

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: علوم اقتصادية تجارية وعلوم التسيير
فرع: علوم اقتصادية
تخصص: اقتصاد دولي



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم الاقتصادية
رقم:

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي
إعداد الطلبة:
صغيور بلال
رقيق زهير

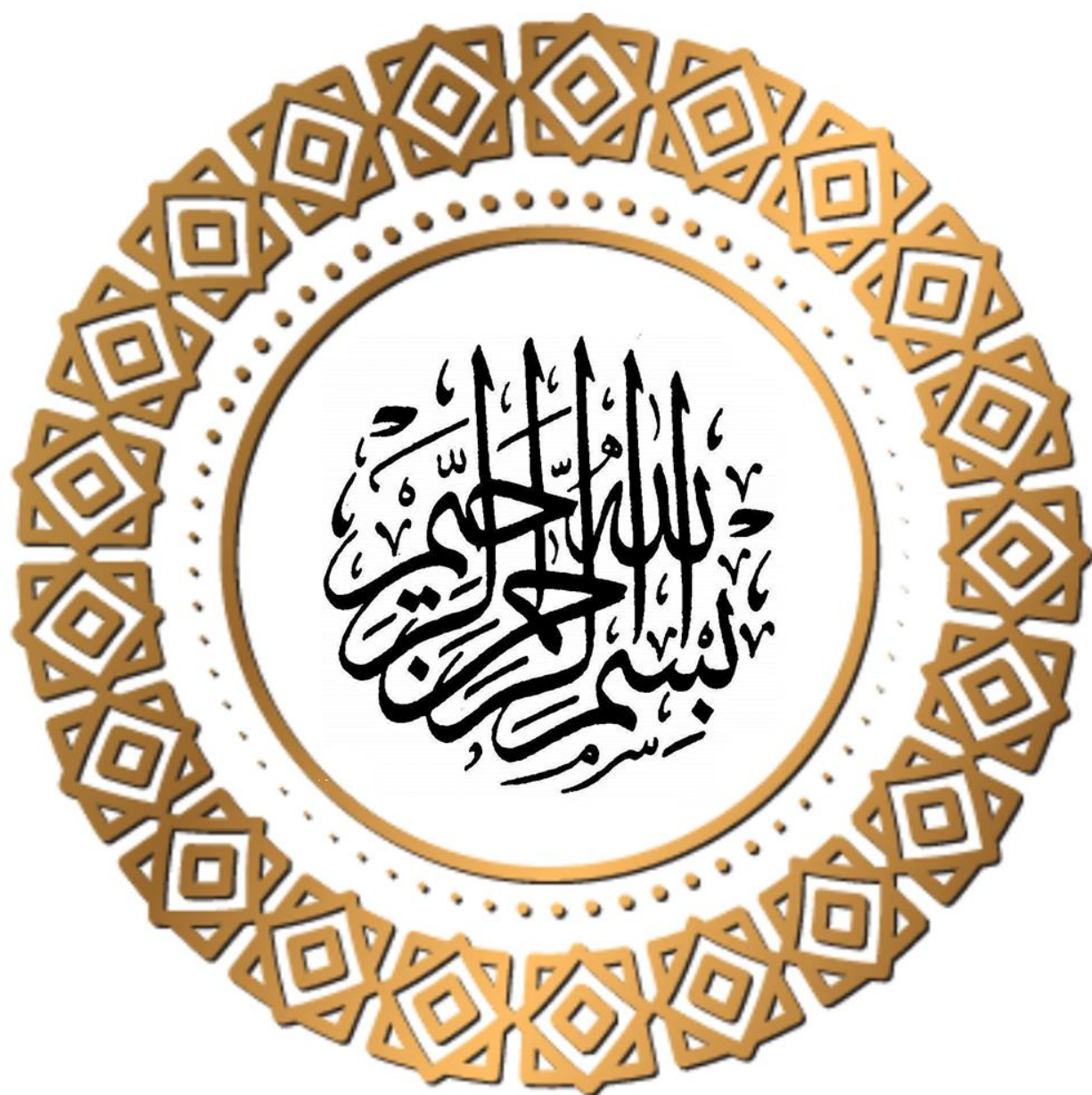
تحت عنوان:

أثر التكتلات الإقليمية على التجارة الدولية
دراسة حالة NAFTA

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د.
مشرفا ومقررا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د. محادي سالم
مناقشا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د.

السنة الجامعية: 2022/2021



بسم الله الرحمن الرحيم

(وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الرُّوحِ ۖ قُلِ الرُّوحُ مِنْ أَمْرِ رَبِّي وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا)

سورة الإسراء الآية 85

الاستهلال

"قال القاضي الفاضل أستاذ العلماء البلغاء عبد الرحيم
البيساني وهو يعتذر إلى العماد الأصفهاني عن كلام
استدركه عليه:

"إنه قد وقع لي شيء وما أدري أوقع لك أم لا؟ وها أنا
أخبرك به، وذلك إني رأيتُ أنه لا يكتب أحد كتاباً في
يومه إلا قال في غَدِهِ: لوُ غَيْرَ هذا لكان أحسن، ولو
زيد هذا لكان يُستَحَسَن، ولو قُدِّمَ هذا لكان أفضل، ولو
تُرِكَ هذا لكان أجمل. وهذا أعظم العبر، وهو دليل على
استيلاء النقص على جملة البشر."

الشكر والعرفان

نحمد الله عز وجل ونشكره جزيل الشكر على توفيقه

وعوننا لإتمام هذا العمل.

بعد ذلك نشكر:

- الأستاذ المشرف الدكتور: سالم محادي

على إشرافهم وإقتناهم لإجازه هذا العمل؛

- كل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إجازة هذا العمل؛

- الأساتذة الذين رافقونا طيلة مشوارنا الدراسي.

الإهداء

أهدي ثمرة جهدنا هذا إلى:

- وطني الغالي والحبيب: الجزائر؛

- الوالدين الكريمين؛

- الإخوة والأخوات،

- الزملاء والأصدقاء .

صغیر بلال



مرقیق زهیر



فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
	شكر و عرفان الإهداء فهرس المحتويات فهرس الجداول
أ - ت	المقدمة العامة
	الفصل الأول: الجانب النظري للتكاملات الاقتصادية والتجارة الخارجية
01	مقدمة الفصل
	المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية الإقليمية
02	المطلب الأول: مفهوم الإقليمية وأشكال التكتلات الاقتصادية
07	المطلب الثاني: مقومات ودوافع التكتلات الاقتصادية وشروط الاندماج بها
19	المطلب الثالث: آثار التكتلات الاقتصادية الساكنة والديناميكية
	المبحث الثاني: السياسات التجارية الدولية
23	المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية الدولية وتطورها
26	المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية
29	المطلب الثالث: أنواع وأساليب السياسات التجارية الدولية
38	خاتمة الفصل
	الفصل الثاني: إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا وآثارها على التجارة

فهرس المحتويات

	الدولية
39	مقدمة الفصل
	المبحث الأول: ماهية اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية NAFTA
40	المطلب الأول: النشأة
47	المطلب الثاني: أهداف ودوافع قيام منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية NAFTA
	المبحث الثاني: أثر NAFTA على التجارة الدولية
50	المطلب الأول: حجم التبادل التجاري لدول أعضاء NAFTA - التجارة البينية-قبل وبعد اتفاقية NAFTA (1990-2021)
60	المطلب الثاني: حجم التبادل التجاري لدول أعضاء NAFTA مع العالم -التجارة الخارجية-قبل وبعد اتفاقية NAFTA (1990-2021)
63	المطلب الثالث: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين NAFTA والعالم (1990-2021)
67	خاتمة الفصل
68	الخاتمة العامة
69	الملاحق
71	المصادر والمراجع
	ملخص

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
50	تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (1990-1993)	01
51	تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (1994-2021)	02
53	تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (1990-1993)	03
54	تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (1994-2021)	04
57	تجارة السلع بين كندا والمكسيك (1990-1993)	05
58	تجارة السلع بين كندا والمكسيك (1994-2021)	06
60	صادرات وواردات السلع والخدمات لأعضاء تكتل نافتا (1990-1993)	07
61	صادرات وواردات السلع والخدمات لأعضاء تكتل نافتا (1994-2020)	08
64	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين أعضاء النافتا والعالم (1990-1993)	09
65	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين النافتا والعالم (1994-2021)	10

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

تعتبر العشرية الأخيرة من القرن الماضي حافلة بالأحداث المهمة التي أخضعت الاقتصاد العالمي لتحول وتطور سريع، وتجلت هذه التحولات في التغيرات في مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية، وتحرير التجارة الدولية، وظهور وتعزيز دور الشركات متعددة الجنسيات، بالإضافة إلى ظهور التكتلات الاقتصادية والعولمة الاقتصادية، ومظاهر أخرى وأشكال عديدة من العلاقات بين دول العالم من خلال زيادة تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة، كل هذه المستجدات جعلت اقتصاديات الدول أكثر تكاملاً لأن الاقتصاد العالمي لا يعترف بالاقتصادات المغلقة.

في خضم هذه التحولات، لجأت الدول إلى إنشاء تكتلات وترتيبات إقليمية فيما بينها، بمختلف سياساتها التجارية وبغض النظر عن الفروقات الاقتصادية كأفضل طريقة لحل المشاكل الاقتصادية ومواجهة جميع أنواع التحديات، فقد أصبحت جميع دول العالم تتجه نحو التعاون لان التحديات الاقتصادية التي أفرزها النظام الاقتصادي الدولي الجديد رسم خارطة اقتصادية دولية جديدة لا تعترف بالاقتصاديات المجزأة، ولا تعترف بالمفاوضات الفردية بل تعترف فقط بالاقتصاديات الكبرى القائمة على المفاوضات الجماعية في ظل محيط اقتصادي دولي أصبح شعاره البقاء لمن هو أكثر منافسة وقوة وكفاءة، وهذا ما جعل الاقتصاد العالمي يتميز بتشكيل مجموعات اقتصادية إقليمية كإنشاء مناطق تجارة حرة واتحادات جمركية وأسواق مشتركة وأشكال أخرى من التكتلات الاقتصادية، كان من أبرزها تكتل منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية -نافتا- في عام 1994.

إشكالية الدراسة :

بناء على ما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

- كيف أثر تكتل النافتا على التجارة البينية للدول الأعضاء وعلى التجارة الدولية؟
- تتفرع عن هذه الإشكالية بعض الأسئلة الفرعية منها:
- ما المقصود بالإقليمية؟ ماهي مقومات ودوافع التكتل الاقتصادي؟ وفيما تتمثل آثاره؟
- ما هي مميزات منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية "النافتا" وفيما تتمثل أهم محطات تطور التكتل؟

المقدمة العامة

- فيما تكمن أهم التحديات التي تواجهها "النافتا"؟

فرضيات الدراسة :

للإجابة عن الأسئلة المطروحة يتم اقتراح الفرضيات التالية:

- التكتل الاقتصادي هو اندماج مجموعة من الدول التي ترتبط بينها علاقات قد تكون تاريخية أو اقتصادية من أجل تحقيق التنمية الشاملة ودعم تنافسيتها.
- تسعى منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية "النافتا" دائما إلى تكييف العمل التجاري فيما بينها وذلك من أجل تطوير التجارة البينية والدولية.
- دول نافتا ومثل باقي دول العالم تواجه مشاكل داخلية وأزمات عالمية وهو ما يؤثر سلبا على التكتل والذي بدوره يؤثر على حجم وحركة التجارة الدولية.

أهمية الدراسة :

تأتي أهمية هذا الموضوع في كون التكتلات الاقتصادية الإقليمية تشغل حيزا واسعا في التحليل الاقتصادي؛ نظرا لتأثيره على المستويين المحلي والدولي؛ حيث يدخل في اهتمامات الكثير من الدارسين للاقتصاد الدولي، لما له من انعكاسات متعددة على مختلف الدول المشاركة في هذه التكتلات باختلاف درجة تقدمها؛ لكن درجة التأثير والتأثر واستفادة الدول الأعضاء تختلف من دولة إلى أخرى.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق ما يلي:

- ✓ إبراز تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على التجارة الدولية واعتماد "النافتا" كدراسة حالة .
- ✓ معرفة المكاسب التي حققتها النافتا ومدى انعكاسها على الدول الأعضاء وغير الأعضاء.

أسباب اختيار الموضوع:

- يعود أسباب اختيار هذا الموضوع إلى أنه يقع ضمن مجال التخصص.

حدود الدراسة:

- الحدود الزمانية: 1994-2021.

المقدمة العامة

- الحدود المكانية: أمريكا الشمالية.

هيكل الدراسة:

قصد الإحاطة بجوانب موضوع الدراسة، قمنا بتقسيم الدراسة إلى فصلين حيث سنتناول ما يلي:

الفصل الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والسياسات التجارية الدولية

- المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

- المبحث الثاني: السياسات التجارية الدولية.

الفصل الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا وآثارها على التجارة

الدولية (دراسة تطبيقية)

- المبحث الأول: ماهية اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا.

- المبحث الثاني: تأثير النافتا على التجارة الدولية.

الفصل الأول:

التكتلات الاقتصادية الإقليمية

والسياسات التجارية الدولية

الفصل الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والسياسات التجارية الدولية

مقدمة الفصل:

تميز العالم في أواخر القرن العشرين بلجوء العديد من الدول إلى إنشاء تكتلات اقتصادية إقليمية أو تعزيز الموجودة منها، ويعود تشكل هذه التكتلات نتيجة لسلسلة من الدوافع التي ترتبط أساسا بالتنمية والأمن والمصالح المشتركة، والتي تحرك أي دولة أو مجموعة دول سواء كانت متقدمة أو نامية لإنشاء كتل أو الانضمام إلى كتل قائم لتحقيق مصالحها. أعضاء هذه التكتلات الاقتصادية يخضع نشاطها التجاري الدولي لجملة من التشريعات واللوائح الرسمية تتبناها السلطات بهدف تقييد التجارة الخارجية تحريرها من العقوبات المختلفة ومجموعة هذه التشريعات واللوائح الرسمية تسمى السياسة التجارية الدولية.

وفي ظل ما سبق قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين وهما:

المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

المبحث الثاني: السياسات التجارية الدولية.

المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية الإقليمية

زاد الاتجاه المتنامي نحو إنشاء التكتلات الاقتصادية في أواخر القرن العشرين من أهمية هذا الموضوع، والذي سنحاول من خلال هذا المبحث تعريف الإقليمية وفهم ماهية التكتلات وخصائصها، بالإضافة إلى أشكال، مقومات ودوافع هاته التكتلات.

المطلب الأول: مفهوم الإقليمية وأشكال التكتلات الاقتصادية

الفرع الأول: مفهوم الإقليمية

أصبحت الإقليمية والعولمة في نهاية القرن العشرين تهيمن على العلاقات الاقتصادية الدولية التي تندرج بين الشمولية والعولمة المتصاعدة باستمرار وبين الإقليمية المتزايدة عبر إقامة التجمعات والتكتلات الإقليمية، ومنه يمكن تعريف ظاهرة الإقليمية بأنها تتمثل في اتجاه كثير من دول العالم إلى الانخراط في ترتيبات إقليمية ساعية إلى بناء نظام تجاري إقليمي من خلال عقد سلسلة من إتفاقيات التجارة التفضيلية مع دول الجوار الجغرافي والتي يمكن بالتبعية أن تشكل إقليما اقتصاديا جديدا.¹

ولقد شجع تحول الولايات المتحدة الأمريكية نحو الإقليمية قيام مبادرات مماثلة في شرق آسيا وغيرها من مناطق العالم لإعادة النظر في الوضع الراهن وتقييم المكاسب المحتملة من الإقليمية، الأمر الذي أسفر مثلا عن تحول الآسيان من مجرد تنظيم إقليمي إلى منطقة التجارة الحرة للآسيان.²

وتجدر الإشارة في هذا السياق إلى أنه من الخطأ النظر إلى مفهوم الإقليمية خاصة في التجارة باعتباره أمرا مستحدثا أو مرتبطا بالمفهوم المعاصر للعالمية، فلقد ظهرت التوجهات المبكرة للإقليمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية في ظل عملية إعادة هيكلة التنظيم الدولي، فبينما ظهرت كل من الأمم المتحدة وصندوق النقد والبنك الدوليين كأدوات دولية لإدارة

¹ سامي عفيفي حاتم، قضايا معاصرة في التجارة الدولية: الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الكتاب الثالث، الطبعة الثانية، 2005، ص 47.

² أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية: مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 2001، ص 50.

شؤون العالم ظهرت في نفس المرحلة منظمات إقليمية مثل جامعة الدول العربية ومنظمة الوحدة الإفريقية ومنظمة الدول الأمريكية بالإضافة إلى السوق الأوروبية المشتركة.³

الفرع الثاني: أشكال التكتلات الاقتصادية

أ. نشأة التكتلات الاقتصادية:

ترجع فكرة التكتلات الاقتصادية إلى أكثر من مائة عام فقد نشأ أول تكتل من هذا النوع في الولايات الألمانية، ثم أعقبتها تكتلات أخرى مثل تكتل المستعمرات الإنجليزية مع الدولة الأم، وكذلك تكتل فرنسا ومستعمراتها وغير ذلك من التكتلات الأخرى إلا أن خصائص هذه التكتلات القديمة كانت تتسم بسياسة ربط المستعمرات بالدولة الحاكمة ومحاولة استغلال موارد هذه المستعمرات وذلك لتحقيق الرخاء للدولة الأم.⁴

لهذا نقول أن ظاهرة التكتلات الاقتصادية ليست بالظاهرة الجديدة إلا أن ظهورها كتجربة اقتصادية كانت بعد الحرب العالمية الثانية اتخذتها مجموعة من الدول سواء كانت نامية أو متقدمة، رأسمالية واشتراكية، وهذا لمواجهة مختلف التحولات التي شهدتها العالم في تلك الفترة فظهرت هذه التكتلات الاقتصادية كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية وكمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد من الدول، فظهرت التكتلات الاقتصادية في صورة مشروعات فردية قدمتها أمريكا للدول الأوروبية و دول الشرق الأوسط، مثل مشروع "مارشال" الذي يهدف إلى تقديم المساعدات الاقتصادية المصحوبة بشروط سياسية وعسكرية، وقد كانت شعوب قارة أوروبا أول من ساهم في نشأة هذه التكتلات وذلك بحكم ما تعرضت إليه هذه الشعوب من أزمات اقتصادية نتيجة للحرب العالمية الثانية، فذاقت ويلات الهزيمة وأصبحت دول هذه الشعوب منهارة اقتصاديا وعاجزة عن النمو فأدركت بأنه لابد من تكتلها ومن جميع النواحي لإعادة بناء اقتصاداتها ومواجهة السيطرة المفروضة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفييتي، ومواكبة مختلف التطورات الكبيرة في العالم والتكنولوجيا، من هنا تكتلت دول أوروبا الغربية في شكل سوق مشتركة سنة 1957، وكانت هذه الأخيرة صورة مثلى للعديد من الاقتصاديات والسياسيين الذين اعتبروها نموذجا يحتذى

³ المرجع السابق، ص 52.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية،

2002، ص 87.

