقسيم السلع إلى خمس مجموعات:

- سلع تخضع لإزالة الرسوم الجمركية بصفة سريعة، حيث تبلغ المستوى المتفق عليه قبل سنة 2000.

- سلع تخضع لإزالة الرسوم الجمركية بصفة عادية، تبلغ المستوى السابق قبل 2003.

---

[1] محمد محمود الإمام، مرجع سابق، ص:348.

[2] المرجع نفسه، ص: 349.

[3] المرجع نفسه، ، ص: 350.

[4] Michael Plummer and David Cheong, **FDI effects of ASEAN integration**, international conference "***Is free trade still relevant in the 21st century***? Boulogne University, June, 2007,P.03.

- سلع تخضع لإعفاء مؤقت، تشمل هذه المجموعة سلع صناعية وأخرى زراعية، تبلغ الاولى مستوى 0-5 % قبل سنة 2000، والثانية سنة 2003.
- سلع حساسة، تشمل سلع زراعية تخضع لإجراءات خاصة.
- سلع مستثناة من الاتفاقية.[1]

كما حددت الاتفاقية القوانين المتعلقة بالمنشأ، حيث تعتبر السلعة ذات منشأ آسياني إذا كان مصدر على الاقل 40% من مكوناتها من الدول الاعضاء.

بالنسبة للدول التي انضمت في تاريخ متأخر (فيتنام، لاوس، كمبوديا، ماينمار) تم منحها مدة إضافية لتخفيض الرسوم الجمركية إلى المستوى المتفق عليه(0-5%).

سنة 1999، تم تقديم التاريخ المتفق عليه لتقليص الرسوم الجمركية من 2008 الى 2002 بالنسبة للدول المؤسسة، وسنة 2015 بدلا 2018 بالنسبة للدول المتأخرة.

مع بداية جانفي 2000، كانت 90% من السلع المتبادلة خاضعة لرسم منخفض لا يتجاوز 5% النسبة الباقية 10 % كانت سلع اعتبرت كقطاعات حساسة بالنسبة للحكومات كقطاع السيارات في ماليزيا المواد البتر وكيماوية في الفلبين، زيت النخيل في تايلاند[2].

### 3-2 مزايا وتكاليف منطقة التجارة الحرة بالنسبة للدول الاعضاء

**أ-المزايا:** تحقق منطقة التجارة الحرة العديد من المزايا منها:

- زيادة القوة التفاوضية للدول الاعضاء مع بقية دول العالم، حيث تتفاوض الدول بصفة جماعية وتقوم هذه الدول بالدفاع عن مصالحها التجارية المشتركة؛
- تعجيل وتفعيل الاصلاحات الاقتصادية في الدول الاعضاء؛ خاصة فيما يتعلق بالنظام الجبائي والجمركي وسياسات التجارة الخارجية؛ مما يجعل من هذه الدول شريك تجاري استراتيجي مع العالم الخارجي؛
- تحقيق النجاعة الاقتصادية وزيادة تنافسية الدول الاعضاء؛ حيث يؤدي إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية ما بين الدول الاعضاء إلى زيادة المنافسة ما بين المؤسسات لكسب أسواق جديدة، بالإضافة إلى تشجيع مختلف استراتيجيات التعاون والتحالف ما بين الشركات مما يسمح بزيادة تنافسية هذه الاخير على المستوى العالمي؛[3]

[1] Hector Calvo-Pardo, **The ASEAN free trade agreement**, World Bank Papers, N° 4960, June, 2009, P. 8-9.
[2] Catherine Figuière et Lactitia Guilhot, Op.cit ;P.17
[3] Baldwin Richard and others, **East Asian economic regionalism - feasabities and challenges**, Springer edition, Netherlands 2005, P.104.

- زيادة المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء، بفعل انخفاض تكلفة المبادلات نتيجة ازالة الرسوم الجمركية، حيث ارتفعت التجارة البينية بعد ثلاث سنوات من إبرام الاتفاقية من 20% إلى 25%. الجدول الموالي يبين تطور التجارة البينية في منطقة الاسيان؛

**جدول 1- 5 تطور نسبة التجارة البينية إلى إجمالي التجارة في دول الأعضاء من1980 -2006**

| السنوات | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| النسبة% | 17.9 | 20.3 | 18.8 | 24.0 | 24.7 | 24.1 | 24.4 | 26.6 | 27.2 |

**Source : www.asean.org.**

يتضح من خلال الجدول أن وتيرة التجارة البينية عرفت ارتفاعا معتبرا، حيث انتقلت من 17.9 % سنة 1980 إلى27.2 %سنة 2006 وهذا راجع أساسا إلى تخفيض الرسوم الجمركية.

**ب- تكاليفها:** تحقق منطقة التجارة الحرة العديد من المزايا للدول الاعضاء؛ لكن هذه لا يمنع من ظهور بعض الاثار السلبية منها:

- أثر تحويل التجارة والمتمثل في تحويل المبادلات التجارية للبلد العضو مع الدول خارج التكتل خاصة مع الصين واليابان وكوريا الجنوبية -تعتبر أكثر تنافسية- إلى التجارة مع الدولة العضو؛
- انخفاض الحصيلة الجبائية: يؤدي تخفيض الرسوم الجمركية على المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء إلى انخفاض الإيرادات المتأتية من الرسوم الجمركية في إطار الاسيان، الدول المنضمة حديثا(كمبوديا، لاوس، فيتنام ماينمار) تكون أكثر الدول الاعضاء تضررا، باعتبار هذه الأخيرة كانت تطبق رسوم مرتفعة مقارنة بالرسم الجمركي الموحد المعتمد بعد انضمامها إلى الاسيان؛[1]

**3-3 الرسم الموحد التفضيلي المشترك:** هو ميكانيزم بموجبه يتم تخفيض الرسوم الجمركية على السلع ذات المنشأ الأسيوي (تحتوي على 40% من مكونات المنتج من الدول الاعضاء)، لتبلغ ما بين 0-5% مع مطلع 2008، تم سنة 1994 تقليص الفترة إلى 2003، بموجبه قسمت السلع إلى قسمين:

- سلع تخفض لتخفيض سريع للرسوم لتصل إلى 0-5% سنة 2000؛
- سلع تخضع لتخفيض عادي للرسوم لتصل إلى المستوى السابق مع مطلع 2002-2003، مع مطلع 2003 كان حوالي 98% من السلع ذات المنشأ الأسيوي تخضع للرسم الموحد؛

[1] Cillan Ryan and others, **EU-ASEAN facing economic globalization**, Springer edition, Berlin, 2009.P.113.

تم منح فترات إضافية للدول المنضمة حديثا، حيث يتم الوصول إلى الهدف سنة 2006 بالنسبة للفيتنام، سنة 2008 بالنسبة لماينمار، سنة 2010 بالنسبة لكمبوديا، كما تم تمديد الفترة إلى غاية 2010 بالنسبة للسلع الزراعية.[1]

## 4- مكانة تكتل الاسيان في الاقتصاد العالمي

**4-1 مساهمته في الناتج العالمي:** تعكس نسبة مساهمة التكتل في الناتج العالمي الوزن والمكانة التي تحتلها المنطقة على مستوى الاقتصاد العالمي. الجدول الموالي يبين تطور الناتج الاجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي.[2]

**جدول 1-6 تطور الناتج الاجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي خلال 1980-2006**

| الناتج الاجمالي (مليون دولار) | 1980 | 1990 | 1997 | 1998 | 2000 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| تكتل الاسيان | 600876 | 1099331 | 1752874 | 1618099 | 1773485 | 2398137 |
| نسبته إلى إجمالي الناتج العالمي | | | | | | |
| تكتل الاسيان | 2.5% | 3.3% | 4.3% | 3.9% | 3.9% | 4.2% |

**Source**: world Bank Development indicators online.

من خلال الجدول يتبين أن الناتج المحلي الاجمالي للتكتل انتقل من 600 مليار دولار سنة 1980 إلى 2 ترليون دولار سنة 2006، كما انتقلت حصته من الناتج العالمي من 3.2% إلى 4.2% للسنوات.

**4-2 – مساهمة تكتل الاسيان في التجارة العالمية:** تبرز التجارة الاجمالية ونسبة مساهمتها في التجارة العالمية مكانة التكتل في التجارة الدولية التي تمثل أهم ملامح الاقتصاد العالمي.[3]

الجدول الاتي يوضح تطور التجارة في التكتل ومساهمتها في التجارة العالمية.

[1] Megha Mukim, **Asean foreign direct investment trends**, EPC paper N° 31,May, 04,2005 P.15.
[2] Idem.
[3] Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.P..22.

**جدول 1-7 تطور التجارة في الاسيان ومساهمتها في التجارة العالمية 1980- 2006 (مليار دولار)**

| التجارة الاجمالية | 1980 | 1990 | 1997 | 1998 | 2000 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| تكتل الاسيان | 137.6 | 306.5 | 737.8 | 618.4 | 812.7 | 1454.8 |
| مساهمة التكتل في التجارة العالمية | | | | | | |
| تكتل الاسيان | %3.3 | %4.4 | %6.5 | %5.5 | %6.2 | %5.9 |

**Sourc** :Yong Poh Kam, The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis, National university of Singapore working papers, August 2008.P.08..p.21.

معطيات الجدول تشير إلى تزايد مساهمة تكتل الاسيان في التجارة العالمية، حيث انتقلت من 3.3% سنة 1980 إلى 5.9% سنة 2006:أي نمت حصته بـ 78% خلال الفترة 1980-2006.

**المطلب الثالث: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا (COMESA)**

**1-النشأة:** ترجع أصول نشأة الكوميسا إلى منتصف الستينات عندما اتخذت دول الشرق والجنوب الإفريقي مبادرتها نحو تكوين تنظيم إقليمي فرعي للتعاون فيما بينها، ولقد دعت اللجنة الاقتصادية لإفريقيا عام 1965م إلى عقد اجتماع وزاري للدول المستقلة في ذلك الحين في شرق وجنوب القارة للنظر في المقترحات التي استهدفت في النهاية إنشاء آلية لتشجيع التكامل الاقتصادي الإقليمي الفرعي وصدر عن هذا الاجتماع عدة توصيات من بينها توصية تقضي بإنشاء جماعة اقتصادية لدول وجنوب شرق القارة.[1]

بدأت فكرة إنشاء سوق مشتركة لجنوب وشرق أفريقيا عام 1981 تحت اسم "منطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب أفريقيا Preferential Trade Area –PTA "، ثم قررت الدول الاعضاء بعد النجاح الذى حققته تطوير التعاون فيما بينهم وعقد اتفاقية سوق مشتركة لجنوب وشرق أفريقيا ،وتم التوقيع على الاتفاقية المنشئة للكوميسا COMESA فى كمبالا عام 1993 كخطوة جديدة نحو تحقيق الجماعة الاقتصادية الأفريقية ، ودخلت الاتفاقية حيز النفاذ فى عام 1994 وتم التصديق عليها فى عام 1997 بعضوية 22 دولة عندئذ، حيث انسحبت منها مجموعة من الدول من بينها تنزانيا فى سبتمبر 2000، إلى أن وصل عددها حالياً 19 دولة ، وتعد الاتفاقية سارية إلا إذا قررت هيئة رؤساء الدول والحكومات إلغاؤها بناءً على توصية المجلس الوزاري[2].

يضم هذا التجمع كل من الدول التالية " أنغولا ، بورندي ، جزر القمر ، الكونغو ، إريتيريا ، كينيا،

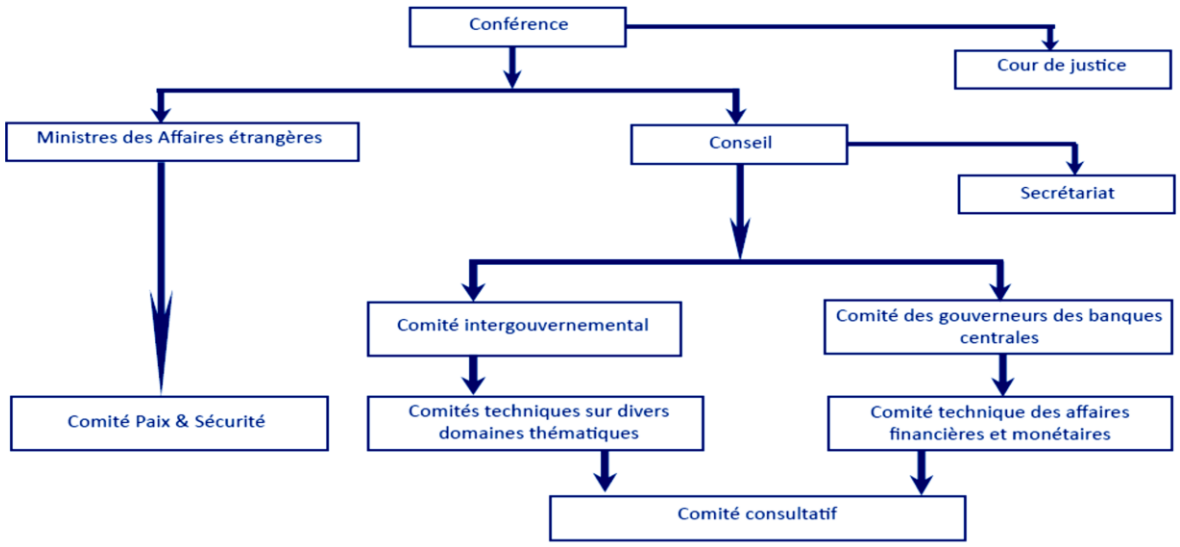
[1] عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص:197.

[2] www.qiraatafrican.com/view/?q=701.2014/3/15 تاريخ الاطلاع:

مدغشقر ، مالاوي ، موريشيوس ، زامبيا ، رواندا ، سيشل ، زيمبابوي ، أوغندا ، تنزانيا ، سوازيلاند ، أثيوبيا ، جيبوتي ، السودان ، مصر، ليبيا.

**2-الاطار التنظيمي للتكتل:** يهتم تكتل الكوميسا بجانبين أساسيين: الاول يتعلق بالمجال الاقتصادي خاصة الجانب التجاري، الثاني يتعلق بالمجال السياسي والاجتماعي؛ خاصة السلة والامن، لذا يتم تنظيم التكتل من خلال جهازين، الشكل الموالي بين الهيكل التنظيمي للتكتل.

**شكل 1-5 الهيكل التنظيمي لتكتل الكوميسا.**




**Source** : Rapport annuel du COMESA 2011. P.9.

يتضح من خلال الشكل أن التكتل يتم تسييره من خلال الاجهزة الاتية:[1]

- **المؤتمر:** يعتبر أعلى هيئة في التكتل، يتكون من رؤساء الدو والحكومات للدول الاعضاء.
- **مجلس الوزراء:** يتكون المجلس من الوزراء المكلفين بالتنسيق في إطار التكتل، تضطلع هذه الهيئة بضمان السير الحسن لمشروع التكتل، وإعداد السياسة العامة للتكتل.
- **محكمة العدل:** تتمثل مهمة هذا الجهاز في النظر في مختلف النزاعات والمخالفات، التي تحدث ما بين الدول الاعضاء.
- **لجنة محافظو البنوك المركزية:** تضم هذه الهيئة من وزراء المالية ومحافظو البنوك المركزية للدول الاعضاء، مهمتها السهر على إدارة الشؤون المالية والنقدية في إطار التكتل.

[1] Rapport annuel du COMESA 2011. P.9-11.

- **اللجنة الحكومية المشتركة:** تتمثل مهمة هذا الجهاز بوضع البرامج والخطط العملية في جميع القطاعات؛ ما عدا القطاعات المالية والنقدية، بالإضافة إلى المراقبة الدورية والمستمرة، لمشروع التكامل.
- **اللجان التقنية:** مهمة اللجنة إعداد البرامج ورزنامة العمل في جميع القطاعات، بالإضافة إلى متابعة مدى التزام الدول الاعضاء بالبرامج المسطرة، وتقوم برفع تقاريرها إلى اللجنة الحكومية المشتركة.
- **الامانة العامة:** يترأس الامانة العامة الامين العام، حيث يعتبر المسؤول الاول في التكتل، يتم تعيينه من قبل المؤتمر، تتمثل مهام الامانة العامة في تعيين مختلف الاداريين والمسؤولين في الامانة العامة– ما عدا الامين العام – .
- **مجلس السلم والامن:** يتكون هذا المجلس من إطارات سامية في وزارات الخارجية في الدول الاعضاء، حيث يعقد مؤتمر كل سنة على الاقل، لمعالجة القضايا الامنية في الدول الاعضاء.

**3– تطور مشروع التكامل في الكوميسا:** مر تكتل الكوميسا بعدة محطات مهمة في مسار التكتل، حيث بدأ على شكل اتفاقيات تجارية تفضيلية–تعتبر أبسط صور التكتل– بداية من سنة 1981، من خلال إعطاء بعض الامتيازات الجمركية للدول الاعضاء، تم إنشاء منطقة تجارة حرة بداية من 31 أكتوبر 2000، انتقل عدد الدول الاعضاء في من طقة التجارة الحرة من تسعة أعضاء سنة التأسيس، إلى أربع عشرة عضو 2011، حققت هذه الخطوة نتائج جيدة على المستوى التجاري، حيث اتضاعف حجم التجارة البينية خلال إحدى عشر سنة بستة مرات، حيث انتقل من 3.1 مليار دولار إلى 18.8 مليار دولار.[1]

الجدول الموالي يبين تطور التجارة البينية في الكوميسا.

**جدول 1–8 تطور التجارة البينية في تكتل الكوميسا من 2004–2011(مليار دولار)**

| السنة | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 20008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| حجم التجارة | 4.55 | 6.25 | 6.72 | 9.07 | 13.7 | 12.73 | 17.371 | 18.82 |

**Source** : base de donnée COMSTat

يتضح من خلال الجدول أن وتيرة التجارة البينية سجلت ارتفاعا مستمرا، خلال الفترة الممتدة من 2004 إلى 2011، حيث انتقلت من 4.5 مليار دولار سنة 2004 إلى 18.8 مليار دولار سنة 2011، مما يمكن اعتباره مؤشر إيجابي لمسار مبادرة منطقة التجارة الحرة.

[1] Idem.

–تعتبر سنة 2009 محطة مهمة في تاريخ تكتل الكوميسا، حيث اتفق رؤساء حكومات الدول الاعضاء على إقامة اتحاد جمركي – تبني رسم جمركي خارجي موحد– على أن يتم إقامته على عدة سنوات، وقد شرعت الدول الاعضاء في توحيد هذا الرسم على بعض السلع، بالإضافة إلى التنسيق ما بين المصالح الجمركية ما بين الدول الاعضاء، على أن يصل التكتل إلى مرحلة سوق مشتركة بحلول سنة 2015.

**المطلب الرابع: السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية ( MERCOSUR)**

**1–نشأة التكتل:** تعود المحاولات الاولى لإنشاء فضاء للتعاون في هذه المنطقة إلى سنة 1969، حيث تم التوقيع على اتفاقية في البرازيل سيميت "*اتفاقية حوض la plata*"، ما بين الدول المطلة على هذا الحوض المائي من أجل التنسيق في مجال استغلال الثروة المائية، ثم تبعتها إمضاء اتفاقية الصداقة" *Pacte Economique de Coopération(PEC*) "ما بين الارجنتين والبارغواي سنة 1974، لكن ما يلاحظ أن العلاقات ما بين أكبر قوتين في أمريكا الجنوبية "البرازيل والارجنتين " كانت جد متوترة؛ بسبب رغبة كل دولة قيادة القارة الامريكية الجنوبية من جهة، وسيادة أنظمة عسكرية في الدولتين مما صعب عملية التقارب ما بينهما.[1]

مع انتقال هذين الدولتين إلى النظام الديمقراطي بداية من 1983 في الارجنتين، و1985 في البرازيل، بدأت تبرز إمكانيات التقارب ما بين الدولتين، حيث أعلنتا بتاريخ: 30 نوفمبر 1985 عن نيتهما في التعاون والتقارب، حيث تم التأكيد على ضرورة التعاون وتوحيد الجهود من أجل مواجهة التحديات الدولية – خاصة أزمة المديونية–، وتحقيق التنمية الاقتصادية، وعمليا تم تنصيب لجنة مشتركة تمثل القطاع العام والخاص للدولتين لدراسة سبل ومجالات التعاون.[2]

في جويلية من سنة 1986 امضت الدولتين على اتفاقية سميت "*برنامج التكتل والتعاون الاقتصادي*"، ينص البرنامج على التحرير التدريجي للأسواق، خلق تكامل في المجالات الانتاجية والتنموي، والتعاون في مجال النقل، الطاقة، الاتصالات، تبعها عقد عدة بروتوكولات لتحرير التجارة وغيرها، في 26 مارس 1991 وقعت الدول الاربعة المشكلة للتكتل( الارجنتين، البرازيل، الاورغواي، البارغواي ، فنزويلا(انضمت سنة 2012،) على اتفاقية"traité d'**Asunción** " لانشاء سوق مشتركة، على أن يتم تحقيقها بداية من سنة 1994[3]، بالإضافة إلى كل من الشيلي، بوليفيا، كولومبيا، الاكوادور، البيرو كأعضاء مراقبين.

[1] http://www.lib.utexas.edu/Libs/Benson/bibnot/bn-76-2.html..تاريخ الاطلاع:فيفري2014

[2] http://www.lib.utexas.edu/Libs/Benson/bibnot/bn-76-2.html..تاريخ الاطلاع:فيفري2014

[3] Olivier Dabène, **L'intégration régionaleen Amérique latine :Le Mercosur**, L e s É t u d e s d u C E R I N° 8 - novembre 199,p. 2.

**2-الاطار المؤسساتي للتكتل:** يتم تنظيم التكتل من خلال عدة أجهزة هي:[1]

**2-1 لجنة التجارة:** تتكون هذه اللجنة من ثمانية أعضاء، أربعة دائمين وأربعة مؤقتين، مهمتها إعداد السياسات التجارية والتنسيق ما بين الدول الاعضاء في المجال التجاري، تتخذ نوعين من القرارات: إلزامية(directives) وغير إلزامية(recommandations)

**2-2 البرلمان:** هو عبارة عن هيئة برلمانية تتكون من الممثلين البرلمانيين للدول الاعضاء، كان يتم تعيين أعضاؤه من قبل البرلمانيات الوطنية، لكن مستقبلا يتم انتخابهم من قبل الشعب، ابتداء من سنة 2015 سيتم توحيد رزنامة الانتخابات، يعتبر البرلمان هيئة استشارية، ولا يملك أي سلكة في اتخاذ القرارات في التكتل.

**2-3 مجلس السوق المشتركة:** يعتبر أعلى وأهم هيئة في التكتل، يتكون من وزراء الخارجية ووزراء الاقتصاد للدول الاعضاء، مهمته إعداد مختلف السياسات، واتخاذ مختلف القرارات ومراقبة مدى التزام الدول الاعضاء بتطبيقها، تعتبر قرارته ملزمة لجميع الدول الاعضاء.

**2-4 مجموعة السوق المشتركة:** يعتبر بمثابة الجهاز التنفيذي للتكتل، يتكون من أربعة أعضاء دائمين وأربعة مؤقتين، يتكون من وزراء الخارجية ووزراء الاقتصاد ومحافظي البنوك المركزية للدول الاعضاء، قراراته ملزمة.

**3- مسار مشروع التكامل:** تعتبر السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية رابع أكبر كيان اقتصادي- بعد الاتحاد الاوربي، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية"NAFTA" واليابان- حيث بلغ الناتج الاجمالي للتكتل سنة 2012 ما قيمته 2300 مليار دولار، ويبلغ عدد سكانه 300 مليون نسمة، تعتبر البرازيل أكبر اقتصاد في التكتل؛ حيث تبلغ مساهمتها في الناتج الاجمالي بأكبر من 75%، وتأتي الارجنتين في المرتبة الثانية.

تطور مشروع التكامل حيث انتقل من منطقة تجارة حرة سنة 1991؛ إلى اتحاد جمركي بتاريخ 1995/1/1 أين تم تبني رسم جمركي خارجي موحد يتراوح ما بين 0-35%، يطبق على 90 % من السلع، في حين تعتبر السلع المتبقية مستثناة، الرسم الجمركي المتوسط المطب في إطار التكتل يبلغ 14%، تتطلع الدول الاعضاء إلى الوصول إلى إقامة سوق مشتركة بداية من 2015.[2]

[1] Umberto Celli, **L'intégration régionale latino-américaine et les perspectives du Mercosur**, conférence sur le Mercosur, université : panthéon- Sorbonne.

[2] /www.MERCOSUR-comisec.gub.uy/DOCUMENT/Ushuaia/USHUAIAE.htm.

سجل التكتل أداء جيد على المستوى الاقتصادي؛ خاصة على المستوى التجاري، على الخصوص في بداياته الاولى؛ حيث ارتفعت التجارة البينية بصورة كبيرة بعد انشاء التكتل، حيث انتقلت الصادرات البينية من 8.9 % من إجمالي الصادرات سنة 1990 إلى 5.2 % سنة 1998، أما الواردات فقد انتقلت من 14.1 % من إجمالي الواردات إلى 21.2% للفترات نفسها على التوالي. الجدول الموالي، يبين تطور التجار البينية داخل التكتل.

**جدول 1-9 تطور نسبة التجارة البينية في تكتل " mercosur" خلال 1985 -2005 ( % )**

| السنوات | 1990-1985 | 1994-1991 | 1998-1995 | 2002-1999 | 2005-2003 |
|---|---|---|---|---|---|
| الصادرات البينية | 7.6 | 16.0 | 23.4 | 17.4 | 12.5 |
| الواردات البينية | 12.8 | 18.7 | 20.1 | 18.9 | 19.4 |

**Source**: Economic Commission for Latin America and the Caribbean and Centro de Economía Internacional of Argentina .

يتضح من خلال الجدول أن الاتجاه العام للتجارة البينية في تحسن، حيث تبلغ في المتوسط 15 %، لكن تبقى هذه النسبة ضعيفة نسبيا مقارنة بباقي التكتلات الاخرى؛ حيث تبلغ في الاتحاد الاوربي مثلا أكثر من 65 % .

أما على مستوى الاستثمارات الاجنبية، فقد ارتفع نصيب الدول الاعضاء منها، الجدول الموالي يبين ذلك.

**جدول1-10 حصة تكتل"mercosur" من الاستثمارات الاجنبية المباشرة:2005-2013 (مليار دولار)**

| السنوات | 2007-2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| المبالغ | 31 | 59 | 30 | 61 | 85 | 85 | 82 |
| حصته من إجمالي الاستثمارات% | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 6 | 6 |

Source :www.UNCTAD.org.

يتبين من خلال الجدول أن نصيب التكتل من الاستثمارات الاجنبية المباشرة ارتفع من متوسط 31 مليار دولار سنة 2005-2007 إلى 85 مليار دولار سنة 2012، كما ارتفعت نسبتها من إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم من 2% سنة2005-2007 إلى 6 % سنة 2013، لكن تبق هذه النسبة متواضعة، مقارنة بحجم وامكانيات التكتل.

**خلاصة الفصل**

مما تقدم ذكره حول الإطار النظري للتكامل الاقتصادي، يمكن القول بأن هذا الأخير أصبح له أهمية كبيرة خاصة في الربع الأخير من القرن العشرين، الذي شهد تحولات اقتصادية متنامية ومتسارعة تحت مسمى العولمة الاقتصادية؛ فسارعت الدول لإنشاء ترتيبات إقليمية فيما بينها أو إعادة النظر في تشكيلاتها التكاملية التي أقامتها من قبل، بما يستجيب لتلك التحولات.

يعتبر التكامل الاقتصادي من أهم ملامح الاقتصاد العالمي، حيث أصبح العالم عبارة عن أقطاب وتجمعات كبرى، موزعة على مناطق جغرافية متباينة، بالإضافة إلى وجود مبادرات وروابط وتنسيق ما بين هذه الاقطاب.

سارعت الدول إلى تشكيل تكتلات جديدة أو الدخول في تكتلات كانت قائمة من قبل؛ نظرا للمزايا المتحققة من وراء التكامل :كزيادة المنافسة في إطار التكتل، أثر اتساع السوق، انخفاض أو زوال مختلق الحواجز أمام حركة المبادلات وانتقال عوامل الانتاج زيادة التنسيق ما بين الدول الاعضاء في المجالات النقدية والمالية، وغيرها . لكن ما يمكن ملاحظته أن وتيرة وتطور هذه التكتلات ليس في نفس المستوى، فمن جهة بعضها تطور واستمر، والبعض الاخر فشل.

تطور مفهوم التكتل وتبلور مع تعقد العلاقات الاقتصادية العالمية، فبينما كان ينحصر في المجال التجاري والجمركي، وبين دول متجاورة جغرافيا، أصبح يتسم بالسمات الآتية:

- أصبحت الترتيبات التكاملية الإقليمية أكثر تعقيدا وتشابكا، سواء من حيث هياكلها أو نطاقها الجغرافي.
- أصبح التكامل عملية متعددة الأوجه ومتعددة القطاعات، تغطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسية، التي يمكن وصفها بكونها أهدافا استراتيجية وليست تجارية فقط.
- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل: الاستثمار وسوق العمل وسياسات المنافسة والتكامل النقدي والمالي والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، وغيرها.
- ظهور ترتيبات تكاملية مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة.
- تراجع أهمية التقارب الجغرافي، حيث أصبح التكامل يشمل دول متباعدة جغرافيا.

يطرح التكامل الاقتصادي بعض التحديات التي لم تكن مطروحة من قبل من بينها:

- تباين استفادة الدول من مزايا التكامل، ففي الغالب يكونن لصالح الدول الكبيرة على حساب الدول الصغيرة، وتبرز هذه الظاهرة بصورة أكبر في حالة التكامل ما بين دول متطورة ونامية.
- تعميق مستويات التنمية ما بين الاقاليم والمناطق والدول، حيث تحاول المؤسسات الاستفادة من بعض المزايا كانخفاض تكلفة اليد العاملة، والمواد الاولية وغيرها، مما يؤثر سلبا على التوزيع العادل لنشاطات المؤسسات.
- توجه الدول إلى تحرير التجارة والاستثمار في إطار إقليمي، قد يمكن اعتباره صورة جديدة للحماية، وقد يشكل عائقا أمام النظام الاقتصادي العالمي.

# الفصل الثاني:

## اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية-

## NAFTA

**تمهيد:**

من بين اهم ما ميز العلاقات الاقتصادية الدولية في العقود الاخيرة هو تنامي التكتلات الاقتصادية الاقليمية، حيث شملت هذه الظاهرة معظم مناطق العالم، بداية بالقارة الاوربية من خلال انشاء الاتحاد الاوربي، ومرورا بالقارة الاسيوية وتكتل جنوب شرق آسيا، بالإضافة إلى تكتل إفريقيا الوسطى "COMISSA" ، ووصولا إلى الامريكيتين ممثلة بتكتلي : السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية "MERCOSUR" ، واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية "NAFTA ".

يعتبر تكتل امريكا الشمالية " NAFTA " من بين أهم وأكبر التكتلات كونه يضم أكبر اقتصاد في العالم" الولايات المتحدة الأميركة"، بالإضافة إلى كندا والمكسيك، هذه الخاصية والمتمثلة في اقامة تكتل ما بين اقتصادين كبيرين" الولايات المتحدة وكندا" واقتصاد دولة ناشئة "المكسيك"؛ يجعل من دراسة هذا التكتل من الاهمية بمكان نظرا للأثار والنتائج المختلفة التي يفرزها على الدول الاعضاء وعلى بقية دول العالم.

يتناول هذا الفصل جوانب مختلفة من تكتل " NAFTA " حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث:

يتناول المبحث الاول: التعريف باتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية؛ من خلال التطرق إلى نشأتها، وكذا أهم المحطات التي مرت بها؛ بالإضافة إلى التطرق خصاصها وابراز مكانة هذا التكتل في الاقتصاد العالمي.

أما المبحث الثاني: فتم تخصيصه لاهم الاثار المترتبة للاتفاقية على الدول الاعضاء؛ مع التركيز على مجالين هما: المبادلات التجارية التجارة، وحركة الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

في حين تم تكريس المبحث الثالث: لاستعراض أهم الانعكاسات السلبية لاتفاقية النافتا على الدول الاعضاء –خاصة على الاقتصاد المكسيكي؛

**المبحث الاول :اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية: النشأة والتطور**

تزايد اهتمام الدول بالتكتل الاقتصادي في عقدي الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي؛ بفعل عدة عوامل من بينها نجاح تجربة الاتحاد الاوربي، وتسارع وتيرة الانفتاح الاقتصادي –خاصة المبادلات التجارية وانتقال رؤوس الاموال ما بين الدول–، وبالتالي اعتبر التكتل الاقتصادي كوسيلة للحد من الاثار السلبية لهذا الانفتاح بالنسبة للدول الضعيفة؛ وأداة لفتح الاسواق بالنسبة لدول المتقدمة؛ محاولة الإحاطة بتكتل أمريكا الشمالية هو موضوع هذا المبحث.

**المطلب الاول: نشأة النافتا**

**1–التعريف باتفاقية النافتا:** عرفتها وثيقة انشاء تكتل النافتا على أنها: اتفاق شامل يضبط القواعد والتنظيمات المرتبطة بالتجارة والاستثمارات ما بين الولايات المتحدة الامريكية وكندا والمكسيك، حيث تغطي الاتفاقية: ثمانية أقسام موزعة على اثني وعشرين فصلا؛ من بين هذه الفصول" الدخول إلى سوق السلع، حماية الاستثمارات الاجنبية، حماية الملكية الفكرية، الدخول للأسواق العمومية، سوق العمل؛ البيئة، الهجرة،... [1]

هي منطقة تجارة حرة – شكل من أشكال التكتل الاقتصادي– تضم ثلاث دول هي: الولايات المتحدة الامريكية وكندا والمكسيك ، حيث تشكل سوقا مكونة من 439.6 مليون نسمة وناتج محلي اجمالي يبلغ 16200 مليار دولار–سنة 2015، – تعتبر أكبر تكتل في العالم بالاعتماد على هذه المؤشرات–؛ دخلت حيز التنفيذ ابتداء من جانفي 1994،[2] يقوم هذا التكتل على وضع اتفاقيات وتنظيمات مشتركة؛ لتسهيل وتحرير انتقال السلع والخدمات –خاصة الخدمات المساعدة على الانتاج– والاستثمارات ما بين الدول الاعضاء، للوصول إلى منطقة تجارة حرة خلال فترة انتقالية قدرها خمس عشرة سنة بعد التأسيس.

**2– نشأة النافتا:** ترجع المحاولات الاولى لإنشاء منطقة تجارة حرة في أمريكا الشمالية إلى سنة 1854 ؛ من خلال ابرام اتفاقية تجارة حرة ما بين الولايات المتحدة الامريكية من جهة وكندا من جهة ثانية، لكن بفعل اندلاع حرب الانفصال"guerre de sécession" –في الو م أ– لم يتم تنفيذ الاتفاقية.

[1] http://www.alenaaujourdhui.org/agreement/default_fr.asp تاريخ الاطلاع:2014/11/12

[2] Paul GIROD, **L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN :(ALENA/NAFTA) Genèse, résultats et perspectives** Actes du colloque organisé au Sénat le 7 novembre 1996, paris, p.11.

بعد فشل الاتفاقية الاولى؛ حاول كل من الرئيس الامريكي "William Howard Taft" والوزير الاول لكندا"Sir Wilfred Laurier " إبرام اتفاقية تجارية سنة 1911 ؛ لكنها كذلك لم تجسد على أرض الواقع.

تعززت جهود التكتل سنة 1965 ، من خلال ابرام كل من الولايات المتحدة الامريكية وكندا اتفاقية في قطاع السيارات: " Auto Pact" والتي الغاء الرسوم الجمركية على بعض قطع غيار السيارات ما بين البلدين.

خلال الثمانينات من القرن العشرين ، شرع البلدان–الو م أ وكندا– محادثات لتوسيع مجال التجارة الحرة ليشمل قطاعات اخرى –بالإضافة إلى قطاع السيارات– ؛ خاصة قطاعي الصلب والنسيج؛ حيث كان اهتمام الولايات المتحدة الامريكية منصب على المواد الاولية الكندية خاصة الخشب؛ بالإضافة إلى المواد الزراعية؛ وفتح السوق أمام الشركات الامريكية، في الجهة المقابلة؛ كان اهتمام كندا يتمحور حول محاولة تجنب سياسة الحماية الامريكية؛ خاصة قوانين مكافحة الاغراق؛ بالإضافة إلى الاستفادة من اتساع السوق الامريكي، وبالتالي استفادة الشركات الكندية من مزايا اقتصاديات الحجم، والتي قد تعمل –حسب تقديرات المنتجين الكنديين– على تخفيض التكاليف بـ 20%.

عرفت سنة 1985 انطلاق المفاوضات ما بين الطرفين بشكل رسمي، ليتم المصادقة على اتفاقية التجارة الحرة "ALE" سنة 1987؛ والتي دخلت حيز التنفيذ بداية من جانفي 1989 ؛ حيث نصت على اقامة علاقات تجارية تفضيلية ما بين البلدين؛ عن طريق الالغاء التدريجي للرسوم الجمركية، بالإضافة إلى المعاملة الوطنية للمستثمر من الطرف الثاني، تسهيل انتقال رجال الاعمال، ايجاد آلية لفك النزاعات، وكذا وضع معايير مشتركة في المجالين الصحي والمواد الزراعية الموجهة للاستهلاك.[1]

يمكن ايجاز أهم نقاط الاتفاقية فيما يأتي:[2]

- ✓ الغاء كل الرسوم الجمركية ما بين البلدين بحلول سنة 1998، أي خلال عشر سنوات؛ في حين تم الالغاء المباشر لبعض الرسوم؛
- ✓ استمرار العمل بالاتفاقية الثنائية حول تجارة السيارات التي تمت المصادقة عليها سنة 1965، مع اضافة بنود اخرى متعلقة بقواعد المنشأ؛ فلكي تستفيد السلع من بنود الاتفاقية؛ يجب أن تكون 50% من القيمة المضافة للسلعة تمت داخل أحد البلدين؛

[1] TAMANI Fadhila, op.Cit, p.87-88.
[2] Angeles Villarreal and Ian F. Fergusson, **The North American Free Trade Agreement (NAFTA)**, Congressional Research Service, April 16, 2015, p.2,3.

- ✓ المعاملة الوطنية للمستثمرين–سلع وخدمات–، مع تحرير القطاع المالي وتسهيل انتقال رجال الاعمال؛
- ✓ اقامة آلية مشتركة لفض النزاعات؛
- ✓ منع استعمال أي نوع من أنواع العراقيل أمام تجارة المواد الطاقوية، وعدم تحديد الحد الادنى للسعر؛

في السنة نفسها –1989 –وعلى هامش لقاء ما بين الرئيس الامريكي– Jorge w BUSH (senior) والرئيس المكسيكي – SALINAS DE GORTARI– اقترح هذا الاخير اقامة اتفاق للتجارة الحرة ؛ لتبدا المفاوضات الثنائية ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك بداية من سنة 1990 ، ليشرع بداية من 1991 مفاوضات اقامة منطقة تجارة حرة ما بين الدول الثلاث، وتمت المصادقة على بنود الاتفاقية سنة 1992، لتستكمل وتوقع سنة 1993 وتدخل حيز التنفيذ بداية من 1994.

بمقتضى الاتفاقية تلتزم الدول الاعضاء بإزالة الحواجز التجارية –الجمركية وغير الجمركية– الموجودة ما بين الدول الاعضاء؛ بالإضافة على الاتفاق على بعض القضايا الجهوية؛ التي فشلت المنظمة العالمية للتجارة على حلها كتجارة الخدمات والاستثمارات، ويبقى الهدف الاساسي من الاتفاق هو تطوير المبادلات التجارية من خلال إقامة منطقة تجارة حرة، دون أن تتعداه إلى صورة متقدمة للتكتل، بحيث تبقى الدول الاعضاء تتمتع بالسيادة في إعداد سياساتها الاقتصادية.

حسب بنود الاتفاقية؛ فإن الاهداف المراد تحقيقها هي:[1]

- إزالة الحواجز على تجارة السلع والخدمات ما بين الاطراف المتعاقدة ، وتسهيل انتقالها عبر الحدود؛
- تشجيع المنافسة النزيهة داخل التكتل؛
- رفع امكانات والفرص الاستثمارية في الدول الاعضاء "تشجيع الاستثمارات البينية"؛
- ضمان –بصورة فعالة وكافية– حماية واحترام حقوق الملكية الفكرية على مستوى الدول الاعضاء؛
- إقامة إجراءات فعالة لإقامة وتطبيق الاتفاقية؛ من خلال الادارة المشتركة وفك النزاعات؛
- العمل على تطوير الاتفاقية على المستوى الاقليمي والدولي؛

[1] L'Accord de libre-échange nord-américain, préambule, Article 102.

**-فض النزاعات على مستوى النافتا:** يعتبر تشجيع المنافسة النزيهة ما بين الدول الاعضاء، من بين الاهداف الرئيسة لإقامة النافتا، لكن هناك بعض الممارسات-والتي تعتبر غير نزيهة- يمكن أن تمارس من طرف المنتجين والمصدرين وحتى الدول لتحقيق مكاسب معينة، مما يلحق أضرارا مباشرة بالأطراف الاخرى مما يؤدي إلى نشوب خلافات.

في إطار النافتا في حالة نشوب نزاعات -خاصة تجارية – ما بين الدول الاعضاء -خاصة المتعلقة بممارسة أحد الاطراف سياسة الاغراق" dumping" وسياسة الدعم، يتم فك النزاع بالتراضي كأول إجراء؛ من خلال تكوين فرقة عمل وتحقيق مشتركة، في حالة فشل هذه الطريقة؛ تلجأ الاطراف المتنازعة إلى المحاكم الوطنية أو إلى مجموعة خاصة مشتركة ما بين الدول الاعضاء" *groupe spécial binational*"، بحيث تعتبر قرارات هذه الاخيرة ملزمة ونهائية-غير قابلة للاستئناف من طرف المحاكم الوطنية-.

تم انشاء المجموعة الخاصة المشتركة طبقا للمادة 19 للاتفاقية، حيث أوكلت لها مهمة إصدار الاحكام النهائية بعد فحص التحقيقات المرفوعة إليها من طرف هيئات التحقيق للأطراف المتنازعة؛ وذلك في مجالات: محاربة الاغراق، حق التعويض عن الاضرار.[1]

تحتوي المادة 1904 طريقة فحص وفك النزاعات المتعلقة بحق مكافحة الاغراق وحق التعويضات، حيث تنص على أنه: في حالة شك أحد الاطراف "البلد العضو" أو أحد الاشخاص من الدول الاعضاء بأن منتج مستورد معين طبقت عليه سياسة الاغراق أو الدعم بهدف تصديره؛ يحق له المطالبة بفتح تحقيق على مستوى هيئات التحقيق المؤهلة في بلده، بحيث تعلن هذه الاخيرة عن قرار وجود أو عدم وجود الاغراق والدعم، في حالة الاثبات يتم رفع القضية على مستوى هيئة *متخصصة*لتحقيق والبث النهائي في القضية والتحقق من حدوث أو أمكانية حدوث الضرر للاقتصاد أو للمستورد، ويتم نشر هذه الاحكام في الجريدة الرسمية لبلد المستورد.

بطلب من المنتج أو المصدر أو نائب عنه-الطرف المتهم-؛ يمكن استئناف للأحكام المصدرة -من الهيئات المتخصصة- من طرف المجموعة الخاصة المشتركة- تتكون من خمسة أعضاء، يعين كل طرف

[1] GLADYS GONZÁLEZ MATTHEWS, **L'ÉQUIVALENCE EN TRADUCTION JURIDIQUE : ANALYSE DES TRADUCTIONS AU SEIN DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALENA),** Thèse de doctorat, université Laval, Canada, 2003, p.168.

*تختلف هذه الهيئة من دولة لأخرى: (TCCE) في كندا، (ITC) في الولايات المتحدة الامريكية، (SECOFI) في المكسيك.

عضوين والعضو الخامس يعين بالاشتراك- التي تنظر في مدى تطابق ممارسات المنتج والمصدر لقوانين المنظمة العالمية للتجارة واتفاقية النافتا، لتصدر فيما بعد قراراتها.[1]

**3- طبيعة تكتل النافتا:** يمكن تصنيف هذا التكتل ضمن التكتل المؤسساتي؛ والذي يعتبر صورة كلاسيكية للتكتل الاقتصادي؛ يقوم كمرحلة أولى على تقليص الحواجز التجارية والتنظيمية أمام انتقال السلع والخدمات وعوامل الانتاج، وإلغائها بصورة نهائية كمرحلة نهائية، بحيث تقتضي التعاون والتنسيق ما بين الاطراف المتعاقدة من خلال سن التشريعات والانظمة، يتميز هذا النوع من التكتل بجملة من الخصائص من بينها ما يلي: [2]

- المحافظة وتعميق السياسة والمعاملة التفضيلية للدول الاعضاء على حساب العالم الخارجي؛ من خلال انشاء منطقة تفضيلية " zone de préférence"؛ بحيث يتميز أنه تكتل مغلق ولا يسمح بتوسيع المعاملات الاقتصادية مع الدول غير الاعضاء؛
- يتم بناء المنطقة التفضيلية على أساس الالتزامات المتبادلة ما بين الدول الاعضاء؛ من خلال رفع الحواجز أمام انتقال السلع والخدمات وعوامل الانتاج؛
- التحديد الدقيق للقواعد المشتركة المنظمة للسير الجيد للاتفاقيات التفضيلية والتكتل؛

إلى جانب التكتل المؤسساتي؛ يوجد نوع آخر يعرف بالتكتل عبر السوق أو تكتل العوامل؛ حيث يتميز هذا الاخير بوجود ترابط و كثافة في العلاقات الاقتصادية ما بين الدول الاعضاء؛ مع انخفاض درجة التنسيق والتنظيم ما بين الدول الاعضاء مقارنة بالنوع الاول؛ هذا بالإضافة إلى كون التكتل المؤسساتي ينشأ من الاعلى أي عن طريق القيادات السياسية؛ في حين النوع الثاني ينشأ بفعل وجود علاقات اقتصادية ما بين الدول الاعضاء أي عن طريق السوق.

**4- دوافع اقامة النافتا:** تختلف دوافع انشاء التكتل من دولة لأخرى، حسب ظروف وأهداف كل دولة، وفيما يأتي نعرض دوافع كل بلد عضو.

[1] Idem.
[2] **LES FORMES DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE ENTRE °PAYS INEGALEMENT DEVELOPPES**, rapport de synthèse finale, l'Institut Orléanais de Finance, l'Université d'Orléans,

**4-1 دوافع الولايات المتحدة الامريكية:** يمكن اعتبار فتح الاسواق أما الشركات الامريكية؛ أهم عامل دفع بالولايات المتحدة إلى اقتراح انشاء التكتل[1]، خاصة مع اشتداد المنافسة وتراجع تنافسية منتجاتها امام السلع الاوربية واليابانية في فترة الثمانينات والتسعينات.

من جهة ثانية؛ تسعى الولايات المتحدة الامريكية إلى التحكم في تدفقات المهاجرين من المكسيك، حيث تمتد الحدود ما بين البلدين على مسافة 3200 كلم، وتمس 10 ولايات و14 مدينة من الطرفين، وتعتبر من أكثر الحدود نشاطا في العالم؛ حيث يعتداها ما بين 270 -350 مليون شخص سنويا؛ كما تتميز هذه الحدود بخاصية أنها تجمع ما بين أكبر اقتصاد في العالم ودولة نامية، مما يجعل الكثير من المكسيكيين يفكرون في الهجرة إلى الولايات المتحدة الامريكية. [2]

كل هذه الاعتبارات وغيرها جعلت من قضية الهجرة –خاصة غير الشرعية –من أولى القضايا التي سعت الولايات المتحدة الامريكية لحلها من خلال اتفاقية النافتا.

**4-2 دوافع كندا:** يعتمد الاقتصاد الكندي بشكل كبير على التصدير؛ حيث كان يمثل هذا الاخير ما يعادل 40 % من الناتج المحلي الاجمالي سنة1994 ؛ مما يجعل من عملية تحرير التجارة من أولى الاهداف التي تسعى كندا لتحقيقها؛ وهذا ما يفسر اتجاه هذه الاخيرة إلى دعم مختلف تيارات التحرير التجاري؛ حيث تعتبر من أولى الدول التي أمضت على اتفاقية –GATT– سنة 1948 ودخولها في اتفاقيات لتحرير التجارة مع الولايات المتحدة الامريكية منذ الستينات، وبالتالي يندرج انضمام كندا لاتفاقية النافتا ضمن هذا الاتجاه.[3]

كما تعتبر الولايات المتحدة الامريكية أهم شريك تجاري لكندا، حيث تمثل 80% من تجارتها الخارجية " سنة 1996"، وبالتالي سعت كندا –عن طريق النافتا– إلى التقليل من تبعيتها التجارية؛ من خلال فتح منافذ تجارية جديدة، من خلال السوق المكسيكي الذي يتكون من 93 مليون نسمة مما يجعله سوقا مهما بالنسبة لكندا.

**4-3 دوافع المكسيك:** تعتبر المكسيك الحلقة الاضعف في التكتل؛ نظرا للتباين الكبير على مستوى الاداء والتطور الاقتصادي مقارنة بالولايات المتحدة وكندا،– فعلى سبيل كان نصيب الفرد من الناتج المحلي في هذين الاخيرتين يفوق عشرون ألف دولار سنة 1996 ، في حين لم يتجاوز أربعة آلاف دولار في المكسيك–

[1] Paul GIROD, op .cit, p.13.
[2] Bertholle Antinoe, **Mexique /Etats Unis 10 ans après l'ALENA**, mémoire de fin d'étude, institut des études politiques, 2005, p.59.
[3] Bertin COTÉ, Op.cit, p.27.

وبالتالي عملت المكسيك على الاستفادة من الاستثمارات الامريكية والكندية –عن طريق النافتا– للرفع من مستوى أدائها الاقتصادي.

**المطلب الثاني: محتوى الاتفاقية**

تتكون اتفاقية النافتا من 24 فصلا يغطي جوانب مختلفة –تجارة–استثمارات–سوق العمل ..بحيث تحدد وتخضع هذه المسائل لسلطة الاتفاقية؛ والمتمثلة فيما يلي:

- ✓ **الدخول إلى الاسواق:** أي كل ما يتعلق بالرسوم الجمركية والحواجز الاخرى، قواعد المنشأ والصفقات العمومية؛
- ✓ **القواعد التجارية:** تتعلق برسوم مكافحة الاغراق وسياسة التحديد الكمي للسلع المستوردة والمصدرة؛ وكذا المعايير الصحية والامنية والبيئية؛ وكذا الشروط التقنية والفنية للسلع.
- ✓ **الخدمات:** حيث تتمتع المؤسسات الخدمية بأولوية الاستفادة من العقود "الاسواق" الخاصة والعمومية؛
- ✓ **الاستثمارات:** المساواة ما بين المستثمرين من الدول الاعضاء؛ فيما يتعلق انتقال رؤوس الاموال واعادة توطين الارباح؛
- ✓ **الحماية الفكرية:** هي نقطة مهمة جدا خاصة في القطاعات عالية التقنية؛ حيث تتطلب حماية فيما يتعلق بنشرها وتعميمها في الاسواق؛
- ✓ **قواعد فض النزاعات:** يتم وضع آلية مشتركة للبث في النزاعات خاصة التجارية منها؛
- ✓ **انتقال اليد العاملة:** رغم أن القضايا المرتبطة بالهجرة لا تدخل في قواعد الاتفاقية؛ إلا أن الاخيرة تعمل على تسهيل انتقال العمالة الماهرة ما بين الدول الاعضاء؛

بالاعتماد على مبادئ مستمدة من المنظمة العالمية للتجارة والاتفاقيات الدولية؛ على غرار المعاملة الوطنية للمنتوج الاجنبي، حماية الملكية الفكرية وغيرها؛ يمثل التحرير الكلي للمبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء الهدف الاساسي للاتفاقية؛ لتحقيق ذلك تم الاتفاق على رزنامة تشمل عدة قطاعات منها:

**1– تحرير تجارة السلع:** نصت الاتفاقية على تحرير تدريجي للسلع؛ حسب ما هو مبين في الجدول الاتي:

**جدول 2-1 رزنامة تحرير تجارة السلع حسب اتفاقية النافتا**

| إزالة الرسوم- ما عدا الرسوم الجمركية | لصالح المكسيك من طرف الولايات المتحدة وكندا | لصالح الولايات المتحدة وكندا |
|---|---|---|
| مع بداية الاتفاقية | 7300 منتوج من بينها 4200 خاضعة للنظام من الصادرات % و79%التفضيلي العام، 84 خارج البترول- مايعادل23 مليار دولار سنة1991 | 5900% منتوج، ما يعدل 43 من الواردات خارج البترول، %و41 أهمها: تجهيزات، مواد كيماوية، |
| في حدود 5سنوات | من الصادرات خارج البترول 1200% منتوج -8 ما يعادل 2مليار دولار في قطاع السيارات والنسيج | 2500% منتوج، ما يعادل 18 من الواردات خارج النفط%و19 |
| في حدود 10 سنوات | من % و12%2400 منتوج، ما يعادل 7 الصادرات خارج البترول | من 3300% منتوج، ما يعادل 38 الواردات خارج النفط |
| في حدود 15سنة | من الصادرات%1 | من الواردات%1 |

**Source** : TAMANI Fadhila, intégration économique régionale au Maghreb : enjeux, contraintes et perspectives, mémoire de magistère, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2009, p.91

يتضح من خلال الجدول؛ أن عملية تحرير تجارة السلع تمر عبر أربعة مراحل وتمتد لخمس عشرة سنة؛ وذلك لمنح الدول الاعضاء فترة لاتخاذ التدابير اللازمة، نظرا للانعكاسات الكبيرة لعملية التحرير على اقتصاديات هذه الدول خاصة المكسيك؛ دون أن يمس التحرير بعض السلع التي تعتبر استراتيجية كالبترول مثلا.

**2- قطاع الفلاحة:** تنص الاتفاقية على عدة تدابير لتحرير القطاع الفلاحي؛ يمكن تلخيصها من خلال الجدول الموالي:

**جدول 2-2 تدابير تحرير القطاع الفلاحي حسب اتفاقية النافتا**

| الرزنامة | المكسيك | الولايات المتحدة | كندا |
|---|---|---|---|
| مع بداية الاتفاقية | على 36 % -تخفيض الرسوم على 4 على % الواردات من الو م أ و الواردات من كندا. -عدم منح الدخول التفضيلي لمنتوجات الحليب والخمور الكندية. - منع دعم الصادرات. | من 61 % -الغاء الرسوم على القيمة الحالية على الصادرات المكسيكية(الازهار، الخضر و الفواكه، الثيران). | من الرسوم على 88 % -تخفيض الصادرات المكسيكية |
| خلال خمس سنوات | على 3 % -الغاء الرسوم على 4 من %الواردات من الو م أ وعلى الواردات من كندا | على 6 % -تخفيض الرسوم بـ الصادرات المكسيكية منها (الطماطم، البرتقال). | |
| خلال عشر سنوات | على 42 %تخفيض الرسوم بـ الواردات من الو م أ، والغاء الرسوم من الواردات من كندا%على 28 | 28 % -تخفيض الرسوم على من قيمة الصادرات المكسيكية. | على 5 % -تخفيض الرسوم على الصادرات المكسيكية. |
| خلال خمس عشرة سنة | من 18 % -إلغاء الرسوم على الواردات من الو م أ منها السلع الحساسة (بودرة الحليب، الذرة). | ( 5 % -إلغاء الرسوم المتبقية على الصادرات المكسيكية. -حرية دخول السكر المكسيكي للسوق الامريكي ودون حدود. | على 7 % -تخفيض الرسوم بـ الصادرات المكسيكية. |

**Source** : TAMANI Fadhila, intégration économique régionale au Maghreb : enjeux, contraintes et perspectives, mémoire de magistère, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2009 , p.92

يبين الجدول مراحل إزالة الرسوم الجمركية ما بين الدول الاعضاء، وذلك عبر مرحلة انتقالية تمتد لخمس عشرة سنة، حيث تتم في كل مرحلة تخفيض تدريجي للرسوم الجمركية.

**3-قطاع السيارات:** يلخص الجدول الموالي الاجراءات المتخذة في إطار النافتا، والمتعلقة بتحرير قطاع السيارات.

**جدول2-3 إجراءات تحرير قطاع صناعة السيارات حسب اتفاقية النافتا**

| الرزنامة | الاجراءات المتخذة |
|---|---|
| مع بداية الاتفاقية | – تلتزم الولايات المتحدة الامريكية برفع كل الرسوم على السيارات السياحية، وتقليصها على الشاحنات، وعلى قطع غيار السيارات المصدرة إلى الولايات المتحدة الامريكية.<br>– يعتبر المنتج إقليميا "أمريكا الشمالية" –وبالتالي يخضع لهذه الاجراءات– إذا كانت 50% من تكلفة انتاجه الصافية مصدرها إقليمي.<br>– تتنم إجراءات المقاصة بالعملة بالنسبة للشركات القائمة في المكسيك في حدود 80 % من الصادرات لقطع الغيار والسيارات.<br>– يمكن إدراج المصانع المقامة في المناطق الحرة الموجهة للتصدير"maquiladora" في القطاع الوطني لصناعة السيارات في المكسيك.<br>– رفع نسبة مساهمة المستثمرين من الولايات المتحدة الامريكية كندا في قطاع صناعة السيارات في المكسيك من 40% إلى 49%.<br>– خلال عشر سنوات؛ تحصل الشركات العاملة في مجال قطع غيار السيارات العاملة في المكسيك على نسبة مضمونة من القيمة المضافة من الانتاج النهائي. |
| خلال أربع إلى خمس سنوات | – رفع نسبة قاعدة المنشأ من 50% إلى 56% من التكلفة النهائية للمنتج؛ وذلك خلال أربع سنوات.<br>– خلال خمس سنوات؛ تلتزم المكسيك بإعفاء 70%من الصادرات الامريكية من قطع الغيار من الرسوم الجمركية.<br>– تلتزم المكسيك برفع مختلف القيود على وارداتها من السيارات السياحية خلال خمس سنوات. |
| خلال ست إلى عشر سنوات | – إلغاء حدود أو نسبة مساهمة المستثمر الاجنبي في الصناعات المحلية خلال عشر سنوات.<br>– رفع نسبة قاعدة المنشأ إلى 62.5% خلال ست سنوات.<br>–إجراء تخفيضات واعفاءات جديدة من الرسوم على تجارة السارات والشاحنات وقطع الغيار.<br>– تلتزم المكسيك برفع القيود المفروضة على استيراد السيارات المستعملة، خلال 18إلى 25 سنة. |

**Source** : TAMANI Fadhila, intégration économique régionale au Maghreb : enjeux, contraintes et perspectives, mémoire de magistère, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2009, p.93

حسب الجدول أعلاه، فإن اتفاقية النافتا تستهدف تحرير قطاع صناعة السيارات عبر فترة انتقالية قصيرة نسبيا تمتد لعشر سنوات كأقصى حد؛ لتسريع عملية التحرير؛ مما يعبر عن أهمية ومكانة هذا القطاع في الاتفاقية؛ خاصة بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية.

**4- إجراءات تحرير قطاع النسيج:** تتمثل هذه الاجراءات في الاتي:

- إلغاء مختلف الاتفاقيات المتضمنة قيودا على تجارة النسيج ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك؛
- إلغاء نظام الحصص أمام الصادرات المكسيكية في تجارة النسيج والملابس؛
- تخفيض الرسوم الجمركية المطبقة على الصادرات المكسيكية نحو الولايات المتحدة الامريكية في حدود 20 %؛

**5- الاجراءات المتعلقة بالاستثمارات البينية:** بهدف تشجيع الاستثمارات في إطار النافتا، فإن هذه الاخيرة نصت على ما يلي:[1]

- المعاملة الوطنية للمستثمر الاجنبي؛ تطبيقا لمبدأ الدولة الاولى بالرعاية؛ باستثناء بعض القطاعات التي تعتبر استراتيجية؛
- إلغاء القيود على التصدير؛
- تحويل العوائد المترتبة على الاستثمارات بسعر الصرف السائد في السوق يوم التحويل؛
- إلغاء إلزام الفروع العاملة خارج بلدها الاصلي على إعادة التصدير؛
- منع قيام الدول الاعضاء باستخدام تسهيلات فيما يتعلق بالمعايير البيئية؛ لاستقطاب المستثمرين؛
- ضمان التعويض المالي من طرف السلطات العامة لصالح المستثمر؛ في حالات المصادرة المباشرة أو أي شكل من هذا النوع –حسب الفصل الحادي عشر–؛ بالإضافة إلى إمكانية المستثمر مقاضاة دولة عضو أمام محكمة دولية.

**6- الاجراءات المتعلقة بقطاع الطاقة:** تعتبر هذه الاجراءات امتدادا لقرارات اتفاقية –GATT– ؛ حيث نصت على ما يلي:[2]

- ضمان حق دولة المكسيك في استكشاف واستغلال وتصفية ونقل البترول والغاز الطبيعي، و المنتجات البتروكيماوية وتسويقها دوليا؛
- السماح للشركات المستخدمة للمواد البتروكيماوية والشركات العاملة في تسويق هذه الاخيرة؛ إبرام اتفاقيات في هذا المجال؛

[1] REVEL MOUROZ, **l'accord de libre-échange en Amérique du nord –ALENA- ; vue de Mexique**, édition KARTHALA , Paris, 1994,p.166.
[2] Idem.

**المطلب الثالث: الاطار المؤسساتي لتكتل النافتا:** تحتل التشريعات والقوانين التنظيمية أهمية كبيرة لضمان نجاح التكتل؛ وتتزايد هذه الاهمية بالنسبة للتكتلات ذات الطبيعة المؤسساتية–أي التي نشأت عن طريق قرارات سياسية– مثل تكتل النافتا، والتي تنظمها الهيئات الاتية:[1]

**3–1– لجنة التجارة الحرة (FREE TRADE COMMISSION–FTC–) :** تعتبر أعلى هيئة في اتخاذ القرارات، تتشكل من وزراء التجارة للدول الاعضاء، بحيث تعقد على الاقل اجتماعا خلال السنة، تتولى مراقبة مدى التزام الدول الاعضاء بتطبيق بنود الاتفاقية، تقديم اقتراحات ومشاريع قوانين لحكومات الدول الاعضاء، كما تستطيع دراسة شروط انضمام دول أخرى للاتفاقية؛ لكنها لا تتمتع بقرار قبول العضوية، كما تستطيع إجراء تعديلات في تطبيق السياسات التجارية، بالإضافة إلى مراقبة فرق البحث ومجموعات العمل–ما يقارب 30 مجموعة متخصصة في الجوانب التجارية والبيئية والاستثمارات وغيرها– ومختلف الهيئات الاخرى.

**3–2 أمانة النافتا:** هيئة وحيدة أنشئت بمقتضى المادة 2002 من اتفاقية النافتا، تتولى إدارة المسائل المرتبطة بالنزاعات التجارية ما بين الوحدات الانتاجية وما بين الدول الاعضاء، لتسهيل عمل ومهام الامانة تم استحداث ثلاث أمانات وطنية تتواجد على مستوى الدول الاعضاء "الامانة الكندية مقرها في–Ottawa – الامانة الامريكية ومقرها في –Washington – الامانة المكسيكية ومقرها في –Mexico–، يعين الامين العام على مستوى الامانات الوطنية من الحكومة التابع لها. [2]

للأمانة ثلاث وظائف أساسية هي:[3]

- دعم ومساعدة عمل لجنة التجارة الحرة، خاصة في مجال متابعة مجموعات العمل المشتركة؛
- المساندة الادارية للجان المتخصصة في البث في النزاعات التجارية المنصوص عليها في المواد – 19 و20 من الاتفاقية؛
- رفع الدعاوى في النزاعات المرتبطة بالاستثمارات؛

**3–3 اللجان وفرق العمل المشتركة:** بمقتضى الاتفاقية وبهدف رفع وتوسيع مجال التعاون والتنسيق ما بين الدول الاعضاء في مجالات أخرى –بالإضافة إلى المجال التجاري–؛ تم استحداث لجان وفرق عمل مشتركة.

---

[1] Frederick M Abbott, **North American Free Trade Agreement (1992**), OXFORD PUBLIC INTERNATIONAL LAW, June 2014, p.06.
*Lederman, D., W.F. Maloney, et L. Servén, , L**essons From NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings,** Washington, Bureau de l'économiste en chef pour LAC, Banque mondiale, 2003, p. 27.

[2] www.nafta-sec-alena.org/Accueil/À-propos-du-Secrétariat-de-lALÉNA consulté le;23/12/2015.

[3] Publication de la Commission de coopération environnementale-CCE-, disponible sur ; www.cce.org.

ما يقارب 30 لجنة عمل- في عدة مجالات أهمها: المجال الزراعي، الخدمات، الاسواق العمومية، العمل ، البيئة، الاستثمارات وغيرها، ترفع هذه اللجان تقاريرها بصفة سنوية إلى لجنة التجارة الحرة، من بين هذه اللجان ما يلي:

**3-3-1 لجنة التعاون البيئي:** تتقاسم الدول الاعضاء في النافتا موارد طبيعية معتبرة؛ مسؤولية حماية وترقية هذه الاخيرة فهي مسؤولية مشتركة، من أجل هذا الهدف تم انشاء لجنة مشتركة ما بين الولايات المتحدة الامريكية وكندا والمكسيك، هي: لجنة التعاون البيئي؛ والتي تعتبر امتدادا للاتفاقية المبرمة ما بين الدول الاعضاء في هذا المجال والمتمثلة في "اتفاقية امريكا الشمالية للتعاون في المجال البيئي (ANACDE)"، تتكون هذه اللجنة من ثلاثة أجهزة هي :[1]

- **المجلس:** يعتبر أعلى هيئة ويتولى إدارة اللجنة واتخاذ القرارات، يتكون من ممثلين مختصين في المجال البيئي من الدول الاعضاء؛
- **الامانة:** تتمثل مهمتها في تطبيق برامج المجلس، وضمان المساندة الادارية والعملية والتقنية للمجلس؛
- **اللجنة الاستشارية العمومية المختلطة (CCPM):** تتكون من خمس عشرة عضو أي خمسة أعضاء لكل دولة، تتولى هذه اللجنة تقديم اقتراحات واستشارات للمجلس في القضايا المتعلقة بالبيئة؛

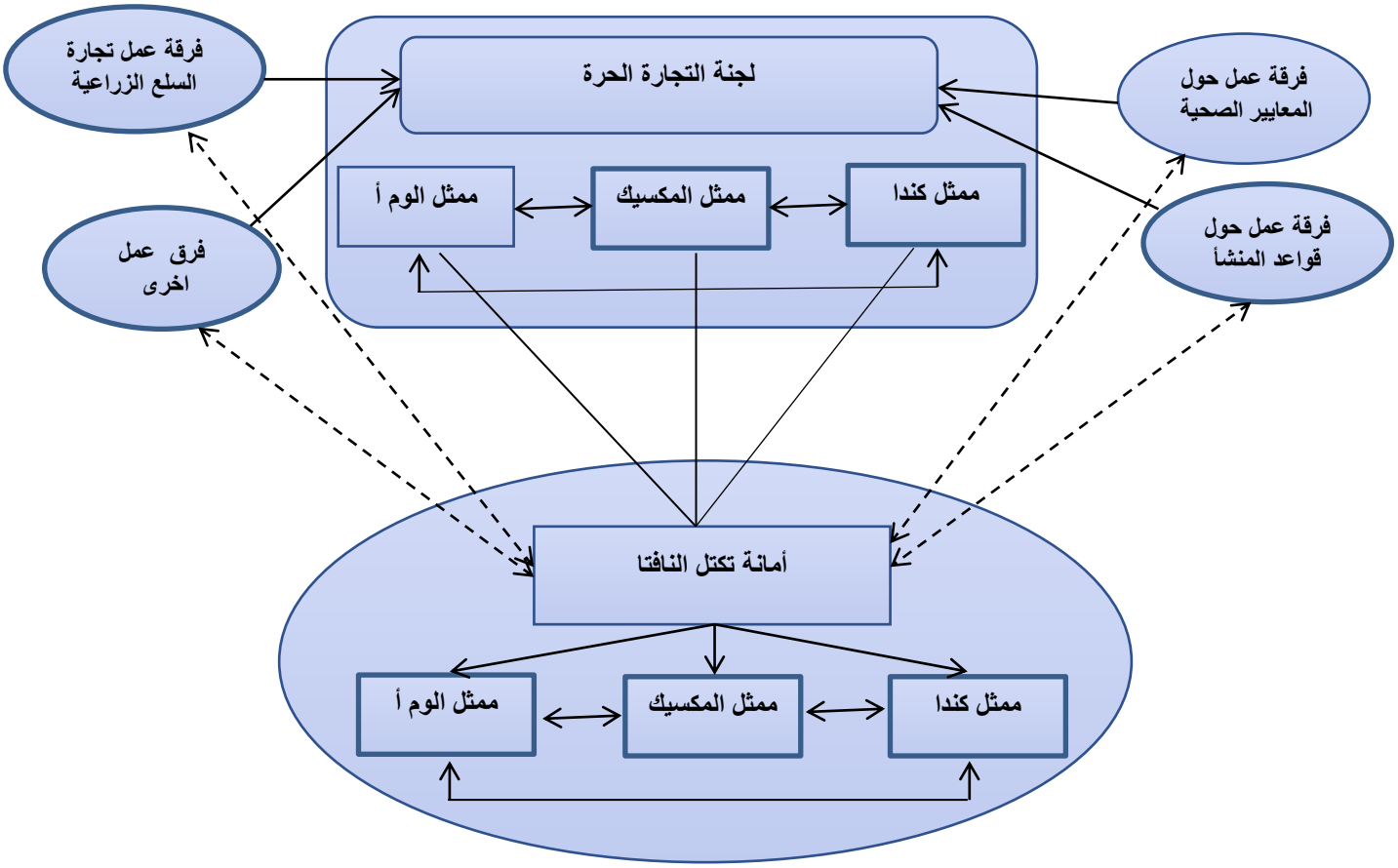
**3-3-2 لجنة المعايير الصحية:** تتمحور مهامها في وضع المعايير والشروط الصحية؛ لحماية المستهلكين خاصة فيما يتعلق بالمواد الغذائية والزراعية؛

**3-3-3 لجنة تجارة السلع الزراعية:** نظرا لحساسية اقطاع الزراعي بالنسبة للدول الاعضاء؛ فقد خصص له برنامج خاص لتحريره تدريجيا مع استثناء بعض المنتجات؛ لذا انشئت لجنة خاصة في هذا المجال؛ كما تتولى مراقبة مدى التزام الدول الاعضاء ببنود الاتفاقية خاصة فيما يتعلق بدعم السلع الزراعية؛ لضمان المنافسة العادلة؛

يمكن تلخيص الجهاز التنظيمي لتكتل النافتا؛ من خلل الشكل الموالي:

[1] www.cce.org consulté le ;23/12/2014.

