تنامي دور الاتفاقيات التجارية العملاقة مقابل النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف

"رؤية تحليلية "

نشوى مصطفى على محمد
جامعة الملك سعود ، المملكة العربية
nmohamed@ksu.edu.sa

The Growing role of Mega-Regional Trade Agreements versus Multilateral World Trade System

"Analytical Vision"

Nashwa Mohamed
King Saud University ; Saudi Arabia

Received: 03 June 2016 *Accepted:10 Nov 2016* *Published: 30 Dec 2016*

ملخص:

تخضع العلاقات الاقتصادية الدولية لقواعد تحكمها المنظمات الدولية. وتنطوي هذه العلاقات على التبادل التجاري، والذي تنظمه قواعد منظمة التجارة العالمية في إطار نظام عالمي متعدد الأطراف. ورغم أهمية الدور الذي تقوم به هذه المنظمة ، إلا أنه أصبح قاصرا عن الوفاء بالتطورات المعاصرة والقضايا المتجددة والمتشابكة. مما دفع بكثير من الدول إلى ابرام اتفاقيات تجارية عملاقة تتجاوز فكرة ضرورة التقارب الاقتصادي والجغرافي والفرص المتكافئة للأعضاء إلى شراكات عميقة تقوم على دور فاعلين رئيسين في الاقتصاد العالمي، وعلى إحياء النظام المعتمد على السلطة مقابل تهاوي النظام المعتمد على القواعد. وهو ما يعني عدم التماثل بين الدول، أي أن هناك دولا قوية وأخرى تابعة وضعيفة، الأمر الذي يشكل تحديا هاما أمام الدول النامية وخاصة العربية منها. وفي هذا الصدد ، حاولت هذه الورقة البحثية الوقوف على أهمية الاتفاقيات التجارية العملاقة مقابل دور منظمة التجارة العالمية ، سعيا لوضح رؤية استراتيجية للسبل الممكنة لمواجهة التحديات المصاحبة.

الكلمات المفتاحية: منظمة التجارة العالمية- الاتفاقيات التجارية – النظام التجاري العالمي

رموز *jel*: F13-F15-F53

Abstract:

International economic relations are subject to the rules governed by international organizations. These relations involve trade, which is organized by the rules of World Trade Organization within the framework of a multilateral world system. Despite the importance of the role played by this organization, it has become a minor to meet contemporary developments, renewable interlinked issues. Prompting many countries to implement a mega trade agreements which go beyond the idea of necessary economic and geographic proximity and equal opportunities for all members, to deep partnerships based on the role of the main actors in the global economy, and to revive the power-based system against the erosion of the rules-based system. Which means asymmetry between states, hence, few are strong and the other are weak and followers. This situation poses a significant challenge to developing countries, especially Arab ones. In this regard, this paper tried to stand on the importance of the mega trade agreements versus the role of the WTO, in pursuit of broad strategic vision of possible ways to address the challenges associated with

Key Words : *WTO – Trade Agreement – World trade system*

(JEL) Classification : *F13-F15-F53*

تمهيد:

تشهد الساحة الاقتصادية في الآونة الأخيرة تراجعا في معدلات نمو التجارة العالمية وانخفاضا مرونتها لإجمالي الناتج المحلي العالمي؛ بسبب انخفاض التجارة المصنعة وتباطؤ عملية تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي إلى سلاسل العرض العالمية. وهو ما يُعزى، بصفة خاصة، إلى تقلص مستوى النشاط الاقتصادي والاستثمارات والتحول في مكونات الطلب العالمي نحو السلع التي تنخفض فيها كثافة الاستيراد.[1]

ورغم تفاؤل التنبؤات حول الأداء الاقتصادي العالمي في 2015 مقارنة بعام 2014 فقد أدت انتكاسة النشاط في الربع الأول من عام 2015، والتي كانت أكثر وضوحا في أمريكا الشمالية، إلى تخفيض هذه التنبؤات تخفيضا طفيفا مقارنة بما ورد في عدد إبريل 2015 من تقرير" آفاق الاقتصاد العالمي". [2] كما زادت المخاوف بشأن دخول الاقتصاد العالمي في حالة من التباطؤ والركود تقوده الصين ثان أكبر اقتصاد على مستوى العالم، في ظل ما تشهده أسواق الأسهم العالمية من تقلبات حادة، مع انخفاض اسعار النفط والسلع الأولية الأخرى.

وفي خضم ذلك، تنامي عدد الأقاليم الاستثمارية والتجارية العملاقة التي تضم عددا كبيرا من الدول عبر القارات.[3] في مقابل التراجع المستمر لدور النظام المتعدد الأطراف لمنظمة التجارة العالمية. بما يعد إيذانا بتحول النظام التجاري الدولي إلى سلسلة من الاتفاقيات الإقليمية البديلة.

