جمهورية مصر العربية

معهد التخطيط القومي

سيمنار الثلاثاء: للعام الأكاديمي 2026/2025

"مستقبل التخطيط للتنمية في ظل عالم متغير"

الحلقة السابعة

مستقبل الاتفاقيات التجارية الدولية لمصر

في ظل التطورات العالمية والإقليمية

المتحدث

الأستاذ الدكتور/ أحمد غنيم

الأستاذ بكلية الاقتصاد والعلوم السياسية – جامعة القاهرة

الثلاثاء 21 أبريل 2026

مجموعة عمل السمينار	
المستشار العلمي	
أ.د. إبراهيم العيسوي	
الأستاذ بمركز السياسات الاقتصادية الكلية	
المنسق العلمي	
أ.د. علاء زهران	
الأستاذ بمركز السياسات الاقتصادية الكلية	
المنسق العلمي المشارك	
أ.د. سحر الهائي	
مدير مركز التخطيط والتنمية البيئية	
فريق الدعم المساند	
د. أحمد ممدوح سعد المدرس بمركز التنمية الإقليمية	أ. سماح غلاب المدرس المساعد بمركز التخطيط الاجتماعي والثقافي
أ. صفاء محفوظ رئيس الإدارة المركزية لنظم المعلومات والتحول الرقمي	
أ. أمل سرور مدير عام الاتفاقيات والمؤتمرات والمهمات العلمية	د. طارق طاهر عبده أخصائي الاتفاقيات والمؤتمرات والمهمات العلمية

مقدمة

عقد معهد التخطيط القومي الحلقة السابعة من سيمنار الثلاثاء للعام الأكاديمي 2026/2025 والذي يأتي هذا العام تحت مظلة "مستقبل التخطيط للتنمية في ظل عالم متغير ."وقد تناولت الحلقة موضوع "**مستقبل الاتفاقيات التجارية الدولية لمصر في ظل التطورات العالمية والإقليمية**"، بمشاركة **الأستاذ الدكتور/ أحمد غنيم، الأستاذ بكلية الاقتصاد والعلوم السياسية، كمتحدث رئيسي**.

استهلّ الأستاذ الدكتور/ علاء زهران كلمته بالإشارة إلى أن العالم، ولا سيما في المنطقة العربية والشرق الوسط، يشهد خلال السنوات الأخيرة منذ عام 2020 ظروفًا بالغة التعقيد والتوتر، بدأت بتداعيات جائحة كورونا، مرورًا بالحرب الروسية–الأوكرانية، ثم الحرب على غزة، وصولًا إلى الحرب على إيران. وقد ألقت هذه التطورات المتلاحقة بظلالها على الاقتصادين العالمي والإقليمي، بما في ذلك الاقتصاد المصري.

وانطلاقًا من ذلك، تناولت حلقات السيمنار هذا العام الأدوات والسياسات الكفيلة بدعم وتسريع وتيرة النمو الاقتصادي، سواء من خلال المشروعات القومية الكبرى، أو عبر تفعيل وتعظيم الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الدولية التي أبرمتها مصر، وهو ما تمثّل حلقة اليوم أحد محاورها الرئيسة. تهدف الحلقة - من بين ما تهدف - إلى مناقشة مجموعة من القضايا المحورية المرتبطة بمستقبل الاتفاقيات التجارية الدولية لمصر في ظل التطورات العالمية والإقليمية، وذلك على النحو التالي:

- **تقييم الاتفاقيات التجارية القائمة، مع تحليل الفرص والتحديات المرتبطة بإعادة التفاوض بشأنها أو تحديثها.**
- **دور الشراكات والتكتلات الاقتصادية الكبرى، مثل الاتحاد الأوروبي، في التخفيف من حدة انعكاسات الأزمات الجيوسياسية على سلاسل الإمداد.**
- **فرص التكامل الإقليمي مع دول الجوار في ظل التحديات الأمنية والاقتصادية الراهنة.**
- **سُبل توظيف الاتفاقيات التجارية لتعزيز المكانة الإقليمية والدولية لمصر.**

من جانبه، استهلّ الأستاذ الدكتور/ أحمد غنيم كلمته بطرح رؤيتين متباينتين بشأن جدوى الاتفاقيات التجارية في ظل المتغيرات الراهنة، حيث ترى الأولى أن هذه الاتفاقيات لم تعد تحقق جدوى اقتصادية ملموسة، بل قد تفوق تكلفتها وآثارها السلبية ما تحققه من مكاسب. في المقابل، تنظر الرؤية الثانية إلى الاتفاقيات التجارية بوصفها أداة استراتيجية رئيسة، تُعوّل عليها بعض الأطراف لدعم قدرة الاقتصاد المصري على مواجهة التحديات والأزمات القائمة. ومن ثمّ، تبرز أهمية تناول هذه الرؤى بشكل متوازن وموضوعي.

وفي هذا الإطار، تم استعراض عددًا من المحاور، اشتملت على نظرة عامة على الاتفاقيات التجارية الدولية، والأبعاد المختلفة لقرارات الدخول أو الاستمرار أو التعميق في الاتفاقيات التجارية التفضيلية، فضلًا عن عرض الاتفاقيات التي انضمت إليها جمهورية مصر العربية، وتقييم الوضع الراهن، وتحليل أسباب عدم تحقيق الأهداف المرجوة منها، إلى جانب استعراض أدوات التجارة الدولية لحماية الصناعة المحلية، وصولًا إلى طرح رؤية مستقبلية لتلك الاتفاقيات.

يتطلب تناول وضع الاتفاقيات التجارية التفضيلية التمييز بين عدد من المفاهيم التي قد يختلط استخدامها، إذ لا يجوز وضع اتفاق مع الاتحاد الأوروبي وتجمع بريكس في إطار واحد، نظرًا لاختلافهما الجوهري من حيث الطبيعة والوظيفة والدور، وفي سياق أوسع، لم يعد مفهوم العولمة بصيغته التقليدية يحظى بالزخم ذاته الذي كان عليه سابقًا، في ظل تشكّل نظام عالمي جديد تتصاعد فيه حدة الصراعات التجارية والاقتصادية. وهو ما يثير تساؤلًا جوهريًا حول ما إذا كانت اتفاقيات التجارة التقليدية لا تزال تؤدي الدور ذاته، أم أن طبيعة هذا الدور قد شهدت تحولات جوهرية في ضوء هذه المتغيرات.