**شكل 2-1 الاجهزة التنظيمية لتكتل النافتا**




**Source** : Aleksandar Jotanovic, Brad Gilmour, ALÉNA : résultats, défis et perspectives, revue .Questions de politiques agricoles, Vol. 2N° : 2, p2

**المطلب الرابع: مكانته في الاقتصاد العالمي**

يتوزع ثقل الاقتصاد العالمي –من حيث المبادلات التجارية، الاستثمارات الاجنبية ، الناتج المحلي،..– على ثلاث مناطق رئيسة يصطلح عليها الثالوث " la triade "وهي كل من أوربا ممثلة في الاتحاد الاوربي؛ أمريكا الشمالية ممثلة في منطقة التجارة الحرة؛ ومنطقة شرق اسيا من خلال قوة تقليدية هي اليابان بالإضافة إلى دول اخرى مكانتها في زيادة مستمرة على غرار الصين والهند وكوريا الجنوبية وغيرها.

يحاول هذا المطلب ابراز مكانة واهمية تكتل أمريكا الشمالية في الاقتصاد العالمي؛ بالاعتماد على عدة مؤشرات؛ اهمها المساهمة في التجارة العالمية والاستثمارات الاجنبية المباشرة.

بلغ الناتج المحلي للدول الاعضاء 20700 مليار دولار أمريكي سنة 2015؛ أي ما يعادل بـ 28% من الناتج العالمي ؛ في حين بلغ حجم التجارة ما بين الدول الاعضاء–تقاس بحجم الواردات الكلية للبلد العضو مع بقية الدول الاعضاء– 1000 مليار دولار عدد سكانه 477 مليون نسمة؛ أي ما يمثل 7% من سكان العالم؛ [1]

**1– مساهمة التكتل في التجارة العالمية:** باعتبار تكتل امريكا الشمالية منطقة تجارة حرة؛ فإن تطوير المبادلات التجارية على المستويين–الداخلي والخارجي– هو من اهم اهدافه؛ تبرز مكانة النافتا في الاقتصاد العالمي من خلال المساهمة المعتبرة في التجارة العالمية؛ حيث يعتبر ثاني اهم متعامل تجاري بعد الاتحاد الاوربي؛ حيث يساهم بـ13.5% من الصادرات العالمية أي ما يعادل 2493 مليار دولار، و17% من الواردات أي ما يقارب 3300 مليار دولار–سنة 2014 ؛ رغم ارتفاع حجم صادرات التكتل بالمبالغ؛ إلا أن نسبة مساهمته في التجارة العالمية قد انخفضت؛ حيث كانت تمثل 20% سنة 2000؛[2] الجدول الموالي يبين تطور مساهمته في التجارة العالمية.

**جدول 2–4 مساهمة النافتا في التجارة العالمية لسنوات مختارة –%–**

| السنة | 1998 | 2000 | 2003 | 2006 | 2010 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| النسبة | 17.6 | 20.4 | 15.8 | 17 | 13 | 14 |

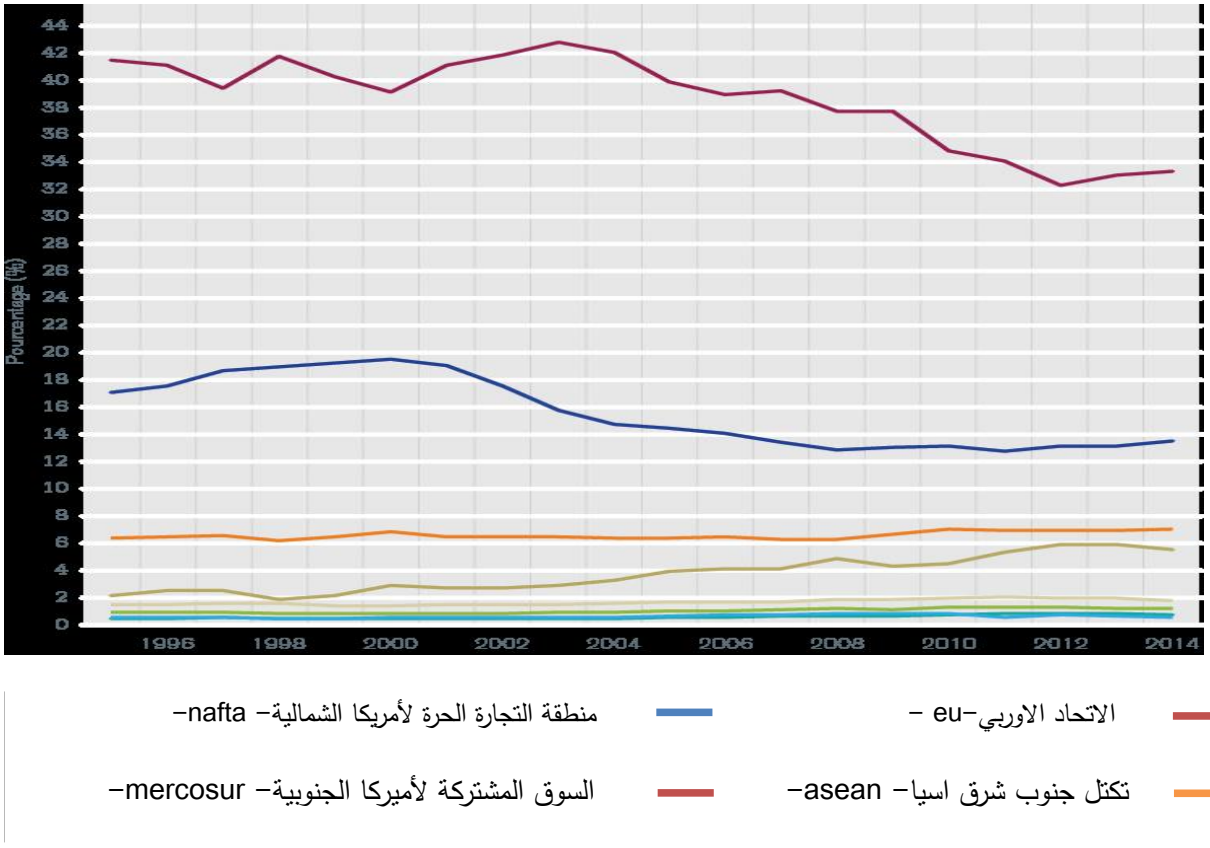
**Source : www.wto.org.**

[1] http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/info.aspx?lang=fra consulté le 29/12/2016.
[2] Statistiques sur le commerce mondial, rapport de l'OMC 2015, p.26.

يوضح الجدول تراجعا في حصة التكتل في التجارة العالمية–من 20% سنة 2000 إلى 17%سنة 2006 لتصل إلى 14% سنة 2014؛ وهذا بفعل عدة عوامل ابرزها منافسة الصادرات الصينية للصادرات الامريكية؛ بحيث اصبحت الصين تحتل المرتبة الاولى عالميا في الصادرات السلعية –سنة 2015.

يمكن ابراز مكانة تكتل امريكا الشمالية في التجارة العالمية؛ مقارنة بالتكتلات الاقتصادية العالمية من خلال الشكل الموالي:

**شكل2–2 مساهمة التكتلات الاقتصادية الكبرى في التجارة العالمية للفترة 1996–2014**




**Source : Rapport de l'OMC « statistiques du commerce international 2015, p.26.**

يتبين من خلال الشكل ان تكتل امريكا الشمالية يأتي في المرتبة الثانية من حيث المساهمة في التجارة العالمية؛ بعد الاتحاد الاوربي؛ لكن ما يلاحظ ان حصته عرفت ارتفاعا خلال الفترة 1994–2002 لتبدأ في التراجع لترة 2003–2008؛ لتستقر بعدها في حدود 13% إلى 15% ؛ نفس الظاهرة تقريبا عرفها الاتحاد الاوربي؛ حيث تراجعت حصته من 40% كمتوسط خلال الفترة 1996–2006؛ إلى 33%سنة 2014.

اما من حيث مدى تطور المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء– والذي يقاس بنسبة التجارة البينية إلى اجمالي التجارة الخارجية للدول الاعضاء– مقارنة ببقية التكتلات؛ فيمكن تلخيصها من خلال الجدول الموالي:

**جدول2–5 التجارة البينية في اهم التكتلات الاقتصادية لسنوات مختارة–%–**

| | | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| UE | الصادرات البينية | 63.1 | 68 | 68 | 65 | 63.3 |
| | الواردات البينية | 63.8 | 64.5 | 65.3 | 62.5 | 63.6 |
| NAFTA | الصادرات البينية | 46.1 | 55.5 | 55.9 | 48.7 | 50.2 |
| | الواردات البينية | 37.7 | 39.7 | 34.6 | 33.5 | 34.8 |
| ASEAN | الصادرات البينية | 25.5 | 22.8 | 25.1 | 25.2 | 25.5 |
| | الواردات البينية | 18.9 | 22.7 | 25.0 | 24.2 | 22.5 |
| MERCOSUR | الصادرات البينية | 20.5 | 21 | 13.7 | 15.7 | 13.9 |
| | الواردات البينية | 18.1 | 20.3 | 19.7 | 16.7 | 13.0 |

**Source ; OMC**

يتضح من خلال الجدول؛ ان للتجارة البينية في تكتل امريكا الشمالية اهمية كبيرة؛ لكنها في الواردات اقل منها في الصادرات؛ حيث انها لا تمثل إلا 36% كمتوسط في الاولى؛ في حين تبلغ51% كمتوسط في الثانية، ويأتي هذا الاخير في المرتبة الثانية بعد الاتحاد الاوربي من حيث مدى تطور التجارة البينية.

**–2– حصة التكتل من الاستثمارات الاجنبية المباشرة:** حسب تقرير "CNUCED" حول الاستثمار الاجنبي المباشر في العالم لسنة 2016؛ فقد عرف تدق الاستثمار الاجنبي المباشر في العالم سنة 2015 نموا معتبرا حيث وصل إلى 1762 مليار دولار –وهو أعلى مستوى منذ الازمة المالية العالمية سنة 2008– أي بزيادة قدرها 38% مقارنة بسنة 2014–بلغت 1230 مليار دولار– ؛ ترجع هذه الزيادة إلى ارتفاع حالات الاستحواذ والاندماج بين الشركات في العالم؛ حيث انتقلت من 432 مليار دولار سنة 2014؛ إلى 721 مليار دولار سنة 2015.

اما من حيث حصة الدول من هذه الاستثمارات؛ فقد تضاعفت حصة الدول المتقدمة لتصل إلى حدود 962 مليار دولار ما يعادل 55% من الاستثمارات العالمية؛ بعدما كانت حصتها في حدود 41% سنة 2014؛ تعتبر الدول الاوربية والولايات المتحدة الامريكية الاكثر استفادة من هذه الزيادة؛ بالمقابل وصل تدفق

الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو الدول النامية إلى 756 مليار دولار أي بزيادة قدرها 9% مقارنة بسنة 2014، أي م يعادل 35% من تدفق الاستثمارات العالمية.[1]

بالنسبة لتدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة لتكتل النافتا؛ فقد بلغت 429 مليار دولار سنة 2015؛ حيث ارتفعت بـ160 % مقارنة بسنة 2014 –165 مليار دولار– ؛ في حين بلغت الاستثمارات الخارجة من التكتل نحو العالم 367 مليار دولار سنة 2015؛ في حين تجاوزت 372 مليار دولار سنة 2014؛

الجدول الموالي يبين تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة لتكتل النافتا.

**جدول 2–6 تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة إلى تكتل النافتا للفترة 2013/2005**

| السنة | متوسط:2007/2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| تدفق الاستثمارات | 279 | 396 | 183 | 249 | 290 | 209 | 283 | 165 | 429 |

**Source;** Global Investment Trends Monitor, UNCTED, N°15, 28 January 2016.p.9

يوضح الجدول استقرارا في تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو التكتل؛ خاصة في السنوات الخمس الاخيرة؛ وان عرف تراجعا حادا سنة 2009 اين بلغ 183 مليار دولار؛ بعدما وصل إلى 396 مليار دولار سنة 2008؛ وهذا بفعل التداعيات السلبية للازمة العالمية؛ وهذا وتجدر الاشارة ان حصة الدول الاعضاء من هذه الاستثمارات متباينة؛ حيث تستحوذ الولايات المتحدة الامريكية على الحصة الاكبر–54% سنة 2014؛ تليها كندا بـ31% والمكسيك بـ 14% للسنة نفسها.

يمكن استعراض تطور حصة التكتل من تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة العالمية من خلال الجدول الموالي

**جدول 2–7 تطور حصة تكتل النافتا من تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر في العالم**

| السنة | متوسط2005–2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| % | 19 | 22 | 15 | 18 | 17 | 17 | 18 | – |

**Source;** www.UNCTAD.org

تعتبر امريكا الشمالية ثاني اهم منطقة مستقطبة ومصدرة للاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم– بعد اوروبا–، أما على المستوى العالمي فتدخل الدول الاعضاء في المراتب العشرين الاولى عالميا، حيث

[1] World investment report 2015, p.14.

احتلت الولايات المتحدة الامريكية المرتبة الاولى عالميا من حيث تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة سنة 2013؛ بملغ وصل إلى 159 مليار دولار، في حين احتلت كندا المرتبة السادسة –6– بعدما كانت في المرتبة العاشرة سنة 2012– بمبلغ فاق 64 مليار دولار، أما المكسيك فكان ترتيبها 12 عالميا–بعدما احتلت المرتبة 19 سنة 2012– بملغ وصل إلى 38 مليار دولار[1]؛ الجدول الموالي يبين مكانة التكتل مقارنة بمناطق اخرى من حيث الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

**جدول 2–8 التوجه الاقليمي للاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم 2012 إلى 2015–المبلغ والنسب–(مليار دولار)**

| | | الاستثمارات الواردة | | | | الاستثمارات الصادرة | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| العالم | | 1403 | 1427 | 1277 | 1762 | 1284 | 1311 | 1318 | 1474 |
| اوروبا | المبلغ | 401 | 323 | 306 | 504 | 376 | 320 | 311 | 576 |
| | العالم% | 28.6 | 22.7 | 24.0 | 28.6 | 29.3 | 24.4 | 23.6 | 39.1 |
| النافتا | المبلغ | 209 | 283 | 165 | 429 | 365 | 363 | 372 | 367 |
| | العالم% | 14.9 | 19.8 | 12.9 | 24.3 | 28.5 | 27.7 | 28.2 | 24.9 |
| جنوب شرق اسيا | المبلغ | 321 | 350 | 383 | 448 | 266 | 312 | 365 | 293 |
| | العالم% | 22.9 | 24.5 | 30 | 25.4 | 20.7 | 23.8 | 27.7 | 19.9 |
| امريكا اللاتينية | المبلغ | 178 | 176 | 170 | 168 | 44 | 32 | 31 | 33 |
| | العالم% | 12.7 | 12.3 | 13.3 | 9.5 | 3.4 | 2.5 | 2.4 | 2.2 |

**Source; World investment report 2015, p.50**

يتضح من خلال الجدول أن تكتل النافتا يستحوذ على حصة معتبرة من الاستثمارات العالمية؛ حيث بلغت حصته 24%سنة 2015 ؛ كما يساهم بنسبة مرتفعة في الاستثمارات العالمية؛ اين بلغت 24% خلال السنة نفسها؛ وتعتبر الولايات المتحدة اكبر مصدر ومستورد لهذه الاخيرة في التكتل؛ تليها كند والمكسيك على التوالي.

عرف تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة استقرارا بصورة عامة؛ وبقي التكتل محافظا على حصة عالية من الاستثمارات العالمية–رغم منافسة بعض الدول على رأسها الصين–.

[1] Global Investment Trends Monitor, UNCTED, N°15, 28 January 2014.p.9

تباين استفادة الدول الاعضاء من تدفق الاستثمارات الاجنبية البينية المباشرة؛ حيث تعتبر المكسيك الاكثر استفادة؛ بفعل استفادتها من أثر تحويل التجارة–من خلال تحول بعض الانشطة على غرار انشطة النسيج وصناعة السيارات(25% من السيارات في أمريكا الشمالية تصنع في المكسيك سنة 2013[1])، التي توطنت في المكسيك– وتأتي الولايات المتحدة الامريكية في المرتبة الثانية؛ بينما تعتبر كندا الاقل استفادة؛ فعلى سبيل المثال؛ خلال الفترة الممتدة ما ين 1992–2008؛ فقد تضاعف مخزون الاستثمارات الكندية في المكسيك بـ 9 مرات؛ ومخزونها في الولايات المتحدة الامريكية بـ 7 مرات؛ بالمقابل ارتفعت الاستثمارات الامريكية في كندا بـ 5 مرات.[2]

كما يمكن الاعتماد على مؤشر تطور عدد العمالة في فروع الشركات الامريكية في الدول الاعضاء؛ باعتبار هذه الاخيرة اكبر مصدر ومستورد للاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم–– لمعرفة اتجاه الاستثمارات الاجنبية المباشرة ومدى استفادة الدول الاعضاء منها؛ فقد انتقل من 800ألف إلى 1.2 مليون عاملا بالنسبة للفروع الامريكية في المكسيك خلال الفترة 1997–2007؛ في المقابل انتقل من 940ألف إلى 1.1 مليون عاملا بالنسبة لفرع الشركات الامريكية في كندا.[3]

[1] Alma Martinez, **20 years after NAFTA, the balance for the Mexico locomotive sector has been very positive**, Mexico Economic Watch –BBVA research, 2014, p.02.
[2] Ibid. p. 5
[3] Idem.

## المبحث الثاني: الاثار الايجابية لاتفاقية النافتا

يحدث التكتل الاقتصادي تغيرات وآثارا متعددة الابعاد على الدول الاعضاء وحتى على غير الاعضاء، وتعتبر المبادلات التجارية المتغير الاكثر حساسية لهذه الآثار، بالإضافة إلى النمو الاقتصادي وتدفق الاستثمارات الاجنبية وغيرها ؛ وهو ما سيتم التطرق إليه من خلال هذا المبحث.

### المطلب الاول: الاثر على التجارة

يعتبر تطوير المبادلات التجارية الخارجية والبينية أهم هدف لاتفاقية النافتا، باعتبارها اتفاقية تجارية من الدرجة الاولى؛ وهو ما تم رصده فعلا حيث ارتفعت المبادلات التجارية للدول الاعضاء بعد دحول الاتفاقية حيز التنفيذ، وهو ما يبرزه الجدول الموالي:

**جدول2-9 نسبة التجارة إلى الناتج الاجمالي للدول الاعضاء في النافتا لسنوات مختارة**

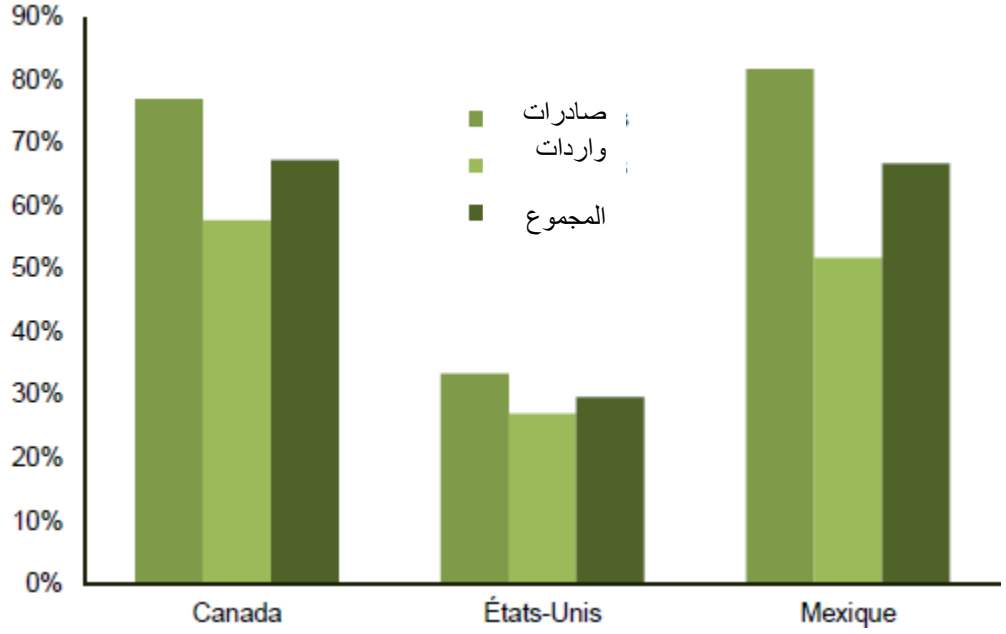
| | الصادرات | | | | | الواردات | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 1998 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 1998 |
| كندا | 28.2 | 28.2 | 26.1 | 37.3 | 41.2 | 26.4 | 25.8 | 26.0 | 34.2 | 39.2 |
| الو م أ | 10.0 | 7.1 | 9.4 | 10.9 | 11.0 | 10.7 | 10.2 | 10.7 | 12.3 | 12.9 |
| المكسيك | 11.6 | 17.1 | 18.6 | 31.2 | 31.2 | 14.2 | 12.9 | 19.8 | 18.7 | 33.3 |

**Source : Mathieu Arès & Christian De block, «L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur», revue ; Fédéralisme Régionalisme, N°1 - 2011, p.18**

يتضح من خلال الجدول أن وتيرة نمو المبادلات التجارية سجلت معدلات معتبرة انطلاقا من الفترة 1990-1995 ، التي عرفت دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، فعلى سبيل المثال ارتفعت نسبة الصادرات إلى الناتج في كندا من 26.1% سنة 1990 إلى 37.3% سنة 1995 لتصل إلى 41.2% سنة 1998، نفس الملاحظة تنطبق على بقية الدول الاعضاء.

تحتل المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء نسبة كبيرة إلى إجمالي التجارة الخارجية لهذه الاخيرة، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

**شكل 2-3 نسبة تجارة الدول الاعضاء في تكتل النافتا إلى اجمالي التجارة الخارجية سنة 2015**




**Source ;INEGI, US Census bureau.**

يلاحظ من خلال الشكل أن التجارة ما بين الدول الاعضاء تمثل حصة كبيرة بالنسبة للدول الاعضاء؛ خاصة بالنسبة لكندا والمكسيك- في حدود 70%؛ لكنها اقل أهمية بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية- نظرا لكبر حجم تجارتها الخارجية.

يمكن استعراض آثار الاتفاقية على تجارة الدول الاعضاء كل بلد على حدى كما يلي:

1-1 **الاثر على تجارة المكسيك:** يتميز تكتل النافتا بعدة خصائص من بينها كونه يجمع ما بين اقتصادين كبيرين-الولايات المتحدة الامريكية وكندا- واقتصاد نامي-المكسيك- لذا من المتوقع أن يكون للاتفاقية آثارا أكبر على هذه الاخيرة.

قبل التطرق إلى أثار الاتفاقية على تجارة المكسيك؛ من المهم الاشارة إلى حالة وواقع الاقتصاد المكسيكي قبل الاتفاقية، لأن أداء الاقتصاد المكسيكي بعد الاتفاقية يرتبط بصفة كبيرة بالفترة التي سبقت الاتفاقية.

شرعت المكسيك خلال الثمانينات بتطبيق جملة من الاصلاحات الهيكلية نتيجة لأزمة المديونية التي عرفها الاقتصاد بداية من الثمانينات، تتمحور هذه الاصلاحات أساسا حول تحرير الاقتصاد؛ تجسدت عمليا من خلال ما يلي:[1]

- الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة –GATT– سنة 1986؛
- تخفيض الرسوم الجمركية من 100% سنة 1982 إلى 20 % سنة 1988؛
- تخفيض معدلات الفائدة من 25% سنة 1985 إلى 10% سنة 1988؛
- اعتماد وتطبيق سياسة الخوصصة خلال الفترة 1988–1994؛
- إلغاء رخص التصدير بالنسبة لعدد كبير من السلع؛
- إلغاء تحديد نسبة تملك المستثمر الاجنبي للمشروع، لتصل إلى 100%؛

عرف الاقتصاد المكسيكي أزمة مالية واقتصادية حادة بداية من سنة 1994؛ كنتيجة لمرحلة الانكماش التي عرفها الاقتصاد والتي استمرت ست سنوات، حيث أدت إلى تدهور قيمة العملة– البيزو– وتراجع تدفق الاستثمارات الاجنبية.

كما عرفت هذه المرحلة إبرام المكسيك أكثر من عشر اتفاقيات تجارية* والتي تزامنت مع دخول اتفاقية النافتا حيز التنفيذ سنة 1994.

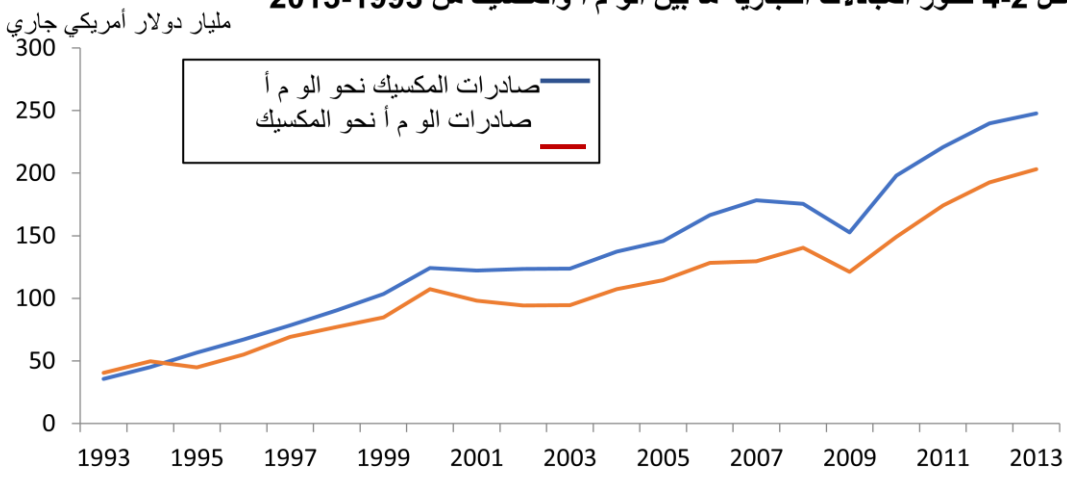
1–1–1 **الاثر على تجارة المكسيك مع الولايات المتحدة الامريكية:** بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ؛ سجلت تجارة المكسيك الخارجية ارتفاع معتبرا، حيث تضاعفت صادراتها اتجاه الولايات المتحدة الامريكية بأربع مرات ونصف خلال الفترة 1993–2008 ، أي ما يمثل 75 % من الصادرات المكسيكية؛ في حين ارتفعت وارداتها من الولايات المتحدة بثلاث مرات خلال الفترة نفسها ؛ أي ما يعادل 50 % من الواردات المكسيكية.[2]

الشكل الموالي يبين تطور المبادلات التجارية ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك :

[1] M. Ayhan Kose, et autres, **How Has NAFTA Affected the Mexican Economy?** Review and Evidence, IMF working paper, N° 04/59, April 2004, p.12.

[2] Mathieu Arès & Christian De block, «**L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur**», revue ; Fédéralisme /Régionalisme, Numéro 1 - 2011, p.10.

**شكل 2-4 تطور المبادلات التجارية ما بين الو م أ والمكسيك من 1993-2013**




***Source:*** World Bank's World Integrated Trade Solutions (WITS) database, https://wits.worldbank.org/.

سنة 1995، فعلى سبيل المثال انتقلت صادرات الولايات المتحدة الامريكية نحو المكسيك من 50 مليار دولار سنة 1994 إلى حوالي 200 مليار دولار سنة 2013 ، وسجلت تراجعا خلال الفترة 2008–2010 بسبب الازمة المالية العالمية 2008.

1-1-1 **الاثر على تجارة المكسيك مع كندا:** اتسمت العلاقات الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة ما بين البلدين بالضعف لفترات طويلة نسبيا وإلى غاية منتصف الثمانينات، نتيجة لعدة عوامل من بينها: عدم اهتمام كندا التعامل مع الدول النامية ومنطقة أمريكا اللاتينية، تعود المبادرات الاولى للتعاون الاقتصادي ما بين البلدين إلى سنة 1968 من خلال تشكيل لجنة وزارية مشتركة، وتبعتها ابرام اتفاقية حول البترول سنة 1980، لتعرف المبادلات التجارية نوعا من التطور خلال الثمانينات، فعلى سبيل المثال: كانت كندا تمثل فقط 1.7 % من واردات المكسيك و0.8 % من صادراتها سنة 1980.[1]

نتيجة للازمة التي عرفتها المكسيك خلال الثمانينات والاصلاحات التي قامت بها؛ والتي كان من بينها تحرير قطاع التجارة الخارجية؛ ارتفعت معدلا ت المبادلات التجارية ، وخاصة مع كندا، حيث تعتبر هذه الاخيرة أهم متعامل تجاري للمكسيك في أمريكا اللاتينية، بحيث نمت المبادلات التجارية ما

[1] Christian DEBLOCK et Afef BENSSALEH, **les relations économiques entre le Mexique et le Canada dans un contexte d'intégration en profondeur**, revue Etudes internationales, volume xxx II, N°4, décembre 2001,p.5.

بين البلدين بنسبة17% منذ 1987–بعد الإصلاحات الاقتصادية في المكسيك–، حيث وصل حجم التبادل التجاري والاستثمارات: 2.4 مليار دولار سنة 1989 –قبل اتفاقية النافتا– ، تتشكل الواردات المكسيكية من كندا أساسا في المواد الزراعية ، المعدات ووسائل النقل، في حين تتمثل صادرات المكسيك نحو كندا في البترول الخام والذي يمثل 80% من الصادرات، في حين تعتبر تجارة الخدمات ما بين الطرفين خلال هذه الفترة هامشية [1].

بعد دخول اتفاقية النافتا حيز التنفيذ سنة 1994، عرفت المبادلات التجارية ما بين المكسيك وكندا ارتفاعا معتبرا بمعدل 10.1 % بالنسبة لتجارة السلع خلال الفترة ما بين 1993–2014، حيث بلغت 34.3 مليار دولار كندي: أي تضاعفت بـ7.6 مرة، في حين بلغت تجارة الخدمات 3.5 مليار دولار كندي سنة 2014 ، حيث تعتبر المكسيك ثالث أهم متعامل تجاري بالنسبة لكندا، وخامس أهم سوق للصادرات الكندية.[2]

رغم ارتفاع حجم المبادلات التجارية ما بين المكسيك وكند؛ إلا أنها تبقى متواضعة جدا مقارنة بتجارة البلدين مع الولايات المتحدة الامريكية؛ لذا يعتبر تطوير التجارة ما بينهما من بين أهم التحديات التي تواجه التكتل.

2-1 **الاثر على تجارة كندا:** ارتبط تطور الاقتصاد الكندي تاريخيا بالتجارة الخارجية؛ ولازالت هذه الخاصية تلازمه في الوقت الحاضر؛ فعلى سبيل المثال تعتبر كندا من بين الاقتصاديات الاكثر انفتاحا؛ فحسب منظمة التعاون والتنمية " OCDE " فقد بلغ معدل الانفتاح التجاري لكندا سنة 2008 ما نسبته 34.3% ؛ وهي نسبة مرتفعة مقارنة بالدول الاعضاء في هذه المنظمة والتي تبلغ في المتوسط 29%.[3]

1-2-1 **آثار النافتا على تجارة كندا مع الولايات المتحدة الامريكية:** تمثل تجارة كندا مع الدول الاعضاء في النافتا ما يعادل 80% من إجمالي التجارة الخارجية لكندا، حيث يمثل السوق الامريكي أهم منفذا للصادرات والواردات الكندية حيث تمثل 88% من تجارة هذه الاخيرة–إحصائيات 2015.

عرفت صادرات كندا نحو الولايات المتحدة الامريكية ارتفاعا مستمرا، بمعدل 4.8% سنويا خلال الفترة الممتدة ما بين 1993–2014، حيث بلغت 870 مليار دولار كندي سنة 2014 أي تضاعفت مقارنة بسنة

[1] Libre-échange Canada-Etats-Unis- Mexique, une perspectives au milieu des affaires canadien, un mémoire présenté par le Conseil Canadien des Chefs des Entreprises, au comité permanent de la chambre des communes, Ottawa, 27 septembre 1990, p.6.

[2] www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/info.aspx?lang=fra consulté le 15/3/2016.

[3] CHRISTIAN DEBLOCK, **Les relations commerciales entre le Canada et les Etats-Unis a l'heure des trois " D ",** CAHIER DE RECHERCHE – CEIM ISSN 1714-7638, septembre 2012, p.5.

1993، لتكون الولايات المتحدة الامريكية المتعامل التجاري الاول لكندا بالنسبة للصادرات والواردات –السلع والخدمات–.

**1-3 الاثر على تجارة الولايات المتحدة الامريكية مع كندا والمكسيك:** عرفت المبادلات التجارية ما بين الولايات المتحدة الامريكية من جهة وكندا والمكسيك –منذ اتفاقية النافتا بمرحلتين :[1]

- ✓ ما قبل سنة 2000: تميزت هذه المرحلة كون الولايات المتحدة الأمريكية أهم سوق للصادرات الكندية والمكسيكية، فعلى سبيل المثال: في سنة 2000 كان السوق الامريكي يمثل 87% من صادرات كندا، و88% من صادرات المكسيك، أما من حيث الواردات ، فكانت واردات كندا من الولايات المتحدة الامريكية تثمل 2/3 من إجمالي الواردات ، و4/3 من واردات المكسيك سنة 2000.

أما من جهة الو م أ ، فكانت كندا أول شريك تجاري للولايات المتحدة الامريكية ، فعلى سبيل المثال سنة 2000 كان السوق الكندي يمثل 28% من الصادرات الامريكية، في حين مثلت الصادرات الامريكية نحو المكسيك ما نسبته 14.2% في السنة نفسها.

أما من حيث الواردات فبلغت الواردات الامريكية من كندا ما نسبته 19% من إجمالي الواردات، في حين مثلت الواردات من المكسيك ما نسبته 10% من إجمالي الواردات، فخلال هذه المرحلة، كانت كندا والمكسيك تمثل 37% من صادرات الولايات المتحدة الامريكية و30.1% من وارداتها.

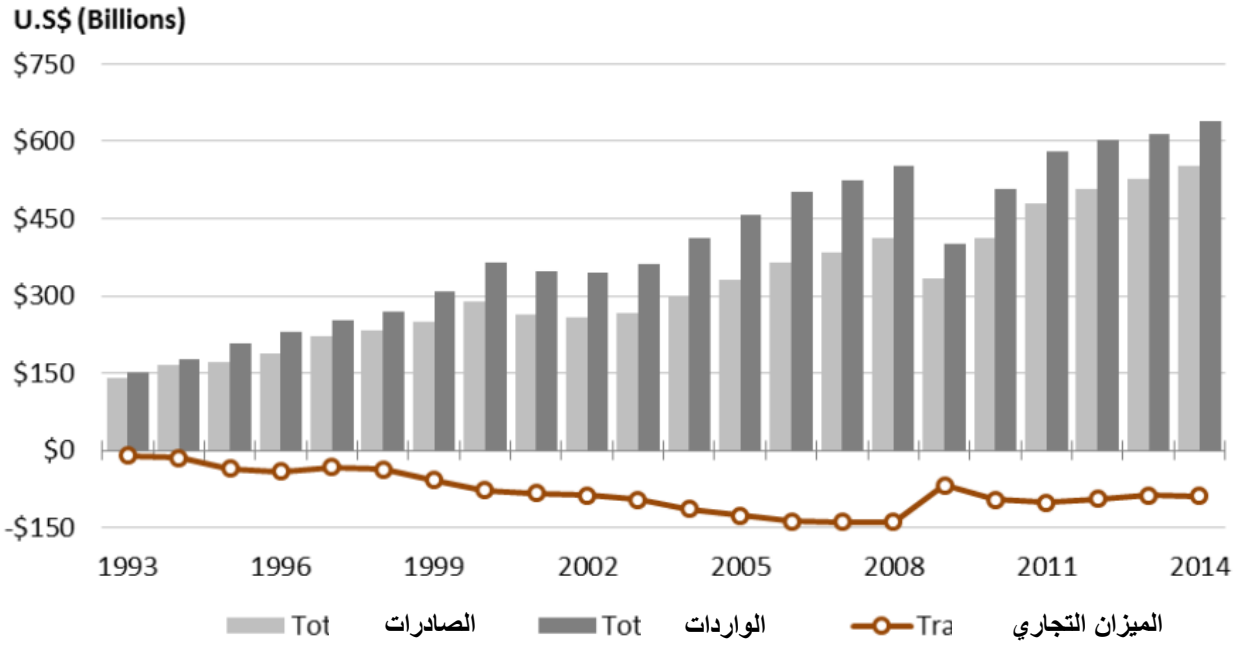
- ✓ ما بعد سنة 2000: عرفت هذه المرحلة تحولات معتبرة فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية في أمريكا الشمالية، بحيث تراجع نصيب كندا والمكسيك من التجارة الخارجية الامريكية.[2]
  - بالنسبة للصادرات: أصبح السوق الامريكي سنة 2010 يمثل 75% من الصادرات الكندية(87% سنة 2000)، و80% من صادرات المكسيك (88% سنة 2000).
  - بالنسبة للواردات: عرفت واردات البلدين من الولايات المتحدة الامريكية تراجعا أكثر حدة مقارنة بالصادرات، بحيث أصبحت –سنة 2010– واردات كندا من الو م أ لا تمثل إلا 50.4% من إجمالي الواردات(64% سنة 2000)، في انخفضت واردات المكسيك من الو م أ من 71.2% سنة 2000 إلى 48.2% سنة 2010

[1] I bid, p.12.
[2] Idem.

أما بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية فقد انخفضت وارداتها من كندا لتصل إلى 14.5% سنة 2010(19% سنة 2000)، كما انخفض حصة السوق الكندي من الصادرات الكندية لتصل إلى 19.4% (22.8% سنة 2000)، أما بالنسبة للمكسيك: فقد تراجع نصيبها من إجمالي الصادرات الامريكية لتبلغ 12.7% سنة 2010(14.2% سنة 2000)، أما بالنسبة لواردات الو م أ من المكسيك فقد بقيت مستقرة 11.2% سنة 2010 (12% سنة 2000) وذلك باعتبار أن هذه الواردات تتكون أساسا من البترول.

لكن بصفة عامة؛ فقد ارتفعت المبادلات التجارية ما بين الولايات المتحدة الامريكية من جهة؛ وشركائها التجاريين في التكتل من جهة ثانية، الشكل الموالي يلخص ذلك:

**شكل 2-5 تطور تجارة السلع الامريكية مع الدول الاعضاء في تكتل النافتا للفترة 1993-2014**




**Source ;**Iran Ferguson ,Angeles Villeréal, The North American Free Trade Agreement–NAFTA–, congressional research service,Aprile16, 2014,p.15.

يوضح الشكل تطورا معتبرا للتجارة الامريكية مع الدول الاعضاء في تكتل النافتا؛ حيث انتقلت من أقل من 300 مليار دولار(صادرات +واردات) سنة 1993، إلى أكثر من 1.2 ترليون دولار سنة 2014، كما يتح من خلال الشكل أن الولايات المتحدة الامريكية تعاني من عجز في ميزانها التجاري مع الدول الاعضاء.

**المطلب الثاني: الاثر على الاستثمارات البينية:** يعتبر تشجيع تدفق الاستثمارات الاجنبية؛ سواء ما بين الدول الاعضاء أو من الخارج؛ من بين أهم أهداف تكتل النافتا؛ خاصة بالنسبة للمكسيك؛ بصفة عامة تعتبر كل من الولايات المتحدة الامريكية وكندا مصدرين لرؤوس الاموال أكثر من كونها مستوردا ؛ في حين تعتبر المكسيك دولة مستوردة أكثر من كونها مصدرة، فيما يلي نستعرض تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة ما بين الدول الاعضاء:

**1- تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية في المكسيك:** تبنت المكسيك عدة اصلاحات تهدف في مجملها إلى تحرير تدفق رؤوس الاموال الاجنبية؛ فبعدما كانت القوانين السابقة؛ تضع عدة عراقيل أمام المستثمرين الاجانب، حيث نص قانون 1973 – أهم قانون يتعلق بالاستثمار الاجنبي في المكسيك- على ما يلي: [1]

- وجوب حصول المستثمر الاجنبي على ترخيص من الحكومة؛
- منع المستثمرين الاجانب من الاستثمار في قطاع الخدمات؛
- منع المستثمرين الاجانب من التمويل من السوق المالي المحلي؛
- وضع نسب محدودة للمساهمة في رأس مال الشركات المحلية؛

عرف قانون الاستثمار عدة تعديلات، أبرزها قانون 1993، حيث قسم هذا الاخير مجالات الاستثمار إلى أربعة مجالات:

- مجالات محصورة على الحكومة-حيث لا يمكن للمستثمرين الخواص سواء محليين أو أجانب الاستثمار فيها-، من بينها: قطاع المناجم، الكهرباء، البترول؛
- نشاطات مقصورة على الحكومة والشركات المكسيكية- دون الاجانب-؛
- نشاطات يمكن للأجانب الاستثمار فيها؛ دون امتلاك الحصة الاكبر-أقل من 49%؛
- نشاطات يسمح للأجانب امتلاك نسبة تفوق 49%؛

في إطار انضمام المكسيك إلى اتفاقية النافتا؛ تم تكييف بعض بنود قانون الاستثمار مع بنود التكتل، الهادفة إلى تحقيق المعاملة الوطنية للمستثمر الاجنبي من الدول الاعضاء،-حسب المادة 1102 من الاتفاقية- وبالتالي منح القانون اولوية الاستثمار للمستثمرين من الدول الاعضاء قبل غيرهم، خاصة في بعض الانشطة مثل: قطاع السيارات والتجهيزات؛ كما تم فتح القطاع المالي أمام المستثمرين الاجانب انطلاقا من سنة 1999.

[1] Penélope Pacheco-López, **Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico**, Department of Economics University of Kent, p.3.

تعتبر المكسيك من أكثر الدول الناشئة انفتاحا على الاستثمارات الاجنبية المباشرة؛ فقد احتلت المرتبة العاشرة عالميا–حسب تقرير CNUCED 2015 للاستثمار– سنة 2015، حيث بلغ تدفق الاستثمارات سنة 2013 مبلغا قياسيا بلغ 45.85 مليار دولار لينخفض إلى 30 مليار دولار سنة 2015.[1]

يمكن ابراز تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك؛ من خلال الجدول الاتي:

**جدول: 2–10 تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية نحو المكسيك للفترة 2015/1993**

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| السنة | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| المبلغ | 4.39 | 10.97 | 9.52 | 9.18 | 12.83 | 11.89 | 12.85 | 15.48 | 25.33 | 13.62 |
| السنة | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| المبلغ | 14.18 | 18.67 | 18.05 | 24.40 | 31.49 | 27.14 | 16.11 | 20.70 | 19.55 | – |
| السنة | 2013 | 2014 | 2015 | | | | | | | |
| المبلغ | 45.85 | 25.67 | 30.28 | | | | | | | |

**Source ;www.CNUCED.org**

من خلال الجدول؛ يتضح تسجيل الاقتصاد المكسيكي تحسنا معتبرا في جاذبيته للاستثمارات الاجنبية المباشرة، إلى 45 مليار دولار سنة 2013 ، لكن ما يلاحظ هي وتيرة هذا التدفق متذبذبة من سنة لأخرى.

أما فيما يتعلق بتأثير الاتفاقية على تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك من الدول الاعضاء، فحسب تقرير منظمة الامم المتحدة للتنمية والتجارة–cnuced" لسنة 1996، فقد كان لاتفاقية النافتا تأثيرا ايجابيا على تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك، حيث انتقل من 4 مليار دولار قبل الاتفاقية إلى 10 مليار دولار سنة بعدها، ويعتبر قطاع السيارات في المكسيك أكثر القطاعات استقطابا للاستثمارات الاجنبية.[2]

فيما يأتي نستعرض تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة ما بين المكسيك و كل بلد عضو على حدى:

**1–1 تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة ما بين المكسيك والو م أ:** تعتبر الولايات المتحدة الامريكية أهم مستثمر أجنبي في المكسيك؛ خاصة منذ قيام المكسيك بإنشاء" المنطقة الحرة للتصدير " Maquiladora " سنة 1965؛ حيث كانت أغلب الشركات المقامة في هذه الاخيرة امريكية؛ نظرا للقرب الجغرافي–تم إقامة

[1] CNUCED investment report 2015.
[2] CNUCED investment report 2006.

المنطقة الحرة في الحدود الامريكية –المكسيكية– ؛ ارتفع مخزون الاستثمارات الامريكية في المكسيك من 17 مليار دولار أمريكي سنة 1994 إلى 101.5 مليار دولار أمريكي سنة 2013.[1]

بالنسبة للاستثمارات المكسيكية في الولايات المتحدة الامريكية؛ فقد انتقلت من 2مليار دولار أمريكي سنة 1994 إلى 17.6 مليار دولار أمريكي سنة 2013.[2] الجدول الموالي يبين تطور الاستثمارات الاجنبية ما بين البلدين:

**جدول 2–11 تطور الاستثمارات الامريكية في المكسيك خلال الفترة 1994–2013 (مليار دولار)**

| السنة | استثمارات الو م أ في المكسيك |
|---|---|
| 1994 | 16.96 |
| 1995 | 16.87 |
| 1996 | 19.35 |
| 1997 | 24.05 |
| 1998 | 26.65 |
| 1999 | 37.15 |
| 2000 | 39.35 |
| 2001 | 52.54 |
| 2002 | 56.30 |
| 2003 | 56.85 |
| 2004 | 63.38 |
| 2005 | 73.68 |
| 2006 | 82.96 |
| 2007 | 91.06 |
| 2008 | 87.44 |
| 2009 | 84.04 |
| 2010 | 85.75 |
| 2011 | 85.59 |
| 2012 | 98.37 |
| 2013 | 101.54 |

**Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2014.**

[1] M. Angeles Villarreal, **U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications**, Congressional Research Service 7-5700, April 20, 2015, p.9, available at: www.crs.gov.
[2] Idem.

يتضح من خلال الجدول؛ أن الاستثمارات الامريكية نحو المكسيك سجلت تطورا معتبرا؛ حيث انتقلت من 17 مليار دولار سنة 1994،إلى حوالي 40 مليار دولار سنة 2000:أي تضاعفت ثلاث مرات؛ لتصل سنة 2013 إلى ما يفوق 100 مليار دولار؛ حيث تعتبر الولايات المتحدة الامريكية أهم مستثمر أجنبي في المكسيك.

تبرز أهمية الاستثمارات الامريكية في المكسيك من خلال مساهمتها المعتبرة إلى إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك، حيث ارتفعت حصتها إلى أجمالي الاستثمارات الاجنبية في المكسيك من 46% سنة 1994، إلى 78%سنة 2001، لتنخفض إلى 65.7% سنة 2005، كما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 2-12مساهمة الاستثمارات الاجنبية الامريكية إلى إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك 2005/1994**

| السنة | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| %النسبة | 46.9 | 65.9 | 67.5 | 61.6 | 65.6 | 54.3 | 71.5 | 77.8 | 59.2 | 41.6 | 65.7 |

**Source** ; Andreas Waldkirch, The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA, Colby College, 28. March 2008, p.26.

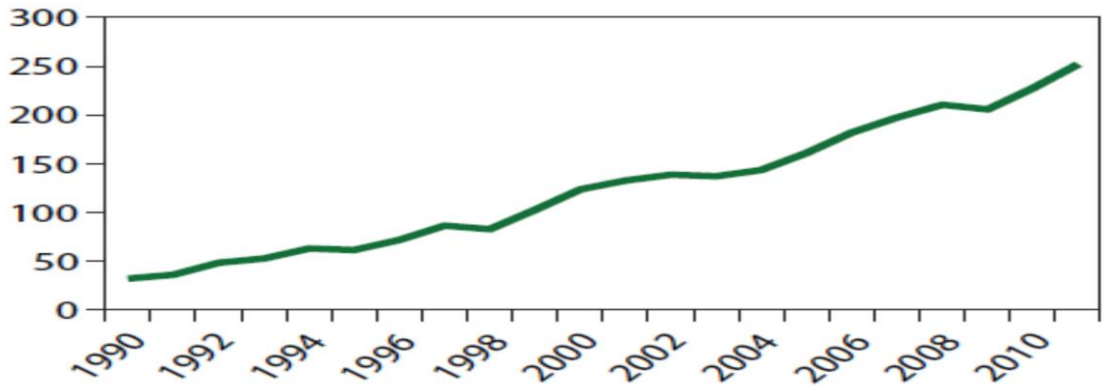
يتضح من خلال الجدول، أن الولايات المتحدة الامريكية تساهم بأكثر من3/2 من إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك، وان حصتها ارتفعت من 46.9% سنة 1994-سنة دخول الاتفاقية حيز التنفيذ- إلى 65.9%سنة 1995 أي ارتفعت بـ 16%خلال سنة؛ وبمتوسط بلغ 62.8%خلال الفترة 1994-2005.

يرجع تزايد تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة الامريكية إلى تزايد نشاط فروع الشركات الامريكية في المكسيك، الساعية إلى الاستفادة من انخفاض تكاليف الانتاج، واليد العاملة على وجه الخصوص؛ فقد ارتفعت مبيعات فروع الشركات الامريكية في المكسيك من 32 مليار دولار سنة 1990، إلى 252 مليار دولار سنة 2011،[1] وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

[1] Idem.

**شكل 2-6 تطور مبيعات فروع الشركات الامريكية في المكسيك خلال الفترة 2010/1990**

**مليار دولار**




**Source**; NAFTA 20 years later, Peterson institute of international economics briefing N°14-3, p38

يتضح من خلال الشكل، ان مبيعات فروع الشركات الامريكيه في المكسيك عرفت ارتفاعا مستمرا، خاصة بعد 1994، حيث انتقل حجم المبيعات من 50 مليار دولار سنة 1994؛ إلى 250 مليار دولار سنة 2010 .

**1 -2 تطور استثمارات كندا نحو المكسيك :** سبقت الاشارة إلى محدودية المبادلات التجارية ما بين البلدين مقارنة بعلاقاتهما مع الولايات المتحدة الامريكية، نفس الملاحظة تنطبق على الاستثمارات الاجنبية المباشرة؛ فقد كانت هذه الاخيرة منخفضة قبل الاتفاقية، الجدول الموالي يبين ذلك:

**جدول 2-13 تطور مساهمة الاستثمارات الاجنبية الكندية لإجمالي الاستثمارات الاجنبية في المكسيك 1980-1994 (%)**

| السنة | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| النسبة | 1.1 | 1.3 | 2.3 | 1.7 | 1.1 | 1.5 | 2.1 | 2.5 | 1.5 | 6.9 |

**Source** : Secretaria de Economia mexico (en espagnol) - 2015.

يتضح من خلال الجدول ضعف مساهمة الاستثمارات الكندية، حيث لم تتعد2.5 %كأحسن نسبة؛ لكن الاتجاه تغير انطلاقا من 1994؛ حيث ارتفعت إلى 6.9 %؛ وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 2-14 مساهمة الاستثمارات الاجنبية الكندية لإجمالي الاستثمارات الاجنبية في المكسيك 1995-2014 (%)**

| السنة | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| النسبة | 2.0 | 2.0 | 5 | 3.5 | 2.2 | 4.5 | 7.5 | 6.1 | 9.4 | 10.0 | 11.9 |

**Source** : Secretaria de Economia mexico (en espagnol) - 2015.

يلاحظ من خلال الجدول تحسنا في نسبة مساهمة الاستثمارات الاجنبية المباشرة لكندا في المكسيك؛ مقارنة بالفترة السابقة؛ خاصة بعد 2005؛ حيث وصلت إلى 11.9 %سنة 2014؛ لاكن ما يعاب على هذه الاخيرة هي عدم الاستقرار.

أما من حيث المبالغ؛ فقد انتقلت استثمارات كندا نحو المكسيك من 0.5 مليار دولار –كندي– سنة 1993، إلى 13 مليار دولار –كندي– سنة 2014 ، حيث تعتبر كندا ثالث أكبر مستثمر في المكسيك–[1]؛ الجدول الموالي يبين اهم المستثمرين الاجانب في المكسيك لسنة 2014:

**جدول 2–15 :اهم الدول المستثمرة في المكسيك وحصتها في الاستثمارات الكلية (%) لسنة 2014**

| أهم المستثمرين | من الاستثمارات الكلية% |
|---|---|
| الولايات المتحدة الامريكية | 29.6% |
| إسبانيا | 17.7% |
| كندا | 11.9% |
| هولندا | 6.4% |
| ألمانيا | 6.2% |
| اليابان | 5.2% |
| بلجيكا | 5.0% |
| فرنسا | 3.7% |

**Source** : Secretaria de Economia (en espagnol) - 2016.

يتضح من خلال الجدول، أن كندا تعتبر ثالث أهم مستثمر في المكسيك، بعد كل من الولايات المتحدة الامريكية –بلد عضو في الاتفاقية– واسبانيا–بحكم العلاقات التاريخية ما بين البلدين–؛ حيث تساهم بـ 11.9% من اجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في المكسيك.

أما من حيث المخزون؛ فقد سجل مخزون الاستثمارات الكندية في المكسيك تحسنا ملحوظا حيث تضاعفت بـ 9 مرات خلال الفترة 2008/1992.[2]

**2– تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة في الولايات المتحدة الامريكية:** تعبر الولايات المتحدة الامريكية أكبر مصدر ومستورد للاستثمار الاجنبي المباشر في العالم؛ فنظرا لاتباع الاقتصاد الامريكي لاستراتيجية

[1] https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/mexique/investir.consulté le 20/12/2016.
[2] Christian Deblock, L'ALENA,UN MODÈLE ESSOUFFLÉ ?, communication présentée au Colloque : Les Amériques latines Genève 18-19 mars 2010.

التنويع الجغرافي في المعاملات الاقتصادية؛ فإن مكانة وأهمية الاستثمارات الكندية والمكسيكية في الاقتصاد الامريكي لم تتأثر كثيرا بعد الاتفاقية.

**2-1 تطور استثمارات كندا نحو الو م أ:** نظرا للعلاقات الاقتصادية التاريخية ما بين البلدين؛ حيث كانت قوية حتى قبل التكتل، فلم تكن للاتفاقية تأثيرا كبيرا على وتيرة الاستثمارات البينية ، بنفس الوتيرة المسجلة ما بين البلدين مع المكسيك، فيما يأتي نستعرض تطور الاستثمارات ما بين البلدين:

**جدول 2-16 تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة ما بين الو م أ وكندا للفترة 2013/1993(مليار دولار)**

| السنة | استثمارات كندا في الو م أ |
|---|---|
| 1993 | 40.37 |
| 1994 | 41.21 |
| 1995 | 45.61 |
| 1996 | 54.83 |
| 1997 | 65.17 |
| 1998 | 72.69 |
| 1999 | 90.55 |
| 2000 | 114.30 |
| 2001 | 92.42 |
| 2002 | 92.52 |
| 2003 | 95.75 |
| 2004 | 125.27 |
| 2005 | 165.66 |
| 2006 | 165.28 |
| 2007 | 201.92 |
| 2008 | 168.74 |
| 2009 | 188.94 |
| 2010 | 192.46 |
| 2011 | 205.22 |
| 2012 | 217.80 |
| 2013 | 237.92 |

**Source** ;Iran Ferguson ,Angeles Villeréal, The North American Free Trade Agreement-NAFTA-, congressional research service,Aprile16, 2014,p.35.

يلاحظ من خلال الجدول أن تدفق الاستثمارات البينية عرفت نموا معتبرا، حيث انتقلت الاستثمارات الامريكية في كندا من حوالي 67 مليار دولار سنة 1993؛ إلى 368 مليار دولار سنة 2013 أي تضاعفت بـ خمس مرات خلال عشرين سنة، حيث تمثل 51%من أجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في كندا، و18% من الناتج الاجمالي في كندا، أما من حيث معدل نمو الاستثمارات الامريكية في كندا؛ فقد تراجعت مقارنة بالفترة التي سبقت الاتفاقية، حيث انتقلت من متوسط 3.28 مليار دولار سنويا للسنوات الخمس التي سبقت الاتفاقية؛ إلى حدود 1.7 مليار دولار سنويا للسنوات الستة بعد الاتفاقية.

تعتبر السوق الامريكي أول وجهة للاستثمارات الكندية في الخارج؛ حيث بلغت 40.7% سنة 2012، أما من حيث المبالغ؛ فقد ارتفعت الاستثمارات الكندية في الو م أ من 26.6 مليار دولار سنة 1998[1] إلى 40 مليار دولار سنة 1993 لتصل إلى 237 مليار دولار سنة 2013.

أما فيما يتعلق بمعدل نمو الاستثمارات الكندية في الو م أ، فقد انتقلت من 2.3 مليار دولار سنويا خلال الفترة 1983-1988 ، لتنخفض إلى متوسط 1.9 مليار دولار سنويا خلال الفترة 1988-1995، لتبدأ في الارتفاع خلال الفترة 1995-2012 بمعدل 9.9 مليار دولار سنويا.[2]

**2-2 تطور استثمارات المكسيك في الولايات المتحدة الامريكية:** لا تعتبر المكسيك من الدول المصدرة للاستثمارات الاجنبية المباشرة؛ لكن فينا يتعلق بتدفق الاستثمارات المكسيكية نحو الولايات المتحدة الامريكية، فقد تضاعفت أربع مرات بعد الاتفاقية؛ حيث انتقلت من 0.57 مليار دولار سنة 1990؛ لتصل إلى 2.47 مليار دولار سنة 2000؛ لكن تبقى مساهمتها ضعيفة جدا حيث لا تمثل إلا 0.2% من الاستثمارات الاجنبية الواردة نحو الو م أ.[3]

يمكن تلخيص تطور استثمارات المكسيك في الو م أ من خلال الجدول الموالي:

[1] Bureau of Economic Analysis, and Statistics Canada.
[2] Iran Ferguson ,Angeles Villeréal, The North American Free Trade Agreement-NAFTA-, congressional research service,Aprile16, 2014,p.28.
[3] Arturo Guillen R., FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NORTH AMERICA UNDER NAFTA, cahiers de recherche - C E I M- 02/08,

**جدول 2-17 تطور استثمارات المكسيك في الو م أ للفترة 2013/1994 (مليار دولار)**

| السنة | استثمارات المكسيك في الو م أ |
|---|---|
| 1994 | 2.069 |
| 1995 | 1.850 |
| 1996 | 1.641 |
| 1997 | 3.1 |
| 1998 | 2.055 |
| 1999 | 1.99 |
| 2000 | 7.46 |
| 2001 | 6.64 |
| 2002 | 7.82 |
| 2003 | 9.022 |
| 2004 | 7.59 |
| 2005 | 3.59 |
| 2006 | 5.31 |
| 2007 | 8.47 |
| 2008 | 8.42 |
| 2009 | 11.11 |
| 2010 | 10.97 |
| 2011 | 12.5 |
| 2012 | 14.45 |
| 2013 | 17.61 |

**Source** ; Iran Ferguson ,Angeles Villeréal, The North American Free Trade Agreement-NAFTA-, congressional research service,Aprile16, 2014,p.35.

من خلال الجدول؛ يتضح تسجيل الاستثمارات المكسيكية في الو م أ تطورا معتبر؛ حيث انتقلت من 2 مليار دولار سنة 1994 إلى 17 مليار دولار سنة 2013.

**3- تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو كندا:** تعتبر كندا بلدا مستوردا للاستثمارات الاجنبية بالدرجة الاولى؛ حسب بعض الدراسات من بينها-دراسة Magnus Blomström and Ari Kokko- [1] فقد

[1] Magnus Blomström and Ari Kokko (1997). Regional Integration and Foreign Direct Investment., National Bureau of Economic Research. Working paper,1997,n° 6019.

أدت اتفاقية النافتا إلى زيادة تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة من الدول الاعضاء نحو كندا- إلى جانب عامل آخر يتمثل في تخفيض قيمة الدولار الكندي-.

**3-1 تطور استثمارات الو م أ في كندا:** تضاعف مخزون الاستثمارات الاجنبية المباشرة الامريكية في كندا خلال 8 سنوات بـ 2.2 مرة؛ فقد انتقل من 84 مليار دولار كندي سنة 1992؛ إلى 186.2 مليار دولار كندي سنة 2000، أي انتقلت حصة الاستثمارات الامريكية إلى إجمالي الاستثمارات الواردة إلى كندا من 64.2% سنة 1992 إلى 69.5 % سنة 1999؛ الجدول الموالي يلخص ذلك:

**جدول 2-18 تطور الاستثمارات الامريكية في كندا للفترة 1993-2013 (مليار دولار)**

| السنة | استثمارات الو م أ في كندا |
|---|---|
| 1993 | 69.92 |
| 1994 | 74.22 |
| 1995 | 83.49 |
| 1996 | 89.59 |
| 1997 | 96.62 |
| 1998 | 98.20 |
| 1999 | 119.59 |
| 2000 | 132.47 |
| 2001 | 152.60 |
| 2002 | 166.47 |
| 2003 | 187.95 |
| 2004 | 214.93 |
| 2005 | 231.83 |
| 2006 | 205.64 |
| 2007 | 250.64 |
| 2008 | 246.48 |
| 2009 | 274.80 |
| 2010 | 295.20 |
| 2011 | 330.04 |
| 2012 | 346.08 |
| 2013 | 368.29 |

**Source** ; Iran Ferguson ,Angeles Villeréal, The North American Free Trade Agreement-NAFTA-, congressional research service,Aprile16, 2014,p.35.

**3-2 تطور استثمارات المكسيك في كندا:** أما فيما يتعلق بالاستثمارات المكسيكية فقد كانت منخفضة جدا خاصة قبل الاتفاقية؛ -نظرا لمحدودية العلاقات الاقتصادية بين البلدين تاريخيا- ؛-ولكون المكسيك دولة مستوردة للاستثمارات الاجنبية المباشرة بالدرجة الاولى؛ فهي تعتبر من بين العشر دول الناشئة الاكثر جاذبية للاستثمارات الاجنبية في سنة 2013- حسب التقرير العالمي للاستثمارات الاجنبية المباشرة لسنة 2015؛ واستر هذا التوجه حتى بعد السنوات الاولى لدخول الاتفاقية حيز التنفيذ؛ حيث لا تمثل الاستثمارات المكسيكية إلا 0.05% من إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في كندا سنة 2000.

## المبحث الثالث : بعض الانعكاسات السلبية لاتفاقية النافتا

رغم الاثار الايجابية لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية؛ –خاصة على الصعيد التجاري والاستثمارات– إلا انه كان لها عدة انعكاسات سلبية؛ خاصة على الاقتصاد المكسيكي–بحكم التفاوت الكبير ما بينه واقتصاد الدول الاعضاء من حيث مستوى التطور–؛ فيما يأتي نستعرض بعضا منها.

### المطلب الاول: الانعكاسات على سوق العمل

تعتبر اتفاقية النافتا أول اتفاقية تجارية تدرج اتفاقية خاصة بالعمل؛ في الاتفاقية العامة؛ حيث اتفقت البلدان المتعاقدة في سبتمبر 1993 على اتفاقيتين تكميليتين للاتفاقية التجارية: الاولى متعلقة بالبيئة؛ والثانية متعلقة بالعمل "ANACT "، حيث تنص المادة الثانية من هذه الاخيرة على ما يلي:" يحق للأطراف المتعاقدة وضع معايير خاصة بالعمل، كما يحق لكل طرف وضع وتغيير القوانين والتنظيمات المتعلقة بالعمل؛ بحيث تضمن هذه القوانين والتشريعات مستويات عالية للعمل"، تتميز هذه الاتفاقية بخمس خصائص هي:[1]

- ✓ التخصص في مجال العمل: كل بلد يضع قوانينه الخاصة؛
- ✓ اتفاقية شاملة؛ تغطي المحاور الكبرى للعمل: من حقوق العامل إلى جودة محيط العمل؛
- ✓ إقامة ميكانيزم لرفع الشكاوى وتسوية المنازعات؛
- ✓ إقامة نظام تسيير مرن؛
- ✓ إدراج الجانب المؤسساتي في تطبيق قوانين العمل؛

**1– انعكاسات الاتفاقية على سوق العمل في المكسيك:** بصفة عامة، كانت القطاعات المرتبطة بالتصدير والاستيراد؛ بالإضافة إلى القطاعات التي توظف عمالة غير ماهرة؛ أكثر تأثرا باتفاقية النافتا فيما يتعلق بسوق العمل.

نظرا للتباين الكبير ما بين الدول الاعضاء فيما يتعلق بمستوى تأهيل العمالة؛ فإن المكسيك كانت أكثر تضررا من الاتفاقية؛ فيما يتعلق بإلغاء مناصب الشغل؛ فحسب تقديرات وزارة العمل المكسيكية؛" فإن متوسط مستوى الاجور في المكسيك انخفض بـ16% سنة 2003 مقارنة بسنة 1993 أي قبل دخول الاتفاقية حيز التنفيذ."[2]

[1] Borthollе Antinoe, op.cit, p.34.
[2] Idem.

كما نتج عن الاتفاقية عدة صعوبات بالنسبة لصغار المنتجين؛ خاصة في المجال الزراعي، بسبب اشتداد المنافسة، وانخفاض تنافسية المنتجات المكسيكية مقارنة بالأمريكية منها.