ومن هنا يثار عدة تساؤلات، والتي تشكل إشكالية البحث:

- ما هي النماذج الاقتصادية المعنية بدارسة الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة؟
- ما الذي يميز اتفاقيات الأقاليم التجارية العملاقة عن غيرها من الاتفاقيات التجارية؟
- ما مدى قدرة اتفاقيات الأقاليم التجارية العملاقة على رفع حجم التجارة الدولية وتعزيز مستوى النشاط الاقتصادي العالمي؟
- إلى أي مدي يعد نمو اتفاقيات الأقاليم التجارية العملاقة بديلا عن النظام التجاري متعدد الاطراف؟
- ما هي التداعيات المحتملة على الدول خارج هذه الاتفاقيات؟
- ماهي الرؤية المقترحة حتى تستطيع الدول النامية، ومصر تحديدا، التعامل مع هذا الاتجاه المتصاعد؟

وتقتضي الإجابة على هذه التساؤلات تقسيم العرض التالي إلى عدة عناوين: تختص بتوضيح نماذج دراسة الاتفاقيات العملاقة، ثم التطرق لماهية وأهمية هذه الاتفاقيات، يلي ذلك تسليط الضوء على العلاقة بين الاتفاقيات العملاقة والنظام التجاري متعدد الأطراف، وأخيرا، وضع رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات الاتفاقيات العملاقة.

أولا: نماذج دراسة الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة:

تعد نماذج التوازن العام المحسوبة Computable General Equilibrium (CGG) هي النماذج الأنسب لدراسة الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة من خلال التركيز على مجالاتها مثل الخدمات والاستثمار والقضايا الأخرى خلف الحدود. غير أنه رغم تطوير نماذج التوازن العام لاستيعاب التغيرات في خصائص الاتفاقيات التجارية إلا أن هناك بعض المجالات التي لا تركز عليها. أولها: أن نماذج التوازن تركز على التجارة السلعية والخدمية، ولكن لا تعني بتحركات العمل الدولية أو الاستثمار الأجنبي المباشر. ثانيا: تركز هذه النماذج على دور السلع الوسيطة ولكن أغفلت دور القيود التعريفية وغير التعريفية على سلاسل القيمة المضافة. ثالثا: لم يتم قياس الأثر الكمي لقواعد المنشأ على التجارة. وبالتالي فهذه النماذج تحتاج إلى نماذج أخرى مكملة، مثل نموذج الجاذبية Gravity Models والذي يفسر التجارة البينية بناء على حجم الشركاء التجاريين والمسافة الجغرافية بينهم، ونماذج التوازن الجزئي للأغراض العامةGeneral Purpose Partial Equilibrium Models الذي تم تطويره لمحاكاة آثار التجارة على منتجين محددين أو قطاعات معينة، ونماذج التوازن الجزئي لأغراض معينة Special Purpose Models، والتي تستخدم لنمذجة الإنتاج الزراعي والتجارة على المستوى العالمي والإقليمي. فضلا عن نماذج الإحصاءات الكافية Sufficient Statistics Models، والتي تشير إلى إمكانية قياس التغيرات في الرفاهية المرتبطة بتحرير التجارة من خلال نوعين من الإحصاءات، الأولى عن التغير في نصيب النفقات على السلع المحلية، والثانية عن مرونة الواردات الثنائية بالنسبة لتكاليف التجارة.[4]

واعتمادا على النماذج السابق الإشارة إليها، تناولت عددا من الدراسات التطبيقية الحديثة تأثير الاتفاقيات الإقليمية العملاقة على الدول الأعضاء، حيث اشارت دراسة Ecorys(2009) إلى أن التخفيض في الإجراءات غير التعريفية بنسبة 50% سيحسن الدخل القومي والأجور الحقيقية في الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي، على أفضل تقدير، بنسبة 0.3% و0.7% على التوالي في الأجل الطويل.[5] ولقد استخدم Fontagne et al. (2013) تقديرات مختلفة معتمدة على نماذج التوازن العام للإجراءات غير التعريفية، ووجد أن انخفاض هذه الإجراءات بنسبة 25% المقترن بالإلغاء التام للرسوم التعريفية، يمكن أن يولد زيادة في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 0.3%، في حين قد تكون الزيادة في إجمالي الصادرات بنسبة 10% في الولايات المتحدة و8% في الاتحاد الأوربي.[6]

تركز أغلب النماذج والدراسات التطبيقية على البحث في آثار هذه الاتفاقيات. ولكن يفتقر الأدب الاقتصادي إلى التنظير لأسباب تخلي الدول الأعضاء عن الحماية لصناعتها وتعريضها للمنافسة الدولية حال الانضمام إلى هذه الاتفاقيات.