فصل جديد في الاقتصاد العالمي

ما بعد العولمة... الاتفاقيات التجارية التفضيلية لم تعد رفاهية

عالم متغير	دور الاتفاقيات التجارية التفضيلية
• نهاية حقبة العولمة التقليدية وظهور نظام عالمي أكثر تعقيدًا وتنافسية. • صراعات اقتصادية وتجارية دولية متصاعدة (مثل أمريكا–الصين– أوروبا). • توقعات بانخفاض حجم التجارة الدولية. • تصاعد السياسات الحمائية وقيود على حركة رؤوس الأموال. • توجه متزايد نحو تكتلات إقليمية بدلًا من النظام العالمي المتعدد الأطراف.	• الاتفاقيات التجارية التفضيلية أصبحت ضرورة استراتيجية لضمان النفاذ المستدام للأسواق. • تشكل شبكة أمان للدول لتقليل الاعتماد على قوى كبرى أو تكتلات محدودة. • تمنح الدول قدرة على احتواء الصدمات ومواجهة التقلبات من موقع تفاوضي متوازن • تتيح فرصًا لبناء سلاسل قيمة إقليمية بديلة وأكثر استقرارًا.
في عالم يتسم بعدم اليقين وتفتّت منظومة العولمة، أصبحت الاتفاقيات التفضيلية أداة سيادية لحماية المصالح الوطنية، وضمان النفاذ المستدام للأسواق	

تشير الاتجاهات الراهنة إلى انكماش متوقع في التجارة الدولية، وتزايد النزعات الحمائية، بالتوازي مع بروز أنماط جديدة من التكتلات الإقليمية. وفي هذا السياق، يعود الجدل الذي ساد منتصف تسعينيات القرن الماضي بين دعم النظام متعدد الأطراف، ممثلًا في منظمة التجارة العالمية، القائم على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (MFN)، وبين التوسع في الاتفاقيات التجارية الإقليمية كبديل أكثر فاعلية لتحرير التجارة، ومع مرور الوقت، تراجع دور النظام التجاري متعدد الأطراف بوصفه أداة فعّالة لتحرير التجارة، لا سيما منذ تعثر جولة الدوحة في أوائل الألفية الثالثة، ليتزايد الاعتماد على الاتفاقيات التجارية الإقليمية، مثل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي واتفاقيات التجارة العربية وغيرها.

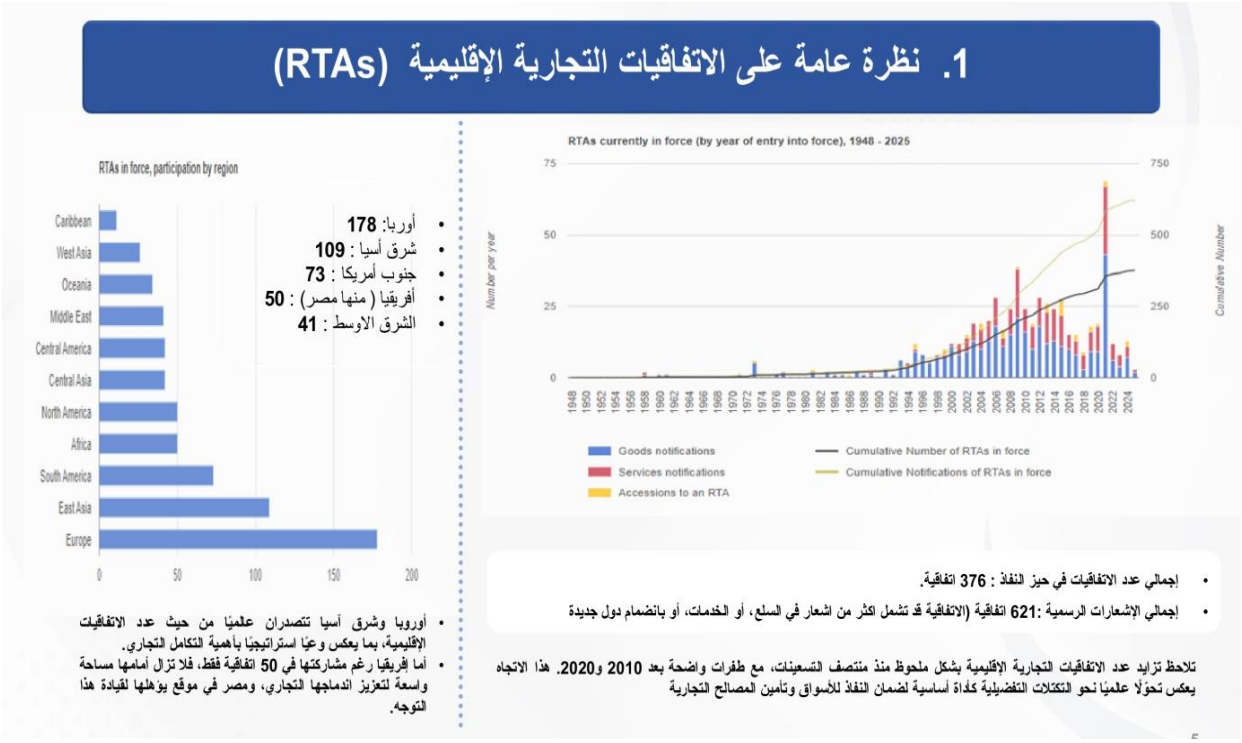
إلا أن السياق الراهن يشهد تحولات ملحوظة، إذ لم تعد هذه الاتفاقيات تحتفظ بذات الأهمية التي كانت تحظى بها سابقًا، وذلك في ظل تصاعد السياسات الحمائية الأحادية، خاصة من جانب الولايات المتحدة، وهو ما برز بوضوح خلال إدارة دونالد ترامب، قبل أن تمتد هذه النزعة إلى عدد من الدول الأخرى، مما أسهم في تعميم هذا النمط على المستوى العالمي. وعلى التوازي، برزت تكتلات جديدة لا تندرج ضمن الإطار التقليدي لاتفاقيات التجارة، مثل تجمع بريكس، الذي يُساء تفسيره أحيانًا باعتباره اتفاقية تجارية، في حين أنه في جوهره تكتل اقتصادي سياسي لم يُنشأ أساسًا بهدف تحرير التجارة بين أعضائه بصورة مباشرة.

كما ظهرت أنماط أخرى من التعاون الإقليمي، من بينها التكتلات القطاعية المرتبطة بقطاع الطاقة في شرق المتوسط، التي تضم دولًا مثل مصر وقبرص واليونان، وهي أطر تعاونية لا تستهدف تحرير التجارة بشكل مباشر، رغم ما يُعوَّل عليها من أدوار في معالجة بعض التحديات الاقتصادية الأوسع.