من ناحية اخرى؛ ساهمت الاتفاقية في خلق مناصب شغل جديدة؛ راجعة أساسا إلى فتح الشركات الامريكية والكندية لفروع جديدة في المكسيك؛ بهدف الاستفادة من مختلف التسهيلات الممنوحة من طرف الحكومة المكسيكية؛ وبفعل رفع مختلف الحواجز أمام الاستثمارات الاجنبية بفعل الاتفاقية؛ لكن ما يميز مناصب الشغل المستحدثة؛ هو أنها بسيطة تتمثل اساسا في التركيب والتجميع ؛ أي أنها لا تتطلب درجة تأهيل عالية.

**2- انعكاسات الاتفاقية على سوق العمل الامريكي:** توقع العديد من المختصين حدوث تأثيرات سلبية للاتفاقية على سوق العمل الامريكي، تتمثل أساسا في فقدان مناصب العمل؛ وانخفاض مستويات الاجور؛ وذلك بفعل عدة عوامل من بينها:[1]

- ✓ ارتباط عدد كبير جدا من مناصب الشغل بالقطاع التجاري الامريكي: حيث تقدر بـ 2.6 مليون عامل ترتبط بالصادرات الامريكية نحو كندا، و 1.9 مليون عامل ترتبط بالصادرات الامريكية نحو المكسيك، وبالتالي أي انخفاض في الصادرات الامريكية (أي ارتفاع الواردات الامريكية من هذه الدول أو انخفاض الطلب في هذه الاخيرة) نحو هذه الدول سيؤثر بدرجة كبيرة على سوق العمل الامريكي؛
- ✓ التباين الشديد في التكاليف المرتبطة بالعمالة ؛ خاصة ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك؛ فعلى سبيل المثال: تبلغ تكلفة ساعة عمل في الولايات المتحدة الامريكية حوالي 19.5 دولار بينما تبلغ 4.5 في المكسيك، ما يدفع بالشركات الامريكية إلى نقل بعض أنشطتها إلى المكسيك للاستفادة من انخفاض تكلفة العمالية،/ مما ينعكس سلبا على التوظيف في الولايات المتحدة الامريكية؛

تفاديا للأثار السلبية للاتفاقية على التوظيف في الولايات المتحدة الامريكية؛ قامت هذه الاخيرة بإنشاء جهاز خاص لتعويض ومساعدة المنتجين المتضررين من الاتفاقية هو Trade Adjustment Assistance (TAA)

[1] Idem.

هناك عدة تقارير ودراسات تناولت تأثير اتفاقية النافتا على سوق العمل الامريكي، لكن ما يلاحظ على هذه الدراسات أنها ركزت فقط على الجوانب السلبية، بالإضافة إلى التضارب الكبير ما بين التقديرات حول عدد المناصب المفقودة بسبب الاتفاقية.

من بين أهم التقارير الصادرة نذكر تقرير منظمة "Public Citizen" وهي منظمة وطنية أمريكية غير تجارية، فمناسبة مرور 20سنة على اتفاقية النافتا ، قامت هذه المنظمة بإصدار تقرير في فيفري 2014 تحت عنوان: " NAFTA's 20year Legacy and the fate of trans-pacific partnership" ، فحسب هذا التقدير، تكون الولايات المتحدة الامريكية قد خسرت ما يعادل 1مليون منصب عمل بسبب الاتفاقية وذلك للفترة:2004/1994 ، حيث اعتمد التقرير في تقديراته على عدد العمال والمنتجين الذين طلبوا المساعدة من "TAA " والذين بلغ عددهم 845000، حيث فقدوا وظائفهم بسبب الواردات الامريكية من المكسيك وكندا، وبسبب نقل الشركات الامريكية لأنشطتها نحو البلدين السابقين.

كما كان للاتفاقية تأثيرات سلبية على مستويات الاجور، فحسب احصائيات المكتب الامريكي للعمل: (US Bureau of Labour Statistics)، فقد أدت استراتيجية الشركات الامريكية بإخراج بعض الانشطة خارج البلد الاصلي إلى انخفاض مستوى أجور عمال القطاع الصناعي بـ 20% ، وأن هذا التأثير مس 40% من العمال، مما أدى إلى انخفاض الراتب الفردي السنوي إلى 47000 دولار، أي ما يعادل خسارة 10000 دولار سنويا لكل عامل.[1]

كما أشارت دراسة قام بها "Peterson Institute of International Economics " – PIIE – تحت عنوان " PIIE study of NAFTA effects " ، صدرت سنة 2014 ،أن الاقتصاد الامريكي يفقد 15000 وظيفة صافية سنويا منذ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.

من بين أهم القطاعات التي قامت بإخراج أنشطتها من الولايات المتحدة الامريكية نحو المكسيك خاصة قطاع السيارات؛ مما انعكس سلبا على تحويل عدد كبير من مناصب العمل نحو المكسيك، بدلا من الولايات المتحدة الامريكية، الجدول الموالي يبين ذلك:

[1] Public Citizen's Global Trade Watch, NAFTA's 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership, public citizen report, February 2014, p. 6-10.available at; www.tradewatch.org.

**جدول 2-19 تطور عدد العمالة في قطاع السيارات في كل من الو م أ وكندا والمكسيك' ألف عامل"**

| | الو م أ | المكسيك | كندا |
|---|---|---|---|
| 1994 | 1168 | 122 | 128 |
| 2013 | 820 | 552 | 115 |

**Source;** US Bureau of Labor Statistics, Statistics Canada, and Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

يتضح من خلال الجدول أن عدد العمال في قطاع السيارات انخفض في الولايات المتحدة الامريكية؛ حيث انتقل من 1.1 مليون عاملا سنة 1994 إلى 820 ألف عاملا سنة 2013 رغم الاهمية الكبيرة التي يكتسبها هذا القطاع والنمو الكبير الذي يسجله، فهذا الانخفاض لا يرجع إلى انكماش قطاع السيارات وانما يفسر بنقل العديد من الشركات الامريكية العاملة في هذا القطاع لأنشطتها إلى المكسيك، حيث ارتفع عددهم في هذه الاخيرة من 122 ألف إلى 522 ألف للسنتين 1994 و2013 على التوالي، بينما بقيت حصة كندا مستقرة نسبيا، ويفسر هذا الانتقال بالتباين الكبير في تكلفة العمالة ما بين الو م أ وكندا من جهة والمكسيك من جهة ثانية، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 2-20 تكلفة الساعة الواحدة في قطاع السيارات في كل من الو م أ وكند والمكسيك(دولار/سا)**

| | الو م أ | كندا | المكسيك |
|---|---|---|---|
| 1994 | 31.54 | 24.45 | 4.84 |
| 2013 | 37.38 | 36.59 | 7.79 |

**Source;** US Bureau of Labor Statistics, Statistics Canada, and Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

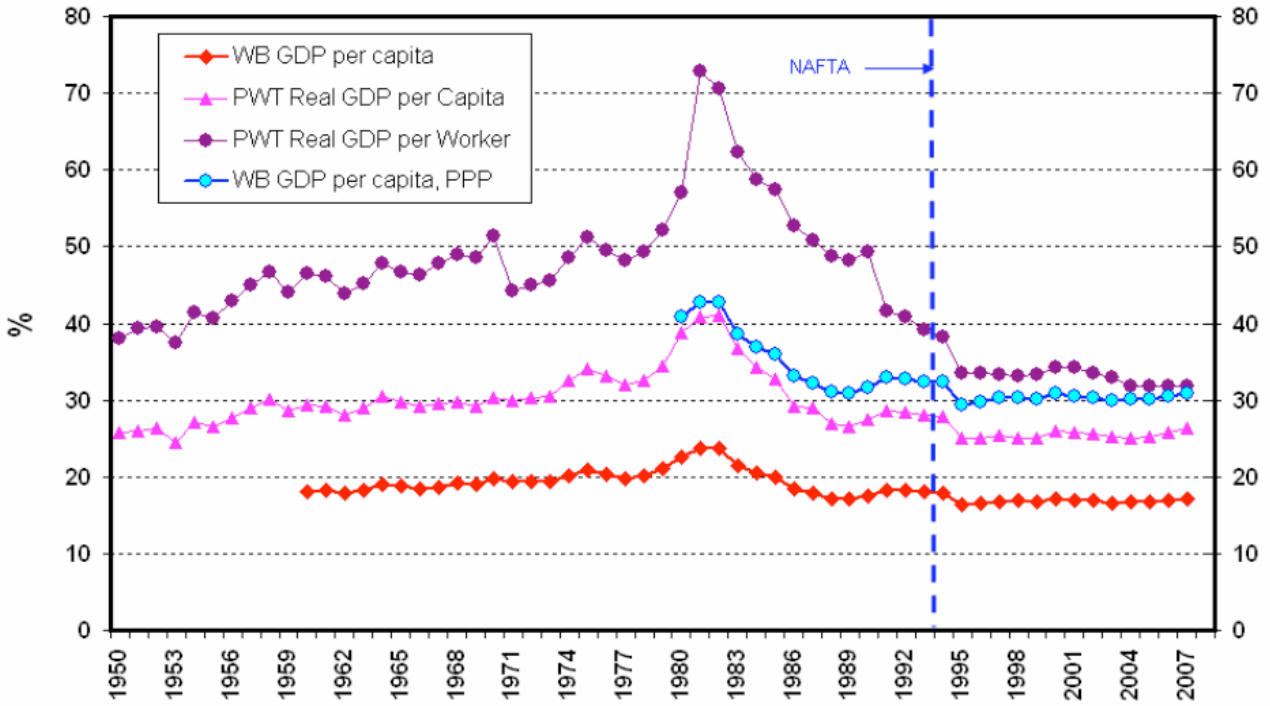
يلاحظ من الجدول وجود تفاوتا كبيرا ما بين تكلفة العمالة في قطاع السيارات ما بين الدول الاعضاء في النافتا، خاصة ما بين الوم أ وكندا من جهة والمكسيك من جهة ثانية، حيث تكلف ساعة عمل (الاجر+التأمين+ الضريبة) في كندا والو م أ 36.59 دولار و37.38 دولار في البلدين على التوالي، بينما تكلف 7.79 دولارا في المكسيك، وهذا ما يمنح هذه الاخيرة ميزة نسبية في تكلفة الانتاج وبالتالي توجه الشركات إلى هذه الاخيرة.

**المطلب الثاني: الانعكاس على مستوى التنمية ما بين الو م أ والمكسيك**

كان من بين أهم أهداف اتفاقية النافتا؛ هو تقليص فوارق التطور والتنمية ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك، بفعل تشجيع الاستثمارات البينية وتطور المبادلات التجارية، تقاس هذه الفجوة بمقارنة نصيب الفرد من الناتج المحلي في البلدين.[1]

يمكن استعراض تطور هذه الفجوة من خلال الشكل الموالي:

**شكل2-7 تطور نصيب الفرد من الناتج في كل من الو م أ والمكسيك -2007/1950**




**Source** : Alen Heston, and others, Penn World Tables version 6.3, center for international comparisons of production, income and prices, at the university of Pennsylvania, August 2009.

يوضح الشكل؛ تطور نصيب الفرد من الناتج و نصيب العامل من الناتج في المكسيك كنسبة لما يقابلها في الولايات المتحدة الامريكية وذلك خلال فترة طويلة نسبيا (1950-2010)؛ بالاعتماد على مصادر وطرق مختلفة؛ حيث:

(WB GDP per capita):نصيب الفرد من الناتج في المكسيك حسب احصائيات البنك العالمي؛

[1] Blecker, Robert A, Esquivel, Gerardo, NAFTA, Trade, and Development, Center for U.S.-Mexican Studies UC San Diego, published date;1/1/2010; available at; http://escholarship.org/uc/item/07f5g232

- ✓ (PWT Real GDP per capita): نصيب **الفرد** من الناتج في المكسيك حسب احصائيات مركز "Penn World Tables"؛
- ✓ (PWT Real GDP per worker): نصيب **العامل** من الناتج في المكسيك حسب احصائيات مركز "Penn World Tables"؛
- ✓ (WB GDP Per capita.PPP): نصيب الفرد من الناتج في المكسيك حسب احصائيات البنك العالمي؛ بطريقة تعادل القوى الشرائية؛

ذلك لمعرفة تأثير الاتفاقية على التقارب ما بين البلدين من حيث مستوى المعيشة.

كل هذه الطرق والمصادر تشير إلى نتيجة واحدة؛ مفادها: مستوى التنمية الاقتصادية في المكسيك مقارنة بالولايات المتحدة الامريكية بقيت مستقرة منذ سنة 1995(بعد الاتفاقية).

أي أن الاتفاقية لم تسمح بإيجاد تقارب في مستوى المعيشة ما بين البلدين؛ حيث أن نصيب الفرد من الناتج في المكسيك يمثل 1/4 من نصيب الفرد من الناتج في الولايات المتحدة الامريكية بطريقة "تعادل القوى الشرائية"، وذلك راجع إلى التفاوت الكبير والتاريخي ما بين البلدين من حيث مستوى المعيشة، وبالتالي لا يمكن تقريب هذه المستويات خلال 15 سنة : 2010/1995.

**المطلب الثالث: الانعكاس على القطاع الزراعي المكسيكي:**

يعتبر قطاع الزراعة في المكسيك أكثر القطاعات تضررا من اتفاقية النافتا؛ بفعل المنافسة غير المتوازنة مع القطاع الزراعي الأمريكي، فبالنظر للتشابه الكبير ما بين الهيكل الانتاجي للقطاع الزراعي ما بين البلدين – انتاج نفس المحاصيل؛ خاصة الذرة –؛ فإن تحرير هذا القطاع –بفعل الاتفاقية– أدى إلى اشتداد المنافسة ما بين البلدين.[1]

هناك تفاوتات كبيرة جدا في الامكانيات المتوفرة في القطاع الزراعي ما بين البلدين، فعلى سبيل المثال: [2]

- ✓ في المتوسط يملك المزارع الأمريكي 1.6 جرار، في حين يمتلك 200 مزارع مكسيكي جرارا واحدا؛
- ✓ يتحصل المزارع الامريكي على 20.000 دولار كإعانة سنويا؛ مقابل 700 دولارا للمزارع في المكسيك؛
- ✓ تفوق مردودية الهكتار الواحد من الذرة 3مرات ونصف مثيلتها في المكسيك؛

[1]Mexique : **L'ALENA, un fardeau pour les Mexicains,** disponible sur : www.m3m.be/taxonomy/term/2.
[2] . http://www.alterinter.org/spip.php?article1577.

كل هذه العوامل وغيرها؛ أثرت سلبا على تنافسية المحاصيل الزراعية المكسيكية، وأدت إلى عدة نتائج سلبية من بينها:[1]

- ✓ انتقال المكسيك من حالة الاكتفاء الذاتي في المواد الزراعية قبل الاتفاقية؛ إلى التبعية للصادرات الامريكية في حدود 40% بعدها؛
- ✓ فقدان 5 ملايين مزارع مكسيكي لوظائفهم ، وتحول 2 مليون هكتار إلى أراضي غير مزروعة؛ بعد دحول الاتفاقية حيز التنفيذ؛
- ✓ انتقال الميزان الزراعي للمكسيك مع الولايات المتحدة الامريكية من حالة فائض بـ 581 مليون دولار سنة 1994؛ إلى حالة عجز بـ 2148 مليون دولار سنة 2000؛

كما أثرت الاتفاقية سلبا على العمالة في القطاع الزراعي، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 2-21 تطور عدد العمالة في القطاع الزراعي المكسيكي خالا الفترة 2007/1991.**

| طبيعة العمالة | 1991 | 2007 | -%التغير- |
|---|---|---|---|
| العمالة العائلية-غير مأجورة في الغالب- | 8.370.879 | 3.510.394 | 58%- |
| اجمالي العمالة المأجورة: | 2.305.532 | 5.139.793 | 123% |
| -العمالة الدائمة-6 اشهر فأكثر- | 427.337 | 420.989 | 1%- |
| -العمالة الموسمية -أقل من 6 أشهر- | 1.878.095 | 4.718.804 | 151% |
| المجموع | 10.676.311 | 8.650.187 | 19%- |

**Source**; Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre, and Joseph Sammut, Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years, Center for Economic and Policy Research, February 2014, p.13

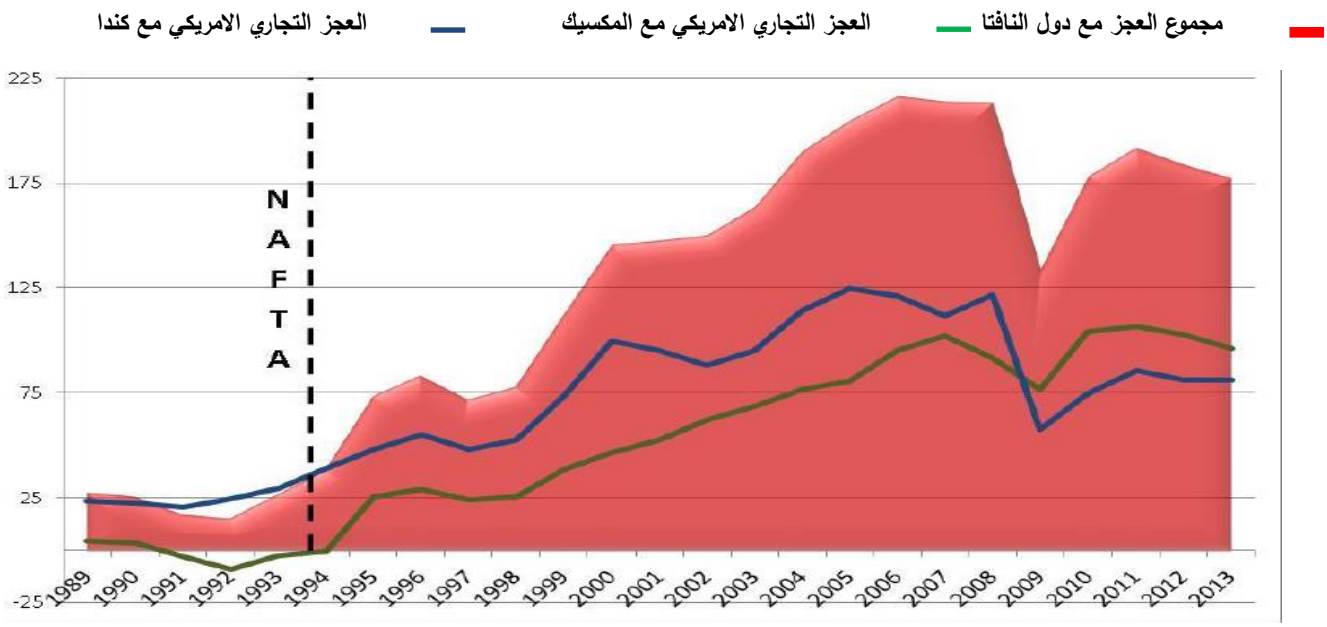
يتضح من خلال الجدول أن عدد العمالة في القطاع الزراعي في المكسيك تراجع بـ 19% خلال الفترة الممتدة من 1991 إلى 2007، أي ما يعادل خسارة 2 مليون منصع شغل.

4-**انعكاسات الاتفاقية على الميزان التجاري الامريكي:** حسب أنصار اتفاقية التجارة الحرة في الولايات المتحدة الامريكية؛ فإن النافتا سوف تؤدي إلى تحقيق فوائض معتبرة في الميزان التجاري الامريكي مع المكسيك وكندا.[1]

[1] http://www.cetri.be/spip.php?article195.

لكن التجربة أثبتت العكس، فقد أدت الاتفاقية إلى زيادة العجز؛ فقبل الاتفاقية أي سنة 1993 كان الميزان التجاري الامريكي يسجل عجزا أمام كندا بـ 29.1 مليار دولار، وفائضا أمام المكسيك بـ 2.5 مليار دولار، أصبحت وضعيته في حالة عجز امام الدولتين بلغت 181 مليار دولار سنة 2012، أي أن العجز تضاعف بـ 5.8 مرة؛ حيث تفاقم العجز أمام كندا، وتحول الفائض أمام المكسيك من 5 مليار دولار سنة 1994إلى عجز بـ 45 مليار دولار سنة 2013 ، الشكل الموالي يبين ذلك:

**شكل 2-8 تطور العجز في الميزان التجاري الامريكي مع دول النافتا –مليار دولار–من سنة 1989 إلى 2013**




**Source**: US international Trade Commission "Interactive Tariffs and Trade Dataweb; 2014.

يوضح الشكل ارتفاعا متسارعا للعجز في الميزان التجاري الامريكي مع الدول الاعضاء انطلاقا من 1994، وهي السنة التي دخلت فيها الاتفاقية حيز التنفيذ، حيث نسبة نمو العجز مع الدول الاعضاء بلغت50% سنويا مقارنة ببقية الشركاء التجاريين للولايات المتحدة الامريكية.

لكن ما يلاحظ أن ظاهرة تطور عجز الميزان التجاري الامريكي ليست محصورة فقط مع كندا والمكسيك، بل هي ظاهرة عامة؛ فقد انتقل عجز الميزان التجاري الامريكي مع دول العالم –باستثناء البترول–من 120 مليار دولار سنة 1994 إلى 510 مليار دولار سنة 2013، وبالتالي لا يمكن ارجاع العجز إلى الاتفاقية بحد ذاتها وإنما إلى عوامل اخرى أبرزها:[2]

[1] **NAFTA's Broken Promises 1994-2013: Outcomes of the North American Free Trade Agreement**, public citizen working papers, 2014, p.2 available at; www.citizen.org.

[2] Gar y C l yde Hufbauer, Cathleen Cimino, a n d Tyler Moran, NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements, Peterson Institute for International Economics, working papers N°; P B 1 4 - 1 3, p.4.

- ✓ سياسة تخفيض العملة المكسيكية؛ حيث انتقل سعر الصرف البيزو–المكسيك– أمام الدولار الامريكي من 3.97 بيزو للدولار الواحد سنة 1994، ليصبح 7.76 بيزو للدولار الواحد سنة 1995. مما أدى إلى زيادة تنافسية السلع المكسيكية أمام السلع الامريكية.
- ✓ التباين الكبير في مستوى الرسوم الجمركية ما بين البلدين قبل الاتفاقية؛ حيث بلغت 12.4% على الواردات الامريكية من المكسيك، و4.3 % على الواردات المكسيكية من الولايات المتحدة الامريكية، فمع زوال الرسوم الجمركية بفعل الاتفاقية، أصبحت الواردات المكسيكية أقل تكلفة. مقارنة بدول أخر بفعل التخفيض الكبير في الرسوم الجمركية –من 12.4% إلى 0%.

**المطلب الرابع: الانعكاس على مستوى الدخل والنمو الاقتصادي في المكسيك**

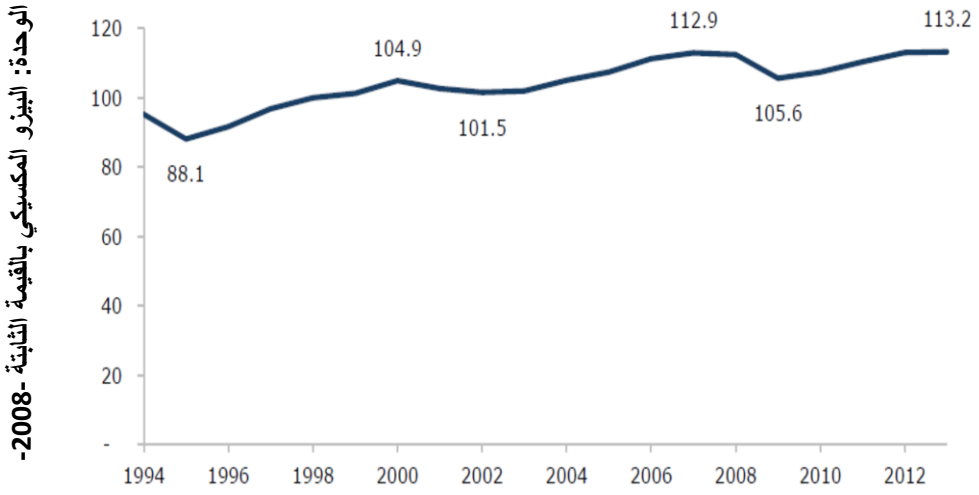
كان من بين أهم دوافع المكسيك للانضمام إلى الاتفاقية هو تحسين مستوى التنمية الاقتصادية وتقليص الفجوة مع الولايات المتحدة وكندا، بمناسبة مرور عشر سنوات على الاتفاقية، أصدر صندوق النقد الدولي دراسة حول أثر هذه الاخيرة على معدل النمو الاقتصادي في المكسيك؛ أكد هذا الاخير أنه بفضل الاتفاقية ارتفع نصيب الفرد من الناتج ما بين 4% إلى 5% وأن هذه النسبة لم تكن لتتحقق لولا الاتفاقية باعتبار أن متوسط نمو الناتج في أمريكا اللاتينية خلال الخمس عشرة سنة الماضية لم يتجاوز2% ، وحسب التقرير نفسه فقد ساهمت الاتفاقية بنمو الناتج في المكسيك بما يعادل .0.5%إلى 0.7%[1].

يمكن الاعتماد على تطور معدل نصيب الفرد من الناتج كمؤشر على تحسن مستوى التنمية في المكسيك؛ فمن خلال مقارنة هذا التطور مع تطور هذا المعدل في دول أمريكا اللاتينية–خصائص متشابهة مع المكسيك– يمكن معرفة مدى تأثير الاتفاقية على مستوى التنمية في المكسيك.

الشكل الموالي؛ يستعرض تطور هذا المعدل منذ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ إلى غاية 2012.[2]

[1] Daniel Navarro Castaño, L'ALÉNA, après bientôt 15 ans, Centre d'études interaméricaines Mai 2008, p.7.
[2] Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre, and Joseph Sammut, Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years, Center for Economic and Policy Research, February 2014, p.7.

**شكل 2-9 تطور نصيب الفرد من الناتج في المكسيك من1994 إلى 2012 (بـألف بيزو مكسيكي)**




**Source ; FMI 2013.**

يتضح من خلال الشكل أن نصيب الفرد في المكسيك ارتفع بـ19.% خلال الفترة 1994−2012، أي بمعدل سنوي قدره 0.9%، فهذه النسبة منخفضة جدا مقارنة بالمعدلات المسجلة في دول أمريكا اللاتينية، وهذا ما يبرزه الجدول الموالي:

**جدول 2-22 متوسط نصيب الفرد من الناتج في أمريكا اللاتينية للفترة 1994-2013**

| المرتبة | البلد | المعدل |
|---|---|---|
| 1 | بنما | 4.4% |
| 2 | الشيلي | 3.4% |
| 3 | البيرو | 3.4% |
| 4 | غيانا | 3.0% |
| 5 | كوستاريكا | 2.5% |
| 6 | الاوروغواي | 2.5% |
| 7 | الارجنتين | 2.5% |
| 8 | سورينام | 2.4% |
| 9 | كولومبيا | 2.1% |
| 10 | نيكاراغوا | 2.0% |
| 11 | السلفادور | 1.9% |
| 12 | الاكوادور | 1.9% |
| 13 | البرازيل | 1.8% |
| 14 | بوليفيا | 1.7% |
| 15 | الهندوراس | 1.6% |
| 16 | بيليز | 1.5% |
| 17 | البارغواي | 1.0% |
| 18 | المكسيك | 0.9% |
| 19 | فنزويلا | 0.8% |
| 20 | غواتيمالا | 0.6% |

**Source ;** IMF 2013.

يتضح من خلال الجدول، أن متوسط نمو نصيب الفرد من الناتج في المكسيك منخفض جدا مقارنة بدول أمريكا اللاتينية، بحيث أنها تحتل المرتبة 18 ضمن 20 دولة، وبالتالي لم تساهم الاتفاقية في تحسين أداء الاقتصاد المكسيكي؛ علما أن هذا الاخير كان يسجل معدلات نمو مرتفعة -فيما يتعلق بنصيب الفرد من الناتج- حيث كان ينمو بـ3.5% سنويا خلال الفترة 1960-1980، لينخفض إلى 0.7%خلال الفترة 1980-2000، ليصل في حدود 0.6%خلال الفترة 2000-2013.[1]

[1] Idem.

عدم تمكن الاقتصاد المكسيكي من تحقيق معدلات نمو مرتفعة، أثرا سلبا على قدرة هذا الاخير على تقليص معدلات الفقر، حيث أنها لم تتحسن بعد الانضمام إلى تكتل النافتا، فقد بلغت نسبة الفقر 52.3% سنة 2012 في حين كانت 52.4 % سنة 1994 ، مع الاخذ بعين الاعتبار الزيادة السكانية؛ فقد ارتفع عدد الفقراء بـ 14.3 مليونا مقارنة بسنة 1994.[1]

**المطلب الخامس: الانعكاس على حركة الهجرة من المكسيك نحو الو م أ**

كان من بين أهم دوافع الولايات المتحدة الامريكية إلى ابرام اتفاقية النافتا هو التحكم في تدفق المهاجرين من المكسيك إلى أراضيها؛ بحيث تعتبر الولايات المتحدة أول وجهة للمهاجرين المكسيكيين؛ نتيجة لعدة اعتبارات أهمها القرب الجغرافي والتباين الكبير في مستويات المعيشة ما بين البلدين؛ بحيث يساهم المهاجرون من المكسيك بـ 30 % من المواليد الاجانب في الولايات المتحدة "سنة 2009" .

كان من المتوقع تقليص عدد المهاجرين بعد الاتفاقية؛ عن طريق تحرير التجارة وتدفق الاستثمارات خاصة الامريكية إلى المكسيك؛ الشيء الذي من شأنه توفير فرص العمل وتحسين مستوى المعيشة.[2]

كان لتطبيق الاتفاقية تأثير سلبيا على القطاع الزراعي –الذي يعتبر أهم قطاع في الاقتصاد المكسيكي– فمع رفع الدعم الحكومي للفلاحين– بموجب الاتفاقية– عجز عدد معتبر منهم على الاستمرار الامر الذي أدى إلى زوال 30% مناصب العمل في القطاع الفلاحي.

كما كان للاتفاقية آثارا سلبية على القطاع الصناعي؛ بفعل رفع الرسوم الجمركية وعجز الصناعة المكسيكية على المنافسة؛ كل هذه العوامل وغيرها أدت إلى زيادة تدفق المهاجرين من المكسيك إلى الولايات المتحدة الامريكية؛ فحسب إحصائيات " Pew Hispanic Center " فقد ارتفع عدد المهاجرين بطريقة شرعية من 4.3 مليون مهاجرا سنة 1990 إلى 9.8 مليون سنة 2002؛ في حين ارتفع عدد المهاجرين غير الشرعيين من 2 مليون إلى 5.3 مليون لنفس الفترة على التوالي.[3]

[1] Idem.
[2] Jonathan Salzinger, **NAFTA's Impact on Mexico-United States Immigration**, Programm of Study: Economics Washington University in St. Louis, available at: http://ssrn.com/abstract=1501824. 18/12/2015
[3] Idem.

باعتبار أن البحث عن فرص العمل في الولايات المتحدة الامريكية هو أكبر دافع للمكسيكيين للهجرة؛ فقد ارتفع عدد العمالة المكسيكية في الولايات المتحدة من 3.7 مليون عاملا سنة 1995، إلى 5.6 مليون عاملا سنة 1998، ليرتفع إلى 10مليونا سنة 2002، ليصل إلى 26.1 ملوينا سنة 2010.[1]

لكن فيما يتعلق في تطور عدد المهاجرين المكسيكيين نحو الولايات المتحدة الامريكية، فقد مر بمرحلتين أساسيتين، نلخصهما من خلال الجدول الموالي:

**جدول 2-23 تطور عدد المهاجرين من المكسيك نحو الولايات المتحدة الامريكية سنويا-بالألف- للفترة 2010/1991**

| السنة | عدد المهاجرين | السنة | عدد المهاجرين |
|---|---|---|---|
| 1991 | 370 | 2001 | 580 |
| 1992 | 400 | 2002 | 580 |
| 1993 | 370 | 2003 | 570 |
| 1994 | 430 | 2004 | 670 |
| 1995 | 570 | 2005 | 550 |
| 1996 | 490 | 2006 | 390 |
| 1997 | 470 | 2007 | 280 |
| 1998 | 600 | 2008 | 250 |
| 1999 | 700 | 2009 | 150 |
| 2000 | 770 | 2010 | 140 |

**Source**: Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre, and Joseph Sammut, Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years, Center for Economic and Policy Research, February 2014, p.14

من خلال الجدول، يتضح أن التدفق السنوي للمهاجرين من المكسيك نحو الو م أ؛ مر- في إطار الاتفاقية- بمرحلتين هما:[2]

- ✓ **قبل سنة 2000:** عرفت هذه الفترة زيادة معتبر للمهاجرين، حيث انتقل العدد من 430ألف سنة 1994 ليبلغ 770 ألف سنة 2000، أي بزيادة قدرها 79%؛
- ✓ **بعد سنة 2000:** عرفت هذه المرحلة تراجعا في التدفق السنوي للمهاجرين، حيث انتقل من 580 ألف سنة 2000 إلى 140ألف سنة 2010؛ وهذا بفعل عدة عوامل أهما: تشديد إجراءات الهجرة بع هجمات 2001/10/11، بالإضافة إلى مرور الاقتصاد الامريكي بفترة انكماش خلال هذه الفترة؛

[1] Ibid,p13.
[2] Ibid, p.14..

## خلاصة الفصل

تعتبر منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ثاني اهم تكتل في العالم –بعد الاتحاد الاوربي–؛ حيث نشأت في ظروف اتسمت بانتشار وتسارع العولمة؛ وبالتالي لجأت الدول الاعضاء –مع تباين اهدافها– إلى التكتل كاستراتيجية للتقليل من الاثار السلبية للعولمة الاقتصادية–خاصة بالنسبة للمكسيك؛ من خلال الانفتاح التدريجي على الاقتصاد العالمي بالنسبة للمكسيك؛ وفتح اسواق جديدة بالنسبة لكندا و الوم أ.

سمح تكتل امريكا الشمالية بتعزيز العلاقات الاقتصادية ما بين الدول الاعضاء؛ حيث أدى إلى تنشيط المبادلات التجارية وهذا ما يجسده ارتفاع حصة التجارة البينية إلى اجمالي التجارة للدول الاعضاء؛ بالإضافة إلى ارتفاع الاستثمارات الاجنبية المباشرة البينية؛ بالإضافة إلى اتساع درجة التنسيق ما بين الدول الاعضاء في مجالات اخرى كالعمل والبيئة؛ لكن ما يلاحظ ان درجة الاندماج ما بين الدول الاعضاء يختلف من بلد لآخر؛ حيث ترتفع بالنسبة للمكسيك وكندا وتنخفض بالنسبة للو م أ؛ حيث أدى التكتل إلى ارتفاع نسبة تبعية اقتصاد كندا والمكسيك للاقتصاد الامريكي–خاصة في المجال التجاري–.

إن أهم ما يميز منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية عن بقية التكتلات الاخرى؛ كونه تكتل يضم دولا ذات مستوى تنمية متباين تباينا كبيرا، حيث يضم اقتصادين متطورين –الو م أ وكندا – مع اقتصاد نامي– المكسيك–؛ هذه الخاصية أدت تباين واختلاف الانعكاسات والاثار على الدول الاعضاء؛ ومدى استفادة كل دولة عضو من التكتل.

باعتبار المكسيك الحلقة الاضعف في التكتل؛ فقد كان تأثير الاتفاقية كبيرا جدا عليها؛ فمن بين الاثار الايجابية عليها يبرز: تنشيط الصادرات والاستثمارات الاجنبية المباشرة خاصة الامريكية منها؛ أما أهم الانعكاسات السلبية فتتمثل اساسا في تراجع المقدرة التنافسية للسلع الزراعية امام السلع الامريكية والكندية؛ وبالتالي تحمل هذا القطاع خسائر كبيرة جدا.

أما بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية؛ فتتمثل أهم سلبيات الاتفاقية بالنسبة للاقتصاد الامريكي؛ في تحويل المستثمرين والمنتجين والشركات لأنشطتهم نحو المكسيك –للاستفادة من انخفاض تكاليف العمالة وانخفاض مستوى الرقابة –؛ مما ينعكس سلبا على عملية التوظيف خاصة في القطاعات التي لا تحتاج إلى مستوى عال من التأهيل؛ أما السلبية الثانية فتتمثل في تفاقم العجز التجاري الامريكي مع الدول الاعضاء.

أما بالنسبة للاقتصاد الكندي؛ فقد استفاد من الاتفاقية من خلال: فتح اسواق جديدة؛ والاستفادة أكثر من عامل القرب من السوق الامريكي؛ أما اهم سلبية فتكمن في زيادة تبعية الاقتصاد الكندي للاقتصاد الامريكي والتأثر المباشر بأي أزمة تمس هذا الاخير.

بالإضافة إلى هذه الاثار؛ فإن هذا التكتل تواجهه مجموعة من التحديات؛ أبرزها قضايا الهجرة غير الشرعية وتجارة المخدرات من المكسيك نحو كندا والوم أ؛ مما دفع بهذه الاخيرة إلى تبني إجراءات جديدة؛ خاصة في ظل الادارة الامريكية الجديدة برئاسة –**Donald Trump**– من خلال خاصة مشروع بناء جدار ما بين الحدود الامريكية/المكسيكية مما يشكل تهديد كبير لهذا التكتل.

# الفصل الثالث:
# النظرية الاقتصادية للاقتصاد الجغرافي

**تمهيد:**

إن توزيع الأنشطة الاقتصادية على المستوى المحلي والاقليمي والدولي متباين؛ حيث تتركز هذه الاخيرة في مناطق معينة دون غيرها، مما ينعكس مباشرة على وتيرة النمو ومستوى المعيشة عبر العالم.

كما أن هذا التركيز يأخذ طابع التخصص في كثير من الحالات، فتتخصص منطقة معينة في صناعة معينة دون غيرها، بناء على عدة اعتبارات، فتتركز مثلا الانشطة المالية في بعض المناطق في العالم، كشارع Wall street في الولايات المتحدة الامريكية، ومنطقة city في بريطانيا وغيرها.

كما تتركز التجمعات السكانية في مناطق "المدن" محددة جغرافيا، في حين تشهد مناطق أخرى تشتتا في الكثافة السكانية، تعتبر هذه الظاهرة قديمة، حيث أن توزيع النشاطات الاقتصادية والتجمعات السكانية تتركز في أقاليم محددة.

إن تفاعل كل من الجغرافيا أو الفضاء المكاني وتوطن الانشطة الاقتصادية هو موضوع فرع من فروع علم الاقتصاد الحديث نسبيا، والمتمثل في الاقتصاد الجغرافي أو اقتصاد التموقع.

موضوع هذا الفصل هو محاولة الاحاطة ببعض جوانب الاقتصاد الجغرافي، حيث تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث أساسية:

يتناول المبحث الاول: التعريف بالمتغير المكاني "الإقليم" باعتباره حاملا للأنشطة الاقتصادية، من خلال المفهوم، المكانة التي احتلها في التحليل الاقتصادي، بالإضافة إلى ابراز دور السلطات العامة في تطويره.

قرارات التموقع وإعادة التموقع، أو ما يعرف بنظرية التموقع هو موضوع المبحث الثاني، حيث يتناول معايير اختيار الموقع، وتأثير هذا الاخير على أداء الشركة، بالإضافة إلى أشكال التموقع.

أما المبحث الاخير؛ فيتناول مدخلا من المداخل الحديثة نسبيا لدراسة تأثير المتغير المكاني على قرارات الاعوان الاقتصاديين، والمتمثل في الاقتصاد الجغرافي؛ من خلال المفهوم والنشأة وأهم نظرياته مع التركيز على النظرية الجغرافية الحديثة.

**المبحث الاول: الاقليم كمتغير اقتصادي**

تزايد الاهتمام بالمتغير المكاني او الاقليمي في الفكر الاقتصادي الحديث؛ نظرا لارتباطه بقرارات الاعوان الاقتصاديين كتوطن الشركات والافراد، وتأكد هذا الاهتمام بفعل ظاهرة العولمة التي عملت على الغاء الحدود ما بين المناطق والاقاليم ، ليصبح أمام الشركات خاصة؛ عدة بدائل للمفاضلة ما بين المناطق والاقاليم، مما أدى في الاخير إلى تزايد اهتمام السلطات العامة بهذا المتغير وجعله من أولى اهتماماتها لجذب المستثمرين ومن ثم العمل على تطوير المناطق والاقاليم، وجعل القضاء على الفروقات ما بين هذه الاخيرة هدفا أساسيا.

يتناول هذا المبحث أهم الجوانب المرتبطة بالإقليم؛ من خلال المفهوم والاهمية والخصائص، بالإضافة إلى تعامل السلطات العامة مع هذا المورد.

**المطلب الاول: مفاهيم حول الاقليم**

**1- مفهوم الاقليم:** يصعب إيجاد تعريف موحد وشامل لمصطلح الاقليم، باعتباره متعدد الابعاد-جغرافي، اقتصادي، اجتماعي-، فيما يأتي محاولة لاستعراض بعضا من التعاريف:

1-1 يمكن تعريف الاقليم على أنه فضاء فزيائي أي منطقة لها حدود جغرافية، تحتوي على نشاطات اقتصادية واجتماعية. [1]

من خلال التعريف السابق -والذي يركز على الجانب الجغرافي-، يشترط في الاقليم توافر ثلاثة شروط هي:

- وجود مكان جغرافي خاضع لهيأة أو سلطة إدارية؛
- محدد ومحصور بحدود جغرافية معلومة؛
- يتمتع بنشاط اجتماعي؛

1-2-الاقليم عبارة عن ملكية تأخذ شكل اقتصادي وأيديولوجي وسياسي للفضاء المكاني من طرف مجموعة معينة من الافراد.[2]

يتضح من خلال هذا التعريف أن الاقليم هو مكان التفاعل ما بين المكان والافراد.

[1] CHAKOR Abdellatif – **Le marketing territorial et ses applications au Maroc** – P.5 - Document Internet.
[2] I dem.

3-1 الاقليم هو بناء اجتماعي/اقتصادي؛ ناتج عن تفاعل عدة فاعلين محليين، يهدف إلى حل مشاكل مشتركة أو القيام بعملية تنموية جماعية.

يركز هذا التعريف على الجانب الاجتماعي، حيث يعتبر الاقليم بمثابة مشروع مشترك لمواجهة تحديات متعلقة بالمنطقة وتمس جميع الافراد المقيمين، أو لتطوير وتنمية هذا الاخير.

يتميز الفضاء الجغرافي أو الاقليم بجملة من الخصائص أبرزها ما يلي:

- **الندرة:** من بين أهم خصائص الاقليم –والتي تجعله في مركز اهتمام الاعوان الاقتصاديين– هي الندرة وعدم القابلية للزيادة وإعادة الانتاج؛ لكن هذا لا يمنع من امكانية احداث تحسينات عليه؛
- **حامل للأنشطة والمبادلات الاقتصادية:** باعتبار الاقليم مجموعة من النقاط الجغرافية، تفصل بينها المسافات، والذي يحتوي على عدة عناصر كالبنى التحتية، ووسائل النقل والاتصال، مما يؤهله لاحتواء النشاطات الاقتصادية،
- **متغير يدخل في كل السلع والخدمات الاقتصادية:** فما يميز مختلف السلع والخدمات؛ ليس فقط خصائصها الفيزيائية، بل أيضا مكان انتاجها ووجودها، فاختيار مكان انتاج سلع معينة يعتبر قرارا يتعامل معه العون الاقتصادي كمتغير كبقية المتغيرات الاخرى المرتبطة بمنتوج معين؛

**2- الاقليم في الفكر الاقتصادي:** لم يهتم الاقتصاديون الكلاسيك والنيو كلاسيك بالمتغير المكاني، حيث لا يكد يوجد في أعمالهم ذكر للمسافة وتكاليف النقل واختيار مكان إقامة الانشطة الاقتصادية وغيرها من المتغيرات المرتبطة بالمتغير المكاني؛ من بين أهم الاسباب التي أدت إلى تغييب هذا المتغير في التحليلات الاقتصادية الكلاسيكية، نذكر ما يلي:[1]

- الاعتقاد أن الفضاء المكاني هو متغير محايد، لا يؤثر على المتغيرات والقرارات الاقتصادية، ومن ثم لا يدخل ضمن إطار الدراسات الاقتصادية؛ بل هو من اختصاص الجغرافيين والمؤرخين؛
- تعتبر تكاليف النقل أهم عنصر في المتغير المكاني؛ فبعد الانخفاض الكبير لتكاليف النقل بداية من الثورة الصناعية،" فعلى سبيل المثال:[2] كانت تكلفة النقل الخاصة بالقمح لمسافة 1200 كلم تمثل 100 % من السعر سنة 1830، مع تطور وسائل النقل خاصة السكك الحديدية، أصبحت تمثل

[1] Jacques- François THISSE, **l'oublie de l'espace dans la pensée économique**, revue région et développement, n°6 - 1997, p. 4-5.
[2] Mathieu Crozet et Miren Lafourcade, **La nouvelle économie géographique**, édition la découverte, Paris, 2009, p.11.

36% من السعر ما بين 1941–1951 " ، وبالتالي أصبح تأثيرها هامشي في اتخاذ القرارات خاصة من طرف الشركات والعائلات، ومن ثم لم تدخل كمتغير في التحليل الاقتصادي؛

- تكاليف النقل–كأهم مكون للمكان–، لا ترتبط بالمسائل والقضايا الاقتصادية الاساسية؛
- اعتبار المكان عنصرا متجانسا؛ أي متشابه من حيث الخصائص، ومن ثم لا تعتبر عملية اختيار موقع معين لتوطن الافراد والشركات عملية ذات جدوى اقتصادية، حيث اهتم الفكر الكلاسيكي بمفهوم الدولة، واعتبر الدول متجانسة، فاهتموا فقط بالحدود ما بين الدول، فعلى سبيل المثال: قامت نظرية المزايا النسبية في التجارة الدولية لـ دافيد ريكاردو على فرضية – عدم انتقال عوامل الانتاج ما بين الدول، بالإضافة إلى فرضية عدم وجود تكاليف النقل؛ وبالتالي يمكن استبعاد المكان في التحليل؛

تعرضت أفكار الاقتصاديين الكلاسيك لعدة انتقادات؛ فيما يتعلق لنظرتهم للمتغير المكاني في التحليل الاقتصادي من بينها:

- إن فرضية تماثل وتجانس الفضاء المكاني أصبح غير واقعي؛ على الاقل في العصر الحديث؛ وذلك بفعل تباين معدلات تدخل السلطات العامة في تحسين ظروف ممارسة الاعمال، وظهور مفهوم تنافسية المنطقة؛ ومن ثم أصبحت الشركات تفاضل ما بين الدول وأماكن إقامة المشاريع؛ وهذا ما يفسر تركز الانشطة الاقتصادية في مناطق دون أخرى؛
- رغم الانخفاض الكبير لتكاليف النقل؛ إلا أنه ما زال لها تأثير كبير على قرار الاعوان الاقتصاديين خاصة في الاستثمار والتجارة، فعلى سبيل المثال: تتاجر الدولة مع الدول القريبة منها جغرافيا بنسبة أكبر مقارنة بالدول البعيدة، حيث تم تفسير هذه الظاهرة – من خلال نظرية الجاذبية في التجارة الدولية " Jan Tinbergen (1962) "– بعاملين هما: القرب الجغرافي–حيث يرتبط حجم التجارة ما بين الدولتين عكسيا مع المسافة الفاصلة ما بينهما–، ومعدل الناتج المحلي الاجمالي– ترتبط التجارة ما بين الدولتين طرديا مع حجم الناتج المحلي للدولتين–؛ [1]

بدأ اهتمام الفكر الاقتصادي بالاهتمام بالمتغير المكاني بعد نهاية الحرب العالمية الثانية(هذا لا يعني انعدام بعض الدراسات المهتمة بهذا المتغير، ومن بينها مثلا نظرية:""، William Petty " خلال الفترة

[1] Jacques- François THISSE, op, cit, p.6.

1623-1687 الذي اهتم بظاهرة تركيز الانشطة الاقتصادية، بالإضافة إلى نظرية" Von Thünen"سنة 1826 وكتابات Alfred Marshall وغيرهما)، بسبب تزايد مكانة ظاهرتين هما:

- التوزيع غير المتوازن للأنشطة الاقتصادية عبر الاقليم؛ مما يدل على قيام الاعوان الاقتصاديين بعملية المفاضلة ما بين أماكن إقامة المشاريع؛
- ظاهرة تجمع وتركز الانشطة الاقتصادية- التي تنتمي إلى نفس القطاع أو الصناعة- في نفس مناطق جغرافية محددة؛[1]

من بين المحاولات الاولى لإدراج متغير المكان في التحليل الاقتصادي؛ اسهامات " Walter Isard"، من خلال استحداثه فرع جديد هو" العلم الجهوي -la science régionale-".[2]

كما أعطى تطور دراسات الاقتصاد الحضري بداية من ستينات القرن العشرين؛ دفعة قوية للاهتمام بعنصر الاقليم في الدراسات الاقتصادية.

شهدت فترة التسعينات دراسات جديدة واهتمام كبير بالمتغير المكاني، ومن أبرزها كتابات " Paul Krugman " من خلال نظريته "الاقتصاد الجغرافي الحديث- la nouvelle économie géographique- بالإضافة إلى أعمال كل من

" pierre-philippe COMBE, Jacques -francois THiISSE, Abdel-RAMAN- H" وغيرهم.[3]

**-3- تنافسية الاقليم:** عملت العولمة الاقتصادية على تقليص دور الحدود الجغرافية ما بين الدول، وفتح الاسواق أمام الشركات وتدفق رؤوس الاموال، ومن ثم انتقل التنافس ما بين الشركات على المناطق والاسواق، إلى التنافس ما بين الدول لاستقطاب هذه الاخيرة، من خلال تحسين تنافسية الدولة والاقاليم.

**-3-1 تعريف تنافسية الاقليم:** من بين التعاريف المتعلقة بهذا المفهوم نذكر ما يلي:

3-1-1 يقصد بها مقدرة منطقة معينة على استقطاب الشركات والافراد، وبالتالي تعتبر المناطق ذات التجمعات السكانية والانتاجية الكبرى أكثر تنافسية عن غيرها من المناطق.

---

[1] Abdellatif NOUREDDINE, **La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique**, Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr-Agadir- Maroc, 2010, p.37.

[2] Jacques- François THISSE, op, cit, p.6

[3] Idem.

3-1-2 تكون منطقة معينة تنافسية إذا استطاعت مواجهة منافسة بقية الاسواق-المناطق-، عن طريق تقديم عروض مستدامة- للأفراد والشركات- في المجال البيئي والاقتصادي والاجتماعي والثقافي، حيث تتطلب مراعاة ما يلي:[1]

- العمل على ايجاد تكامل وتناسق ما بين مختلف الفاعلين-الافراد الهيئات الحكومية- على مستوى الاقليم؛
- الاستغلال الأمثل لجميع موارد الاقليم؛
- دمج وترابط جميع فروع النشاطات الاقتصادية في إطار برنامج للابتكار؛ لتطوير الاقليم؛
- التعاون والتنسيق مع بقية الاقاليم؛ بما يتماشى مع السياسات الجهوية والوطنية؛

3-1-3 تنافسية الاقليم هي: مقدرة منطقة معينة على جذب عوامل الانتاج غير الثابتة، حيث تشمل جانبين:[2]

- **تنافسية الاقليم الانتاجية** " **L'attractivité productive** " : تعرف على أنها مقدرة المنطقة على جذب الانشطة الانتاجية وعوامل الانتاج الجديدة( رؤوس الاموال، المعدات، المؤسسات، العمالة المؤهلة)، حيث تمثل جانب العرض في الاقليم.
- **تنافسية الاقليم الإقامية**" **L'attractivité résidentielle** ": يقصد بها مقدرة الاقليم على جذب الافراد ومداخيلهم من خارج الاقليم(السياح ، الطلبة، الباحثين)، تمثل هذه الفئة جانب الطلب.

يسمح تفاعل الجانبين: الانتاجي/ الإقامي بخلق ديناميكية في الاقليم.

**3- 2 مؤشرات قياسها:** يمكن قياس تنافسية الاقليم من خلال عدة مؤشرات؛ تختلف باختلاف طبيعة التنافسية المراد قياسها، حيث تقسم إلى قسمين هما:[3]

- مؤشرات تنافسية الاقليم الانتاجية: تقاس من خلال أربعة مؤشرات أساسية هي:
  - ✓ عدد المؤسسات المنشأة حديثا؛
  - ✓ عدد مناصب العمل الموفرة حديثا؛
  - ✓ معدل توافد العمالة على الاقليم، المقاس بعدد طلبات العمل من أفراد خارج الاقليم؛

[1] Idem.
[2] www.insee.fr/fr/regions/nord-pas-de- calais/default.asp?page=themes /pub_electroniques/attractivite des territoires/ attractivite_des_territoires_1.htm.
[3] Idem.

- ✓ معدل توافد المستثمرين والعمالة الماهرة من خارج الاقليم؛

يقيس المؤشر الاول والثاني مقدرة الاقليم على استقطاب النشاطات الجديدة ومناصب العمل الناجمة عنها؛ أما المؤشرين الاخيرين، فيقيسان مقدرة الاقليم على جذب الكفاءات والاطارات المهنية.

- مؤشرات تنافسية الاقليم الإقامية: تقاس بثلاثة معدلات هي:
  - ✓ معدل توافد المتقاعدين؛
  - ✓ نسبة العمالة في القطاع السياحي إلى إجمالي العمالة في القطاع؛
  - ✓ معدل توافد السياح؛

تجدر الاشارة إلى أن المؤشرات المعتمدة في قياس تنافسية الاقليم ليست موحدة على المستوى العالمي، بحيث تم تطوير –بالإضافة إلى المؤشرات السابقة– عدة معايير من طرف هيئات ومؤسسات مختلفة، من بينها :

**3-2-1 مؤشر المفوضية الاوربية لتنافسية الاقليم:** حسب المفوضية الاوربية؛ تحسب تنافسية الاقليم انطلاقا من احدى عشرة مؤشرا؛ تصنف ضمن ثلاث مجموعات، يمكن استعراضها من خلال الجدول الاتي:

**جدول3-1 ركائز ومؤشرات تنافسية الاقليم حسب المفوضية الاوربية**

| المؤشرات القاعدية | المؤشرات المرتبطة بالفعالية | المؤشرات المرتبطة بالإبداع |
|---|---|---|
| **1-البناء المؤسساتي:**<br>- الاستقرار السياسي.<br>- درجة الفساد على المستوى الوطني والاقليمي( الغش في الميزانية،...).<br>- درجة المشاركة والتمثيل البرلماني.<br>- جودة العدالة.<br>- سهولة ممارسة الاعمال.<br>**2- مؤشرات الاقتصاد الكلي:**<br>- فائض/عجز في الموازنة.<br>- قدرة /احتياج في التمويل.<br>- معدلات الادخار.<br>- معدل التضخم.<br>- مردودية سندات الخزينة.<br>**3-البنى التحتية:**<br>-جودة وكثافة الطرق السريعة.<br>- جودة وكثافة شبكة السكك الحديدية.<br>- عدد المسافرين عبر الجو(≤ 90 د).<br>**4- الصحة:**<br>- عدد الوفيات عبر الطرقات.<br>- معدل الوفيات الاطفال.<br>عدد وفيات أمراض القلب والسرطان.<br>**5- جودة التعليم الاساسي:**<br>-نسبة العلامات السيئة لدى التلاميذ الاقل من 15 سنة في المواد: القراءة، الرياضيات، | **6-جودة التعليم المستمر:**<br>-نسبة الافراد ما بين 25-64 سنة المنجزة لدراسات عليا.<br>-نسبة الناتج المحلي المخصص للتعليم<br>-نسبة الافراد ضعيفة التمدرس.<br>- مدى استفادة الفرد من التكوين المهني خلال حياته.<br>-قرب الجامعات من التجمعات السكانية.<br>**7-جودة سوق العمل:**<br>-نسبة العمالة والبطالة.<br>-نسبة البطالة لدى الاناث.<br>-انتاجية العمالة.<br>**8- حجم السوق:**<br>-الناتج المحلي الاجمالي.<br>-عدد السكان.<br>-كتلة الاجور.<br>-نمو السوق(بـPIBو بالسكان). | **9-الديناميكية التكنولوجية:**<br>-نسبة الارفاد المتصلين بشبكة الانترنت.<br>نسبة الافراد المستفيدين من الانترنت ذات التدفق العالي.<br>-نسبة المشتريات المنجزة عبر الانترنت.<br>-نسبة المؤسسات المستخدمة للانترنت والانترانت، والتي لديها موقعا الكترونيا ،... .<br>**10- جودة المؤسسات:**<br>-نسبة العمالة في القطاع المالي.<br>-جودة استثمار الاموال.<br>-أهمية الحاضنات الصناعية الجهوية.<br>**11-الابتكار:**<br>-عدد براءات الاختراع الممنوحة.<br>-نسبة الطبقة المبدعة -15-64 سنة-إلى إجمالي الافراد.<br>-نسبة العمالة في مجال اقتصاد المعرفة.<br>-نسبة الناتج المحلي الموجهة لنفقات البحث والتطوير.<br>-الكفاءات البشرية في مجال التكنولوجيا. |

**Source: "**European Union / Regional Policy, Working paper, N° 02/2001 (Traduction & adaptation R.K).

**3-2-2 مؤشر البنك العالمي لتنافسية الاقليم:** يقوم البنك العالمي بإصدار تقرير سنوي لترتيب المناطق "الدول" من حيث التنافسية من خلال مؤشر "doing business"، الذي يبنى انطلاقا من عشرة معايير تركز اساسا على سهولة ممارسة الاعمال في منطقة معينة، الجدول الموالي يبين هذه المعايير

**جدول-3-2 معايير تنافسية الاقليم حسب البنك العالمي**

| | المعيار | المدلول |
|---|---|---|
| 1 | بداية المشروع | الإجراءات، المدة، تكلفة والمبلغ الادنى لبداية مشروع جديد |
| 2 | مدة الحصول على الترخيص | المراحل، مدة وتكلفة عملية مراقبة المشروع وتقديم الترخيص |
| 3 | توظيف العمال | صعوبة التوظيف، تكلفة التوظيف، .. |
| 4 | تسجيل الملكية | الاجراءات، مدة وتكلفة تسجيل النشاط |
| 5 | الحصول على التمويل | المقدرة على الحصول على القرض، البيانات المطلوبة للحصول على للتمويل |
| 6 | حماية المستثمرين | حجم النزاعات، مدى تحمل المسؤوليات من طرف المديرين، سهولة متابعة المشروع من طرف المساهمين |
| 7 | دفع الضرائب | عدد الضرائب المفروضة، فترة استرجاع الضريبة، نسبة الضريبة المفروضة على الارباح |
| 8 | التجارة خارج الحدود | الوثائق المطلوبة، مدة وتكلفة التصدير والاستيراد |
| 9 | ابرام العقود | الاجراءات، مدة وتكلفة حل النزاعات |
| 10 | نهاية المشروع | معدل التغطية في حالة الافلاس |

**Source** : Banque Mondiale, www.doingbusiness.org

**-4- التسويق الاقليمي" le marketing territorial":** يعتبر التسويق الاقليمي أسلوبا حديث النشأة نسبيا، حيث تقوم السلطات العامة والمحلية بتبنيه لجعل المنطقة أكثر جاذبية للمستثمرين" الشركات".

**4 -1 تعريف:** نظرا للحداثة النسبية لهذا المصطلح، لا يوجد تعريف متفق عليه؛ فيما يأتي نورد بعضا منها:

4-1-1 يعرف التسويق الاقليمي على أنه "الفن الذي يعمل على إبراز والتعريف بمنطقة معينة، بهدف جذب المستثمرين".[1]

4-1-2 يقصد بالتسويق الاقليمي: مجموع التقنيات التي تسمح ببناء وتطوير جاذبية منطقة ما للأفراد والمستثمرين ورؤوس الاموال، بصفة مؤقتة أو دائمة.[2]

4-1-3 هو مجموع المجهودات المتخذة لتثمين وتطوير المنطقة لجعلها سوقا تنافسيا، للتأثير على قرار توطن الافراد والشركات؛ من خلال تقديم عروضا مختلفة بطريقة وصورة أحسن من المنافسين "مناطق أخرى".[3]

4-1-4- "هو فن لتحسين موقع مدينة أو منطقة أو بلد معين؛ على مستوى السوق العالمي، من خلال القيام بإجراءات لتحقيق الاهداف الاتية:[4]

- تحسين الحصة السوقية للمنطقة فيما يتعلق بالتدفقات الدولية لرؤوس الاموال باختلاف صيغها(تجارة، استثمارات، سياحة...)؛
- دفع المتعاملين الخارجيين على إقامة علاقات اقتصادية مع المتعاملين المتواجدين في المنطقة المستهدفة، من خلال خاصة توطنهم في هذه الاخيرة؛

من خلال التعاريف السابقة، يمكن تعريف التسويق الاقليمي على أنه: مجموعة الاجراءات والتقنيات المختلفة (تحسين البنى التحتية، الاشهار للمنطقة،...) المتخذة من طرف السلطات العامة؛ الهادفة لتحسين جاذبية المنطقة للمستثمرين والافراد، اي تعتبر السلطات العامة المنطقة أو الاقليم منتوجا تعمل على تسويقه.[5]

---

[1] Abdellatif NOUREDDINE, op. cit, p.9

[2] http://www.definitions-marketing.com/Definition-Marketing-territorial تاريخ الاطلاع: 2016/3/15

[3] Graziella FILONI, **Les Pyrénées à l'épreuve de la compétition des territoires : le secteur des Métiers et de l'Artisanat sujet du marketing territorial**, Mémoire visant l'obtention d'un certificat du Pôle Intelligence Economique, 2012,p.9.

[4] Hatem Fabrice, **le marketing territorial** : principe, méthodes et pratique, Editions EMS, paris, 2007

[5] تعريف إجرائي.

**4-2 أهدافه:** بصفة عامة، يهدف التسويق للمنطقة إلى تشجيع توطن شركات أو وحدات إنتاجية جديدة، مستقطبة للعمالة ومصدر للإيرادات الجبائية للسلطات العامة، كما يستهدف التسويق للمنطقة أطرافا اخرى كالمستثمرين والسواح، بالإضافة إلى تحقيق جملة من الاهداف، من بينها:[1]

- خلق قيم مضافة متأتية من النفقات الاستهلاكية والانتاجية المنفذة من الشركات الجديدة والسواح؛
- إيجاد مناصب عمل جديدة؛
- تحسين الخدمات العامة المقدمة؛
- تعزيز الترابط الاجتماعي ما بين الفاعلين ي المنطقة؛

**4-3 ظروف تطوره:** تزايد اهتمام السلطات العامة بالتسويق الاقليمي؛ بفعل عدة عوامل من بينها:[2]

- تسارع وتيرة انتقال عوامل الانتاج- خاصة العمالة ورؤوس الاموال - ما بين المناطق والاقاليم بفعل تراجع تأثير الحدود الجغرافية؛ وانخفاض تكاليف النقل؛(العولمة الاقتصادية)؛
- المنافسة ما بين المناطق والاقاليم لجذب الاستثمارات والسياح؛ نظرا للدور الكبير الذي تساهم به هذه الاخيرة في الناتج والعمالة وغيرها؛ وبالتالي يعتبر التسويق للمنطقة عاملا لتحسين تنافسية للإقليم؛
- محدودية سياسات تهيئة الاقليم في تحسين تنافسية المنطقة، واعتبار التسويق الاقليمي اسلوبا مكملا؛
- الظروف الاقتصادية الصعبة السائدة في الكثير من الدول (ارتفاع البطالة، انخفاض القدرة الشرائية، مديونية الجماعات المحلية، ...) وكذا ظهور نماذج التنمية الاقليمية والمحلية؛

**4-4 خصائصه:** باعتبار التسويق الاقليمي نوعا من التسويق الكلاسيكي-السلع والخدمات-، فإنه يستمد منه مختلف التقنيات، لكن نظرا لاختلاف المادة التسويقية في التسويق الاقليمي -الاقليم- فإن هذا الاخير طور اساليب وتقنيات جديدة خاصة به.

يتشابه التسويق الاقليمي وغيرة من أنواع التسويق في جملة من الخصائص؛ من بينها:[3]

[1] Graziella FILONI, op. cit, p.10.
[2] Joël Gayet, **LE NOUVEAU MARKETING TERRITORIAL**, rapport de la Fédération des EPL 2ème Congrès des Entreprises Publiques Locales, p.10
[3] TABET-AOUL Mohamed Kébir, **le marketing territorial, un outil de développement local**, thèse de magister, université ABOU BEKR BELKAID – TLEMCEN, 2008/2009, p.24.

- إرضاء الزبون والعمل على رفاهيته، من خلال معرفة متطلباته والعمل على تلبيتها؛
- تقديم أحسن التسهيلات والخدمات؛
- يستهدف كلا من الافراد والمؤسسات؛

في حين، يختلف التسويق الاقليمي عن الانواع الاخرى من التسويق من عدة جوانب، يمكن تلخيصها من خلال الجدول الموالي:

**جدول 3-3 المقارنة ما بين التسويق الاقليمي وتسويق السلع والخدمات**

| | تسويق السلع | تسويق الخدمات | التسويق الاقليمي |
|---|---|---|---|
| **الزبون** | مستهلك السلعة | مستهلك الخدمة | الفرد والشركة |
| **العرض** | سلعة | خدمة | تسهيلات وحوافز مختلفة |
| **الثمن** | سعر بسيط | سعر بسيط | استثمارات" عقارات ومباني"<br>وظائف "موارد بشرية، تسهيلات جبائية؛..." |
| **قنوات التوزيع** | قوة البيع وشبكات التوزيع | انتشار الوكالات والاتصال بالزبون | عدة مستويات:<br>سياسية، اقتصادية، اجتماعية |
| **قياس الاداء** | جودة السلعة | جودة الخدمة | طرق مادية غير مادية لقياس رضا الزبون |

**Source** : CHAKOR Abdellatif – Le marketing territorial et ses applications au Maroc – thèse de doctorat, Université Ibn Zohr-Agadir- Maroc, 2010, p.37.

**المطلب الثاني: دور السلطات العامة في تحسين الاقليم**

يرتبط قرار تموقع الشركات بعدة عوامل، بحيث تختار هذه الاخيرة الموقع الذي يسمح لها بالنمو والمنافسة، ينجم هذه القرارات عدة آثار قد تكون سلبية بالنسبة للسلطات العامة، من بينها تركز النشاطات الاقتصادية في منطقة معينة-المركز-، دون غيرها، أي عدم توازن في مستوى التنمية ما بين الاقاليم، تسعى الدولة لتنظيم عملية توطن الشركات؛ بهدف خلق توازن ما بين المناطق، من خلال سياسة تهيئة الاقليم.

**1- مفهوم سياسة تهيئة الاقليم:** يمكن استعراض بعض التعاريف الخاصة بسياسة تهيئة الاقليم فيما يأتي:

1-1 "يقصد بها مجموع تدخلات السلطات العامة؛ المتعلقة بتنظيم توزيع السكان والانشطة الاقتصادية جغرافيا، سواء بهدف ايجاد توازن وتشابه على مستوى الاقليم، أو لتسريع وتعديل مستوى التنمية، أو لتحسين وضعية البلد في إطار التنافسية الدولية".[1]

1-2 "تقوم سياسة تهيئة الاقليم على تنظيم التنمية الاقتصادية على مستوى جميع الاقليم الوطني، كتنظيم لسوق العمل الذي يدفع الافراد إلى البحث عن العمل".[2]

1-3 "تهدف تهيئة الاقليم إلى إيجاد-عن طريق التنظيم العقلاني للفضاء المكاني وإقامة المرافق اللازمة- الشروط المثالية لتنمية الافراد والسكان". [3]

1-3" سياسة تهيئة الاقليم هي مجموعة الاجراءات والبرامج المنسقة، المنفذة من السلطات العامة، الهادفة إلى توزيع عادل ومتناسق للأفراد والانشطة الاقتصادية والمرافق العامة على مستوى إقليم وطني محدد."[4]

من خلال التعاريف السابقة، يمكن القول أن سياسة الاقليم: هي عبارة عن مجموع تدخلات السلطات العامة - من خلال عدة برامج وسياسات متكاملة-، بهدف ايجاد توازن اقليمي من حيث توزيع الانشطة الاقتصادية والافراد على مستوى التراب الوطني، للحد وتقليص الفروقات في مستويات التنمية ما بين الاقاليم.[5]

تأخذ سياسات تهيئة الاقليم ثلاثة أشكال أساسية هي:

- تطوير وتنمية المناطق غير المستغلة؛
- إعادة التوازن ما بين المناطق؛
- تطوير وتنمية المناطق الاقل تقدما؛

**2- نشأة سياسة تهيئة الاقليم:** ترجع التدخلات الاولى للسلطات العامة لتهيئة الاقليم، إلى تدخل السلطات العامة في بريطانيا بداية من 1930 لتنظيم توزيع الانشطة الاقتصادية؛ لمحاربة أزمة الفحم وتقليص

[1] Mélanie Gambino, Politiques d'aménagement du territoire, CENTRE D'ÉTUDES ET DE PROSPECTIVE, janvier 2010,
[2] Matouk BELATTAF, localisation industrielle et aménagement du territoire-aspects théoriques et pratiques, édition ; OPU, Alger, 2009, p127.
[3] Idem.
[4] Idem.
[5] تعريف إجرائي.