ثانيا: ماهية وأهمية الاتفاقيات الإقليمية العملاقة:

تعتبر السمة الأبرز للتحولات الجارية في النظام الاقتصادي العالمي هى زيادة عدد الاتفاقيات التجارية الإقليمية والتي بلغت 253 اتفاقية وضعت موضع التنفيذ.[7] كان من أهمها الاتحاد الأوربي (EU) ومنطقة التجارة الحرة الأوربية (EFTA) ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) والمنطقة الحرة لجنوب شرق آسيا (ATFA).[8]

فلقد اتجهت عدة دول منذ عدة عقود ماضية، خاصة منذ نشأة منظمة التجارة العالمية 1995، إلى التعاون فيما بينها لإنشاء كيان أكثر تكاملا تراوح ما بين اتفاقيات التجارة الحرة، والاتحاد الجمركي، إلى السوق المشتركة. ولقد عرفت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات) منطقة التجارة الحرة بأنها اتفاق بين اثنين أو أكثر من المناطق الجمركية على إلغاء الرسوم والقيود على أغلب التجارة السلعية. هذه الاتفاقيات عرفت في إطار منظمة التجارة العالمية باتفاقيات التجارة الإقليمية (RATs) Regional Trade Agreements لتمييزها على الاتفاقيات التفضيلية من جانب واحد.[9]

وقد تكون هذه الاتفاقيات في صورة اتفاقيات تجارة حرة، أو اندماج بين اتفاقيات التجارة الإقليمية من خلال ضم أعضاء جدد أو الاندماج مع اتفاقيات أخرى مثلthe Tripartite Free Trade Area in Africa، أما الصورة الأهم في عالم اليوم فهي الاتفاقيات التجارية الإقليمية العملاقة.

ينظر بعض الاقتصاديين إلى الاتفاقيات الإقليمية العملاقة باعتبارها محاولة لترشيد وتنظيم العدد الكبير من الاتفاقيات الاقليمية، والتي أطلق عليها الاقتصادي Jagdish Bhagwati بأنها "Spaghetti bowl"، في إشارة منه لتعدد وتشابك هذه الاتفاقيات.

فوفقا لما ساقه Lawrence(1996) تعد الأقاليم العملاقة اتفاقيات "عميقة Deep" بينما اتفاقيات التجارة الحرة هي اتفاقيات "سطحية Shallow". نظرا لأن الأخيرة تكون غالبا حول التعريفات الجمركية، بينما الأقاليم العملاقة تغطي بالإضافة لذلك مدى واسع من الإجراءات والقواعد التي تنظم سلاسل القيمة المضافة العالمية.[10]

وتُعرف الأقاليم العملاقة بأنها شراكات تكامل عميق بين الدول أو الأقاليم، لها نصيب كبير من التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يكون لطرفين أو أكثر الدور المهيمن، أو أنهما يعدان بمثابة مراكز في سلاسل القيمة المضافة (مثل الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوربي، واليابان، والصين) وتهدف إلى زيادة الروابط التجارية وتحقيق التوافق التنظيمي وتوفير إطار قائم على قواعد تنهي الاختلافات في المناخ الاستثماري والتجاري بين الدول أطراف الإقليم.[11]

يعد التكامل الاقتصادي العميق الذي يركز على مدى واسع من السياسات المرتبطة بالتجارة عاملا مؤثرا في تكوين سلاسل العرض العالمية وتنويع الأداء التجاري للدول.[12] كما تعد وسيلة لتسهيل التجارة القائمة وفتح

آفاق جديدة لمزيد من التجارة، كما تمكن الدول الحكومات والمستثمرين في الدول الأعضاء من مواجهة التحديات التنافسية العالمية.

ويعرفها Draper et al. (2014)، بأنها مفاوضات بين ثلاث دول أكثر أو بين مجموعات إقليمية، بحيث يشكل نصيب أعضاءها مجتمعين 25٪ أو أكثر من التجارة العالمية، والمواد التي يتم التفاوض عليها تكون خارج القواعد الحالية لمنظمة التجارة العالمية.[13]

وتتمحور أهم المفاوضات حول أربعة اتفاقيات إقليمية تجارية عملاقة:

- *الأولى*: الشراكة التجارية والاستثمارية العابرة للاطلسي Trans-Atlantic Trade & Investment (TTIP) بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي. حيث بدأت المفاوضات حول هذه الاتفاقية في 2013 لإزالة ليس فقط القيود التجارية ولكن أيضا لتنسيق التنظيمات وإتاحة مزيد من الوظائف وإرساء معايير دولية مرتفعة. ويعبر عن أهمية هذه الاتفاقية أنها تشكل 44% من الناتج المحلي العالمي، و60% من رصيد الاستثمارات الأجنبية، وأن حجم التجارة المتبادلة السنوي يبلغ 700 بليون يورو.[14] ويعتبرها البعض وسيلة لتقويض قوة التكتل الاقتصادي لشرق آسيا والذي يضم كل من اليابان وكوريا الجنوبية وأستراليا و المتمركز حول قوة الاقتصاد الصيني.
- *الثانية*: الشراكة العابرة للباسفيك Trans-Pacific Partnership (TPP) والتي تضم 12 دولة هي الولايات المتحدة، وكندا، والمكسيك، وتشيلي، والبيرو، واستراليا، واليابان، ونيوزلندا، وبروناى، وماليزيا، وفيتنام. وتهدف إلى تحرير التجارة في السلع والخدمات، وتغطي أيضا الاستثمار والإجراءات غير التعريفية. وتضم دول متنوعة اقتصاديا وديموجرافيا. ويمكن أن تؤثر هذه الاتفاقية على ديناميكيات التجارة العالمية، حيث تقدر التجارة السلعية بين الدول الأعضاء بما يتجاوز 2 تريليون دولار في عام 2012.[15]

ومما يميز اتفاقية TTP واتفاقية TTIP أن الولايات المتحدة الأمريكية طرفا فيهما معا، وهو ما أولته الإدارة الأمريكية أولوية خاصة بعد موافقة مجلس الشيوخ الأمريكي. فضلا عن أنه سينتج عنهما سوقان متكاملان، كل منهما بمفرده يستحوذ على 40% على الأقل من التجارة العالمية.