من المهم الإشارة إلى أن الاتفاقيات التجارية التفضيلية، سواء في مصر أو على المستوى الدولي، لم تنشأ في الأصل لتحقيق أهداف اقتصادية بحتة، فعلى سبيل المثال، جاءت نشأة الاتحاد الأوروبي في خمسينيات القرن الماضي مدفوعةً باعتبارات سياسية، في مقدمتها منع تكرار الصراع بين ألمانيا وفرنسا، إلى جانب دعم النظام الرأسمالي في مواجهة التيارات الاشتراكية آنذاك.
وعليه، يُعد توظيف التجارة كأداة لتحقيق أهداف سياسية سمةً أصيلة في كثير من هذه الاتفاقيات، وهو ما ينطبق على عدد من الاتفاقيات التي انضمت إليها مصر، حيث لم يكن البعد التجاري هو المحرك الوحيد، بل تداخلت معه اعتبارات سياسية واستراتيجية بوضوح. وبناءً على ذلك، فإن تحليل هذه الاتفاقيات يقتضي النظر إليها في إطارها الأشمل، الذي يجمع بين الأبعاد الاقتصادية والسياسية، بدلًا من قصره على منظور تجاري ضيق.

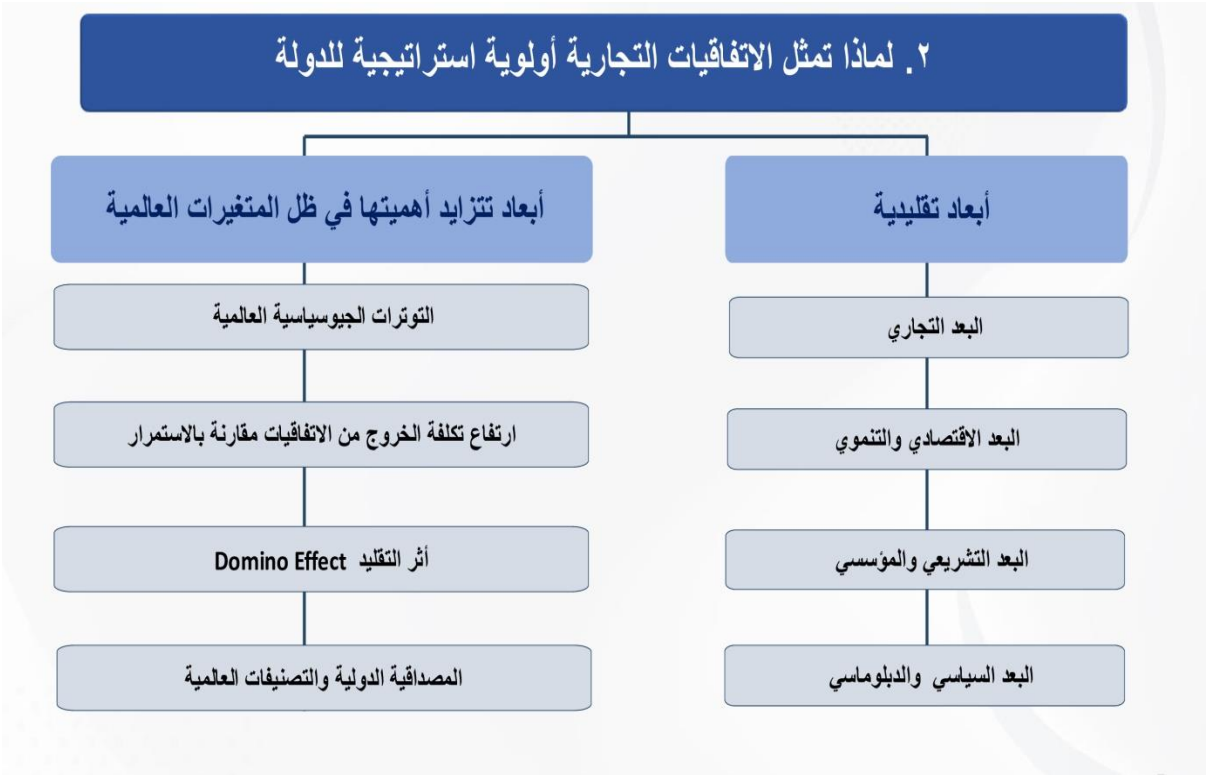
تزايدت أهمية الاتفاقيات التجارية التفضيلية بوصفها أداة تتجاوز البعد الاقتصادي والتجاري، لتشمل أبعادًا سياسية ومؤسسية واستراتيجية تسهم في تعزيز مكانة الدولة على المستوى العالمي. وفي ظل التحولات الجيوسياسية الراهنة، أصبحت هذه الاتفاقيات جزءًا أساسيًا من سياسات دعم النمو المستدام وتعزيز التنافسية. ورغم ما قد يصاحبها من تراجع محدود في الحصيلة الجمركية على المدى القصير، فإن عوائدها طويلة الأجل تجعلها خيارًا اقتصاديًا واستراتيجيًا لا غنى عنه.

من الشائع القول إن مصر قد تخسر من هذه الاتفاقيات نتيجة انخفاض الإيرادات الجمركية، أو بسبب تسجيل عجز في الميزان التجاري مع معظم الشركاء، إن لم يكن جميعهم. إلا أن مدى دقة هذا الطرح يستدعي مراجعة موضوعية، وهو ما سيتم تناوله وتحليله في هذا السياق.



على المستوى العالمي، شهدت اتفاقيات التجارة انتشارًا واسعًا، إذ بلغ عدد الاتفاقيات المعلن عنها لدى منظمة التجارة العالمية نحو 621 اتفاقية، دخلت منها 376 اتفاقية حيّز التنفيذ الفعلي، مع استحواذ منطقتي شرق آسيا وأوروبا على النصيب الأكبر منها.

أما على المستوى الوطني، فإن مصر ليست بمعزل عن هذا الاتجاه، إذ انخرطت في عدد من الاتفاقيات يُعد معقولًا مقارنة بدول مثل المغرب وتركيا والإمارات، وإن كانت هذه الدول قد اتسمت بدرجة أكبر من التوسع في هذا المجال.