تركز الانشطة في العاصمة لندن؛ من خلال انشاء مدن جديدة ومنح مزايا جبائية خاصة للأنشطة المقامة في المدن الجديدة.[1]

كما تعد عمليات تطوير منطقة " Tennessee" في الولايات المتحدة الامريكية، بالإضافة إلى اعتماد النموذج السوفياتي على اسلوب التخطيط في تنظيم عملية توطين الشركات خلال عشرينيات القرن العشرين، من أولى بدايات تبني سياسات تهيئة الاقليم.[2]

ماعدا ذلك؛ كانت عملية التموقع عملية خاصة بالشركات، هذا ما أدى إلى نشوء فجوات كبيرة ما بين الاقاليم، فبعض المناطق ملائمة لممارسة النشاطات الاقتصادية (وفرة المواد الاولية ومصادر الطاقة، البنى التحتية وغيرها)؛ بحيث تتركز معظم النشاطات فيها، وما ينجم عن ذلك من آثار كالاكتظاظ والتلوث وارتفاع تكلفة العقار وغيرها؛ في حين تعاني مناطق اخرى من قلة الانشطة الاقتصادية ومن ثم تدهور مستوى التنمية فيها وما ينجم عن ذلك من هجرة للعمالة وغيرها.

نتيجة للتفاوتات الكبيرة في مستويات التنمية ما بين المناطق على مستوى الدولة الواحدة، بدأت السلطات العامة الاهتمام بعملية تنظيم توزيع النشاطات الاقتصادية؛ خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، التي كانت بمثابة فرصة لإعادة تنظيم النسيج الصناعي والعمراني في الدول المتضررة من الحرب.[3]

**3- محتوى وأهداف سياسة تهيئة الاقليم:** تطورت اهتمامات سياسات تهيئة الاقليم، حيث كان اهتمامها الرئيسي ينحصر في تنظيم المجال الحضري والعمراني، ثم انتقلت إلى مجال أوسع؛ والمتمثل في النطاق الجهوي، لتتعداه إلى تطوير شامل للأقاليم؛ باعتبار الاقليم مكون من عدة مناطق؛ يمكن تفصيلها كالاتي:[4]

**3-1 التهيئة الحضرية:** تتم بتجهيز المناطق الحضرية بالمرافق –الادارية، الثقافية، الرياضية،...– والخدمات التي تدخل في الحياة اليومية للأفراد.

**3-2 التنمية الجهوية:** حيث تم توسيع مجال تدخل سياسات تهيئة الاقليم إلى النطاق الجهوي، من خلال تثمين الموارد الطبيعية والبشرية في الجهات الاقل تطورا، بهدف خلق توازن ما بين الجهات والمناطق وتقليص مجال توسع المدن، من خلال عدم مركزة النشاطات الصناعية والتجارية في التجمعات الكبرى، ومن

[1] Idem.
[2] Matouk BELATTAF, Op. cit, p.123-124.
[3] Ibid, p.123-124.
[4] Idem.

جهة ثانية إقامة بعضا منها على مستوى الجهات الاقل تطورا، دون أن ينحصر تدخل التطوير على المناطق الجغرافية؛ بل يتعداه للعنصر البشري من خلال خاصة تحسين ظروف معيشة الافراد.

**3-3 التنمية الاقليمية:** تتمحور المهمة الرئيسة لها على العمل على تطوير وتحسين مختلف المناطق، والاستغلال الامثل للموارد الوطنية للوصول إلى تطوير شامل للقطر الوطني، من خلال ايجاد ترابط ما بين مختلف الاقاليم، مع التركيز على العامل البشري باعتباره موضوع وفاعل في التنمية الاقليمية.

**-4- أدوات سياسات تهيئة الاقليم:** تختلف أدوات وأهداف سياسة تهيئة الاقليم من دولة لأخرى، نظرا لتباين أهمية تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، ومدى توافر هذه الاخيرة على الامكانيات المالية والتقنية، ولاختلاف الاهداف المسطرة، يمكن استعراض أهم الادوات من خلال ما يلي:

**4-1 الادوات السياسية والقانونية:** تتمثل في سياسات عدم التركيز والسياسات الحضرية والقطاعية، بالإضافة إلى السياسة التنموية المتخذة من طرف الدولة، كما تعتبر مجموعة التشريعات والمؤسسات القانونية المنظمة لتوزيع الانشطة والافراد من أهم وسائل سياسات تهيئة الاقليم.

تعتبر النصوص القانونية المرتبطة بسياسات تهيئة الاقليم؛ بمثابة المرجع والموجه لقرارات الأعوان الاقتصاديين، المتعلقة بالاستثمار والتوطن، مما يسمح بوجود تصور مسبق لتوزيع الانشطة والافراد.

**4-2 الادوات الاقتصادية:** بامتلاك السلطات العامة لرؤوس الاموال والموارد البشرية، تستطيع هذه الاخيرة استخدام هذه الموارد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة – من خلال المخططات والبرامج- للتأثير على سلوك الاعوان الاقتصاديين من جهة، ولإنجاز المشاريع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من جهة أخرى.

تستهدف السلطات العامة من وراء نشاطاتها-المساعدات، الدعم، تشييد البنى التحتية- تحسين بيئة ممارسة الاعمال في المناطق التي تريد الدولة تنميتها.[1]

تستطيع السلطات العامة التأثير على قرار توطن الافراد والشركات على وجه الخصوص من خلال:[2]

[1] Ibid, p.133.
[2] Théophile DZAKA-KIKOUTA, Xavier BITEMO, **L'impact du rôle économique de l'Etat sur l'attractivité du territoire des PVD : cas des pays miniers et pétroliers d'Afrique centrale**, papier présenté lors de 7èmes journées scientifiques du réseau « Analyse Economique et Développement de l'AUF », Paris Les 7 et 8 septembre 2006, p.7.

- **جودة البنى التحتية:** يمكن قياسها من خلال مؤشر "نسبة تراكم رأس المال الثابت إلى الناتج المحلي الاجمالي"، ففي إطار نظريات النمو الحديثة –خاصة نظرية النمو الداخلي– تم إثبات الاثر الايجابي للبنى التحتية على النمو الاقتصادي في المدى الطويل، فالوفرات الخارجية " externalités" للبنى التحتية (خاصة: النقل ووسائل الاتصال والطاقة الكهربائية) تنتشر من خلال عدة قنوات لتخلق ديناميكية طلب وعرض، كما تسمح بتقليص تكلفة المعاملات، تسهيل التبادلات التجارية، فحسب تقرير الاستثمار سنة 2005 لـ "CNUCED " فإن العامل الاساسي لتركز الاستثمارات الاجنبية المباشرة في الدول المتقدمة– 58%– ، يرجع إلى ارتفاع عائد الاستثمار في هذه الاخيرة، والذي يرجع إلى جودة وكثافة رأس المال المادي(البنى التحتية)، والبشري؛
- **التنافسية الجبائية:** تعتبر مستويات الضرائب والرسوم من بين العوامل المؤثرة على توطن الشركات، حيث تتجه هذه الاخيرة إلى الدول أو المناطق ذات مستويات الضرائب المنخفضة، ومن ثم تستطيع السلطات العامة استغلال هذه الاداة لتنظيم لتوزيع النشاطات الاقتصادية؛
- **استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية:** يتأتى ذلك، من خلال تبني السلطات العامة لسياسات اقتصادية ذات مصداقية، سواء تعلق الامر بالسياسة النقدية– من خلال استقرار الاسعار أو محاربة التضخم– أو بالسياسة المالية –من خلال التوازن المالي للدولة ونجاعة النفقات العمومية؛
- **جودة راس المال الاجتماعي:** يتعلق الامر بكفاءة الجهاز الاداري ومؤسسات الدولة، ومدى مساهمتها في تسهيل وتحسين مناخ ممارسة الاعمال؛

**المطلب الثالث: العناقيد الصناعية**

اعتمدت السلطات العاملة على سياسة تهيئة الاقليم لفترات طويلة، كوسيلة وحيدة لزيادة تنافسية الاقليم، من خلال تنمية أكبر عدد ممكن من القطاعات والمناطق؛ لكن بعد تراجع تنافسية اقتصاديات الدول الكبرى، ظهرت الحاجة إلى تركيز مجهودات السلطات العامة على تنمية قطاعات ومناطق محددة، من خلال تبني سياسة تعرف بالعناقيد الصناعية.

**2-1 مفهومها:** يعرف "M. Porter" العناقيد الصناعية على أنها "توطن مجموعة من الشركات ومراكز البحث العاملة في نفس القطاع في مكان جغرافي متقارب، بحيث تربطهم علاقات تكاملية".[1]

هي تجمع أو تركز عدد معين من الشركات العاملة في نفس القطاع أو في قطاعات متكاملة؛ في منطقة جغرافية واحدة، بحيث تكون شبكة من خلال التعاون وتبادل المعارف والخبرات؛ بهدف الوصول إلى الإبداع والابتكار.[2]

هي تجمع عدد كبير من الشركات ومراكز البحث في منطقة جغرافية محددة، بحيث يسمح هذا التجمع لها بزيادة القدرات الانتاجية والابداعية والتنافسية.[3]

من خلال التعاريف السابقة للعناقيد الصناعية، يتضح انها: تركز عدد كبير من الشركات ومراكز البحث التي تعمل في نفس النشاط-على وجه الخصوص-، في مكان جغرافي متقارب، وتقوم بينها علاقات متبادلة ومتكاملة.

يمكن اعتبار العناقيد الصناعية استراتيجية أو سياسة عمومية مكملة أو بديلة لسياسة تهيئة الاقليم؛ حيث يكمن الفرق بينهما في النقاط الاتية:[4]

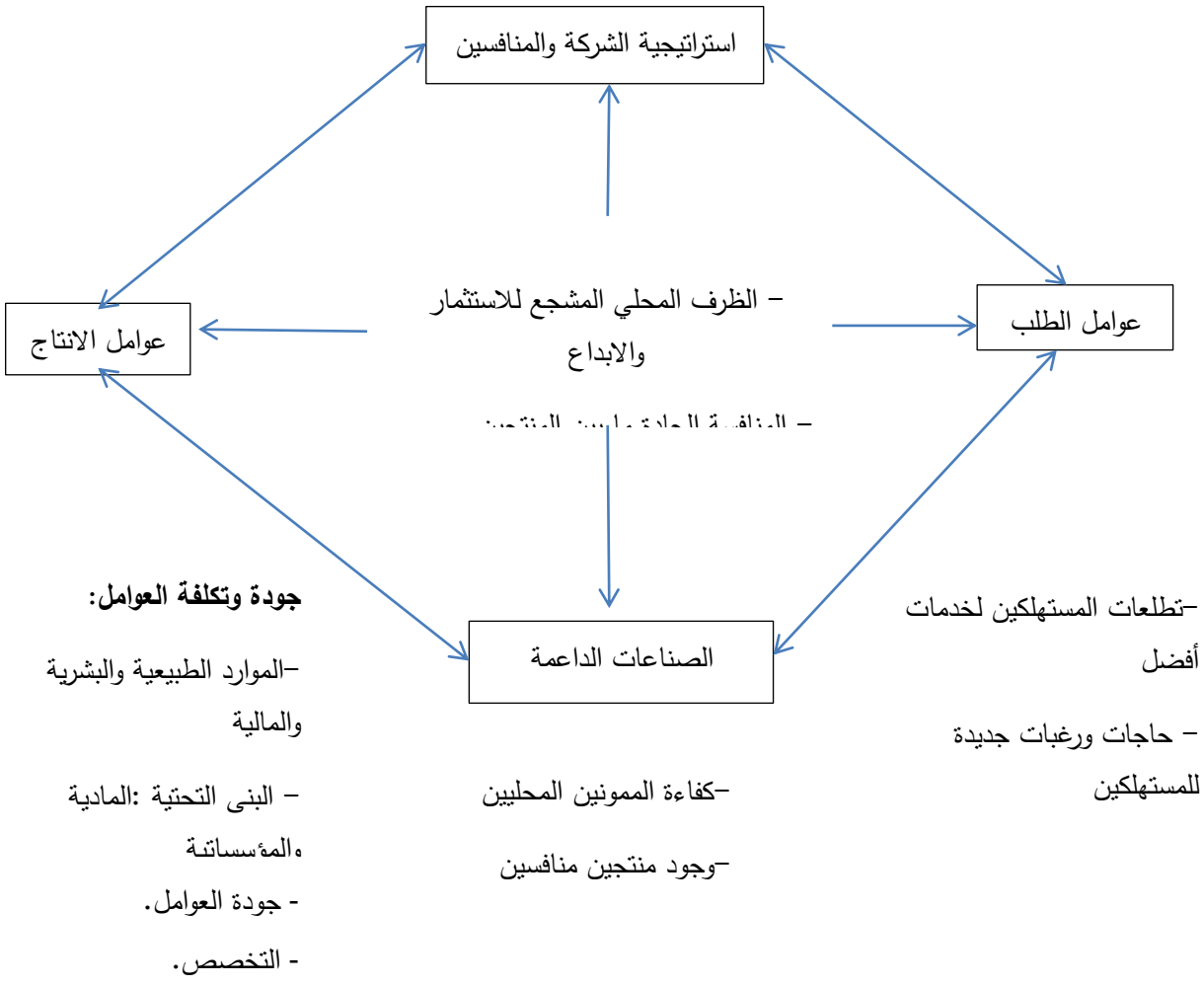
- ✓ العناقيد الصناعية تقوم على مبدأ تركيز الانشطة الاقتصادية في أماكن جغرافية محددة، بهدف زيادة تنافسية هذه المناطق، وبالتالي السماح بظهور فروقات وتفاوت ما بين الاقاليم والمناطق؛
- ✓ تنطلق سياسة تهيئة الاقليم من مبدأ تطوير وتنمية كل الاقاليم، بهدف القضاء على التفاوت ما بين المناطق من حيث مستويات التنمية.

**2-2 المرتكز النظري للعناقيد الصناعية:** يعتبر "Alfred Marshall" أول من اهتم بدراسة وتحليل ظاهرة تركز الانشطة الاقتصادية ومختلف الاثار المترتبة عنها، وبالتالي يمكن اعتبار سياسة أو استراتيجية العناقيد أو الحاضنات الصناعية امتدادا لدراساته؛ خاصة نظريته المتعلقة في التجمعات الصناعية؛ والتي سوف يتم التطرق لها في النقطة الموالية.

[1] Michael porter, Location, **competition and economic development: local clusters in a global economy** », Economic Development Quaterly, 14 (1), 2000, p. 34.
[2] **Les clusters dans la promotion économique** Rapport du Conseil fédéral en exécution du ptulat Rey (06.3333, Réseaux de développement économique, Berne, mars 2010. P.7.
[3] GILLES DURANTON et autres, **LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ Que peut-on en attendre** ?, collection du C E P R EMAP, 2008, p.14.
[4] Idem.

يعود الفضل لـ "M. Porter" في بلورة استراتيجية العناقيد الصناعية، حيث يعتبرها أفضل سياسة لزيادة تنافسية منطقة معينة، تمثل أعماله المرتبطة بالميزة التنافسية خاصة : « diamant concurrentiel » – التي توضح مصادر الميزة التنافسية– المنطلق النظري لاستراتيجية الحاضنات الصناعية؛ يمكن تلخيص هذا النموذج من خلال الشكل الموالي:

**شكل–3–1 "Le diamant de la concurrence" لـ "Michael porter"**




**Source:** Michael porter, Location, competition and economic development : local clusters in a global economy », Economic Development Quaterly, 14 (1), 2000, p. 20.

يتضح من خلال الشكل؛ أن العامل المحلي يقع في مركز المخطط، مما يعكس دوره المحوري وتأثيره على كل المتغيرات، كما يمثل الدور المركزي الذي تلعبه الهيئات المحلية في زيادة تنافسية المنطقة.

كما يلخص الشكل أسباب ظهور العناقيد الصناعية؛ والمتمثلة فيما يلي: [1]

- رغبة الهيئات العامة تطوير قطاع أو منطقة معينة، وبالتالي اعتبار العناقيد الصناعية سياسة لزيادة تنافسية الدولة أو المنطقة؛
- توافر عوامل الانتاج خاصة العمالة والمواد الاولية، حيث تتأكد أهمية هذا العامل بالنسبة للعناقيد الصناعية في القطاعات الاستخراجية كالحديد والفحم مثلا؛
- زيادة الطلب وتركزه في مناطق معينة بسبب التجمعات السكانية؛
- وجود وتركز مراكز البحث المتخصصة في منطقة معينة، قد يؤدي إلى ظهور عنقود صناعي؛

**المطلب الرابع: نظرية "Alfred marshall " في التجمعات الصناعية**

إن التوزيع الجغرافي للأفراد والانشطة الاقتصادية غير متساوي، حيث يلاحظ تركز السكان في تجمعات سكانية تتمثل في المدن الكبرى، وهذه الظاهرة في تطور مستمر؛ فعلى سبيل المثال:[2] كان عدد التجمعات السكانية في العالم التي تفوق مليون نسمة: 86 تجمعا سنة 1950، ليصبح سنة 2005 حوالي 430 تجمعا سكانيا؛ كما تشير توقعات الامم المتحدة لسنة 2008، أن تصل نسبة سكان المدن إلى إجمالي السكان 70% مع حلول سنة 2050.

كما تتمركز الانشطة الاقتصادية – سواء في نفس القطاع والصناعة أو في قطاعات مختلفة– في مناطق محددة ؛ ما يدل على وجود مزايا ناجمة عن عملية التركيز والتقارب؛ وبالتالي محاولة الأفراد والشركات الاستفادة منها.

**1– مفهوم ظاهرة التركيز "agglomération ":** يقصد بها تركيز وتجمع الافراد والانشطة الاقتصادية في مكان محدود وبكثافة عالية مقارنة بمناطق أخرى، وبالتالي فهي تعبر عن التوزيع المتباين للأنشطة والافراد على مستوى الفضاء المكاني.

عمليا، تأخذ هذه الظاهرة شكلين هما:

- تركيز وتجمع الافراد في تجمعات سكانية ضخمة، في شكل مدن كبرى؛

[1] العناقيد الصناعية :تنميتها واسس اختيارها، تقرير اقتصادي: صندوق التنمية الصناعية السعودي، 2008، ص:2.

[2] Pierre-Philippe Combes et Miren Lafourcade, Revue de la littérature académique quantifiant les effets d'agglomération sur la productivité et l'emploi, Rapport final, réalisé pour la Société du Grand Paris, 31/1/2012.

- تركيز وتجمع الانشطة الاقتصادية في شكل تجمع عدد كبير من المؤسسات– سواء تعمل في نفس القطاع أو في قطاعات متباينة– على مستوى مناطق محددة.

سنحاول التركيز على ظاهرة تركيز الانشطة الاقتصادية دون الافراد –التي تعتبر من اهتمامات الاقتصاد الحضري–.

يعتبر الاقتصادي البريطاني Alfred marshall " من أوائل الباحثين المهتمين بتفسير ظاهرة تركز الانشطة الاقتصادية؛ حيث سمحت أبحاثه بظهور مفهوم وفرات الحجم؛ والتي يمكن تعريفها كما يلي:

- هي تأثيرات سلوكيات و أفعال العون الاقتصادي–المؤسسة– على رفاهية بقية الاعوان –الشركات– دون اعتبار السوق لهذه الاثار؛ إذا كانت التأثيرات إيجابية نكون أمام وفورات إيجابية، والعكس في حالة التأثيرات السلبية، فالتلوث مثلا يعتبر من الوفورات السلبية.[1]
- نكون أمام وفرات : إذا كانت المنفعة أو الاشباع الذي يحصل عليه العون الاقتصادي– سواء نجم عن عملية انتاج أو استهلاك سلعة معينة– يتبع أو يؤثر على المنفعة أو الاشباع الذي يحصل عليه بقية الاعوان الاقتصاديين.[2]
- وفورات التركيز أو التجمع : هي مجموعة الاثار الناجمة عن تفاعل نشاطات الاعوان الاقتصاديين؛ بفعل القرب الجغرافي.[3]

حسب Alfred marshall " يؤدي تركيز الانشطة الاقتصادية في مكان محدد؛ إلى استفادة الشركات من نوعين من المزايا "الوفورات" هما: [4]

- **الوفرات الداخلية:** ترتبط هذه المزايا إيجابيا بالوحدات الانتاجية في الشركة، والتي يصطلح عليها "باقتصاديات الحجم"، حيث تسمح زيادة الانتاج بانخفاض التكلفة المتوسطة للوحدة المنتجة؛ بسبب وجود بعض التكاليف "التكاليف الثابتة" التي لا ترتبط بحجم الانتاج؛
- **الوفرات الخارجية:** لا ترتبط هذه المزايا بنشاطات الشركة، بل هي ناتجة عن المحيط الذي تنشط فيه عدة شركات في نفس المكان، كتوافر المعلومات واليد العاملة ووفرة الممولين وغيرها؛

حسب هذه النظرية؛ يوجد ثلاثة عوامل تدفع الشركات إلى التجمع في مكان واحد هي:[1]

[1] MANKIW Gregory, **principe de l'économie**, éditions Economica, PARIS, 1998, p 262.
[2] Idem.
[3] Mathieu Crozet et Miren Lafourcade, Op, Cit, p.28.
[4] Abdellatif NOUREDDINE, Op, Cit, p 80.

- تركيز الانشطة في مكان محدد يسمح بوفرة وسهولة الحصول على مدخلات الانتاج(المواد الاولية واليد العاملة)؛
- يسمح تركيز الانشطة للشركات الحصول على يد عاملة جد مؤهلة؛ نتيجة لتراكم رأس المال البشري؛
- يسهل تجمع الشركات في مكان واحد حصول الشركات على المعلومات " كالمعلومات المرتبطة بالمنافسين"؛ ودفع عمليات البحث والتطوير؛

**2- مزايا تركيز الشركات:** تتيح ظاهرة تجمع وتركز المؤسسات عدة مزايا، والتي بصفة عامة تكون في شكل انخفاض التكاليف، يمكن إجمالها فيما يأتي:[2]

**2-1- المزايا المرتبطة بالعمالة:** تحتاج كل مؤسسة إلى معارف وكفاءات خاصة؛ حيث تحصل عليها من خلال توظيف اليد العاملة، تتيح عملية توطن الشركة في تجمعات صناعية وسكانية كبيرة؛ الامكانية لهذه الاخيرة سهولة الحصول على اليد العاملة خاصة المؤهلة وبتكلفة منخفضة، كنتيجة لوفرة هذا المورد في التجمعات الكبيرة، كون العمالة تتجه نحو هذه المناطق لارتفاع فرص التوظيف؛ مقارنة بالأماكن ذات الكثافة السكانية والانشطة الاقتصادية الضعيفة.

تفيد العديد من الدراسات وجود علاقة إيجابية ما بين الكثافة السكانية وارتفاع انتاجية العمالة، انطلاقا من الملاحظات والدراسات الميدانية، حيث أن انتاجية العمالة في التجمعات السكانية الكبرى تفوق بكثير الانتاجية في المناطق الاقل كثافة؛ من بين هذه الدراسات مثلا نذكر: دراسة

" Pierre-Phillipe combes سنة 2008؛ حول العلاقة ما بين التجمعات السكانية الكبرى في فرنسا ومستويات انتاجية العمالة للفترة 1976-1998، حيث توصلت الدراسة إلى أن مرونة الكثافة السكانية للإنتاجية هي( 0.03)، أي أن زيادة الكثافة السكانية بـ1 % تؤدي إلى زيادة الانتاجية بـ 0.03%، فمضاعفة الكثافة السكانية تؤدي إلى زيادة انتاجية العمالة انطلاقا من الصيغة الاتية:

$$(1- 2^{0.03}) \times 100\% = 2,1\ \%.$$[3]

كما أن التقارب الجغرافي ما بين طالبي وعارضي العمل؛ يقلل من خطر البطالة وندرة العمالة.[4]

---

[1]

[2] Richard Shearmur et Mario Polèse, **Économies d'agglomération et liens inter-entreprises dans un cadre métropolitain : la cas de Québec**, Revue de la littérature, Montréal, H2X 2C6, Septembre 2003, p.8.

[3] Jean-Claude Prager et Jacques-François Thisse, **Les enjeux géographiques du développement économique**, Agence Française de Développement Département de la Recherche «AFD », 2009, p.40.disponible sur -www.afd.fr.

[4] Pierre-Philippe Combes et Miren Lafourcade, Op, Cit, p.3.

**2-2 المزايا المرتبطة بالتموين والمناولة:** إن تواجد عددا كبيرا من الشركات -العاملة في نفس القطاع- في نفس المكان؛ يعمل على زيادة عرض السلع والخدمات الوسيطة: أي وفرة الممونين، مما يوفر للشركات عدة مزايا من بينها: انخفاض تكلفة المواد الاولية لانخفاض تكلفة النقل وتكاليف البحث عن التموين؛ إمكانية المفاضلة ما بين أحسن عروض التموين، وانخفاض إمكانية حدوث انقطاع في عملية التموين.

كما تسمح عملية تركيز الشركات استفادة هذه الاخيرة من وفرة المناولين- sous-traitants- ، حيث تعمل المؤسسات على إخراج جزءا من أنشطتها للغير- للمناولين- لتقليص تكلفة الانتاج. [1]

**2-3 المزايا المرتبطة باقتصاديات الحجم:** يسمح تركز الشركات - خاصة التي تعمل في نفس القطاع- بخلق منطقة متخصصة بإنتاج سلعة أو خدمة معينة(العناقيد الصناعية=clusters)-، مما يؤدي إلى جذب عدد كبير من المستهلكين، وبالتالي زيادة الطلب، مما يدفع الشركات إلى التوسع في عملية الانتاج لمواجهة الطلب، مما ينعكس إيجابا على أداء الشركات من خلال الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم.[2]

**-2-4 المزايا المرتبطة بنقل التكنولوجيا والمعلومات:** تحتاج الشركات إلى الحصول على عدة معلومات؛ مرتبطة بالمنافسين ودراسة السوق، يتطلب الحصول على هذه الاخيرة تحمل الشركات نفقات مرتفعة؛ يسمح التقارب الجغرافي ما بين الشركات في إطار التجمعات الصناعية بتخفيض هذه النفقات من خلال الاستفادة من الدراسات السابقة، وتبادل المعلومات ما بين الشركات، بالإضافة إلى نقل الخبرات والتكنولوجيا.[3]

**2-5 الاستفادة من البنى التحتية المتخصصة:** في الغالب تكون جودة الخدمات (النقل، التأمين،...) والبنى التحتية(الطرق، الاتصالات،...) العامة في التجمعات الصناعية والسكانية الكبرى، أحسن من غيرها من المناطق ذات الكثافة المنخفضة، وبالتالي توطن الشركة في التجمعات الكبرى يسمح لها الاستفادة من هذه الخدمات ويسهل عملية الوصول إلى المستهلكين بتكاليف منخفضة.

رغم الايجابيات العديدة لظاهرة تركز الشركات؛ إلا انها لا تخل من بعض السلبيات؛ من بينها:[4]

- ارتفاع تكاليف العقار الصناعي، فمن المعلوم أن أسعار العقار في التجمعات الكبرى أكبر من غيره؛

[1] Mathieu Crozet et Miren Lafourcade, Op, Cit, p.31.
[2] Jean -Marie HURIOT et Lise BOURDEAU -LEPAGE, **Economie des villes contemporaines**, édition ; economica, Paris, 2009, p.147.
[3] Mathieu Crozet et Miren Lafourcade, Op, Cit, p.30.
[4] Pierre-Philippe Combes et Miren Lafourcade, Op, Cit, p.3

- تركز الشركات العاملة في نفس القطاع على مستوى نفس المكان؛ يؤدي إلى اشتداد المنافسة مما قد ينعكس سلبا على مستويات الاسعار؛ والتي بدورها تنعكس سلبا على مستويات الأرباح المحققة؛
- ارتفاع مستويات التلوث؛

**المطلب الخامس: مؤشرات قياس تركيز الشركات**

يمكن تعريف ظاهرة تركيز الانشطة الاقتصادية على أنها" التوزيع غير متساوي (المتوازن) للأنشطة والمعبر عنها باليد العاملة المأجورة في قطاع معين، على مستوى فضاء جغرافي معين"، يمكن التمييز ما بين أربعة أشكال أساسية للتركيز هي: [1]

- ✓ **التركيز الانتاجي:** وهو توزيع اليد العاملة لقطاع معين على عدد معين من المؤسسات؛
- ✓ **التركيز الجغرافي:** يقصد به توزيع العمالة لمنطقة جغرافية معينة على عدد معين من المؤسسات؛
- ✓ **التركيز الفضائي:** هو توزيع اليد العاملة لقطاع ما على مستوى منطقة جغرافية محددة؛
- ✓ **التخصص:** يقصد به توزيع العمالة الكلية لمنطقة ما على عدد معين من القطاعات؛

إن بناء مقياس لتركيز الانشطة الاقتصادية في فضاء مكاني معين، يسمح بقياس مدى نمو وتطور هذه الاخيرة، وانعكاس ذلك على طبيعة التخصص الاقتصادي لها، كما يسمح للجهات الحكومية باتخاذ الاجراءات الضرورية تحت ما يسمى بـ "سياسات تهيئة وتطوير الاقليم" لتقليل الفروقات ما بين الاقاليم.

يتكون مقياس تركيز الانشطة من مقياسين فرعيين هما: التركيز الجغرافي، التخصص الجغرافي.[2]

يوجد عدة مؤشرات أساسية لقياس التركيز الجغرافي للأنشطة الاقتصادية، من بينها:

**1- مؤشر"Herfindahl** ": يقوم المؤشر على مقارنة التوزيع الجغرافي لليد العاملة الخاصة بكل قطاع، على عدد معين " n" من المناطق.

بعد القيام بتقسيم الاقليم أو البلد إلى عدة مناطق فرعية بالاعتماد على عدة معايير؛ إذا كان " $S^i_k$" يعبر عن نسبة اليد العاملة للقطاع k المتواجد في المنطقة i، فالمؤشر يكون كما يلي:

[1] Claire Kubrak, **Concentration et spécialisation des activités économiques : des outils pour analyser les tissus productifs locaux**, document de travail « INSEE », mars 2013, p.8.
[2] Michel Houdebine, **Concentration géographique des activités et spécialisation des départements français**, revue ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 326-327, 1999 - 6/7, p.201.

$$H_k = \sum_i s_k^{i\,2}$$

تتراوح قيمة المؤشر بين 1 و 1/n، حيث:[1]

- ✓ قيمة المؤشر تساوي (1) إذا كان قطاع معين يتواجد على مستوى منطقة واحدة.
- ✓ قيمة المؤشر تساوي(1/n) إذا كان قطاع معين يتوزع بنسبة متساوية على مستوى جميع المناطق.

رغم بساطة المؤشر في حساب التركيز الجغرافي للنشاطات الاقتصادية؛ إلا أنه يعاني من بعض النقائص من بينها: أنه لا يأخذ بعين الاعتبار الهيكل الاجمالي للعمالة على مستوى القطاع والمنطقة، فحسب هذا المؤشر تلعب منطقتين نفس الدور؛ على الرغم من التباين الكبير ما بينهما من حيث الحجم، فالمناطق الكبيرة تجذب عددا أكبر من العمالة مقارنة بالمناطق الصغيرة.

**2- مؤشر Gini:** يهدف المؤشر إلى قياس التركيز الجغرافي لتوزيع الشركات في لحظة زمنية معينة، من خلال حساب نسبة أو مساهمة أي منطقة –i– إلى إجمالي العمالة الوطنية؛ والمعبر عنها بـ–$x^i$–، ليكن – $S^i_k$– مساهمة القطاع k ضمن العمالة في المنطقة – i– ، تتم المقارنة ما بين – $S^i_k$– ومتوسط توزيع –$x^i$ –، من أجل ذلك يتم ترتيب المساهمات النسبية لكل منطقة ( $S^i_k / x^i$ ) ترتيبا تصاعديا؛ ثم يتم رسم منحنى" Lorenz" (أداة للمقارنة البيانية ما بين توزيعين) فتوضع مساهمة كل الشركات في محور السينات "الافقي" ومساهمة الشركات التي تعمل في القطاع "k" في محور التراتيب "العمودي".

على المحور الافقي تسجل المجاميع المتراكمة " $x^i$" ، وتسجل على المحور العمودي القيم " $S^i_k$ "، من قياس مدى الاختلاف ما بين الملاحظات الفعلية والملاحظات الناتجة عن التقسيم الموحد للقطاعات الموافقة لتوزيع العمالة على المستوى الوطني؛ نحسب الفضاء الواقع بين المثلث الاول والمنحنى المحصل عليه، رياضيا يحسب بالعلاقة الاتية:

$$G_k = \frac{1}{4} \cdot \sum_{i,j} \left| x^i s^j_k - s^i_k x^j \right|$$

[1] André Lemelin, **mesure de l'inégalité et de la concentration,** revue, méthodes quantitatives, 2004, p.04

- ✓ تكون قيمة المؤشر معدومة إذا كانت المساهمات النسبية لشركات القطاع "k " مساوية للعمالة الكلية، أي وجود تشتت كبير لتوزيع الشركات على المستوى الجغرافي.
- ✓ يأخذ المؤشر القيمة (0.5) في حالة ما إذا كان مجموع عمالة قطاع معين مركزة في منطقة جغرافية محددة، أي تركيز كبير للقطاع.
- ✓ يسبب انتقال العمالة من المنطقة ذات التركيز الكبير " $x^i$"، إلى المناطق ذات التركيز الضعيف؛ إلى انخفاض قيمة المؤشر Gini للقطاع " k" أي قيمة ($G_k$).

**3- مؤشر Ellison-Glaeser:** إن مؤشر تركيز الشركات لـ Gini لا يأخذ بعين الاعتبار طبيعة وخاصية كل قطاع انتاجي، فبعض القطاعات تحتاج إلى عدد كبير من العمال، على عكس بعض القطاعات، مؤشر Ellison-Glaeser يقترح معدل لتركز الشركات مصحح بمعدل للتركيز الانتاجي.

المؤشر مبني على عرض السلوكيات الممكنة؛ التي تقوم بها الشركات فيما يتعلق بالتوطن، ومقارنتها بالتوزيع الفعلي لهذه الاخيرة الذي قد يكون توزيعا عشوائيا أو يتبع قانون معين.[1]

كل شركة تمثل حصة " z" من اليد العاملة الكلية للقطاع الذي تنتمي إليه، كل منطقة تمثل نسبة " $x^i$ " من اليد العاملة الوطنية، نضع " $S^i_k$ " نسبة مساهمة عمال القطاع " k" في المنطقة " i ".

ليكن " $U^i_{et}$" مؤشر انتماء الشركة للمنطقة "i "، فالشركات المنتمية لنفس القطاع تتخذ قرار التمركز أو التوطن بصفة متناسقة، ويتبع القانون الاتي:

$$P(u^i_{et} = 1) = x^i$$

**4- مؤشر التخصص العام لـ Krugman:** من بين أهم نقائص المؤشرات السابقة تكمن في تواجد عدة قطاعات في منطقة جغرافية معينة، فهذه المؤشرات تقوم فقط بحساب التخصصات القطاعية لكل منطقة، دون حساب المؤشر العام أو التخصص العام للمنطقة، فهذه النقطة هي الهدف الرئيس من وراء تطوير Krugman لهذا المؤشر.[2]

يقوم المؤشر على حساب الفرق ما بين الهيكل الصناعي" مختلف الصناعات المقامة" للمنطقة، مع الهيكل الصناعي لمنطقة مرجعية، لتفادي مقارنة منطقة ما مع جميع مناطق الدولة؛ يتم الترجيح والمقارنة بالمناطق الكبيرة التي في الغالب تكون قريبة من التوزيع المتوسط للنشاطات الصناعية.

[1] I bid, p.202
[2] Claire Kubrak, Op, cit, p.16.

هذا المؤشر عبارة عن مجموع الفروقات– بالقيمة المطلقة– ما بين الهيكل الصناعي لمنطقة ما والهيكل الصناعي للمنطقة المرجعية، ويحسب بالعلاقة الاتية:

$$K_i = \frac{1}{2}\sum_k \tilde{\omega}_i^k \left|\tilde{r}_i^k - 1\right|$$

قيمة مؤشر Krugman تعبر عن مجموع الفروقات –المأخوذة بالقيمة المطلقة– لتخصص المنطقة مقارنة بالوحدة–الإقليم الوطني– أي الحالة التي تكون فيها نسبة العمالة على مستوى منطقة ما مساوية لباقي النسب على المستوى الوطني، هذا المجموع مرجح بأهمية القطاع K المعبر عنه بالمساهمة النسبية لعمالة هذا القطاع للعمالة الاجمالية على المستوى الوطني.

تتراوح قيمة المؤشر ما بين القيمتين (1 و0)، كما يلي:

- ✓ إذا كانت المنطقة المدروسة تشابه كل المناطق من حيث عدد وهيكل القطاعات – من حيث نسبة العمالة–، أي كل قطاع K :1= $r_i^k$ ، تكون قيمة المؤشر مساوية لـ(0)؛ فالمنطقة المدروسة لا تتميز عن بيقة المناطق؛ أي أنها لا تتخصص في قطاع إنتاجي معين؛
- ✓ يأخذ المؤشر القيمة(1) ويدل على عدم تشابه المنطقة المدروسة في الهيكل الصناعي (عدد وتوزيع القطاعات الانتاجية)، ومن ثم فهذه الاخيرة تحتوي على عدد أكبر من القطاعات مقارنة بالمناطق المرجعية، فهي متخصصة في قطاع أو عدة قطاعات معينة؛ [1]

[1] Idem.

**المبحث الثاني: النظرية الاقتصادية للتموقع وإعادة التموقع**

أصبحت عملية تدويل نشاط الشركات من بين أهم الاستراتيجيات المستخدمة من طرف هذه الاخيرة؛ نظرا للمزايا المتعددة التي تفرزها هذه الاستراتيجية، يتناول هذا المبحث مختلف الجوانب المرتبطة بقرار التموقع وإعادة التموقع، من خلال المفاهيم الاساسية، النظريات المفسرة للظاهرة، وغيرها.

**المطلب الاول: عموميات حول التموقع وإعادة التموقع**

**1- مفهوم إعادة التموقع:** يوجد العديد من التعاريف لعملية اعادة التموقع، نورد من بينها ما يلي:[1]

1-1 هو " قيام الشركة بإخراج جزءا من نشاطاتها التجارية والتسويقية والانتاجية وغيرها، على مستوى دول ومناطق غير البلد الاصلي للشركة، بهدف تقليص التكاليف". يتضح من خلال التعريف أنه لا يشترط في عملية إعادة التموقع أن تقوم الشركة بنقل كلي لنشاطها، بل يكفي فقط نقل جزئي لها، كما أن هذا التعريف يعتبر تقليص التكاليف أهم دافع إعادة التموقع.

يقصد به المناولة"la sous-traitance" الدولية لأنشطة الشركة التي كانت مقامة سابقا داخل الحدود الوطنية، ويأخذ إعادة التوطن شكلين:

- إعادة توطن داخلي بالنسبة للشركة؛ وذلك عندما تقوم هذه الاخيرة بنقل وتحويل بعض الانشطة لفروع الشركة في الخارج.
- إعادة توطن خارجي، يكون ذلك في حالة تحويل بعض أنشطة الشركة لفروع مستقلة عنها في الخارج.

حسب هذا التعريف- وإن كان مشابه للتعريف السابق- فإن إعادة التوطن يأخذ شكلين داخلي وخارجي، ومعيار التفرقة بينهما هو جنسية الفرع الذي تم نقل أنشطة الشركة إليه.

1- 3 إعادة التوطن هو: "عملية توطن الشرطة من جديد: أي توقف أو نقل الشركة لأنشطتها في الخارج إلى داخل حدود بلدها الاصلي. يمكن اعتبار هذا التعريف ضيق نسبيا كونه يقوم على شرط أساسي هو رجوع الشركة لبلدها الاصلي، فإذا انتقل نشاط الشركة من دولة إلى دولة أخرى لا يعتبر إعادة توطن.

[1] Catherine Mercier Suissa, entre délocalisation et relocalisation, édition ;Karthala, Lyon- France, 2011.p.20.

1-4 تعرف منظمة التعاون والتنمية الاوربية" OCDE " إعادة التوطن على أنه" نقل جزئي أو كلي لنشاط صناعي (سلعي أو خدمي) إلى الخارج ، سواء على مستوى فرع كان قائما(في الخارج) أو إنشاء فرع جديد(يكون مملوكا للشركة الاصلية)، أو مناولة هذا النشاط لفرع أجنبي، منتجات نشاط الفرع المنقول إلى الخارج الذي كان سابقا موجه للسوق المحلي، يصبح مستوردا من طرف الشركة في البلد الاصلي.

فحسب " OCDE " يأخذ إعادة التوطن"offshoring" شكلين هما:

- ✓ داخلي "Offshore-inhouse sourcing"" وذلك في حالة نقل الشركة كل أو بعض نشاطاته لفرع قائم أو فرع جديد "ex nihilo"مملوك للشركة الام.
- ✓ خارجي" offshore outsourcing " ونعني بها المناولة للخارج "sous-traitance "."[1]

ومنه تتطلب عملية إعادة التوطن توافر ثلاثة شروط هي:[2]

- الغلق الكلي أو الجزئي لنشاطات الشركة في بلدها الاصلي؛
- نقل الشركة لنشاطها الانتاجي إلى خارج بلدها الاصلي؛
- إعادة توريد منتوجات الشركة إلى بلدها الاصلي،

1- 5 يطلق مصطلح إعادة التوطن على الاستثمارات الاجنبية المباشرة العمودية-التي تتم ما بين الدول المتقدمة والنامية؛ والتي في الغالب تكون في شكل نقل بعض الانشطة كثيفة العمل إلى هذه الاخيرة-[3]

1- 6 إعادة التوطن هو:" قيام الشركة بغلق وحداته الانتاجية المقامة على المستوى الوطني وإعادة فتحها في الخارج؛ بهدف إعادة استيراد المنتجات النهائية إلى داخل البلد الاصلي، أو القيام بالتصدير انطلاقا من الوحدات الانتاجية في الخارج. " [4]

[1] www.OCDE.org
[2] OCDE, « **Comment rester compétitif dans une économie mondiale: progresser dans la chaîne de valeur** », 2007, à la p.19. [En ligne] : [http ://213.253.134.43/oecd/pdfs/browseit/9207052E.PDF.]
[3] NOOMEN LAHIMER, les facteurs déterminants de la délocalisation : Etude Comparative entre l'Asie et l'Afrique, Mémoire Majeur, université Paris dauphine, 2002-2003, p.21
[4] Marie CORIS et autres, **Délocalisations, relocalisations : Mise en perspective et enjeux pour la région Aquitaine**, rapport du GREThA, université de Bordeaux, année 2008, p.13.

يتضح من خلال التعريف، أنه يشترط في عملية إعادة التوطن أن تقوم الشركة بتحويل نشاطها من بلدها الاصلي إلى الخارج، ما يؤخذ على هذا التعريف هو هذا الشرط؛ ففي كثير من الحالات تبقى الشركات محافظة على أنشطتها في الداخل، وتتوطن في الخارج.

من خلال التعاريف السابقة، يمكن إعطاء تعريف شامل- يحتوي على خصائص التعاريف السابقة- لإعادة التوطن " délocalisation "والذي يقصد به "قيام الشركات بنقل كلي أو جزئي للنشاطات الانتاجية والتجارية والمالية وأنشطة البحث والتطوير إلى خارج بلدها الاصلي، " بغض النظر عن الصورة التي يأخذها هذا النقل ( استثمار أجنبي مباشر، المناولة، الشراكة، الاندماج،...).[1]

كما يمكن اعتبار عملية رجوع الشركة للتوطن في بلدها الاصلي" relocalisation "، بعد توطنها في بلد أجنبي،- والذي يرجع في الغالب إلى فشل تجربتها في الخارج-؛ على أنه صورة من صور إعادة التوطن.

انطلاقا مما سبق، يوجد ثلاثة اساليب مختلفة لإعادة التوطن وهي:[2]

- ✓ إعادة توطن مع التوقف المباشر أو التدريجي للشركة في بلدها الاصلي؛
- ✓ إعادة التوطن من أجل التوسع: حيث تبقى الشركة متوطنة في بلدها الاصلي، وتتوسع في نشاطا عن طريق التوطن في دول أخرى؛
- ✓ إعادة التوطن من أجل التنويع: في هذه الاسلوب عملية توطن الشركة في الخارج يهدف إلى تنويع نشاط الشركة؛

**2 نشأة وتطور عملية إعادة التوطن:** إن ظاهرة إعادة التوطن ليست حديثة النشأة؛ بل ترجع إلى عشرينيات القرن الماضي، عندما بدأت شركات صناعة السيارات الامريكية والانجليزية خاصة على نقل بعض أنشطتها – التركيب- إلى أستراليا.

عرفت فترة الستينات انطلاقة قوية لعمليات إعادة التوطن، بفعل نشاط الشركات الامريكية الكبرى؛ خاصة في النشاطات كثيفة العمل – النسيج، الادوات الالكترونية،..- للاستفادة من فروقات تكلفة اليد العاملة،

[1] Marie CORIS et autres, op cit.p.56.
[2] Pierre Bernard et autres, **Délocalisation des entreprises,** enquête menée par le bureau du plan de Bruxelles, Septembre 2004 ; p.26.

لتنتقل إلى نشاطات عالية التكنولوجية؛ بهدف تعزيز قدراتها التنافسية في هذا القطاع الذي يتسم بحدة المنافسة، لتنتقل بعد ذلك نشاطات إعادة التوطن إلى قطاع الخدمات.[1]

لكن بداية الاهتمام بهذه الظاهرة؛ بدأ مع بداية شركات صناعة السيارات اليابانية التوطن في الولايات المتحدة الامريكية، التي كانت عبارة عن مصانع تركيب"usines tournevis"، وقيام بعض الشركات اتباع نفس الاستراتيجية خاصة من طرف بريطانيا، لتنتقل بعد ذلك الظاهرة لتشمل كل القطاعات، ولتمس مناطق كبيرة من العالم. [2]

بادرت الدول التي تتمتع بانخفاض التكاليف –خاصة العمالة والمواد الاولية–، باعتبارها المناطق المستهدفة باستراتيجية إعادة التوطن، إلى تبني سياسات صناعية وتجارية –كالمناطق الحرة مثلا– لجذب الاستثمارات الاجنبية، ومشجعة للتصدير، وكانت الدول الاسيوية الرائدة في هذا المجال؛ بالإضافة إلى بعض دول أمريكا الجنوبية –خاصة المكسيك– (maquiladoras)، مع نهاية الثمانينات أصبحت دول أوربا الشرقية من المناطق الاكثر جذبا للشركات الاجنبية.[3]

**المطلب الثاني: أشكال إعادة توطن الشركات:** يأخذ إعادة التوطن عدة صور، تقوم في مجملها على قيام الشركات بفتح أسواق جديدة، بهدف الاستفادة من مزايا الموقع أو المكان الجغرافي، وتعتبر صور من عملية تدويل نشاط الشركات، والتي في الغالب تأخذ الاشكال الاتية:

**1- الاستثمار الاجنبي المباشر:** يعتبر من أهم أشكال إعادة توطن الشركات، حيث تزايدت أهميته خاصة خلال السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، فعلى سبيل المثال: ارتفعت ما بين 1983– 1989 بـ 29% سنويا مقارنة بنمو الصادرات العالمية( % 9,4 +) والناتج العالمي (% 7,8+)[4]، لم تحض هذه الظاهرة بتعريف موحد، وفيما يأتي نذكر أهمها:

**1- 1 تعريف صندوق النقد الدولي:** يعرف الصندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تأثيره على ميزان المدفوعات للدول؛ حيث يعتبره: مختلف العمليات المالية المخصصة لتسيير وتدعيم نشاط المؤسسة المتواجدة في بلد أجنبي غير بلد المؤسسة الأم، حيث انه يضم مجموعتين من العمليات:

[1] NOOMEN LAHIMER, opcit, p.21.
[2] Pierre Bernard et autres, op,cit, p.27.
[3] NOOMEN LAHIMER, op.cit, p.22.
[4] Yadmiga Forowiez, **économie internationale a l'heure des grandes transformations**, édition ; beau machine, 1998, p.223.

*العمليات المنجزة انطلاقا من استراتيجية النمو الداخلية لشركة دولية النشاط، المتوطنة في البلد الأصلي مع مختلف مؤسساتها في الخارج (الفروع، المكاتب، التمثيلية)، مثل: زيادة الطاقة الإنتاجية لفروع منتجة في الخارج، مجمل الإمدادات المالية الصادرة من بلد الشركة الأم إلى فروعها، زيادة رأسمالها،....

* العمليات المنجزة من خلال استراتيجية النمو الخارجية؛ بشرط امتلاك المؤسسة الأجنبية لحصة لا تقل عن 10%:أي أن تقوم شركة دولية النشاط بالدخول في رأس مال شركة في البلد الأجنبي بنسبة تتجاوز 10% والتي تسمح للشركة الأجنبية بالمراقبة والمساهمة في تسيير الشركة المستهدفة.[1]

**1-2 تعريف المجلس الأوروبي:** عرف المجلس الأوروبي الاستثمار الأجنبي على انه: إقامة أو امتلاك أصل ذو عائد في بلد أجنبي، بحيث تهدف المؤسسة المستثمرة إلى السيطرة على المشروع.[2]

**1-3 تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية(UNCTAD):** ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح استراتيجية ودائمة ومقدرة على الإدارة بين شركة في البلد الأم.[3]

من خلال التعاريف السابقة، يتضح أنها اتفقت حول معيارين هما: الاستثمار خارج البلد الأصلي للشركة أو المستثمر، بالإضافة إلى الهدف من خلال المشروع الاستثماري أي هو السيطرة على المشروع لمستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في بلد أخر (البلد المضيف).

**2-عقود التحالف والشراكة(alliances):** يعتبر هذا الاسلوب من بين أهم الاساليب المستخدمة من طرف المؤسسات التي تتبع استراتيجية النمو، خاصة على المستوى العالمي، ويرجع سبب تزايد الاهتمام بهذه العقود إلى اعتماد الاقتصاديات الحديثة على المعرفة-اقتصاد المعرفة-، بالإضافة إلى اشتداد المنافسة؛ يمكن تعريف عقود الشراكة والتحالف كما يلي:[4]

**2-1 تعاريف:** لا يوجد تعريف موحد لعقود الشراكة والتحالف، فيما يأتي نورد بعضا منها:

- ✓ هي عبارة عن عقد ما بين شركتين أو عدة شركات مستقلة، على تبني مشروع مشترك في مجال معين، بقيام الاطراف المتعاقدة بتوحيد الموارد والكفاءات.

[1] www.IMF.org/external/np/loi/2008/sen/fra/053008f 2015/3/27:تاريخ الاطلاع
[2] Andrew Harrison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles 2006 ,P.310.
[3] www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1 2015/03/27:تاريخ الاطلاع.
[4] Pierre-André Buigues et Denis Lacoste, **stratégies d'internationalisation des entreprises ; Menaces et opportunités**, Edition ; de boeck, Bruxelles, 2011, p. 194.

- ✓ يقصد بها عمليات التقارب ما بين الشركات المتنافسة–تعمل في نفس الصناعة–، أو التي من المحتمل أن تصبح متنافسة، بهدف اقتسام الحصة السوقية، بالإضافة إلى إقصاء المنافسين من السوق.
- ✓ هي اتفاق عدة شركات متنافسة على اقامة مشروع أو نشاط معين، مع الاستخدام المشترك لموارد وطاقات كل طرف.[1]

من خلال التعريفين السابقين، يتضح أن العامل الرئيسي في هذه العقود هو الاتفاق على توحيد الموارد والطاقات لإنجاز مشروع معين؛ مع محافظة كل طرف على استقلاليته وشخصيته، وهذا الاخير هو الفرق الاساسي ما بين هذه العقود و عقود الاندماج والاستحواذ.

من الاقتصاديين من يفرق ما بين عقد التحالف وعقد الشراكة، كون الاول يتم ما بين شركات متنافسة، في حين عقود الشراكة تبرم ما بين شركات لا تعمل في نفس سلسلة القيمة.

تنتج عن هذه العقود عدة علاقات ما بين الشركات المتعاقدة، تكون في الغالب في صورة:[2]

- ✓ المشاريع المشتركة (joint–ventures)؛
- ✓ المساهمة في رأس مال بنسبة ضعيفة(participation minoritaire)؛
- ✓ الانتاج المشترك(coproduction)؛

**2–2 مزايا عقود التحالف والشراكة: توفر** العديد من المزايا للشركات المتعاقدة من بينها:

- ✓ **الرفع من حجم المشاريع:** حيث تسمح هذه العقود بوصول الشركات إلى الحجم الكبير، والاستفادة من المزايا التي تحققها هذه الاخيرة: كالاستفادة من وفورات الحجم، الرفع من القدرة التفاوضية، التقليل من المخاطر(تجزئتها)؛
- ✓ **البحث عن الموارد:** تعتبر هذه العقود من بين الطرق لتعويض فقدان بعض الشركات لبعض الموارد، من خلال تجميع وتوحيد موارد كل شركة، مما يخلق نوعا من التكامل، والاستفادة ونقل الخبرات الفنية والتسييرية؛

[1] Stratégor, politique générale de l'entreprise, Dunod, Paris, 1997.
[2] I bid, p.216-218

- ✓ **التوسع الجغرافي:** في الغالب تكون عقود التحالف والاستحواذ على المستوى الدولي، حيث تتم ما بين شركة محلية وأخرى أجنبية، مما يسمح للشركات بالتوطن في مناطق وأقاليم جديدة؛

**2-3 سلبياتها:** في المقابل تطرح هذه الاستراتيجيات عدة تحديات من بينها:

- ✓ **صعوبة إدارة التحالف:** إن تقارب شركتين أو أكثر من خلال عقد التحالف والشراكة يطرح عدة صعوبات عملية من حيث التسيير، نظرا لاختلاف ثقافة وطريقة إدارة كل شركة، يمكن أن تكون هذه على ثلاثة مستويات هي :على مستوى التنسيق، الاتصال، العلاقات؛
- ✓ **تباين الاولويات:** التحالف هو استراتيجية أو جزء من الاستراتيجية الكلية للشركات، فمع اختلاف توجهات كل شركة، فإذا استطاع طرف فرض نظرته واستراتيجيته؛ فمن شأن ذلك التأثير سلبا على بقية الاطراف؛ إلى حد انسحاب بعض الشركات من التحالف؛
- ✓ **المشاكل المرتبطة بالكفاءات:** هناك ثلاث تحديات اساسية هي:

- فقدان الشركة للكفاءات المتعلقة بمجال تخصص الشركة؛ ومن ثم تراجع هذه الاخيرة لميزتها التنافسية لصالح المنافسين.
- يؤدي الاستخدام المتبادل لموارد وكفاءات الشركات المتحالفة؛ إلى إمكانية استخدام واستغلال هذه الاخيرة خارج مجال التحالف.
- التصرف الانتهازي لبعض الشركات المتعاقدة، كالعمل ضد مصلحة التحالف؛ بهدف تعظيم الارباح خاصة على حساب بقية الاعضاء؛

**3- الاندماج والاستحواذ (fusion-acquisition):** تزايد لجوء الشركات إلى هذه الاستراتيجية؛ نظرا للمزايا التي توفرها، حيث تعتبر طريقة فعالة لاستراتيجية النمو الخارجي، فيما يلي نورد بعض المفاهيم المتعلقة بها:

**1-3 تعريف:** هي مختلف عمليات التجمع "التوحد" أو السيطرة على شركة مستهدفة عن طريق الشراء أو مبادلة الاسهم، ففي حالة الاستحواذ فإن أصول الشركة المستهدفة تصبح مملوكة مباشرة من طرف الشركة المستحوذة عن طريق امتلاك الاسهم-الشراء أو المبادلة- دون زوال الشركة المستهدفة، أما في حالة الاندماج فإن الشركة المستهدفة تزول نهائيا.[1]

[1] Margarita Zhuldybina, **Fusions-Acquisitions Concepts généraux et traitement comptable**, EPFC, Bruxelles, p.9.

من خلال التعريف يتضح أن المصطلحين لهما نقاط مشتركة؛ لكن لكل منهما مدلول مختلف حيث:

- ✓ **الاندماج"fusion"**: هو دمج أو مزج أو تحويل اصول(مادية وغير مادية) شركة أو عدة شركات إلى شركة اخرى عن طريق الحل – دون التصفية– ، مما يؤدي إلى تكوين شركة جديدة.

أما في حالة زوال الطرف الاول دون الثاني ، فيصطلح على العملية بالابتلاع"absorption".

يأخذ الاندماج شكلين أساسيين هما:[1]

- **الاندماج الافقي:** يكون بين شركتين أو أكثر تعملان في نفس النشاط –الخط– الانتاجي؛
- **الاندماج العمودي:** يكون بين شركتين أو أكثر يعملان في نفس القطاع– سلسلة القيمة؛

- ✓ **الاستحواذ" acquisition "** : هي العملية التي بمقتضاها تسيطر شركة على شركة اخرى عن طريق المساهمة في رأس مالها، قد تكون السيطرة كلية أو جزئية حسب نسبة رأس المال المملوكة من طرف الشركة المسيطرة، في الغالب تكون أداة السيطرة هي شراء نسبة كبيرة من أسهم الشركة المستهدفة، كما قد تأخذ السيطرة على: الاصول المادية كالمصانع والعقارات، الاصول غير المادية كالعلامة التجارية والحقوق.[2]

**3-2 دوافع الاندماج والاستحواذ:** تهدف الشركات من تبني هذه الاستراتيجيات بصفة عامة إلى تحسين أدائها، يمكن تصنيف هذه الدوافع إلى ثلاث مجموعات هي:[3]

**-3-2-1 الدوافع الاستراتيجية:** تتمثل فيما يلي:

- ✓ **التوسع:** قد يستعمل الاندماج والاستحواذ لتوسيع نشاط الشركات جغرافيا، حيث يسمح هذا الاسلوب بتوسع نطاق الشركة بصورة سريعة وبتكاليف منخفضة مقارنة بطرق أخرى كإنشاء فرع مثلا، كما تعتبر هذه الاستراتيجية من بين طرق تدويل نشاط الشركات.
- ✓ **تعزيز تنافسية الشركة:** حيث يؤدي اندماج شركتين أو أكثر– خاصة إذا كانوا يعملون في نفس النشاط– إلى الاستفادة من أثر التعاضد" la synergie"، المتمثل في ثلاث نتائج أساسية:

[1] Amandine BOUQUET et Anne DELAIGUE, **Les stratégies de fusions acquisitions**, Cours d'Economie d'entreprise, IUFM d'Auvergne, Année universitaire 2003-2004, p.2.
[2] I dem.
[3] Gerry Johnson et autres, **Stratégique**, 9éme éd ; édition ; Pearson Education France, 2011, p. 405-406.

- تقوية القوة التفاوضية للشركة خاصة اتجاه الموردين؛ وتخفيض درجة المنافسة، مما يسمح لها بالتحكم أو التأثير على الاسعار؛
- تخفيض تكاليف الانتاج، بفعل دمج امكانيات وكفاءات كل الاطراف؛
- الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم؛

✓ **رفع قدرات الشركة:** تسمح عمليات الاندماج والاستحواذ برفع قدرات الشركات خاصة في مجال البحث والتطوير، عن طريق الاستفادة من التراكم المعرفي والتكنولوجي لكل شركة.

**3-2-2 الدوافع المالية:** تتمثل في محاولة الشركات الاستغلال الامثل للموارد المالية؛ يمكن التمييز بين ثلاث دوافع مالية هي:[1]

✓ **الفعالية المالية:** في الغالب؛ توصف عملية اندماج شركة لها فائض مالي مع شركة تعاني من مديونية، حيث تتمكن هذه الاخيرة من تقليص ديونها وتحسين أدائها المالي، وتخفيض تكلفة الاقتراض " انخفاض معدلات الفائدة "؛

✓ **الفعالية الضريبية:** ينجم عن اندماج شركتين أو أكثر استفادتهما من مزايا جبائية، ففي حالة تواجد الشركتين المندمجتين في منطقتين مختلفتين من حيث مستويات الضرائب، فيتم تحويل الارباح من المنطقة مرتفعة الضريبة إلى المنطقة الاقل، مما يسمح بانخفاض الضرائب المدفوعة؛

✓ **إعادة بيع الاصول:** تتميز بعض الشركات بانخفاض قيمتها السوقية عن قيمة أصولها، فتقوم بعض الشركات باستغلال هذه الوضعية، عن طريق الاستحواذ عليها ثم إعادة بيع أصولها لتحقيق أرباح؛

**3-2-3 الدوافع التسييرية:** قد يكون دافع المسيرون من وراء هذه الاستراتيجيات تحقيق مصالحهم بالدرجة الاولى، قبل مصلحة المساهمين والملاك، على غرار: [2]

✓ **الطموحات الشخصية:** تسمح عمليات الاندماج والاستحواذ للمسيرين عدة مزايا:

- الحصول على العلاوات والمكافآت نتيجة لارتفاع القيمة السوقية للشركة في المدى القصير، أو لتحسن وضعيتها المالية؛

[1] I bid, p.407
[2] Idem.

- جذب اهتمام وسائل الاعلام، ومن ثم حصول المسيرون على الشهرة وتطلعهم لمناصب أعلى؛
- سعي المسيرين إلى اخفاء أخطائهم الادارية من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ، ونقل مسؤولياتهم إلى الغير؛

✓ **التقليد:** في بعض الفترات ترتفع عمليات الاستحواذ والاندماج على المستوى العالمي، وفي حالة تحقيق بعض هذه التجارب نتائج إيجابية، تسعى إدارة بعض الشركات إلى تبيني هذه الاستراتيجيات.

**4-إنشاء فرع جديد(Greenfield):** تقوم هذه الاستراتيجية على قيام شركة ما بإنشاء فرع أو عدة فروع خارج بلدها الاصلي، بحيث تكون هذه الاخيرة مملوكة وتابعة للشركة الام.[1]

توفر هذه الطريقة عدة مزايا من بينها: السيطرة الكلية للشركة الام على فروعها في الخارج، ومن ثم استخدام هذه الفروع كاداه لتوسع وامتداد لنشاطات الشركة في الخارج، كما تعتبر سياسة فعالة لاختراق أسواق تتمتع بحماية تجارية مرتفعة( رسوم جمركية وغير جمركية)، كما تسمح للشركة إمكانية الاتصال المباشر مع زبائنها في الخارج، بالإضافة إلى حماية براءات اختراع الشركة وأساليبها وتقنياتها الادارية من التقليد، مقارنة بطرق أخرى كعقود الشراكة مثلا.

بالمقابل، تطرح هذه الاستراتيجية عدة تحديات للشركات أهمها: تحمل تكاليف مرتفعة نسبيا تتعلق بدراسة السوق والتوطن، مواجهة تغير ظروف ومناخ الاستثمار في الدول المضيفة وانعكاساتها المباشرة على أداء فروع الشركة ومن ثم على الشركة الام.

يمكن تلخيص خصائص –المزايا والعيوب بالنسبة للشركة–أشكال إعادة التموقع من خلال الجدول الاتي:

[1] Pièrre-André Buigues et Denis Lacoste, op,cit, p.97.

**جدول3-4 مزايا وعيوب أشكال إعادة التوطن بالنسبة للشركات**

| الشكل | | الموارد | السيطرة على المشروع | خطر تشتيت طاقات الشركة |
|---|---|---|---|---|
| **التحالف والشراكة** | **المزايا** | -المشاركة في الاستثمارات<br>-الاستخدام المشترك للموارد<br>-المرونة " سهولة الالغاء" | | |
| | **العيوب** | -التبعية للشريك | - صعوبة الادارة<br>- تباين المصالح والاهداف<br>- السلوك الانتهازي للشريك | -تشتت كبير لطاقات الشركة |
| **انشاء فرع جديد** | **المزايا** | -استخدام الموارد الذاتية | سيطرة كلية على المشروع | - تشتت ضعيف لطاقات الشركة |
| | **العيوب** | - ضخامة الموارد المبذولة<br>- صعوبة التراجع | | |
| **الاستحواذ والاندماج** | **المزايا** | - استخدام الموارد الذاتية<br>- الوصول لموارد الشركة المستهدفة | -التحكم في إدارة المشروع<br>-تفادي وتقليص المنافسة | - تشتت ضعيف لطاقات الشركة |
| | **العيوب** | -ضخامة الموارد المبذولة<br>-صعوبة التراجع | -صعوبة الإدارة في البداية<br>-التقيد بامكانيات الشركة المستهدفة | |

**Source :** Piérre-André Buigues et Denis Lacoste, stratégies d'internationalisation des entreprises ; menaces et opportunités, de boeck, 1ére éd, Bruxelles, 2011, p.255.

## المطلب الثالث: النظريات المفسرة لعملية إعادة التوطن

يوجد أمام الشركات عدة اساليب لإعادة التوطن، عملية المفاضلة ما بينها تتم على اساس عدة اعتبارات، على العموم توجد أربع نظريات أساسية اهتمت بعملية المفاضلة ما بين هذه الاساليب هي:[1]

**1- نظرية المراحل"la théorie des étapes"**: تركز هذه النظرية على المخاطر المرتبطة باستراتيجية النمو في الخارج "التدويل" بالنسبة للشركات؛ اعتبارا لهذه المخاطر؛ تقوم الشركات بتوطين تدريجي لنشاطاتها في

[1] Ibid, p.353.

الخارج، باختيار اسلوب التدويل الذي يتطلب موارد قليلة، واختيار البلد شبيه بالبلد الاصلي للشركة من حيث الحجم والخصائص الاقتصادية.

مع اكتساب وتراكم خبرات الشركة في الاسواق الخارجية، تتطلع إدارة الشركة إلى تحقيق نمو أكبر باستخدام أكبر للموارد وتحمل مخاطر عالية، مع امكانية مراقبة كبيرة لنشاطاتها في الخارج، فحسب هذه النظرية يتم الانتقال من الاسلوب الاقل خطورة كعقود الشراكة مثلا؛ إلى الاسلوب الاكثر خطورة كإنشاء فرع انتاجي.

**2- نظرية التدويل**"**la théorie d'internationalisation**": تنطلق هذه النظرية من مبدأ تقليص تكاليف الصفقات، حيث أن عملية الدخول إلى الاسواق تنجم عنها تحمل تكاليف، ترتبط بالتفاوض، تنفيذ العقد وإدارة النزاع في حالة حدوثه، بالإضافة إلى تكاليف اخرى.

في هذه الحالة تختار الشركة الاسوب الذي تطلب موارد كبيرة- كالشراكة أو إنشاء فرع انتاجي- في حالة ما إذا كانت التكاليف مرتفعة، في حين تختار أسلوبا أقل تطلبا للموارد؛-كالتراخيص – إذا كانت التكاليف منخفضة.