- *الثالثة*: اتفاقية التجارة في الخدمات لأربعة وعشرين طرف the 24-party Trade in Services Agreement (TISA)، والتي تعد من أكبر المحاولات لتحرير التجارة في الخدمات. حيث يشكل أعضاء هذه الاتفاقية سوقا ضخما للخدمات بما يمثل 1.6 مليار نسمة، ويتجاوز نصيبهم من الناتج المحلي الإجمالي 50 تريليون دولار في 2013 بما يقارب حوالي ثلثي الاقتصاد العالمي، كما تبلغ الصادرات الخدمية لهذه الدول اكثر من 3,6 تريليون دولار. وتضم هذه الاتفاقية 24 دولة هي استراليا، كندا، شيلي، كولمبيا، كوستاريكا، الاتحاد الأوربي، هونج كونج(الصين)، تايبي الصينية، أيسلندا، إسرائيل، اليابان، ليختنشتاين، كوريا *الجنوبية*،

نيوزلندا، النرويج، المكسيك، باكستان، بنما، باراجواي، بيرو، سويسرا، تركيا، الولايات المتحدة، وأورجواي. وترحب هذه الاتفاقية بمزيد من أعضاء منظمة التجارة العالمية إليها.[16]

◆ *الرابعة*: الشراكة الاقليمية الاقتصادية الشاملة Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) والتي تضم 16 دولة من شرق آسيا واليابان واستراليا ونيوزلندا، ويقارب عدد سكانها نصف سكان العالم، ورغم أهمية هذه الاتفاقية إلا الاجندة الخاصة بها قد يراها بعض المحللين تقليدية جدا في الوصول إلى الأسواق والتنظيمات المرتكزة عليها ليست بالقوة الكافية (Draper,2014).

وتتسم الاتفاقيات التجارية الإقليمية العملاقة بخصائص تميزها عن غيرها من الاتفاقيات تتمثل في:[17]

◆ أن اثنان على الأقل من الاقتصاديات المشاركة تمثل مركزا لسلاسل القيمة المضافة العالمية، بسبب نصيبهم الكبير في تجارة السلع الوسيطة والمهام في الإقليم أو الأقاليم الداخلة.

◆ تغطي الاتفاقية مدى أعمق واشمل من المتاح في إطار منظمة التجارة العالمية حتى عام 2013.

◆ بعض الدول المنضمين، لعديد من الاتفاقيات مع ثلث اقتصاديات العالم ويتمتعون بحجم كثيف من المبادلات التجارية والاستثمارية مع غير الأعضاء في الاتفاقيات العملاقة، سيتجهون إلى الدول الأعضاء، مما يجعل من الاتفاقيات العملاقة وسيلة لتحويل التجارة Trade-diversion.

لقد كانت الاتفاقيات التجارية في الماضي تتحدد بالعوامل الجيوسياسية، ولكن الاتجاه الجديد هو التركيز على الروابط التجارية والتكامل الأكثر عمقا. ورغم أهمية الاعتبارات الجغرافية في هذه الاتفاقيات إلا أنها غير كافية بدون الاعتبارات الاقتصادية والتجارية. وتتمثل أهم الدوافع الاقتصادية للاتفاقيات التجارية الإقليمية في توسيع الأسواق، وتنويعها وتنويع المخاطر المرتبطة بها، ودفع الإصلاحات الاقتصادية الداخلية، فضلا عن تحقيق اقتصاديات الحجم وتعزيز التنافسية، وتحقيق النمو الموجه بالتصدير وبناء سلاسل العرض العالمية.[18]

ثالثا: العلاقة بين الاتفاقيات العملاقة والنظام التجاري متعدد الأطراف:

لقد حققت منظمة التجارة العالمية نجاحا في التوصل إلى اتفاق في المؤتمر الوزاري التاسع لمنظمة التجارة العالمية، الذي عقد في بالي الإندونيسية في ديسمبر عام 2013، والتي أعطت زخما للعمل على جدول أعمال الدوحة للتنمية (DDA) في عام 2014، وذلك حول مجموعة من القضايا التي أُطلق عليها "باقة بالي Bali Package" وتغطي تسهيلات التجارة، وبعض القضايا الزراعية والقطن، وغيرها من القضايا التي تعزز من تجارة الدول الأقل نموا.[19] إلا أن هذا التقدم على مستوى المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف لا يقارن بالتقدم المتسارع في مجال مفاوضات الاتفاقيات الإقليمية.[20]

ومما يعظم من أهمية هذه الاتفاقيات أنها تضم دولا تمثل مصدرا لغالبية التجارة العالمية، بما يمكن أن يشكل مسارا متنافسا للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمية. وينظر بعض الاقتصاديين إلى الاتفاقيات الإقليمية العملاقة باعتبارها وسيلة لتفادي جمود وعجز مفاوضات منظمة التجارة العالمية في إطار أجندة الدوحة للتنمية.