أبعاد تقليدية تتمثل في:

البعد التجاري	• فتح أسواق جديدة • تحفيز الصادرات • تنويع الشركاء • تحسين شروط التجارة
البعد الاقتصادي والتنموي	• تنمية القطاعات الإنتاجية • جذب الاستثمارات • خلق فرص عمل • تقليل العجز التجاري وزيادة القدرة التنافسية للمنتج المحلي
البعد التشريعي والمؤسسي	• تسريع الإصلاح المؤسسي • تعزيز الثقة في مناخ الاستثمار • بناء بيئة استثمار مواتية ومتوافقة مع المعايير الدولية
البعد السياسي والدبلوماسي	• تعزيز العلاقات الثنائية أو الإقليمية. • دعم التموضع الجيوسياسي في التكتلات العالمية

وتُعد الاتفاقيات من أهم أدوات الدولة الاستراتيجية لتعزيز الأمن الاقتصادي، وتوسيع القدرة على النمو المدفوع بالصادرات، والانفتاح الانتقائي على الأسواق الدولية

أبعاد تتزايد أهميتها في ظل المتغيرات العالمية تتمثل في:

التوترات الجيوسياسية العالمية	• تنويع الشركاء لتقليل المخاطر المرتبطة بالاعتماد على أسواق أو تكتلات بعينها
ارتفاع تكلفة الخروج من الاتفاقيات مقارنة بالاستمرار	• الخروج من الاتفاقيات لا يُنهي الالتزام فحسب، بل يُضعف القدرة الإنتاجية والتنافسية للاقتصاد الوطني • ترتفع رسوم الواردات الأساسية للإنتاج • تأكل التنافسية • ضعف قدرة مصر على التصدير والنفاذ إلى الأسواق الخارجية
أثر التقليد (Domino Effect)	• تأخر الانضمام إلى الاتفاقيات يضعف قدرة الدولة على المنافسة، ويُفقدها فرص التكامل الإقليمي • انضمت المغرب وتونس للاتحاد الأوروبي في التسعينيات من القرن الماضي • واجهت مصر خطر تآكل نفاذها للسوق الأوروبية • دفعت هذه الديناميكية مصر لتوقيع اتفاقية الشراكة ثم اتفاق أغادير لتأمين تكاملها الإقليمي والتجاري
المصداقية الدولية والتصنيفات العالمية	• الالتزام بالاتفاقيات يعزز صورة مصر كدولة ملتزمة ويُحسن ترتيبها في مؤشرات الاستثمار والتنافسية العالمية .

في عالم يتشكل حول تكتلات اقتصادية جديدة، تمثل الاتفاقيات أداة سيادية لحماية مصالح الدولة وضمان النفاذ الآمن للأسواق، وتأمين موقع الدولة في النظام التجاري العالمي

يتضح من الجدول السابق أنه في ظل التوترات الجيوسياسية الراهنة، تزداد أهمية الاتفاقيات التجارية التفضيلية، لا سيما مع التحول التدريجي في موازين القوى الاقتصادية العالمية نحو الشرق، مثل الصين والهند، بما يجعل تنويع الشراكات التجارية ضرورة استراتيجية متزايدة.

في المقابل، يُطرح أحيانًا اتجاه يدعو إلى الانسحاب من بعض الاتفاقيات بدعوى ضعف العائد الاقتصادي منها، إلا أن تكلفة الخروج لا تقتصر على البعد الاقتصادي فحسب، بل تمتد لتشمل أبعادًا سياسية ودبلوماسية، وقد تحمل إشارات سلبية على مستوى العلاقات الدولية، وهو ما يستوجب أخذه في الاعتبار عند تقييم هذه الخيارات.

كما تبرز أبعاد أخرى أكثر تعقيدًا، من بينها ما يمكن تسميته بـ"أثر التقليد" أو محاكاة تجارب دول أخرى، إلى جانب بُعد المصداقية الدولية، حيث يُنظر إلى الانخراط في اتفاقيات كبرى، مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، بوصفه مؤشرًا على انفتاح الاقتصاد والتزامه بالمعايير الدولية.

ومع ذلك، فإن هذه الاتفاقيات لا تقتصر على البعد التجاري، بل غالبًا ما تتضمن اشتراطات ممتدة تشمل معايير الجودة والبيئة، وأحيانًا قضايا تتعلق بالحوكمة وحقوق الإنسان، وهو ما يجعل تقييمها أكثر تعقيدًا، ويستدعي تبني منظور شامل ومتوازن عند تحليل آثارها.

أبرز الاتفاقيات المنضمة لها مصر:

اسم الاتفاقية	تاريخ النفاذ	الدول الشريكة
اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية	1998	18 دولة عربية
اتفاقية ثنائية	2004	تونس - المغرب
اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية	2004	27 دولة أوروبية
اتفاقية أغادير	2005	المغرب – تونس – الأردن
اتفاقية الأفتا EFTA	2007	سويسرا – النرويج – آيسلندا – ليختنشتاين
اتفاقية التجارة الحرة بين مصر وتركيا	2007	تركيا
اتفاقية الكوميسا COMESA	1999	21 دولة إفريقية
اتفاقية الميركسور MERCOSUR	2017	البرازيل – الأرجنتين – أوروغواي – باراغواي
اتفاقية التجارة الحرة القارية الإفريقية AfCFTA	2021	54 دولة إفريقية
اتفاقية التجارة الحرة بين مصر والمملكة المتحدة	2021	المملكة المتحدة – أيرلندا الشمالية

يتضح من الجدول السابق أن اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تُعد من أبرز الاتفاقيات التي انضمت إليها مصر. وقد أُثيرت، عند توقيعها، تساؤلات متعددة حول جدواها، حيث رأى البعض أن الانضمام إليها قد يضع مصر في موقف تفاوضي غير متكافئ. إلا أن السياق العملي كان يشير إلى محدودية البدائل المتاحة، ففي إطار عملية برشلونة خلال تسعينيات القرن الماضي، اتجه الاتحاد الأوروبي إلى التوسع في إبرام اتفاقيات تجارة حرة مع دول جنوب المتوسط. وقد سارعت دول مثل تونس والمغرب إلى توقيع الاتفاقية خلال فترة قصيرة، بينما استغرقت مصر نحو خمس سنوات من المفاوضات. غير أن الامتناع عن الانضمام لم يكن خيارًا واقعيًا، نظرًا لكون الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأكبر لمصر، حيث يستحوذ على نحو 40% من حجم تجارتها الخارجية. كما أن تأثير الاتفاقية لم يكن ليقتصر على تخفيض الرسوم الجمركية فقط، بل كان سيمتد إلى معايير الجودة والمواصفات، فضلًا عن الدعم المالي والفني المقدم من الاتحاد الأوروبي لشركائه، وهو ما كان سينعكس على القدرة التنافسية لمصر مقارنة بدول المنطقة.

وفي السياق ذاته، وقّعت مصر اتفاقية تجارة حرة مع دول الإفتا (EFTA)، رغم محدودية حجم التبادل التجاري معها، ويُعزى ذلك إلى ارتباط هذه الدول بعلاقات وثيقة مع الاتحاد الأوروبي، بما استلزم استكمال الإطار العام للشبكة التجارية وعدم ترك أي فجوات في المنظومة التفضيلية.