به بين مجموعات دولية أخرى، ثم انتقلت ظاهرة التكتلات إلى مجموعة أخرى من الدول، فنشأت منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية، و السوق المشتركة لدول أمريكا الوسطى، و عمدت دول أوروبا الشرقية إلى إنشاء منظمة "الكوميكون" أما في المنطقة العربية تم إنشاء السوق العربية المشتركة، كما نشأت أيضا إتفاقيات إقليمية في المنطقة الإفريقية و المنطقة الآسيوية.⁵

ب. تعريف التكتلات الاقتصادية:

يعرف التكتل الاقتصادي كما يلي:

- يمكن تعريف التكتل الاقتصادي الإقليمي الدولي على أنه عبارة عن درجة معينة من التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وجغرافيا وتاريخيا وثقافيا واجتماعيا والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.⁶

- تظهر التكتلات الاقتصادية كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية وكمحاوله جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة وتهيئة الظروف نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية.⁷

ت. خصائص التكتلات الاقتصادية:

تتميز التكتلات بمجموعة من الخصائص، لعل أهمها يتمثل في:

1. هذه التكتلات هي تكتلات قارية بمعنى أنها تنشأ داخل قارة معينة.
2. هذه التكتلات تنقسم إلى مجموعة تكتلات من دول متقدمة ومجموعة تكتلات من دول نامية وهناك تكتلات هي خليط بين الدول المتقدمة والدول النامية وتكون قيادتها للدول القوية مثل NAFTA.

⁵ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة لبعض القضايا الاقتصادية المعاصرة، الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1993، ص 310.

⁶ عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 30.

⁷ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003، ص 310.

3. كل كتل اقتصادي يتبنى استراتيجية محددة تجاه باقي التكتلات الأخرى، فالتكتل الاقتصادي الأوروبي هو كتل ذو استراتيجية هجومية حيث يسعى إلى إقامة علاقات بينه وبين دول البحر الأبيض المتوسط، بينما التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية NAFTA له استراتيجية دفاعية هجومية حيث قام على أساس مواجه التكتل الاقتصادي الأوروبي (الاتحاد الأوروبي) بينما يسعى إلى ضم دول أمريكا اللاتينية بهدف إقامة التكتل الاقتصادي للأمريكتين.

4. إن التكتلات الاقتصادية الموجودة لا تقتصر على نموذج معين أو صورة معينة من صور التكتل الاقتصادي بل نجد بعضها قد وصل إلى مرحلة أو صورة الاتحاد الاقتصادي مثل الاتحاد الأوروبي، بينما التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية قد أخذ صورة منطقة التجارة الحرة، وعليه فإن من أهم خصائص التكتلات الاقتصادية عدم نمذجتها والأهم هو اختيار النموذج الذي يعظم المكاسب لكل الدول.⁸

ث. أشكال التكتلات الاقتصادية:

يختلف وجود هذه التكتلات في العالم حسب درجة التكامل بين أعضاء التكتل وطبيعة أهدافهم ونطاق الكفاءة الممنوحة لهم. وفي هذا الصدد، يمكن تصنيف هذه التكتلات على النحو التالي:

1. منطقة التجارة الحرة:

وفيها تلغى القيود الجمركية المفروضة على سلع الدول الأعضاء، ولكن يحتفظ كل عضو بتعريفته الجمركية الخاصة به بالنسبة إلى الدول الأخرى، وقد تكون المنطقة الحرة مقتصرة على بعض المنتجات دون البعض الآخر. وتعرف مناطق التجارة الحرة بأنها اتحاد جمركي ناقص، فهي تشبهه من حيث كونها تعمل على إلغاء الرسوم والحواجز الجمركية الداخلية بين دول المنطق الحرة، وتختلف عنه أنها أعضائها غير ملزمين بتوحيد رسومهم الجمركية الخارجية بل تحتفظ كل منها برسومها الخاصة واستقلالها الجمركي بالنسبة للغير. وتعتبر منطقة التجارة الحرة أساس لإقامة تجمع اقتصادي يساهم في دعم القدرة التنافسية للدول الأعضاء في مواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى كما تهدف إلى دفع عجلة التنمية،

⁸ السبت وسيل وعلوي شمل نريمان، التكتلات الاقتصادية وتطوير التجارة الخارجية، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2019، ص39.

وذلك من خلال السماح بحرية انتقال السلع والخدمات داخل المنطقة بلا قيود مما يؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية في هذه الدول بالإضافة إلى مساهمتها في دعم الاستثمار الوطني وخلق فرص العمل داخل المنطقة.⁹

هناك سمتان أساسيتان تميزان منطقة التجارة الحرة عن الاتحاد الجمركي:

- تحتفظ الدول الأعضاء بالقدرة على تثبيت معدلات التعريفات الجمركية المنفصلة الخاصة بها على الواردات مع بقية العالم.
- تم تجهيز المنطقة بقواعد المنشأ، المصمم لحصر التجارة الحرة داخل المنطقة على المنتجات الناشئة في المنطقة أو المنتجة بشكل أساسي فيها.

المشكل الرئيسي التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة هي مشاكل إعادة التصدير، وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة، خاصة كلما كان هناك تباين ملحوظ في الرسوم الجمركية الخارجية للدول الأعضاء فغالبا ما يؤدي عدم توحيد الرسوم الجمركية للدول الأعضاء في المنطقة إلى زيادة عمليات إعادة التصدير فيؤدي إلى دخول بعض المنتجات الأجنبية المنشأ إلى داخل المنطقة.¹⁰

2. الاتحاد الجمركي:

يعد درجة أكثر تقدما من منطقة التجارة الحرة حيث يتم من خلال توحيد التعريفات الجمركية للدول في مواجهة العالم الخارجي بعد إزالة كافة القيود على التجارة البينية.¹¹ ويمكن تلخيص السمات الأساسية للاتحاد الجمركي (CU) وهي¹²:

- إلغاء التعريفات الجمركية على الواردات من البلدان الأعضاء؛
- اعتماد تعريفات خارجية مشتركة على الواردات من بقية العالم؛
- قسمة الإيرادات الجمركية وفق صيغة متفق عليها.

3. السوق المشتركة:

⁹ Peter Robson, **The Economics of International Integration**, Routledge, London and New York, Edition 4, 1998, p28.

¹⁰ إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي (العولمة. والتكتلات الإقليمية البديلة)، العربية للطباعة والنشر القاهرة، ط 1، 2002، ص63.

¹¹ إكرام عبد الرحيم، نفس المرجع، ص64.

¹² Peter Robson, op cit, p17.

وهي مرحلة أكثر تقدماً من الاتحاد الجمركي وتتضمن إلغاء القيود على حركة عوامل الإنتاج داخل السوق المشتركة بالإضافة إلى مقومات الاتحاد الجمركي المتمثلة في حرية التجارة بين الدول الأعضاء، والسياسة التعريفية الموحدة تجاه الدول غير الأعضاء. أي أنه في ظل السوق المشتركة لا يتم فقط دمج أسواق السلع والخدمات بل يتم أيضاً دمج أسواق عوامل الإنتاج (العمالة ورؤوس الأموال).¹³

4. الاتحاد الاقتصادي:

يعتبر من أعلى درجات التكامل الاقتصادي وهو درجة أعلى من السوق المشتركة، بحيث تقوم فيه الدول الأعضاء بتوحيد كافة سياساتها الاقتصادية بما في ذلك السياسة الضريبية، النقدية والمالية والاجتماعية، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على السلع والخدمات وانتقال عناصر الإنتاج داخل المنطقة المتكاملة.¹⁴

5. الاتحاد الاقتصادي التام:

وهو يمثل أقصى صور التكتل على الإطلاق، ويطلق عليه عادة اصطلاحات كالوحدة الاقتصادية أو الاندماج الاقتصادي الكامل. وفيه لا يكتفى بتحرير كامل لحركات السلع وعناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء والعمل على تنسيق السياسات، بل يجري توحيد السياسات الاقتصادية، النقدية والمالية، حيث تتحول الدول المندمجة إلى اقتصاد واحد تحدد سياسته المختلفة سلطة عليا فوق وطنية تراقب تنفيذ تلك السياسات الموحدة.¹⁵

المطلب الثاني: مقومات ودوافع التكتلات الاقتصادية وشروط الاندماج بها

الفرع الأول: مقومات التكتلات الاقتصادية

يعتمد التكتل الاقتصادي في قيامه على مجموعة من المقومات الاقتصادية والسياسية والثقافية، بحيث كلما توافرت هذه الأخيرة كلما كان هذا التكتل أقرب إلى النجاح والاستمرار، وفي هذا الشأن نذكر أهم هذه المقومات:

¹³ طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي: قراءة في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، العدد 16، ديسمبر 2016، ص 6.

¹⁴ محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة المصري، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 157.

¹⁵ عائشة خلوف، انعكاسات الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، العدد الثاني، أبريل 2017، ص 169.

1. مقومات اقتصادية:

يعتبر العامل الاقتصادي، العامل الرئيسي لقيام ونجاح أي مشروع تكاملي، من بين هذه المقومات الاقتصادية 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 دعائم 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 شرطاً ضرورياً له؛ فمثلاً يمكن إبرام اتفاقية تجارية تفضيلية ما بين دول متباعدة جغرافياً، كالاتفاقية التجارية التفضيلية ما بين إسرائيل والولايات المتحدة الأمريكية؛ لأن الهدف من وراء هذا الأخير تنمية المبادلات التجارية بسرعة وبتكاليف أقل.¹⁶

2.1. 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 التكامل. انتفاء هذه الشروط تجعل التكامل مفيداً لبعض الدول على حساب دول أخرى، فإذا كانت مثلاً مستويات أسعار الفائدة الربوية ومعدلات الضرائب ومستويات الأجور مختلفة؛ فإن عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال سوف تنتقل من المناطق والدول الأقل عائداً وربحية إلى الدول ذات مستويات الأرباح المرتفعة.¹⁷

3.1. تباين الهيكل الإنتاجي:

¹⁶ إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، ط2 الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981، ص 43.

¹⁷ Yadmiga Forowiez, *Economie internationale à l'heure des grandes transformations*, beau machine, 1998, P.267.

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، وامكانية 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 الدخل ومستويات الإنتاج التي تشجع الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم وزيادة الإنتاجية في حالة التكامل الاقتصادي.¹⁸

- اعتماد الدول الأعضاء على بعضها البعض وبطريقة مباشرة، والاعتماد على مرحلة التكامل الاقتصادي بإعطاء الدول الأعضاء فترة للتأقلم مع المتطلبات الجديدة، ومشاركة الشعوب في تبني عملية التكامل الاقتصادي.¹⁹

4.1. 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 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

¹⁸ Thierry Apoteker et autres, « L'intégration économique régionale au Moyen-Orient ; conditions requises, et possibilités futures », colloque international sur " Les nouvelles frontières de l'Union européenne ", Marrakech, Maroc, 16/17 Mars 2005, P 05.

¹⁹ كامل بكري، التكامل الاقتصادي، المكتب العربي الحديث للطباعة والنشر، الإسكندرية 1984، ص 29.

متوازن عبر المنطقة؛ وبالتالي فإن التخصص وتنسيق الاستثمارات سيكونان من تجنب الاختلالات وازدواجية الاستخدام؛ التي تتسبب في ضياع وهدر كبير للمصالح.²⁰

5.1. توزيع مكاسب التكتل:

إن التوزيع العادل لكل المزايا المتولدة عن اندماج السوق الإقليمية أمر صعب جداً، لكن من المفيد إعداد سياسة مشتركة بغية اتخاذ عدد من الإجراءات التصحيحية لتفادي سحب عوامل الإنتاج والكفاءات من قبل البلدان الأكثر تقدماً، ولابد من اتخاذ إجراءات مشتركة حول هياكل الإنتاج الصناعي والزراعي، للحيلولة دون حدوث اختلالات اقتصادية واجتماعية تعرقل عملية الاندماج.²¹

كما يجب أن تقترن الإجراءات الهيكلية أيضاً، 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.²²

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:

1.2. قدرة القادة السياسيين على إنشاء الأطر المؤسسية ذات الكفاءة:

²⁰ زين الدين حماشي، انعكاسات إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير -كلية العلوم الاقتصادية -جامعة فرحات عباس سطيف-2011/2012، ص 14.

²¹ زين الدين حماشي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

²² اسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007 ص 38.

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.

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 و الشعوب التنازل عن بعض القرارات السياسية و الاقتصادية - 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 و مراقبة السياسة النقدية للدول الأعضاء؛ لذا ينبغي على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالتزامات ستؤدي في نهاية الأمر إلى خلق مؤسسات للاندماج.²³

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 وقوانين الاستثمار، وغالبا ما ينجم عن التكامل العميق ظهور مشكلات في مجال التنسيق، خاصة إذا ما تباينت مصالح وجهات نظر الدول بشأن مسارات وخطط العمل و من أفضل الوسائل للتغلب على هذه المشاكل هو الاتفاق طوعية 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 القائمة نقطة الارتكاز في مجال تنسيق القواعد و اللوائح والسياسات كما يكون من شأنها العمل على حل مجالات الاحتكاك والتوتر؛ المرتبطة بقضايا توزيع منافع الاندماج من خلال تقديم بعض التعويضات المادية، وقد أكدت التجارب الواقعية في هذا الإطار ضرورة توافر الشروط المذكورة سابقا لنجاح أي تجربة تكاملية.

²³ 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.

- 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 عائق في وجه التجربة التكاملية.²⁴

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 وقل تكلفة، بحيث تجد المؤسسات سهولة للتأقلم مع المحيط الجديد، وتكون عملية اندماج العمال في المؤسسات الأجنبية وطرق تسييرها أكثر سهولة.²⁵

الفرع الثاني: دوافع التكتلات الاقتصادية

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 أكبر 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 خاصة في فترة السبعينيات؛ 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.²⁶

²⁴ محمد بن ناصر، المشاريع العربية المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير - كلية العلوم الاقتصادية - جامعة الجزائر - 2005/2006، ص 22.

²⁵ عبد الرحمن الحبيب، نظرية التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 1974، ص 120.

²⁶ زين الدين حماشي، مرجع سبق ذكره، ص ص 10-11.

- زيادة القوة التفاوضية للدول الأعضاء، حيث تكتسب الدول المتكتلة قوة مساومة أكبر، 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.²⁷

- 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 المنتجين و المستهلكين، 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).²⁸

- التمتع بوفرات الإنتاج الكبير، وهذا عند قيام التكامل؛ حيث يؤدي اتساع السوق إلى إمكان تمتع المشروعات المنشأة 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 وتوافر وسهولة الحصول على المعلومات وانخفاض تكلفتها.²⁹

- 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 الجو الملائم للتنمية. فيضمن قدرا من التنسيق في السياسات الاقتصادية واستقرار الأوضاع الاقتصادية،

²⁷ عبد الرحمان الحبيب، مرجع سبق ذكره، ص 120.

²⁸ نفس المرجع السابق، ص 120.

²⁹ توفيق الاغا، الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي، عمان، 2010، ص318.

والتنسيق أيضا بين مشروعات التنمية الإقليمية (كالسدود، المطارات، الطرق، المعاهد العلمية، ...) ³⁰.

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 " كورديل هال " للفترة 1943-1944 " إذا استطعنا زيادة عمليات التبادل التجاري بين الأمم ... وإزالة العوائق غير الطبيعية للتجارة، سنكون قد قطعنا شوطا نحو إزالة الحرب نفسها. " ³¹

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، والوم.أ ودول حوض الكاريبي. ³²

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 آسيا (ASEAN)، التي بدأت كتكتل سياسي ثم تحولت إلى تكتل اقتصادي. ³³

3. دوافع أخرى:

³⁰ زين الدين حماشي، مرجع سبق ذكره، ص 11.

³¹ نفس المرجع السابق، ص 12.

³² محمد بن ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 13.

³³ زين الدين حماشي، مرجع سبق ذكره، ص 12.

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 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.³⁴

الفرع الثالث: شروط الاندماج في التكتلات الاقتصادية

تتمثل هذه الشروط في الجوانب الاقتصادية والسياسية الملائمة ونذكر أهمها فيما يلي:

1. الشروط الاقتصادية:

تتوقف أهمية الامتيازات التي يمكن أن تنتج عن العملية التكاملية إلى حد كبير على مستوى التنمية الاقتصادية المتوصل إليها في الدول الشريكة، أي شكل التطور في هذه الدول لا سيما الصناعي وكذا مواردها الطبيعية، الظروف المناخية، اليد العاملة ورأس المال.³⁵

1.1. توافر البنية الأساسية الملائمة:

من الشروط التي تحظى بالأولوية ضمن ما يجب أن يتوفر لنجاح العملية التكاملية في المجال الإقليمي ولا يتيح في الواقع إمكانية انتقال آثار الحجم والوفرات الخارجية والتقدم الاقتصادي إلا إذا توفرت شبكة نقل ومواصلات واتصالات ملائمة، ذلك لأن عدم توافر وسائل كافية للنقل والمواصلات في الدول الأعضاء من شأنه إضعاف أهمية التكامل الاقتصادي، حيث يتعذر توسيع حركة التبادل التجاري بين منطقة وأخرى داخل نطاق التكتل الاقتصادي الإقليمي.³⁶

³⁴ محمد بن ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 13.

³⁵ F.Kahnert et [al], **Intégration économique entre pays en voie de développement**, Paris : Centre de développement de l'organisation de coopération et développement économique, 1966, p 33.

³⁶ عبد العزيز هيك، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية، بيروت: معهد الإنماء العربي، ط1، 1976، ص 21.

كما يتعذر أيضا تنمية اقتصاديات المناطق المتخلفة بصورة مشتركة، خاصة في مجال تكامل عمليات الاستثمار والمشاريع الإنتاجية واستغلال الموارد الإقليمية بصورة موحدة.³⁷

2.1. توافر الأيدي العاملة المدربة :

يتوقف أيضا نجاح التكامل الاقتصادي وتدعيمه على توافر الأيدي العاملة المؤهلة والمدربة في الدول الأعضاء مما يتيح ذلك من استخدام مواردها الإنتاجية بطريقة فعالة مستمرة، كما يتيح لها تنمية هذه الموارد وزيادة حجمها، وينتج عن ذلك ارتفاع مستوى المعيشة في الدول الأعضاء وتوسيع نطاق التعاون الاقتصادي فيما بينها.³⁸

3.1. تخصيص المشاريع الإنتاجية على أساس إقليمي:

ذلك أن هذا التخصيص يجعل اقتصاديات هذه الدول متكاملة تعتمد على بعضها البعض بطريقة مباشرة، مما يؤدي إلى زيادة المبادلات التجارية بينها، فنجاح التكامل الاقتصادي يعتمد بالدرجة الأولى على مدى تباين التخصيص الإنتاجي في الدول الأعضاء بوجه عام، ذلك لأن هذا التباين يمكن هذه الدول من الحصول على الميزة الكبرى التي يحققها التكامل الاقتصادي للدول الأعضاء عادة، وهي ميزة توسيع حجم السوق أمام منتجات الدول الأعضاء، في حين أنه في الوقت الذي يتشابه فيه التخصيص الإنتاجي في هذه الدول تفقد الدول مثل هذه الميزة إلى حد كبير، وبالتالي يفقد التكامل الاقتصادي أثره كتنظيم لتنشيط التبادل التجاري بين مجموعة الدول الأعضاء.³⁹

4.1. انسجام السياسات الاقتصادية:

إن أحد شروط زيادة المبادلات داخل المنطقة يكمن في التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، وعلى وجه الخصوص بين السياسات الجمركية والتجارية والنقدية والضريبية ولا يتطلب هذا التنسيق بالضرورة توحيد السياسات التي سبق ذكرها. من جهة أخرى من الضروري تنسيق سياسات الاستثمار بشكل يؤمن تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة، حيث يمكن التوفيق بين المصالح الوطنية والمصالح الإقليمية. وهذا يقودنا إلى

³⁷ شهاب نوال، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير -كلية

العلوم السياسية والإعلام -جامعة الجزائر 3-2011/2012، ص 32.