وقد تكون هذه الاتفاقيات داعمة أو معوقة للنظام التجاري متعدد الأطراف، حيث قد تسهم في مزيد من تحرير التجارة، وتوليد أفكار جديدة تعزز النظام متعدد الأطراف. إلا أنه من ناحية أخرى، قد ينتج عنها معاملة تميزية ضد الدول غير الأعضاء، وهو ما يخالف مبادئ النظام الذي تم التأسيس له منذ جولة أورجواي والذي يكفل لجميع الدول الأعضاء فرصة متساوية في تحقيق مصالحهم وعدم اتخاذ قرارات لا يرضي عنها الجميع. في حين أن هذه الاتفاقيات تضمن لأطرافها التحرك قدما للأمام وترك الآخرين ورائها.

إلا أن التنامي في عدد الأعضاء بمنظمة التجارة العالمية وتضارب المصالح فيما بينها، خاصة بين الدول المتقدمة والدول الناشئة قد يقلل من قدرة المفاوضات متعددة الأطراف على الوصول إلى قرارات مرضية ، فضلا عن التحديات العالمية التي تواجهها منذ الأزمة المالية العالمية 2008.[21] ومن ناحية أخرى، فإنه في عالم لا علاقة فيه لمنظمة التجارة العالمية بالتطورات الديناميكية في التجارة مثل سلاسل العرض والقيمة المضافة العالمية، فإنه لا مجال لدعم التعاون متعدد الأطراف في قضايا أخرى.

ولعل أهم ما يميز الاتفاقيات الإقليمية العملاقة، عن مفاوضات منظمة التجارة العالمية حول التخفيضات الجمركية، أنها تركز على التعامل مع القضايا التنظيمية خلف الحدود behind- the borders وتلك التي تتعلق بالأسواق، مثل سياسات المنافسة وتنظيمات الاستثمار، وحقوق الملكية الفكرية، والتنظيمات الجمركية والتسهيلات التجارية.

يكمن الخطر في إضعاف الأقاليم العملاقة لدور منظمة التجارة العالمية من خلال صياغة قواعد جديدة للتجارة، خاصة فيما يخص القواعد الضرورية لتعزيز العلاقات التجارية الاستثمارية والخدمية. ويبرر ذلك أن قواعد منظمة التجارة العالمية مقبولة ومحترمة من جميع الدول، في حين أن الاتفاقيات الإقليمية العملاقة تقوم على عدم التماثل بين الدول، فهناك دول قوية ودول أقل تأثيرا في الاقتصاد العالمي وصياغة القواعد الجديدة.

حيث تقوم هذه الاتفاقيات على إحياء النظام المعتمد على السلطة A power-based system في مقابل تهاوى النظام المعتمد على القواعد The rule-based multilateral system لمنظمة التجارة العالمي.[22] ولقد أشار عدد من المحللين (Bollyky and Bradford, 2013) إلى أن TTIP و TPP ستؤكد على أن الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي هما صانعي المعايير "Standard makers" وليسوا آخذوا المعايير "Standard takers" في الاقتصاد العالمي.[23]

رابعا: تداعيات الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة على الدول غير الأعضاء:[24]

تؤكد الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة على دور بعض الفاعلين الرئيسين في الاقتصاد العالمي وعلى رأسهم الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي والصين، بدلا من مشاركة هذا الدور مع بقية الدول. وبالتالي سيوجد مزيد من التوجه من قبل المنتجين، عالميا، نحو معايير هذه الدول تحديدا، والتي لا تكون بالضرورة متوافقة مع مصالح الدول النامية، بل وقد تؤثر في قدرتهم على توسيع تجارتهم.

ومن جانب أخر، أن من الأهداف الرئيسية، لاتفاقيات التجارية الإقليمية العملاقة، تحقيق التقارب والتنسيق بين المعايير والإجراءات والتنظيمات، وهو ما يحد من القيود الفنية للتجارة ويخفض من التكاليف. وهذا لن يحقق مكاسب فقط للدول الأعضاء ولكن أيضا للدول غير الأعضاء في هذه الاتفاقيات؛ حيث سيكون لديهم القدرة على الوصول إلى أسواق الدول الأعضاء بمعايير موحدة، هذا رغم تفاوت حجم هذه المكاسب، فالانخفاض في التكاليف بالنسبة للدول الأعضاء أكبر من الانخفاض المتحقق لغير الأعضاء.[25] وبالتالي فإن تأثير توليد التجارة Trade creation قد يفوق تأثير تحويل التجارة Trade diversion نتيجة لإنشاء هذه الاتفاقيات. حيث إن النمو الاقتصادي الذي سيتحقق في الدول الأعضاء في الاتفاقيات الإقليمية العملاقة سيكون دافعا لزيادة الطلب على السلع المنتجة في الدول غير الأعضاء.[26] إلا أن ذلك قد يرد عليه أن تحقيق ميزة تسهيل الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء، قد يجد بعض المقاومة من المنتجين المحليين بسبب ارتفاع درجة المنافسة.[27]