**3- النظرية الانتقائية**"**la théorie électique** ": حسب هذه النظرية؛ فإن أمام المؤسسات ثلاث طرق أساسية لاختراق الاسواق الاجنبية هي: الاستثمار الاجنبي المباشر، عمليات التصدير، منح التراخيص، تقوم المؤسسة بالمفاضلة بين هذه الاساليب بناء على المزايا المتحققة من وراء كل أسلوب، بالإضافة إلى امتلاك المؤسسة من عدمه لبعض المزايا: أي أن الشركة تقوم بالاستثمار في الخارج نظرا للمزايا المتحققة من ذلك؛ والمرتبطة بـ : [1]

- ✓ **استغلال المزايا المرتبطة بالشركة**"**ownership advantage**": حيث تمتع المؤسسة بإمكانات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة، والمتمثلة في امتلاك تكنولوجيا عالية، امتلاك تسهيلات كبيرة للحصول على الموارد المالية وعوامل الإنتاج، أن تكون لها حصة معتبرة في السوق.
- ✓ **استغلال مزايا الموقع**" **location advantage**": والمتمثلة في توافر الموارد الطبيعية، والعمالة الماهرة، بالإضافة انخفاض تكلفة اليد العاملة، وقرب الموقع الجغرافي من الاسواق العالمية وغيرها.
- ✓ **استغلال مزايا التدويل**" **internalization advantage**": تتمثل في توسيع نطاق نشاط الشركة والاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، اتساع السوق، الاتصال المباشر مع المستهلكين وغيرها.

[1] Jean Louis Amelon et Jean Marie Cardebat, Les nouveaux défis de l'internationalisation, 1ère éditions, de-boeck, Bruxelles.2010, P.141-142.

ومنه تختار الشركة الاستراتيجية بناء على مدى توافر أو انعدام هذه المزايا، كالاتي:

- تختار الشركات دولية النشاط، الاستثمار الاجنبي المباشر؛ إذا توافرت مزايا في الدول المضيفة (التموقع)، وتحققت مزايا من وراء عملية التدويل.
- تعتمد الشركات على عملية التصدير؛ إذا لم تتوافر مزايا التموقع.
- تلجأ الشركات إلى منح التراخيص، إذا انعدمت مزايا التموقع والتدويل.

**4- نظرية الموارد" la théorie des ressources"**: تحاول أن تفسر هذه النظرية: سبب قيام الشركات المنتمية إلى نفس الصناعة بتبني استراتيجيات تدويل مختلفة؛ وذلك نظرا لتباين خصائص كل منها، فأسلوب إعادة التوطن يتم اختياره على أساس تحقيق أحسن توليفة ما بين موارد الشركة والفرص التي تطرحها إعادة التوطن، ففي إطار النظرية وعلى عكس النظريتين السابقتين؛ فإن الملكية التامة للشركة لعملياتها في الخارج" فرع انتاجي " هو الاسلوب الافتراضي لأي شركة؛ لأنه يسمح لها بالسيطرة على مواردها بصفة كلية ؛ هذه الاخيرة التي تعتبر أساس نجاح الشركة في الخارج. [1]

**المطلب الرابع: دوافع الشركات لإعادة التموقع**

أمام الشركات عدة طرق للوصول إلى الاسواق الخارجية منها: التصدير، فتح فروع إنتاجية أو تجارية، بيع تراخيص لمتعامل أجنبي، وغيرها، تفاضل الشركات بين هذه البدائل بالاعتماد على عدة عوامل من بينها: هيكل السوق(طبيعة المنافسة، عدد المنتجين،...)، مرحلة حياة المنتج، العوائق التجارية وغيرها.

إذا اختارت الشركة أسلوب التواجد" التموقع" المباشر في الخارج، فإن عملية المفاضلة ما بين المناطق والدول تتم بناء على عدة اعتبارات؛ نظرا لاختلاف المناطق الجغرافية من حيث الخصائص(الموقع الجغرافي، أسعار الصرف، أسعار عوامل الانتاج -خاصة اليد العاملة والمواد الاولية-، مستويات الحماية التجارية،..)، يمكن إجمال محددات تموقع الشركات في أربعة مجموعات أساسية: حجم السوق ومعدل نموه، عدد الشركات المحلية والاجنبية المتواجدة في المنطقة(مستوى المنافسة)، تكلفة عوامل الانتاج، مختلف السياسات المتخذة من طرف السلطات العمة لتحسين وترقية الاستثمارات.[2]

[1] Pièrre-André Buigues et Denis Lacoste, op,cit, p.353-354.

2 Laurent Ferrara & Alain Henriot, **la localisation des entreprises industrielles ; comment apprécier l'attractivité des territoire**s ?revue de l'économie internationale, N°99-2004, p.94.

يمكن ارجاع عملية إعادة التوطن إلى عدة عوامل، تصنف ضمن ثلاث مجموعات أساسية أهمها:[1]

**1- العوامل الهيكلية:** تضم هذه العوامل ثلاثة عناصر هي:

**1 -1 عولمة الاقتصاد:** أدت ظاهرة العولمة إلى فتح الاسواق العالمية، وتقليص تكاليف الاستثمار في الخارج عن طريق خاصة تقليص وإزالة الرسوم الجمركية والتنسيق ما بين الدول في مجال الجبائي والجمركي، مما أدى في الاخير إلى نمو متسارع للتجارة العالمية، فمن خلال دراسة قام بها ، [2]« OCDE » توصل من خلالها إلى أن مساهمة الصادرات في رقم أعمال "القيمة المضافة" لفروع الشركات في الخارج أكبر من مساهمتها في الشركة في البلد الاصلي.

هذه المتغيرات أدت إلى اشتداد المنافسة العالمية، ومن ثم أصبحت عملية تجزئة سلسلة القيمة على المستوى العالمي خاصية هيكلية للاقتصاد العالمي، ولم تمس فقط الشركات الكبرى بل حتى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ بهدف التواجد في المناطق التي تتسم بالخصائص الاتية:

- الحصول على عوامل الانتاج" العمل، رأس المال، التكنولوجيا" بأحسن الشروط؛
- مواجهة الطلب بصفة فعالة وأكثر ربحية؛

**1-2 استراتيجية تدويل الشركات:** تحت تأثير ظاهرة العولمة والتطور المتسارع في تكنولوجيات الاعلام والاتصال، وانخفاض تكاليف النقل، اتجهت الشركات إلى تبني استراتيجية التدويل، تتجسد هذه الاستراتيجية عن طريق قيام الشركات بإخراج عدد معين من النشاطات على المستوى العالمي؛ بهدف الاستفادة وكسب مزايا تنافسية.

ترتبط استراتيجية التدويل بالعديد من المتغيرات، من بينها طبيعة الانتاج والسياسة الاقتصادية المتبعة من طرف الشركة الام؛ لكن من الملاحظ أن هذه الاستراتيجية تطورت كما يلي: [3]

[1] P. Bernard et autres, op, cit, p.47-49.
[2] OCDE: **The impact of foreign investment on domestic economies of OECD countries**: DSTI/EAS/IND 93 (3) 25.11.93 p. 61.
[3] P. Bernard et autres, op, cit, p 60.

في البداية كانت فروع الشركة في الخارج عبارة عن توطن مستقل "خاصة في الادارة" بهدف توسيع سوق الشركة الام–خاصة الشركات الامريكية، مع تزايد درجة المنافسة –الشركات الالمانية واليابانية خاصة– في السبعينات، دفع بالشركات دولية النشاط إلى اتباع أسلوب تقليص التكاليف لزيادة تنافسيتها عالميا، مما دفع بهذه الاخيرة إلى التوطن في المناطق ذات التكاليف المنخفضة، وتحول دور الشركة الام إلى التنسيق ما بين مختلف الفروع، ثم تطورت استراتيجية التدويل لتصبح فروع الشركة خاضعة لعدة مراكز (مراكز الكفاءة) " centres de compétence" بدلا من خضوعها لقرارات مركز واحد " الشركة الام في البلد الاصلي"، لتتقلص العلاقات ما بين الشركات الام وفروعها إلى حدود ضيقة جدا.

**3-1 ظهور اقتصاديات جديدة:** إن النمو المتسارع لاقتصاديات دول جنوب شرق آسيا وانفتاح اقتصاديات أوربا الشرقية على الاقتصاد العالمي، شكلت عاملا هاما لعملية إعادة توطن الشركات.

مع بداية السبعينات؛ سجلت دول جنوب شرق آسيا معدلات نمو أكبر من المسجلة في دول "OCDE"، شكلت ديناميكية هذه الدول بالإضافة إلى تميزها بانخفاض تكاليف الانتاج خاصة اليد العاملة، بالإضافة إلى جودة التعليم في هذه الدول وتأثيرها المباشر على درجة كفاءة وتأهيل العمالة، مكانا ملائما لممارسة الاعمال، حيث تحتل هذه الدول مراتب متقدمة من حيث مؤشر التنافسية –...

نفس الخصائص تقريبا تنطبق على دول أوربا الشرقية، مع عامل إضافي يتمثل في قرب هذه الاخيرة من الاسواق العالمية "أوربا الغربية والولايات المتحدة الامريكية".

**2- العوامل المرتبطة بتدخلات السلطات العامة:** تؤثر الهيئات العامة على عملية إعادة توطن الشركات من خلال ما يلي:

**2-1 سياسات اقتصادية كلية مستقرة:** تتأثر عملية توطن الشركات بالعوامل المتعلقة بالأداء الاقتصادي الكلي مثل: التضخم، سعر الصرف والسياسة المالية والنقدية؛ لأن وجود بيئة اقتصادية كلية ملائمة للاستثمار، وتتمتع بالاستقرار والثبات، من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي؛ التي تعمل على التحكم في التضخم، عجز الموازنة وتقليل العجز التجاري وغيرها.

**2-2 توافر البنية التحتية:** يعتبر كل من النقل والاتصالات من العوامل المسهلة للأعمال بصفة عامة بما فيها ممارسة الأعمال على المستوى الدولي، ومنه رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، فخطوط النقل الحديثة بأنواعها تسهل عملية الانتقال داخل الدولة المضيفة أو العالم، كما أن وجود وسائل اتصال ذات

كفاءة عالية، تمكن من سهولة وسرعة الاتصال بين فروع الشركات دولية النشاط في الدول المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم، بالإضافة إلى أنها تسهل عملية تبادل المعلومات والبيانات بين الفروع والمركز، كذلك عوامل أخرى كمحطات الطاقة وخدمات المحاسبة والتامين.[1]

**2-3 العوامل السياسية:** تلعب العوامل السياسية دورا مهما في صنع قرار التوطن في الخارج، ذلك أن المستثمر الأجنبي لن يخاطر بنقل رؤوس أمواله وخبرته الفنية إلى دولة ما؛ إلا إذا توافرت الضمانات الكافية، فرأس المال جبان كما يعرف لدى المستثمرين.

تتمثل العوامل السياسية أساسا في الاستقرار السياسي؛ من حيث استقرار الوضع الأمني وغياب النزاعات ومختلف أشكال العنف وكيفية انتقال السلطة وغيرها.[2]

يعتبر الاستقرار السياسي متغير للدلالة على مدى التزام الدولة بمبادئ الحوكمة، حسب مجموعة البنك الدولي يوجد ستة مؤشرات تحدد هذا المفهوم هي:

-حرية التعبير والمسؤولية؛

- الاستقرار السياسي وغياب العنف؛

- نشاط وفعالية السلطة؛

- فعالية التشريعات؛

- دولة القانون؛

- محاربة الفساد؛

حظيت العلاقة ما بين الحكومة وتأثيرها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالكثير من الدراسات، من بينها الدراسة التي أجراها " Joseph Djaowe " حيث شملت الدراسة الستة دول الأعضاء في تكتل: المجموعة الاقتصادية والنقدية لدول المركز الإفريقية (CEMAC)[3] للفترة ما بين 1993-2004، لتفسير اثر تحسن الظروف الأمنية والاستقرار السياسي؛ على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول الأعضاء.

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الاجنبي المباشر-المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت, 2006، ص:76.
[2] دريد محمود السامرائي، المرجع نفسه، ص.82.
[3] يضم تكتل CEMAC الدول التالية: الكامرون، الغابون، إفريقيا الوسطى، تشاد، الكونغو، غينيا الاستوائية.

خلصت الدراسة إلى وجود علاقة ايجابية بين تحسين المناخ السياسي وزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالمقابل خروج استثمارات معتبرة من الدول التي عاشت اضطرابات سياسية (الكنغو وغينيا الاستوائية).

– كما خلصت الدراسة نفسها إلى الدور الحاسم لعنصر الاستقرار السياسي وتراجع العنف؛ في اتخاذ قرار الاستثمار مقارنة بالعناصر الخمس المتبقية المكونة لمفهوم الحوكمة.[1]

**3– العوامل المرتبطة بالشركة:** تتعلق هذه الدوافع برغبة الشركات التوسع في الخارج، من خلال أشكال التوطن سابقة الذكر؛ من بين هذه الدوافع نذكر:

- الوصول إلى المواد الاولية ومصادر الطاقة؛
- اكتساب التكنولوجيا والمهارات التسييرية والادارية؛
- وجود عراقيل تجارية وغير تجارية للتصدير، ومن ثم تلجأ الشركات إلى التوطن المباشر؛
- الاستفادة من المزايا المقدمة للمستثمرين–جبائية خاصة– في بعض المناطق غير البلد الاصلي للشركة، مما يدفعها إلى التوطن على مستوى هذه المناطق؛
- الاستفادة من الصفقات العمومية؛ من خلال إبرام عقود متوسطة وطويلة الاجل؛ [2]

**المطلب الخامس: محددات اختيار تموقع الشركات:** بعد تخلي الفكر الاقتصادي الحديث عن مبدأ تماثل المناطق والاقاليم الجغرافية،–بفعل مساهمة كل من الاقتصاد الجغرافي والصناعي– ومع الانفتاح الاقتصادي المتزايد لاقتصاديات دول العالم، ظهرت أمام الشركات عدة بدائل متعلقة بمكان التوطن، حيث تمثل عملية تحديد مكان توطن الشركة من أهم القرارات الاستراتيجية التي تحكم مدى نجاح أو فشل هذه الاخيرة، فهذه العملية تتحدد وفق عدة عوامل، تقسم إلى قسمين أساسيين حسب (CNUCED):[3]

**1–الاطار المؤسساتي والسياسة الاقتصادية المتبعة في الموقع المستهدف:** يرتبط هذا العامل بتحديد طبيعة نظرة واستراتيجية الدول المضيفة اتجاه الشركات الاجنبية؛ من خلال تحديد نوع السياسة التجارية المتبعة(حماية/انفتاح) بالاعتماد على مستويات الرسوم الجمركية وغير الجمركية، السياسة الجبائية من خلال معدلات الضرائب المطبقة،– فكلما كانت هذه الاخيرة منخفضة كلما كان ذلك

[1] Joseph Djaowe, **investissements directs étrangers et gouvernance ; Les pays de la CEMAC sont-il attractifs** , *revue africaine de l'intégration*, N° 01, janvier 2009, P.31.

[2] P. Bernard et autres, op, cit, p .62

[3] Pierre-André Buigues et Denis Lacoste, Op, cit, p.95-96.

عامل إيجابي للتوطن–، السياسة الوطنية المتعلقة بالملكية ومدى استعداد الدول المضيفة على التخلي الكلي "البيع" أو الجزئي "الشراكة " عن الشركات الوطنية، وغيرها.

تقوم (CNUCED) بإعداد تقارير سنوية عن حالة الاطار المؤسساتي ومدى تحسن أو تدهور النظرة للشركات الاجنبية؛ فحسب هذه الاخيرة تتمثل أهم العوائق التي تواجه الشركات عند التوطن في الخارج في: وضع الدول المضيفة معدل من رأس المال للعمل دون تمكن الشركة الاجنبية من إدارة المشروع، كأن تكون بصيغة(51%/49%)، بالإضافة إلى الاجراءات التمييزية ما بين الشركات المحلية والاجنبية، كإعطاء الاولوية للشركات المحلية للقيام بالمشاريع العمومية.

2- **المحددات الاقتصادية:** تضم هذه المجموعة ثلاثة محددات فرعية أساسية؛ وهي:

**2-1 خصائص السوق:** تتعلق بحجم السوق من حيث عدد المستهلكين ومعدل نموه ومستوى القوى الشرائية، فكلما تمتعت منطقة معينة بهذه الخصائص؛ كلما كانت أكثر جاذبية للشركات، لأنه يسمح لها بالإنتاج بكميات كبيرة –اقتصاديات الحجم– وخطوط انتاج متنوعة.

**2-2 خصائص الموارد:** تاريخيا؛ اعتبر وفرة الموارد الطبيعية–خاصة البترول، المعادن، المنتجات الزراعية– السبب الرئيسي لتوطن الشركات في منطقة معينة، بالإضافة إلى الموارد الطبيعة، نجد اليد العاملة؛ من حيث التكلفة خاصة بالنسبة للصناعات كثيفة العمل كالنسيج مثلا، ودرجة التأهيل بالنسبة للصناعات كثيفة عنصر التكنولوجيا كالبرمجيات والحواسيب.

**2-3 الخصائص المرتبطة بالفعالية:** تتمثل في العوامل المرتبطة برفع نجاعة وفعالية الاستثمار في منطقة معينة، كإنتاجية العمال مثلا، لأن فقدان هذا العامل؛ يؤدي إلى انخفاض تنافسية هذه المنطقة مقارنة بمناطق أخرى، بالإضافة إلى تطور تكنولوجيات الاعلام والاتصال، البنى التحتية وغيرها، وكل ما من شأنه تحسين ممارسة الاعمال.

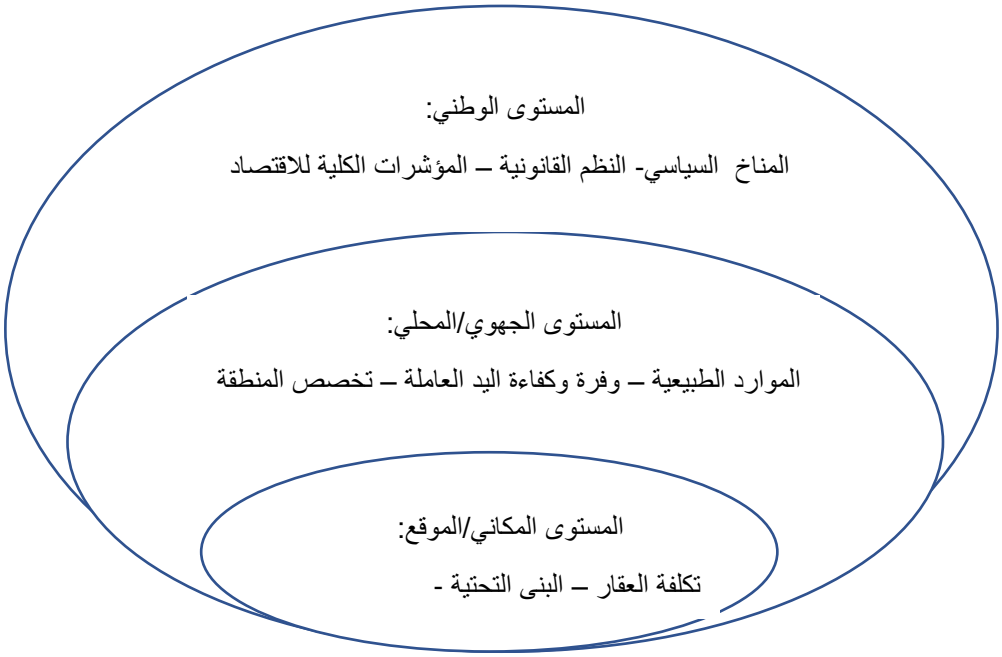
من خلال ما سبق، فإن قرار الشركة للتوطن في مكن معين يرتبط بدراسة ثلاثة مستويات هي:[1]

- دراسة المتغيرات المرتبطة بالدولة ككل، خاصة المؤشرات الكلية لاقتصاد الدولة؛
- دراسة المنطقة التي سيقام فيها النشاط، كوفرة المواد الاولية واليد العاملة وغيرها؛
- دراسة طبيعة المكان الذي ستتوطن فيه الشركة، من خلال جودة البنى التحتية مثلا؛

[1] Abdellatif NOUREDDINE, op, cit, p.25.

يمكن تلخيص هذه المستويات من خلال الشكل الموالي:

**شكل -3-2 المستويات المرتبطة بقرار توطن الشركات**




**Source : HATEM. F, Investissement International et politiques d'attractivité, 2ème édition ; économica, 2004**

**المبحث الثالث: الاقتصاد الجغرافي كمدخل لتحليل تموقع الانشطة الاقتصادية**

يعتبر الاقتصاد الجغرافي فرعا من فروع علم الاقتصاد حديثة النشأة نسبيا، حيث ازدادت الدراسات التي تستعمل بعض المتغيرات الجغرافية–المسافة، تكاليف النقل، الموقع الجغرافي،...– لفهم وتفسير بعض الظواهر الاقتصادية، بعدما اعتبر المكان أو الفضاء متغيرا حياديا في التحليل الاقتصادي لفترات طويلة، محاولة التعريف بهذا الفرع هو موضوع هذا المبحث.

**المطلب الاول: الاقتصاد الجغرافي: المفهوم والمبادئ**

**1– تعريف الاقتصاد الجغرافي:** المصطلح مكون من كلمتين: الاقتصاد والجغرافيا، فمن المهم التعريف بالجغرافيا.

تعرف الجغرافيا على أنها:" العلم الذي يدرس فضاء المجتمعات الانسانية، حي تبحث في ثلاث قضايا أساسية هي: [1]

- ✓ لماذا هذه الظاهرة الاجتماعية تقام في هذا المكان دون غيره؟
- ✓ كيف يؤثر المحيط على المجتمع؟
- ✓ ما هو المدلول العلمي للتوطن؟ "

قبل التطرق إلى محاولة التعريف بالاقتصاد الجغرافي، من المهم الاشارة إلى صعوبة التوافق على تعريف موحد؛ نظرا للحداثة النسبية لهذا الفرع من علم الاقتصاد، حيث يدور الجدل هل كونه فرع جديد أو هو امتداد وتطوير لبعض فروع علم الاقتصاد كالاقتصاد الدولي والاقتصاد الحضري[2]، فيما يلي نورد بعض التعاريف.

**–تعريف–1**– الاقتصاد الجغرافي: هو فرع من علم الاقتصاد الذي يدرس البعد الفضائي أو المكاني للنشاطات الاقتصادية ولعلم الاقتصاد بصفة عامة، حيث يعتبر المكان أو الحيز الجغرافي بمثابة مورد نادر بالنسبة للاقتصاد ومتغير مهم يؤثر ويتأثر بمختلف المتغيرات الاقتصادية الاخرى، كما يعالج التوزيع والتمركز الجغرافي للنشاطات الاقتصادية. [3]

يحاول الاقتصاد الجغرافي الاجابة على العديد من الاسئلة؛ من بينها ما يلي:

[1] Jacques Lévy., **les nouvelles tendances de la géographie**, revue des sciences humaines, N°25, février 1993.
[2] Gilles Duranton, **La nouvelle économie géographique : Agglomération et dispersion**, revue ; 2conomie et prévision, N°131, 1997-5, p.1.
[3] Idem.

- لماذا تفضل بعض النشاطات الاقتصادية" المؤسسات" التوطن في مناطق محددة دون غيرها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على قرار توطن وانتقال عوامل الانتاج ؟
- لماذا بعض المناطق الجغرافية تتمتع بتركيز عالي من الشركات والسكان، في حين تعاني مناطق أخرى تشتتا وتركيزا منخفضا؟

**تعريف-2-الاقتصاد الجغرافي:** هو فرع يستخدم أدوات ومناهج علم الجغرافيا؛ بهدف إعطاء تفسيرات متعددة الجوانب لمختلف النشاط الاقتصادي – التنمية، الاستثمار، الانتاج، التوزيع،...، على المستوى المحلي و الجهوي والوطني والعالمي، مع اعتبار المحيط أو الحيز الجغرافي متغيرا مهما جدا يؤثر على بقية المتغيرات الاقتصادية، ويدخل في عملية اتخاذ القرار عند الاعوان الاقتصاديين.

**تعريف -3- الاقتصاد الجغرافي** هو فرع يهتم بدارسة ظاهرة توطن الاشخاص" المستهلكين" والنشاطات الاقتصادية "المنتجين" والتدفقات الناتجة عنها ، وتأثيرها على تطور المشهد الاقتصادي للمنطقة.[1]

من خلال ما سبق، يمكن تعريف الاقتصاد الجغرافي على أنه فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يستخدم المقاربة الجغرافية في تفسير وفهم الظواهر الاقتصادية، خاصة العوامل المؤثرة على توطن الافراد والشركات، و تفسير ظاهرة التوزيع غير العادل للأنشطة الاقتصادية" التركيز والتشتت" على مستوى مناطق جغرافية متشابهة، مع التركيز على الدور المحوري للحيز الجغرافي في تفسير الظاهرة.[2]

- بعد التطرق إلى تعريف الاقتصاد الجغرافي؛ يتضح أن هناك فرق كبير بينه وبين الجغرافيا الاقتصادية التي تدرس التنظيم المكاني(التوزيع الجغرافي) للأنشطة الاقتصادية على المستوى القطري أو الدولي، فهي لا تتعد كونها وصفا ورصدا، بينما مجال الاقتصاد الجغرافي أوسع بكثير من خلال دراسة تفاعل المكان بالاقتصاد، لكن هناك ارتباط كبير بينهما.
- كما يظهر الفرق بين الاقتصاد الجغرافي والاقتصاد الحضري الذي يختص بدراسة وفهم ظاهرة تركز وتشتت السكان وتشكل المدن وتنظيمها، في حين تدخل هذه العناصر في مجال الاقتصاد الجغرافي وتتعداه إلى دراسة توطن الشركات وغيرها.

[1] Gilles Duranton, Ibid.p.2.

[2] تعريف إجرائي

**2- مبادئ الاقتصاد الجغرافي:** نظرا للحداثة النسبية للاقتصاد الجغرافي، يمكن اعتباره مجموعة من النظريات التي تهتم بإبراز العلاقة والتفاعل ما بين المكان الجغرافي والمتغيرات الاقتصادية، فمبادئ الاقتصاد الجغرافي مستمدة من تفاعل مبادئ أربعة تيارات مختلفة؛ يمكن إيجازها فيما يأتي:[1]

- ✓ مبادئ الاقتصاد الصناعي والتحليل الجزئي للمنافسة غير التامة، حيث يعتبر المتغير المكاني عاملا مهما لعدم اكتمال المنافسة وعاملا لتمايز المنتج، فالسلوكيات الاستراتيجية في إطار احتكار القلة من منتجين- شكل من المنافسة غير التامة- المعبر عنها بنظرية الالعاب، المنافسة المكانية، استراتيجية التميز؛ تجتمع في الاقتصاد الصناعي لتفسر ظاهرة تموقع وتركز الانشطة في الفضاء المكاني.
- ✓ مبادئ التجارة الدولية في إطار المنافسة غير التامة أو ما يصطلح عليه بالنظرية الجديدة في التجارة الدولية، التي تبحث في العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة على تفضيل الشركات للسوق المحلي أو الخارجي، فنموذج التوازن ما بين الاقاليم"les modèles d'équilibre inter-régionaux"، بالإضافة إلى بعض المتغيرات مثل: الاستهلاك المكاني، رأس المال الاجتماعي" البنى التحتية العامة"، وغيرها مستخدمة من طرف الاقتصاد الجغرافي.
- ✓ مبادئ النظريات الحديثة للنمو؛ خاصة نظرية النمو الداخلي، التي ترجع النمو إلى عوامل ذاتية داخلية مثل وفرات الحجم، تراكم المعرفة، رأس المال البشري، نفقات البحث والتطوير، التطور التقني، وغيرها، كل هذه التغيرات تم إدماجها في نماذج الاقتصاد الجغرافي.
- ✓ مبادئ الاقتصاد الحضري المهتم بمختلف الجوانب المتعلقة بتكوين وتنظيم المدن والتجمعات الحضرية، سياسات تنمية الاقاليم والتنمية الجهوية،، فتشابه مجال الفرعين" الاقتصاد الحضري من جهة والجغرافي من جهة ثانية، خاصة فيما يتعلق بعنصر تركز الاشخاص بالنسبة للأول والنشطات الاقتصادية بالنسبة للثاني، تجعل من الادوات ومبادئ الاقتصاد الحضري صالحة لنظريات الاقتصاد الجغرافي.

من خلال العرض السابق، يمكن تلخيص فرضيات الاقتصاد الجغرافي فيما يأتي:[2]

- **المردودية المتزايدة:** يقصد بها تزايد مردودية الشركات مع كبر حجم الانتاج أو ما يصطلح عليه باقتصاديات الحجم، حيث تتجه التكلفة المتوسطة إلى الانخفاض بفعل وجود تكلفة ثابتة غير مرتبطة

[1] Idem.
[2] Catherine BAUMONT et autres, op cit .p-3.

بحجم الانتاج، مما يؤدي إلى زيادة المردودية– لكن هذا لا ينفي وجود بعض الشركات أو القطاعات لا تتميز بهذه الخاصية– هذا الافتراض هو المساهم الكبير في خروج المتغير المكاني عن حيادته في التحليل الاقتصادي.

- **سيادة المنافسة غير التامة:** يعتبر هذا الافتراض هو الطرح المعتمد في التحليل الحديث خاصة في مجال الاقتصاد والتجارة الدولية، حيث أن الدراسات الميدانية تشير إلى سيادة المنافسة الاحتكارية ، أو حتى احتكار القلة، أما في الاقتصاد الجغرافي فيقصد بها أن المنتج أو الشركة المتوطنة في مكان جغرافي معين تمتلك مركز احتكاري وميزة تنافسية مقارنة بالمنافسين المحتملين.
- **تفضيل استراتيجية التنويع:** أي أن الشركات تتجه إلى مبدأ تنويع الانتاج، كما أن المستهلكين يفضلون تنويع الاستهلاك، حتى مع إمكانية الاحلال ما بين مختلف السلع.
- **وجود تفاعل استراتيجي كبير ما بين الاعوان الاقتصاديين:** أي وجود تفاعل ما بين العائلات من جهة والشركات من جهة ثانية، عن طريق إما العمالة أو التوظيف وإما عن طريق الاستهلاك.

وجود تقارب جغرافي ما بين الطرفين يسهل من ظهور تفضيلات المستهلكين، وتحسين كفاءة العمال يؤدي القرب الجغرافي إلى ظهور تفاعلات ما بين الشركات سواء تجارية أو غير تجارية كتبادل المعلومات والمعارف، هذه التفاعلات تشجع من تجمع وتركز الشركات في حيز مكاني معين.

- **وجود تفاعلات وقوى تعمل على التشتيت:** أي أنه يمكن أن يؤدي تركيز الشركات والافراد في مكان معين إلى أثر معاكس للتركيز "التشتيت"، كاشتداد المنافسة وارتفاع التلوث وارتفاع تكلفة العقار في هذه المنطقة، مما يؤدي بالأعوان الاقتصاديين إلى التوطن في مناطق أخرى.

لا يشترط توافر كل هذه الفرضيات في النظريات الجغرافية، فبعض الفرضيات أهم من الاخرى؛ خاصة تزايد المردودية وسيادة المنافسة غير التامة.

**المطلب الثاني: المرتكزات النظرية للاقتصاد الجغرافي**

يقوم الاقتصاد الجغرافي على عدة نظريات ساهمت في تطوره، حيث انفصل على علم الجغرافيا وشكل مفاهيما ونظريات مستقلة، يعتبر هذا الفرع نقطة التقاء العديد من العلوم؛ حيث يعتمد ويستمد بعض مبادئه من عدة علوم، كالجغرافيا والعلوم الطبيعية وعلم النفس وغيرها.

يعتبر الاقتصاد الجغرافي فرعا حديث النشأة، كون المكان أو الفضاء كان المتغير الغائب في الفكر والتحليل الاقتصادي لفترة طويلة لعدة اسباب أهما:[1]

- أن الفكر التقليدي مبني على مبدأ تناقص الغلة "المردودية" أو ثباتها، انطلاقا من هذا المبدأ فإذا قامت الشركة بمضاعفة عوامل الانتاج فإن الانتاج سيتضاعف " نفس النسبة"، ومنه فإن انتاجية الشركة غير مرتبط بحجمها، ومنه تستطيع الشركة تقسيم أنشطتها إلى عدة فروع موزعة على عدة مناطق جغرافية للوصول إلى المستهلكين دون أن يؤثر ذلك على مردوديتها، أي أن المكان لا يؤثر على نشاط الشركة.

لكن بعد ظهور أعمال مارشال خاصة المرتبطة باقتصاديات الحجم، تغيرت النظرة؛ حيث تبين أن حجم الشركة يؤثر على مردوديتها "انخفاض التكلفة المتوسطة"، ومنه ظهرت الاهمية القصوى لتركيز الشركات في مناطق محددة وبالتالي دور المكان في عملية التوطن.

- المتغير الجغرافي يعبر عنه بالمسافة اي تكاليف النقل، فمع الانخفاض الكبير لهذه الاخيرة اعتبرت المسافة ومن ثم المكان الجغرافي متغيرا ثانويا،[2] لكن الدراسات الميدانية أثبتت أن تكاليف النقل تبقى من بين أهم الاعتبارات التر تعتمد عليها الشركات في عملية التوطن، فعلى سبيل المثال تمثل مصاريف النقل ما يعادل 21% من سعر المنتوج النهائي –سنة 2004.–[3]

فيما يأتي نورد أهم النظريات المهتمة بالاقتصاد الجغرافي.

## 1-نظرية Von Thünen

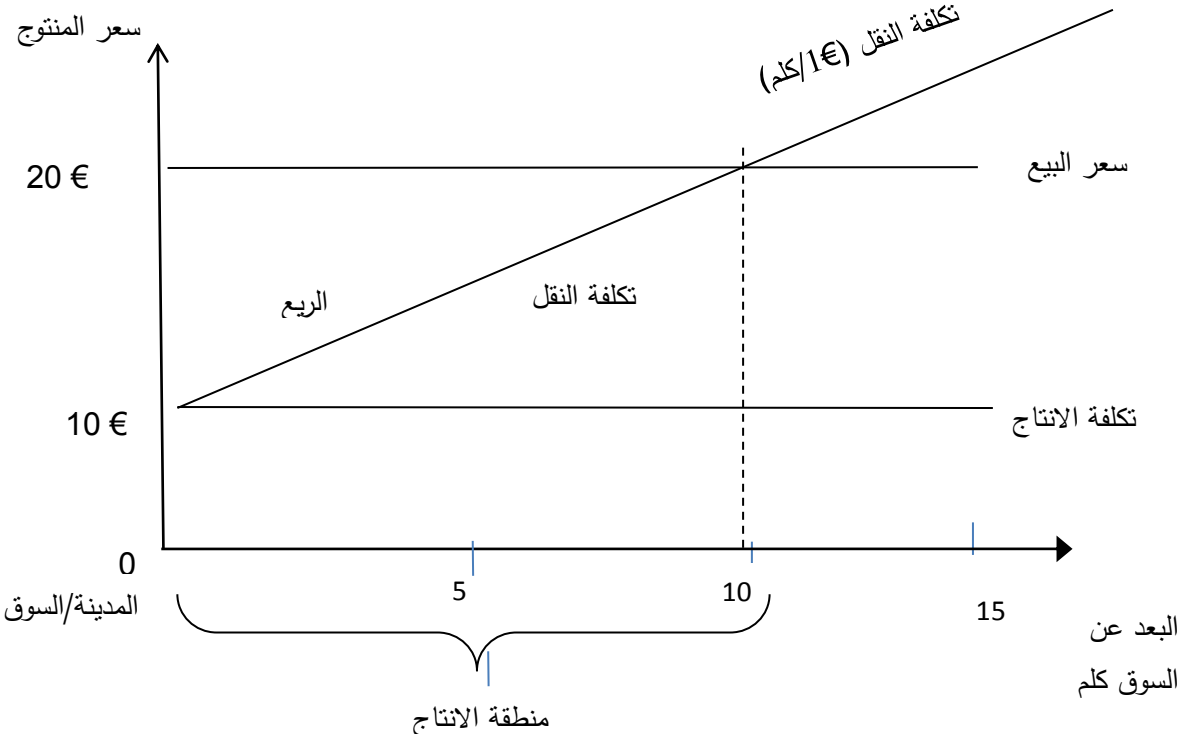
يعود تاريخ أولى الدراسات المهتمة بالاقتصاد الجغرافي إلى الاقتصادي الالماني Von Thünen سنة 1826، تحت عنوان: "l'État isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale" حيث اهتم بتفسير اسباب توزيع وتركز النشاطات الزراعية حول المدينة في ألمانيا قبل الثورة الصناعية، افترض Thünen وجود مدينة منعزلة تعتبر بمثابة سوق يجتمع فيه المزارعون لتوزيع منتجاتهم الفلاحية،

[1] Matthieu Crozet et Miren Lafourcade, la nouvelle économie géographique, ediiton ;la Découverte,Paris.2009.p.8.
[2] Jacques-francois THISSE, l'oublie de l'espace dans la pensée économique, revue région et développement, n°6-1997, p.3.
[3] Matthieu Crozet et Merien Lafourcade ;op, cit, p.9.

لكن هذه المنتجات تمتاز بالاختلاف حسب هذا النموذج؛ فرغم استعمال الفلاحين نفس تقنية الانتاج؛ إلا أن شروط الانتاج تختلف من منتج لأخر.[1]

حاول Thünen باعتباره مسير مزرعة الوصول إلى الاستخدام الامثل للأراضي، للوصول إلى هذا الهدف يجب تخفيض التكاليف خاصة المتعلقة بالنقل، والعمل على الاراضي القريبة من المدينة "ارتفاع الطلب"، لكن هذه الاراضي تمتاز بارتفاع تكلفة الكراء" الريع العقاري"، وتنخفض كلما ابتعدت عن المدينة، كما اهتم أيضا بإبراز المكان او التوطن الافضل بالنسبة لكل نشاط، انطلاقا من مبدئ أن لكل نشاط توطن مثالي لتعظيم الارباح؛ الشكل الموالي يبين النموذج الذي اقترحه.[2]

**شكل3-3 توزيع النشاطات الزراعية حول المدينة حسب نموذج THÜNEN**

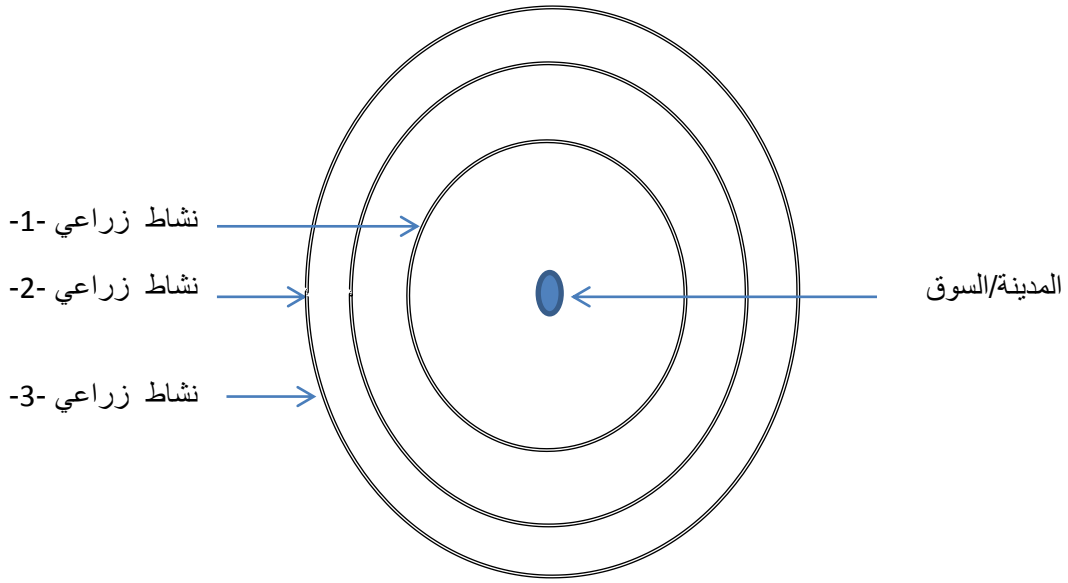



**Source;** Nicolas Soulié, économie géographique ; les travaux fondateurs, IEP, 2008, p.5.

[1] Catherine billard, **Dépenses publiques, localisation des capitaux et concurrence fiscale : une modélisation en économie géographique**, thèse de doctorat, université paris -1-, France ; 2006, p.77.
[2] Patricia LEJOUX, **localisation des consommateurs et organisation spatial de l'économie une mesure de la consommation touristique nette générée par les flux touristiques dans les régions françaises**, thèse de doctorat, université de paris7, 2006.

ومنه فإن المزارع يقارن ما بين تكلفة النقل في حالة اختياره للأراضي البعيدة عن المدينة، وتكلفة الكراء في حالة الارض القريبة من المدينة، ما يؤدي في الاخير إلى توزيع متباين للأنشطة الزراعية حول المدينة حيث، حيث يفضل منتجو المواد الزراعية بطيئة التلف إلى التوطن بعيدا عن المدينة والعكس بالنسبة لمنتجي المواد الزراعية بطيئة التلف؛[1] الشكل الموالي يبين توزيع النشاط الزراعي حول المدينة.

**شكل 3-4 التنظيم التمركزي للأنشطة الزراعية حسب نموذج THÜNEN**




**Source; Nicolas Soulié, économie géographique ; les travaux fondateurs, IEP,2008, p.5.**

يبن الشكل تركز النشاطات الزراعية حول المدينة التي تعتبر بمثابة سوقا كبيرا، فيلجأ كل المنتجين إلى التوطن بالقرب منه بهدف تقليص أو إلغاء تكلفة النقل، مع مراعاة تكلفة العقار التي ترتفع كلما اقترب النشاط من المدينة.

[1] Matthieu Corzet et Miren Lafourcade,Ibid , p.7.

تستخدم هذه النظرية والنتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة المتعلقة بتخصيص وتوزيع الاراضي في حالة توزيع الانشطة الاقتصادية القابلة للتقسيم، رغم أهمية هذه الدراسة إلا أنها بقيت مهمشة لأكثر من قرن.[1]

من بين الاقتصادين الاوائل الذين اهتموا بدراسة التجمعات الصناعية وتركزها في أمكنة محددة، نجد Alfred Marshall سنة 1890، حسب هذا الاخير فإن المؤسسات عندما تتموقع في مكان معين، فإن فرص نجاحها واستمراريتها ترتبط بعاملين:

- حجم المؤسسة، فكلما كانت كبيرة كلما كان لديها فرص للنجاح أكبر" مزايا اقتصاديات الحجم"؛
- مدى قربها من المؤسسات التي تعمل في نفس الصناعة، أي درجة تركيز المؤسسات؛

حسب Marshall فإن تركيز المؤسسات في مكان معين؛ يسمح لهذه الاخيرة بالاستفادة من مزايا خارجية " économies externes"، التي تسمح للمؤسسة بالاستفادة مما يلي:

- يؤدي تركيز المؤسسات التي تعمل في نفس الصناعة إلى تسهيل الحصول على مدخلات الانتاج مثل المواد الاولية والعمال؛
- يعمل تركيز الصناعات أو المؤسسات على تكوين عمالة مؤهلة؛ وتراكم رأس المال البشري؛
- يسمح التركيز بتبادل المعلومات والبيانات ما بين المؤسسات، ويمنح دفعة لعمليات البحث والتطوير؛
- الاستفادة من بنية تحتية متطورة؛

من بين الاسهامات المهمة نجد أعمال الاقتصادي الالماني: Alfred Weber، تحت عنوان" توطن النشاطات الصناعية"، التي ظهرت سنة 1909، حيث اهتم بعملية التصنيع في ألمانيا خلال القرن العشرين، حيث ركز على صناعة الفولاذ التي تتطلب كميات كبيرة من المواد الاولية: كالفحم والحديد، قام تحليله على الافتراضات الاتية:[2]

- ثبات تكاليف الانتاج نسبة إلى حجم الانتاج، "غياب اقتصاديات الحجم" حيث أن الطن من الفولاذ يتطلب 500 كغ من الفحم، 300 كغ من الحديد، 200 كغ من الكلكير؛
- تماثل الطبيعة الجغرافية للعقار الصناعي؛

[1] Masahisa FUJITA, Jaques-François THISSE, **Economie géographique, Problème anciens et nouvelle perspectives**, Annales d'économie et de statistique-N°45-1997 ;

[2] ; Nicolas Soulié, **économie géographique ; les travaux fondateurs**, IEP, 2008, p.6.

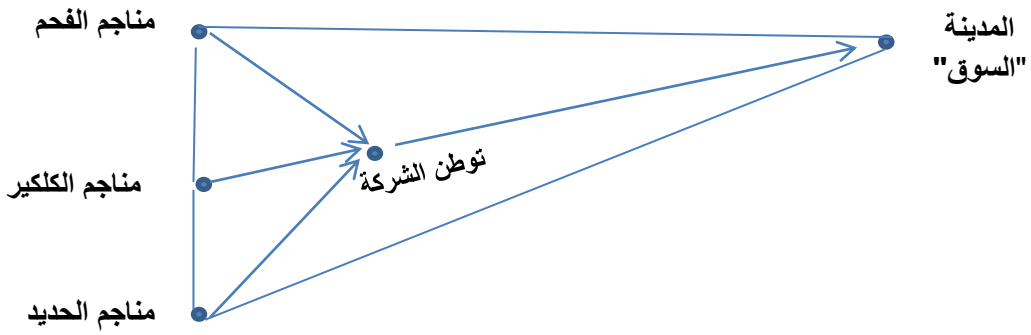
- ثبات تكاليف النقل نسبة إلى المسافة، أي أن تكلفة المنتوج النهائي أو المواد الاولية هي نفسها، فهي ترتبط فقط بالمسافة؛

تبحث الشركات على تخفيض تكلفة النقل إلى أدنى حد ممكن، حيث تقارن بين استراتيجيتين هما:

- تتوطن الشركة بالقرب من مصادر المواد الاولية إذا كانت تكلفة نقلها مرتفعة؛
- تتوطن الشركة من السوق إذا كانت تكلفة نقل المنتوج النهائي مرتفعة؛

من خلال تحليل Alfred Weber يتضح أن المحدد الرئيسي لتوزيع النشاطات الصناعية هي تكاليف النقل؛ الشكل الموالي يبين ذلك.

**شكل-3-5 استراتيجية توطن الشركات الصناعية حسب نموذج Alfred Weber**




**Source;** Nicolas Soulié, économie géographique ; les travaux fondateurs, IEP,2008, p.8

يتضح من خلا الشكل؛ أن استراتيجية توطن الشركات تقوم مبدأ تقليص تكاليف النقل؛ من خلال التواجد قرب مصادر المواد الاولية.

سنة 1964 برزت دراسات أخرى من طرف Alonso William ، اهتمت بالعوامل المؤثرة على تركز الافراد والانشطة في المدن، ومختلف العوامل المؤدية إلى تكوين المدن الكبيرة، تعتبر دراساته النواة الاولى لظهور فرع جديد من علم الاقتصاد بصفة عامة، وبالاقتصاد الجغرافي بصفة خاصة، اصطلح عليه بالاقتصاد الحضري"économie urbaine " أو اقتصاد المدن.

طور الاقتصادي Henderson سنة 1974 أعمال Marshall وصاغ ظاهرة تركز الصناعات والمؤسسات على شكل نموذج، حيث اعتبر اقتصاديات الحجم عامل للتركيز، كما أقر بوجود قوى معاكسة تؤدي إلى التشتيت "عدم التركيز" يكون مصدرها العائلات، بالإضافة إلى قيام المؤسسات بعملية التحكيم أو المفاضلة ما بين المزايا المتأتية من عملية التركيز في المدينة أو إقليم معين من جهة، وتكاليف المبادلات ما بين المدن الكبيرة. [1]

ثم توالت بعد ذلك الابحاث والدراسات في مجال الاقتصاد الجغرافي، إلى غاية صدور دراسات اصطلح عليها بالنظرية الجغرافية الجديدة من قبل ثلاث اقتصاديين أولهم Fujita 1988، ثم Paul Krugman سنة1991 والذي اشتهرت النظرية باسمه، بالإضافة إلى Venables سنة 1996، هذه النظرية ستكون موضوع الفصل الثالث.

1- **نظرية الاماكن المركزية**"les lieux centraux" لـ "walter chrisraller " و "August losch"

طورت هذه النظرية على يد الاقتصادي الالماني " walter chrisraller" سنة 1953 ؛ حاولت النظرية البحث والكشف عن الشكل الذي يأخذه توزيع الانشطة الاقتصادية" الشركات" التي تعمل في قطاعات مختلفة، حيث أن قرار توطن كل شركة مستقل عن قرار بقية الشركات، حاول" walter "الاجابة عن السؤال الاتي:

ما هو الشكل الذي يأخذه توزيع الانشطة الاقتصادية لمختلف القطاعات؟ هل هناك تنظيم محدد لكل قطاع؟

انطلق " walter " من ملاحظة مفادها: أن توزيع المدن في جنوب ألمانيا ليس عشوائيا، بل يتبع لمنطق رياضي دقيق؛ ومن ثم فإن توزيع الشركات والافراد يخضع لنفس المنطق ليأخذ شكلا ونظاما معينا.

طور الاقتصادي August losch" أعمال " walter "، حيث اهتم بتوطن شركات السلع والخدمات، بهدف إيجاد نقطة توازن لتوطن عدد كبير من الشركات، وجعلت من المستهلكين متغير مهم في النموذج، باعتبارهم يتنقلون لشراء السلع والخدمات ومن ثم تحملهم مصاريف النقل، دون الشركات. [2]

قامت النظرية على ثلاث فرضيات أساسية هي: [3]

[1] Catherine BAUMONT et autres, **Economie géographique ; les théories et l'épreuves**, édition ; Economica, Paris ;p3-2

[2] Mario Polèse et Richard Shearmur, **Economie urbaine et régionale,** 3ème édition, ECONOMICA, Paris, 2009, p.252-253.

[3] . Patricia lejoux. Op, cit, P 16.

- تماثل الامكنة الجغرافية "لا توجد فروقات ما بين المناطق، من حيث المزايا الجغرافية..."
- تكاليف النقل التي يتحملها المستهلكون ترتبط فقط بالمسافة.
- يتبع تشتت السكان التوزيع الطبيعي، أي لا يوجد تركز للسكان في منطقة معينة؛ ومن ثم فإن الطلب متماثل في جميع الاماكن.

حسب هذه النظرية؛ فإن النشاطات المرتبطة بالسلع والخدمات تتطلب اتصالا مباشرا ما بين المنتجين والمستهلكين، ومنه فإن الاهتمام الرئيسي للشركات هو اختيار المكان المناسب للوصول إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين.

للوصول إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين تتوطن الشركات في مركز السوق أو المدينة، كما أن الشركات التي تستهدف نفس المستهلكين ستتوطن في نفس الموقع، مما يؤدي إلى انشاء تجمع للشركات يسمى بالمكان المركزي.

على مستوى المدينة، يوجد عدة مناطق مركزية تختلف من حيث الحجم–عدد الشركات المكونة له–؛ ترتبط أهمية المكان المركزي؛ بمدى تغطية هذا الاخير لحاجيات أكبر عدد ممكن من السكان "المستهلكين": أي أهمية السلعة أو الخدمة المنتجة من طرف المكان المركزي بالنسبة للسكان؛ وبالتالي سوف يأخذ توزيع الاماكن المركزية–خاصة المرتبطة بالخدمات– شكل تنظيم هرمي"hiérarchie" ؛ نسبة للتجمعات السكانية، حيث يكون التوزيع الهرمي كما يلي:

- تتوزع وتتركز الانشطة الاقتصادية –خاصة الخدمات– من الدرجة الاولى "الاكثر طلبا من طرف السكان" في أعلى التنظيم الهرمي–أكثر قربا من التجمعات السكانية–؛
- تتوزع وتتركز الا نشطة الاقتصادية –خاصة الخدمات– من الدرجة الثانية "الاقل طلبا من طرف السكان" في أسفل التنظيم الهرمي –بعيدة عن التجمعات السكانية؛

إذا حسب هذه النظرية؛ فإن توزيع الانشطة الاقتصادية يتم من خلال تركز عدد معين المنتجين الذين يستهدفون نفس الزبائن، ويشكلون مكان مركزي، ونفس الشيء بالنسبة لبقية الانشطة؛ توزيع الاماكن المركزية يأخذ شكل تنظيم هرمي؛ بحيث تكون الاماكن المركزية المنتجة للسلع والخدمات الاكثر طلبا من المستهلكين

قرب التجمعات السكانية. أي أن قرب توزيع الاماكن المركزية من التجمعات السكانية؛ يرتبط طرديا مع درجة حاجة الافراد للسلع والخدمات التي ينتجها المكان المركزي.[1]

**المطلب الثالث: النظرية الحديثة للاقتصاد الجغرافي لـ Paul Krugman**

ظهرت هذه النظرية كنتيجة لتطبيق النظريات الحديثة للتجارة الدولية–المنافسة غير التامة، اقتصاديات الحجم،...– على الاقتصاد الجهوي "الجغرافي"، حيث أخذ هذا الحقل من الدراسات بالظهور والتطور بداية من التسعينات، والذي يمثل ازدياد اهتمام النظرية الاقتصادية بالمتغير المكاني، ومحاولة إدراجه في التحليل الاقتصادي، خاصة التحليل المرتبط بتموقع الانشطة الاقتصادية.

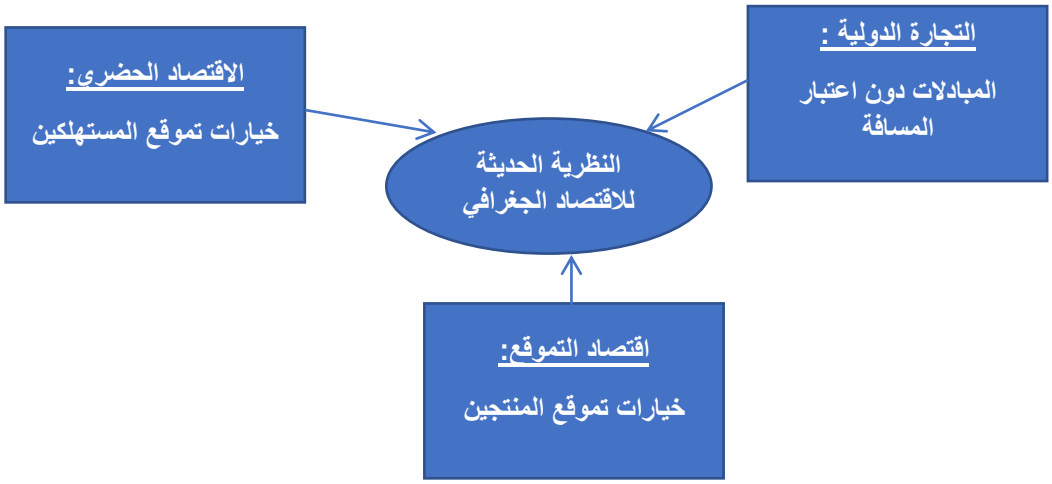
تحاول هذه النظرية التوفيق ما بين ثلاث مقاربات، هي:[2]

- **التجارة الدولية:** المهتمة بدراسة تخصيص الموارد الاقتصادية ما بين الدول؛ دون اعتبار وجود تكاليف للمبادلات: أي لا يهتم بالبعد المكاني للمبادلات(غياب المسافة وتكاليف النقل في التحليل)؛
- **الاقتصاد الحضري:** يشمل تحليل قرارات وخيارات تموقع المستهلكين؛ في مواجهة السلع والخدمات المعروضة من طرف المنتجين؛
- **اقتصاد التموقع:** يهدف إلى إيجاد وبناء نموذج متكامل لمتوقع المنتجين؛ على مستوى الفضاء المكاني، مع فرضية أساسية هي: انتقال المنتجين" الشركات" وثبات المستهلكين؛

الموالي يبين موقع النظرية ضمن المقاربات الثلاث:

[1] Mario Polèse et Richard Shearmur, Op, Cit,p.253.
[2] Duranton Gille, "Economie géographique, urbanisation et développement", Thèse de Doctorat, 1995 ;

**شكل 3-6 المقاربات المستخدمة في النظرية الحديثة في الاقتصاد الجغرافي**




***Source** : Abdellatif NOUREDDINE, La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique, Thèse pour l'obtention du Doctorat, Université Ibn Zohr-Agadir- Maroc, 2010, p.89.*

أحدثت النظرية الجغرافية الجديدة تغيرات جذرية على التحليل المرتبط بقرار توطن الانشطة الاقتصادية؛ حيث أن توزيع هذه الاخيرة هو نتيجة لتلاقي عاملين" قوتين" متناقضتين هما، عوامل التركيز وعوامل التشتيت.

**1- قوى التركيز"forces centripètes":** هي العوامل التي تدفع الانشطة الاقتصادية إلى التركيز في مكان معين؛ من بينها نذكر ما يلي:

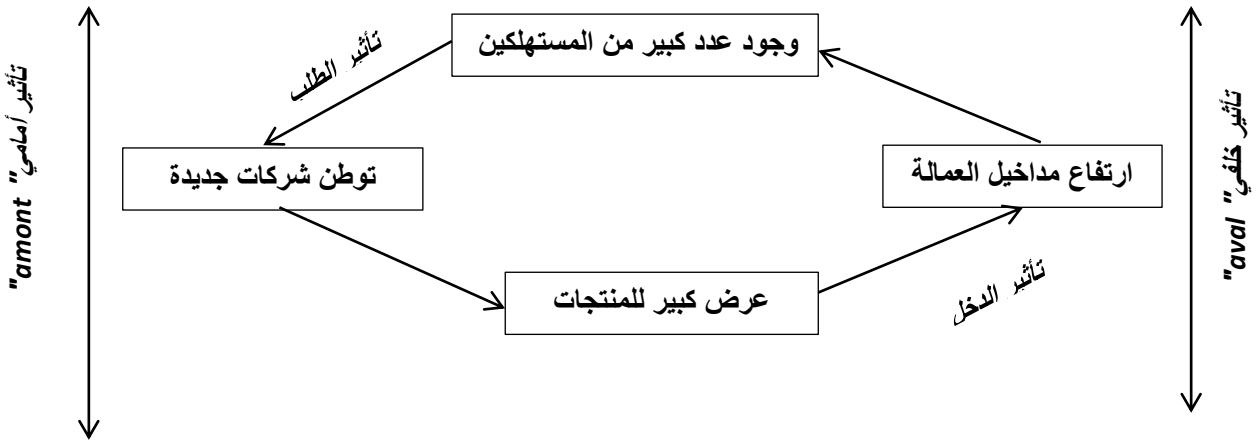
**1-1 الطبيعة الجغرافية للمكان:** يقصد بها تمتع بعض المناطق بخصائص جغرافية متميزة، تجعلها تستقطب عددا كبيرا من الافراد والشركات، من بين هذه الخصائص مثلا: وفرة المواد الاولية والطاقوية، ملائمة المناخ، قربها من المنافذ والمسطحات المائية، وغيرها، اعتبرت هذه العوامل لمدة طويلة مفسرا لتركز الانشطة الاقتصادية في مرحلة الثورة الصناعية "عوامل من الدرجة الاولى".[1]

**1-2 الوفرات الخارجية الايجابية:** يسمح التقارب الجغرافي للشركات –خاصة العاملة في نفس الصناعة– استفادتها من عدة مزايا، من بينها: رفع مقدرتها على التواصل وتبادل المعلومات"information spillovers" المرتبطة بمحيط الشركة "السوق، الممولين، المستهلكين،..."، كما يسمح التركيز الجغرافي للأنشطة بوفرة العمالة والممولين؛ جودة البنى التحتية، الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، كل هذه العوامل وغيرها

[1] Gille Duraton, **la nouvelle économie géographique ; agglomération et dispersion**, *revu économie et prévision*, n°131, octobre –décembre 1997, p.7.

تمثل دافعا مهما لتركيز الشركات[1]، من ناحية أخرى يشجع تركز الشركات في منطقة معينة استقطاب العمالة "أثر العرض" ، والتي بدورها تشجع على توطن شركات أخرى "أثر الطلب"، مما يسمح بظهور نظام ذو تأثير متبادل "causalité circulaire" يمكن تمثيل طريقة تأثير هذه العوامل على توطن الشركات من خلال الشكل الاتي :

***شكل 3-7 التأثير المتبادل للعمالة وتوطن الشركات في تركيز الانشطة***




***Source** : Masahisa FUJUTA et Jaques François THISSE, économie géographique ; problèmes anciens et nouvelles perspectives, annales d'économie et de statistique, N°45/1997. p.23.*

**3- انخفاض تكاليف النقل:** تشمل هذه التكاليف ثلاث عناصر اساسية هي: [2]

- تكلفة نقل السلع النهائية من مكان الانتاج إلى مكان البيع؛
- تكلفة نقل المواد الاولية من المصدر إلى نقطة الانتاج؛
- تكلفة انتقال المستهلكين من التجمعات السكانية إلى الاسواق؛

تهدف الشركات إلى الوصول إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين؛ والذين يتوزعون على مناطق مختلفة، تكون الشركات أمام خيارين:

- التواجد بالقرب من المستهلكين عن طريق اقامة عدة فروع؛
- التوطن في مكان واحد، والقيام بتوريد المنتجات غن طريق شبكات التوزيع؛

[1] Nicolas COSTES, **choix de localisation des entreprises, interventions publiques et efficacité urbaine**, thèse de doctorat, université Paris-1-, France, 2008, p.32.
[2] I bid. P .4.

تتم المفاضلة ما بين الاسلوبين بالاعتماد على عدة عناصر؛ من بينها تكلفة النقل، فمع انخفاض تكاليف النقل تميل الشركات إلى تركيز أنشطتها في أمكان معينة وتوصيل منتجاتها إلى المستهلكين عن طريق قنوات التوزيع، لذا يعتبر هذا العامل "انخفاض تكاليف النقل" من بين قوى تركيز الانشطة الاقتصادية.

**2- قوى التشتيت" forces centrifuges"**:هي العوامل التي تعمل على تشتيت الانشطة الاقتصادية، والمتمثلة فيما يلي:

**2-1 ارتفاع تكاليف النقل:** تعتبر من أهم العوامل التي تدفع إلى تشتيت توزيع الشركات؛ حيث تقارن الشركة ما بين التوريد المباشر لمنتجاتها للمستهلكين المستهدفين، عن طريق التواجد المباشر على مستوى التجمعات السكانية، أو تركيز نشاطاتها في منطقة معينة والاعتماد على استراتيجية التوزيع –تحمل تكاليف النقل–، ففي حالة ارتفاع هذه الاخيرة فإن الشركات تعمل على توزيع وتشتيت أماكن توطنها لتفادي تحمل تكاليف النقل المرتفعة.

**2-2 محدودية عرض العقار:** من المعلوم أن الارض أو العقار هي مصدر نادر غير قابل للزيادة، يعمل هذا الاخير على تشتيت توزيع الانشطة من عدة زوايا من بينها:

– تحاول الشركات التوطن بالقرب من الاسواق الكبرى "التجمعات السكانية" لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستهلكين، يؤدي زيادة الطلب على الاماكن القريبة من المناطق المركزية " التجمعات الحضرية الكبرى" إلى ارتفاع تكاليف العقار" الايجار والبيع" وبالتالي ارتفاع تكلفة الاستثمار، مما يدفع بالشركات الاقل تنافسية إلى التوطن في أماكن أخرى وبالتالي ظهور تشتتا للأنشطة الاقتصادية؛

– مع افتراض مقدرة الشركات على تحمل ارتفاع تكلفة العقار على مستوى التجمعات الكبرى، فإن محدودة القدرة الاستيعابية للأراضي "العقار" تجعل من المستحيل توطن كل الشركات في نفس المكان؛

– عدم قابلية عامل الارض للنقل، ومع ارتباط بعض الانشطة الاقتصادية بنوع معين من الاراضي كالأنشطة الاستخراجية مثلا، مما يؤدي إلى تشتيت لتوزيع الشركات؛

**2-3 التفاعلات الاستراتيجية ما بين المنتجين:** من أجل البقاء والنمو والقدرة على المنافسة؛ تتبنى الشركات عدة استراتيجيات لتحقيق هذه الاهداف؛ من بين هذه الاستراتيجيات المتعلقة منها باختيار الموقع؛ حيث تفاضل الشركات ما بين خيارين هما:[1]

- التواجد بالقرب من المنافسين والاستفادة من مزايا القرب الجغرافي "الوفرات الخارجية"، مع تحمل منافسة عالية خاصة السعرية منها من طرف المنافسين؛ وبالتالي ضعف مقدرتها على تسعير منتجاتها؛
- التوطن بعيدا عن المنافسين لتفادي أو للتقليل من حدة المنافسة السعرية؛ مع تعرض الشركة لفقدان حصتها السوقية؛

إذا اختارت الشركة الاستراتيجية الثانية؛ فإن ذلك يعتبر عاملا لتشتيت توطن الشركات؛ والعكس في حالة الاستراتيجية الاولى.

**2-4 الوفرات الخارجية السلبية:** ينتج عن ظاهرة تركيز الشركات في فضاء مكاني معين عدة آثار أهمها ما يصطلح عليه بالوفرات الخارجية: والتي تأخذ شكلين هما: الوفرات الإيجابية كوفرة الممولين وغيرها، والوفورات السلبية كالتلوث وارتفاع تكلفة العقار؛ هذه الاخيرة تدف الشركات بالتوطن بعيدا عن التجمعات الصناعية، وبالتالي يمكن اعتبارها عاملا للتشتيت،[2] الجدول الموالي يلخص ذلك:

**جدول 3 -5 عوامل تركيز وتشتيت الأنشطة الاقتصادية**

| | عامل للتركيز | عامل للتشتيت |
|---|---|---|
| ارتفاع تكاليف النقل | - | + |
| انخفاض تكاليف النقل | + | - |
| الخصائص الفزيائية للأرض | - | + |
| الوفرات الخارجية الايجابية | + | - |
| الوفرات الخارجية السلبية | - | + |
| التفاعلات الاستراتيجية للمنتجين | + | + |

***المصدر: من إعداد الطالب***

[1] Idem.
[2] Idem.

**3- نموذج "Paul Krugman"** " يفترض النموذج وجود اقتصاد مكون من منطقتين أو إقليمين " r" و " u " وقطاعين: زراعي" A" وصناعي " M".

القطاع الاول يعمل في إطار المنافسة التامة وينتج منتجات متجانسة " homogène"، عمالة القطاع ثابتة أي عدم أمكانية انتقالها إلى القطاع "M "أو إلى المنطقة الثانية " u"، كما أن هذا القطاع هو غير قابل للنقل جغرافيا لأنه مرتبط بعامل الأرض.

القطاع الثاني" الصناعي" مكون من شركتين(I,j) غير ثابتتين جغرافيا" إمكانية تغير الموقع"؛ ينشطان في سوق يسوده المنافسة الاحتكارية «monopolistique»؛ ينتجان سلعتين مختلفتين مع مرونة إحلال ثابتة " σ " تكاليف النقل تتمثل فقط في نقل السلع الصناعية من منطقة لأخرى ويتحملها المستهلك؛ عمالة هذا القطاع غير ثابتة.[1]

تتوزع القوى النشطة بالتساوي ما بين القطاعين؛ ينفق العمال جزءا " $1-\gamma$ " من دخلهم" Y " لاستهلاك المنتجات الزراعية، و" $\gamma$ " على السلع الصناعية مع إمكانية المفاضلة ما بين السلعتين من نوع –Cobb-Douglas– يمكن التعبير عما سبق من خلال العلاقة الاتية:

$$U = C_a^{(1-\gamma)} Cm^{\gamma} \text{ avec } Cm = \left( \sum_{i=1}^{n} k_i \left( 1-1/\sigma \right) \right)^{\left( \sigma/(\sigma-1) \right)} \quad \text{avec } \sigma>1 \qquad (1)$$

يتم توفير المنتجات الصناعية إما عن طريق الصناعة المحلية" المنطقة الثانية" أو استيرادها من المنطقة الاولى؛ ومن ثم يكون قيد الميزانية لمستهلكي المنطقة " r" كالاتي:

$$Y_r = P_{Mr} C_{m,r} + C_{a,r} \qquad (2)$$

، حيث "$P_{Mr}$" يمثل مؤشر السعر في المنطقة "r"[2].

[1] Krugman P. & A. Venables [1995] – Globalization and the inequality of nations – Quartely Journal of Economics, vol. 110, n°4, pp. 857-880.

[2] CARL GAIGNÉ, **Économie géographique et localisation industrielle rurale versus urbaine**, UMR, disponible sur le lien - www2.dijon.inra.fr/cesaer/wp-content/uploads/2012/.../WP2000_5.pdf.