³⁸ شهاب نوال، نفس المرجع السابق، ص 32.

³⁹ إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 57.

ضرورة إعداد سياسة إقليمية للاستثمار تؤمن تنمية متجانسة لمختلف الدول الأعضاء. وعلى هذا الأساس، يجب 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.⁴⁰

إن التخصص وتنسيق الاستثمارات سيتمكنان من تجنب الاختلالات التي يمكن أن تنجم عن قيام أقطاب حقيقية في بعض البلدان وازدواجية الاستخدام التي يمكن أن تتسبب في هدر كبير للموارد، ويتمثل أحد الأهداف التي يرمي إليها تنسيق السياسات الاقتصادية لبلدان المنطقة في توزيع عادل لمكاسب التكامل.⁴¹

5.1. وجود العجز والفائض:

لابد أن تتوفر في دولة ما أرادت الانضمام إلى التكتل الاقتصادي، العجز والفائض في اقتصاداتها مع التناسب والتناظر في سد هذا العجز والتخلص من الفائض بين الدول المتكاملة ولكن هذا ليس بالأمر الهين لأن الدولة لا تستطيع التخلص من الفائض أو العجز إلا إذا كانت تتوفر على منافع تستبدلها مع غيرها من الدول.⁴²

6.1. توزيع مكاسب التكامل:

من الشروط صعبة التحقيق هي التحديد الدقيق لمكاسب التكامل وكذا توزيعها العادل على مختلف الأعضاء، ولكن الممكن هو إقامة سياسة مشتركة بهدف اتخاذ مجموعة من الإجراءات التصحيحية تفاديا لأن تعمل البلدان الأكثر تقدما، أو الأغنى على سحب عوامل الإنتاج والكفاءات ملحقه بذلك ضررا بالبلدان المتأخرة، فينبغي اتخاذ إجراءات مشتركة حول هياكل الإنتاج الصناعي والزراعي للحيلولة دون حدوث اختلالات اقتصادية واجتماعية تعيق عملية الإنتاج.⁴³

⁴⁰ شحاب نوال، مرجع سبق ذكره، ص ص 32-33.

⁴¹ كمال بكري، مرجع سبق ذكره، ص 29.

⁴² محمد الحمضي، خطط التنمية العربية واتجاهاتها التكاملية والتنافرية، لبنان: مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، 1986، ص96.

⁴³ شحاب نوال، مرجع سبق ذكره، ص 33.

يجب أن تقترن الإجراءات الهيكلية أيضا بإجراءات أخرى لحماية البلدان الأضعف في المنطقة، فيمكن على سبيل المثال، أن يواجه بلد خسارة في العوائد إثر إلغاء رسوم الاستيراد على المنتجات القادمة من البلدان الأعضاء، والتي كان يستوردها، فيما قبل من بلدان أجنبية، فتحرير التبادل يمكن أن يسفر على أثر سلبي على ميزان المدفوعات البلدان الفقيرة، التي تستورد منتجات الشركاء الآخرين بأسعار أعلى من تلك التي تتحدد في السوق الدولية.⁴⁴ وهكذا يمكن أن تنشأ أوضاع تقود إلى تفاقم التفاوتات الإقليمية، ومن أجل تفادي ظهور مثل هذه الاختلالات، يتوجب إيجاد وسائل للتعويض كتحويل الموارد في صالح البلدان الأضعف.⁴⁵

2. الشروط السياسية:

تمثل الظروف السياسية دورا أساسيا في نجاح أو فشل العملية التكاملية، وأهم هذه الشروط، الإرادة السياسية للاتحاد (Volonté politique d'union)، ذلك أن غياب هذه الإرادة بين مجموعة الدول التي تريد الدخول في التكامل يعتبر من أهم الأسباب المعرقة لنجاح هذه العملية لذا يجب على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالالتزامات ستؤدي في نهاية الأمر إلى خلق مؤسسات للتكامل الإقليمي، أن تدرك منذ البداية أن هذه الالتزامات تنطوي على وضع حدود متفق عليها لحرية العمل الوطني، وهذه الحدود لا يقبلها بلد ما، إلا إذا أدرك أهمية التكامل الإقليمي من خلال التوصل إلى حالة من القبول المشترك لتحقيق التوافق والتجانس وفقا لمقتضيات الحاجة.⁴⁶

وتركز هذه الظروف السياسية على ضرورة توافر القدرة على الاستجابة للأهداف السياسية والاقتصادية للشركاء ووجود فرضيات سياسية مشتركة أو على الأقل وجهات نظر متوافقة حول أبعاد سياسية تنظم التدخلات الحكومية المحلية المؤثرة على التجارة في السلع والخدمات والمعاملات المالية الأخرى، وأشكال وأنماط هذه السياسة وأوامرها اللائحة.⁴⁷

⁴⁴ إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 58.

⁴⁵ شهاب نوال، مرجع سبق ذكره، ص 33.

⁴⁶ إسماعيل العربي، مرجع سبق ذكره، ص 43.

⁴⁷ شهاب نوال، مرجع سبق ذكره، ص 34.

كما تعد مسألة زيادة القدرة التفاوضية لمجموعة الدول المتكاملة على المستوى الدولي أحد أهم الحجج المعززة للتكامل على المستوى الإقليمي، كما يتيح مشاركة كاملة للدول الصغيرة، ولكن ذلك يستلزم تمتع هذه الدول بقوة نسبية قادرة على التفاوض أولاً على المستوى الإقليمي وهو ما قد يؤخر جهود التكامل في حالة غياب مثل هذه القدرة لبعض الدول الصغيرة.⁴⁸

تظهر أهمية العامل السياسي كذلك في مدى إدراك وإيمان المقررين السياسيين بأهمية اللجوء إلى التكامل الإقليمي كوسيلة لتجاوز بعض المشاكل التي تطرح على الساحة السياسية والاقتصادية، فالعامل السياسي لعب دوراً محكماً في العديد من الاتفاقيات الإقليمية، بدءاً بتشكيل الاتحاد الأوروبي.⁴⁹

وهذا ما أكد عليه "MITRANY" حين اعتبر أن "الإرادة السياسية للاتحاد" هي الأكثر أهمية في أي عملية تكاملية حيث وجودها يؤدي إلى تحقيق التكامل على أساس واع ومدبر وليس نجاح عملية ميكانيكية يتمثل في تزايد الوظائف والمشكلات.⁵⁰

المطلب الثالث: آثار التكتلات الاقتصادية الساكنة والديناميكية

ينجم عن تفعيل الاتفاقيات المبرمة بين الدول التي تطمح إلى تحقيق التكامل آثاراً ساكنة وديناميكية على الدول الأعضاء، والتي قد تحدث خلال مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي وتأتي هذه الآثار على النحو التالي:

1. الآثار الساكنة:

ويطلق عليها أيضاً الآثار السكونية أو الاستاتيكية وهي قصيرة الأجل⁵¹، ويمكن تلخيصها فيما يلي :

• أثري تحويل وخلق التجارة:

⁴⁸ مورييس شيف ول وألن وينترز، التكامل الإقليمي والتنمية، مصر: مركز معلومات قراء الشرق الأوسط، 2003، ص 22.

⁴⁹ Michel Fouquin, Jean-Marc Siroen, **Régionalisme et multilatéralisme sont-ils antinomiques ?** In *Economie Internationale*, N°74, 2^{ème} trimestre, Paris, 1998, p.5.

⁵⁰ محمد بوعشة، التكامل والتنازع في العلاقات الدولية الراهنة، بيروت: دار الجيل، 1998، ص 177.

⁵¹ فرج شعبان، التجارة والاستثمار البيناني كمدخلان للتكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير، جامعة الشلف، 2005، ص 04.

نقصد بأثر تحويل التجارة قيام دول الاتحاد الجمركي بتعويض السلع المستوردة من باقي دول العالم، بالسلع المنتجة داخل المنظمة المتكاملة، نظرا لتطبيق التعريف الجمركية الموحدة على استيراد السلع من الدول خارج منطقة التكامل، وإعفاء السلع المنتجة من أي تعريف جمركية داخل منطقة التكامل، وبالتالي تحل منتجات الدول الشريكة محل الواردات من دول أخرى، كانت تلك المنتجات فيما قبل أرخص ثمنًا حين كانت تستورد من تلك الدول.

ومنه فإنّ تحويل التجارة من موردين أرخص إلى موردين أعلى سعرا، يعني أن أموالا أكثر دفعت من أجل شراء نفس المنتج، وبالتالي يعتبر هذا الفارق تكلفة إضافية، ولهذا يعتبر تحويل التجارة أثر سلبي من آثار التكامل.⁵²

أما أثر خلق التجارة والذي يسمى أيضا أثر تعميق التجارة، فيتمثل في تعويض السلع المنتجة محليا بالواردات القادمة من باقي الدول المتكاملة، نظرا لانخفاض تكاليفها في هذه الدول مقارنة بتكاليف الإنتاج المحلية، وهذا الأثر هو ما اسماه الاقتصادي "فينر" بالأثر الإنشائي.

ويعتبر أثر خلق التجارة أثر إيجابي للتكامل الاقتصادي، يزيد في رفاهية الدول الأعضاء في التكامل لأنه يؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد نظرا لحرية التجارة، على عكس الأثر التحويلي للتجارة، الذي يحد من الرفاهية الاقتصادية لأنه ينقل الإنتاج من منتجين أكثر كفاءة خارج الاتحاد الجمركي إلى منتجين أقل كفاءة داخل الاتحاد.

ونشير إلى أنه في بعض الحالات لا يتحقق الأثر السلبي لتحويل التجارة، فقد يحدث العكس ولهذا فإنّ هذا النموذج ليس بالضرورة ينطبق على كل القطاعات، فهناك قطاعات تكون فيها التكلفة أقل من التكلفة في بقية دول العالم الخارجي. ونقول أنّ التكامل الاقتصادي يخلق روجا اقتصاديا للدول الأعضاء إذا استطاعت تلك الدول أن توازن ما بين خلق التجارة وتحويل التجارة.⁵³

• الأثر الاستهلاكي للتكامل الاقتصادي:

⁵² كامل بكري، الاقتصاد الدولي " التجارة الدولية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص202.

⁵³ بن ناصر محمد، مرجع سبق ذكره، ص 29.

نقصد بالأثر الاستهلاكي أنه كلما زاد نصيب التجارة الداخلية (السلع المحلية مضافا إليها السلع المستوردة من الدول الأعضاء في الاتحاد) في الاستهلاك، كلما كانت نتائج الاستهلاك إيجابية، أي أن المستهلك يقبل على بضائع الدول الأعضاء في الاتحاد مستبعدا بضائع دول خارج الاتحاد، وبعبارة أخرى فالأثر الاستهلاكي ما هو إلا محصلة الأثرين الإنشائي والتحويلي، فعندما تكون المحصلة موجبة (الأثر الإنشائي أكبر من الأثر التحويلي) فهذا يعني تحقيق مستوى نمو جيد للاستخدام الأمثل للموارد، مما يزيد في الرفاه الاقتصادي الذي بدوره يزيد في الاستهلاك، أما إذا حدث العكس وكان الأثر التحويلي أكبر من الأثر الإنشائي، فهذا يؤدي إلى مستوى نمو منخفض ورفاه اقتصادي ضعيف، والذي بدوره يؤدي إلى انخفاض الاستهلاك⁵⁴.

• أثر التكامل على عناصر الإنتاج:

كما ذكرنا فيما سبق، فإن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى إعطاء الحرية لتتقل عوامل الإنتاج، من رأس مال ويد عاملة بين دول التكامل، فرأس المال يتنقل بين دول المنطقة إما على شكل أموال تودع لدى البنوك أو على شكل استثمارات، بحيث يجب في هذا الإطار تنسيق السياسات المالية والنقدية بين الأعضاء حتى لا يحدث أثر انحراف الاستثمار، الذي ينشأ نتيجة اختلاف محفزات الاستثمار، وهذا ما يجعله يتجه إلى الدول التي تمنحه ميزات نسبية أكثر، وقد يكون سببه أيضا نقص المعلومات في بعض الدول أحيانا، أما عنصر العمل فانتقاله تحكمه محددات ربما يكون في مقدمتها الأجر، فعندما يكون الفرق في الأجور كبير بين دول المنطقة فمن شأن هذا الاختلاف أن يؤدي إلى انتقال اليد العاملة إلى البلد ذو الأجر العالي، وهروبا من البلد الذي تمنح فيه أجورا أقل، كما نجد أيضا من بين آثار التكامل السلبية على عنصر العمل، اختلاف قوانين العمل والضمان الاجتماعي التي تقيد من حرية انتقاله، ولذا كان من الضروري توحيد جميع السياسات الاقتصادية لتفادي هذه الآثار السلبية للتكامل⁵⁵.

2. الآثار الديناميكية للتكامل الاقتصادي:

⁵⁴ نفس المرجع السابق، ص 29.

⁵⁵ نفس المرجع السابق، ص ص 29-30.

تعتبر هذه الآثار طويلة الأجل، لأنّ ظهورها يتطلب وقتاً أطول مقارنة بالآثار السكونية للتكامل، ولكنها مهمة جداً لأنها تؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، ويمكن إيجازها فيما يلي⁵⁶:

• أثر المنافسة:

إنّ حرية دخول كل دولة من دول الاتحاد إلى أسواق الدول الأعضاء سيؤدي إلى تكثيف المنافسة بين المنتجين وزيادة الكفاءة خصوصاً إذا لم تتوافر شروط المنافسة قبل قيام الاتحاد، كما أنّ بعض الصناعات التقليدية التي تعودت على طرق الإنتاج القديمة لانعدام الحافز للتجديد، تجد نفسها مضطرة لتحسين طرق الإنتاج وتخفيض التكاليف، لاستمرار البقاء بعد ازدياد المنافسة بين المنتجين الآخرين في الاتحاد، أو عليهم الانسحاب من السوق بهدوء، وبذلك يتغير المناخ الاقتصادي العام وتحسن طرق الإنتاج والنظرة المختلفة للأمور وطرق الإدارة والتسويق، بعد أن هبت رياح المنافسة لتشجيع التغير السريع.

• أثر وفورات الإنتاج:

إنّ إلغاء الرسوم والقيود الأخرى على التجارة بعد قيام الاتحاد يوسع من الأسواق المفتوحة للمنتجين داخل الاتحاد، مما يمكنهم من تحقيق وفورات الإنتاج، التي تأتي من زيادة الطاقة الإنتاجية للمشروع، وحجم الإنتاج، فقد يكون حجم المشروع أقل من الحجم المثالي عند عدم توافر ظروف المنافسة الكاملة، وزيادة حجم المشروع مع توسيع الأسواق يؤدي إلى تحقيق وفورات الإنتاج الداخلية، فتستطيع المنشأة زيادة الاستثمارات لتوسيع الطاقة الإنتاجية، حيث أنّ السوق الموسعة تتحمل الإنتاج الكبير، وقد لا يتأتى ذلك إذا كانت الأسواق صغيرة ومتفرقة.

إضافة للوفورات الداخلية، يمكن أيضاً اتساع حجم السوق وتحقيق وفورات الحجم الخارجية، وهي وفورات لا تتعلق بالمشروع بل خارجية عنه، ونمو الصناعة الوطنية إجمالاً يخلق مصدراً للعمالة المدربة والإدارة الواعية، فيؤدي ذلك إلى انتشار وتطور المعرفة التقنية، واستخدام طرق جديدة في الإنتاج.

⁵⁶ كامل بكري، الاقتصاد الدولي، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة 2، 1989، ص ص 297-299.

• **زيادة الاستثمار:**

يؤدي الاتحاد الاقتصادي إلى تحريك الاستثمار وزيادته، وبذلك يتم تحديث المصانع وتوسيع الطاقة الإنتاجية وازدياد التخصيص، ويرتفع الدخل القومي ويزداد معه الادخار والاستثمار، كما أنّ الدول الأخرى خارج الاتحاد قد تزيد من استثماراتها في السوق، بعد أن يشيع الاستقرار وتزداد فرص تحقيق عوائد أخرى.

• **التخصيص:**

إنّ تحرير التجارة بين مجموعة من الدول كنتيجة للتكامل الاقتصادي، قد يؤدي لأن تتخصص الدولة في المنتجات التي تملك فيها ميزة نسبية، وبالتالي يمكن للسوق المشتركة ومنطقة التجارة الحرة تحقيق الفوائد المتأتية من تقسيم العمل، وقد يكون التخصيص بين الصناعات أو ضمن الصناعات.

إلى جانب هذه الآثار، هناك آثار إيجابية أخرى تتمثل في تحسين شروط ومعدلات التبادل بين دول منطقة التكامل، وكذلك تنشيط الابتكار والتعاون بين المؤسسات في مجال البحث والتطوير، كنتيجة لتحرير حركة الباحثين والمعلومات، ولقيام الهيئات فوق القطرية المكلفة بتسيير شؤون المنطقة التكاملية بتمويل برامج بحث في شتى الميادين. ومما تقدم ذكره يمكن القول أنّ المكاسب الناتجة عن الآثار الحركية للتكامل الاقتصادي لها فائدة كبيرة على اقتصاديات الدول المتكاملة، مما يخدم التنمية في تلك الدول ويزيد من رفاهيتها.

المبحث الثاني: السياسات التجارية الدولية

منذ بداية القرن الخامس عشر والدول في مجال علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع مختلف الدول الأخرى تتبع سياسات معينة مبنية على أسس وقواعد، وذلك بهدف التحكم في النشاط التجاري بما يتلائم مع مصالحها. من خلال هذا المبحث الثاني سنحاول التعريف بالسياسات التجارية وتطورها في مطلبه الأول، لنتطرق بعد ذلك في المطلب الثاني والثالث لأهدافها، أنواعها وأساليبها.

المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية الدولية وتطورها

1. تعريف السياسة التجارية الدولية:

يقصد بالسياسة التجارية مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الدولية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.⁵⁷

السياسة التجارية هي: "مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة".⁵⁸

تعرف السياسة التجارية كذلك على أنها: "مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بغية تحقيق أهداف معينة"⁵⁹، ويمكن تعريفها كذلك على أنها: "مجموعة من اللوائح والتشريعات المنظمة لحركة التبادل التجاري الدولي بغية تحقيق أهداف معينة".⁶⁰

تجدر الإشارة إلى أن سياسة التجارة الخارجية هي جزء من كل وهو السياسة الاقتصادية، التي هي بصفة عامة همزة الوصل ما بين المذاهب الاقتصادية والنظم الاقتصادية.⁶¹

إذن من خلال ما سبق ذكره من مفاهيم للسياسة التجارية يمكن استنتاج التعريف الموالي:

السياسة التجارية هي: "برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات والأساليب التي يمكن أن تؤثر على حركة التجارة الدولية خلال فترة معينة وبالشكل الذي يضمن تحقيق

⁵⁷ محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص 111.

⁵⁸ محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 119. القاهرة، الكتاب الثالث، الطبعة الثانية، 2005، ص 119.

⁵⁹ مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006، ص 197.

⁶⁰ بوشنافة الصادق، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006/2007، ص 56.

⁶¹ سلوى علي سليمان، السياسة الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الطبعة الأولى، الكويت، 1973، ص ص 65-81.

أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية معينة، يصعب أو يتعذر الوصول إليها طبقا لآلية السوق الحرة".⁶²

2. تطور السياسات التجارية بين التقييد والتحرير:

يمكن إيجاز تطور السياسات التجارية بين التقييد والتحرير فيما يلي⁶³:

يعود الاهتمام بحرية التجارة الخارجية إلى عهد المدرسة الطبيعية التي نادى بالحرية الاقتصادية عموماً، وبحق الأفراد والهيئات في القيام بالنشاط الاقتصادي والتبادل بحرية كاملة، انسجاماً مع فكرة أن مصالح الأفراد لا تتعارض مع مصلحة المجموع، وإن سعى الفرد في البحث عن مصلحته إنما يحقق مصلحة الجماعة حتى وإن كان ذلك دون وعي منه، وهو الفكر الذي تعزز خاصة مع أفكار آدم سميث وجون باتيست ساي لا وغيرهما، ففترة رواج الفكر التقليدي سادتها أفكار الحرية الاقتصادية، ولعل الفترة من 1842 إلى 1873 شهدت أوج الرواج كما يشير إلى ذلك الكثير من الكتاب، حيث اعتنق الكثيرون المذهب الحر واعتبروا أن التخصص الدولي هو المبدأ الأساسي في العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالأخص في جوانبه التجارية، وعلمياً كانت الدول المتفوقة صناعاً خاصة إنجلترا وفرنسا مرتعاً خصباً لهذه الأفكار، وقد ساعد مبدأ حرية التجارة في تلك الأثناء على ربط الاقتصاديات بشبكة من التبادل بين مختلف الأطراف المتحررة من القيود، ونتيجة للغزو الواضح للمنتجات الفرنسية والإنجليزية للأسواق الدولية، نادى بعض الاقتصاديين في أمريكا وألمانيا بضرورة حماية منتجاتهم الوطنية، وتوالت أفكار حماية المنتجات الوطنية منذ سنة 1873 حتى الحرب العالمية الأولى، حيث كان لهذه الحرب أثر كبير في سيادة مبدأ الحماية التجارية بسبب لجوء بعض الدول إلى حظر التجارة مع أعدائها والمراقبة الشديدة لتجارتها مع الدول المحايدة، غير أن أفكار الحرية التجارية سرعان ما عاودت الرواج من جديد خاصة خلال فترة عشرينيات القرن 20 بسبب الرواج الاقتصادي، غير أن أزمة 1929 سرعان ما انتعشت أفكار الحماية التجارية من جديد، حيث سادت فترة الثلاثينيات من القرن 20 تطبيق عدة أشكال من الحماية كالرسوم الجمركية والقيود الكمية والرقابة على الصرف، وخلال الحرب

⁶² عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 12.

⁶³ محمد راتول، الاقتصاد الدولي مفاتيح العلاقات الاقتصادية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2018/08، ص

العالمية الثانية سادت أيضا فكرة حظر التجارة مع الدول الأعداء ومراقبتها مع دول الحياد، كما لجأت بعض الدول إلى تأمين التجارة الخارجية لتصبح المعاملات التجارية بيد الدولة خاصة بعد تشكيل المعسكر الاشتراكي، وهكذا نرى تناوب المعاملات التجارية بين الحرية والتقييد بحسب ما تقتضيه مصالح الدول عبر مراحل التاريخ الاقتصادي في حين إنشاء نظام تجاري دولي بدأت ملامحه بالظهور، من خلال ما سمي بميثاق هافانا الذي كان يراد منه تنشيط العلاقات العالمية، فكانت حاجة الدول لمنتدى دولي للتداول حول الشؤون التجارية المختلفة جد ملحة، وقد تبلورت مجموعة من الأفكار مستمدة من ميثاق هافانا شكلت فيما بعد الاطار النظري الذي بنيت عليه الاتفاقية العامة للرسوم والتعريفات الجمركية المعروفة باتفاقية القات (GATT)، وكان الهاجس الأول فيها تحرير التجارة العالمية من القيود التي وضعت بعد الحرب، كما سوف نتطرق له لاحقا، وكان من بين الدول المنضوية تحتها أساسا الولايات المتحدة وأوروبا الغربية، بينما ظلت دول المعسكر الاشتراكي والكثير من الدول النامية التي تعمل وفقا لمبدأ التخطيط المركزي تقيد تجارتها الخارجية وفق لمقتضيات المصلحة إلى حين سقوط الإيديولوجية الاشتراكية سنة 1989، حيث تبنت معظم تلك الدول بعد ذلك سياسات إصلاحية مدعمة جوهرها يدور حول حرية التجارة الخارجية.

ونؤكد أخيرا انه على المستوى الفكري فان أفكار حمايه التجارة الخارجية تعود فكريا إلى المدرسة التجارية التي نادت بضرورة تدخل الدولة، حيث أن التجاريون كانوا يرون أن ثروة الأمة تتمثل في ما تملكه من معدن نفيس، ولزيادة ذلك يرى التجاريون انه لا بد من تشجيع الصادرات للسماح بدخول الذهب ولا بد من تقييد الواردات لكبح تسرب الذهب باتجاه الخارج، في حين تتجلى بعض أفكار الحرية التجارية لدى المدرسة الطبيعية، لتصل المدرسة التقليدية إلى ترويج أفكار الحرية التجارية الكاملة بفكرة دعه يعمل واتركه يمر وبفكرة أن الفرد وهو يسعى إلى تحقيق مصالحه فانه يحقق مصالح الجميع دون أن يقصد ذلك.

المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية

إن أي سياسة تجارية يتم تطبيقها من قبل الدولة، هي فالأصل من أجل السعي لتحقيق مجموعة من الأهداف، والتي يختلف طابعها فقد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو حتى ذات طابع سياسي واستراتيجي.

ويمكن إبراز اهم هذه الأهداف كما يلي:

1. الأهداف الاقتصادية: وتتمثل في:

1.1. تحقيق موارد للخزانة العامة:

قد يكون الحصول على موارد للخزانة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية، وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد من هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبولاً من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزينة العامة، على أنه يجب التحرز عند تحديد هذا الهدف، فلو تم تحقيقه بفرض رسوم على السلع المستوردة دون تمييز فقد يؤدي هذا إلى الإخلال باعتبارات العدالة الاجتماعية أو باعتبارات التنمية الاقتصادية أو بهما معاً.⁶⁴

2.1. تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

قد تلجأ الدولة إلى تخفيض قيمة العملة كوسيلة لاستعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات أمر تقف دونه محاذير كثيرة، خاصة في الدول النامية والتي تتمثل في ضعف المرونة السعرية للصادرات والواردات، وقد يحدث تدهور شديد في معدل التبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات، وذلك بالتقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه،⁶⁵ كما تسعى الدول إلى حماية الاقتصاد الوطني من تقلبات الخارجية باعتبار أن التجارة الخارجية وسيلة اتصال بالخارج فإن أي تقلبات اقتصادية خارجية عنيفة كتضخم عنيف أو انكماش حاد قد تنعكس على الاقتصاد بالسلب، لذلك فإن من الضروري وضع السياسات الكفيلة بحماية الاقتصاد الوطني من هذه التقلبات.⁶⁶

3.1. حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:

والمقصود هنا عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيراً ضاراً على الإنتاج المحلي في بعض الفروع، وتشتد ضرورة الحماية في هذا المجال متى كانت النفقة الحقيقية

⁶⁴ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص ص 233-234.

⁶⁵ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 118.

⁶⁶ براهم بقلعة، آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نفود ومالية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 2008-2009، ص 27.

للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج، ومتى كانت حماية الإنتاج المحلي أمر جوهري. ومن أمثلة ذلك ما تطبقه دول غرب أوروبا من إجراءات لحماية الإنتاج الزراعي فيها من منافسة الإنتاج الزراعي في الدول النامية. ومن أمثلة ذلك أيضا ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية إنتاجها الصناعي في بعض المجالات، كصناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة عموما، كذلك ما تتبعه الدول النامية من إجراءات لحماية معظم فروع الإنتاج الصناعي فيها.⁶⁷

4.1. حماية الصناعات الوليدة:

لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو والازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة أو المنافسة، والتي توجد في الدول المتقدمة، خاصة وأن هذه الأخيرة قد أقيمت منذ فترة طويلة نمت خلالها وتقدمت وأصبحت عند مستوى كفاءة مرتفع، ولذا فإن تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة أصبح أمرا ضروريا لحماية الصناعات الناشئة بالدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو وتكتسب خبرات جديدة. وهذا يعني أن الحماية لا يتعين أن تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة، وإنما فقط للصناعات التي يتوافر لها مقومات النجاح في المستقبل إذا ما تم حمايتها خلال فترة سماح معينة.⁶⁸

5.1. حماية الاقتصاد القومي من خطر سياسة الإغراق:

يقصد بسياسة الإغراق، بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في السواق الخارجية على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية. وسياسة الإغراق تعتبر وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجي على حساب المنتجين المحليين، وخاصة من بعض المحتكرين الأجانب بشكل مؤقت أو دائم ولذلك فإن دورة الأورجواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية سنة 1995 كفلت بتطبيق إجراءات معنية لمحاربة سياسة الإغراق، ناهيك عن دخول الدولة التي تمارس تلك السياسة في منازعات ومحاكمات وتعويضات من قبل جهاز أو مجلس فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية.⁶⁹

⁶⁷ مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 119.

⁶⁸ السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر

والتوزيع، مصر، 2011، ص ص 154-155.

⁶⁹ مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 119.

2. الأهداف الاجتماعية: وتتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع؛
- العمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد السلع المضرة أو المخالفة للمعايير أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر؛⁷⁰
- إعادة توزيع الدخل القومي: قد تستهدف الدولة إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات أو الطبقات المختلفة، وتلجأ إلى أدوات السياسة التجارية في هذا السبيل، ففرض رسوم جمركية أو تطبيق نظام الحصص على واردات معينة، مع ثبات العوامل الأخرى، يقلل من الدخل الحقيقي لمستهلكي هذه السلعة ويزيد الدخل الحقيقي لمنتجيها في الداخل.⁷¹

3. الأهداف السياسية والاستراتيجية: وتتمثل في:

- توفير أكبر قدر من الاستقرار، وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
 - تأمين الاكتفاء الذاتي، وخصوصاً الأمن الغذائي؛
 - العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصاً في فترات الأزمات والحروب.⁷²
- المطلب الثالث: أنواع وأساليب السياسات التجارية الدولية
1. أنواع السياسة التجارية:

نظراً لقيام التجارة الخارجية على قواعد ثابتة وهي التصدير والاستيراد، فإن القواعد والإجراءات منصبة على هاتين القاعدتين، فالدولة قد تعتمد - تبعاً لاختلاف النظم الاقتصادية

⁷⁰ فيصل لوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1891

-2112، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف 1، 2013-2014، ص 16.

⁷¹ عمر شنتاحة، تأثير السياسة التجارية على توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية -دراسة حالة الجزائر-

للفترة 1881-2112، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم

التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014-2015، ص

11.

⁷² محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010، ص ص 71-72.

ولأهداف معينة - إما على فتح أسواقها للمبادلات الدولية مطبقة بذلك قواعد المبادلات الحرة، أو تضيق الخناق على هذه المبادلات وغلق حدودها مطبقة قواعد حماية التجارة الدولية⁷³، ومنه نميز سياستين للتجارة الدولية.

1.1. سياسة الحماية التجارية:

يطلق عليها أيضا السياسة الحمائية للتجارة الدولية، أو تقييد التجارة الدولية، ويمكن تعريفها على أنها "مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير التي تضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة، كمية أو غير كمية تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"⁷⁴. "أو قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحمية من منافسة المنتجات الأجنبية"⁷⁵.

2.1. سياسة الحرية التجارية:

"يقصد بالسياسة التجارية الحرة السياسة القائمة على ترك التجارة حرة دون تدخل أو قيد من خلال وضع القوانين و التشريعات التي تخطر وضع القيود أمام التدخل الحر للسلع والخدمات والاستثمارات عبر الحدود الوطنية سواء كان التدفق في صورة صادرات أو واردات دخول أو خروج لرؤوس الأموال"⁷⁶. ويقصد بها أيضا إطلاق العنان إلى التبادل الدولي دون قيود تعيقه، وذلك عائد إلى سيادة مبادئ المذهب الحر الذي ساد القرن التاسع عشر، وقد استندت إلى مبدأ النفقات النسبية لريكاردو وأطروحات الفزيوقراط (الطبيعيين)

⁷³ شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، رسالة ماجستير غير

منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، 2006-2010، ص 30.

⁷⁴ عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، ط1، دار زهران الشرق، بدون سنة نشر، 2003، ص131.

⁷⁵ نورة بكنونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع تحميل اقتصادي، جامعة الجزائر3، 2011 - 2012، ص 41.

⁷⁶ خديجة عبد اللاوي، آلية المنظمة العالمية لتقييم السياسات التجارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية

الحقوق، فرع قانون الأعمال المقارن، جامعة وهران، 2012-2013، ص 27.

التي ترى أن المصلحة الخاصة لا تتعارض مع المصلحة العامة، وكانوا يؤمنون بوجود الأيدي الخفية التي تعيد حالة التوازن الاقتصادي تلقائياً دون تدخل الدولة وأيضاً بأن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق السعر العادل والذي يحقق ربحاً معقولاً للبائع وفي نفس الوقت يحظى برضى المشتري".⁷⁷

2. أساليب السياسة التجارية:

تلجأ الدول لتطبيق السياسة التجارية إلى استخدام بعض الأدوات والوسائل التي تناسبها، والتي تتناسب أيضاً مع النظام الاقتصادي الغالب، ومنه نستطيع تمييز الأساليب السعرية، الكمية والتنظيمية.

1.2. الأساليب السعرية: وتتمثل في:

1.1.2. الرسوم الجمركية⁷⁸:

هي عبارة عن "ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولا (واردات) أو خروجاً (صادرات) ...، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة للدولة في وقت معين اسم التعريفات الجمركية"، وهناك أنواع متعددة من التعريفات الجمركية تنقسم إلى ما يلي:

- الرسوم القيمية: تحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة.
- الرسوم النوعية: تحدد على أساس الوحدة من السلع بالعدد أو الوزن.
- الرسوم المركبة: وتتضمن كل من الرسم النوعي يضاف إليه الرسم القيمي .
- الرسوم المالية: وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخرينة العامة، ويسود الهدف المالي الاقتصادي النامية أين تمثل الرسوم الجمركية مصدراً رئيسياً لإيرادات ميزانية الدولة، لذا عادة ما تختار لذلك السلع التي يتمتع الطلب عليها بمرونة سعرية منخفضة، فانخفاض المرونة السعرية يعني أن فرض الرسوم الجمركية يترتب

⁷⁷ خالد حسين عمي المرزوك، محاضرة بعنوان السياسة التجارية، قسم العلوم المالية والنقدية كلية العلوم والاقتصاد، جامعة بابل، 2013، ص 39.

⁷⁸ أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998، ص 230.

عليه ارتفاع الثمن بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الكمية، مما يترتب عليه ازدياد الإيراد الكلي.

• **الرسوم الحمائية:** هي الرسوم المؤسسة بهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية أو تلك الرسوم التي تفرض على السلع التي تتمتع في بلادها بإعانات تصدير.

وفي كثير من الأحيان يلعب الرسم الجمركي دوراً مزدوجاً، فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية، ويصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين، لذا يقترح هابرلر HABERLER أن يكون الرسم مالياً إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلاً في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعد الرسم حمائياً.

2.1.2. الإعانات⁷⁹:

يقصد بالإعانات كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمنح المالية المباشرة وغير المباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة منتجات معينة، وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة.

والإعانة للإنتاج (التصدير) هي مساعدة مالية من الدولة لصناعة معينة، بنسبة مئوية من القيمة المنتجة أو المصدرة (إعانة قيمية)، أو بمبلغ معين عن كل وحدة منتجة أو مصدرة (إعانة نوعية).

وتعرف المنظمة العالمية للتجارة الإعانة بأنها كل تدخل للسلطات العمومية من شأنه أن يمنح ميزة للمستفيد من هذا التدخل.

- أنواع الإعانات:

يمكن أن نصنف الإعانات إلى صنفين:

• **الإعانات المباشرة:** وهي الإعانات والمساعدات المقدمة مباشرة إلى المشروع بغرض تحسين دورة الاستغلال، وتقدم في شكل مبالغ مالية محسوبة على أساس قيمي أو

⁷⁹ نفس المرجع السابق، ص 223.

نوعي. وتحسب هذه النسبة عند التصدير على أساس سعر FOB، كما يمكن للسلطات العمومية أن تحدد سعر هدف، والإعانة الوحشية تساوي الفرق بين السعر الهدف والسعر العالمي.

• **الإعانات غير المباشرة:** وتتمثل هذه الإعانات في منح المشروع بعض الامتيازات بغرض تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك:

— الإعفاءات الضريبية: ومنها الاستثناء من بعض الضرائب أو خفض من معدلاتها أو رد ما دفع منها، أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب إذا ما استخدم في أغراض معينة هدفها زيادة إنتاجية المشروع.

— التسهيلات الائتمانية: سواء ما تعلق منها بالقروض قصيرة الأجل أو القروض طويلة الأجل، وذلك بخفض أسعار الفائدة، وزيادة حجم السلفيات، والتسامح في آجال الدفع .

— تقديم بعض الخدمات التي تسهل للمصدرين من الوصول إلى الأسواق العالمية، كالدعاية، تسهيل الاتصالات بالمستوردين المحليين، وإقامة المعارض.

— **الإعانات كأداة للسياسة التجارية:**

إعانة التصدير هي إجراءات حمائية تسمح للشركات والمنتجين المحليين بالبيع في الخارج بسعر أقل من السعر الوطني، كما يمكن للدولة أن تدعم استعمال سلع وطنية بدلا من استعمال السلع المستوردة، لذا تعتمد العديد من الدول إلى تقديم إعانات مباشرة، وغير مباشرة للمؤسسات المحلية.

الإعانات المباشرة أو إعانات الاستغلال هي الأكثر ظهورا، وهي التي لها أثر مباشر على تكاليف الإنتاج، لكن الإعانات الأخرى عادة ما تكون لها آثار غير مباشرة على الأسعار والتنافسية ويمكن ذكر المساعدات المقدمة للاستثمار، تخفيض الضرائب، تخفيض الأعباء الاجتماعية، الإعفاءات من الرسوم الجمركية عند التصدير، الحصول على أسعار فائدة ربوية مخفضة ، وبما أن إعانات الإنتاج ليست بإجراءات عند الحدود، فهي تعتبر إجراءات داخلية، ولكل دولة كامل الحرية في التصرف في شؤونها الداخلية، وتنظيم اقتصادها، لهذا فقد أغفلت منظمة GATT التطرق إلى هذا النوع من السياسة التجارية. وفي جولة طوكيو تم التطرق إلى أسلوب الإعانات كأداة للسياسة التجارية، حيث تم التطرق إلى إعانات التصدير، وإعانات الإنتاج، وكذا كل الإجراءات الموجهة مباشرة إلى مساندة ومساعدة الإنتاج المحلي والتي لها

تأثيرات مباشرة أو غير مباشرة على تيار التبادل الدولي من أجل الحد منها كونها عجزت، وفي كثير من الأحيان عن تقويم الصناعة الوطنية المدعمة.