ولقد أشارت عدة دراسات للآثار المحتملة للاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة، وخاصة TPP وTTIP على الدول غير الأعضاء، حيث أوضحت أنه من المتوقع أن يكون الأثر بسيطا. وفي هذا الصدد تشير نتائج دراسة Cheong's (2013) إلى أن إنشاء TPP سوف ينتج عنها نقص بنسبة 0,7% في بقية إجمالي الناتج المحلي العالمي، بصفة رئيسية بسبب تحويل التجارة Trade Diversion من المنتجين الأكثر كفاءة غير الأعضاء في الاتفاقية إلى المنتجين الأقل كفاءة المنتمين للدول الأعضاء في الاتفاقية.[28] ولقد توصلت التقديرات التي تمت بواسطة معهد بيترسون the Peterson Institute أن تنفيذ TPP يؤدي إلى انخفاض بنفس النسبة السابقة في عام 2025،[29] في حين أشارت تقديرات معهد بيرتلسمان the Bertelsmann Institute أن أثرTTIP قد يكون سالبا بالنسبة لعدد كبير من الدول النامية ومنخفضة الدخل، حيث من المحتمل ان يتغير نصيب الفرد من الناتج ما بين 0,5% و-7,4% بسبب تحرير التعريفة الجمركية، وينخفض الدخل بنسب تتراوح ما بين -0,1% و7,2% إذا كان التحرير أعمق بحيث يشمل مجالات أخرى بخلاف التعريفة الجمركية.[30] وعلى نقيض هذه النتائج توصلت دراسة the EU commission إلى أن هناك مكاسب محتملة من هذه الاتفاقيات تتمثل في زيادة الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 0,2% إلى 0,9%، والتي تعود إلى أثر خلق التجارة Trade Creation وآثار الانتشار "Spill-over effects" وإلى التقارب في المعايير بين الدول الأعضاء.[31]

ورغم عدم التأكد من نتائج الاتفاقيات الإقليمية العملاقة على الدول الإفريقية جنوب الصحراء إلا أن من المحتمل أن تتأثر قدرة هذه الدول على الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء في هذه الاتفاقيات، وتكامل اقتصاداتها في سلاسل القيمة المضافة العالمية وجذب الاستثمارات. وهو ما سيتحدد باستجابة صانعي القرار والشركات في

أفريقيا من خلال استعدادها للإذعان للقيود الفينة وغير الفنية التي ستفرضها هذه الاتفاقيات على الدول غير الأعضاء والتي تختلف عن القواعد التقليدية للسياسات التجارية.[32]

وتتسم المنطقة العربية بضعف طاقتها التصديرية وانخفاض تنوعها وضآلة القيمة المضافة والمكون التكنولوجي، بما أضعف من مشاركتها في سلاسل العرض العالمية وقدرتها على الدخول في مثل هذا النوع من الاتفاقيات.[33]

خامسا: رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات الاتفاقيات الاقليمية:

يتحتم على الدول النامية أن تولي مزيدا من الاهتمام لهذه الاتفاقيات للتعرف على توجهاتها وتأثيرها على النظام التجاري متعدد الأطراف والدول الأعضاء فيه. حيث قد تواجه الدول التي ليست طرفا في هذه الاتفاقيات العملاقة مشكلات كبيرة، تتمثل في تحويل التجارة Trade Diversion من الدول خارج الاتفاقية إلى الدول أطراف الاتفاقية والتي يشملهم معاملة تمييزية. كما أن الدول أطراف هذه الاتفاقيات التجارية العملاقة بإمكانها رسم السياسة التجارية العالمية دون اعتبار لمصالح الدول النامية غير الأعضاء أو إتاحة الفرصة لهم للتعبير عن رأيهم في صياغة هذه السياسة.

وفي مواجهة ما قد تحمله هذه الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة من تداعيات على الدول النامية بشكل عام، ومصر بشكل خاص، فإنه يمكن إتباع بعض الاستراتيجيات، والتي تتمثل في:

- عمل إصلاحات تنظيمية لتزويد المنشآت المحلية بالقدرة على مواجهة المنافسة المتزايدة والمعايير الأكثر صرامة، واتساع الأسواق العالمية.
- السعي نحو الانضمام إلى هذه الاتفاقيات أو ربما يكون الخيار الأكثر واقعية هو الدخول في مفاوضات ثنائية مع الأطراف الفاعلة وهى الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي والصين.
- الدخول في ترتيبات أو اتفاقيات إقليمية منافسة أو إنشاء اتفاقيات جديدة.
- العمل في إطار منظمة التجارة العالمية لتحقيق التوافق بين القواعد الجديدة التي تفرضها هذه الاتفاقيات والتطورات الديناميكية العالمية في مجالات التجارة والاستثمار والخدمات من ناحية، وقواعد منظمة التجارة من ناحية أخرى.