ينطبق المنطق نفسه على الاتفاقية المبرمة مع تركيا، التي ترتبط باتحاد جمركي مع الاتحاد الأوروبي، مما استدعى إبرام اتفاقية ثنائية لضمان اتساق المنظومة التجارية. وكذلك الحال بالنسبة لاتفاقية أغادير، التي تضم مصر وتونس والمغرب والأردن، والتي استهدفت معالجة إشكالية قواعد المنشأ. إذ إن النفاذ إلى السوق الأوروبية دون رسوم جمركية يتطلب استيفاء نسبة معينة من المكون المحلي، وهو ما يصعب تحقيقه بصورة منفردة، ومن هنا برز مفهوم "تراكم المنشأ"، الذي يسمح للدول الأعضاء بالاستفادة من مدخلات بعضها البعض لاستيفاء هذه النسبة. ورغم محدودية التجارة البينية بين هذه الدول، فإن الاتفاقية أسهمت في تيسير دخول منتجاتها إلى الاتحاد الأوروبي بشروط تفضيلية. وقد استفادت بعض الدول من هذا الإطار، كما في حالة تصنيع سيارات مثل "رينو لوجان"، التي دخلت السوق المصرية دون جمارك باعتبارها ذات منشأ مغربي، في حين لم تتمكن مصر من تحقيق مستوى مماثل من الاستفادة حتى الآن.

كما وقّعت مصر اتفاقية مع تجمع الميركوسور، الذي يضم عددًا من دول أمريكا اللاتينية مثل الأرجنتين والبرازيل وأوروغواي وباراغواي. ورغم أن الدافع الأولي للاتفاقية لم يكن واضحًا بدرجة كبيرة، في ظل محدودية واردات مصر من هذه الدول (مثل اللحوم والزيوت)، فإنها أسهمت مع مرور الوقت في فتح أسواق جديدة أمام الصادرات المصرية، لاسيما المنتجات الزراعية مثل البرتقال.

ومن الاتفاقيات المهمة كذلك، وإن لم تُصنَّف رسميًا كاتفاقية تجارة حرة لأسباب سياسية، ما يُعرف ببروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ Protocol) مع الولايات المتحدة الأمريكية. فقد تحفّظت الولايات المتحدة آنذاك على إبرام اتفاقية تجارة حرة شاملة مع مصر، وقدمت بديلًا يتمثل في هذا البروتوكول، الذي يتيح دخول المنتجات المصرية - خاصة في قطاع الملابس الجاهزة - إلى السوق الأمريكية دون رسوم جمركية، بشرط توافر نسبة مكوّن إسرائيلي في المنتج. وقد جاء ذلك في سياق انتهاء العمل باتفاقية المنسوجات العالمية، التي كانت تمنح مصر حصصًا تصديرية محددة إلى

السوق الأمريكية، وهو ما كان من المتوقع أن يعرّضها لمنافسة شديدة من دول مثل الصين والهند وبنجلاديش، خاصة أن الرسوم الجمركية على الملابس في الولايات المتحدة تصل إلى نحو 30%.

ونظرًا لأهمية السوق الأمريكية بوصفها سوقًا واسعة الاستيعاب مقارنة بأسواق أخرى - مثل الاتحاد الأوروبي الذي يركز بدرجة أكبر على المنتجات ذات الطابع المتخصص (Fashion) - كان من الضروري إيجاد آلية بديلة للحفاظ على القدرة التنافسية، وهو ما تحقق من خلال توقيع هذا البروتوكول عام 2004، كحل عملي لضمان استمرار النفاذ التفضيلي للسوق الأمريكية رغم الاعتبارات السياسية المصاحبة له. وقد أسهم بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ) في جذب استثمارات أجنبية، لا سيما من تركيا والهند، نظرًا لعدم تمتعهما باتفاقيات تجارة حرة مع الولايات المتحدة رغم امتلاكهما قاعدة صناعية قوية في صناعة الملابس الجاهزة، ما دفع بعض شركاتهما إلى نقل جزء من استثماراتها إلى مصر للاستفادة من مزايا النفاذ الجمركي. أما على الجانب الآخر، فإن المكسب الإسرائيلي من هذه الاتفاقية كان ذا طبيعة سياسية بالأساس، حيث استُخدم البروتوكول كأداة لتعزيز التعاون واستمرار العلاقات الاقتصادية حتى في فترات التوتر، بما يعكس البعد السياسي الكامن في كثير من الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

وفيما يتعلق بالقارة الإفريقية، انضمت مصر إلى تجمع الكوميسا، الذي يضم عددًا من الدول الإفريقية، رغم أن حجم التبادل التجاري البيني لا يزال محدودًا. ويُعزى ذلك إلى مجموعة من التحديات الهيكلية، من بينها وجود دول حبيسة تعاني من صعوبات لوجستية في النقل، وضعف البنية التحتية، لا سيما في القطاع المصرفي، إلى جانب استمرار الطابع التقليدي وغير المؤسسي في بعض أنماط التجارة. ومع ذلك، جاء الدافع الأساسي للانضمام مرتبطًا بالبعد السياسي وتعزيز الانتماء الإفريقي، وهو ما تطور لاحقًا إلى أطر أوسع للتكامل الإقليمي، مثل الاتفاق الثلاثي الذي يضم الكوميسا والسادك وتجمع شرق إفريقيا، وصولًا إلى اتفاقية التجارة الحرة القارية الإفريقية (اتفاقية التجارة الحرة القارية الإفريقية)، التي تضم 54 دولة من أصل 55 دولة إفريقية، ما يجعلها أكبر منطقة تجارة حرة في العالم من حيث عدد الدول الأعضاء. ورغم دخولها حيّز التنفيذ، لا تزال الاتفاقية تواجه تحديات تتعلق بالهياكل المؤسسية، وتفاوت مستويات الدخل، وعدم انضمام بعض الدول إلى منظمة التجارة العالمية، إلا أن التوقعات المستقبلية تشير إلى دور محتمل مهم في تعزيز التجارة البينية الإفريقية.

وفي السياق نفسه، أبرمت مصر اتفاقيات ثنائية مع دول أخرى مثل صربيا، ورغم محدودية حجم التبادل التجاري معها، فإن هذه الاتفاقيات تعكس في كثير من الأحيان أبعادًا سياسية ودبلوماسية تتجاوز الاعتبارات الاقتصادية البحتة.

ومن ناحية أخرى، تشهد طبيعة الاتفاقيات التجارية تطورًا ملحوظًا، كما في الاتفاقيات الموقعة مع دول مثل الإمارات العربية المتحدة، حيث لم تعد تقتصر على خفض الرسوم الجمركية، بل أصبحت أكثر شمولًا وعمقًا، لتشمل مجالات مثل توحيد المواصفات، وتشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وحماية حقوق الملكية الفكرية، بل وتمتد أحيانًا إلى أبعاد تنظيمية وسياسية، كما هو الحال في بعض الاتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي.

يتم تقييم وضع مصر الحالي من خلال الآتي:

أ. الميزان التجاري:

- مقارنة بين دول (الاتفاقيات - دون الاتفاقيات)
- لكل اتفاقية.