3.1.2. الإغراق⁸⁰:

يعرف الإغراق على أنه سياسة تنتهجها الدول أو الشركات الاحتكارية، قصد اكتساب حصة أكبر في الأسواق، أو الدخول إلى أسواق جديدة. وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن السعر الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

تختلف تعاريف الإغراق من كاتب اقتصادي لآخر، أو بالنظر إلى الزاوية التي يحل منها، والتعريف الشائع للإغراق هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها، أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي، وينطوي هذا التعريف على صعوبة تحديد تكلفة السلعة، فهل يقصد بها تكلفة الإنتاج الحدية، أم المتوسطة، أم هل هذه التكلفة تخص كل الإنتاج، أم الفائض المصدر للخارج فقط؟ كما أن الظروف المحيطة بعملية البيع لها دور أيضا فهل يرجع اختلاف الأسعار الداخلية والخارجية لظروف معينة أو أنها مقصودة، فقد تلجأ بعض الدول إلى التخلص من بعض السلع بأسعار أقل من السعر الداخلي أو الدولي، نظرا للمرحلة التي تمر بها، كأن تمر بمرحلة كساد أو تدفعها حاجتها الماسة للعملة الأجنبية، بأن ترضى بسعر أقل.

ولعل أشمل التعريفات وأدقها، بأنه بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمان يقل عن الثمن الذي تباع به نفس السلعة وب نفس الشروط في السوق الداخلية. أهمية هذا التعريف يظهر عند وضع التشريعات الخاصة بفرض ضرائب الإغراق، فيجب على المشرع أن يتأكد من أنه يقارن نفس السلعة (السلع تنقسم إلى أصناف مختلفة). كذلك لابد أن يكون مقارنة الأثمان في وقت واحد، فمن الجائز أن تتغير الأثمان في الفترة المنقضية بين السلعة ووصولها، كذلك يجب أن نتأكد من أن سعر البيع في السوق المحلي والعالمي يتضمن نفس الشروط فكثيرا ما

⁸⁰ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 302.

يتساوى السعر إلا أن الشروط تختلف كأن يكون البيع بالنقد في أحد السوقين، وبالأجل في السوق الآخر.

- الإغراق كأداة للسياسة التجارية:

كثيرا ما تلجأ الدول والمؤسسات الراغبة في اكتساب أسواق جديدة إلى الإغراق كأداة من أدوات السياسة التجارية، في محاولة منها لفرض سلعها في البلدان المستوردة بأسعار أقل مما أنتجت به، وفي الحقيقة هناك دوافع عديدة تجعل المؤسسات تتبع مثل هذه السياسة، منها محاولة الاستفادة من الإنتاج الكبير، فقد تجد المؤسسة في الإغراق الوسيلة المناسبة لحل مشكل ضيق السوق المحلية. فإذا أصبحت المؤسسة تنتج بأقل من طاقتها القصوى، يصبح اللجوء إلى الأسواق الأجنبية أكثر من ضروري فتزيد من الإنتاج وتستعمل طاقتها القصوى. فزيادة الإنتاج لمواجهة السيطرة على الأسواق الجديدة بأسعار منخفضة سوف تنقص التكاليف، وتحول الانخفاض في الأسعار من حقيقة مؤقتة إلى حقيقة دائمة. ويعتبر الإغراق المؤقت أكثر أشكال الإغراق خطورة ويوصف بأنه في كثير من الأحيان بالإغراق الشرس، لأنه يبدأ متخفيا في صورة انخفاض في الأسعار ثم ما يلبث أن يظهر في صورة ارتفاع حاد في الأسعار بعد أن يتأكد المنتجون من تمكنهم من السوق وسيطرتهم عليها، لذا فهو يعتبر من السياسات العدوانية، الهادفة إلى إضعاف المؤسسات لإخراجها من الأسواق، أو منع دخولها للأسواق الجديدة لذا يتجه المزيد من الدول إلى مكافحة مثل هذه الأشكال من المنافسة غير الشريفة، وتفرض رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق. وتفرض إجراءات عقابية على الدول أو المؤسسات التي تمارس الإغراق، بإخضاع سلع هذه الدول والمؤسسات إلى رسوم جمركية تعويضية أو رسوم مكافحة الإغراق.

2.2. الأساليب الكمية:

وتتمثل في نظام الحصص⁸¹:

يقصد بنظام الحصص، ذلك النظام الذي تحدد بمقتضاه الدولة سقفا للواردات من سلعة معينة، في فترة زمنية معينة، عادة ما تكون سنة، وهذا السقف يحدد تقليديا بالحجم كما يمكن أن يكون بالقيمة. ويمكن لهذا النظام أن يتراوح ما بين المنع المطلق للواردات وتحديد كميات

⁸¹ Antoine Bouet, *Le Protectionnismes, analyse économique*, Vuibert, Paris, 1998, p 18.

معينة للدخول إلى الحدود الوطنية. كما يشمل كل إجراءات التحديدات الكمية للدخول للسوق الوطني. ويمكن لهذه الحصص أن تكون مفروضة من جانب واحد أو متفاوض حولها كاتفاقية الألياف المتعددة أو التحديدات الإرادية عند التصدير RVE. وبهذا الشكل تفرض الدولة قيودا كميا على وارداتها، حيث يأخذ هذا القيد شكل الحد الأقصى ولا يسمح بتجاوز الكمية المحددة أو تكون حصص قيمة وهي طريقة أقل شيوعا كأن يسمح باستيراد في حدود قيمة معينة وعادة ما يتطلب الأمر الحصول على ترخيص للاستيراد بدلا من القيد السعري الذي تحدته الرسوم الجمركية.

وتحدد الحصة المستوردة على أساس القيمة، خاصة عندما يكون الغرض هو تخفيض الاستيراد دعما لميزان المدفوعات. على اعتبار أن الحصة القيمة تبين مقدما مقدار العبء الذي يفرضه الاستيراد على هذا الميزان⁸². فإذا كانت الدولة تواجه مشكلة عدم توافر النقد الأجنبي فإنها تستطيع عن طريق أجهزتها المعنية تقدير كمية الواردات التي يسمح باستيرادها بما يتماشى وحصيلة العملات الأجنبية. لذا لجأت أغلب الدول إلى هذا الإجراء بعدما لاحظت أن الرسوم الجمركية لا توفر الحماية الكافية لاقتصادياتها.⁸³

3.2. الأساليب التنظيمية:

وتشمل كلا من المعاهدات والاتفاقات التجارية، أما المعاهدات التجارية فتعقدتها الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية من اتفاق يعرض تنظيم العلاقات التجارية ويمكن أن تشمل المعاهدة أطوار ذات طابع سياسي أو إداري أما الاتفاق التجاري وهو تعاقد يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين الدولتين، وتتضمن الإشارة إلى الإجراءات بنوع من التفصيل كتحديد الكميات أو القيم أو بيان المنحنيات التي تدخل في نطاق المبادلات بين هاتين الدولتين، أما اتفاقات الدفع فهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفق الأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان حيث تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقبتين بالقيد في حساب مقايضة المدفوعات ومتحصلات كل

⁸² محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها، منشورات جامعة حلب، 1977، ص 255.

⁸³ عبد العالي، دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم

الاقتصادية، الجزائر، 1997، ص 98.

منهما على الأخرى وكذلك يحدد العملة التي يتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجرى التسوية وفقا له ⁸⁴.

⁸⁴ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 309.

خاتمة الفصل:

استخلصنا من هذا الفصل أن ظاهرة التكتلات الاقتصادية عرفت في أواخر القرن العشرين تطورا هائلا، وذلك لأهميتها البالغة مع الوضع الاقتصادي الراهن وما يتطلبه، وهو ما دفع الكثير من الدول إلى إنشاء تكتلات إقليمية أو تجديد ما وجد منها سابقا مع وضع شروط للاندماج بها وتسطير أهداف من أجل تعزيز التعاون وتحرير التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، ما جعل كل تكتل يختلف عن الآخر ودرجة تأثيره تعتمد على حسب أهميته وتأثيره على النظام الاقتصادي العالمي.

ومن جهة أخرى تبين لنا أن السياسة التجارية عبارة عن مجموعة تشريعات ولوائح تستعملها الدول خلال ممارساتها الاقتصادية مع الدول الأخرى بهدف تحقيق مصالحها الاقتصادية والاجتماعية وكذا السياسية والاستراتيجية، بحيث تكون أكثر انفتاحا وشفافية في حالة سياسة الحرية التجارية ومنغلقه أو حمائية في حالة الدفاع عن أهدافها، وتعتمد في ذلك على مختلف الأساليب سواءا السعرية منها والكمية والتنظيمية.

الفصل الثاني:

إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا وأثرها على التجارة الدولية

الفصل الثاني: اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية وأثرها على التجارة الدولية

مقدمة الفصل:

اتجهت معظم الدول الكبرى نحو تشكيل كتلات إقليمية اقتصادية قصد الحصول على أكبر المكاسب من التجارة الدولية، وهو ما ميز النظام الاقتصادي الجديد، ومن بين هذه التكتلات المهمة على مستوى العالم اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا، التي تضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك والذي شبهه الخبراء بمشروع المارشال الأمريكي لإعادة تعمير أوروبا عام 1947، حيث يحتل المرتبة الثانية كأكبر تكتل اقتصادي بعد التكتل الاقتصادي الأوروبي.

من خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا ماهيتها، وبناءا على الإحصائيات المتوفرة لدينا حول التجارة البينية والخارجية لها سيتم القيام بدراسة تطبيقية لتأثيرها على التجارة الدولية.

وعليه قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين كما يلي:

المبحث الأول: ماهية اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا.

المبحث الثاني: تأثير النافتا على التجارة الدولية.

المبحث الأول: ماهية اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا

ظهرت في القارة الأمريكية عدة تجمعات إقليمية منذ البدايات الأولى للتكامل الإقليمي خلال القرن الماضي خاصة بين دول أمريكا اللاتينية إلا أنها لم تحقق النجاح الذي حققته التجربة الحديثة للنافتا (the North American Free Trade Agreement) المعروفة NAFTA أو ALENA حسب الترجمة الفرنسية (l'Accord de Libre Echange Nord-Américain)¹⁶⁹.

ومن خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى نشأة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في المطلب الأول فيما سنتطرق في المطلب الثاني إلى أهداف ودوافع قيام هاته الاتفاقية.

المطلب الأول: النشأة

1. نشأة اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا:

لم يقتصر هدف بناء التجمعات الإقليمية على بلدان ذات اقتصاديات متجانسة ومتقدمة كالاتحاد الأوروبي في بدايته، وإنما تجاوزه إلى السعي لربط شبكات من التعاون أو الشراكة مع أطراف أقل نمواً، وفي هذا المجال نلاحظ محاولة الإتحاد الأوروبي التوسع نحو الجنوب من خلال الشراكة الأوروبية المتوسطية بالإضافة إلى اتفاقية التبادل الحرة لأمريكا الشمالية، حيث أن هذا النوع من التكامل بين الشمال والجنوب جذب اهتمام العديد من الباحثين لما يطرحه من تساؤلات عن مدى نجاحه وعدالته بسبب عدم تجانس أطرافه واختلاف مستواهم التنموي. وتعتبر اتفاقية التجارة الحرة المنطقة الحرة التي تضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك حيث بدأت فكرة النافتا بالظهور في عهد الرئيس جورج بوش الأب ففي فترة حكمه تميز الاقتصاد الأمريكي بالركود، حيث أخذت الولايات المتحدة تبحث عن حل للخروج من هذه الوضعية إلى حالة الانتعاش فوجدت أن الحل يكمن في تشجيع التجارة الدولية باعتبارها المحرك الرئيسي لعملية النمو الاقتصادي وزيادة الاستثمار وانخفاض معدل البطالة والإنعاش الاقتصادي مرة أخرى .

¹⁶⁹ قاسم الشريف، «النافتا: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية»، مجلة معلومات دولية، دمشق: مركز المعلومات

القومي، العدد 64، السنة الثامنة، 2000، ص 52.

وعليه فكرت الولايات المتحدة الأمريكية في إنشاء اتفاقية التجارة الحرة بينها وبين كندا والمكسيك وقد شجع الأمريكيين على هذه الفكرة إسراع دول المجموعة الأوروبية في عمليات التكامل الاقتصادي والنقدي، والتي خلقت منها قوة اقتصادية تنافس الولايات المتحدة الأمريكية. لم تتجسد اتفاقية النافتا على أرض الواقع في عهد الرئيس بوش الأب وذلك بسبب معارضة الديمقراطيين لهذا المشروع لكونهم كانوا يسيطرون على كل من المجلسين التشريعيين.¹⁷⁰

وكان الديمقراطيون يعارضون هذه الاتفاقية إلى أن تم إحياء مشروع النافتا في عهد الرئيس بيل كلينتون الذي أقرت إدارته أن هذه الاتفاقية سوف تساهم في إنعاش الاقتصاد الأمريكي ولكن المعارضون لهذه الاتفاقية وعلى رأسهم نقابات العمال، الذين يرون أن هجرة المصانع إلى المكسيك للاستفادة من مزايا انخفاض أجور العمال سوف يؤدي إلى البطالة في الولايات المتحدة الأمريكية إلا أنه في نهاية الأمر تم الاتفاق على هذه الاتفاقية من طرف الكونغرس.

وبالرغم من وجود اتفاقية حرة تتعلق بتجارة السيارات في الولايات المتحدة وكندا منذ عام 1965م إلا أن البلدين لم يتمكنوا من التوصل إلى اتفاقية حرة شاملة على مستوى الاقتصاد الوطني كله، إلا في عام 1988م حيث تم التفاوض على اتفاقية تجارة حرة شاملة دخلت حيز التنفيذ في الأول من جانفي 1989م وكانت كندا تعتبر أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة الأمريكية بتجارة سنوية تقدر بحوالي 150 مليار دولار وفي سبتمبر من عام 1993م وقعت كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية والتي بدأ سريان مفعولها في 1 جانفي 1994.¹⁷¹

• الدعوة إلى إقامة اتفاقية النافتا:

- الدعوة إلى إقامة اتفاقية النافتا 1.0:

بدأت الولايات المتحدة، كندا والمكسيك، مفاوضات تجارية ثنائية على مستويات مختلفة في منتصف الثمانينيات، فعلى سبيل المثال أجرت الولايات المتحدة والمكسيك، مفاوضات

¹⁷⁰ عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 171.

¹⁷¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر، عمان الأردن، ط1، 2007،

ص ص 436-437.

تجارية حول قطاعات محددة وتوصلا إلا اتفاقيات في 1985، 1987 و 1989. أما المكسيك، وكندا فبدأت مناقشات نحو توثيق العلاقات التجارية الثنائية في عام 1990. بدأت الولايات المتحدة وكندا مفاوضات بشأن منطقة تجارة حرة في عام 1986 وأطلقتا اتفاقية التجارة الحرة CUSFTA بين الولايات المتحدة وكندا في عام 1989. وبدأت المفاوضات بشأن نافتا رسميا في جوان 1991، وهذا بعد أن عقدت الدول الأعضاء مناقشات ثنائية في وقت سابق، تحركت المفاوضات إلى الأمام بسرعة وتم الانتهاء منها في أوت 1992. أقرت الولايات المتحدة والمكسيك قانون نافتا في نوفمبر 1993، وفعلت كندا الشيء نفسه في ديسمبر 1993 حسب (كاميرون وتوملين 2002)، أخيرا دخلت نافتا حيز التنفيذ في 1 جانفي 1994.¹⁷²

كانت نافتا اتفاقية رائدة في عدة جوانب. كانت الاتفاقية أول إتفاقية تجارة حرة شاملة بين الدول المتقدمة والنامية. كما أنشأت أكبر منطقة تجارة حرة في العالم من حيث إجمالي الناتج المحلي (GDP)، وهي ثاني أكبر منطقة من حيث إجمالي حجم التجارة بعد أوروبا. كما ساعدت الاعتبارات السياسية والاقتصادية في المكسيك على دفع إتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية إلى الأمام. على سبيل المثال حسب (Whalley 1998) فإن الهدف الأساسي للمفاوضين المكسيكيين كان التأكد من أن الاتفاقية ساعدت في ضمان سير برنامج الإصلاح الاقتصادي في المكسيك. وخلص (Esquivel and Tornell 1997) أيضا إلى أن NAFTA كانت أداة التزام لضمان استمرار عملية الإصلاح. أما (DeLong Robinson 1996) فأكد بشأن الاتفاقية أنها ربطت رسميا برنامج الإصلاح الاقتصادي المحلي في المكسيك باتفاقية دولية وجعلت من غير المحتمل أن تتخلى الحكومات المستقبلية في المكسيك عنها.¹⁷³

نضيف أنه وخلال الانتخابات الرئاسية بعد عهد جورج بوش، أبدى روس بيرو المنافس لكلينتون معارضته لاتفاقية NAFTA، معتبرا أن آثارها ستكون وخيمة على الاقتصاد الأمريكي والكندي، ومدعيا أنها ستتسبب في بطالة 9.5 مليون عامل أمريكي، أما بيل كلينتون فقد أبدى تأييده لتجسيد اتفاقية NAFTA، متعهدا انه في حالة فوزه بالانتخابات

¹⁷² M. Ayhan Kose and others, **How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence**, International Monetary Fund, April 2004, p6.

¹⁷³ M. Ayhan Kose and others, op cit, p7.

سيضيف إليها دفعة جديدة وهذا بالتفاوض حول اتفاقيتين جانبيتين تتناولان التعاون البيئي والتعاون العمالي، واثر فوز بيل كلنتون على إقناع الرئيس المكسيكي "ساليناس" والوزير الأول الكندي "مولروني" بالتفاوض حول اقتراحه فيما يخص الاتفاقيتين الجانبيتين، معتبرا انهما الضمان لإقرار الكونغرس على اتفاقية NAFTA وأسفرت المفاوضات بين الأطراف الثلاث على توقيع كل من الاتفاقية الأمريكية الشمالية للتعاون البيئي، تقوم باحترام قوانين البيئة¹⁷⁴، والاتفاقية الأمريكية الشمالية للتعاون العمالي، التي تضمنت تحقيق أهداف العمال في عملية ترمي إلى إعادة تأسيس الاقتصاد العالمي.¹⁷⁵

- الدعوة إلى إعادة الاتفاق نافتا 0.2 أو USMCA :

اختلف الوضع السياسي اليوم بشكل واضح عن الوضع في أوائل التسعينيات، حيث كان ينظر إلى المفاوضات الأمريكيين على أنهم "مقاتلون ولا هوادة فيها حسب (كاميرون وتوملين، 2002، ص8)، وهي وجهة نظر يعكسها الكثير من مسؤولي المكسيك، وكندا اليوم، أيضا الخيارات الاستراتيجية والمحملة في المفاوضات الثلاثية تطرح عدة تحديات (انظر روبرت، 2000) متعلقة بالتساؤلات التالية: ما الذي يجب فعله لفوز الدول الثلاثة في التفاوض؟، هل ينبغي أن تعمل كندا والمكسيك معا لتحقيق التوازن في ظل القوة التفاوضية للولايات المتحدة؟، هل يجب أن تبدأ المحادثات بالقضايا الخلافية أم تتركها لحين آخر؟، ما مدى حدة الخلافات الأساسية التي يمكن أن تعرقل المفاوضات؟، كل من النسخة الأصلية وتصارع مفاوضو نافتا الحاليين مع هذه القضايا، لذلك فإن اتفاق النافتا 1.0 قد يقدم دروسا جيدة فيما يتعلق بمصير النافتا 2.0.¹⁷⁶

زعمت الولايات المتحدة مرارا أن نافتا غير عادلة حسب (ديل 2017)، وبالنظر إلى النتائج نلاحظ أنه لم يفز أي طرف بالمفاوضات، فربما تضافرت جهود المكسيك وكندا للتغلب على القوة التفاوضية للولايات المتحدة في مفاوضات نافتا الأصلية؟ هذا السؤال مهم ليس فقط لتقييم NAFTA 1.0 ولكن أيضا لتقييم ملائمة الاستراتيجيات المختلفة في صنع

¹⁷⁴ محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، بيروت، لبنان، 2004، ص 20.