وتوافقا مع هذه الاستراتيجيات ينبغي العمل على تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تمهيداً لإقامة الاتحاد الجمركي، ثم السوق العربية المشتركة في 2020. غير أن التوجه نحو العالم العربي يعرقله عديد من التحديات المتمثل أهمها في استمرار تواضع القواعد الإنتاجية والتصديرية، وضعف كفاءة التجارة[34]، والافتقار إلى آليات التكامل، والإمكانيات الفنية والمادية للتنفيذ. فضلا عن الصراعات والإضرابات السياسية والأمنية والاقتصادية، خاصة مع الانخفاض في أسعار النفط وانعكاساته السلبية على موازنات الدول العربية النفطية، وبالتالي على التدفقات المالية والاستثمارية إلى بقية دول المنطقة، والتي تعد من أهم دعائم تعزيز خطط التنمية في بقية الدول العربية ورفع قدراتها على تحقيق نوعا من التنسيق والتقارب في سياساتها الاقتصادية.

وبناء عليه، تعد فرصة التوجه نحو القارة الأفريقية تعد هي الأكثر نجاحا بسبب معدلات النمو المرتفعة التى تملكها كثير من الدول الأفريقية بالإضافة إلى وفرة الموارد الطبيعية والقرب الجغرافي. حيث بات استكمال منطقة التجارة الحرة الإفريقية الثلاثية the African Tripartite Free Trade Area (TFTA) ضروريا في مواجهة الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة. وقد تم التوقيع عليها في 10 يونيو 2015 في مصر، لتُستكمل في عام 2017. وتضم ثلاث تكتلات اقتصادية إقليمية وهى: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) والتي تعد مصر عضوا فيها، اتحاد شرق أفريقيا the East African Community (EAC)، والاتحاد الإنمائي للجنوب الإفريقي the Southern African Development Community(SADC)، لتكون منطقة التجارة الحرة تمهيدا لإقامة الاتحاد الجمركي الإفريقي بحلول عام 2019. ويعد تطوير البنى التحتية في مصر والدول الأفريقية وتوفير وسائل النقل والمواصلات من أهم المقومات لتسهيل التجارة وتعزيز الاتفاقيات التجارية.[35]

خلاصة:

تأخذ الاتفاقيات التجارية العملاقة بعدا أعمق من اتفاقيات التجارة الحرة، وتهدف إلى زيادة الروابط التجارية وتحقيق التوافق التنظيمي وتوفير إطار قائم على قواعد تنهي الاختلافات في المناخ الاستثماري والتجاري بين الدول أطراف الإقليم. وتتمحور أهم المفاوضات حول أربعة اتفاقيات إقليمية تجارية عملاقة وهى: الشراكة التجارية والاستثمارية العابرة للأطلسي، والشراكة العابرة للباسفيك، و اتفاقية التجارة في الخدمات لأربعة وعشرين طرف، و الشراكة الاقليمية الاقتصادية الشاملة.

وتتسم الاتفاقيات التجارية الإقليمية العملاقة بأن اثنان على الأقل من الاقتصاديات المشاركة تمثل مركزا لسلاسل القيمة المضافة العالمية، كما أنها تغطي الاتفاقية مدى أعمق واشمل من المتاح في إطار منظمة التجارة العالمية حتى عام 2013. فضلا عن كونها تركز على التعامل مع القضايا التنظيمية خلف الحدود وتلك التي تتعلق بالأسواق، مثل سياسات المنافسة وتنظيمات الاستثمار، وحقوق الملكية الفكرية، والتنظيمات الجمركية والتسهيلات التجارية. وتعمل هذه الاتفاقيات على إحياء النظام المعتمد على السلطة في مقابل تهاوى النظام المعتمد على القواعد لمنظمة التجارة العالمي. حيث تؤكد الاتفاقيات الإقليمية التجارية العملاقة على دور بعض الفاعلين الرئيسين في الاقتصاد العالمي وعلى رأسهم الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي والصين، بدلا من مشاركة هذا الدور مع بقية الدول. وبالتالي سيوجد مزيد من التوجه من قبل المنتجين، عالميا، نحو معايير هذه الدول تحديدا، والتي لا تكون بالضرورة متوافقة مع مصالح الدول النامية. ومن جانب أخر، أن من الأهداف الرئيسية، لاتفاقيات التجارية الإقليمية العملاقة، تحقيق التقارب والتنسيق بين المعايير والإجراءات والتنظيمات، وهو ما يحد من القيود الفنية للتجارة ويخفض من التكاليف. وهذا لن يحقق مكاسب فقط للدول الأعضاء ولكن أيضا للدول غير الأعضاء في هذه الاتفاقيات. ورغم عدم التأكد من نتائج الاتفاقيات الإقليمية العملاقة على الدول الإفريقية جنوب الصحراء والدول العربية إلا أن من المحتمل أن تتأثر قدرة هذه الدول على الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء في هذه الاتفاقيات. وفي مواجهة هذه التحديات، ينبغي على الدول النامية عمل إصلاحات