ب. هيكل الصادرات والواردات السلعية غير البترولية مع دول الاتفاقيات

ج. نسبة السلع الوسيطة المستوردة من إجمالي السلع المستوردة من دول الاتفاقيات

د. جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية

هـ. الحصيلة الضريبية المفقودة من الاتفاقيات

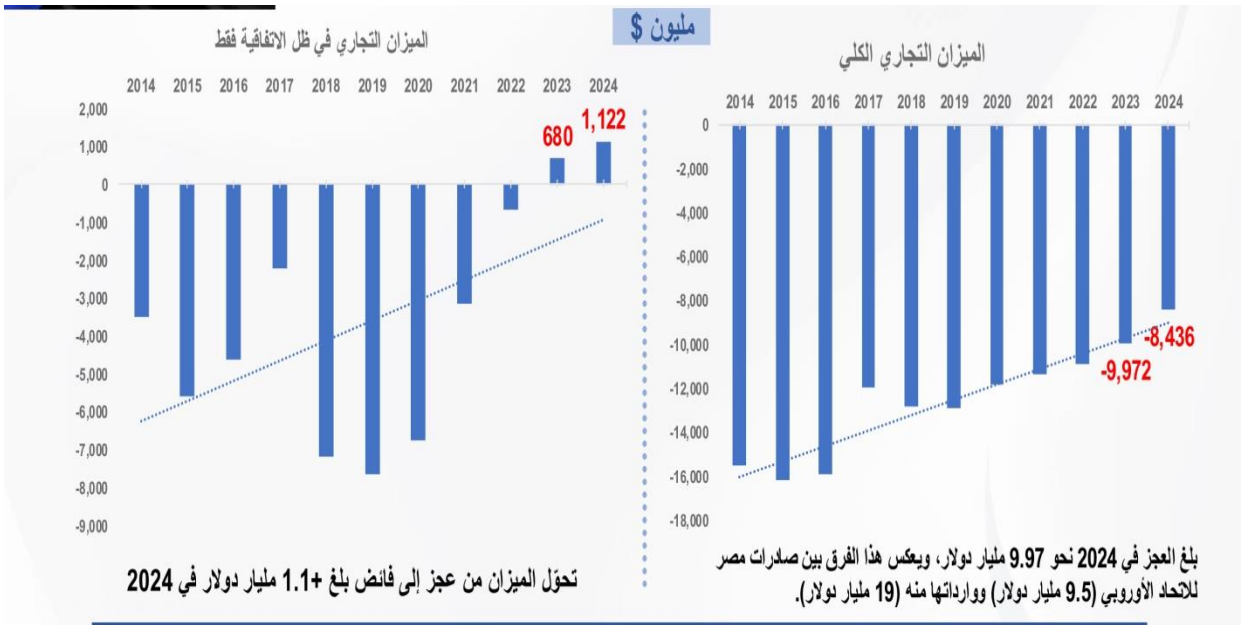
و. تحليل العائد - التكاليف للاتفاقيات التجارية

ليس كل ما يأتي من دول الاتفاقيات... يُطبَّق عليه الإعفاء، حيث:

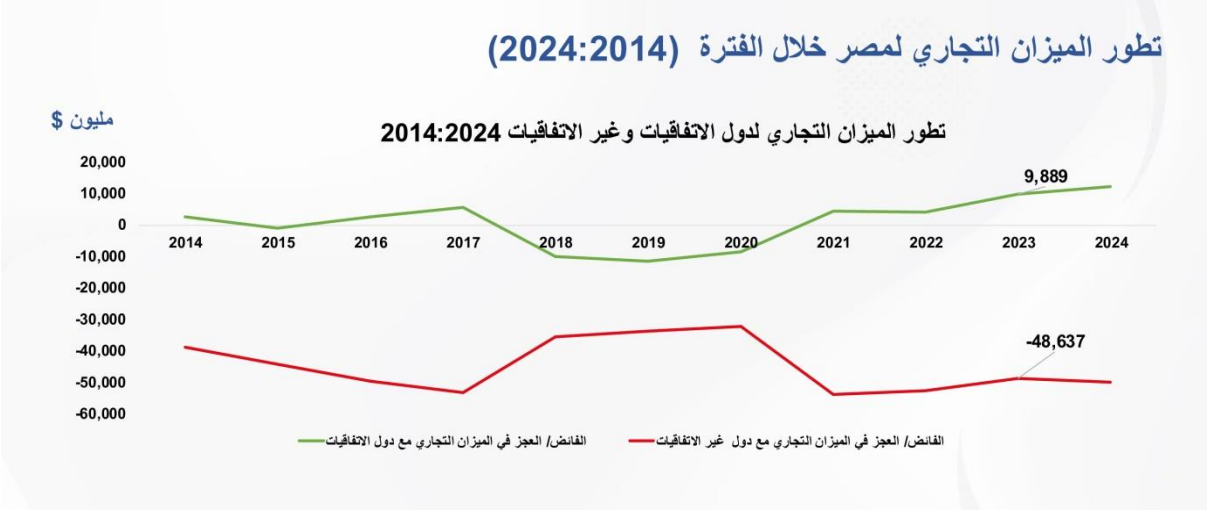
- وجود اتفاقية لا يعني الإعفاء التلقائي من الجمارك.
- الإعفاء الجمركي مرتبط بتطبيق قواعد المنشأ وإثبات استيفاء الشروط اللازمة والمتفق عليها.
- السلع التي لا تلتزم بضوابط الاتفاقية تُعامل جمركيا كأنها قادمة من دولة بدون اتفاق.

أ- تطور الميزان التجاري لمصر خلال الفترة (2024:2014)

اتفاقية الشراكة الأوربية (حيز النفاذ 2004)



تشهد الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبي تطورًا مستمرًا ونموًا مطردًا على مدار السنوات، وقد شكّل عام 2024 محطة بارزة في هذا المسار، مدفوعًا بارتفاع الصادرات إلى عدد من الدول الأعضاء، من بينها إسبانيا وهولندا وسلوفينيا وإيطاليا، وهو ما يعكس الأثر الإيجابي لاتفاقية الشراكة في تعزيز النفاذ إلى الأسواق الأوروبية وتحسين تنافسية المنتج المصري.