تنتج شركتي القطاع الصناعي منتجات متمايزة، عن طريق عامل "مدخل" وحيد هو العمل، انتاج السلعة الصناعية " k" من طرف الشركة " i" يولد تكلفة ثابتة" $\alpha$" وتكلفة حدية " $\beta$" ، وتكون دالة الانتاج على النحو الاتي:

$$Lm_i = \alpha + \beta k_i \qquad (3)$$

مع افتراض حرية تامة لانتقال عمالة القطاع الصناعي في المدى الطويل، فإن هذه الاخيرة تتوطن في المناطق التي توفر لها أجر حقيقي أكبر، انطلاقا من هذه الفرضية، فإن عملية توطن كل من الشركات والعمالة الصناعية تكون مدروسة.

من جهة يبحث الافراد–المستهلكون– على التوطن في المناطق التي تحتوي على أكبر عدد من الشركات، للاستفادة من تنوع السلع المعروضة وانخفاض أسعارها – بفعل المنافسة ولانعدام تكلفة التنقل إلى مناطق أخرى للحصول على هذه السلع الصناعية مما يؤدي إلى ارتفاع الاجر الحقيقي للأفراد–هذا ما يصطلح عليه بـ "**أثر مؤشر الاسعار**". [1]

من جهة ثانية؛ وجود تكلفة ثابتة للإنتاج يدفع المنتجين "الشركات" على تموين وتغطية احتياجات المنطقة" السوق المحلي" انطلاقا من تموقع واحد، بحيث يتم اختيار هذا الاخير بناء على مدى حجم السوق " عدد المستهلكين" لارتفاع حجم الطلب، وهو ما يصطلح عليه بـ"**أثر حجم السوق**".

تفاعل هذان الأثران – مؤشر الاسعار وحجم السوق– اللذان يمثلان قوتان للتركيز–للتجميع– " agglomération" والناجم عن التفاعل ما بين المنتجين والمستهلكين، يؤدي إلى خلق أثر حيزي –تجميعي "–causalité– circulaire–" أي أن حجم التجمع سوف يزداد حيث أن زيادة توطن السكان تؤدي إلى زيادة توطن الشركات والعكس؛ في هذه المرحلة نمو حجم التجمع ومن ثم المنطقة يتم على حساب باقي المناطق، مما يؤدي ظهور منطقة ذات مستويين:

- ✓ المركز – centre – يمتاز بتجمع كبير للأفراد والشركات؛
- ✓ الطرف أو الضاحية–périphérie– تجمع ضعيف للأفراد والشركات؛

تتوقف هذه العملية" زيادة التجمع الصناعي والسكاني" عند توطن مختلف الانشطة التي لها نفس المردودية في نفس المكان.

[1] Kilkenny M.– **Transport costs, the new economic geography and rural development** – revue; Growth and Change, vol. 29, 1998, p. 259-280.

في هذا النموذج توجد قوى أخرى مناقضة لقوى التجميع؛ تسمى قوى التشتيت حيث تحول دون تركيز الانشطة والافراد في مكان واحد؛ من بينها: اشتداد المنافسة ما بين الشركات، تواجد نسبة من المستهلكين خارج التجمع وضرورة وتحمل الشركات لتكلفة نقل عالية في سبيل الوصول إلى هذه النسبة من المستهلكين، وبالتالي ضرورة توطن عدد من الشركات خارج التجمع مما يمثل عاملا للتشتيت.

يزداد أثر قوى التشتيت في حالة ما إذا كانت تكلفة الوصول إلى المستهلكين خارج التجمع منخفضة، بالإضافة إلى توطن عدد معتبر من الافراد خارج التجمع؛ مما يؤدي إلى تفاعل كبير ما بين قوى التركيز والتجميع، في هذه الحالة فإن النشاط الزراعي يتوطن في" الضاحية" والانشطة الصناعية في "المركز". [1]

[1] CARL GAIGNÉ,Op.cit,p.7.

***خلاصة الفصل***

يعتبر الاقليم أو الفضاء المكاني–باعتباره حاملا للنشاطات الاقتصادية–؛ متغيرا مؤثرا في التحليل الاقتصادي، حيث تدخل مكوناته– الموقع، المسافة، تكلفة النقل– في القرارات المتخذة من الاعوان الاقتصاديين؛ خاصة من ناحية التوطن والتموقع، والمفاضلة ما بين المناطق والاقاليم بناء على عدة اعتبارات، اهمها الخصائص والمميزات التي تتملكها كل منطقة.

اعتبر المتغير المكاني الغائب الأكبر في التحليل الاقتصادي لفترات زمنية طويلة؛ خاصة من طرف مفكري المدرسة الكلاسيكية– لعدة اعتبارات، أهمها النظرة السلبية لهذا المتغير كونه متغيرا متجانسا ومحايدا لا يؤثر على قرارات الاعوان الاقتصاديين ، وتأكدت هذه النظرة بعد الانخفاض الكبير في تكاليف النقل –التي تعتبر المكون الاساسي للمتغير المكاني–.

بدأ الاهتمام بالفضاء المكاني، وادراجه في التحليل الاقتصادي– خاصة نظريات التجارة الخارجية مثل نظرية "HαO" – في نهاية القرن التاسع عشر والقرن العشرين؛ بفضل أعمال عدة مفكرين، بحيث سمحت أعمالهم بظهور فروع جديدة من علم الاقتصاد: كالاقتصاد الجهوي، الاقتصاد الحضري، الاقتصاد الصناعي، وغيرها والتي تشترك في ادراج المتغير المكاني في التحليل.

نظرا للأهمية المتزايدة للعامل الجغرافي في اتخاذ القرارات خاصة فيما يتعلق بالاستثمارات، ومساهمة هذه الاخيرة في رفع مستوى المعيشة والتنمية، بادرت الهيئات العامة بتبني عدة سياسات لتطور وتنمية الاقليم والزيادة من تنافسيته، من بينها: سياسات تهيئة الاقليم، التسويق الإقليمي، الحاضنات الصناعية وغيرها.

# الفصل الرابع:

## تأثير اتفاقية النافتا على توزيع الانشطة الصناعية داخل التكتل-حالة المكسيك-

**تمهيد**

سبقت الاشارة في الفصل السابق؛ إلى أن قرار توقع وتوطن الشركات في منطقة جغرافية معينة تتحكم فيه العديد من العوامل: بعضها مرتبط باستراتيجية الشركة والبعض الاخر يرتبط بقرار بقية الشركات المنافسة؛ والبعض الاخر يرتبط بمميزات وخصائص الموقع.

اهتمت العديد من الدراسات بدراسة وتحليل طبيعة العلاقة ما بين قيام دولة ما بعملية التحرير الاقتصادي بصفة عامة والتحرير التجاري بصفة خاصة على عملية تموقع وتوطن الشركات داخل هذه الدولة.

والتكتل الاقتصادي بصفته شكلا من أشكال التحرير التجاري –لكن على مستوى جغرافي محدود في الغالب–؛ يحدث عدة تغيرات في الدول الاعضاء في هذا التكتل؛ والتي من شأنها التأثير على قرار واستراتيجية تموقع الشركات بداخله.

يهتم هذا الفصل بدارسة وتحليل العلاقة ما بين عملية التكتل الاقتصادي في أمريكا الشمالية –النافتا– والتوزيع الجغرافي للشركات العاملة في القطاع الصناعي في بلد عضو هو المكسيك؛ على ان يتم التحليل وفق فرضيات وأدوات النظرية الجغرافية الحديثة لـ "Paul Krugman".

للإحاطة بالموضوع؛ فقد تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث:

يستعرض المبحث الاول المنطقة الحرة المكسيكية–باعتبارها أولى عمليات التحرير التجاري في المكسيك – من خلال تعريفها وظروف ومراحل تطورها؛ بالإضافة إلى مساهمتها في الاقتصاد المكسيكي، وكذا تأثير انشاء تكتل امريكا الشمالية عليها؛ وتأثيرها على تموقع الشركات.

في حين يتطرق المبحث الثاني؛ إلى التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك قبل وبعد التكتل؛ من خلال الاستعانة بعدة مؤشرات أهمها توزيع عمالة القطاع الصناعي وكذا مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي الداخلي.

بينما يتناول المبحث الثالث: تأثير اتفاقية التجارة الحرة على التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك، من خلال مقارنة التوزيع قبل وبعد التكتل؛ كما يتم الاستعانة ببعض المؤشرات الكمية لتحليل طبيعة–تركيز/تشتت– ومدى التغير في التوزيع.

## المبحث الاول: المنطقة الحرة في المكسيك –maquiladora–

يستعرض هذا المبحث المنطقة الحرة في المكسيك؛ والمعروفة باسم –maquiladora–[1]؛ والمقامة على امتداد الحدود الامريكية المكسيكية؛ وذلك من خلال مفهومها وظروف نشأتها وتطورها؛ واهميتها بالنسبة للاقتصاد المكسيكي.

### المطلب الاول: مفهوم ونشأة المنطقة الحرة في المكسيك

**1- مفهوم برنامج " Maquiladora"**: هو إجراء تنظيمي اعتمدته الحكومة المكسيكية انطلاقا من سنة 1965؛ من خلال إقامة منطقة صناعية في المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية "الشمال"؛ في البداية، ليتم تعميم البرنامج على كل المناطق انطلاقا من سنة 1971؛ بحيث يمنح للشركات المقامة في هذه المنطقة عدة مزايا من بينها: عدم خضوعها للرسوم الجمركية عند استيرادها لمواد أولية أو سلع غير جاهزة تدخل مباشرة في عملية الانتاج؛ بشرط أن تلتزم هذه الشركات بإعادة تصديرها في شكل سلع جاهزة أو نصف مصنعة؛ كما تستطيع هذه الاخيرة استيراد معدات وآلات دون خضوعها للرسوم الجمركية؛ يطلق مصطلح " Maquilas "أو " Maquiladoras" على المشروعات "المصانع" المقامة في هذه المناطق الحرة والتي تتمتع المزايا التي توفرها.

يهدف هذا البرنامج إلى تحقيق جملة من الاهداف من بينها:[2]

- تشجيع الاستثمارات الاجنبية المباشرة؛ خاصة الامريكية منها؛
- المساهمة في تطوير عملية التصنيع؛
- تطوير وتنمية المناطق الحدودية المهمشة والمكتظة بالسكان؛ باعتبارها مناطق عبور للمهاجرين – خاصة غير الشرعيين–نحو الولايات المتحدة الامريكية؛
- توفير مناصب العمل؛ وبالتالي تقليص معدلات الفقر؛

[1] في الاصل، كان يطلق هذا المصطلح على اعمال طحن القمح المنجز من طرف عمال المطاحن لصالح المزارعين، ثم أصبح يطلق على أي عمل يقوم به العامل-المؤسسة- لصالح الغير.

[2] Maxime Weigert, **La coproduction dans l'Alena L'exemple des nouvelles générations de Maquiladora, Etudes et Analyses** ; IPMED, octobre 2014, p.9.

عرفت هذه السياسة انطلاقتها الفعلية؛ وبدأت الاستثمارات الاجنبية المباشرة بالتدفق إلى المكسيك انطلاقا من سنة 1982؛ بفعل عدة عوامل من بينها: قيام المكسيك بتخفيض قيمة العملة " peso" بـ 134%، لينتقل سعر صرف الدولار الامريكي مقابل البيزو من 24.51 إلى 57.44. [1]

بالإضافة إلى تبني المكسيك لسياسة اقتصادية انفتاحيه؛ انطلاقا من منتصف الثمانينات؛ من خلال تبني الاجراءات الاتية: [2]

- الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة –GATT– سنة 1986؛
- تخفيض الرسوم الجمركية من 100% سنة 1982 إلى 20 % سنة 1988؛
- تخفيض معدلات الفائدة من 25% سنة 1985 إلى 10% سنة 1988؛
- اعتماد وتطبيق سياسة الخوصصة خلال الفترة 1988–1994؛
- إلغاء رخص التصدير بالنسبة لعدد كبير من السلع؛
- إلغاء تحديد نسبة تملك المستثمر الاجنبي للمشروع، لتصل إلى 100%؛

**2– التكييف النظري لظهور "maquiladora"**: سبقت الاشارة إلى أن المناطق الحرة ظهرت في المكسيك سنة 1965؛ ضمن برنامج أطلق عليه "برنامج تصنيع المناطق الحدودية"– PIF– لكن الانطلاقة الفعلية وتطور البرنامج بدأ في أواسط الثمانينات، بحيث تزامنت مع تبني المكسيك –كغيرها من أغلب الدول النامية– لبرامج التحرير الاقتصادي تحت إشراف صندوق النقد الدولي؛ أي أن المنطقة التجارة الحرة عبارة عن برنامج من برامج التحرير الاقتصادي؛ الهادفة إلى تحرير تدفق رؤوس الاموال الاجنبية في صورة استثمارات أجنبية مباشرة؛ نحو الدول النامية؛ لإعادة التوازن في ميزان مدفوعات هذه الدول؛ من خلال تشجيع التصدير؛ كون منتوجات الشركات العاملة في المنطقة الحرة موجه أساسا إلى التصدير.

من خلال ما سبق؛ يتضح أن برنامج المنطقة الحرة يندرج ضمن إطار سعي الدول المتقدمة "المركز"– برعاية المنظمات الدولية على رأسها صندوق النقد الدولي– دمج اقتصاديات الدول النامية "الاطراف" في الاقتصاد العالمي، أو ما يعرف بالتقسيم الدولي للعمل.[3]

[1] Maxime Weigert , op.cit. p. 10
[2] I dem.
[3] Leslie Sklair, **Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States** Winchester, Massachusetts, Unwind Hyman Inc., 1989. p .120

أدى اشتداد المنافسة ما بين الدول على استقطاب الاستثمارات الاجنبية –خاصة المباشرة منها– إلى ارتفاع حجم ومستوى الامتيازات المقدمة من طرف الدول المضيفة –تعتبر تكاليف– لصالح الشركات الاجنبية –أرباح، سواء في شكل إعفاءات جبائية، أو خاصة عن طريق تعديل قوانين العمل والتوظيف، إدارة الموارد البشرية، التسريح– بما يتماشى واستراتيجيات الشركات الاجنبية.

تمتاز المناطق الحرة –سواء في المكسيك أو في غيرها– بجملة من الخصائص من أهمها:[1]

- أغلب المشروعات" المصانع" المقامة فيها هي أنشطة مكملة لعملية الانتاج، كالتركيب والتغليف على وجه الخصوص، بالإضافة إلى كونها أنشطة كثيفة عنصر العمل ولا تعتمد بدرجة كبيرة على عنصر التكنولوجيا، مما يقلل من درجة استفادة الدول المضيفة من عامل انتقال التكنولوجيا؛
- أغلب مدخلات عملية الانتاج– خاصة إذا كانت في شكل أجزاء وقطع–كقطع الغيار مثلا، وبدرجة أقل المواد الاولية–هي مستوردة من البلد الام للشركات الاجنبية المقامة في المنطقة الحرة؛
- منتجات المشروعات المقامة في المنطقة الحرة موجه أساسا إلى التصدير، وبصفة أدق إلى البلد الام للشركة الاجنبية؛

**3–أساليب التوطن في المنطقة الحرة «maquiladora»**: أمام الشركات الراغبة في الاستفادة من المزايا التي توفرها المنطقة الحرة ثلاث طرق للتوطن: [2]

- **إقامة فرع مكسيكي بنسبة 100%:** هي الطريقة الأكثر استخداما من طرف الشركات الاجنبية، بحيث يكون هذا الفرع تابعا للقانون المكسيكي، من جانب الضرائب؛ يعتبر القانون الفرع كمركز تكلفة وليس مركز ربح؛ أي إعفاء كلي من الضريبة؛
- **المقاولة من الباطن:** حسب هذا الاسلوب؛ تكلف الشركة الاجنبية شركة مكسيكية قائمة في المكسيك بالقيام بوظيفة معينة لصالح الشركة الاجنبية، بحيث تلتزم هذه الاخيرة بتزويد الشركة المحلية بمختلف المدخلات؛ وتتولى الشركة المحلية الانتاج والادارة؛
- **الشراكة:** هو أسلوب قريب من الاسلوب السابق، يتمثل الفرق في أن في صيغة الشراكة: الادارة وتسيير المشروع تتولاه الشركة الاجنبية؛ الاسلوبين الاخيرين يكون مناسبا بالنسبة للشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة، التي لا تمتلك الموارد المالية الكافية والخبرات التسييرية؛

[1] I dem.
[2] M. Ayhan Kose, and all, **How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence**, IMF working paper, N° 04/59, April 2004.

- **المشاريع المزدوجة**« **twins plants** »: يعتبر أسلوب الشركات المزدوجة من بين الطرق الاكثر استخداما من طرف شركات أمريكا الشمالية، وهي طريقة مستوحاة من وجود مدن حدودية متجاورة ما بين الولايات المتحدة الامريكية والمكسيك تسمى بالمدن المترابطة"villes jumelles "، حسب هذا الاسلوب يتم إقامة فرع لشركة أمريكية –عاملة في مدينة حدودية في الو م أ– في مدينة حدودية في المكسيك، بحيث يقوم الفرع الامريكي بتزويد نظيره المكسيكي بالمعدات والاجزاء والخدمات التقنية، والاشراف على مختلف العمليات والانشطة–التسيير–أما الفرع المكسيكي فيتولى عملية التركيب، من بين المدن المزدوجة نذكر:Tijuana–San Diego " ، Ciudad Juarez– El Paso، Brownsville–Matamoros

يهدف البلدان من خلال هذا النموذج الثنائي "المزدوج "للاستفادة من المزايا الجغرافية واللوجستية للمناطق الحدودية – حيث تبلغ 3200 كلم–الاطول في العالم–، لكن للطرفين أهدافا متباينة:[1]

- **بالنسبة للمكسيك:** تسعى من خلال هذا النموذج إلى بناء نسيج وقاعدة صناعية موجهة أساسا للتصدير؛ الاستفادة التكنولوجية والخبرات التسييرية خاصة الامريكية منها، بالإضافة إلى رفع مستوى وتأهيل العمالة المكسيكية؛
- **بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية:** يعتبر الهدف الاساسي للشركات الامريكية هو تقليص تكلفة الانتاج من خلال نقل بعض الانشطة إلى المكسيك للاستفادة من انخفاض تكلفة اليد العاملة، مما يسمح برفع تنافسية الشركات الامريكية والشركات الاوربية واليابانية خاصة، بالإضافة إلى محاولة تنمية وتطوير مناطقها الحدودية التي تعتبر من أفقر المدن في الولايات المتحدة الامريكية؛

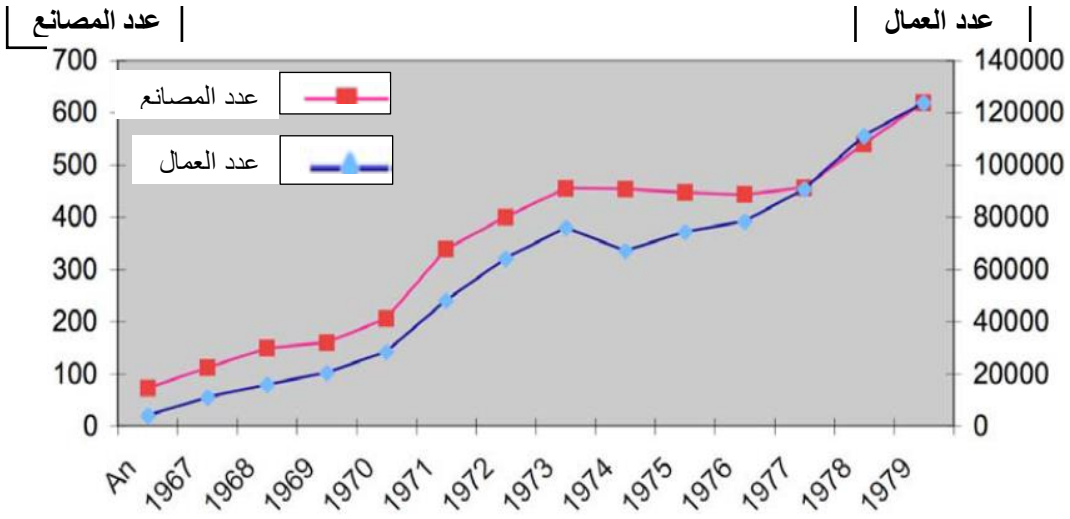
**المطلب الثاني: مراحل تطور المنطقة الحرة المكسيكية**

مرت المنطقة الحرة المكسيكية بعدة مراحل يمكن استعراضها كالاتي:

**المرحلة الاولى 1965–1979:** عرفت السنوات الاولى لهذه التجربة نموا كبيرا لنموذج المشاريع المزدوجة؛ سواء من حيث عدد المشاريع أو من حيث عدد العمالة الموظفة؛ يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الموالي:

[1] Leslie Sklair, op. cit, 121

**شكل 4-1 تطور عدد المشروعات والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك خلال الفترة 1979/1967**




**Source : Luis Ernesto LOPEZ, Enquête d'identité Mondialisation, figures de la féminité et conflits sociaux à la frontière Mexique-Etats-Unis**, thèse de doctorat, EHESS, 2007.

يتضح من خلال الشكل أن كلا من عدد المصانع والعمالة قد سجلا ارتفاعا معتبرا ؛ فعلى سبيل المثال فقد انتقل عدد المصانع من 12 مصنعا يوظف 3078 عاملا سنة 1966 إلى 454 مصنعا يوظف 67214 عاملا سنة 1975 ، كما يتضح من الشكل أن وتيرة النمو تراجعت سنة 1974، وذلك بفعل الازمة الاقتصادية التي عرفتها الولايات المتحدة الامريكية؛ لكن بعد أربع سنوات أي انطلاقا من سنة 1978 استمر اتجاه انشاء المصانع وتوظيف العمالة بالارتفاع.

مع دخول الاقتصاد المكسيكي في أزمة اقتصادية–مديونية– وتبني عدة اصلاحات، أدى ذلك إلى التخلي عن نموذج المصانع المزدوجة، خاصة وأن تقييم نتائج هذا النموذج لم تكن في مستوى الاهداف المسطرة، حيث تخللتها مجموعة من النقائص نوجزها في النقاط الاتية:[1]

- ✓ عدم اعطاء المكسيك لهذا البرنامج الاهتمام والدعم الكافيين، بحيث اعتبر فقط كحل مؤقت لازمة البطالة في المناطق الحدودية، مما أدى إلى فشل دمج هذه الصناعات الحدودية مع بقية القطاع الصناعي في البلد؛
- ✓ لم يسمح هذا النموذج بنقل التكنولوجيا إلى المكسيك؛ كون أغلب المصانع والانشطة المقامة هي عملية تركيب وكثيفة عنصر العمل، بالإضافة إلى ضعف مساهمة الجانب المكسيكي في الشركات؛

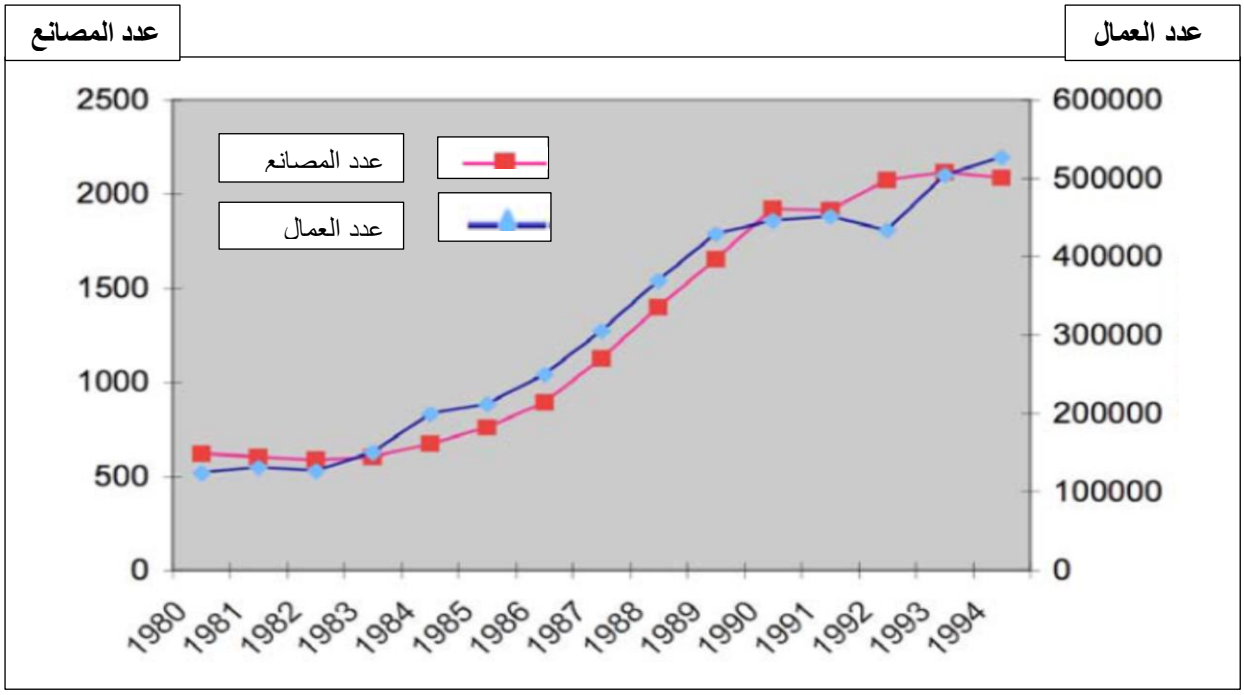
[1] Luis Ernesto LOPEZ**, Enquête d'identité Mondialisation, figures de la féminité et conflits sociaux à la frontière Mexique-Etats-Unis**, thèse de doctorat, EHESS, 2007.p27.

بحيث لم يتجاوز 3 % من المشروع، بالإضافة إلى كون أغلب العمالة هي من الجنس النسوي، مما أثر سلبا على معدلات البطالة لدى الذكور؛ مما أدى إلى ظهور توترات اجتماعية–المظاهرات، الآفات الاجتماعية وغيرها؛

- ✓ هيمنة الشركات الامريكية على المشاريع المقامة؛ وبالتالي لا يوجد تنوع، بالإضافة إلى ارتباط تطور هذا النموذج بالأداء الاقتصادي في الو م أ، وهذا ما يتضح جليا من خلال الانعكاس السلبي لازمة 1974 في الو م أ على البرنامج؛

**المرحلة الثانية:** رغم التطور الذي عرفه برنامج "**Maquiladoras**" خلال السبعينات؛ إلا أنه لم يخلو من نقائص –سبق ذكرها–؛ انعكست الاصلاحات التي عرفها الاقتصاد المكسيكي خلال الثمانينات؛ إيجابا على المنطقة الحرة ، لتعرف هذه الاخيرة تطورا كبيرا خلال هذا العقد، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

**شكل 4–2 تطور عدد المصانع والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك من 1980إلى 1994**




**Source** : Luis Ernesto LOPEZ, En quête d'identité Mondialisation, figures de la féminité et conflits sociaux à la frontière Mexique-Etats-Unis, thèse de doctorat, EHESS, 2007, p.28

يتضح من خلال الشكل؛ أن عدد المشروعات المنجزة والعمالة المولدة منها؛ سجلت ارتفاعا معتبرا انطلاقا من سنة 1983؛ فعلى سبيل المثال: انتقل عدد المؤسسات من 620 مؤسسة، و120000 عاملا سنة 1980، إلى 1920 مؤسسة و450000 عاملا سنة 1990، لتصل إلى 2000 مؤسسة و500000 عاملا سنة 1994- سنة دخول اتفاقية "NAFTA " حيز التنفيذ.

يرجع نمو وتطور المشروعات المنجزة في إطار المنطقة الحرة خلال هذه الفترة؛ إلى الازمة التي عرفها الاقتصاد المكسيكي والاصلاحات التي طبقت؛ خاصة المتعلقة بتخفيض قيمة العملة سنة 1982؛ الشيء الذي أدى إلى انخفاض تكاليف الانتاج وخاصة اليد العاملة في المكسيك مقارنة بمناطق اخرى في العالم؛ فعلى سبيل المثال: أدى إجراء تخفيض سعر الصرف سنة 1982 إلى انخفاض الاجور –بالدولار- من 319 دولار أمريكي شهريا في أوائل سنة 1982 ؛ إلى58 دولار أمريكي شهريا مع نهاية السنة نفسها.

من بين أهم ما ميز المشروعات المنجزة في هذه الفترة هي: [1]

- التخلي على نموذج المشروعات المزدوجة، كون هذه الفترة شهدت دخول شركات أجنبية غير أمريكية؛ خاصة الاسيوية منها-اليابانية والكورية على وجه الخصوص؛ بالإضافة إلى الشركات الاوربية؛ هذا التنوع كان كنتيجة لعاملين هما:
  - سياسة التحرير الاقتصادي الذي تبنته المكسيك خلال هذه الفترة؛
  - العراقيل المفروضة على الشركات الاسيوية والاوربية للدخول إلى السوق الامريكي، وبالتالي قررت هذه الشركات التوطن في الحدود المكسيكية، للوصول إلى السوق الامريكي؛

هذه التغيرات أدت إلى ازدهار وتطور المنطقة الحدودية للمكسيك؛ بحيث عرفت ظهور تجمعات صناعية كبرى مثل مدينتي Tijuana و Ciudad Juarez .

- امتداد برنامج المنطقة الحرة إلى المناطق الداخلية؛ بعدما كانت فقط محصورة على المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية؛
- دفع اهتمام الشركات الاجنبية بالجودة؛ إلى إقامة نشاطات أكثر تعقيدا وتتطلب درجة معينة من العامل التقني والتكنولوجي؛ بالإضافة إلى توظيف عمالة ذات درجة من التأهيل؛

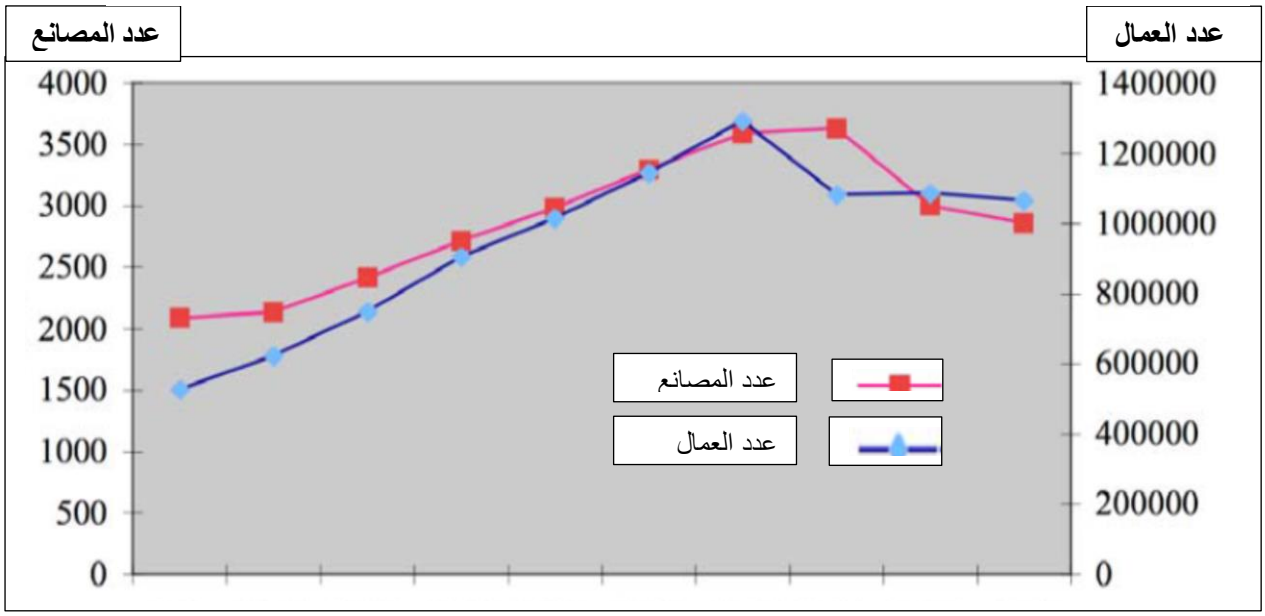
[1] Luis Ernesto LOPEZ, Op.cit. p .29.

- كان الاسلوب المتبع من طرف الشركات الاجنبية هو إقامة فروع تابعة للشركة الام؛ بحيث لم تكن لهذه الاخيرة استقلالية في اتخاذ القرارات؛

**المرحلة الثالثة من 1994 إلى 2003:** عرفت هذه المرحلة دخول اتفاقية "منطقة التجارة الحرة لأميركا الشمالية " « NAFTA »–تضم كل من الولايات المتحدة الامريكية وكندا والمكسيك– ابتداء من 1 جانفي 1994.

عرفت السنوات الاربع بعد هذه الاتفاقية نموا متسارعا لتوطن الشركات "maquiladoras "؛ بحيث انتقل عددها من 2000 مؤسسة توظف 500000 عاملا سنة1994 إلى 3000 مؤسسة توظف مليون عاملا سنة 1998 ، لتستمر وتيرة النمو إلى غاية سنة 2001، لتبدأ بالتراجع بسبب الازمة التي عرفتها الو م أ في هذه السنة–2001– وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

**شكل 4–3 تطور عدد المصانع والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك من 1994إلى 2003**




**Source :** Luis Ernesto LOPEZ, En quête d'identité Mondialisation, figures de la féminité et conflits sociaux à la frontière Mexique-Etats-Unis, thèse de doctorat, EHESS, 2007, p.29

يوضح الشكل نموا متسارعا للمشروعات "maquiladoras " خلال الفترة 1994–2001، لتبدأ بالتراجع انطلاقا من سنة 2001 بفعل الازمة المالية –فقاعة الانترنت– والامنية –هجمات 9/11– التي عرفتها

الولايات المتحدة الامريكية، كما عرفت هذه السنة تراجعا في تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم؛ حيث تراجع حسب منظمة الامم المتحدة للتجارة والتنمية"UNCTAD" بـ 40.8% سنة 2001 ، وبـ 9% سنة 2002.[1]

من بين ما ميز هذه المؤسسات–بالإضافة إلى تعدد جنسياتها–ما يلي:[2]

- اعتماد الشركات الاجنبية على اقامة نشاطات كثيفة العامل التكنولوجي؛ بالإضافة إلى نشاطات البحث والتطوير؛
- توظيف عمالة ذات كفاءة عالية؛
- تمتع فروع الشركات الاجنبية بدرجة من الاستقلالية في التسيير واتخاذ بعض القرارات؛ دون الرجوع إلى الشركة الام؛
- ارتفاع مساهمة المشروعات في التجارة الخارجية للمكسيك؛ وهذا ما يبرزه الجدول الموالي:

**جدول4–1 مساهمة المنطقة الحرة في التجارة الخارجية للمكسيك من 1994 إلى 2002**

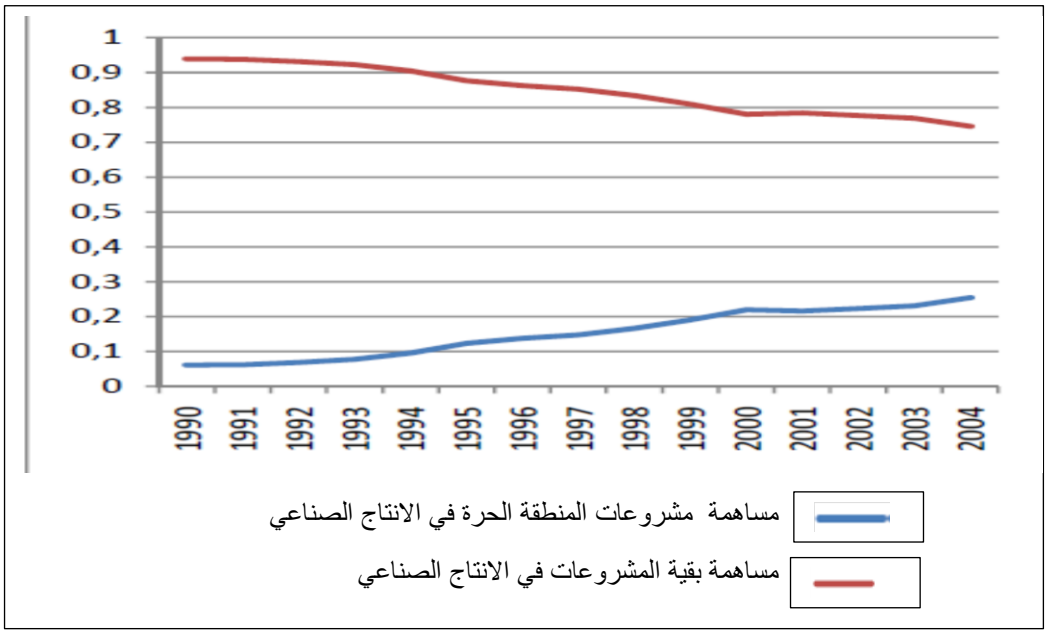
| السنة | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| من إجمالي % الصادرات | 43.1 | 39.1 | 38.5 | 40.9 | 45.2 | 46.8 | 47.7 | 48.5 | 48.5 |
| من إجمالي % الواردات | 25.8 | 36.1 | 34.1 | 33.1 | 33.9 | 35.5 | 35.4 | 34.2 | 35.4 |

**Source :** Mexique, Anexo del Segundo Informe de Gobierno 2002, pp.274, 276 et 299.

يتضح من خلال الجدول أن المنطقة الحرة؛ تساهم بنسبة معتبرة في التجارة الخارجية للمكسيك، حيث تمثل في المتوسط 40% ؛ لكن مساهمتها في الصادرات أكبر منها بالنسبة للواردات؛ وذلك راجع إلى كون هذه الصناعات موجهة أساسا إلى التصدير؛ بالإضافة إلى ارتفاع مساهمة مشروعات المنطقة الحرة في الانتاج الصناعي، وهو ما يبرزه الشكل الموالي:

[1] I dem.
[2] I dem.

**شكل -4-4 مساهمة انتاج المنطقة الحرة في الناتج الصناعي في المكسيك خلال الفترة 2004/1994**




**Source : INEGI**

**المرحلة ما بعد 2003:** شهدت هده المرحله تراجعا في وتيرة نمو المشروعات المقامة في المنطقة الحرة؛ ظهور الصين كأهم بلد نامي من حيث استقطاب الاستثمارات الاجنبية المباشر-بعد انضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 2001-؛ لكن رغم ذلك بقيت مساهمة المنطقة الحرة في الاقتصاد المكسيكي معتبرة، حيث أن المنطقة تستقطب 45% من إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في المكسيك، وتشغل 2.5 مليون عاملا وتساهم بـ 300 مليار دولار في الصادرات سنة 2007.[1]

كان للازمة المالية العالمية 2008/2007 التي بدأت في الولايات المتحدة الامريكية ثم انتقلت إلى بقية دول العالم؛ أثر سلبي كبير جدا على الاقتصاد المكسيكي بصفة عامة وعلى المنطقة الحرة بصفة خاصة؛ نتيجة للارتباط الكبير ما بين الاقتصادين-على سبيل المثال تمثل صادرات المكسيك نحو الو م أ 73% من إجمالي صادرات المكسيك سنة 2008-، حيث انكمش الاقتصاد المكسيكي بـ8% ، وانخفضت العملة-البيزو- ما بين 25 إلى 29%، كما تراجعت الصادرات بـ 30%، وانخفضت نسبة التوظيف بـ 4.7% مع نهاية سنة 2009.[2]

[1] Kusum Mundra and Jim Gerber, **Is the downturn in maquiladora employment cyclical or structural**?, available at www.emeraldinsight.com/1753-8254.htm تاريخ الاطلاع: 2016/12/1

[2] -18-Gérald Cadet et Patricia Martin**, Les conséquences de la crise économique au Mexique**, la Chaire d'études du Mexique contemporain, 28 septembre 2009.

رغم الازمة التي أثرت على المنطقة الحرة في المكسيك؛ إلا أن هذه الاخيرة مازالت تلعب دورا هاما في الاقتصاد المكسيكي، خاصة في الناتج الصناعي والعمالية الموظفة، حيث أنه في سنة 2013 بلغ عدد المؤسسات 5049 شركة توظف 2.1 مليون عاملا–ما يعادل 18%من الفئة النشيطة؛ بعدما كانت لا توظف إلا 3.8%من الفئة النشيطة سنة 2004 [(18)]؛ كما انتقلت نسبة مساهمة الاستثمارات الاجنبية المباشرة في المنطقة الحرة إلى إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة في المكسيك من 8% سنة 1994 إلى 20% سنة 2005. لتصل ما بين 18% و 25% سنة 2013. يمكن ابراز أهم ما ميز المنطقة الحرة "maquiladoras " خلال هذه الفترة فيما يأتي:[1]

- ظهور التجمعات الصناعية الكبرى، وتخصص كل تجمع "قطب" في صناعة معينة: مثل تركز صناعة قطع غيار السيارات في مدينة" Chihuahua "، التلفاز في مدينتي "Tijuana " و" Juarez "، الالكترونيات في منطقة" Jalisco "؛
- زيادة الاعتماد على مدخلات الانتاج المحلية والممولين المحليين؛
- استقلالية كبية للفروع في اتخاذ القرارات؛
- التركيز على الانشطة عالية التقنية " high– tech" ، فعلى سبيل المثال : سنة 2013 مثلت العمالة الماهرة –خاصة في مجالات التصميم–الاعلام الالي– 29% من إجمالي العمالة في مدينة " Jalisco"؛

**المطلب الثالث: المنطقة الحرة في ظل اتفاقية النافتا وتطور النموذج التصنيعي فيها**

1- **المنطقة الحرة في ظل اتفاقية النافتا** :ان دخول اتفاقية التجارة الحرة حيز التنفيذ سنة 1994 أثر سلبا على تطور وتوسع المنطقة الحرة؛ حيث أن تعميم مبدأ التجارة الحرة من خلال الغاء أو تقليص الرسوم الجمركية –2006– في اطار الاتفاقية؛ عمل على تعميم هذا الامتياز على جميع المناطق المكسيكية؛ بعدما كان محصورا على المنطقة الحرة فقط؛ كما أن التنظيمات والضوابط الواردة في الاتفاقية عملت على وضع شروط وقوانين للاستثمار –اجتماعية وبيئية خاصة–، مما أدى إلى زوال المزايا التي تمتعت بها المنطقة الحرة والتي تميزت بانخفاض أو حتى انعدام ضوابط للاستثمار؛ مما عمل على زيادة تكاليف الاستثمار.[2]

[1] I dem.
[2] Maxime Weigert**, La coproduction dans l'Alena ; L'exemple des nouvelles générations de maquiladora,** revue Études & analyses, IPEMED, Octobre 2014, p.8.

من جهة ثانية؛ أثرت قوانين المنشأ الواردة في الاتفاقية– والتي تشترط ان يحتوي المنتوج على الاقل على 60% من المكونات مصدرها أمريكا الشمالية؛ لكي يعفى من الرسوم الجمركية– سلبا على المنطقة الحرة، باعتبار أن السلع المستوردة في اطار المنطقة الحرة والتي يكون مصدرها دولة غير الو م أ وكندا؛ سوف لن تتمتع بالإعفاء الجمركي؛ مما أثر سلبا على المشروعات الاجنبية من غير الدول الاعضاء، والتي تستخدم هذا المنطقة الحرة كوسيلة للدخول إلى اسواق امريكا الشمالية، حيث أن الامتياز المتمثل في انخفاض تكاليف اليد العاملة في المكسيك لم يعد محفزا كافيا امام هذه الاخيرة؛ والتي قام البعض منها بنقل انشطتها خارج المكسيك؛ خاصة الشركات العاملة في قطاع القطع الالكترونية؛ على غرار الشركات اليابانية– مثل "Sanyo "و " Canon" التي نقلت انشطتها إلى الصين وفيتنام.[1]

أمام خطر تراجع سياسة المنطقة الحرة بفعل اتفاقية النافتا؛ عملت المكسيك على ادخال تعديلات واصلاحات، لإعادة تكييف هذا البرنامج مع الاتفاقية، خاصة بعد سنة 2006 أي مع وصول الرسوم الجمركية إلى المستويات المنصوص عليها في الاتفاقية؛ حيث عملت الحكومة على اعتماد برنامج جديد سمي اختصارا بـ" IMMEX" أي " Industria Manifacturera Maquiladora y de Servicios de Exportation "

حيث ينص هذا البرنامج على الابقاء على اعفاء السلع(المستوردة في إطار المنطقة الحرة) المستثناة من الاتفاقية (أي الخاضعة للرسوم الجمركية) من رسوم الاستيراد والضريبة على القيمة المضافة؛ بالإضافة إلى تحفيزات ضريبية وادارية خاصة بالمشاريع المقامة في هذه المنطقة، كما تتمتع هذا السلع بمعاملة خاصة فيما يتعلق بقوانين المنشأ والجودة، كما قام البرنامج بتخفيض النسبة المتعلقة بإعادة التصدير إلى حدود 30% .

نجح هذا الاصلاح نسبيا في المحافظة على نمو المنطقة الحرة –رغم خروج عدد معتبر من الشركات من المنطقة– فعلى سبيل المثال بلغ عدد المصانع المقامة في المنطقة الحرة 5285 تشغل 1.7 مليون عامل سنة 2008؛ ارتفع عدد العمالة في هذه المصانع إلى 2.1 مليون عاملا سنة 2013 رغم انخفاض عدد المصانع إلى 5049 للسنة نفسها.

[1] Idem.

**2- تطور النموذج التصنيعي في المنطقة الحرة**

يقصد بتطور النموذج التصنيعي: قدرة الشركات على التطوير والابداع؛ وكذا مقدرتها على الرفع من القيمة المضافة التي تولدها مختلف الانشطة التي تمارسها الشركة؛ انطلاقا من هذا المفهوم؛ يمكن ان ينتج التطوير التصنيعي من خلال التغير في أربع مجالات هي: التغيير في طريقة الانتاج، التغيير في المنتوج، التغيير في وظائف الشركة، التغير ما بين القطاعات؛ وبالتالي، يرتبط التطور التصنيعي بتطور أداء الشركات خاصة فيما يتعلق بـ :التكنولوجيا، التنظيم، استخدام الموارد البشرية.[1]

يمكن تلخيص تطور النموذج التصنيعي في المنطقة الحرة المكسيكية من خلال الاجيال المختلفة للشركات العاملة في المنطقة، هذه الاخيرة عرفت اربعة اشكال رئيسة:

- **الجيل الاول:** يتمثل هذا الجيل في فروع الشركات الاجنبية العاملة في مجال التركيب؛ وغير المرتبطة بالاقتصاد المكسيكي؛ يتميز هذا النوع بضعف استخدام العامل التكنولوجي، حيث أن الانشطة كثيفة اليد العاملة وتتسم بالتكرار، نتيجة لذلك فقد كانت النسبة الاكبر من العمالة من الاناث، كما أن مستويات الاجور كانت منخفضة جدا؛ حيث مثل هذا العامل حافزا امام الشركات للتوطن في هذه المنطقة؛ بالإضافة إلى أن القرارات المتخذة على مستوى هذه الفروع صادرة من الشركة الام؛ أي أن الفرع لا يمتلك الاستقلالية في اتخاذ القرار؛ وانما يطبق سياسات الشركة الام، التي كانت المتعامل الاهم مع هذه الفروع–التجارة ما بين الفروع–.

  تخلل هذا الجيل من الشركات عدة عيوب؛ تتمثل اساسا في: ضعف استخدام التكنولوجيا وبالتالي عدم استفادة الاقتصاد المكسيكي من مزايا نقل التكنولوجيا، محدودية الانتاج، ضعف اندماج الجانب المحلي والجهوي في عملية التصنيع–علاقة ما بين الفرع والشركة الام–.

  ارتبط تطور الجيل الاول من هذه الشركات باشتداد المنافسة ما بين الشركات الامريكية من جهة والاسيوية –خاصة اليابانية منها– من جهة ثانية؛ وبالتالي فإن توطن الشركات في المنطقة الحرة المكسيكية هدفه الاساسي تقليص التكاليف؛ وتكلفة العمالة على وجه الخصوص.
- **الجيل الثاني:** يتلخص هذا الجيل في اقامة مصانع أكثر تنوعا، تنتج منتجات صناعية، مع ظهور ممولين في مجال المواد الاولية والخدمات حول هذه المصانع، تميزت هذه المنشآت بوجود نوعا من

[1] Jorge Carrillo, **« Les générations d'entreprises maquiladoras »**, Cahiers des Amériques latines [En ligne], 56 | 2007, mis en ligne le 31 janvier 2013, consulté le 13 décembre 2016.p.4.

الاستقلالية في اتخاذ القرارات عن الشركات الام مقارنة بالجيل الاول؛ وكذا استخدام التكنولوجيا والآلات في عملية الانتاج، اما فيما يتعلق بالعمالة، فعرف هذا الجيل من الشركات ارتفاع عدد العمال من الذكور مقارنة بالجيل الاول، وكذا الاعتماد أكثر على العمالة المؤهلة؛ حيث كانت تهتم الشركات بالجمع ما بين الجودة والتكلفة والتوريد في الوقت(JIT) ومرونة العمل للرفع من تنافسيتها؛ زمنيا يمكن حصر هذه المرحلة في الفترة 1982 إلى غاية 1994.

تتمثل أهم نقائص هذا الجيل في ضعف الاعتماد على العمالة المؤهلة مقارنة بالعمالة الكلية، وكذا قلة الممولين وسوء دمجهم في العملية الانتاجية.

أما فيما يتعلق بالظروف الخارجية فقد تزامن هذا الجيل من الشركات؛ مع التوجه العالمي للشركات– خاصة اليابانية– على الاعتماد على العمالة المؤهلة كمصدر رئيس للميزة التنافسية.

- **الجيل الثالث:** يتميز هذا الجيل من الشركات بتغير مجال وطرق الانتاج، فمن حيث المجال تم الانتقال من التركيب–الجيل الاول– ثم التصنيع–الجيل الثاني– إلى مجالات البحث والتطوير والتصميم، أي التركيز على القطاعات عالية التكنولوجيا؛ أما من حيث طرق الانتاج فتكونت تجمعات صناعية كبرى متخصصة في مجالات مختلفة، من ناحية أخرى؛ تمتعت فروع الشركات في المنطقة بدرجة أكبر من حيث الادارة واتخاذ القرارات، كما تميز هذا النوع بالاعتماد بدرجة كبيرة على العمالة عالية التأهيل؛ مع المزج بين المحلية منها والاجنبية.

تزامن تطور هذا الجيل مع التزايد الكبير لاقتصاديات المعرفة والتطور الكبير في مجال تقنيات الاعلام والاتصال، والذي نجم عنه نقل الشركات الكبرى لأنشطة البحث والتطوير خارج وطنها الاصلي.

- **الجيل الرابع:** كانت فروع الشركات في النماذج السابقة والوحدات الانتاجية تنشط بصفة مستقلة عن بقية الفروع –من خلال مثلا عمليات الشراء والتفاوض وغيرها–؛ رغم انتمائها لنفس الشركة الام؛ لكن في هذا الجيل من الشركات، تم توحيد انشطتها ومركزتها لتكون تجمعا واحدا، مع مركزة القرار في الشركة الام، أي ان هذا المجمع يطبق فقط استراتيجية الشركة الام، أما من حيث طبيعة النشاط، فقد تميزت بالتخصص في المجالات عالية التكنولوجية، على غرار تصميم وتطوير برامج الحاسوب؛ حيث اعتبرت الشركات المتوطنة في هذه المنطقة، التركيز على المجالات عالية التكنولوجيا من خلال توظيف عمالة عالية التأهيل مصدرا رئيسيا لتنافسيتها.

**المطلب الرابع: مكانة المنطقة الحرة في الاقتصاد المكسيكي**

تساهم المنطقة الحرة مساهمة كبيرة جدا في اقتصاد المكسيك؛ ويتضح ذلك من خلال ما يلي:

**1- مساهمتها في التجارة الخارجية:** تحتل المنطقة الحرة مكانة متزايدة في التجارة الخارجية للمكسيك، الجدول الموالي يوضح ذلك:

**جدول 4-2 مساهمة المنطقة الحرة في التجارة الخارجية للفترة 2001/1991**

| | الصادرات | | الواردات | |
|---|---|---|---|---|
| | المبلغ-مليار دولار | %النسبة | المبلغ | %النسبة |
| 1991 | 15.8 | 37.1 | 11.7 | 23.6 |
| 1992 | 18.6 | 40.4 | 13.9 | 22.4 |
| 1993 | 21.8 | 42.1 | 16.4 | 25.2 |
| **1994** | **26.2** | **43.1** | **20.4** | **25.8** |
| 1995 | 31.1 | 39.1 | 26.1 | 36.1 |
| 1996 | 36.9 | 38.5 | 30.5 | 34.1 |
| 1997 | 45.1 | 40.9 | 36.3 | 33.1 |
| 1998 | 53.08 | 45.2 | 42.5 | 33.9 |
| 1999 | 63.8 | 46.8 | 50.4 | 35.5 |
| 2000 | 79.4 | 47.7 | 61.7 | 35.4 |
| 2001 | 76.8 | 48.5 | 57.5 | 34.2 |
| 2002 | 78.04 | 48 | 59 | 35.15 |
| 2003 | 77 | 47 | 59 | 34.62 |
| 2004 | 86 | 46.52 | 68 | 34.77 |
| 2005 | 97 | 45.46 | 75 | 33.93 |
| 2006 | 111 | 44 | 87 | 34.16 |

**Source**: Bancomext, Atlas de Comercio Exterior, several years, INEGI and ECLAC.

يتضح من خلال الجدول أن تجارة المنطقة الحرة تساهم بحصة كبيرة في التجارة الخارجية للمكسيك؛ حيث أنها تمثل 45% من الصادرات و 35%بالنسبة للواردات، كما نلاحظ ان سنة 1994 –تاريخ دخول اتفاقية النافتا حيز التنفيذ– مثلت تغيرا ايجابيا بالنسبة لتجارة المنطقة؛ حيث بدأت ترتفع حصة هذه الاخير في التجارة الخارجية.

**2- مساهمتها في التوظيف:** تعتبر المنطقة الحرة المنطقة الاكثر توظيفا للعمالة في المكسيك؛ يمكن ابراز هذه الاهمية من خلال الجدول الموالي:

**جدول 4-3 تطور العمالة في المنطقة الحرة المكسيكية لسنوات مختارة**

| السنة | 1990 | 1994 | 1998 | 2008 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد العمال | 0.45 | 0.5 | 1 | 1.7 | 2.1 | 2.46 |

**Source, INEGI Statistics.**

يتضح من خلال الجدول ان المنطقة ازدادت اهميتها في التوظيف من خلال تطور عدد العمالة، حيث انتقلت من نصف مليون سنة 1994 إلى 1.7 مليون عامل سنة 2008 لتصل إلى 2.46 مليون سنة 2014؛ أما من حيث توزيعها على الانشطة الصناعية: فتأتي وسائل النقل –وفي مقدمتا صناعة السيارات– في المرتبة الاولى حيث تستحوذ على 31% على مجموع العمالة في المنطقة، وتأتي الانشطة المرتبطة بالحاسوب ولإلكترونيك في المرتبة الثانية بـ 11.7%، يليها قطاع الاجهزة الكهربائية والذي يشغل 7% –حسب احصائيات سنة 2014 –.[1]

**3– مساهمتها في استقطاب الاستثمارات وجلب العملة الصعبة:** تستقطب المنطقة الحرة نسبة معتبة جدا من الاستثمارات الاجنبية المباشرة الاجمالية في المكسيك، يمكن ابراز ذلك من خلال الجدول الموالي:

**جدول4–4 حصة المنطقة الحرة من الاستثمارات الاجنبية المباشرة في القطاع الصناعي**

| | الصناعة | المنطقة الحرة | النسبة –%– |
|---|---|---|---|
| **1994** | **6.19** | **0.89** | **15.83** |
| **1995** | **4.85** | **1.36** | **28.04** |
| **1996** | **4.81** | **1.41** | **29.31** |
| **1997** | **7.29** | **1.67** | **22.9** |
| **1998** | **5.00** | **2.10** | **42** |
| **1999** | **9.13** | **2.77** | **30.33** |
| **2000** | **9.87** | **2.98** | **30.19** |
| **2002** | **7.58** | **2.04** | **26.91** |
| **2004** | **9.29** | **2.47** | **26.58** |
| **2005** | **7.79** | **2.81** | **36.07** |

**Source** ; Andreas Waldkirch, The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA, MPRA working papers, 28. March 2008, N° 7975, p.28.

[1] www.inegi.org.mx.

من خلال الجدول؛ يتبين ان المنطقة الحرة تستحوذ على نسبة هامة من الاستثمارات الاجنبية المباشرة في القطاع الصناعي؛ بلغت30% كمتوسط خلال الفترة 2005/1994؛ هذا راجع اساسا إلى الديناميكية التي تعرفها هذه الاخيرة؛ فعلى سبيل المثال: ارتفع تدفق الاستثمارات الاجنبية نحو المنطقة بـ 50% خلال الفترة 2012/2009 حيث وصلت إلى 7.4 مليار دولار، في حين بلغت صادرات المنطقة 196 مليار دولار سنة 2012 ، كما تعتبر المنطقة الحرة ثاني أهم مورد للعملة الصعبة في المكسيك بعد صادرات النفط، فعلى سبيل المثال فقد بلغت ايرادات المنطقة من العملة الصعبة في الثلاثي الاخير من 2014 ما يقارب 7 مليار دولار، في حين سجلت ايرادات النفط من العملة الصعبة تراجعا بـ1 مليار دولار للفترة نفسها، من هنا تكمن أهمية من ناحية جلب العملات الاجنبية.

## المبحث الثاني: التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك وتكتل النافتا

ينجم عن انشاء التكتل الاقتصادي عدة أثار؛ يعتبر التحرير التجاري أي الغاء الرسوم الجمركية ما بين الدول الاعضاء من أبرزها، هذه التغيرات الجديدة من شأنها التأثير على استراتيجيات الشركات؛ خاصة فيما يتعلق بقرار التوطن، يبحث هذا المبحث في طبيعة تأثير التكتل الاقتصادي على هذا القرار؛ وهل يعمل التكتل على توزيع عادل للشركات –تشتت– أو على تركيزه في منطقة معينة–التركيز–.

### المطلب الاول: الاطار النظري للتحليل

بدأت عملية التحرير التجاري في المكسيك في اواسط الثمانينات، وتعمقت أكثر بعد ابرام اتفاقية النافتا، التي جاءت في إطار تنامي وتصاعد وتيرة التكتل في العالم؛ هذه الاخيرة التي أدت إلى تزايد الاهتمام بمتغير المكان في التحليل الاقتصادي؛ نظرا للبعد الجغرافي لظاهرة التكتلات الاقتصادية. [1]

انطلاقا من هذا الطرح، بدأ الاهتمام بدراسة مختلف الاثار الناجمة عن التكتلات الاقتصادية على الجغرافية الاقتصادية– بداية مع وصول دول الاتحاد الاوربي إلى مرحلة السوق المشتركة–، من بين الاثار المباشرة للتكتل الاقتصادي: زوال أو على الاقل تراجع دور الحدود الجغرافية ما بين الدول الاعضاء، امام هذا الوضع الجديد؛ لا يمكن الاعتماد على نظريات التجارة الدولية، –باعتبارها تقوم على مبدأ الفصل ما بين المناطق والدول بواسطة الحدود الجغرافية– لتفسير التوزيع الجغرافي للأنشطة.

من جهة ثانية؛ لا يمكن الاعتماد على فرضيات التحليل النيو كلاسيكي؛ باعتبارها تقوم على فرضية تجانس الفضاءات الجغرافية؛ بالإضافة إلى مبدأ ثبات العائد، في حين يقوم البعد الجغرافي على تباين المناطق والاقاليم؛ وبالتالي لا يمكن تفسير ظاهرة اقتصادية ترتبط بالتكتل دون ادراج المتغير المكاني. [2]

بناء على ما سبق، فبغية دراسة تحليل طبيعة تأثير التكتل على قرار توطن الشركات في داخله، وطبيعة هذا التوزيع: تشتت/تركيز، وللارتباط الوثيق ما بين هذا القرار والمتغيرات الجغرافية، فمن المناسب الاعتماد على التحاليل والنظريات المعتمدة على المتغيرات الجغرافية في تفسير الظواهر المرتبطة بهذا البعد، لذا سوف يتم استخدام فرضيات وأدوات "النظرية الجغرافية الحديثة" – NEG – لـ "Krugman"؛ لمعرفة طبيعة تأثير تكتل النافتا على عملية التوزيع الجغرافي للمؤسسات داخل التكتل.

---

[1] Jean-Yves Chamboux-Leroux**, Impact de l'ouverture commerciale sur la localisation industrielle au Mexique**, revue -Tiers-Monde-, n°168, 2001, p.3

[2] Idem.

يرجع سبب اختيارنا لهذه النظرية كوسيلة للتحليل؛ كونها تعتبر القاعدة الاساسية المستخدمة في تحليل مختلف الاثار المترتبة عن التكتل الاقتصادي بصفة عامة، والاتفاقيات التجارية التفضيلية بصفة خاصة.

لدراسة طبيعة تأثير اتفاقية النافتا على التوزيع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية داخل التكتل، سنركز على دراسة تأثير الاتفاقية على استراتيجية توطن الشركات –خاصة من الدول الاعضاء ومن الو م أ بصفة أدق، في دولة المكسيك؛ وتم اختيار هذه الاخيرة لعدة اعتبارات اهمها:

- كون توزيع الشركات في المكسيك يتميز بالتركيز الشديد؛ أي أن أغلب النشاطات تتركز في العاصمة–Mexico– وبالتالي تسهل نسبيا عملية اختبار أثر الاتفاقية على هذا التوزيع؛
- باعتبارها البلد العضو الاكثر تميزا واختلافا من بقية الدول الاعضاء؛ وبالتالي ستكون هذه الاخيرة الاكثر تأثرا بالاتفاقية؛
- طبيعة نموذج التحليل المعتمد والذي يقسم المنطقة المدروسة إلى منطقتين: مركز –centre– و ضاحية –périphérie – وبالتالي اعتبرنا المنطقة هي تكتل أمريكا الشمالية، بحيث تقسم إلى قسمين : المركز ويشمل الولايات المتحدة الامريكية وكندا ، في حين تمثل المكسيك الضاحية؛

يفسر هذا التركيز –حسب النظرية الجغرافية الحديثة– بعاملين اساسيين هما:[1]

- عوامل الطلب" forward linkage": حيث أن المؤسسات تتجه للتوطن بالقرب من الزبائن ومواطن الطلب المرتفعة –التجمعات السكانية الكبرى، بهدف الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم؛
- عوامل العرض" backward linkage": أي توجه الشركات للتموقع بالقرب من الموردين والمناولين؛ بهدف تقليص التكلفة؛

تجدر الاشارة إلى أن عملية التركيز هي عملية تراكمية؛ حيث أن تركز الشركات في منطقة معينة بفعل العاملين السابقين؛ يشجع شركات أخرى على التموقع بالقرب من هذه الاخيرة، مما يؤدي في الاخير إلى كبر حجم التجمع.

[1] Paul Krugman and Paul Livas Elizondo, **Trade policy and the third world metropolis**, NBER working papers series, N° 4238, December 1992, p.5.

بالإضافة إلى هاذين العاملين يمكن اضافة عامل آخر يرتبط بالدور الحكومي في عملية التركيز؛ وذلك من خلال السياسة التصنيعية المتبعة في ذلك الوقت، حيث كانت أغلب المشاريع الحكومية الكبرى تقام في هذا المركز والمتمثل في العاصمة –Mexico–.

نظريا، يعمل التكتل الاقتصادي على زيادة الطلب غير المحلي على منتجات الشركات من الدول الاعضاء؛ وفي ظل انفتاح الاسواق أمام شركات الدول الاعضاء؛ بفعل زوال الحدود الجمركية، فهذا الظرف يشجع الشركات على التموقع بالقرب من مواقع الطلب المرتفعة –المركز–؛ كاستراتيجية لتغطية هذا الطلب؛ وبهدف تقليص تكاليف النقل والاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، تعتبر هذه الاخيرة عوامل كافية –حسب النظرية الجغرافية – لتكوين تجمعات صناعية، هذا التجمع كذلك يعتبر عاملا اضافيا لتموقع شركات أخرى، للاستفادة من مزايا القرب الجغرافي، مما يؤِدي في الاخير إلى كبر حجم التجمع، بصورة مستمرة إلى غاية ظهور عوامل معاكسة.[1]

بناء على ما سبق، وفي ظل ثبات العوامل الاخرى، تزيد رغبة الشركات في التموقع في الدول الاعضاء صغيرة الحجم–حجم السوق خاصة المعبر عنه بعدد السكان ومستوى الدخل الفردي–أي نحو المكسيك وبدرجة أقل كندا، اين يشكل التصدير نسبة كبيرة من مبيعات الشركات، ويقل التموقع في الدولة الكبيرة أي في الولايات المتحدة الامريكية، اين تقل نسبة مساهمة التصدير في المبيعات، تؤدي عمليات تموقع واعادة تموقع الشركات داخل التكتل في مناطق جغرافية محددة إلى اتساع وكبر هذه المناطق وتقلص مناطق أخرى.

فحسب النظرية الجغرافية الجديدة؛ فإن عملية التحرير التجاري –اتفاقية تجارة حرة أو انشاء منطقة حرة– يؤِدي إلى توجه الانشطة الاقتصادية في المناطق الحدودية، لتمتع هذه المناطق بميزة القرب من الاسواق الاجنبية –اسواق الدول الاعضاء– مقارنة ببقية المناطق، أي ارتفاع تأثير قوى التركيز والمتعلقة بارتفاع الطلب الناتج عن القرب من الاسواق الخارجية؛ وبالتالي يمكن اعتبار التكتل عاملا لشتيت الشركات على مستوى دولة المكسيك؛ من جهة أنه أدى إلى تراجع دور المركز، وزيادة دور الضاحية –المتمثلة أساسا في المناطق الحدودية–هذا بالنظر إلى التوزيع الجغرافي للشركات قبل التكتل، لكن إذا لم نأخذ بالتوزيع الجغرافي قبل التكتل؛ فيمكن اعتباره عاملا لتركيز الشركات في المناطق الحدودية.

[1] Ibid, p.7.

في حين انه في ظل وجود انغلاق تجاري، أي وجود حواجز جمركية وغير جمركية ما بين الدول– أي انعدام اتفاقية تجارية تفضيلية أو منطقة حرة – وبالتالي كل المناطق لديها نفس المزايا تقريبا، وبالتالي تتجه الشركات نحو تلبية الطلب المحلي: والذي يتركز في المدن الكبرى–المركز–، مما يؤدي إلى تركيز الانشطة في هذه الاخيرة.

لتكون الدراسة أكثر دقة؛ تم اختيار المنهج المقارن: من خلال مقارنة التوزيع الجغرافي للشركات أو الانشطة الصناعية وطبيعته في المكسيك؛ في الفترة التي سبقت الاتفاقية– التكتل–؛ بالاعتماد على توزيع العمالة الصناعية عبر المناطق؛ وكذا مساهمة هذه الاخيرة –المناطق– في الناتج الصناعي؛ مع التوزيع بعد التكتل: أي هل تكتل النافتا حافظ على نفس التوزيع الجغرافي –تركز الانشطة في العاصمة وزاد من حدته – مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة– وبالتالي يعتبر عاملا للتركيز –حسب النظرية– أو عمل على إعادة توزيعها من خلال انتقالها إلى مناطق اخرى، وبالتالي يمكن اعتباره عاملا للتشتيت.