¹⁷⁵ محمد أحمد المومني، الجغرافيا السياسية في القرن الواحد والعشرين، دار الكتاب الثقافي، 2005، ص 242.

¹⁷⁶ Wolfgang Alschner and others, **What can the negotiations of NAFTA 1.0 teach us about the fate of NAFTA 2.0?**, February 6, 2018,p1

نافتا 2.0، فبعضهم اقترح على ممثلي كندا والمكسيك، العمل كفريق واحد للدفاع عن الاقتصاد والمصالح المشتركة ضد المطالب الأمريكية حسب (Wingrove and Martin 2017). البعض الآخر وعلى الأخص رئيس الوزراء الكندي السابق ستيفن هاربر، اقترح أنه ينبغي على كندا أن تأخذ احتياطاتها مع الولايات المتحدة في مفاوضات نافتا بالنظر إلى معظم المظالم الأمريكية، ويبدو أنها تتعلق بالمكسيك، بدلاً من كندا حسب (بانيتا 2017)، لذلك ينبغي على دول أعضاء نافتا تشكيل تحالفات.¹⁷⁷

وصف الرئيس دونالد ترامب الاتفاقية بأنها "أسوأ صفقة تجارية على الإطلاق" (كما ورد في بينينج 2018). وأضاف في الواقع ليست كل الوعود التي قدمها السياسيون من جميع الأطراف تحولت إلى واقع، فوفقاً لإدارة ترامب تم فقدان 700000 وظيفة في التصنيع في الولايات المتحدة نتيجة لذلك حسب (كيسلر 2017). لم تكن خسارة هذه الوظائف مجرد تأثير نافتا، ولكن نتيجة لتحول اقتصادي عالمي حسب (Restrepo and others 2017 ص 01).¹⁷⁸ كما هدد ترامب بالانسحاب في حالة عدم إعادة التفاوض وهذا ما سيشكل تهديد على المنطقة ككل، على الرغم من أن هذا التهديد يتخلله إبداء الرغبة في إعادة التفاوض بشأن اتفاقية NAFTA حسب (Jelmgard 2017)، فالرأي المتفق عليه هو أنه من غير المرجح أن تنسحب الولايات المتحدة من نافتا نظراً للعلاقات الاقتصادية العميقة التي تم إنشاؤها بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، بموجب الاتفاقية حسب (Kronby and Barutciski 2017).¹⁷⁹

بغض النظر عن كل هاته الاعتبارات السياسية القائمة، قد يؤدي الحذر إلى خلق جو تفاوضي ملائم حسب (رايت، 2015).¹⁸⁰

في 21 جانفي 2017: أعلن ترامب بعد توليه منصبه الانطلاق في إعادة التفاوض بشأن إتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (نافتا) مع كندا والمكسيك، وهو وعد من حملته

¹⁷⁷ Wolfgang Alschner and others, op cit, p7.

¹⁷⁸ Christian Schlegel, **Geopolitics and Security in NAFTA 2.0 – The United States is Leading the Way**, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019, september 9 ,2019,p50.

¹⁷⁹ Steven globerman and Christopher sands, **the fate of nafta: possible scenarios and thier implications for Canada**, Fraser institution, 2017, p1.

¹⁸⁰ Wolfgang Alschner and others, op cit, p9.

الانتخابية عام 2016، و في 18 ماي 2017، الممثل التجاري للولايات المتحدة روبرت لايتهايزر أبلغ الكونغرس أن الرئيس ترامب يعتزم إعادة التفاوض بشأن إتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، حيث أكد لايتهايزر أن إتفاقية النافتا "عفا عليها الزمن" و أن إعادة الاتفاق ضروري لمعالجة مجموعة المواضيع المهمة، بما في ذلك حقوق الملكية الفكرية والمعايير البيئية، وممارسات العمل، وأشار إلى الحاجة إلى تحسين آليات النفاذ للأسواق لضمان احترام المكسيك وكندا لها في الالتزامات التجارية، أنهى لايتهايزر رسالته بالتأكيد للكونغرس أن إدارة ترامب كانت "ملتزمة بإتمام هذه الأمور والمفاوضات بنتائج موضوعية تعود بالنفع على المستهلكين، الشركات الأمريكية، المزارعين، مربي الماشية والعمال".¹⁸¹

ثم توالى الأحداث كما يلي¹⁸²:

- 9 جوان 2018: وصف الرئيس ترامب وزراء كندا ترودو بأنه "غير أمين وضعيف للغاية" بعد اجتماع مجموعة السبع، مما أثار سلسلة من الهجمات من المسؤولين الأمريكيين.
 - 1 جويلية 2018: تم فرض 16.6 مليار دولار من التعريفات الكندية المضادة على الصلب والألمنيوم الأمريكي بالإضافة إلى سلع أخرى ردا على التعريفات التي فرضها ترامب على كندا فيما يخص الصلب والألمنيوم.
 - 13 مارس 2020: تم تسريع مشروع القانون الذي سينفذ النص النهائي للاتفاقية من خلال مجلس العموم ومجلس الشيوخ في اليوم الأخير قبل إغلاق البرلمان.
- وفيما يلي ملخص سير الأحداث: في ماي 2017، أرسلت إدارة ترامب إخطارا مدته 90 يوما إلى الكونغرس بنيتها بدء محادثات مع كندا والمكسيك لإعادة التفاوض بشأن إتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية وتحديثها، كما هو مطلوب من قبل هيئة ترويج التجارة (TPA) لعام 2015. بدأت المفاوضات رسميا في 16 أوت 2017 واختتمت في 30 سبتمبر 2018 وتم التوقيع على الاتفاق في 30 نوفمبر 2018. تمت الموافقة على الاتفاقية من قبل مجلس النواب عن طريق التصويت (385 صوت مقابل 41) في 19 ديسمبر 2019، ثم تمت الموافقة بالأغلبية على الاتفاقية من قبل مجلس الشيوخ في 16 جانفي 2020 (89 صوتا

¹⁸¹ Alex Reed, **NAFTA 2.0 and LGBTQ Employment Discrimination**, American Business Law Journal Volume 57, Issue 1, 5-44, Spring 2020, p8.

¹⁸² Rachel Aiello, **as the new NAFTA comes into effect**, here's what it means for Canada.

مقابل 10). وقع الرئيس ترامب على التشريع التنفيذي USMCA أو NAFTA 2.0 في 29 جانفي 2020 والتي ستحل محل NAFTA 1.0 والتي تدخل حيز التنفيذ في 1 جويلية 2020.¹⁸³

في الأخير تم الإبرام على إتفاقية نافتا 2.0 والتي سميت كذلك إتفاقية أمريكا المكسيك كندا (USMCA) حيث وصفها الرئيس الأمريكي دونالد ترامب قائلاً: "هي صفقة رائعة لجميع البلدان الثلاثة، وتحل العديد من أوجه القصور والأخطاء في نافتا 1.0، وتفتح الأسواق بشكل كبير لمزارعينا ومصنعينا، وتقلل من الحواجز التجارية أمام الولايات المتحدة، وستجمع الدول الثلاث الكبرى مع المنافسة مع بقية العالم.¹⁸⁴

• الأحكام الرئيسية لاتفاقية "منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية":

أعلنت الدول الثلاث الولايات المتحدة الأمريكية، كندا والمكسيك، في 12 أوت 1992 عزمها الدخول في ترتيبات منطقة التجارة الحرة، وبدأت التفاوض حول إقامتها وبداية سريانها في أول جانفي 1994، تطرقت الاتفاقية لعدة مواضيع، نذكر منها¹⁸⁵:

✓ تحرير تجارة الخدمات في الدول الثلاث، وتسهيل منح تراخيص عمل لموردي الخدمات وإزالة متطلبات الإقامة والمواطنة لهذه الشريحة.

✓ تهدف نافتا إلى إلغاء جميع التعريفات الجمركية وتقليل الحواجز غير الجمركية بشكل كبير بين الدول الأعضاء، على وجه الخصوص. ألغت الإتفاقية غالبية التعريفات الجمركية وسيتم إلغاء بعض التعريفات المتبقية في غضون خمسة عشر عاماً.

✓ تضمنت نافتا أحكام مختلفة هي التدفقات الاستثمارية والخدمات المالية والمشتريات الحكومية وحماية حقوق الملكية الفكرية. عل سبيل المثال، أزال نافتا العديد من حواجز الاستثمار وتضمنت فقرات تحمي حقوق المستثمرين المباشرين. شملت أحكام الخدمات المالية في نافتا صناعات البنوك، والتأمين والأوراق المالية، بالإضافة إلى ذلك، وضعت نافتا معايير شاملة لحماية حقوق الملكية الفكرية في البلدان الأعضاء.

¹⁸³M. Angeles Villarreal, **U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications**, Congressional Research Service, Updated June 25, 2020, p1.

¹⁸⁴ موقع <https://ustr.gov/usmca>

¹⁸⁵ M. Ayhan Kose and others, op cit, pp 8-9.

✓ تضمنت المفاوضات القضايا المتعلقة بالنفاذ إلى الأسواق، وتحرير الخدمات وقواعد الاستثمار، كما تناولت المفاوضات عمليات النقل عبر الحدود والاتصالات والإمدادات الحكومية.

يتبن مما تقدم أن النافتا تجاوز إقامة منطقة تجارة حرة بمفهومها التقليدي والتي تقتصر على تحرير المبادلات التجارية البينية، ولكنها في ذات الوقت اقتصرت على إقامة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة، كما استبعدت المفاوضات حركة عنصر العمل، لاسيما في الاتجاه من المكسيك إلى الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. أيضا لا تزال بعض القطاعات الحساسة محمية بموجب اتفاقية النافتا، على سبيل المثال قطاع الأسواق الزراعية بين المكسيك والولايات المتحدة، وبين المكسيك وكندا.

المطلب الثاني: أهداف ودوافع قيام منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية النافتا

1. أهداف اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا:

ترمي منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر منها ما يلي:

أ- إلغاء الحواجز الجمركية وتحرير التجارة وزيادة الاستثمارات بصورة تؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية للدول الأعضاء مع العالم الخارجي؛¹⁸⁶

ب- رفع القدرة التنافسية لمنشآتها في الأسواق العالمية مع مراعاة حماية البيئة؛

ج- محاولة تعزيز موقف الولايات المتحدة الأمريكية في قيادة الاقتصاد العالمي وتنشيط التجارة العالمية ومحاربة الفساد الاقتصادي ومواجهة سياسات الحماية التجارية في أوروبا وآسيا وبالتحديد في اليابان؛

د- علاج مشكلة البطالة في الدول الأطراف بزيادة الطاقات الإنتاجية الجديدة وبالتالي تعظيم فرص العمل أمام الراغبين؛

هـ- تنشيط التجارة الإقليمية بين الدول الأعضاء وإحلال المنتجات الإقليمية محل المنتجات المستوردة؛

¹⁸⁶ عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية (دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة على الشراكة الأورو-متوسطية على الجزائر، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة ورقلة، 2007/2008، ص 71.

و-تحقيق تحرير تجاري من شأنه زيادة معدل نمو الناتج المحلي وتحقيق تنمية اقتصادية وزيادة الدخول للدول الأعضاء؛

ز-زيادة قوة التفاوض لدول التكتل وزيادة قدرة التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة خاصة الاتحاد الأوروبي، مع تحقيق ميزة تنافسية في مواجهة صادرات دول تلك التكتلات وزيادة القدرة التنافسية للدخول إلى منطقة جنوب شرق آسيا بصفة خاصة والتي تشهد أعلى معدلات نمو في العالم؛¹⁸⁷

ح-تقليص الأعباء الإدارية على المصدرين والمستوردين والمنتجين الذين يقومون بالتبادل في الإقليم؛

ط-إتباع أساليب فعالة لتنفيذ الاتفاقية وحل المنازعات التي قد تحدث بين الدول الأعضاء؛
ي-تحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء القائم على المزايا النسبية* والمزايا التنافسية** لكل دولة.¹⁸⁸

2. دوافع قيام اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا:

الدوافع الفعلية لهذه الاتفاقية تركز بشكل رئيسي على التغير الحاصل في توجه السياسة الأمريكية ابتداء من نهاية الثمانينات، أين بدأت تفكر في انتهاج سبل مختلفة لربط علاقات مع دول القارة الأمريكية مبنية على نمط فتح الأسواق عكس النمط التقليدي القائم على منح القروض، وقد صاحب ميلاد هذه الاتفاقية جدل شعبي وانفعال سياسي كبيرين نتيجة للظروف

¹⁸⁷ عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل الكامل الاقتصادي في الدول النامية "دراسة تجارب مختلفة"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2006/2007، ص 64.

*"المزايا النسبية" هي: تلك المزايا المتوفرة لدى دولة ما كالظروف الطبيعية والمناخية والمواد الأولية أو القوى العاملة الرخيصة وتساعد على إنتاج سلع معينة.

**"المزايا التنافسية" تعني: قدرة الدولة على إنتاج سلع وتصديرها لتنافس في الأسواق العالمية نتيجة تفوقها التكنولوجي.

¹⁸⁸ عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة بسكرة 2012/2013، ص 32.

العامة للاتفاقية التي تضم دول متباينة اجتماعيا واقتصاديا خاصة بالنسبة للمكسيك، وإمكانية انضمام باقي الدول الأمريكية بما في ذلك بعض دول أمريكا اللاتينية.¹⁸⁹ جاءت هذه الاتفاقية في الوقت الذي كان مشروع أوروبا الموحدة يناقش سنة 1992، حيث كانت الوم.أ تخشى من اتجاه أوروبا للحماية هذا ما أدى بها إلى الإسراع في عقد اتفاقية النافتا.

مما يؤكد أهمية تكتل النافتا كذلك، هو سعي الوم.أ في حجم قارة ودولة عظمى إلى الارتفاع بمستواها إلى مستوى التكتل الاقتصادي، محاولة استخدام القرب الجغرافي والإطار التنظيمي للأمريكتين لفتح منطقة تجارة حرة مع أمريكا الوسطى وأجزاء من أمريكا الجنوبية بما في ذلك البرازيل والأرجنتين، إذا استوفت معايير وشروط اقتصادية معينة، حيث دعا بيان قمة كيبك الكندية في 2001، إلى الترحيب بأية دولة أمريكية تنتهج الحرية والديمقراطية وتؤمن بحقوق الإنسان للانضمام إلى تجمع الأمريكيتين.¹⁹⁰

وعليه يرى الكثير من الباحثين أن الوم.أ هي التي دعت إلى هذا التكتل (الذي يختلف شكله عن الاتحاد الأوروبي، حيث أنه يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارة حرة دون أن يتعداها إلى إقامة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة)، ويعود إنشاءها للمخاوف الأمريكية من القوة الاقتصادية لأوروبا الموحدة وقلقها الشديد من استغلال أوروبا الموحدة لانتزاع تنازلات تجارية منها إذا ما بقيت منفردة وكذا القلق الأمريكي من القوى الآسيوية الصاعدة بما فيها اليابان.¹⁹¹

المبحث الثاني: أثر النافتا على التجارة البينية للدول الأعضاء والتجارة الدولية خلال الفترة (1990-2021)

تحتل النافتا بصادراتها ووارداتها في مجال السلع والخدمات في الاقتصاد الدولي مكانة مهمة، وهو ما يبرز دورها في التجارة الدولية، ويجعلها أحد أهم التكتلات الموجودة في العالم حاليا ونموذج فعال للتكامل بين الشمال والجنوب.

¹⁸⁹ عمر الشربيني، «التجمعات الاقتصادية ومبدأ حرية التجارة في أمريكا اللاتينية»، مجلة السياسة الدولية، العدد

125، جويلية 1996، ص 210.

¹⁹⁰ قاسم الشريف، المرجع السابق، ص 52.

¹⁹¹ شهاب نوال، مرجع سبق ذكره، ص 61.

من خلال هذا المبحث الثاني، سنحاول دراسة أثر النافتا على التجارة الدولية دراسة تطبيقية بين سنتي 1990 و 2021. بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة لدينا قسمنا هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، حيث يتناول المطلب الأول التجارة البينية للدول الأعضاء قبل وبعد اتفاقية نافتا، في حين يتناول المطلب الثاني التجارة الخارجية، فيما سنتطرق في المطلب الأخير إلى تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين النافتا والعالم.

المطلب الأول: حجم التبادل التجاري لدول أعضاء نافتا - التجارة البينية- قبل وبعد اتفاقية النافتا (1990-2021)

ترتبط الدول الأعضاء بحكم موقعها الجغرافي المتقارب بعلاقات تجارية متبادلة بينهم منذ القدم، وذلك رغم اختلاف المستوى الاقتصادي، فالدول الأقل تطورا تعتمد على المواد الأولية كعنصر أساسي للتصدير في حين تعتمد الدول الصناعية على الصناعات، ومع انتعاش السوق الدولية أصبحت هاته الأخيرة لها النصيب الأكبر من التبادل التجاري الدولي. من خلال هذا المطلب سنحاول إظهار حجم التبادل التجاري للدول الأعضاء فيما بينها في تجارة السلع.

1. التجارة البينية للسلع للولايات المتحدة الأمريكية وكندا (1990-2021)

1.1. تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا قبل اتفاقية نافتا (1990-1993):

يوضح الجدول الموالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير لهما والميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية مع كندا قبل عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1990-1993.

الجدول رقم 01: تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (1990-1993)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	1990	1991	1992	1993
الصادرات	83673.8	85149.8	90594.3	100444.2
نسبة التغير في الصادرات (%)	/	1,76	6,39	10,87
الواردات	91380.1	91063.9	98629.8	111216.4

نسبة التغير في الواردات (%)	/	-0.35	8,31	12,76
الميزان التجاري	-7706.3	-5914.1	-8035.5	-10772.2

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على معطيات

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>

• حساب نسبة التغير % تتم وفق العلاقة التالية :

$$\text{نسبة التغير \%} = (\text{سنة المقارنة} - \text{سنة الأساس}) \div \text{سنة الأساس} \times 100$$

من خلال الجدول رقم 01، نلاحظ أن التجارة البينية بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا قبل اتفاقية نافتا شهدت تطور ملحوظ مع مرور السنوات، حيث ارتفعت قيمة الصادرات إلى كندا من 83673.8 مليون دولار أمريكي سنة 1990 إلى 100444.2 مليون دولار سنة 1993، أما فيما يخص الواردات فقد ارتفعت من 91380.1 مليون دولار سنة 1990 إلى 111216.4 مليون دولار سنة 1993 مع تسجيل تراجع طفيف خلال سنة 1992، وسجلت بذلك سنة 1993 أكبر نسبة تغير للصادرات والواردات واكبر عجز في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال هاته الفترة حيث قدر بـ 10772.2 مليون دولار سنة 1993.

2.1. تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا بعد اتفاقية نافتا (1994-2021):

يوضح الجدول الموالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير للولايات المتحدة الأمريكية مع كندا بعد عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1994-2021 بالإضافة إلى الميزان التجاري لنفس الفترة.