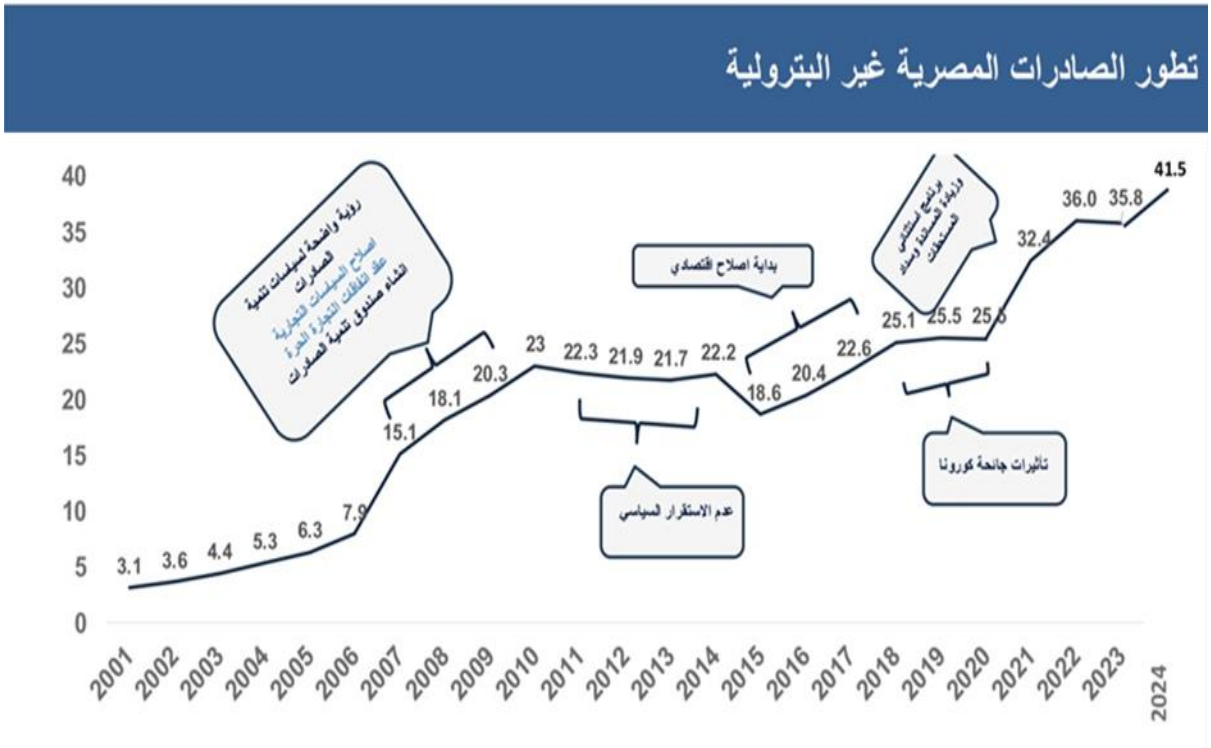


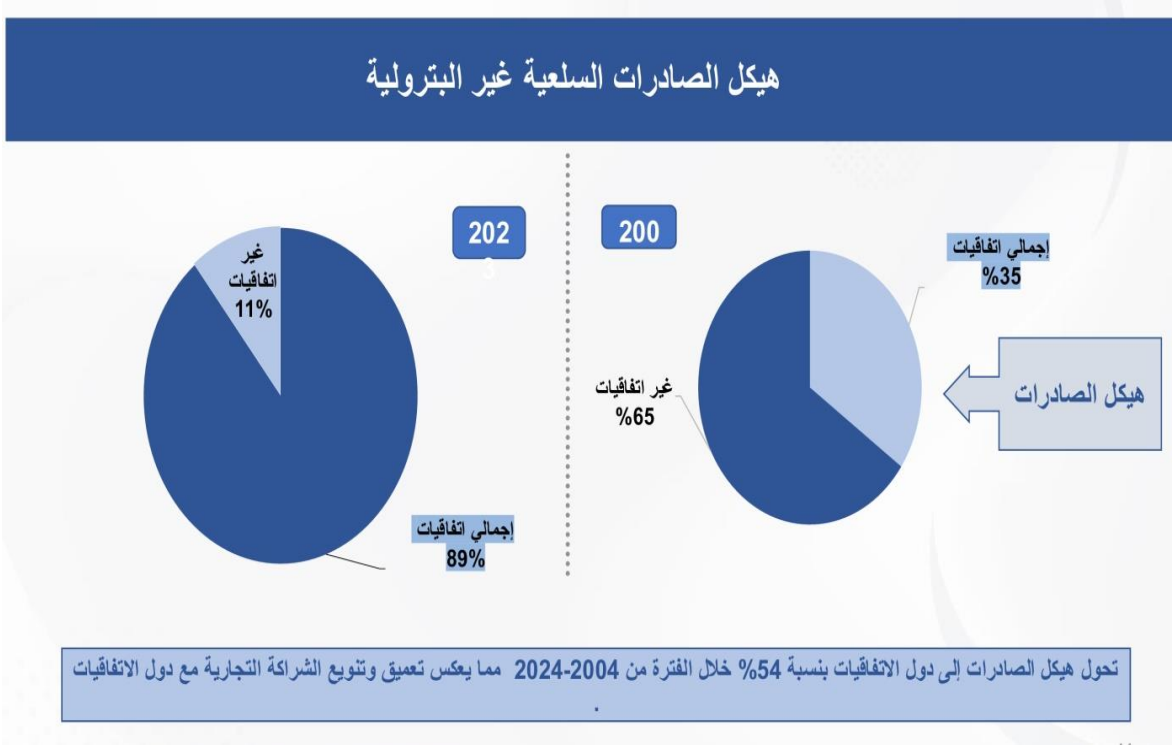
ساهمت الاتفاقيات التجارية في تحسين الميزان التجاري لمصر مع عدد من الدول الشريكة، في حين أن استمرار العجز مع دول غير مرتبطة باتفاقيات يعكس أهمية التوسع في هذه الاتفاقيات، أو تبني تدابير تصحيحية مثل الحماية الصناعية، وتنويع الصادرات، واستبدال الواردات. وعند تناول العجز في الميزان التجاري مع الاتحاد الأوروبي، لا ينبغي الاكتفاء بجزء من الصورة دون النظر إلى سياقها الكامل، إذ يشير البعض إلى وجود عجز يقترب من 10 مليارات دولار، ويستنتج من ذلك أن اتفاقية الشراكة لم تحقق نتائج إيجابية تُذكر. إلا أن هذا الطرح يركز على جانب واحد من الواقع، ويتجاهل أن وجود اتفاقية تجارية لا يعني بالضرورة خضوع جميع بنود التجارة بين الطرفين لمزايا الإعفاءات الجمركية، إذ يقتصر تطبيق هذه المزايا على السلع المستوفية لقواعد المنشأ.