**المطلب الثاني: تقديم الجغرافيا الصناعية للمكسيك قبل التكتل وخصائصه**

**1–تقديم الجغرافيا الصناعية للمكسيك:** تتكون المكسيك من 31 ولاية بالإضافة إلى فدرالية واحدة؛ يمكن تجميعها في خمس مناطق اساسية هي: [1]

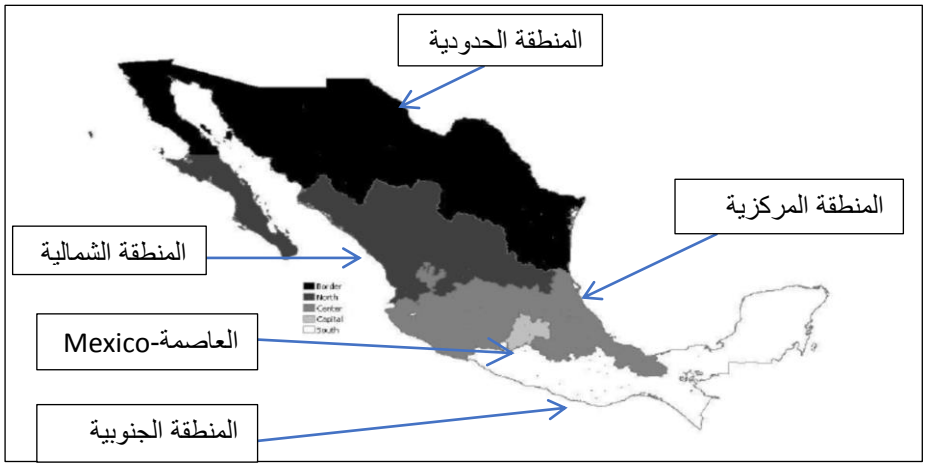
- **المنطقة الحدودية:** وتشمل مجموع المدن المجاورة لحدود الولايات المتحدة الامريكية؛ حيث تمتد على طول الحدود المكسيكية/الامريكية؛ تضم ستة مدن رئيسية، لكن أهمها من حيث النشاط الاقتصادي ثلاث مدن هي(Baja california)، (Nuevo Leon)، (Chihuahua )؛ حيث أنه في إطار برنامج المنطقة الحرة تم الربط ما بين كل مدينة مكسيكية حدودية مع مدينة أمريكية حدودية؛
- **المنطقة الشمالية:** تشمل المدن الواقعة ما بين المناطق المركزية والمناطق الحدودية، أي بمثابة مدن داخلية؛ تضم كذلك ستة مدن رئيسة أهمها(Baja california south)، (Durango )، (Zcatecas)؛
- **العاصمة:** تتمثل في العاصمة السياسية والاقتصادية للمكسيك وهي (Mexico)؛ حيث تتركز فيها انشطة اقتصادية معتبرة وتتميز بكثافة سكانية مرتفعة جدا –20 مليون نسمة–2017–؛
- **المناطق المركزية:** تضم المدن المجاورة والمحيطة بالعاصمة،

[1] Alejandro Davila Flores, **Mexico : economic performance of local economies .2003/2013**,revue; Research Gate, jully 2016.p.10.

- **المنطقة الجنوبية:** تشمل المدن المطلة على المحيط الهادي، اهمها:(**Guerrero**)، (**axaca**)، (**chiapas**)، وتعتبر هذه المنطقة الاقل تنمية من بقية المناطق الاخرى؛

الشكل الموالي يبين هذه المناطق:

**شكل 4-5 اهم المناطق الاقتصادية في المكسيك**




يختلف وزن ومساهمة كل من منطقة في الاقتصاد المحلي؛ الجدول الموالي يبين وزن كل منطقة من حيث: المساحة والسكان والمساهمة في الناتج.

**جدول 4-5 مساهمة مختلف المناطق في الناتج خلال الفترة 2003 /2013 -%-**

| المنطقة | المساحة | السكان | الناتج |
|---|---|---|---|
| الشمال | 47.2 | 20.4 | 26.7 |
| الوسط –المركز– | 20.2 | 44.6 | 44 |
| الجنوب | 23.9 | 22.4 | 17.7 |
| الغرب | 8.7 | 11.9 | 10.2 |
| المكسيك | 100 | 100 | 100 |

Source ; Alejandro Davila Flores, **Mexico : economic performance of local economies .2003/2013**,revue; ResearchGate, jully 2016, p.11

يتضح من خلال الجدول أن المنطقة الشمالية تمثل تقريبا 50%من المساحة الجغرافية؛ في حين يتركز السكان في المناطق المركزية بنسبة 44.6% ويتركزون خاصة في العاصمة –Mexico– التي تعتبر من أكبر العواصم في العالم من حيث عدد السكان(المرتبة 12 عالميا بعدد سكان بلغ 20.06 مليون نسمة سنة 2017 حسب موقع –www.worldatlas.com–)

أما اهم الانشطة الصناعية في المكسيك؛ فيمثلها الجدول الموالي:

**جدول 4-6 اهم القطاعات الصناعية في المكسيك**

| | القطاع |
|---|---|
| 1 | وسائل النقل |
| 2 | الكيماويات |
| 3 | المنتوجات الغذائية |
| 4 | صناعة الحديد –مادة اولية– |
| 5 | النفط و الفحم |
| 6 | التبغ والمشروبات |
| 7 | الالكترونيك |
| 8 | الاجهزة الكهربائية |
| 9 | الطيران |
| 10 | الورق |
| 11 | البلاستيك ومشتقاته |
| 12 | صناعات اخرى |
| 13 | الجلود |
| 14 | صناعة الحديد– منتجات نهائية |
| 15 | الاجهزة |
| 16 | المنتجات غير الحديدية |
| 17 | النسيج –مواد اولية– |
| 18 | الطباعة والنشر |
| 19 | الاثاث |
| 20 | الخشب |
| 21 | المنتجات النسيجية |

**Source ;** socio-economical investigations Centre of Mexico 2010

عمليا؛ تنشط هذه الصناعات في شكل تجمعات صناعية كبرى؛ حيث تساهم هذه الاخيرة بنسب مختلفة في الاقتصاد المكسيكي؛ تتوزع في اثنتي عشرة مجالا، يمكن تلخيصها في الجدول الاتي:

**جدول 4-7 التجمعات الصناعية الكبرى في المكسيك-2010-**

| | مجال النشاط | PIB الناتج | من الناتج الصناعي% |
|---|---|---|---|
| | القطاع الصناعي | 100 | 190.2 |
| | التجمعات الصناعية | 187 | 98.4 |
| 1 | الطاقة ومشتقاتها | 78.9 | 41.6 |
| 2 | الحديد والصلب | 16.89 | 8.9 |
| 3 | الالكترونيات | 14.37 | 7.6 |
| 4 | الحديد والصلب | 13.83 | 7.3 |
| 5 | السيارات وقطع الغيار | 13.70 | 7.2 |
| 6 | الصناعة الغذائية | 12.42 | 6.5 |
| 7 | البتروكيماويات | 12.2 | 6.4 |
| 8 | الورق | 7.6 | 4.0 |
| 9 | النسيج و الالبسة | 7.3 | 3.9 |
| 10 | الجلود | 4.9 | 2.6 |
| 11 | اخرى | 4.5 | 2.4 |

**Source;** socio-economical investigations Centre of Mexico 2010.

يوضح الجدول هيكل التنظيم الصناعي في المكسيك؛ بحيث أن الانشطة الصناعية تتوزع في شكل تجمعات أو مجمعات صناعية كبرى؛ بحيث أن هذه الاخيرة تساهم بـ 98.4% من الانتاج الصناعي؛ كما يوضح الجدول الاهمية الكبيرة لقطاع الطاقة في الاقتصاد المكسيكي.

**2-خصائص توزيع الانشطة الصناعية في المكسيك:** تميز توزيع الانشطة الاقتصادية وبصورة خاصة الشركات -لعقود طويلة- بالتركيز الشديد، حيث كان معظمها يتركز في العاصمة -Mexico-، أي كانت تعتبر هي المركز"centre" -حسب اصطلاحات النظرية الجغرافية الحديثة- ، في حين كانت تعتبر المناطق الاخرى بمثابة ضاحية- périphérie- فإلى غاية نهاية الثمانينات كان 40% من الانشطة الصناعية متركزة في العاصمة -mexico- اي ما يعادل 50% من القيمة المضافة المولدة في المكسيك.[1]

يرجع تركز الانشطة الاقتصادية في المركز-حسب النظرية الجغرافية الحديثة-إلى عوامل الطلب - (forward linkage) والعرض ( backward linkage ) الايجابية التي تتميز بها العاصمة المكسيكية في تلك الفترة؛ ففي ظل انغلاق اقتصاد المكسيك على العالم الخارجي -نظرا لطبيعة النموذج التنموي المتبع في تلك الفترة والمعروف بسياسة احلال الواردات- تختار الشركات الصناعية التموقع بالقرب من مواطن الطلب

[1] Hanson Gordon, "**Economic Integration, Intra-industry Trade and Frontier Regions**" European Economic Papers and Proceedings. N°40; p. 945.

المرتفع، ونظرا لتركز السكان في العاصمة–تعتبر من أكبر المدن في العالم من حيث الكثافة السكانية– اي من جهة توافر عدد كبير من المستهلكين؛ ومن جهة ثانية؛ توافر عدد كبير من عارضي العمل، فإن معظم الشركات تختار التوطن في مواقع قريبة من المركز؛ كما ان بحث هذه الاخيرة على التوطن بالقرب من شركات اخرى –للاستفادة من مزايا القرب– أدى إلى ارتفاع عدد الشركات المتوقعة في العاصمة وضواحيها؛ مما أدى في الاخير إلى كبرها؛ من خلال استقطاب اعدادا متزايدة من الشركات، حيث سمحت هذه المزايا الايجابية–مزايا التركيز– على التغلب والتقليل من المميزات السلبية المرتبطة بالمتوقع في العاصمة–عوامل التشتيت– والمتمثلة اساسا في ارتفاع تكلفة العقار، ارتفاع مستويات الاجور، الاكتظاظ، اشتداد المنافسة، التلوث وغيرها.

بالإضافة إلى العوامل السابقة؛ يمكن اضافة عامل آخر مهم جدا في تحليل سبب تركز الشركات في العاصمة وضوحيها، وهو عامل يحتل مكانه معتبرة في النظرية الجغرافية الحديثة والمتمثل في: مزايا اقتصاديات الحجم؛ حيث انه امام الشركات المفاضلة ما بين التموقع في مكان واحد وتغطية بقية مناطق الطلب – أي السوق المحلي– عن طريق التوريد؛ أو التموقع في عدة مناطق من خلال اقامة فروع انتاجية صغيرة في مناطق مختلفة وتغطية السوق المحلي من خلالها؛ فسبب تفضيل الشركات الاسلوب الاول يكمن في رغبتها في الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم؛ فيصعب تصور تشكل تجمعات صناعية كبرى دون هذه الاخيرة. كما لا ينمكن التقليل من الدور الحكومي في عملية تركيز الانشطة في العاصمة؛ وذلك راجع إلى طبيعة النموذج الاقتصادي الذي اختارته الحكومة في تلك الفترة؛ فحسب بعض الدراسات(Hanson(1992), Livas(1992))[1] ؛ فإن أهمية ومكانة العاصمة في الاقتصاد المكسيكي لم يكن معتبرا قبل تبني نموذج احلال الواردات.

**المطلب الثالث: تطور توزيع الشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل**

يمكن تقسيم المرحلة التي سبقت انشاء تكتل النافتا إلى مرحلتين؛ ما قبل 1985 وما بعدها؛ لان هذا التاريخ يمثل تطبيق المكسيك لجملة من الاصلاحات الاقتصادية؛ من بينها تحرير التجارة الخارجية؛ لذا سنتناول تطور توزيع الشركات– الانشطة– الصناعية في المكسيك قبل التكتل وفق هذا التقسيم؛ وبالاعتماد على مدخلين هما : توزيع العمالة الصناعية ومساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي.

[1] Gordon H. Hanson, **localization economies, vertical organization and trade**, NBER working papers series, N° 4744, May 1994.p 15.

1- **المرحلة ما قبل 1985:** يعتبر توزيع العمالة في القطاع الصناعي على مختلف المناطق؛ مقياسا لدرجة تركيز الانشطة الاقتصادية، الجدول الموالي يبين توزيع عمالة القطاع الصناعي على المناطق في المكسيك:

**جدول 4-8 توزيع عمالة القطاع الصناعي في المكسيك للفترة 1930 /1985 -%-**

| المناطق | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 | 1993 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الحدودية | - | - | - | - | 18.6 | 21 | 23.5 | 29.8 |
| الشمالية | - | - | - | - | 5.5 | 5.1 | 5.4 | 6 |
| الوسط | - | - | - | - | 21.8 | 22.9 | 27.6 | 27.4 |
| **العاصمة** | **19** | **24.7** | **25** | **46** | **47.3** | **46.4** | **37.4** | **28.7** |
| الجنوب | - | - | - | - | 6.8 | 6.2 | 6.1 | 8.1 |

**Source;** Hanson Gordon, "Economic Integration, Intraindustry Trade and Frontier Regions" *European Economic Papers and Proceedings*. 40; 941-950

نلاحظ من خلال الجدول؛ أنه خلال الفترة الممتدة من 1930 إلى 1960، ارتفعت مساهمة العمالة الصناعية في العاصمة "mexico" إلى إجمالي القوة العاملة من 19% سنة 1930 إلى 46% سنة 1960، حيث بلغ متوسط نمو التوظيف في القطاع الصناعي في العاصمة خلال هذه الفترة؛ بـ 6.7% في حين لم يتعد 2.4% في بقية البلد.

للتوضيح أكثر؛ يمكن اعطاء مثال على توطن العمالة في قطاع صناعة التجهيزات-تحتل المرتبة الاولى من حيث المساهمة في التوظيف والانتاج الصناعي-؛ حيث أنه في سنة 1970 كان 56% من العمالة العاملة في هذا القطاع تتوزع في المنطقة المركزية -بما فيها العاصمة (Mexico)- لكن بحلول سنة 1985 تراجعت اهمية هذه المنطقة بحيث لم تحتو إلا على 33.2% من أجمالي العمالة في قطاع التجهيزات؛ بالمقابل ارتفعت حصة المنطقة الحدودية من 12.5% إلى 21.6% للسنوات نفسها على التوالي. [1]

بدأت عملية توطن الانشطة الصناعية في مناطق أخرى غير المركز؛ بصورة تدريجية مع بداية عملية التحرير الاقتصادي الذي عرفته المكسيك؛ انطلاقا من سنة 1985، خاصة نحو المناطق الحدودية؛ حيث بدأت تتراجع سيطرة المناطق المركزية على احتواء مختلف الانشطة الصناعية؛ يتضح ذلك من خلال تطور مساهمة مختلف المناطق في التوظيف الكلي، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

[1] Gordon H. Hanson, op. cit, p.15

**جدول 4-9 مساهمة مختلف المناطق في التوظيف الوطني في المكسيك لسنة 1988/1980-%-**

| | مساهمة المناطق في التوظيف الاجمالي -1980- | | | | | مساهمة المناطق في التوظيف الاجمالي -1988- | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| المنطقة | الحدود | الشمال | الوسط | العاصمة | الجنوب | الحدود | الشمال | الوسط | العاصمة | الجنوب |
| الصناعة | 20.95 | 5.2 | 25.48 | 44.44 | 3.89 | 28.21 | 6.78 | 27.26 | 33.17 | 4.58 |

**Source:** Hanson Gordon, Regional Adjustment to trade liberalization, NBER working paper, N°4713, April 1994, p.42.

يوضح الجدول تراجع مساهمة المركز-العاصمة الوسط- في التوظيف الاجمالي، حيث انخفضت مساهمة العاصمة -mexico- من 44.44% سنة 1980 إلى 33.17%سنة 1980، بالمقابل ارتفعت حصة بقية المناطق؛ والمنطقة الحدودية على وجه الخصوص؛ حيث ارتفعت مساهمتها من حوالي 21%سنة 1980 إلى 28% سنة 1988؛ وهذا ما يعكس الديناميكية التي عرفتها بقية المناطق، حيث عرفت معدل نمو مرتفع من حيث عملية التوظيف- والتي تعكس معدلات توطن الانشطة، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 4-10 متوسط نمو التوظيف في مختلف المناطق في المكسيك للفترة 1988/1980 -%-**

| | معدل نمو التوظيف 1980-1985 | | | | | معدل نمو التوظيف 1985-1988 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| المنطقة | الحدود | الشمال | الوسط | العاصمة | الجنوب | الحدود | الشمال | الوسط | العاصمة | الجنوب |
| العمالة | 2.03 | 3.88 | 3.05 | -3.76 | 0.33 | 6.53 | 2.1 | -2.82 | -3.48 | 4.87 |

**Source**: Hanson Gordon, Regional Adjustment to trade liberalization, NBER working paper, N°4713, April 1994, p.42**.**

يتضح من خلال الجدول؛ أن المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامركية عرفت ديناميكية معتبرة في المرحلة الثانية؛ حيث انتقل معدل نمو التوظيف في هذه الاخيرة من 2% خلال الفترة 1985/1980، ليصل إلى 6.5% خلال الفترة 1988/1985، نفس التوجه تقريبا عرفته المناطق الجنوبية، في حين سجلت المناطق المركزية-التي كانت معروفة بتركز الانشطة والعمالة- تراجعا معتبرا.

كما يمكن الاستناد على توزيع الانتاج الصناعي ما بين المركز من جهة وبقية المناطق من جهة ثانية، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 4-11 توزيع الناتج الصناعي ما بين المناطق في المكسيك لسنتي 1974-1988 -%-**

| المنطقة | 1974 | 1988 |
|---|---|---|
| المركز -العاصمة- | 54.52 | 38.24 |
| المنطقة الشمالية( الحدودية) | 20.60 | 26.02 |
| بقية المناطق | 24.88 | 45.74 |
| المجموع | 100 | 100 |

**Source : INEGI Database.**

يوضح الجدول تراجع حصة المركز إلى اجمالي الانتاج الصناعي الوطني؛ حيث انخفض من 54.52% سنة 1974 إلى 38.2% سنة 1988، في حين ارتفعت حصة بقية المناطق خاصة المناطق الحدودية-الشمالية، حيث تزامن هذا التغير مع عملية التحرير التجاري الذي عرفته المكسيك.

## 2-المرحلة ما بعد 1985

عرفت هذه الفترة نفس التوجه فيما يتعلق بتوزيع الانشطة الصناعية عبر مختلف المناطق في المكسيك؛ والمعبر عنها بتوزيع العمالة في هذا القطاع؛ حيث استمر نمو المناطق الحدودية؛ وبالمقابل تراجع المنطقة المركزية؛ فخلال الفترة الممتدة ما بين 1985 إلى 1995 نمت العمالة الصناعية في المناطق الحدودية بـ 11% في حين سجلت تراجعا بـ 10% في المنطقة المركزية؛ كما تشير الاحصائيات؛ إلى أنه خلال الفترة الممتدة ما بين 1988 إلى 1998؛ فإن 73% من المناصب الشغل الجديدة تتركز في 10 مدن من بينها ستة مدن حدودية، وثلاث مركزية وواحدة في المنطقة الغربية.[1]

لكن ما يلاحظ أن حصة المدن الحدودية الست غير متساوية من حيث مساهمتها في التوظيف؛ حيث تحتل كل من مدينة "Chihuahua" و " Baja" المرتبتين الاولى والثانية ؛ حيث ارتفع عدد العمالة الصناعية خلال الفترة 1998/1988 في المدينة الاولى بـ 176000 عامل وبمعدل نمو بلغ نمت 3.5 % وهو ما يعادل 11.2% من الزيادة الوطنية في التوظيف في هذه الفترة، في حين ارتفع عدد العمالة في المدينة الثانية بـ 160545 عامل أي بمعدل نمو بلغ 3.48% خلال الفترة نفسها.[2]

[1] Jean-Yves Chamboux-Leroux**, Impact de l'ouverture commerciale sur la localisation industrielle au Mexique,** revue ; Tiers-Monde, n°168, 2001, p. 12.
[2] Idem.

هذه التطورات أدت إلى ظهور تباين كبير من حيث توزيع الانشطة الصناعية في المناطق الحدودية؛ حيث تم تسجيل انتقال نسبي للأنشطة من المنطقة الشمالية الشرقية إلى المنطقة الشمالية الغربية، حيث كانت المنطقة الاولى الاكثر أهمية في بداية الفترة لينعكس الوضع في نهاية الفترة وتصبح المنطقة الشمالية الغربية الاكثر أهمية من حيث استقطابها للأنشطة الصناعية؛ وبالتالي يمكن القول ان هذه الاخيرة كانت أكثر استفادة من عملية التكامل الاقتصادي مقارنة بالمنطقة الاولى؛ وهذا راجع –حسب النظرية الجغرافية الحديثة– إلى ان العلاقات وقوى العرض والطلب في المنطقة الشمالية الغربية كانت اكثر اهمية مقارنة بالمنطقة الشمالية الشرقية.

**المطلب الرابع التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية بعد التكتل**

تبين من خلال العرض السابق؛ أن الانشطة الاقتصادية بصفة عامة والصناعية منها بصفة خاصة؛ كانت تتركز في المناطق المركزية وفي العاصمة –mexico – على وجه الخصوص؛ يتناول المطلب مدى تأثر هذا التوزيع الجغرافي نتيجة اتفاقية التجارة الحرة ؛ وذلك من خلال الاعتماد على عدة مؤشرات أهمها توزيع العمالة الصناعية وكذا توزيع الناتج الصناعي عبر مختلف المناطق.

**1-توزيع العمالة الصناعية عبر مختلف المناطق**

يعتبر مساهمة مختلف المناطق في العمالة الاجمالية مؤشر جيد على توزيع الانشطة ومدى تركزها في منطقة دون غيرها؛ كما يسمح مقارنة توزيعها قبل التكتل وبعده، مدى تأثير هذا الاخير على هذا التوزيع؛ وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 4-12 مساهمة العمالة الصناعية في العمالة الوطنية حسب المناطق للفترة 2014/1970 -%-**

| | 1970 | 1988 | 1998 | 2004 | 2008 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| العاصمة | 47.23 | 33.36 | 23.14 | 21.48 | 20.04 | 17.75 |
| المنطقة الحدودية | 18.59 | 27.66 | 33.56 | 35.26 | 33.94 | 35.48 |
| بقية المناطق | 34.10 | 38.98 | 43.30 | 43.26 | 46.02 | 46.77 |
| الوطني | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Source** :INEGI Database.

يستنتج من خلال الجدول ملاحظتين اساسيتين هما:

- ترجع مكانة العاصمة فيما يتعلق بمساهمتها في العمالة الوطنية؛ حيث انتقلت حصتها من 47% سنة 1970؛ لتنخفض إلى 23% سنة 1998، لتصل إلى حدود 17.75% سنة 2014؛
- تزايد حصة المناطق الحدودية بالضعف خلال الفترة المدروسة؛ حيث انتقلت مساهمتها من 18.5%سنة 1970 لتصل إلى 35.5% سنة 2014، وهي نسبة زيادة اكبر مقارنة ببقية المناطق التي نمت حصتها بـ37% خلال الفترة نفسها.

هذه الملاحظة تعبر عن الديناميكية ومستوى النمو الذي عرفته المناطق الحدودية بعد الاتفاقية؛ مقارنة ببقية المناطق؛ واذي انعكس ايجابا على نمو العمالة في هذه الاخيرة وهو ما يرصده الجدول الاتي:

**جدول 4-13 معدل تراكم راس المال الثابت كنسبة من معدل النمو للفترة 2014/1970 -%-**

| | /1970 1985 | /1985 1988 | /1988 1994 | /1994 1998 | /1998 2004 | -2004 2008 | /2008 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| العاصمة | 1.20 | 0.9 | 0.94 | 1.02 | 0.37 | 1.22 | 1.21 |
| المنطقة الحدودية | 1.04 | 0.99 | 1.10 | 1.06 | 1.23 | 1.05 | 0.81 |
| بقية المناطق | 0.81 | 1.05 | 0.98 | 0.96 | 1.13 | 0.86 | 0.94 |

**Source :INEGI Database**

يتضح من خلال الجدول؛ أن معدل تراكم راس المال الثابت في المناطقة المركزية كان معتبرا خلال الفترة 1970/ 1985 لكنه بدأ بالتراجع انطلاقا من فترة 1988/1985؛ لكن بالمقابل بدأ يتزايد معدل تراكم رأس المال الثابت في بقية المنطق خاصة بالمناطق الحدودية واستمر هذا الاتجاه إلى غاية الفترة الاخيرة 2014/2008؛ بسبب التأثيرات السلبية للازمة المالية العالمية؛ والتأثر الكبير للاقتصاد المكسيكي بها؛ لارتباطه الكبير بالاقتصاد الامريكي.

يمكن الاعتماد توزيع الناتج الصناعي على مختلف المناطق لمعرفة الوزن النسبي لكل منطقة؛ كما يلي:

**جدول 4-14 توزيع الناتج الصناعي ما بين المناطق في المكسيك خلال الفترة 2014/1998**

| | 1998 | 2004 | 2008 | 2014 |
|---|---|---|---|---|
| العاصمة | 27.32 | 21.54 | 22.26 | 18.32 |
| المناطق الحدودية | 30.84 | 33.11 | 32.86 | 24.98 |
| بقية المناطق | 45.72 | 52.06 | 54.91 | 56.70 |

**Source :INEGI Database**

يتضح من الجدول أن مساهمة المناطق الحدودية وبقية المناطق تساهم بحصة اكبر من المنطقة المركزية؛ فيما يتعلق بالناتج الصناعي؛ بعدما كانت في فترات سابقة–قبل التكتل –تساهم بحصة ضعيفة؛ حيث كانت المناطق الحدودية لا تمثل سوى 26% من الناتج الصناعي سنة 1988؛ في المقابل بلغت حصة العاصمة 38% للسنة نفسها.

**2- تركيز الانشطة في المنطقة الحرة**

تميز توزيع الانشطة الاقتصادية في المنطقة الحرة بخاصيتين هما: تركزها في المناطق الحدودية؛ وتركزها في عدد محدود من المدن؛ يمكن توضيح ذلك كما يلي:[1]

**2-1 تركيز الانشطة في المناطق الحدودية:** تتركز الانشطة الصناعية منها في المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية، ويرجع سبب ذلك في البداية؛ إلى طبيعة الاطار القانوني المنظم للمنطقة الحرة والذي ينص على ذلك؛ لكن رغم التعديل الذي طرأ على هذا الاخير سنة 1973؛ والذي يسمح بإقامة انشطة في الداخل واستفادتها من نفس المزايا الممنوحة لنظيرتها في المناطق الحدودية؛ غلا أن ذلك لم يغير من التوزيع السابق، حيث انه في بداية الثمانينات كانت المناطق الحدودية تمثل 80% من إجمالي العمالة في المنطقة الحرة، لكن في نفس الوقت، بدأت بعض الانشطة بالانتقال إلى المناطق الداخلية.

عملت اتفاقية التجارة الحرة –1994– على إحداث تغيير نسبي في توزيع الانشطة الصناعية، حيث عمل تعميم مبدأ الامتيازات –الجبائية خاصة– على مختلف المناطق–بفعل الاتفاقية – إلى ارتفاع حصة المناطق الداخلية من المشاريع الصناعية المقامة، حيث بلغ معدا نمو التوظيف في هذه المناطق في السنتين اللتين تلتا الاتفاقية بـ 28%.

لكن ما يلاحظ عن هذا التغير–انتقال بعض الانشطة إلى الداخل– أنه متواضع، عند الاخذ بعين الاعتبار تطور المناطق الحدودية وطبيعة هذا الانتقال:

فمن الناحية الاولى، فقد سمحت الاتفاقية للمشاريع المستفيدة من الامتيازات من مختلف الامتيازات: إمكانية تصريف نسبة من منتجاتها –50% – في السوق المحلي دون ضرورة تصديرها، وبالتالي أغلب هذه المشاريع كان هدفها تغطية السوق المحلي، كما تميزت هذه الاخيرة بالحجم المتواضع، وكثافة عنصر اليد

[1] Denis Requier-Desjardins, **Peut-on définir des systèmes productifs locaux frontaliers ? L'exemple de la frontière Mexique- Etats-Unis**, disponible sur : www.globet.net/archives/web/2006, consulté le : 30/1/2017

العاملة، من جهة ثانية؛ عرفت المناطق الحدودية وتيرة نمو مرتفعة؛ من حيث معدل نمو التوظيف في القطاع الصناعي والذي بلغ 12.7%سنة 1995 كما بقيت هذه الاخيرة تمثل:70% من إجمالي الانشطة الصناعية في المنطقة الحرة سنة 1997.

**2-2 تركز الانشطة في عدد محدود من المدن:** تمتد الحدود المكسيكية /الامريكية على مسافة قدرها 3200 كلم، حيث تمتاز بوجود عدد معتبر من المناطق الحدودية، تتركز الانشطة فيها في مدن مزدوجة: مكسيكية/أمريكية، بحيث تحتوي المدن المكسيكية الحدودية على مشاريع المنطقة الحرة، يقابل كل مدينة منها مدينة أمريكية– sister city – ؛ حيث تشكل معها تجمعا صناعيا موحدا.

أما من حيث طبيعة انتقال الانشطة الصناعية نحو المناطق الداخلية، فقد تميز اقامة الانشطة الجديدة بالمناطق الشمالية، على غرار (Hermosillo ) و(Chihuahua) وخاصة(Monterrey ) وهي مناطق قريبة جدا من المناطق الحدودية وتقع في المنطقة الشمالية، أي يمكن اعتبار هذا التغير بعملية اتساع المنطقة الحدودية فقط وليس انتقال نحو المناطق الداخلية.

لكن منذ 1980، بدأ هذا الاتجاه بالتغير، حيث بدأت الانشطة بالانتقال نحو المناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية، أي المنطقة الحرة المقامة على الحدود المكسيكية/الامريكية؛ حيث انتقلت حصتها من 21%سنة 1980 إلى حوالي 30% سنة 1993، حيث ارتبط هذا التغير بسياسة الانفتاح الاقتصادي المطبقة من المكسيك خاصة في مجال الاستثمارات الاجنبية والتجارة الخارجية، بالمقابل تراجع دور المركز– العاصمة–؛ حيث انخفضت حصتها من 44.4% إلى 28.7% للسنوات نفسها على التوالي.

انتقلت مساهمة العمالة في المناطق الحدودية إلى اجمالي العمالة في القطاع الصناعي من 21% سنة 1980 إلى 29.8% سنة 1993 في حين انخفض نصيب العاصمة "mexico" من 46.4% إلى 28.7% للسنوات نفسها على التوالي. حيث انه خلال الفترة 1998/1988 نمت حصة العمالة في المناطق الحدودية بـ 11% في حين تراجعت في العاصمة بـ 10% خلال الفترة نفسها.

## المبحث الثالث: قياس تركيز وتوزيع الانشطة حسب المؤشر العام لـ" Mulligan and Schmidt "

هناك عدة مؤشرات ومعدلات لقياس مدى توزيع وتركيز الانشطة الاقتصادية وكذا قياس درجة تخصص المناطق؛ من بينها "theil" و " Gini" و "Herfindahl " وغيرها –سبق التطرق إليها في الفصل الثالث–؛ لكن من بين المؤشرات المستحدثة والتي تتميز بالشمولية؛ كونها تدمج المؤشرات السابقة في مؤشر واحد؛ نجد المؤشر العام للتركيز والتخصص المستحدث من طرف كل من" Mulligan and Schmidt ".

**المطلب الاول: التعريف بالمؤشر العام للتوزيع والتخصص:** هو مؤشر يستخدم لقياس مدى تركز نشاطا أو عدة انشطة اقتصادية على مستوى منطقة أو عدة مناطق على مستوى البلد؛ كما يستخدم لمعرفة طبيعة تخصص منطقة في نشاط او عدة انشطة؛ وهو مكون من مؤشرين فرعيين هما:

- **مؤشر التركيز او التوزيع – COLj –**: حيث يستخدم لقياس مدى تركز نشاط او عدة انشطة–j– في المنطقة –i–؛ من خلال مقارنة مساهمة النشاط او الصناعة –j– (بالقيمة المضافة ) في المنطقة–i–في الناتج الوطني مع مساهمة بقية المناطق؛ مع الاخذ بعين الاعتبار مدى مساهمة كل منطقة –أي الوزن النسبي –الترجيحي– في الناتج الصناعي المحلي؛ يحسب المؤشر العلاقة الاتية:[1]

$$COL_j = 0.5 \cdot \sum_{j=1}^{n} \left| \frac{x_{i,j}}{X_{.,j}} - \frac{X_{i,.}}{X} \right|$$

حيث أن :

$x_{i,i}$ هي القيمة المضافة المولدة من النشاط –j– في المنطقة –i–

$X_i$ مجموع القيم المضافة المولدة في المنطقة –i–

$X_{.,j}$ مجموع القيم المضافة المولدة من النشاط –j–

$X$ إجمالي القيمة المضافة في البلد

تكون قيمة المؤشر كبيرة وتدل على درجة تركيز عالية؛ إذا كان الفرق ما بين: الاهمية النسبية للنشاط –j– في المنطقة –i– مع أهمية المنطقة –i – على مستوى البلد كبيرا.

[1] Manuel Gomez-Zaldivar , and all, **Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013**, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8

- مؤشر التخصص –**COSi**–: يقيس هذا المؤشر مدى تخصص منطقة معينة–i– في انتاج سلع أو عدة سلع أي في نشاط أو عدة نشاطات، بحيث كلما قل عدد النشاطات وارتفعت مساهمتها في الناتج الوطني كلما دل ذلك على ارتفاع درجة تخصص هذه المنطقة؛ يحسب انطلاقا من العلاقة الاتية:

$$COS_i = 0.5 \cdot \sum_{j=1}^{n} \left| \frac{x_{i,j}}{X_{i,\cdot}} - \frac{X_{\cdot,j}}{X} \right|$$

حيث أن :

$x_{i.i}$ هي القيمة المضافة المولدة من النشاط –j– في المنطقة –i–

$X_i$ مجموع القيم المضافة المولدة في المنطقة –i–

$X_{\cdot,j}$ مجموع القيم المضافة المولدة من النشاط –j–

$X$ إجمالي القيمة المضافة في البلد

تكون درجة التخصص مرتفعة على مستوى اقتصاد معين؛ إذا كان الهيكل الاقتصادي – توزيع الانشطة– على مستوى مختلف المناطق؛ يختلف عن الهيكل الاقتصادي للدولة ككل.

يسمح كل من المؤشرين السابقين بوصف هيكل وبينة كل من الصناعة والمنطقة على مستوى بلد ما؛ للحصول على المؤشر العام للتوزيع "$G(L)$" لكل الصناعات مجتمعة أو لمعرفة المؤشر العام للتخصص "$G(S)$ " لوصف تخصص كل المناطق المكونة لبلد ما؛ يجب أولا الحصول على الوزن الاجمالي للمؤشرين الفرعيين–**COSi** – و– **COLj** –؛ وخاصة الوزن النسبي لمؤشر التوزيع –**COLj**– لكل لصناعة في المؤشر العام للتوزيع – $G(L)$ –، وذلك من خلال مساهمة هذه الصناعة في إجمالي القيمة المضافة للناتج الصناعي المحلي؛ يرمز للوزن النسبي بـ"$u_j$ " والذي يحسب بالعلاقة الاتية: ($uj = X_{\cdot,j}/X$) وبالتالي يحسب المؤشر العام للتوزيع بالعلاقة الاتية:

$$G(L) = \sum_{j=1}^{n} u_j \cdot COL_j$$

بالطريقة نفسها يحسب المؤشر العام للتخصص؛ وذلك من خلال حساب الوزن النسبي لمؤشر التخصص " **COSi**" لكل منطقة؛ عن طريق مساهمة هذه الاخيرة في القيمة المضافة الاجمالية لكل المناطق والتي نرمز

لها بالرمز – (**vJ**)–؛ حيث أن: ($v_j = X_{i,\cdot}/X$) ؛ ومنه نحصل على المؤشر العام للتخصص بالعلاقة الاتية:

$$G(S) = \sum_{i=1} v_i \cdot COS_i$$

يؤكد كل من Mulligan و Schmidt " على ان اهمية المؤشرين تكمن في تقييم الخصائص العامة لاقتصاد أو بلد أو منطقة معينة من حيث توطن وتمركز صناعة معينة؛ أي أين تتوطن معظم الصناعات (المؤشر العام للتوزيع) أو بتعبير آخر ما هو تخصص كل منطقة (المؤشر العام للتخصص)؛ وبالتالي فإن للمؤشرين نفس المدلول أي : $G(S)=G(L)$

**المطلب الثاني: حساب قيمة المؤشر في المكسيك بعد التكتل**

لحساب قيمة مؤشر التوزيع والتخصص يجب حساب القيمة المضافة المتعلقة بالقطاعات الصناعية والمرتبطة بمنطقة أو اقليم معين أي معرفة مكان تولد القيمة المضافة والتي تعبر عن اهمية هذه الاخيرة ومكانتها في الاقتصاد المكسيكي؛ لذا يجب أخذ عينة من قسمين: الاول يتعلق بالأنشطة الاقتصادية المراد معرفة توزيعها؛ والثاني يتعلق بالمناطق والجهات التي تتوطن وتتركز فيها هذه الانشطة:

- **الانشطة الاقتصادية:** وفي هذه الدراسة سندرس توزيع الانشطة الصناعية دون غيرها؛ من خلال حساب القيمة المضافة المولد من كل قطاع؛ هذه الاخيرة تم تقسيمها إلى 21 نشاطا صناعيا، ممثلة في الجدول رقم 4–6 في الصفحة 199.
- **المناطق الجغرافية:** لتسهيل الدراسة تم الاعتماد على التقسيم الإداري في المكسيك؛ والذي يقسم الدولة إلى 32 ولاية؛ تتوزع على 4 مناطق كما هي موضحة في الجدول الموالي:

**جدول 4-15 التقسيم الولائي في المكسيك ومكانة كل ولاية -2013**

| المنطقة | الولاية | المساهمة بـ % المساحة | السكان | الناتج المحلي |
|---|---|---|---|---|
| REGION | STATE | Surface | Population | Production |
| المنطقة الشمالية | Baja California; Chihuahua; Sonora; Baja California Sur; Sinaloa. | 32.1% | 11.1% | 13.1% |
| | Coahuila; Nuevo León; Tamaulipas. | 15.1% | 9.3% | 15.6% |
| | Aguascalientes; Durango; Guanajuato; San Luis Potosí; Zacatecas. | 15.1% | 10.9% | 9.2% |
| المنطقة الغربية | Colima; Jalisco; Michoacán; Nayarit. | 8.7% | 11.9% | 10.2% |
| المركز | Distrito Federal; Hidalgo; México; Morelos; Puebla; Querétaro; Tlaxcala. | 5.1% | 33.7% | 34.8% |
| | Chiapas; Guerrero; Oaxaca. | 11.8% | 10.0% | 4.7% |
| الجنوب | Campeche; Quintana Roo; Tabasco; Veracruz; Yucatán. | 12.1% | 12.4% | 13.0% |
| TOTAL | MEXICO | 100% | 100% | 100% |

**Source ; Davila Flores, Mexico : economic performance of local economies .2003/2013,revue; ResearchGate, jully 2016.**

تم الحصول على البيانات من خلال قاعدة بيانات المعهد الوطني للإحصائيات والجغرافيا ( National INEGI - Institute of Statistics and Geography- تتعلق هذه البيانات والاحصائيات بخمس سنوات مختارة هي:1994-بداية التكتل-؛ 1999؛ 2004؛ 2009؛ 2014.

يمكن تجميع البيانات المرتبطة بالقيمة المضافة للسنوات المختارة في مصفوفة مكونة من 32 سطر و 21 عمودا؛ حيث تمثل الاسطر القيمة المضافة المولدة في كل الولايات-32-؛ أي ان كل قيمة من السطر تمثل القيمة المضافة المولدة في ولاية معينة ويرمز له بالرمز-i- ؛ أما الاعمدة فتمثل القيم المضافة المولدة في القطاعات الصناعية -21-؛ حيث أن كل أو قيمة من العمود تمثل القيمة المولدة في صناعة معينة ويرمز له بالرمز -j-، وبالتالي كل قيمة من المصفوفة-Xij- تعبر عن القيمة المضافة المودة في الولاية -i- من الصناعة -j-.

نحصل على مجموع القم المضافة المنتجة في ولاية معينة –Xi– من خلال جمع كل قيم السطر؛ ونحصل على مجموع القيم المضافة المولدة لكل صناعة –Xj– عن طريق جمع كل قيم العمود.

لحساب مؤشر التوزيع والتخصص؛ فقد اخذت البيانات اللازمة من المعهد المكسيكي للإحصائيات والجغرافيا–INEGI –؛ والمتعلقة بالقيم المضافة المنتجة في الولايات 32 والمولدة من 21 قطاعا صناعيا؛ للسنوات:1993– 2003–2013 ؛ أما متغيرات المؤشر فقد تم الاعتماد على حسابات كل من – Manuel Gomez–Zaldivar و Marco T. Mosqueda و Jazmin A. Duran في دراسة تحت عنوان :

–Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states:1993/2013.[1]

يمكن استعراض قيم مؤشر التخصص والتوزيع في الجدول الموالي:

**جدول 4–16 تطور مؤشر التخصص والتوزيع في المكسيك لسنوات مختارة**

| السنة | 1993 | 1998 | 2003 | 2008 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|
| القيمة | 0.31 | 0.33 | 0.39 | 0.365 | 0.37 |

**Source** : Manuel Gomez-Zaldivar , and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8

يشير الجدول إلى ارتفاع في مؤشر التخصص والتوزيع في المكسيك خلال الفترة 1993 /2003 والتي تزامنت مع دخول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية –NAFTA– حيز التنفيذ؛ حيث عملت الاتفاقية على زيادة الصادرات المكسيكية نحو الولايات المتحدة الامريكية؛ مما انعكس ايجابا على انتاجية القطاعات – الصناعية– والمناطق؛ وهو ما يمثل ارتفاع في درجة التوزيع والتخصص داخل المكسيك؛ وهو ما يعبر عنه انتقال المؤشر من 0.31 سنة 1993 إلى 0.39 سنة 2003 ؛ في المقابل عرفت المرحلة 2003 /2013 انخفاضا في قيمة المؤشر حيث انخفض من 0.39 سنة 2003 إلى 0.37 سنة 2013 ؛ ويمكن ارجاع ذلك إلى اثر احلال الصادرات الصينية محل الصادرات المكسيكية في الولايات المتحدة الامريكية ؛ خاصة بعد انضماما الصين لمنظمة التجارة الدولية سنة 2001.

**1– تطور مؤشر التخصص** – $COSi$ –: تكمن أهمية هذا المؤشر في قياس درجة تخصص ووزن منطقة أو ولاية أو جهة معينة في البلد من خلال تطور مساهمتها في الناتج؛ وبالتالي يسمح دراسة تطور المؤشر

*الدراسة منشورة على مستوى Munich Personal RePEc Archive- MPRA -تحت رقم MPRA Paper No. 76510, posted 2
February 2017 22:56 UTC ؛ ومتاحة على الرابط: /mpra.ub.uni-muenchen.de/76510

عبر الزمن بمعرفة اتجاه انتقال الأنشطة الاقتصادية؛ اما في حالة المكسيك فيسمح لنا هذا المؤشر؛ بمعرفة طبيعة تأثير التكتل على التوزيع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية؛ أي هل هو عامل للتركيز أو للتشتيت.

الجدول الموالي يبين التقديرات قيمة مؤشر التخصص– $(COSi)$– ومساهمته المئوية – $(vi)$ – في الناتج المحلي الصناعي، وكذا تخصص ووزن كل ولاية – $(COSi \cdot vi)$ –

**جدول 4–17 تطور مؤشر التخصص في الولايات الحدودية للمكسيك لسنوات مختارة.**

| المنطقة/الولاية | 1993 | | | 2003 | | | 2013 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $COSi$ | $vi$ | $COSi \cdot vi$ | $COSi$ | $vi$ | $COSi \cdot vi$ | $COSi$ | $vi$ | $COSi \cdot vi$ |
| Coahuila | 0.342 | 0.039 | 0.013 | 0.367 | 0.055 | 0.020 | 0.437 | 0.081 | 0.035 |
| Nuevo León | 0.301 | 0.088 | 0.026 | 0.274 | 0.098 | 0.027 | 0.248 | 0.103 | 0.026 |
| Sonora | 0.307 | 0.024 | 0.007 | 0.303 | 0.025 | 0.008 | 0.357 | 0.051 | 0.018 |
| Tamaulipas | 0.298 | 0.030 | 0.009 | 0.293 | 0.040 | 0.012 | 0.443 | 0.040 | 0.018 |
| Chihuahua | 0.468 | 0.033 | 0.016 | 0.477 | 0.074 | 0.035 | 0.392 | 0.042 | 0.017 |
| Baja California | 0.336 | 0.024 | 0.008 | 0.433 | 0.041 | 0.018 | 0.368 | 0.039 | 0.014 |
| **المنطقة الحدودية** | | **0.238** | **0.079** | | **0.333** | **0.12** | | **0.356** | **0.128** |

**المصدر**: من اعداد الطالب بالاعتماد على : Manuel Gomez–Zaldivar, and all

, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8

يتضح من خلال الجدول؛ ان الولايات الحدودية للمكسيك مع الولايات المتحدة الامريكية؛ قد استفادت ايجابا من عملية التكتل حيث ازدادت درجة تخصصها؛ حيث انتقلت من 0.079 سنة 1993 أي قبل التكتل؛ إلى 0.12 سنة 2003 لتصل إلى 0.128 سنة 2013؛ وهذا بفعل انتقال الانشطة الصناعية من المناطق الداخلية نحو المناطق الحدودية للاستفادة من المزايا التي يوفرها القرب من السوق الامريكي خاصة المناطق الجنوبية لهذه الاخيرة؛ على غرار مدن: كاليفورنيا وتيكساس واريزونا ونيو ميكسيكو؛ حيث تعتبر المدن الست الحدودية المكسيكية من ضمن 12[1] ولاية الأهم من حيث المساهمة في الناتج المحلي؛ حيث ارتفعت مساهمتها في الناتج من23.8% سنة 1993 إلى 33.3% سنة 2003 لتبلغ 35.6% سنة 2013؛ حيث سمحت اتفاقية التجارة الحرة لهذه الاخيرة بالانفتاح على الاقتصاد الامريكي بعد سنوات طويلة من الانغلاق.

[1] Manuel Gomez-Zaldivar, op. cit, p09

اما فيما يتعلق بتأثر المناطق المركزية بالاتفاقية؛ فيمكن ابرازه من خلال تطور مؤشر التخصص في هذه المناطق:

**جدول4- 18 تطور مؤشر التخصص في المناطق المركزية للمكسيك لسنوات مختارة**

| 2013 | | | 2003 | | | 1993 | | | المنطقة/الولاية |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | |
| **0.026** | **0.066** | **0.397** | **0.042** | **0.079** | **0.529** | **0.045** | **0.194** | **0.231** | **Mexico State** |
| 0.012 | 0.058 | 0.208 | 0.022 | 0.058 | 0.377 | 0.012 | 0.035 | 0.339 | Guanajuato |
| 0.008 | 0.029 | 0.276 | 0.007 | 0.022 | 0.311 | 0.007 | 0.022 | 0.338 | San Luis Potosí |
| 0.004 | 0.007 | 0.567 | 0.004 | 0.006 | 0.626 | 0.001 | 0.002 | 0.483 | Zacatecas |
| 0.002 | 0.008 | 0.267 | 0.004 | 0.011 | 0.370 | 0.003 | 0.007 | 0.391 | Tlaxcala |
| 0.004 | 0.012 | 0.352 | 0.009 | 0.020 | 0.458 | 0.012 | 0.023 | 0.514 | Morelos |
| 0.024 | 0.054 | 0.451 | 0.022 | 0.056 | 0.398 | 0.007 | 0.029 | 0.251 | Puebla |
| 0.007 | 0.030 | 0.245 | 0.008 | 0.026 | 0.315 | 0.006 | 0.021 | 0.274 | Querétaro |
| 0.010 | 0.017 | 0.605 | 0.015 | 0.024 | 0.604 | 0.008 | 0.017 | 0.456 | Hidalgo |
| **0.097** | | | **0.133** | | | **0.101** | | | **المنطقة المركزية** |

**المصدر**: من اعداد الطالب بالاعتماد على : Manuel Gomez-Zaldivar, and all,

Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8

سبقت الاشارة إلى ان المناطق المركزية كانت تتركز فيها معظم الانشطة الاقتصادية –خاصة في العاصمة– وذلك خلال فترة الانغلاق الاقتصادي الذي طبقته المكسيك؛ لكن هذا الواقع بدأ بالتغير مع منتصف الثمانينات؛ والذي تزامن مع تطبيق الاصلاحات الاقتصادية؛ والهادفة في معظمها لتحرير الاقتصاد والاندماج في الاقتصاد العالمي؛ وهذا ما يوضحه الجدول؛ حيث انخفضت قيمة مؤشر التخصص في العاصمة من 0.045 سنة 1993– أي قبل التكتل؛ حيث ان العاصمة تساهم بـ 17.8%من القيمة المضافة المولدة في المكسيك؛ لتنخفض قيمة المؤشر إلى 0.042 سنة 2003 وبالتالي تنخفض نسبة مساهمتها في القيمة المضافة إلى 13.4% للسنة نفسها؛ ولتنخفض قيمة المؤشر بوتيرة أكبر سنة 2013 لتصل في حدود 0.026؛ اي ما يمثل 11.7% من الناتج؛ حيث عرفت هذه المرحلة انتقالا كبيرا للأنشطة الاقتصادية إلى مناطق اخرى –غير الداخلية–خاصة الحدودية منها.

أما المناطق الجنوبية ؛ فلم تتأثر كثيرا بالاتفاقية؛ وذلك راجع للمساهمة الضعيفة لهذه المناطق في الاقتصاد المكسيكي؛ وان طرأ عليها تحسن نسبي؛ وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

المكسيكي؛ وان طرأ عليها تحسن نسبي؛ وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

**جدول 4-19 تطور مؤشر التخصص في المناطق الجنوبية في المكسيك لسنوات مختارة**

| 2013 | | | 2003 | | | 1993 | | | المنطقة/الولاية |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | |
| 0.001 | 0.001 | 0.607 | 0.001 | 0.001 | 0.571 | 0.001 | 0.002 | 0.522 | Quintana Roo |
| 0.010 | 0.016 | 0.601 | 0.009 | 0.014 | 0.614 | 0.002 | 0.004 | 0.504 | Chiapas |
| 0.004 | 0.008 | 0.540 | 0.004 | 0.009 | 0.494 | 0.003 | 0.008 | 0.423 | Yucatán |
| 0.030 | 0.065 | 0.457 | 0.018 | 0.041 | 0.429 | 0.029 | 0.061 | 0.482 | Veracruz |
| 0.016 | 0.023 | 0.712 | 0.011 | 0.018 | 0.634 | 0.004 | 0.007 | 0.550 | Tabasco |
| 0.009 | 0.012 | 0.717 | 0.016 | 0.022 | 0.736 | 0.015 | 0.022 | 0.677 | Oaxaca |
| 0.001 | 0.001 | 0.567 | 0.001 | 0.001 | 0.550 | 0.000 | 0.001 | 0.511 | Campeche |
| **0.071** | **0.126** | | **0.06** | **0.106** | | **0.044** | **0.105** | | **المنطقة الجنوبية** |

**المصدر**: من اعداد الطالب بالاعتماد على : **Manuel Gomez-Zaldivar, and all,**

**Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8**

يلاحظ من خلال الجدول ارتفاع في قيمة المؤشر من 0.44 سنة 1993 إلى 0.06 سنة 2003 ليصل إلى 0.071 سنة 2013؛ وهذا راجع اساسا إلى التحسن النسبي للمنطقة في الناتج حيث انتقلت مساهمتها من 10.5% إلى 10.6% لتبلغ 12.6% للسنوات نفسها على التوالي؛ لكن تبق حصتها منخفضة. نفس الملاحظة تنطبق على المناطق الغربية: والتي يوضح مكانتها الجدول الموالي:

**جدول 4-20 تطور مؤشر التخصص في المنطقة الغربية في المكسيك لسنوات مختارة**

| 2013 | | | 2003 | | | 1993 | | | المنطقة/الولاية |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | $COSi \cdot vi$ | $vi$ | $COSi$ | |
| 0.003 | 0.008 | 0.405 | 0.004 | 0.010 | 0.467 | 0.003 | 0.008 | 0.383 | Durango |
| 0.003 | 0.007 | 0.485 | 0.004 | 0.007 | 0.523 | 0.004 | 0.008 | 0.455 | Sinaloa |
| 0.001 | 0.002 | 0.512 | 0.001 | 0.002 | 0.642 | 0.002 | 0.003 | 0.634 | Nayarit |
| 0.005 | 0.009 | 0.550 | 0.006 | 0.011 | 0.508 | 0.006 | 0.015 | 0.42 | Michoacán |
| 0.001 | 0.001 | 0.553 | 0.002 | 0.003 | 0.646 | 0.001 | 0.001 | 0.422 | Colima |
| 0.001 | 0.002 | 0.642 | 0.002 | 0.003 | 0.589 | 0.002 | 0.003 | 0.546 | Guerrero |
| 0.026 | 0.074 | 0.346 | 0.021 | 0.069 | 0.299 | 0.021 | 0.081 | 0.254 | Jalisco |
| 0.001 | 0.001 | 0.623 | 0.001 | 0.001 | 0.603 | 0.001 | 0.001 | 0.528 | Baja California Sur |
| 0.007 | 0.015 | 0.439 | 0.08 | 0.018 | 0.430 | 0.005 | 0.011 | 0.406 | Aguascalientes |
| **0.041** | **0.104** | | **0.043** | **0.106** | | **0.045** | **0.12** | | مناطق غربية |

**المصدر**: من اعداد الطالب بالاعتماد على : **Manuel Gomez-Zaldivar, and all,**

**Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8**

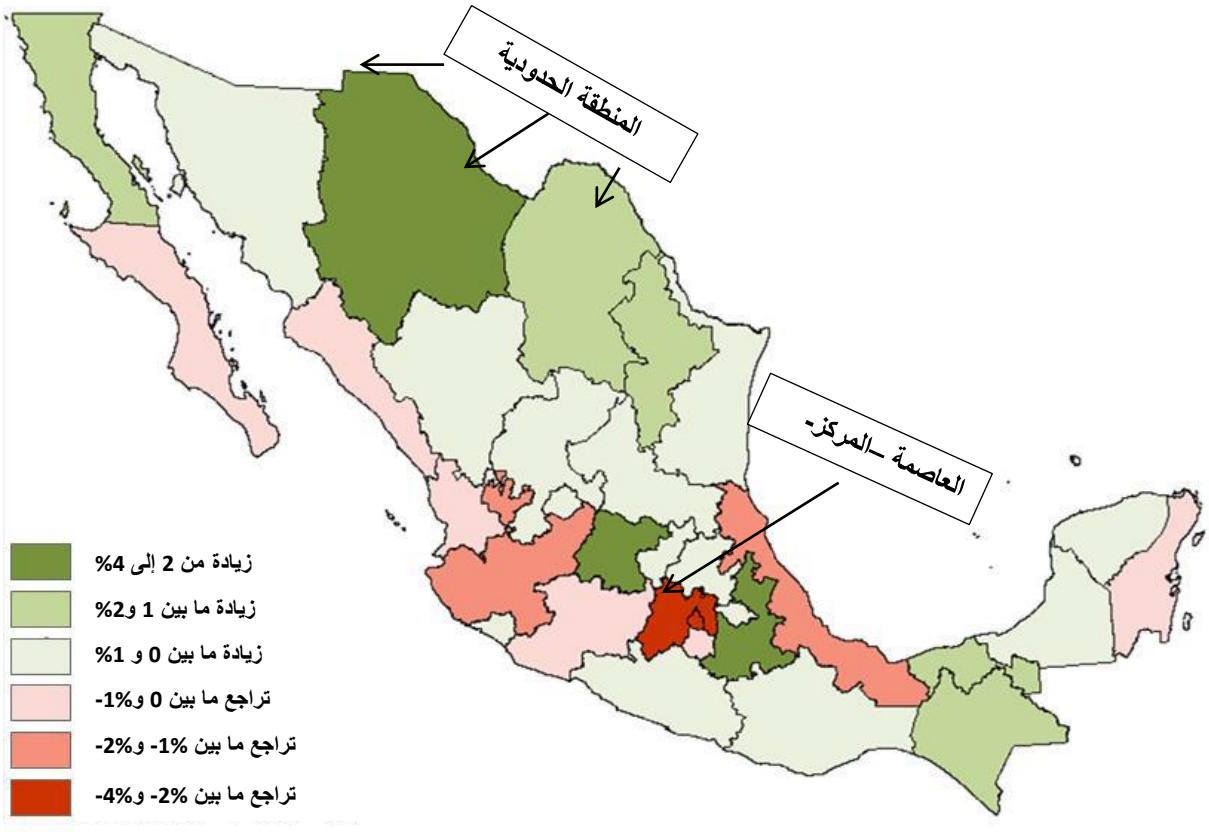
يبين الجدول التراجع النسبي لقيمة مؤشر التخصص في المنطقة الجنوبية؛ حيث سجل تراجعا طفيفا؛ حيث تراجع من 0.045 سنة 1993 إلى 0.043 سنة 2003 ليبلغ 0.041 سنة 2013؛ وهذا راجع إلى تراجع مكانة المنطقة في الاقتصاد المكسيكي؛ حيث تراجعت مساهمتها في الناتج المحلي من 12% إلى 10.6% لتصل إلى حدود 10.4% للسنوات السابقة على التوالي.

❖من خلال ما سبق؛ يتبين ان لاتفاقية النافتا **اثر تحويلي او "ازاحة"**؛ حيث انه مع دخول الاتفاقية حيز التنفيذ اصبح السوق الامريكي اهم واكبر سوق بالنسبة للمنتجات المكسيكية؛ مما عمل على تحويل ونقل الانشطة من المناطق الداخلية خاصة العاصمة –المركز– إلى المناطق الحدودية والمتمثلة في الولايات الست الحدودية" Coahuila؛ Nuevo León؛ Sonora؛ Tamaulipas ؛Chihuahua ؛ Baja California؛ ومن هنا يظهر الدور المحوري للعامل الجغرافي ؛ والمتمثل في القرب الجغرافي؛ ويتجلى هذا التحول من خلال زيادة مساهمة هذه المناطق في الناتج الصناعي المحلي للفترة المدروسة –2013/1993؛ فخلال هذه المدة ارتفعت مساهمة هذه الولايات في الناتج الصناعي من 23.8% إلى 33.4%؛ في المقابل تراجعت مساهمة العاصمة– المركز من 37.3% إلى 18.3% للفترة نفسها.

لكن ما يلاحظ أن تطور تخصص ومساهمة الولايات والمناطق الحدودية ليست متساوية خلال الفترة المدروسة؛ حيث يمكن التمييز ما بين مرحلتين:[1]

❖ الفترة الاولى: أي ما بين 1993–2003 مثلت هذه المرحلة دخول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حيز التنفيذ؛ بداية من جانفي 1994؛ تميزت بديناميكية كبيرة في عملية التصنيع؛ حيث تطور مؤشر التخصص بـ 75% ؛ كما تميزت بانتقال كبير ومتسارع للانشطة من المناطق الداخلية نحو المناطق الحدودية –انظر الجدول السابق–ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل الموالي.

**شكل –4–6 نسبة التغير في مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي في المكسيك للفترة 1993–2003**



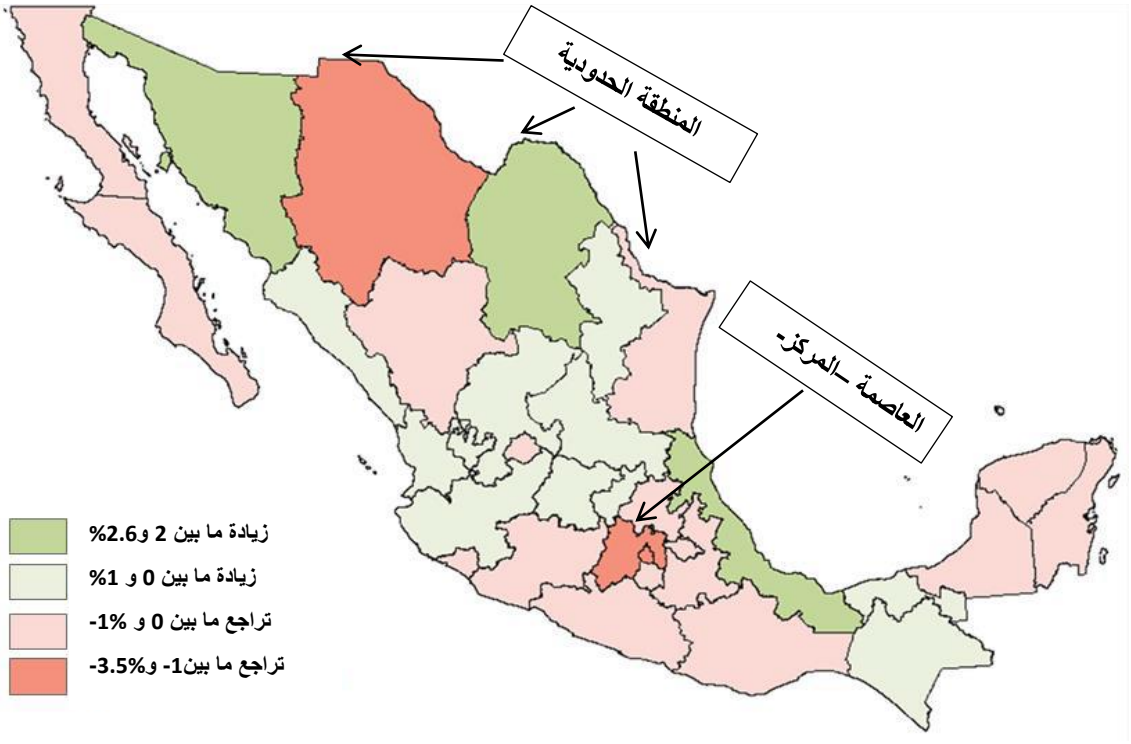

**Source** ; Manuel Gomez-Zaldivar, and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.10

يتضح من خلال الشكل أن المنطقة الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية؛ ارتفعت مساهمتها في الناتج الصناعي ما بين 2 و4% في بعض الولايات على غرار ولاية – Chihuahua – وزيادة ما بين 1و2% في ولايات اخرى؛ على غرار ولايتي: –Baja California – و–Nuevo León – ؛ بالمقابل سجلت اعلى نسبة انخفاض بالعاصمة –المركز–؛ حيث تراجعت حصتها ما بين 2 و 4%.

[1] Manuel Gomez-Zaldivar, and all, **Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013**, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.10

- الفترة الثانية: أي ما بين 2003 و 2013 لم يتجاوز 46%؛ حيث أن وتيرة ارتفاع مؤشر التخصص بعد دخول اتفاقية النافتا حيز التنفيذ لم يستمر؛ رغم استمرار انتقال وتحول الانشطة الصناعية نحو المناطق الشمالية بصفة عامة والمناطق الحدودية بصفة خاصة؛ وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

شكل 4–7 **نسبة التغير في مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي في المكسيك للفترة 2013/2003**

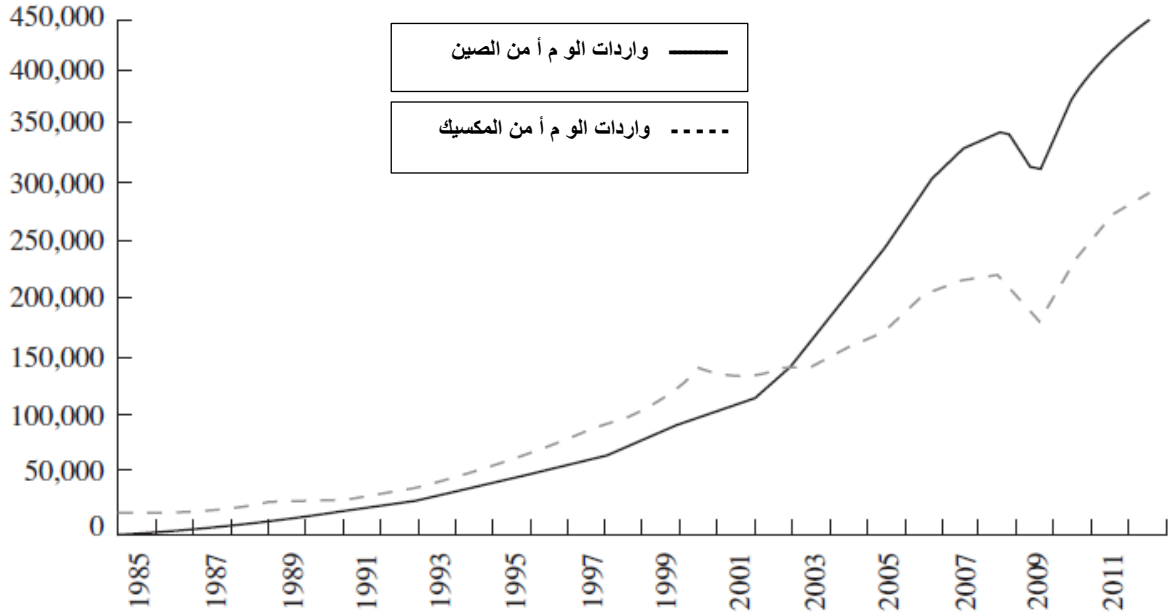



**Source**; Manuel Gomez-Zaldivar, and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.12

بمقارنة هذا الشكل بالسابق؛ يتضح انخفاض وتيرة نمو ومساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي؛ رغم ان الصورة لم تتغير كثيرا؛ حيث ان أكبر معدل نمو سجل في بعض الولايات الحدودية استمرت بالنمو مثل ولايتي "sonora" و"coahuila " حيث زادت مساهمتها ما بين 2 و 2.6%؛ وبالمقابل؛ اكبر نسبة تراجع سجلت بالعاصمة بنسبة تراوحت ما بين 1%–و3.5%–.

بدأ تراجع نمو التصنيع في مختلف المناطق بداية من سنة 2001؛ ويرجع ذلك بنسبة كبيرة إلى المنافسة الكبيرة ما بين الصادرات الصينية والمكسيكية على السوق الامريكي؛ حيث أن الصادرات الصينية أثرت سلبا على صادرات المكسيك نحو الولايات المتحدة الامريكية؛ وهو ما يبرزه الشكل الموالي.

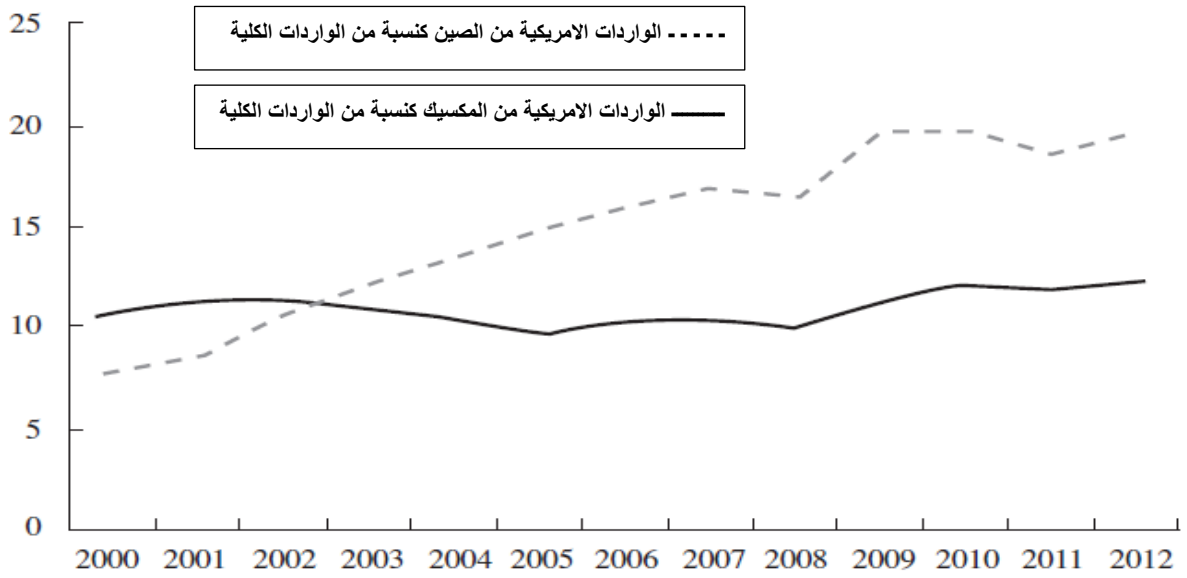
**شكل 4-8 تطور الواردات الامريكية من المكسيك والصين للفترة 2011/1985 (مليون دولار امريكي)**




**Source** ;Mendoza Cota, Jorge Eduro, US manufacturing imports from china and employment in the Mexican manufacturing sector, Cuadernos de Economia revue, N° 69/July-december 2016; p.8.