تنظيمية لتزويد المنشآت المحلية بالقدرة على مواجهة المنافسة، والسعي نحو الانضمام إلى هذه الاتفاقيات أو الدخول في مفاوضات ثنائية مع الأطراف الفاعلة وترتيبات إقليمية منافسة أو إنشاء اتفاقيات جديدة. فضلا عن العمل في إطار منظمة التجارة العالمية لتحقيق التوافق بين القواعد الجديدة.

المراجع والإحالات:

1. صندوق النقد الدولي، "آفاق الاقتصاد العالمي: نمو غير متوازن—عوامل قصيرة الأجل وطويلة الأجل"، ابريل 2015.

2. صندوق النقد الدولي، "مستجدات آفاق الاقتصاد العالمي"، يوليو 2015.

3. الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، "استشراف الآفاق الاقتصادية العالمية والعربية 2015-2016 في ظل زخم التحولات والمتغيرات"، التقرير السنوى الثامن، إبريل 2015.

4. Narayanan, G., Ciuriak, D., & Singh, H. V., "Quantifying the Mega-regional Trade Agreements: A Review of the Models", 2015.

5. BV, ECORYS Nederland, et al. Non-tariff measures in EU-US trade and investment–An economic analysis. Report Number OJ 2007/S 180, 2009, 219493.

*6. FONTAGNÉ, Lionel, et al. , "Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences". **CEPII** Policy Brief, 2013, 1.*

7. منظمة التجارة العالمية، وثيقة المدير العام، 2015.

8. الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، مرجع سبق ذكره.

9. *WEF, "Mega-regional Trade Agreements Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?", Cologne & Geneva: World Economic Forum, 2014.*

10. مشار إليها في: WEF, Op. Cit.

11. Ibid.

12. World Economic Forum, "Global Enabling Trade Report", 2014.

13. Draper, P., Lacey, S., & Ramkolowan, Y, " Mega-regional Trade Agreements: Implications for the African", Caribbean, and Pacific Countries. ECIPE OCCASIONAL PAPER, No. 2/2014.

14. Eliasson, L. J., " International Standards: Past Free Trade Agreements and the Prospects in the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Baltic Journal of European Studies, Vol.5, Issue 1, Feb. 2015.

15. Draper, Op. Cit.

16. Foreign Affairs, Trade and Development Canada, http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acs.aspx?lang=eng

17. WEF, Op. Cit.

18. Ibid.

19. WTO (2015), Annual Report.

20. الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، 2015 .

21. WEF, Op. Cit.

22. Hirst, T. , "What are mega-regional trade agreements?", **World Economic Forum Agenda**, July 2014.

23. Bollyky, Thomas J. and Anu Bradford. "Getting to Yes on Transatlantic Trade". **Foreign Affairs**, 10 July 2013.

24. أنظر:

*-Lim, C. L., "Overcoming the Geneva Impasse: How Regional Trade Agreements Can Help Global Trade". **OMFIF Bulletin**, 6(4), 12., 2015.*
*-Wilson, J. , "Mega-Regional Trade Deals in the Asia-Pacific: Choosing Between the TPP and RCEP?". **Journal of Contemporary Asia**, 45(2), 2015, 345-353.*
*-Palit, A. , "Mega-RTAs and LDCs: Trade is not for the poor". **Geoforum**, 58, 2015, 23-26.*
25. WEF, Op. Cit.
26. Eliasson, Op. Cit.
*27. Das, S. B. , "The regional comprehensive economic partnership: new paradigm or old wine in a new bottle?". **Asian Pacific Bulletin**, No. 301, 2015*
28. Cheong, I., "Negotiations for the Trans-Pacific Partnership Agreement: Evaluation and Implications for East Asian Regionalism", July 2013, available on the ADBI website: http://www.adbi.org/files/2013.07.11.wp428.
29. Peterson Institute for International Economics, available at http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171
30. the Bertelsmann Institute website: http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIPGED%20study%2017June%202013.pdf
31. European Commission "Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained", September 2013, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787. pdf
32. WEF, Op. Cit.

33. الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، مرجع سبق ذكره.

34. عتبر الحجم النسبي للتجارة العربية ضئيلاً جداً إذا يقل إجمالي ما تصدره الدول العربية من السلع والمنتجات غير النفطية عن إجمالي صادرات دولة أوروبية واحدة مثل فرنسا حيث لا تتعدى التجارة البينية 10% من إجمالي التجارة الخارجية.

35. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، "الاتحادات النقدية والتجارة الإقليمية في أفريقيا"، يوليو 2014.