الجدول رقم 02: تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (1994-2021)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	الصادرات	نسبة التغير في الصادرات (%)	الواردات	نسبة التغير في الواردات (%)	الميزان التجاري
1994	114438.6	13,93	128405.9	15,46	-13967.3

-17143.9	12,43	144369.9	11,17	127226.0	1995
-21682.4	7,98	155892.6	5,49	134210.2	1996
-15467.4	7,27	167234.1	13,08	151766.7	1997
-16652.5	3,6	173256.0	3,19	156603.5	1998
-32111.1	14,69	198711.1	6,38	166600.0	1999
-51897.4	16,17	230838.3	7,41	178940.9	2000
-52843.8	-6,31	216267.9	-8,67	163424.1	2001
-48165.0	-3,31	209087.7	-1,53	160922.7	2002
-51671.0	5,98	221594.7	5,93	169923.7	2003
-66480.0	15,68	256359.8	11,74	189879.9	2004
-78485.6	13,27	290384.3	1,16	211898.7	2005
-71781.8	4,15	302437.9	8,85	230656.0	2006
-68168.6	4,83	317056.8	7,9	248888.1	2007
-78341.6	7,08	339491.4	4,93	261149.8	2008
-21590.5	-33,36	226248.4	-21,63	204658.0	2009
-28380.3	22,71	277636.7	21,79	249256.5	2010
-34033.2	13,57	315324.8	12,85	281291.5	2011
-31612.5	2,83	324263.0	4,03	292650.5	2012
-31748.8	2,54	332503.6	2,76	300754.9	2013
-36469.2	5,04	349286.1	4,01	312817.0	2014
-15449.9	-15,18	296.305.1	-10,21	280855.2	2015
-10985.3	-6,23	277719.8	-5	266734.5	2016

2017	282773.8	6,01	299065.4	7,68	-16291.6
2018	299731.7	5,99	318574.8	6,52	-18843.1
2019	292820.3	-2,30	318778.3	0,06	-25958.1
2020	255392.3	-12,78	270313.4	-15,20	-14921.1
2021	307610.8	20,44	357159.8	32,12	-49549.0

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>

من خلال الجدول رقم 02، نلاحظ أن الصادرات والواردات بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا بعد اتفاقية نافتا شهدت تذبذب بين ارتفاع وانخفاض مع مرور السنوات، حيث سجلت قيمة صادرات الولايات المتحدة الأمريكية إلى كندا أكبر قيمة لها سنة 2014 بقيمة 312817.0 مليون دولار أمريكي، فيما سجلت كندا أكبر قيمة 357159.8 مليون دولار لصادراتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2021، أما فيما يخص أقل قيمة للواردات بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية من كندا فكانت في سنة 1994 بقيمة 128405.9 مليون دولار، وهو ما يوضح على أن اتفاقية التجارة الحرة جعلت حجم التبادل التجاري يكون أكبر بكثير مع مرور السنوات، وذلك من خلال إلغاء التعريفات الجمركية بين البلدين عكس ما كان قبل الاتفاقية.

2. التجارة البينية للسلع للولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (1990-2021)

1.2. تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك قبل اتفاقية نافتا (1990-1993):

يوضح الجدول التالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير والميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية مع المكسيك قبل عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1990-1993.

الجدول رقم 03: تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (1990-1993)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	1990	1991	1992	1993
-------	------	------	------	------

الصادرات	28279.0	33277.2	40592.3	41580.8
نسبة التغير في الصادرات (%)	/	17,67	21,98	2,44
الواردات	30156.8	31129.6	35211.1	39917.5
نسبة التغير في الواردات (%)	/	3,23	13,11	13,36
الميزان التجاري	-1877.8	2147.6	5381.2	1663.3

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على معطيات

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1210.html>

الملاحظ من خلال الجدول رقم 03 أن التبادل التجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك قبل اتفاقية نافتا شهدت نمو خلال هاته الفترة، حيث قدرت أكبر قيمة للصادرات إلى المكسيك بـ 41580.8 مليون دولار أمريكي سنة 1993، كما سجلت الواردات أكبر قيمة لها في نفس السنة بـ 39917.5 مليون دولار، وكانت سنة 1993 أيضاً، السنة التي سجلت فيها أكبر نسبة تغير للواردات بـ 13,36 %، مع تسجيل الفائض الوحيد في الميزان التجاري للمكسيك في سنة 1990، فيما كانت أكبر نسبة تغير للصادرات الأمريكية في سنة 1992.

2.2. تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك بعد اتفاقية نافتا (1994-2021):

يوضح الجدول الموالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير للولايات المتحدة الأمريكية مع المكسيك بعد عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1994-2021 بالإضافة إلى الميزان التجاري لنفس الفترة.

الجدول رقم 04: تجارة السلع بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (1994-2021)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	الصادرات	نسبة التغير في الصادرات (%)	الواردات	نسبة التغير في الواردات (%)	الميزان التجاري
1994	50843.5	22,28	49493.7	23,98	1349.8
1995	46292.1	-8,95	62100.4	24,21	-15808.3
1996	56791.6	22,68	74297.2	19,64	-17505.6
1997	71388.5	25,70	85973.6	15,67	-14549.1
1998	78772.6	10,34	94629.6	10,11	-15856.4
1999	86908.9	10,33	109720.5	15,95	-22811.6
2000	111349.0	28,12	135926.3	23,88	-24577.3
2001	101296.5	-9,02	131337.9	3,37	-30041.4
2002	97470.1	-3,77	134616.0	2,50	-37145.9
2003	97411.8	-0,05	138060.0	2,56	-40648.2
2004	110731.3	13,67	155901.5	12,92	-45170.2
2005	120247.6	8,59	170108.6	9,11	-49861.0
2006	133721.7	11,20	198253.2	16,54	-64531.4
2007	135918.1	1,64	210714.0	6,28	-74795.8
2008	151220.1	11,25	215941.6	2,48	-64721.6
2009	128892.1	-14,76	176654.4	18,19	-47762.2
2010	163664.6	26,97	229985.6	30,19	-66321.0
2011	198288.7	21,15	262873.6	14,30	-64584.9
2012	215875.1	8,86	277593.6	5,60	-61718.5
2013	225954.4	4,66	280556.0	1,06	-54601.7

2014	241007.2	6,66	295730.0	5,40	-54722.8
2015	236460.1	-1,91	296433.3	0,22	-59973.2
2016	230228.8	-2,63	293500.6	-0,79	-63271.8
2017	243609.0	5,81	312666.7	6,53	-69057.8
2018	265968.0	9,18	343680.5	9,92	-77712.5
2019	256315.8	-3,63	356157.1	3,63	-99841.3
2020	211481.0	-17,49	325211.9	-8,69	-113730.9
2021	276458.9	7,86	384705.5	18,29	-108246.6

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1210.html>

من خلال الجدول رقم 04، نلاحظ أن الصادرات والواردات بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك بعد اتفاقية نافتا لم تشهد استقرار واضح وبقيت بين ارتفاع وانخفاض بمرور السنوات، حيث سجلت الولايات المتحدة الأمريكية أكبر قيمة لصادراتها السلعية إلى المكسيك سنة 2021 بقيمة 276458.9 مليون دولار أمريكي، فيما سجلت المكسيك أكبر قيمة بـ 384705.5 مليون دولار لصادراتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال نفس السنة، أما فيما يتعلق باقل قيمة للواردات بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية من المكسيك فكانت في سنة 1994 بقيمة 49493.7 مليون دولار، وهو ما يؤكد على أن حجم التبادل التجاري انتعش بين البلدين بسبب الدخول في اتفاقية نافتا.

3. التجارة البينية للسلع لكندا والمكسيك (1990-2021)

1.3 تجارة السلع بين كندا والمكسيك قبل اتفاقية نافتا (1990-1993):

يوضح الجدول التالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير والميزان التجاري لكندا مع المكسيك قبل عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1990-1993.

الجدول رقم 05: تجارة السلع بين كندا والمكسيك (1990-1993)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	1990	1991	1992	1993
الصادرات	519.96	401.43	649.64	633.18
نسبة التغير في الصادرات (%)	/	-22,80	61,83	-2,53
الواردات	1482.16	2247.36	2278.05	2785.21
نسبة التغير في الواردات (%)	/	51,62	1,37	22,26
الميزان التجاري	-962.53	-1845.93	-1628.41	-2152.03

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات

<https://wits.worldbank.org/ContryProfile/en/Contry/Can/Year/1990/TradeFlow/EXPIMP>

يتضح لنا من خلال الجدول رقم 05 أن حجم التبادل التجاري بين كندا والمكسيك قبل اتفاقية نافتا كان ضئيل خلال هاته الفترة ومستقر نوعا ما، حيث قدرت أكبر قيمة للصادرات من كندا إلى المكسيك بـ 649.64 مليون دولار أمريكي سنة 1992، فيما سجلت الواردات لكندا من المكسيك أكبر قيمة لها في السنة الموالية بـ 2785.21 مليون دولار، احتلت سنة 1992 أكبر نسبة تغير للصادرات بـ 61,83 %، مع تسجيل أكبر عجز في الميزان التجاري لكندا في سنة 1993. ومن خلال إجراء مقارنة بسيطة بين حجم التبادل التجاري بين الو م أ والمكسيك من جهة وبين كندا والمكسيك من جهة أخرى يتبين التفوق الكبير لحجم العلاقات التجارية بين الو م أ والمكسيك وذلك طيلة الفترة الممتدة بين 1990 و 1993. كما أن حجم التبادل التجاري بين الو م أ وكندا أكبر من حجم التبادل التجاري بين الو م أ والمكسيك ولكن بفارق أقل. وقد يفسر ذلك بكون أن الو م أ وكندا كانت تجمع بينهما اتفاقية تجارية قبل ميلاد النافتا.

2.3 تجارة السلع بين كندا والمكسيك بعد اتفاقية نافتا (1994-2021)

يوضح الجدول الموالي، تطور صادرات وواردات ونسب التغير لهما لتجارة السلع بين كندا والمكسيك بعد انضمامهما إلى تكتل نافتا خلال الفترة الزمنية 1994-2021 بالإضافة إلى الميزان التجاري لنفس الفترة.

الجدول رقم 06: تجارة السلع بين كندا والمكسيك (1994-2021)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة	الصادرات	نسبة التغير في الصادرات (%)	الواردات	نسبة التغير في الواردات (%)	الميزان التجاري
1994	769.23	21,49	3274.24	17,56	-2505.01
1995	845.94	9,97	3900.74	19,13	-3054.80
1996	923.30	9,14	4427.13	13,49	-3503.83
1997	959.36	3,91	5067.97	14,48	-4108.61
1998	980.35	2,19	5174.45	2,10	-4194.10
1999	1098.99	12,10	6423.82	24,14	-5324.83
2000	1367.89	24,47	8141.99	26,75	-6774.10
2001	1779.82	30,11	7830.57	-3,82	-6050.75
2002	1542.26	-13,34	8123.44	3,74	-6581.18
2003	1580.23	2,46	8717.56	7,31	-7137.33
2004	2382.39	50,76	10339.01	18,60	-7956.62
2005	2781.85	16,77	12049.99	16,55	-9268.14
2006	3858.05	38,69	14131.52	17,27	-10273.47
2007	4625.05	19,88	16050.28	13,58	-11425.23
2008	5517.02	19,29	16857.73	5,03	-11340.71
2009	4220.21	-23,51	14531.60	13,80	-10311.40

-16599.93	47,71	21465.15	15,28	4865.21	2010
-19284.15	15,60	24813.96	13,66	5529.81	2011
-20144.47	2,91	25535.75	-2,51	5391.28	2012
-20641.44	1,50	25919.40	-2,10	5277.96	2013
-20959.54	0,58	26070.73	-3,16	5111.18	2014
-19249.88	-6,37	24410.30	0,96	5160.41	2015
-19281.08	2,58	25040.06	11,60	5758.98	2016
-21292.45	9,20	27345.83	5,11	6053.38	2017
-22052.58	-3,48	26395.50	4,78	6342.92	2018
-22354.40	5,60	27873.0	-13	5518.63	2019
معطيات غير متوفرة على الموقع					2020
					2021

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على معطيات

<https://wits.worldbank.org/ContryProfile/en/Contry/Can/Year/1994/TradeFlow/EXPIMP>

بملاحظة الجدول رقم 06، نرى أن حجم الصادرات والواردات بين كندا والمكسيك بعد انضمامهما إلى نافتا اقل بكثير من حجم التبادل التجاري مع شريكهما الولايات المتحدة الأمريكية، حيث سجلت كندا اكبر قيمة لصادراتها إلى المكسيك سنة 2018 بقيمة 6342.92 مليون دولار أمريكي، فيما سجلت المكسيك اكبر قيمة بـ 27873.0 مليون دولار لصادراتها إلى كندا في السنة الموالية، أما فيما يتعلق باقل قيمة للواردات بالنسبة لكندا من المكسيك فكانت في سنة 1994 بقيمة 3274.24 مليون دولار، واحتلت سنة 2006 أكبر نسبة تغير للصادرات، مع تسجيل أكبر عجز في الميزان التجاري لكندا في سنة 2019، الملاحظ انه ورغم حجم التبادل التجاري الذي يقل على حجم تبادلهما التجاري مع الولايات المتحدة الأمريكية إلا أن اتفاقية نافتا ساهمت في تطور تجارة السلع بين هاذين البلدين من خلال تعزيز قيمة الواردات والصادرات بعد 1994.

المطلب الثاني: حجم التبادل التجاري لدول أعضاء نافتا مع العالم - التجارة الخارجية- قبل وبعد اتفاقية النافتا (1990-2021)

في هذا المطلب سنحاول دراسة تطور التجارة الخارجية لأعضاء نافتا اعتماداً على البيانات المتوفرة الخاصة بحجم صادرات وواردات السلع والخدمات لدول التكتل مع دول العالم الخارجي.

1. قبل اتفاقية نافتا:

يوضح الجدول الموالي صادرات وواردات السلع والخدمات (%) من إجمالي الناتج المحلي) للولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وكندا مع العالم خلال الفترة 1990-1993: الجدول رقم 07: صادرات وواردات السلع والخدمات لأعضاء تكتل نافتا (1990-1993) الوحدة: (%) من إجمالي الناتج المحلي

السنة		1990	1991	1992	1993
صادرات السلع والخدمات	و.م.أ	9.30	9.70	9.70	9.50
	كندا	25.20	24.40	26.30	29.20
	المكسيك	18.70	16.40	15.30	12.30
واردات السلع والخدمات	و.م.أ	10.60	10.10	10.20	10.50
	كندا	25.00	25.00	26.60	29.20
	المكسيك	19.80	19.40	20.30	15.50

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على معطيات

<https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=US-MX-CA>
<https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?end=2020&locations=US-MX-CA&page=4&start=1990>

من خلال الجدول رقم 07 نلاحظ ما يلي:

- بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية:

نسبة الصادرات والواردات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي شهدت استقرار طول الفترة مع تسجيل انخفاض أو ارتفاع طفيف.

• بالنسبة لكندا:

نسبة الصادرات والواردات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي شهدت ارتفاع نوعاً ما بعد 1992، حيث سجلت أعلى نسبة لها في سنة 1993 بـ 29.20 %، فيما كانت أدنى قيمة سنة 1991 بـ 24.40 % للصادرات.

• بالنسبة للمكسيك:

نسبة الصادرات والواردات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي شهدت انخفاض نوعاً ما خلال هاته الفترة، حيث كانت أكبر قيمة لصادراتها سنة 1990 بـ 18.70 %، فيما كانت أدنى قيمة لها سنة 1994 بـ 12.30 %، أما الواردات فعرفت تذبذب حيث ارتفعت إلى 20.30 % سنة 1992 وانخفضت في العام الموالي إلى 15.50 %.

2. بعد اتفاقية نافتا:

يوضح الجدول الموالي، صادرات وواردات السلع والخدمات (%) من إجمالي الناتج المحلي) للولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وكندا مع العالم خلال الفترة 1994-2020:

الجدول رقم 08: صادرات وواردات السلع والخدمات لأعضاء تكتل نافتا (1994-2020)

الوحدة: (%) من إجمالي الناتج المحلي

السنة	صادرات السلع والخدمات			واردات السلع والخدمات		
	و.م.أ.	كندا	المكسيك	و.م.أ.	كندا	المكسيك
1994	9.90	32.90	13.40	11.20	31.70	17.30
1995	10.60	36.20	24.10	11.80	33.10	22.20
1996	10.70	37.20	26.00	11.90	33.30	24.40
1997	11.10	38.10	24.30	12.30	36.20	24.40
1998	10.50	40.00	24.60	12.80	38.10	26.40
1999	10.30	41.90	24.60	13.00	38.30	26.00
2000	10.70	44.20	25.40	14.40	38.60	27.00

24.50	36.30	13.30	22.70	42.00	9.70	2001
24.10	35.60	13.10	22.60	40.10	9.10	2002
25.80	33.00	13.60	24.40	36.90	9.00	2003
27.60	32.90	14.80	25.80	37.30	9.60	2004
27.70	32.90	15.70	26.60	36.90	10.00	2005
28.80	32.60	16.30	27.30	35.40	10.60	2006
29.30	32.10	16.60	27.50	34.20	11.50	2007
30.10	32.60	17.50	27.70	34.40	12.50	2008
28.80	30.00	13.90	27.20	28.50	11.00	2009
31.10	31.00	15.90	29.70	29.20	12.40	2010
32.40	31.80	17.30	31.00	30.70	13.60	2011
33.50	32.20	17.10	32.30	30.40	13.70	2012
32.50	31.90	16.50	31.30	30.30	13.60	2013
33.10	32.60	16.50	31.90	31.70	13.60	2014
36.60	34.30	15.30	34.50	31.80	12.40	2015
39.00	33.90	14.60	37.00	31.50	11.90	2016
39.50	33.60	15.00	37.76	31.50	12.20	2017
41.30	34.20	15.20	39.30	32.30	12.30	2018
39.10	33.50	14.50	38.80	31.90	11.80	2019
38.00	31.40	13.20	40.20	29.40	10.10	2020
غير متوفرة المعطيات على الموقع						2021

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات

<https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=US-MX-CA>
<https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?end=2020&locations=US-MX-CA&page=4&start=1990>

من خلال الجدول رقم 08 نلاحظ ما يلي:

- بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية:

نسبة الصادرات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي شهدت تغير طفيف بين انخفاض وارتفاع في معظم السنوات، بلغت أقصاها سنة 2012 بـ 13.70 %، فيما كانت أدنى قيمة لها سنة 2003 بنسبة 9 %، أما فيما يخص الواردات، فبلغت أقصاها سنة 2008 بـ 17.50 %، فيما كانت أدنى قيمة لها سنة 1994 بنسبة 11.20 % من إجمالي الناتج المحلي.

• بالنسبة لكندا:

نسبة الصادرات والواردات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي شهدت تذبذب، حيث سجلت أعلى نسبة لها في سنة 2000 بـ 44.20 % للصادرات و 38.60 % للواردات لنفس السنة، فيما كانت أدنى قيمة سنة 2009 بـ 28.50 % للصادرات و 30 % للواردات في نفس السنة.

• بالنسبة للمكسيك:

نسبة الصادرات للسلع والخدمات المكسيكية من إجمالي الناتج المحلي شهدت تذبذب في السنوات الأولى، لتصل قيمة صادراتها سنة 2020 إلى 40.20 %، فيما كانت أدنى قيمة لها سنة 1994 بـ 13.40 %، وكذلك أيضا بالنسبة للواردات التي كانت أدنى قيمة لها في نفس السنة فيما كانت أكبر قيمة لواردها سنة 2018.