يتبين من خلال الشكل أن واردات الولايات المتحدة الامريكية من المكسيك كانت أكبر من وارداتها من الصين؛ لكن هذا الاتجاه بدأ في التغير بداية من سنة 2001؛ سنة انضمام الصين للمنظمة العالمية للتجارة؛ حيث اصبحت هذه الاخيرة تصدر بنسبة اكبر من المكسيك نحو السوق الامريكي؛ لتنخفض بذلك حصة المكسيك من الواردات الامريكية؛ وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

**شكل 4-9 تطور حصة الصين والمكسيك من الواردات الامريكية للفترة 2012/2000 (% )**




**Source** ;Mendoza Cota, Jorge Eduro, US manufacturing imports from china and employment in the Mexican manufacturing sector, Cuadernos de Economia revue, N° 69/July-december 2016; p.8.

يلاحظ من خلال الشكل، أن واردات الولايات المتحدة الامريكية من المكسيك كانت تفوق 10% من الواردات الكلية بينما لم تكن تتجاوز 7% من الصين وذلك قبل سنة 2001؛ لكن بعد هذه السنة بدأت الصادرات الصينية تمثل نسبة مهمة إلى إجمالي الواردات الامريكية لتصل إلى حدود 20% سنة 2012؛ بالمقابل لم تعرف الصادرات المكسيكية نحو السوق الامريكي نفس الاتجاه.

## 2- تطور تموقع الانشطة الصناعية

بعد التطرق لتطور مؤشر التخصص- والذي يعتبر المكون الاول للمؤشر العام- يتناول هذا القسم المكون الثاني والمتمثل في مؤشر التموقع أو التوزيع ($COLj$) ؛ والذي يهتم بتوزيع الانشطة الصناعية- والمتمثلة في 21 قطاعا-؛ ومدى تركزها أو تشتتها وذلك خلال فترة الدارسة الممتدة ما بين 2013/1993.

الجدول الموالي يبين تطور مؤشر التوزيع($COLj$) لكل صناعة من الصناعات الواحد والعشرون؛ ووزنها النسبي ($uj$ ) في الناتج الصناعي؛ ودرجة توزيعها مرجحا بوزنها النسبي ($uj$ * ).

**جدول 4-21 تطور مؤشر التوزيع-التموقع($COLj$) في المكسيك للفترة 2013/1993**

| الصناعة/ القطاع | 1993 | | | 2003 | | | 2013 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $COLj$ | $uj$ | $COLj \cdot uj$ | $COLj$ | $uj$ | $COLj \cdot uj$ | $COLj$ | $uj$ | $COLj \cdot uj$ |
| وسائل النقل | 0.326 | 0.095 | 0.031 | 0.405 | 0.171 | 0.069 | 0.329 | 0.217 | 0.071 |
| الكيماويات | 0.251 | 0.115 | 0.029 | 0.456 | 0.143 | 0.067 | 0.436 | 0.133 | 0.058 |
| المنتوجات الغذائية | 0.140 | 0.156 | 0.022 | 0.267 | 0.132 | 0.035 | 0.266 | 0.187 | 0.050 |
| صناعة الحديد – –مادة اولية– | 0.504 | 0.033 | 0.017 | 0.437 | 0.029 | 0.013 | 0.492 | 0.072 | 0.036 |
| النفط و الفحم | 0.714 | 0.077 | 0.055 | 0.794 | 0.044 | 0.035 | 0.668 | 0.037 | 0.025 |
| التبغ والمشروبات | 0.220 | 0.097 | 0.021 | 0.317 | 0.079 | 0.025 | 0.354 | 0.070 | 0.025 |
| الالكترونيك | 0.464 | 0.033 | 0.015 | 0.605 | 0.049 | 0.030 | 0.567 | 0.028 | 0.016 |
| الاجهزة الكهربائية | 0.365 | 0.048 | 0.017 | 0.370 | 0.034 | 0.012 | 0.377 | 0.031 | 0.012 |
| الطيران | 0.213 | 0.019 | 0.004 | 0.362 | 0.032 | 0.008 | 0.368 | 0.024 | 0.009 |
| الورق | 0.304 | 0.021 | 0.006 | 0.389 | 0.026 | 0.010 | 0.367 | 0.023 | 0.008 |
| البلاستيك ومشتقاته | 0.208 | 0.038 | 0.008 | 0.218 | 0.042 | 0.009 | 0.263 | 0.031 | 0.008 |
| صناعات اخرى | 0.323 | 0.008 | 0.003 | 0.365 | 0.020 | 0.007 | 0.412 | 0.019 | 0.008 |
| الجلود | 0.602 | 0.014 | 0.009 | 0.655 | 0.010 | 0.006 | 0.690 | 0.011 | 0.007 |
| صناعة الحديد- منتجات نهائية | 0.188 | 0.059 | 0.011 | 0.276 | 0.041 | 0.011 | 0.184 | 0.040 | 0.007 |
| الاجهزة | 0.272 | 0.031 | 0.008 | 0.338 | 0.037 | 0.012 | 0.368 | 0.017 | 0.006 |
| منتجات غ حديدية | 0.267 | 0.065 | 0.017 | 0.230 | 0.067 | 0.015 | 0.225 | 0.027 | 0.006 |
| النسيج مواد اولية | 0.366 | 0.024 | 0.009 | 0.400 | 0.015 | 0.006 | 0.472 | 0.008 | 0.004 |
| الطباعة والنشر | 0.373 | 0.034 | 0.013 | 0.380 | 0.013 | 0.005 | 0.376 | 0.009 | 0.003 |
| الاثاث | 0.244 | 0.012 | 0.003 | 0.302 | 0.013 | 0.004 | 0.310 | 0.01 | 0.003 |
| الخشب | 0.503 | 0.007 | 0.004 | 0.332 | 0.005 | 0.002 | 0.375 | 0.003 | 0.001 |
| المنتجات النسيجية | 0.517 | 0.014 | 0.007 | 0.294 | 0.006 | 0.002 | 0.336 | 0.003 | 0.001 |
| $G(L)$ | | | **0.309** | | | **0.385** | | | **0.365** |

**Source** ; Manuel Gomez-Zaldivar, and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.13

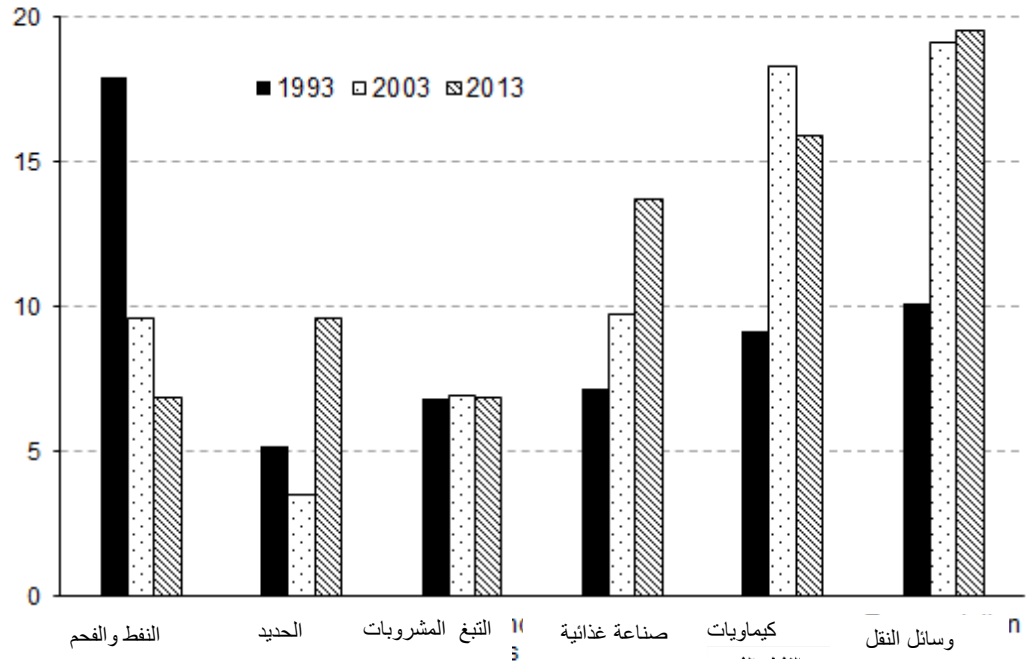
يبين الجدول تطور مساهمة ووزن القطاعات الصناعية في تكوين الناتج الصناعي؛ وذلك خلال الفترة الممتدة ما بين 1993-2013: أي الفترة التي تلت دخول اتفاقية التجارة الحرة حيز التنفيذ.

يلاحظ من الجدول أن الصناعات التي كانت اكبر أهمية من حيث مؤشر التوزيع سنة 1993 : أي الفترة التي سبقت اتفاقية النافتا؛ هي اربع صناعات اساسية هي على التوالي: صناعة النفط والفحم(0.055)؛ قطاع وسائل النقل(0.031)؛ الكيماويات(0.029)؛ الصناعة الغذائية(0.022).

لكن خلال الفترة 2013 عرف قطاع النفط تراجعا كبيرا؛ بحيث أصبح يحتل المرتبة الخامسة ؛ وذلك راجع إلى عاملين اساسيين هما: تراجع مؤشر التموقع وكذا تراجع مساهمته في الناتج الصناعي: حيث تراجع بالنصف تقريبا –من 7.7% إلى 3.7% –؛ بالمقابل احتل قطاع وسائل النقل–خاصة قطاع السيارات– المرتبة الاولى؛ وذلك بفعل ارتفاع معامل التموقع حيث انتقل من 0.031 سنة 1993 إلى 0.071 سنة 2013، بالإضافة إلى ارتفاع وزنه في الناتج الصناعي حيث انتقل من 9.5% سنة 1993 إلى 17.1%سنة 2003 وليبلغ 21.7%سنة 2013 ؛ في حين حافظت القطاعات السابقة على اهميتها؛ حيث احتلت قطاع الكيماويات والصناعة الغذائية والحديد المراتب الثانية والثالثة والرابعة على التوالي.

يمكن تمثيل تغير مساهمة القطاعات الرئيسة في مؤشر التموقع – $G(L)$ – وفق المنحى الاتي:

**شكل 4–10 تطور مساهمة الصناعات الرئيسية في مؤشر التوزيع –التموقع– لسنوات مختارة**




**Source**; Manuel Gomez-Zaldivar, and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.13

يلاحظ من خلال الجدول؛ تزايد اهمية قطاع وسائل النقل –والمتمثل اساسا في قطاع السيارات– وبدرجة اقل قطاعي الكيماويات والصناعة الغذائية وذلك بعد الفترة 1993 ؛أي بعد الفترة التي تلت دخول الاتفاقية حيز التنفيذ؛ ما يلاحظ على هذه الصناعات أنها قطاعات تصديرية ترتبط بالأسواق الخارجية بصفة عامة وبالسوق الامريكي بصفة خاصة؛ حيث ان هذه الصناعات كانت أكثر تأثرا بعملية التحرير التجاري؛ حيث أن قطاع وسائل النقل ارتفعت مساهمته في مؤشر التوزيع خلال الفترة 1993–2003 وذلك راجع لارتفاع مساهمته في القيمة المضافة المولدة في القطاع الصناعي؛ حيث انتقل من 9.5%سنة 1993 إلى 17% ؛ بالإضافة إلى ارتفاع معامل التوزيع الخاص به؛ حيث انتقل من0.33 إلى 0.41 للسنوات نفسها على التوالي؛ نفس الاتجاه عرفه القطاع في الفترة الثانية.

**المطلب الثالث: قياس تطور توزيع الانشطة الصناعية وفق مؤشري:–Herfindahl – و– Gini –**

هناك عدة مؤشرات تستخدم لقياس طبيعة توزيع الانشطة الاقتصادية على مستوى اقليم او منطقة أو بلد معين؛ والهدف من هذا هو معرفة درجة تركز أو تشتت هذه الانشطة؛ من بين هذه المؤشرات والتي تحظى بدرجة قبول واستخدام واسعة –بالإضافة إلى المؤشر العام للتوزيع والتخصص الذي سبق عرضه سابقا– مؤشري – Herfindahl – و– Gini – ، وقد تم اللجوء إلى حساب هذين المؤشرين لحساب تطور توزيع الانشطة الصناعية في حالة المكسيك؛ بهدف تدعيم النتائج المتوصل إليها من خلال استخدام المؤشر العام للتوزيع والتخصص.

1– **قياس تطور تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر –Herfindahl** –: يشير هذا المؤشر إلى توزيع الانشطة الاقتصادية على مستوى عدد معين من المناطق الجغرافية؛ أعلى قيمة للمؤشر هي (1) وتشير إلى تركيز عال جدا للأنشطة، أما ادنى قيمة فهي(1/عدد المناطق–n–) وتشير إلى تركيز ضعيف: أي تشتيت عال للأنشطة؛ لحساب المؤشر في العادة يتم استخدام متغيرين هما:

- مخرجات القطاع الصناعي–k–: أي الاعتماد على توزيع الانتاج الصناعي على مختلف المناطق؛ للدلالة على مدى تشتت او تركيز هذه الصناعات؛
- توزيع عمالة القطاع الصناعي–L– : أي توزيع اليع العاملة المستخدمة في القطاع الصناعي وتوزيعها على مختلف المناطق؛ للتعبير كذلك على طبيعة توزيع الانشطة الصناعية (تركيز/ تشتيت)؛

أما عن طريقة حساب مؤشر – Herfindahl – فقد سبق التطرق إليها في الفصل الثالث–؛ الجدول الموالي يبين قيم هذا المؤشر في حالة المكسيك:

**جدول 4–22 متوسط تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر– Herfindahl –لسنوات مختارة**

| 2003 | 1998 | 1993 | 1988 | |
|---|---|---|---|---|
| 0.16 | 0.17 | 0.18 | 0.20 | **K** |
| 0.12 | 0.13 | 0.14 | 0.16 | **L** |
| **0.14** | **0.15** | **0.16** | **0.18** | **المؤشر** |

**Source** ; Alejandra Berenice Trejo Nieto, The geographic concentration in Mexican manufacturing industries, an account of patterns, dynamics and explanations: 1988-2003, revue; Investigaciones Regionales, N° 18,2009, p.7.

تشير أرقام الجدول؛ إلى اتجاه قيمة المؤشر إلى الانخفاض؛ حيث انتقل من 0.18 سنة 1988؛ ليصل إلى 0.14 سنة 2003؛ وهذا ما يشير إلى اتجاه الانشطة الصناعية في المكسيك إلى التشتت؛ بعدما كانت لفترات طويلة تتركز في المناطق المركزية؛ بدأت انطلاقا من نهاية الثمانينات بالتشتت؛ متأثرة بعملية التحرير الاقتصادي الذي عرفته الدولة في هذه الفترة.

2– **قياس تطور تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر –Gini–**: يعتبر مؤشر –Gini– من أكثر المؤشرات الاحصائية المستخدمة لقياس توزيع مختلف المتغيرات الاقتصادية خاصة مستويات الدخول؛ لذا يستخدم كذلك لدراسة طبيعة توزيع الانشطة الاقتصادية على مستوى بلد معين؛ ولذلك يستخدم كذلك عاملان يعبران عن طبيعة هذا التوزيع هما: الانتاج الصناعي –K– والعمالة الصناعية – L –؛ يمكن استعراض تطور قيم مؤشر –Gini – في حالة المكسيك من خلال الجدول الموالي:

**جدول 4–23 متوسط تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر– Gini –لسنوات مختارة**

| 2003 | 1998 | 1993 | 1988 | |
|---|---|---|---|---|
| 0.73 | 0.75 | 0.75 | 0.78 | **K** |
| 0.67 | 0.68 | 0.69 | 0.72 | **L** |
| **0.7** | **0.715** | **0.72** | **0.75** | **المؤشر** |

**Source** ; Alejandra Berenice Trejo Nieto, The geographic concentration in Mexican manufacturing industries, an account of patterns, dynamics and explanations: 1988-2003, revue; Investigaciones Regionales, N° 18,2009, p.7.

تشير قيم الجدول؛ إلى اتجاه قيم مؤشر –Gini– نحو الانخفاض؛ حيث انتقلت من 0.75 سنة 1988 إلى 0.70 سنة 2003؛ يعبر هذا الانخفاض عن اتجاه الانشطة الصناعية إلى التشتت؛ كما يشر الجدول أيضا غلى أن تشتت العمالة الصناعية أكبر من تشتت الانتاج الصناعي؛ ويفسر ذلك بخاصية عنصر العمل والمتمثلة في ارتفاع مرونة الانتقال.

**خاتمة الفصل**

اهتم هذا الفصل؛ بدراسة طبيعة العلاقة ما بين التحرير الاقتصادي بصفة عامة؛ والتكتل الاقتصادي بصفة خاصة؛ بالتوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية؛ وذلك في اطار تكتل أمريكا الشمالية؛ من خلال التطرق إلى طبيعة تأثر التوزيع الاقتصادي للأنشطة الصناعية في المكسيك؛ بعد انضمام هذه الاخيرة لاتفاقية النافتا.

اتسم التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية في المكسيك قبل التكتل؛ بالتركيز الشديد؛ حيث أن حوالي نصف هذه الانشطة يتركز في المنطقة المركزية: المتمثلة في العاصمة –mexico – وبدرجة أقل المناطق المجاورة لها؛ ويفسر هذا التركيز بالانغلاق الكبير للاقتصاد المكسيكي في تلك الفترة على العالم الخارجي؛ وبالتالي كان معظم الانتاج الصناعي موجه للسوق المحلي، وباعتبار المنطقة المركزية ذات كثافة سكانية عالية؛ كانت معظم الانشطة تتركز في هذه الاخيرة.

بفعل موجة التحرير والانفتاح الاقتصادي الذي طبقته المكسيك في منتصف الثمانينات؛ والذي بلغ ذروته في منتصف التسعينات؛ من خلال الانضمام إلى اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الامريكية وكندا؛ تغيرت الجغرافيا الصناعية لهذا البلد؛ من خلال انتقال الثقل الصناعي من المناطق المركزية نحو المناطق الشمالية بصفة عامة؛ والمناطق الحدودية مع الولايات المتحدة الامريكية بصورة خاصة؛ وهذا ما يعبر عن الدور الكبير جدا للمتغير الجغرافي والمتمثل في القرب من السوق الامريكي؛ في قرار توطن الانشطة الاقتصادية؛

# الخاتمة العامة

## الخاتمة العامة

تندرج هذه الدراسة ضمن الدراسات والابحاث المهتمة بتحليل طبيعة العلاقة ما بين: عملية التحرير التجاري وقرار واستراتيجية توطن وتموقع الشركات في ظل هذا التحرير.

حيث اهتمت بدراسة تأثير انشاء تكتل التجارة الحرة لأمريكا الشمالية– NAFTA – باعتبار هذه الاخيرة صورة من صور التحرير الاقتصادي بصورة عامة والشق التجاري منها بصورة خاصة– على طبيعة التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية في دولة عضو في التكتل وهي المكسيك؛ ونقصد بطبيعة التوزيع: تركيز–تجمع عدد كبير من الشركات العاملة في نفس القطاع في عدد محدود من المناطق–؛ أو تشتت؛ على ان يتم التحليل وفق فرضيات وأدوات النظرية الجغرافية الحديثة: التي تعتبر من أكثر وأحدث الاطر النظرية المستخدمة في الدراسات ذات الابعاد الجغرافية؛ كما هو الحال في هذه الدراسة؛ حيث يعتمد طرح هذه النظرية؛ على وجود قوتين متعارضتين تؤثران على قرار التموقع هما: قوى التركيز وقوى التشتيت.

لدراسة طبيعة تأثير اتفاقية النافتا على التوزيع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية داخل التكتل، تم التركيز على دراسة تأثير الاتفاقية على استراتيجية توطن الشركات في دولة المكسيك؛ وتم اختيار هذه الدولة لعدة اعتبارات اهمها:

- كون توزيع الشركات في المكسيك يتميز بالتركيز الشديد؛ أي أن أغلب النشاطات تتركز في العاصمة–Mexico– وبالتالي تسهل نسبيا عملية اختبار أثر الاتفاقية على هذا التوزيع؛
- باعتبارها البلد العضو الاكثر تميزا واختلافا من بقية الدول الاعضاء؛ وبالتالي ستكون هذه الاخير الاكثر تأثرا بالاتفاقية؛
- طبيعة نموذج التحليل المعتمد والذي يقسم المنطقة المدروسة إلى منطقتين: مركز–centre– و ضاحية –périphérie – وبالتالي اعتبرنا المنطقة هي تكتل أمريكا الشمالية، بحيث تقسم إلى قسمين : المركز ويشمل الولايات المتحدة الامريكية وكندا ، في حين تمثل المكسيك الضاحية؛

لتحليل طبيعة تأثر التوزيع الجغرافي للشركات داخل المكسيك باتفاقية النافتا؛ فقد تم استخدام مدخلين:

- المدخل المقارن: من خلال مقارنة توزيع الشركات الصناعية في المكسيك قبل وبعد التكتل؛ باستخدام مؤشرين هما: توزيع عمالة القطاع الصناعي على مختلف المناطق؛ بالإضافة إلى مؤشر مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي.

- المدخل الكمي: من خلال الاستعانة بمؤشرات قياس درجة تركز الانشطة الصناعية في منطقة ما؛ حيث تم استخدام: المؤشر العام للتوزيع والتخصص لـ" Mulligan و Schmidt " وكذا مؤشري " Herfindahl " و "Gini" .

**1-اختبار الفرضيات:** يمكن اختبار الفرضيات على النحو الاتي:

- **يؤدي إنشاء التكتل الاقتصادي إلى تقليص الفروقات الاستثمارية للشركات بداخل التكتل،** فقد تبين من خلال الدراسة تسبب مشروع التكامل في ربط الاقتصاد المكسيكي وبدرجة اقل الكندي بالاقتصاد الامريكي، مما يعني نفي الفرضية الاولى؛
- **تميز التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل بالتركيز في المناطق الداخلية؛** فقد اتضح من خلال الدراسة تركز الانشطة الصناعية في المكسيك في العاصمة؛ وبالتالي تم اثبات صحة الفرضية الثانية ؛
- **التكتل الاقتصادي هو عامل لتشتيت توطن الشركات بداخله؛** تم اثبات صحة هذه الفرضية حيث عرفت التوزيع الجغرافي للأنشطة الصناعية تغيرا من خلال التحول من المناطق المركزية إلى المناطق الحدودية.
- فيما يتعلق بالفرضية الرابعة التي تنص على، **يعتبر عامل الاستفادة من مزايا القرب الجغرافي من أهم العوامل المؤثرة على قرار توطن الشركات،** فقد تم نفي صحتها، لان هذه العوامل ضرورية ولكنها غير كافية.
- تم اثبات الفرضية الخامسة، والمتعلقة بـ كون **المتغيرات الجغرافية عوامل محددة في قرار توطن الشركات داخل التكتل؛** حيث تبين من خلال الدراسة الدور المحوري لهذه العوامل في قرار التوطن.

**2- نتائج الدراسة:** على ضوء ما سبق فقد توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج هي:

- تطور مفهوم التكتل وتبلور مع تعقد العلاقات الاقتصادية العالمية، فبينما كان ينحصر في المجال التجاري والجمركي، وبين دول متجاورة جغرافيا، أصبح يتسم بالسمات الآتية:
  - أصبحت الترتيبات التكاملية الإقليمية أكثر تعقيدا وتشابكا، سواء من حيث هياكلها أو نطاقها الجغرافي.
  - أصبح التكامل عملية متعددة الأوجه ومتعددة القطاعات، تغطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسية، التي يمكن وصفها بكونها أهدافا استراتيجية وليست تجارية فقط.

- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل: الاستثمار وسوق العمل وسياسات المنافسة والتكامل النقدي والمالي والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، وغيرها.
- ظهور ترتيبات تكاملية مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة.
- تراجع أهمية التقارب الجغرافي، حيث أصبح التكامل يشمل دول متباعدة جغرافيا.

➢ يطرح التكامل الاقتصادي بعض التحديات التي لم تكن مطروحة من قبل من بينها:

- تباين استفادة الدول من مزايا التكامل، ففي الغالب يكونن لصالح الدول الكبيرة على حساب الدول الصغيرة، وتبرز هذه الظاهرة بصورة أكبر في حالة التكامل ما بين دول متطورة ونامية.
- تعميق مستويات التنمية ما بين الاقاليم والمناطق والدول، حيث تحاول المؤسسات الاستفادة من بعض المزايا كانخفاض تكلفة اليد العاملة، والمواد الاولية وغيرها، مما يؤثر سلبا على التوزيع العادل لنشاطات المؤسسات.
- توجه الدول إلى تحرير التجارة والاستثمار في إطار إقليمي، قد يمكن اعتباره صورة جديدة للحماية، وقد يشكل عائقا أمام النظام الاقتصادي العالمي.

➢ تميز التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل وفي ظل الانغلاق التجاري؛ بالتركيز الشديد؛ حيث كانت معظم الانشطة الاقتصادية بوجه عام والصناعية منها على وجه الخصوص تتركز في المناطق المركزية والمتمثلة اساسا في العاصمة –Mexico–؛ حيث كانت تساهم بـ 47.3% من إجمالي العمالة الصناعية وتساهم بـ 54.52% في الناتج الصناعي سنة 1974؛ بينما بلغت قيمة مؤشر التخصص في المنطقة المركزية 0.101 سنة 1993؛ بينما لم تتعد قيمته 0.079 في المنطقة الشمالية للفترة نفسها؛ ويفسر هذا التركيز بعامل انغلاق الاقتصاد المكسيكي على العالم الخارجي–سياسة احلال الواردات–؛ فإن معظم الشركات تختار التوطن في مواقع قريبة من المركز؛ كما ان بحث هذه الاخيرة على التوطن بالقرب من شركات اخرى –للاستفادة من مزايا القرب– أدى إلى ارتفاع عدد الشركات المتوقعة في العاصمة وضواحيها؛ مما أدى في الاخير إلى كبرها؛ من خلال استقطاب اعداد متزايدة من الشركات، حيث سمحت هذه المزايا الايجابية–مزايا التركيز– على التغلب والتقليل من المميزات السلبية المرتبطة بالمتوقع في العاصمة–عوامل التشتيت– والمتمثلة اساسا في ارتفاع تكلفة العقار، ارتفاع مستويات الاجور، الاكتظاظ، اشتداد المنافسة، التلوث وغيرها.

➢ أدت عملية التحرير التجاري الذي عرفته المكسيك بداية من اواسط الثمانينات والذي تأكد في منتصف التسعينات؛ من خلال الانضمام إلى اتفاقية الجارة الحرة لأمريكا الشمالية؛ على تغيير التوزيع الجغرافي للشركات والانشطة الصناعية؛ حيث بدأت تنتقل من المناطق المركزية نحو المناطق الحدودية مع

الولايات المتحدة الامريكية؛ حيث انتقلت مساهمة هذه المنطقة في العمالة الصناعية من 18% سنة 1970 إلى 27%سنة 1988 لتصل إلى 35%سنة 2014، بالمقابل تراجعت مساهمة العاصمة من 47% إلى 33% لتصل إلى 17.75% للسنوات نفسها على التوالي؛ كما انتقلت قيمة مؤشر التخصص في المنطقة الحدودية من 0.079 سنة 1993 إلى 0.12 سنة 2013؛ بالمقابل انخفضت قيمته في العاصمة من 0.101 إلى 0.097 للسنوات نفسها على التوالي؛ وبالتالي يعتبر التكتل في حالة المكسيك عاملا للتشتت؛ يفسر هذا التحول والانتقال بعامل جغرافي مهم جدا يتمثل في القرب من السوق الامريكي؛ وما يعزز هذا التفسير هو عدم التغير في وزن ومساهمة بقية المناطق – الغربية والجنوبية– في الاقتصاد المكسيكي مقارنة بالتغير والتطور الحاصل في المنطقة الحدودية؛ وهذا ما توصلت إليه الدراسات المعتمدة على نموذج الجاذبية في التجارة الدولية–gravity model of trade (Jan Tinbergen–1962) –.

- تعتبر المتغيرات الجغرافية المتمثلة في الاساس في: المسافة (والمعبر عنها اقتصاديا بتكاليف النقل)؛ القرب من المنتجين والمستهلكين؛ الخصائص الطبيعية والفنية للمنطقة الجغرافية؛ وغيرها؛ من العوامل المؤثرة جدا في قرار تموقع الشركات؛ فبعدما كانت هذه المتغيرات مغيبة في التحليل الاقتصادي ولفترات طويلة، بدأت تحتل مكانة معتبرة في تفسير الظواهر والقضايا الاقتصادية؛ حيث سمح ادراجها بظهور أدوات وفروع بحث جديدة وفي عدة مجالات على غرار "التنمية الاقتصادية، التجارة الدولية؛ الاستثمارات الاجنبية المباشرة وغيرها؛" كما سمحت بإعادة النظر في تفسير بعض الظواهر وكذا نتائجها؛ كما هو الحال بالنسبة لظاهرة تموقع الشركات؛ حيث بالرغم من تقليص دور الحدود ما بين الدول والاسواق وكذا تقليص تكاليف النقل بصورة كبيرة؛ إلا أن لهذه العوامل تأثير كبير في قرارات الاعوان الاقتصاديين؛ خاصة المستهلكين والمنتجين.
- كانت الصناعات التصديرية أكثر تأثرا من حيث الانتقال وإعادة التموقع باتفاقية التجارة الحرة –على غرار قطاع وسائل النقل والذي يحتل فيه قطاع السيارات الجزء الاكبر– من الصناعات غير التصديرية ؛ وذلك مرتبط بالارتباط الكبير للاقتصاد المكسيكي بالأمريكي خاصة من حيث التصدير؛ لذا وبهدف الاستفادة من القرب من السوق الامريكي ولتقليص تكاليف النقل؛ تقرر الشركات سواء المكسيكية أو الامريكية منها التوطن في المناطق الشمالية للمكسيك.
- أثر انفتاح اقتصاد الصين على الاقتصاد العالمي؛ والمتجسد في الانضمام إلى منظمة التجار العالمية سنة 2001؛ تأثيرا سلبيا على المبادلات التجارية ما بين المكسيك والولايات المتحدة الامريكية؛ حيث انه انطلاقا من هذه السنة؛ بدأت الواردات الامريكية من المكسيك بالانخفاض؛ بالمقابل؛ بدأت الواردات

الامريكية من الصين بالارتفاع؛ أي أن الصين عملت على احلال صادراتها محل الصادرات المكسيكية نحو الولايات المتحدة الامريكية؛ وهذا ما يشكل تحد كبير للتكتل في أمريكا الشمالية.

**3- التوصيات:** بناء على النتائج السابقة الذكر، يمكن اقتراح جملة من التوصيات نوجزها في النقاط الاتية:

- يواجه تكتل امريكا الشمالية عدة تحديات: ابرزها ضعف العلاقات الاقتصادية ما بين كندا والمكسيك، بالإضافة إلى تغير نظرة الادارة الامريكية الحالية–دونالد ترامب– لجدوى الاتفاقية ومحاولة تعديلها حماية للمصالح الامريكية، لذا من الضروري بمكان ان تسعى الدول الاعضاء لجعل المصالح المشتركة فوق المصالح الاحادية، اذا ارادت لهذا التكتل الاستمرار؛
- يمكن التخفيف من حدة الهجرة غير الشرعية من المكسيك نحو الولايات المتحدة الامريكية، من خلال تبني سياسات اقتصادية تنموية مشتركة –وفي إطار التكتل– ما بين البلدين، من خلال مساعدة المكسيك على خلق مناصب شغل كافية لامتصاص البطالة، وذلك عن طريق تشجيع تدفق الاستثمارات الأمريكية والكندية نحو المكسيك؛
- يعتبر تركز الانشطة الصناعية في الحدود المكسيكية /الامريكية وبدرجة اقل في المناطق المركزية في المكسيك، تحد كبير يواجه الحكومة المكسيكية، لذا على هذه الاخيرة العمل على تشجيع اقامة مناطق صناعية في المناطق الجنوبية والغربية، لإحداث توازن جهوي؛
- للهيئات العامة دورا رئيسيا يجب ان تلعبه في عملية تنظيم توزيع الانشطة الاقتصادية على مستوى اقليمها، بحيث يجب ان يكون هذا التوزيع متوازنا عبر مختلف اقاليمها الوطنية، وذلك لخلق تنمية متوازنة وتجنب التركيز على منطقة دون غيرها؛ نظرا للسلبيات الناجمة عن هذا التوزيع؛
- تلعب المتغيرات الجغرافية دورا مهما في عملية اختيار تموقع الانشطة الاقتصادية، لذا على الهيئات العامة العمل على تهيئة الاقليم وتطويره، من خلال سياسات التهيئة الحضرية والاقليمية؛ مع التركيز على تحديث البنى التحتية ووسائل النقل؛

**4- آفاق الدراسة:** تجدر الاشارة في الاخير أن الموضوع لا يقف عند هذا الحد، بل هناك بعض المسائل المتعلقة بالموضوع والتي يمكن اعتبارها آفاقا للبحث منها:

- دراسة قياسية لمدى استفادة الدول الاعضاء من مزايا التكتل –حالة تكتل أمريكا الشمالية؟
- التكتل الاقتصادي والتوازنات التنموية ما بين الدول الاعضاء؟
- دور سياسات الحكومية في التأثير على قرار توطن الشركات؟
- المتغيرات المكانية ودورها في تفسير بعض الظواهر الاقتصادية؟

# قائمة المراجع

## قائمة المراجع العربية

### أولا الكتب:


- إسماعيل العربي، التكتل و الاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، ط1، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981.
- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، العولمة، التكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبوني الطبعة– 1– مصر،2002.
- سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية الإقليمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
- ريمون حداد، العلاقات الدولية، دار الحقيقة، بيروت، ط 1، 2000.
- رفيق الأغا، الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي، عمان ،2010.
- كامل بكري، التكامل الاقتصادي، المكتب العربي الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية 1984.
- عبد الرحمان الحبيب، نظرية التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 1974.
- عبد المجيد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات حتى الكوينز ،الدار الجامعية الإسكندرية 2006.
- عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000.
- محمد محمود الامام، التكامل الاقتصادي الاقليمي بين النظرية والتطبيق، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة،2000.


### ثانيا: المقالات


- بوكساني رشيد ودبش احمد، " **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي** "، ندوة علميه دولية حول: **التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الاوروبية**، جامعة فرحات عباس– سطيف– 08–09 ماي 2004.
- جمال الدين رزوق: التكتلات الاقتصادية الإقليمية، الموسوعة العربية للمعرفة من اجل التنمية المستدامة، المجلد الرابع، الدار العربية للعلوم، بيروت 2007.
- 
- صالح عمر فلاحي، إشكالية التكامل العربي بين التحديات الانية و المستقبلية، مداخلة ضمن الندوة العلمية حول "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل العالقات العربية والاوربية" كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف،2004،
- محمد عاشور، التكامل الاقليمي في إفريقيا، الضرورات والمعوقات، معهد البحوث والدراسات الافريقية، القاهرة، 2007.
- أحمد دبيش، رشيد بوكساني، مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغاربي، مداخلة ضمن الندوة العلمية "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل العلاقات العربية الاوربية، جامعة سطيف، ماي 2004.
- حسن نافعة، الاتحاد الاوربي والدروس المستفادة عربيا، مركز بحوث الوحدة العربية، بيروت، 2003.
- دريد محمود السامرائي، الاستثمار الاجنبي المباشر-المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، 2006.

**ثالثا: الرسائل والاطروحات**


- محمد بن ناصر، المشاريع العربية المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير – كلية العلوم الاقتصادية – جامعة الجزائر- 2005-2006.
- آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة،2007.
- عبد الوهاب رميدي ، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكتلات الاقتصادي في الدول النامية، دراسة تجارب مختلفة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2007/2006.
- عائشة خلوفي، تأثير التكتلات الاقتصادية الاقليمية على حركة التجارة العالمية-دراسة حالة الاتحاد الأوربي، رسالة ماجستير، جامعة سطيف-1-،2012.
- قدور بوزيدي، التكامل الاقتصادي العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 1999.
- عادل بلجبل ، التجربة الأوروبية في التعاون والتكامل الإقليمي ، مذكرة ماجستير ، جامعة باتنة ، 2007.
- خاطر إسمهان، دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الاجنبي المباشر دراسة حالة مجلس التعاون الخليجي، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة، 2013.
- قصري محمد عادل، التكتلات الاقتصادية الاقليمية –دراسة مقارنة بين اتحاد المغرب العربي والاتحاد الاوربي، رسالة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2009.

**المراجع باللغة الاجنبية**

**أولا: الكتب**


- Andrew Harrison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles 2006.
- Baldwin Richard and others, **East Asian economic regionalism - feasabities and challenges**, Springer edition, Netherlands 2005.
- Bela Balassa, The Theory of Economic Integration (London : George Allen And Unwind Ltd . 1969).
- Bernard Guillochons, Amine Kaweki , **Economie internationa**le, 4 éme édition Dunod ,Paris,2003.
- Commissariat générale du plan**, intégration régionale**, Edition : de Boeck, Bruxelles, 2001.
- Dennis Mac Carthy , international economic integration in historical perspective, Rutledge edition, First published Canada, 2006.
- Dominique Salvatore, **économie internationale**, 9 éme édition de- Boeck , Bruxelles, 2008.
- Jean-Marc SIROEN, **La régionalisation de l'économie mondiale**, Editions la Découverte, Paris, 2004.
- Jean Marc Foret , Droit et Pratique de l'union européenne, 3 éme édition, Gualino éditeur, paris, 2001.
- Jean Luis Mucchelli et Thierry Mayer, **Economie internationale**, édition Dalloz, Paris, 2005.
- Matouk BELATTAF, localisation industrielle et aménagement du territoire-aspects théoriques et pratiques, ed ; OPU, Alger, 2009.
- Mathilde Lemoine et autres, **les grandes questions d'économie et finance international**, de-Boeck , 1 ère édition , Bruxelles, 2007.
- Palgrave Macmillan, **East Asian economic integration : Progress and benefit**, edition Jeetro, UK, 2008.
- Yadmiga Forowiez**, Economie internationale a l'heure des grandes transformation**, beau machine, 1998.


**ثانيا: المقالات**


- Alejandro Davila Flores, Mexico : economic performance of local economies .2003/2013,revue; Research Gate, jully 2016.
- Andreas Waldkirch, The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA, MPRA working papers, 28. March 2008, N° 7975.
- Alvaro cuervo cazuerra, ***regional economic integration and R&D investment***, University of South Carolina, december, , 2005.
- Alejandra Berenice Trejo Nieto, The geographic concentration in Mexican manufacturing industries, an account of patterns, dynamics and explanations: 1988-2003, revue; Investigaciones Regionales, N° 18,2009
- Alma Martinez, After 20 years after NAFTA, the balance for the Mexico locomotive sector has been very positive, Mexico Economic Watch –BBVA research.

- Ayhan Kose, et autres, How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence, IMF working paper, N° 04/59, April 2004.
- Angeles Villarreal and Ian F. Fergusson, The North American Free Trade Agreement (NAFTA), Congressional Research Service, April 16, 2015.
- Bertin COTÉ, L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN :(ALENA/NAFTA) Genèse, résultats et perspectives Actes du colloque organisé au Sénat le 7 novembre 1996.
- Blecker, Robert A, Esquivel, Gerardo, NAFTA, Trade, and Development, Center for U.S.-Mexican Studies UC San Diego, published date;1/1/2010.
- Carl Gaine, « Intégration et Inégalités régionales », Economie Internationale, Revue de CEPII ,N°99,Paris :la documentation française,3 trimestres , 2004
- Catherine FIGUIERE, Vers une typologie des processus1 régionaux Le cas de l'Asie Orientale, Lepii, janvier, 2007.
- Christian DEBLOCK et Afef BENSSALEH, les relations économiques entre le Mexique et le Canada dans un contexte d'intégration en profondeur, revue Etudes internationales, N°4, décembre 2001.
- CHRISTIAN DEBLOCK, Les relations commerciales entre le Canada et les Etats-Unis a l'heure des trois » D », CAHIER DE RECHERCHE – CEIM ISSN 1714-7638, septembre 2012.
- Christian Deblock, L'ALENA,UN MODÈLE ESSOUFFLÉ ?, communication présentée au Colloque : Les Amériques latines Genève 18-19 mars 2010.
- Frederick M Abbott, North American Free Trade Agreement (1992), OXFORD PUBLIC INTERNATIONAL LAW, June 2014.
- Je-Ann Crawford and Roberto V.fiorentino, "The Changing Landscape of Regional Trade Agreement", World Trade Organization", Discussion Paper N: 08, 2005.
- Jean-Yves Chamboux-Leroux**,** Impact de l'ouverture commerciale sur la localisation industrielle au Mexique, revue -Tiers-Monde-, N°168, 2001
- Jonathan Salzinger, NAFTA's Impact on Mexico-United States Immigration, Program of Study: Economics Washington University in St. Louis.
- Joël Gayet, LE NOUVEAU MARKETING TERRITORIAL, Fédération des EPL 2ème Congrès des Entreprises Publiques Locales.
- Hanson Gordon, "Economic Integration, Intra-industry Trade and Frontier Regions" European Economic Papers and Proceedings. N°40.
- Gordon H. Hanson, localization economies, vertical organization and trade, NBER working papers series, N° 4744, May 1994.
- Gérald Cadet et Patricia Martin ‹Les conséquences de la crise économique au Mexique, la Chaire d'études du Mexique contemporain, 28 septembre 2009.
- Linda Low, The impact of regional economic integration on local and foreign direct investment in ASEAN**,** department of economy, EAU ,November,2004.
- Manuel Gomez-Zaldivar , and all, Localization of manufacturing industries and specialization in Mexican states: 1993/2013, MPRA Paper N°76510, January 2017, p.8.
- Maxime Weigert, La coproduction dans l'Alena L'exemple des nouvelles générations de Maquiladora, Etudes et Analyses ; IPMED, octobre 2014.
- Michel Deppler, « Au-delà de l'intégration » Revue de Finance et Développement, Volume 41, N°=2, Washington, Juin 2004.

- Mendoza Cota, Jorge Eduro, US manufacturing imports from china and employment in the Mexican manufacturing sector, Cuadernos de Economia revue, N° 69/July-december 2016.
- Mélanie Gambino, Politiques d'aménagement du territoire, CENTRE D'ÉTUDES ET DE PROSPECTIVE, janvier 2010.
- Mathieu Arès & Christian Deblock, «L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur», revue ; Fédéralisme Régionalisme, Numéro 1 - 2011.
- Michael Plummer and David Cheong, FDI effects of ASEAN integration, international conference "Is free trade still relevant in the 21st century? Boulogne University, June, 2007.
- NAFTA's Broken Promises 1994-2013: Outcomes of the North American Free Trade Agreement, public citizen working papers, 2014.
- Paul Krugman and Paul Livas Elizondo, Trade policy and the third world metropolis, NBER working papers series, N° 4238, December 1992.
- Paul GIROD, L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN :(ALENA/NAFTA) Genèse, résultats et perspectives Actes du colloque organisé au Sénat le 7 novembre 1996, paris.
- REVEL MOUROZ, l'accord de libre-échange en Amérique du nord –ALENA- ; vue de Mexique, édition KARTHALA , Paris, 1994.
  Thierry Apoteker et autres, « ***l'intégration économique régionale au Moyen-Orient ;conditions et requises, et possibilités future*** » ,colloque internationale,**" *Les nouvelles frontières de l'union européenne*"**, Marrakech, Maroc, 16/17Mars2005.
- S.L Baier, "The New Regionalism: Causes and consequences", A paper written for The Inter-American Development Bank and CEP conference, University of Notre-Dame, 2006.
- Théophile DZAKA-KIKOUTA, Xavier BITEMO, L'impact du rôle économique de l'Etat sur l'attractivité du territoire des PVD : cas des pays miniers et pétroliers d'Afrique centrale, papier présenté lors de 7ème journées scientifiques du réseau « Analyse Economique et Développement de l'AUF », Paris Les 7 et 8 septembre 2006.
- Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.


**ثالثا: الرسائل والاطروحات**


- Abdellatif NOUREDDINE, La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique, thèse de doctorat, Université Ibn Zohr – aguadir- Maroc, 2010, p.49.
- Bob KAZADI, INTERREGIONALITE DES PAYS DES GRANDS LACS AFRICAINS, thèse de doctorat, Université de Liège Faculté de Droit Département de Sciences politiques.
- Bertholle Antinoe, Mexique /Etats Unis 10 ans après l'ALENA, mémoire de fin d'étude, institut des études politiques, 2005.
- [1] Luis Ernesto LOPEZ, En quête d'identité Mondialisation, figures de la féminité et conflits sociaux à la frontière Mexique-Etats-Unis, thèse de doctorat, EHESS, 2007.
- L. GULHOT, l'intégration économique De l 'ASEAN+3 ;la crise de 1997 a l'origine d'un régime régionale, thèse de doctorat en sciences économiques , Université de Grenoble,2008.
- TABET-AOUL Mohamed Kébir, le marketing territorial, un outil de développement local, thèse de magister, université ABOU BEKR BELKAID – TLEMCEN, 2008/2009.

**رابعا: التقارير**


- **Le Développement économique en Afrique**, Rapport 2009, conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- Global Investment Trends Monitor, UNCTED, N°15, 2014.
- Rapport annuel du COMESA 2011.
- L'Accord de libre-échange nord-américain, préambule, Article 102.
- rapport de l'OMC 2015.
- World investment report ;2006- 2015.


**خامسا: المواقع الالكترونية**


- http://www.inegi.org.mx/
- www.cce.org.
- www.wto.org.
- www.MERCOSUR-comisec.gub.uy/DOCUMENT/Ushuaia/USHUAIAE.htm.
- http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/info.aspx?lang=fra.
- http://www.alenaaujourdhui.org/agreement/default_fr.asp
- www.inegi.org.mx
- www.nafta-sec-alena.org/Accueil/À-propos-du-Secrétariat-de-lALÉNA.
- www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/info.aspx?lang=fra.
- https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/mexique/investir.
- www.cetri.be/spip.php?article195.
- http://www.definitions-marketing.com/Definition-Marketing-territorial.
- www.globet.net/archives/web/2006

# فهرس الجداول و الاشكال

# فهرس الجداول


| الرقم | العنوان | الصفحة |
|---|---|---|
| 1-1 | شروط قيام التكتل حسب DEUTSH | 06 |
| 2-1 | تدفقات التجارة البينية في بعض التكتلات الإقليمية لسنوات 2003، 2005، 2007 | 27 |
| 3-1 | مكانة بعض التكتلات من تجارة السلع في العالم سنة 2010 | 28 |
| 4-1 | مكانة بعض التكتلات من تجارة الخدمات في العالم سنة 2010 | 29 |
| 5-1 | تطور نسبة التجارة البينية إلى إجمالي التجارة في دول الأعضاء من1980 -2006 | 44 |
| 6-1 | تطور الناتج الاجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي خلال 1980-2006 | 45 |
| 7-1 | تطور التجارة في الاسيان ومساهمتها في التجارة العالمية 1980- 2006 | 46 |
| 8-1 | تطور التجارة البينية في تكتل الكوميسا من 2004-2011 | 48 |
| 9-1 | تطور نسبة التجارة البينية في تكتل "mercosur " خلال 1985 -2005 | 51 |
| 10-1 | حصة تكتل"mercosur" من الاستثمارات الاجنبية المباشرة:2005-2013 | 51 |
| 1-2 | رزنامة تحرير تجارة السلع حسب اتفاقية النافتا | 64 |
| 2-2 | تدابير تحرير القطاع الفلاحي حسب اتفاقية النافتا | 65 |
| 3-2 | إجراءات تحرير قطاع صناعة السيارات حسب اتفاقية النافتا | 66 |
| 4-2 | مساهمة النافتا في التجارة العالمية لسنوات مختارة | 71 |
| 5-2 | التجارة البينية في اهم التكتلات الاقتصادية لسنوات مختارة | 73 |
| 6-2 | تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة إلى تكتل النافتا للفترة 2013/2005 | 74 |
| 7-2 | تطور حصة تكتل النافتا من تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر في العالم | 74 |
| 8-2 | التوجه الاقليمي للاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم 2012 إلى 2015- | 75 |
| 9-2 | نسبة التجارة إلى الناتج الاجمالي للدول الاعضاء في النافتا لسنوات مختارة | 77 |
| 10-2 | تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية نحو المكسيك للفترة 2015/1993 | 85 |
| 11-2 | تطور الاستثمارات الامريكية في المكسيك خلال الفترة 1994-2013 | 86 |
| 12-2 | مساهمة الاستثمارات الامريكية إلى إجمالي الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو المكسيك 2005/1994 | 87 |
| 13-2 | تطور مساهمة الاستثمارات الاجنبية الكندية لإجمالي الاستثمارات الاجنبية في المكسيك 1980-1994 | 88 |
| 14-2 | تطور مساهمة الاستثمارات الاجنبية الكندية لإجمالي الاستثمارات الاجنبية في المكسيك 1995-2014 | 88 |

| | | |
|---|---|---|
| 15-2 | اهم الدول المستثمرة في المكسيك وحصتها في الاستثمارات الكلية (%) لسنة 2014 | 89 |
| 16-2 | تطور الاستثمارات الاجنبية المباشرة ما بين الو م أ وكندا للفترة 2013/1993 | 90 |
| 17-2 | تطور استثمارات المكسيك في الو م أ للفترة 2013/1994 | 92 |
| 18-2 | تطور الاستثمارات الامريكية في كندا للفترة 1993-2013 | 93 |
| 19-2 | تطور عدد العمالة في قطاع السيارات في كل من الو م أ وكندا والمكسيك' ألف عامل" | 98 |
| 20-2 | تكلفة الساعة الواحدة في قطاع السيارات في كل من الو م أ وكند والمكسيك(دولار/سا) | 98 |
| 21-2 | تطور عدد العمالة في القطاع الزراعي المكسيكي خالا الفترة 2007/1991 | 101 |
| 22-2 | متوسط نصيب الفرد من الناتج في أمريكا اللاتينية للفترة 1994-2013 | 105 |
| 23-2 | تطور عدد المهاجرين من المكسيك نحو الولايات المتحدة الامريكية سنويا للفترة 2010/1991 | 107 |
| 1-3 | ركائز ومؤشرات تنافسية الاقليم حسب المفوضية الاوربية | 118 |
| 2-3 | معايير تنافسية الاقليم حسب البنك العالمي | 119 |
| 3-3 | المقارنة ما بين التسويق الاقليمي وتسويق السلع والخدمات | 122 |
| 4-3 | مزايا وإيجابيات أشكال إعادة التوطن بالنسبة للشركات | 147 |
| 5-3 | عوامل تركيز وتشتيت الأنشطة الاقتصادية | 171 |
| 1-4 | مساهمة المنطقة الحرة في التجارة الخارجية للمكسيك من 1994 إلى 2002 | 186 |
| 2-4 | مساهمة المنطقة الحرة في التجارة الخارجية للفترة 2001/1991 | 192 |
| 3-4 | تطور العمالة في المنطقة الحرة المكسيكية لسنوات مختارة | 191 |
| 4-4 | حصة المنطقة الحرة من الاستثمارات الاجنبية المباشرة في القطاع الصناعي | 193 |
| 5-4 | مساهمة مختلف المناطق في الناتج خلال الفترة 2003 /2013 -%- | 199 |
| 6-4 | أهم القطاعات الصناعية في المكسيك | 200 |
| 7-4 | التجمعات الصناعية الكبرى في المكسيك-2010 | 201 |
| 8-4 | توزيع عمالة القطاع الصناعي في المكسيك للفترة 1930 /1985 -%- | 203 |
| 9-4 | مساهمة مختلف المناطق في التوظيف الوطني في المكسيك لسنة 1988/1980-%- | 204 |
| 10-4 | متوسط نمو التوظيف في مختلف المناطق في المكسيك للفترة 1988/1980 -%- | 204 |

| | | |
|---|---|---|
| 11-4 | توزيع الناتج الصناعي ما بين المناطق في المكسيك لسنتي 1974-1988 -%- | 205 |
| 12-4 | مساهمة العمالة الصناعية في العمالة الوطنية حسب المناطق للفترة 2014/1970 -%- | 206 |
| 13-4 | معدل تراكم راس المال الثابت كنسبة من معدل النمو للفترة 2014/1970 -%- | 207 |
| 14-4 | توزيع الناتج الصناعي ما بين المناطق في المكسيك خلال الفترة 2014/1998 | 207 |
| 15-4 | التقسيم الولائي في المكسيك ومكانة كل ولاية -2013 | 213 |
| 16-4 | تطور مؤشر التخصص والتوزيع في المكسيك لسنوات مختارة | 214 |
| 17-4 | تطور مؤشر التخصص في الولايات الشمالية للمكسيك لسنوات مختارة | 215 |
| 18-4 | تطور مؤشر التخصص في المناطق المركزية للمكسيك لسنوات مختارة | 216 |
| 19-4 | تطور مؤشر التخصص في المناطق الجنوبية والغربية في المكسيك لسنوات مختارة | 217 |
| 20-4 | تطور مؤشر التخصص في المنطقة الغربية في المكسيك لسنوات مختارة | 218 |
| 21-4 | تطور مؤشر التوزيع-التموقع($COLj$) في المكسيك للفترة 2013/1993 | 223 |
| 22-4 | متوسط تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر- Herfindahl -لسنوات مختارة | 226 |
| 22-4 | متوسط تركيز الانشطة الصناعية حسب مؤشر- Gini -لسنوات مختارة | 226 |

## فهرس الاشكال


| الرقم | العنوان | الصفحة |
|---|---|---|
| 1-1 | تطور عدد الاتفاقيات التجارية التفضيلية ما بين 1948-2004 | 19 |
| 2-1 | مراحل التكتل الاقتصادي الإقليمي | 24 |
| 3-1 | مسار الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد إمضاء اتفاقية منطقة التجارة الحرة للأسيان(AFTA) ومنطقة المحيط الهادي(SAPTA) | 34 |
| 4-1 | توزيع الناتج العالمي على الاقتصاديات الكبرى سنة 2010 | 40 |
| 5-1 | الهيكل التنظيمي لتكتل الكوميسا | 47 |
| 1-2 | الاجهزة التنظيمية لتكتل النافتا | 70 |
| 2-2 | مساهمة التكتلات الاقتصادية الكبرى في التجارة العالمية للفترة 1996-2014 | 72 |
| 3-2 | نسبة تجارة الدول الاعضاء في تكتل النافتا إلى اجمالي التجارة الخارجية سنة 2015 | 78 |
| 4-2 | نسبة تجارة الدول الاعضاء في تكتل النافتا إلى اجمالي التجارة الخارجية سنة 2015 | 80 |
| 5-2 | تطور تجارة السلع الامريكية مع الدول الاعضاء في تكتل النافتا للفترة 1993-2014 | 83 |
| 6-2 | تطور مبيعات فروع الشركات الامريكية في المكسيك خلال الفترة 2010/1990 | 88 |
| 7-2 | تطور نصيب الفرد من الناتج في كل من الو م أ والمكسيك -2007/1950 | 99 |
| 8-2 | تطور العجز في الميزان التجاري الامريكي مع دول النافتا –مليار دولار–من سنة 1989 إلى 2013 | 102 |
| 9-2 | تطور نصيب الفرد من الناتج في المكسيك من1994 إلى 2012 | 104 |
| 1-3 | Michael porter " لـ "Le diamant de la concurrence | 128 |
| 2-3 | المستويات المرتبطة بقرار توطن الشركات | 155 |
| 3-3 | توزيع النشاطات الزراعية حول المدينة حسب نموذج THÜNEN | 161 |
| 4-3 | التنظيم التمركزي للأنشطة الزراعية حسب نموذج THÜNEN | 162 |
| 5-3 | استراتيجية توطن الشركات الصناعية حسب نموذج Alfred Weber | 164 |
| 6-3 | المقاربات المستخدمة في النظرية الحديثة في الاقتصاد الجغرافي | 168 |
| 7-3 | *التأثير المتبادل للعمالة وتوطن الشركات في تركيز الانشطة* | 169 |
| 1-4 | *تطور عدد المشروعات والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك خلال الفترة 1979/1967* | 182 |
| 2-4 | *تطور عدد المصانع والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك من 1980إلى 1994* | 183 |

| | | |
|---|---|---|
| **3-4** | *تطور عدد المصانع والعمالة في المنطقة الحرة في المكسيك من 1994إلى 2003* | **185** |
| **4-4** | مساهمة انتاج المنطقة الحرة في الناتج الصناعي في المكسيك خلال الفترة 2004/1994 | **187** |
| **5-4** | اهم المناطق الاقتصادية في المكسيك | **199** |
| **6-4** | نسبة التغير في مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي في المكسيك للفترة 1993-2003 | **219** |
| **7-4** | نسبة التغير في مساهمة مختلف المناطق في الناتج الصناعي في المكسيك للفترة 2013/2003 | **220** |
| **8-4** | تطور الواردات الامريكية من المكسيك والصين للفترة 2011/1985 (مليون دولار امريكي) | **221** |
| **9-4** | تطور حصة الصين والمكسيك من الواردات الامريكية للفترة 2012/2000(% ) | **222** |
| **10-4** | تطور مساهمة الصناعات الرئيسية في مؤشر التوزيع –التموقع- لسنوات مختارة | **224** |

# فهرس المحتويات

| فهرس المحتويات | الصفحة |
|---|---|
| ***كلمة شكر وعرفان*** | |
| ***هيكل البحث*** | |
| ***المقدمة العامة*** | أ-د |
| ***الفصل الاول: مدخل نظري للتكتل الاقتصادي الاقليمي.*** | 01-54 |
| تمهيد الفصل الاول | 02 |
| ***المبحث الاول: عموميات حول التكتل الاقتصادي الاقليمي*** | 03 |
| المطلب الاول: مفاهيم حول التكتلات | 03 |
| المطلب الثاني: المرتكزات النظرية للتكتل الاقتصادي الاقليمي | |
| المطلب الثالث: دوافع انشاء التكتلات الاقتصادية الاقليمية | 05 |
| المطلب الرابع: المقومات الاساسية لقيام التكتلات الاقتصادية | 09 |
| ***المبحث الثاني: درجات التكتل الاقتصادي الاقليمي*** | |
| المطلب الاول: الاتفاقيات التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة | 12 |
| المطلب الثاني: الاتحاد الجمركي والسوق المشتركة | 18 |
| المطلب الثالث: الاتحاد النقدي والوحدة الاقتصادية | |
| ***المبحث الثالث: الاثار الناجمة عن التكتلات الاقتصادية الاقليمية*** | 18 |
| المطلب الاول: الاثر على المبادلات التجارية | 21 |
| المطلب الثاني: الاثر على العمالة والهجرة | |
| المطلب الثالث: آثار اخرى | 22 |
| المطلب الرابع: التكتلات الاقتصادية والنظام التجاري متعدد الاطراف | 25 |
| ***المبحث الرابع: نماذج لبعض التكتلات الاقتصادية الاقليمية*** | |
| المطلب الاول: الاتحاد الاوربي | 25 |
| المطلب الثاني: تكتل رابطة دول جنوب شرق آسيا (الاسيان) | 30 |
| المطلب الثالث: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا (COMESA) | |
| المطلب الرابع: السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية "MERCOSUR" | 31 |
| خلاصة الفصل الاول | 34 |
| ***الفصل الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية-NAFTA-*** | 37 |
| تمهيد الفصل الثاني | 37 |
| ***المبحث الاول المبحث الاول :اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية: النشأة والتطور*** | 41 |
| المطلب الاول: نشأة النافتا | |

| | |
|---|---|
| المطلب الثاني: محتوى الاتفاقية | 46 |
| المطلب الثالث: الاطار المؤسساتي لتكتل النافتا | 49 |
| المطلب الرابع: مكانته في الاقتصاد العالمي | |
| ***المبحث الثاني: الاثار الايجابية لاتفاقية النافتا*** | 53 |
| المطلب الاول: الاثر على التجارة | 109-56 |
| المطلب الثاني: الاثر على الاستثمارات البينية | |
| ***المبحث الثالث: بعض الانعكاسات السلبية لاتفاقية النافتا*** | 56 |
| المطلب الاول: الانعكاسات على سوق العمل | 57 |
| المطلب الثاني: الانعكاس على مستوى التنمية ما بين الو م أ والمكسيك | |
| المطلب الثالث: الانعكاس على القطاع الزراعي المكسيكي | 57 |
| المطلب الرابع: الانعكاس على مستوى الدخل والنمو الاقتصادي في المكسيك | 63 |
| المطلب الخامس: الانعكاس على حركة الهجرة من المكسيك نحو الو م أ | 68 |
| خلاصة الفصل الثاني | 71 |
| ***الفصل الثالث: النظرية الاقتصادية للاقتصاد الجغرافي*** | 77 |
| تمهيد الفصل الثالث | 77 |
| ***المبحث الاول : الاقليم كمتغير اقتصادي*** | 84 |
| المطلب الاول: مفاهيم حول الاقليم | |
| المطلب الثاني: دور السلطات العامة في تحسين الاقليم | 95 |
| المطلب الثالث: العناقيد الصناعية | 95 |
| المطلب الرابع: Alfred marshall " في التجمعات الصناعية | |
| المطلب الخامس: مؤشرات قياس تركيز الشركات | 99 |
| ***المبحث الثاني: النظرية الاقتصادية للتموقع وإعادة التموقع*** | 100 |
| المطلب الاول: عموميات حول التموقع وإعادة التموقع | |
| المطلب الثاني: أشكال إعادة توطن الشركات | 103 |
| المطلب الثالث: النظريات المفسرة لعملية إعادة التوطن | 106 |
| المطلب الرابع: دوافع الشركات لإعادة التموقع | |
| المطلب الخامس: محددات اختيار تموقع الشركات | 108 |
| ***المبحث الثالث: الاقتصاد الجغرافي كمدخل لتحليل تموقع الانشطة الاقتصادية*** | 172-111 |
| المطلب الاول: الاقتصاد الجغرافي: المفهوم والمبادئ | |
| المطلب الثاني: المرتكزات النظرية للاقتصاد الجغرافي | 112 |
| المطلب الثالث: النظرية الحديثة للاقتصاد الجغرافي لـ Paul Krugman | 113 |
| خلاصة الفصل الثالث | |

| | |
|---|---|
| ***الفصل الرابع: تأثير اتفاقية النافتا على توزيع الانشطة الصناعية داخل التكتل-حالة المكسيك-*** | 113 |
| تمهيد الفصل | 122 |
| ***المبحث الاول: منطقة التجارة الحرة في المكسيك –maquiladora-*** | 126 |
| المطلب الاول: مفهوم ونشأة المنطقة الحرة في المكسيك | 129 |
| المطلب الثاني: تطور المنطقة الحرة المكسيكية | 133 |
| المطلب الثالث: المنطقة الحرة في ظل اتفاقية النافتا وتطور النموذج التصنيعي فيها | 137 |
| المطلب الرابع: مكانة المنطقة الحرة في الاقتصاد المكسيكي | 137 |
| ***المبحث الثاني: التوزيع الجغرافي للانشطة الصناعية في المكسيك وتكتل النافتا*** | 140 |
| المطلب الاول: الاطار النظري للتحليل | 147 |
| المطلب الثاني: تقديم الجغرافيا الصناعية للمكسيك قبل التكتل وخصائصه | 149 |
| المطلب الثالث: تطور توزيع الشركات الصناعية في المكسيك قبل التكتل | 153 |
| المطلب الرابع: التوزيع الجغرافي للشركات الصناعية بعد التكتل | 156 |
| ***المبحث الثالث: قياس تركيز وتوزيع الانشطة حسب المؤشر العام لـ" Mulligan and Schmid*** | 157 |
| المطلب الاول: التعريف بالمؤشر العام للتوزيع والتخصص | 159 |
| المطلب الثاني: حساب قيمة المؤشر في المكسيك بعد التكتل | 167 |
| المطلب الثالث: قياس تطور توزيع الانشطة الصناعية وفق مؤشري:- Herfindahl- و- Gini - | 175 |
| خلاصة الفصل الرابع | 228-175 |
| ***الخاتمة العامة*** | 175 |
| ***فهرس المحتويات*** | 176 |
| ***قائمة المراجع*** | 176 |
| ***فهرس الجداول*** | 181 |
| ***فهرس الاشكال*** | 188 |
| | 192 |

| | |
|---|---|
| 195 | |
| 195 | |
| 198 | |
| 202 | |
| 206 | |
| 210 | |
| 210 | |
| 212 | |
| 225 | |
| 228 | |
| 230 | |
| 236 | |
| 240 | |
| 246 | |
| 248 | |

**الملخص**

هدفت الدراسة إلى ابراز أهمية وتأثير العوامل الجغرافية: (المسافة–تكاليف النقل–،خصائص الاقليم–...) بصفة عامة والتقارب الجغرافي على وجه الخصوص؛ في عملية اتخاذ قرار اختيار الموقع بالنسبة للأنشطة الاقتصادية؛ سواء على مستوى سوقها المحلي او الخارجي.

فبعدما همشت هذه العوامل في النظريات الاقتصادية لفترات طويلة؛ ظهرت مقاربات ونظريات حديثة نسبيا تهتم بتحليل ودراسة العوامل المؤثرة على قرار توطن الشركات من خلال المتغيرات الجغرافية؛ على غرار نموذج الجاذبية(gravity model) والنظرية الجغرافية الحديثة(New Economic Geographi).

لاختيار طبيعة التأثير؛ اخذنا دولة المكسيك كنموذج؛ وذلك من خلال تأثير انضمامها لتكتل"NAFTA" على التوزيع الجغرافي للانشطة الصناعية بداخلها؛ من خلال الاعتماد على دراسة احصائية وقياسية(المؤشر العام للتوزيع والتخصص لـ Mulliganو Schmidt).

خلصت الدراسة إلى ان انضمام المكسيك إلى الاتفاقية، أدى إلى انتقال تركيز الانشطة الصناعية من الوسط(العاصمة) نحو المناطق الحدودية مع الو م أ؛ كما توصلت الدراسة إلى الاهمية الكبيرة لمتغير القرب من السوق الامريكي، كعامل مؤثر على قرار توطن هذه الانشطة في المناطق الحدودية: المكسيكية/الامريكية.

**Abstract:**

This study aims to clarify the importance of geographical variables (distance, space characteristics, geographical proximity, and agglomeration) to the firm's implantation process, in local or in forward level.

Classical economists have tended to accord little if any attention to the role of geography in the economic analysis, but this situation is changed, a new approaches, of analysis integrated geographical dimension in economic researches, has been developed, for instance, the gravitational model and, we investigate how economic integration in North America (NAFTA) has affected the industrials activities localization in Mexico. The study ultimately concludes that the geographical localization of industrial's activities is changing after the Mexican NAFTA adhesion, by the shifting of this later from center "Mexico" to border cities.
***Keywords:*** Geographical variables, Economical activities localization, Geographical economics, Economic integration, New economic geography theory, NAFTA.

**Résumé**

Cette étude, vise à montrer, l'importance de l'intégration des variables géographique (distance, les caractéristiques de localisation, la proximité géographique, l'agglomération,…,) dans le processus de l'implantation des activités industrielles, au niveau national et international.

Les théories classiques, ont considérés les variables géographiques, comme neutre dans l'analyse économique, mais à partir de la fin du 19$^{éme}$ siècle, cette vision étroite est changé, grâce à l'apparition des travaux et modèles, intéressants de l'intégration des variables géographiques dans l'analyse économique, à l'instar des modèle gravitationnelle et la nouvelle théorie économique.

Pour faire connaitre l'importance des variables géographiques dans la décision de l'implantation des activités économique nous avons étudié, l'impact de l'intégration économique régional - cas du ALENA- sur la distribution des activités industrielles au Mexique. On conclut, à cette occasion, que l'adhésion du Mexique au ALENA , a changé la distribution les activités industrielles, qui devenu concentrés sur les frontières US/Mexique
**Mots clés** ; Variables géographique, localisation des activités économiques, l'économie géographique, l'intégration économique, la nouvelle économie géographique, ALENA.