من خلال ما سبق ذكره، نلاحظ أن نسبة الصادرات والواردات للسلع والخدمات من إجمالي الناتج المحلي لأعضاء التكتل بعد اتفاقية نافتا شهدت نمو ملحوظا بينما كانت شبه مستقرة في الفترة التي قبلها، إلا أن هذا النمو عرف فترات انخفاض وذلك راجع للتأثر بالأزمات العالمية، والتي كان أبرزها مؤخرا جائحة كورونا 2019 وقبلها الأزمة المالية العالمية في سنة 2008.

المطلب الثالث: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين النافتا والعالم (1990-2021)

في هذا المطلب سنحاول التطرق إلى تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين دول النافتا والعالم خلال الفترة (1990-2021) اعتمادا على البيانات المتوفرة لدينا.

1. قبل اتفاقية نافتا:

يوضح الجدول الموالي، تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل والخارج بين أعضاء النافتا والعالم ونسب التغير قبل عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1990-1993. الجدول رقم 09: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين أعضاء النافتا والعالم (1990-1993)

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية، الأسعار الجارية وأسعار الصرف الحالية

السنة	1990	1991	1992	1993
الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل	58673	30441	28339	59784
نسبة التغير في الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل %	/	-48,12	-6,91	110,96
الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الخارج	36478	38707	46885	82839
نسبة التغير في الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الخارج %	/	6,22	21,13	76,69

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على معطيات

<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

من خلال تتبع تطور معطيات الجدول الفوقي، يمكن ملاحظة ما يلي:

- تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من العالم نحو نافتا عرفت انخفاض سنّي 1991 و 1992، فيما سجلت أكبر نسبة تغير لها سنة 1993 بـ 110.96 %.
- تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من نافتا نحو العالم سجلت نمو ملحوظ بلغ أقصاه سنة 1993 بـ 76.69 %.

2. بعد اتفاقية نافتا:

يوضح الجدول الموالي، تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل والخارج بين دول النافتا والعالم ونسب التغير بعد عقد اتفاقية نافتا للفترة ما بين 1994-2021. الجدول رقم 10: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين النافتا والعالم (1994-2021) الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية، الأسعار الجارية وأسعار الصرف الحالية

السنة	الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل	نسبة التغير في الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل %	الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الخارج	نسبة التغير في الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الخارج %
1994	64272	7,51	83604	0,92
1995	77553	20,66	103536	23,53
1996	103274	33,17	97522	-5,53
1997	127753	23,70	118835	22,94
1998	209994	64,38	165354	39,00
1999	322056	53,36	226638	37,08
2000	399229	23,92	187304	-17,88
2001	217180	-45,60	165306	-11,92
2002	120710	-44,49	162640	-1,63
2003	78897	-34,20	153529	-5,58
2004	160413	102,06	324684	123,20
2005	156521	-3,32	49376	-85,59
2006	318678	105,09	276218	459,31
2007	365255	14,61	476851	68,87
2008	397449	8,68	388011	-16,65
2009	184158	-53,80	337363	-18,96
2010	253589	35,82	372062	12,43
2011	295105	16,69	462028	29,50
2012	263886	-22,14	396373	-14,21
2013	318978	2,77	376253	-18,56

2014	291188	3,88	400792	6,52
2015	546898	-10,27	342471	-3,30
2016	526544	-3,72	354169	3,41
2017	352263	-33,10	407463	15,05
2018	295011	-16,25	-128630	-131,57
2019	343346	16,38	183435	-242,61
2020	209223	-39,06	147994	-19,32
2021	معطيات غير متوفرة على الموقع			

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات

<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

من خلال معاينة للجدول نلاحظ ما يلي:

- تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من العالم نحو نافتا عرفت تذبذب خلال معظم السنوات بين ارتفاع وانخفاض، حيث سجلت أكبر نسبة تغير لها سنة 2006 بـ 105.09 %، فيما سجلت أدنى قيمة لها في 2009 بـ -53.80 %.

- تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من نافتا نحو العالم عرفت أيضا تذبذب حيث لم تشهد استقرار خلال جل السنوات، حيث سجلت أكبر نسبة تغير لها سنة 2006 بـ 459.31 % فيما سجلت أدنى قيمة لها في 2019 بـ -242.61 %.

الملاحظ من خلال ما سبق ذكره ودراسته، أن حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الداخل أو نحو الخارج في الفترة 1994-2021 شهد نمو بارز عكس ما كان قبل اتفاقية نافتا وهو ما يوضح أهمية هاته الاتفاقية في إنعاش التجارة الدولية، إلا أن مرور العالم بأزمات عالمية يخلق آثار سلبية على دول التكتل والعالم اجمع، وهو ما لاحظناه سنة 2019 مع أزمة جائحة كورونا والعديد من الأزمات الماضية المتمثلة في أحداث 2001 في الولايات المتحدة الأمريكية والأزمة المكسيكية 1994 والأزمة المالية العالمية 2008.

خاتمة الفصل:

استخلصنا من هذا الفصل أن اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية نافتا تم إنشاؤها بمبادرة من الوم أ التي دعت إلى إقامة كتل إقليمي مع دول الجوار الجغرافي وكان من بين الأحكام الرئيسية المهمة للاتفاقية تحرير التجارة بين الدول الثلاث من خلال إلغاء التعريفات الجمركية البينية وتقليل الحواجز وذلك رغم الاختلافات الكثيرة على عدة مستويات بين الدول الأعضاء. وبعد سلسلة من الأحداث وبإصرار من الوم أ تم إعادة التفاوض حول مضمون الاتفاقية قصد تعديل بعض ما جاء فيها لتتماشى ومصالح الأمريكان.

و من جهة أخرى تبين لنا من خلال الدراسة التطبيقية المبنية على معطيات المنظمات الدولية المرتبطة بأثر النافتا على التجارة البينية للدول الأعضاء والتجارة الدولية خلال الفترة (1990-2021)، أن التجارة البينية للدول الأعضاء والتجارة الدولية وحتى تدفقات الاستثمار المباشر بين دول النافتا و باقي دول العالم عرفت نموا ملحوظا بعد عقد اتفاقية النافتا مقارنة بحجمها قبل ذلك، إلا أن هذا النمو يتعرض في بعض الأحيان إلى نكسات بسبب الأزمات الدولية التي يمر بها العالم وهو ما يؤثر سلبيا على التجارة الدولية عموما وعلى أعضاء التكتلات الإقليمية خاصة.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

تناولنا لهذه الدراسة التي خصت أثر أحد اهم التكتلات الاقتصادية الإقليمية على التجارة الدولية أوصلنا إلى مجموعة من النتائج وبناءا عليها يمكننا طرح اقتراحات.

من اهم النتائج المتحصل عليها نذكر ما يلي:

✓ التكتل الاقتصادي يسمح للدول الأعضاء على اختلاف مستوياتها بالنمو والتطور

من خلال تنشيط التبادلات التجارية سواء البينية أو الخارجية.

✓ دول التكتل نافتا حققت مكاسب بزيادة حجم تبادلاتها التجارية الداخلية

والخارجية وأصبحت تحتل مكانة مهمة في الاقتصاد العالمي.

✓ الأزمة المكسيكية وأحداث سبتمبر 2001 في الولايات المتحدة الأمريكية

بالإضافة إلى الأزمة العالمية 2008 وجائحة كورونا 2019 أثرت على دول

نافتا وهو ما أثر سلبا على حجم وحركة التجارة الدولية.

الدول المتقدمة ولتعزير مكانتها الاقتصادية العالمية وتطوير تجارتها الدولية أكثر ترى

في التكتل حلا لها وذلك بالتعاون مع دول أخرى لتحقيق مصالحها وهو ما نجده غائب لدى

الدول النامية عامة والعربية خاصة وعليه نقترح ما يلي:

• على الدول النامية دفع عجلة التنمية من خلال التكاثر وبناء تكتلات اقتصادية

تساهم في تطوير اقتصادها والنهوض بتجارتها الدولية.

• على الدول العربية السعي وراء التعاون الإقليمي بكل جدية وتعزيز التبادل

لتجاري من خلال تكييف السياسات التجارية فيما بينها والاستفادة من تجارب

التكتلات الإقليمية الكبرى.

الملاحق

ملحق رقم 01: تصريح شرفي للطلاب صغير بلال

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم الاقتصادية

Université Mohamed Boudiaf a M'sila
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion
Département: Sciences Économiques

جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة): صغير بلال المولود(ة) بتاريخ: 1997/04/08 بـ: حمام الزلالة
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 200342864 الصادرة بتاريخ: 2016/04/06 من: بلدية حمام الزلالة
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: علوم اقتصادية تخصص اقتصاد وولي خلال السنة الجامعية: 2022
والمعهد لمذكرة الماستر التي تعمل عنوان: التكاملات الاقتصادية على
التجارة الدولية (دراسة حالة نفط)

أصبح بشرفي أنني إلتمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2022/06/09

التوقيع و البصمة



*يحرر كل طالب (ة) تصريحاً فردياً في حالة إعداد المذكرة من طرف أكثر من طالب(ة) واحد.

**يترج هذا التصريح ضمن ملاحق المذكرة

الملاحق

ملحق رقم 01: تصريح شرفي للطلاب رفيق زهير

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
فakulté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion
Département: Sciences Économiques
م: الماسر... الاقتصادية
المسيلة
Université Mohamed Boudiaf a M'sila
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion
Département: Sciences Économiques

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماسر

أنا الممضي أسقله:

الطالب (ة): شفيق زهير المولود(ة) بتاريخ: 25.11.1985 بـ حمام الضلعة
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 20.10.05.14.17 الصادرة بتاريخ: 02.02.2017 عن: حمام الضلعة
المسجل بالسنة الثانية ماسر شعبية: علوم اقتصادية تخصص اقتصاد دولي خلال السنة الجامعية: 2016-2017
والمعد لمذكرة الماسر التي تحمل عنوان: أثر التكنولوجيا الاقتصادية على التجارة
الدولية (دراسة حالة Mafta)

صرح بشرفي أنني إلتمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماسر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 05.01.2017

التوقيع و البصمة



المصادر والمراجع

1. المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب

1. أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998.
2. أسامة المجذوب، العولمة والإقليمية: مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 2001.
3. السبت وسيل وعلوي شمل نريمان، التكتلات الاقتصادية وتطوير التجارة الخارجية، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2019.
4. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011.
5. إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، ط2 الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981.
6. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي (العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة)، العربية للطباعة والنشر القاهرة، ط 1، 2002.
7. توفيق الاغا، الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي، عمان، 2010.
8. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة لبعض القضايا الاقتصادية المعاصرة، الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1993.
9. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003.
10. سامي عفيفي حاتم، قضايا معاصرة في التجارة الدولية: الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الكتاب الثالث، الطبعة الثانية، 2005.
11. سلوى علي سليمان، السياسة الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الطبعة الأولى، الكويت، 1973.
12. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
13. عبد الباسط وفا، سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
14. عبد الرحمان الحبيب، نظرية التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة 1974.
15. عبد العزيز هيكمل، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية، بيروت: معهد الإنماء العربي، ط1، 1976.

المصادر والمراجع

16. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، 2002.
17. عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، ط1، دار زهران الشرق، بدون سنة نشر، 2003.
18. عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008.
19. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر، عمان الأردن، ط1، 2007.
20. كامل بكري، التكامل الاقتصادي، المكتب العربي الحديث للطباعة والنشر، الإسكندرية 1984.
21. كامل بكري، الاقتصاد الدولي، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة 2، 1989.
22. كامل بكري، الاقتصاد الدولي " التجارة الدولية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
23. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
24. مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006.
25. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.
26. محمد أحمد المومني، الجغرافيا السياسية في القرن الواحد والعشرين، دار الكتاب الثقافي، 2005.
27. محمد الحمضي، خطط التنمية العربية واتجاهاتها التكاملية والتنافرية، لبنان: مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة 1، 1986.
28. محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية ماهيتها وتخطيطها، منشورات جامعة حلب، 1977.
29. محمد بوعشة، التكامل والتنازع في العلاقات الدولية الراهنة، بيروت: دار الجيل، 1998.
30. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010.
31. محمد راتول، الاقتصاد الدولي مفاتيح العلاقات الاقتصادية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2018/08.
32. محمد عبد العزيز عجيمية، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة المصري، الإسكندرية، مصر، 2001.
33. محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، بيروت، لبنان، 2004.
34. محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 119. القاهرة، الكتاب الثالث، الطبعة الثانية، 2005.
35. مورييس شيف ول وألن وينترز، التكامل الإقليمي والتنمية، مصر: مركز معلومات قراء الشرق الأوسط، 2003.

ثانيا: المحاضرات

1. خالد حسين عمي المرزوك، محاضرة بعنوان السياسة التجارية، قسم العلوم المالية والنقدية كلية العلوم والاقتصاد، جامعة بابل، 2013.

ثالثا: المجلات

1. طالم صالح، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وانعكاساتها على بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي: قراءة في واقع تجربة الاتحاد الأوروبي، مجلة المعيار، العدد 16، ديسمبر 2016.
2. عائشة خلوف، انعكاسات الاتجاه المتزايد نحو التكتل الاقتصادي على حركة التجارة الدولية، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، العدد الثاني، أبريل 2017.
3. عمر الشربيني، «التجمعات الاقتصادية ومبدأ حرية التجارة في أمريكا اللاتينية»، مجلة السياسة الدولية، العدد 125، جويلية 1996.
4. قاسم الشريف، «النافتا: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية»، مجلة معلومات دولية، دمشق: مركز المعلومات القومي، العدد 64، السنة الثامنة، 2000.

رابعا: أطروحات دكتوراه

1. بوشنافة الصادق، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية" حالة مجمع صيدال"، أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007/2006.
2. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل الكامل الاقتصادي في الدول النامية "دراسة تجارب مختلفة"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007/2006.

خامسا: رسائل ماجستير

1. آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007.
2. براهيم بلقلة، آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009.
3. خديجة عبد اللاوي، آلية المنظمة العالمية لتقييم السياسات التجارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، فرع قانون الأعمال المقارن، جامعة وهران، 2012-2013.
4. زين الدين حماشي، انعكاسات إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير -كلية العلوم الاقتصادية -جامعة فرحات عباس سطيف- 2011/2012.

المصادر والمراجع

5. شحاب نوال، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير -كلية العلوم السياسية والإعلام -جامعة الجزائر 3-2011/2012.
6. شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، 2006-2010.
7. عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير -كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة بسكرة 2012/2013.
8. عبد العالي، دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 1997.
9. عقبة عبد اللاوي، الإقليمية الجديدة وآثارها على اقتصاديات الدول النامية (دراسة بعض آثار النافتا على المكسيك وبعض الآثار المحتملة على الشراكة الأورو-متوسطة على الجزائر، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، جامعة ورقلة، 2007/2008.
10. عمر شتاتحة، تأثير السياسة التجارية على توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية -دراسة حالة الجزائر- للفترة 1881 -2112، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014 -2015
11. فرج شعبان، التجارة والاستثمار البينيين كمدخلان للتكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير، جامعة الشلف، 2005
12. فيصل لوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1891 -2112، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، فرع الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف1، 2013 -2014.
13. محمد بن ناصر، المشاريع العربية المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير - كلية العلوم الاقتصادية - جامعة الجزائر -2005/2006.
14. نورة بكنونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع تحميل اقتصادي، جامعة الجزائر3، 2011 -2012.

2. المراجع باللغة الأجنبية:

1. Alex Reed, NAFTA 2.0 and LGBTQ Employment Discrimination, American Business Law Journal Volume 57, Issue 1, 5-44, Spring 2020, p8.

2. Angeles Villarreal, **U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications**, Congressional Research Service, Updated June 25, 2020, p1.
3. Antoine Bouet, **Le Protectionnismes, analyse économique**, Vuibert, Paris, 1998, p 18.
4. Christian Schlegel, **Geopolitics and Security in NAFTA 2.0 – The United States is Leading the Way**, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019, September 9, 2019, p50.
5. F.Kahnert et [al], **Intégration économique entre pays en voie de développement**, Paris : Centre de développement de l'organisation de coopération et développement économique, 1966, p 33.
6. M. Ayhan Kose and others, **How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence**, International Monetary Fund, April 2004, p6.
7. Michel Fouquin, Jean-Marc Siroen, **Régionalisme et multilatéralisme sont-ils antinomiques ?** In **Economie Internationale**, N°74, 2eme trimestre, Paris, 1998, p.5.
8. Peter Robson, **The Economics of International Integration**, Routledge, London and New York, Edition 4, 1998, p28.
9. Rachel Aiello, **as the new NAFTA comes into effect**, here's what it means for Canada.
10. 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.
11. Steven globerman and Christopher sands, **the fate of nafta: possible scenarios and thier implications for Canada**, Fraser institution, 2017, p1.
12. Thierry Apoteker et autres, « **l'intégration économique régionale au Moyen-Orient ; conditions requises, et possibilités futures**», colloque international sur " Les nouvelles frontières de l'Union européenne", Marrakech, Maroc, 16/17Mars2005, P 05.
13. Wolfgang Alschner and others, **What can the negotiations of NAFTA 1.0 teach us about the fate of NAFTA 2.0?** February 6, 2018, p1.
14. Yadmiga Forowiez, **Economie internationale à l'heure des grandes transformations**, beau machine, 1998, P.267.

3. المواقع الإلكترونية:

1. <https://ustr.gov/usmca>
2. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>
3. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1210.html>
4. <https://wits.worldbank.org/ContryProfile/en/Contry/Can/Year/1990/TradeFlow/EXPIMP>
5. <https://wits.worldbank.org/ContryProfile/en/Contry/Can/Year/1994/TradeFlow/EXPIMP>

6. <https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=US-MX-CA>
7. <https://data.albankaldawli.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?end=2020&locations=US-MX-CA&page=4&start=1990>
8. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

ملخص الدراسة

جاءت هذه الدراسة لبحث أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الدولية، وذلك لأهميتها في الوقت الراهن، والذي أصبح الاقتصاد الدولي يأخذ فيه حيزا واسعا من الاهتمام، وأخذنا منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA كدراسة حالة نظرية في الأول، وذلك من خلال التطرق إلى مفهوم الإقليمية والتكتلات الاقتصادية، ثم دراسة تطبيقية للمعطيات الخاصة بالتجارة البينية والخارجية لمنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA خلال الفترة 1990-2021.

الدراسة أفرزت عن عدة نتائج، كان أهمها أن تكتل نافتا يعتبر من اهم التكتلات الاقتصادية، ويمتاز بنمو ملحوظ من خلال المكاسب التي حققها على صعيد التجارة البينية والخارجية منذ تأسيسه سنة 1994، وهو ما جعله يحتل مكانة بارزة في الاقتصاد الدولي ويؤثر بشكل كبير على التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: الاقتصاد الدولي، التكتلات الاقتصادية، NAFTA، منطقة التجارة الحرة، التجارة الدولية.

ABSTRACT:

This study came to examine the impact of economic blocs on international trade because of its current importance, in which the international economy is taking up a wide range of attention. In addition, we took the NAFTA as a theoretical case study in the first; this was done by addressing the concept of regionalism and economic blocs, followed by an applied study of the intra-foreign trade data of the NAFTA during the period 1990-2021.

The study yielded several results, the most important of which was that the NAFTA bloc is one of the most important economic blocs, characterized by remarkable growth through the gains it has made in terms of intra-foreign trade since its inception in 1994, which has made it prominent in the international economy and greatly affects international trade.

Keywords: International Economy, Economic Blocs, NAFTA, Free Trade Area, International Trade.