وبناءً عليه، فإن النظر إلى إجمالي التجارة مع الاتحاد الأوروبي قد يعكس عجزًا، بينما يؤدي حصر التحليل في الجزء المنظم داخل إطار الاتفاقية إلى إظهار فائض لصالح مصر يقترب من مليار دولار. ويُعد هذا التمييز بالغ الأهمية، نظرًا لأنه غالبًا ما يُغفل في التحليلات الاقتصادية، حيث يُركز بعض متخذي القرار على العجز الكلي دون التفرقة بين التجارة التفضيلية وغير التفضيلية. وينطبق هذا الاعتبار على معظم الاتفاقيات التجارية التي أبرمتها مصر، إذ إن العجز الظاهر لا يُعزى بالضرورة إلى الاتفاقيات ذاتها، بل إلى هيكل التجارة القائم مع هذه التكتلات، في حين قد يُظهر الجزء المرتبط بتطبيق الاتفاقيات نتائج أكثر إيجابية أو تحقيق فائض. وعند النظر إلى الصورة الكلية، يتضح أنه إذا تم احتساب إجمالي التجارة مع الدول المرتبطة باتفاقيات، يظهر عجز عام، بينما يؤدي قصر التحليل على التجارة المنفذة في إطار الاتفاقيات إلى تحول هذا العجز إلى فائض يُقدّر بنحو 9 مليارات دولار، وهو ما يُعد عنصرًا حاسمًا في تقييم جدوى هذه الاتفاقيات من منظور مكاسبها الفعلية.

ب. هيكل الصادرات والواردات السلعية غير البترولية مع دول الاتفاقيات

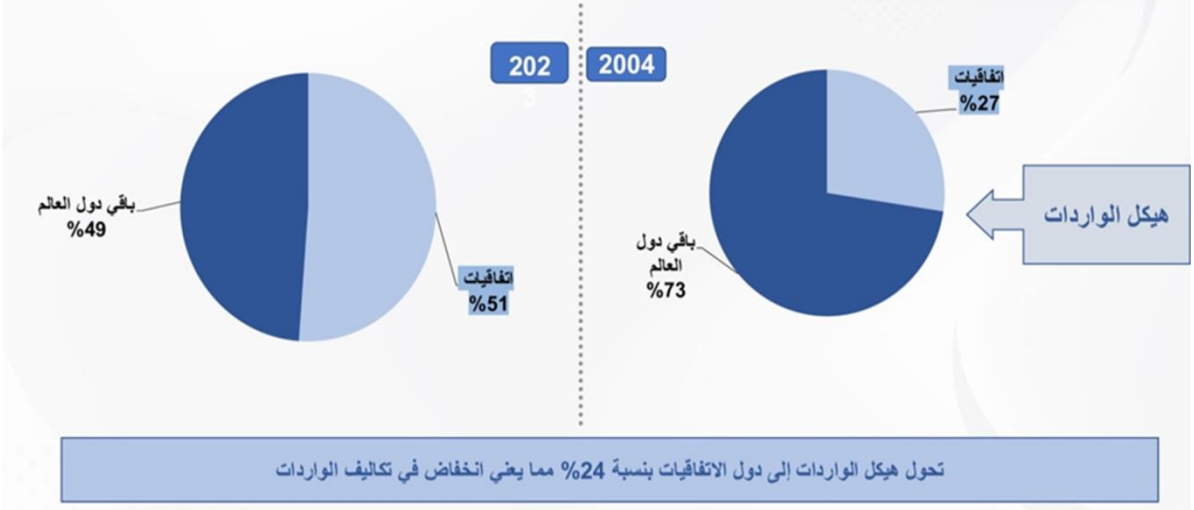
توضح الاشكال الآتية تطوروهيكل كل من الصادرات والواردات المصرية غير البترولية:





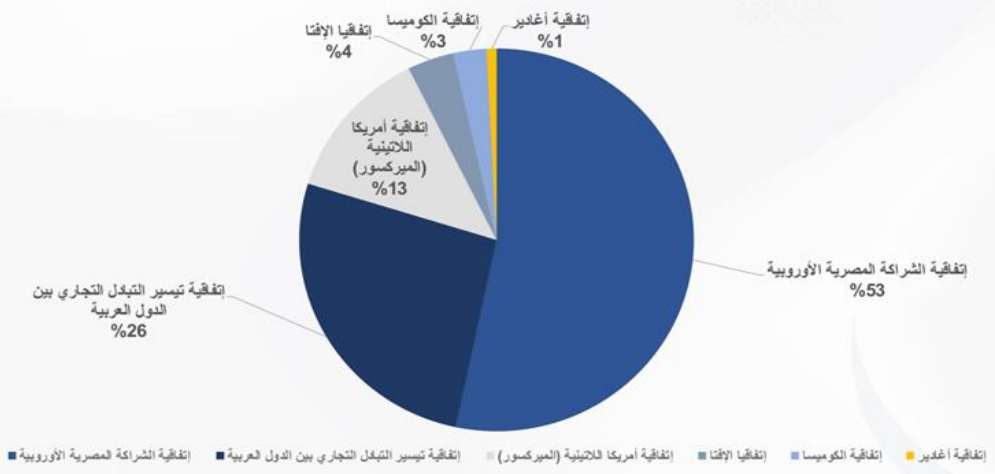
تطور الواردات المصرية غير البترولية

هيكل الواردات السلعية غير البترولية



تحول هيكل الواردات إلى دول الاتفاقيات بنسبة 24% مما يعني انخفاض في تكاليف الواردات

توزيع الواردات على الاتفاقيات التجارية التفضيلية المختلفة وفقا لبيان وزارة المالية 2023



يوضح تطور التجارة المصرية، أن نسبة الصادرات المتجهة إلى الدول التي تربطها بمصر اتفاقيات تجارية قد شهدت ارتفاعًا ملحوظًا، إذ ارتفعت من نحو 35% من إجمالي الصادرات عام 2004 إلى نحو 89% بحلول عام 2024. في المقابل، لا يزال العجز في الميزان التجاري قائمًا، حيث تبلغ قيمة الواردات نحو 80 مليار دولار، تستحوذ الدول المرتبطة باتفاقيات على نسبة كبيرة منها، وعلى رأسها الاتحاد الأوروبي باعتباره الشريك التجاري الأكبر لمصر. ورغم ذلك، تبرز بعض التصورات غير الدقيقة، من بينها الاعتقاد بأن هذه الاتفاقيات أدت فقط إلى تفاقم العجز التجاري، أو أنها أسهمت في فتح المجال أمام استيراد سلع كمالية غير ضرورية، بما ينعكس سلبًا على النقد الأجنبي والحصيلة الجمركية، غير أن هذه الأطروحات تتطلب تحليلًا موضوعيًا ودقيقًا لتقييم مدى صحتها، وذلك على النحو الذي سيلي بيانه.

ج- نسبة السلع الوسيطة المستوردة من إجمالي السلع المستوردة من دول الاتفاقيات

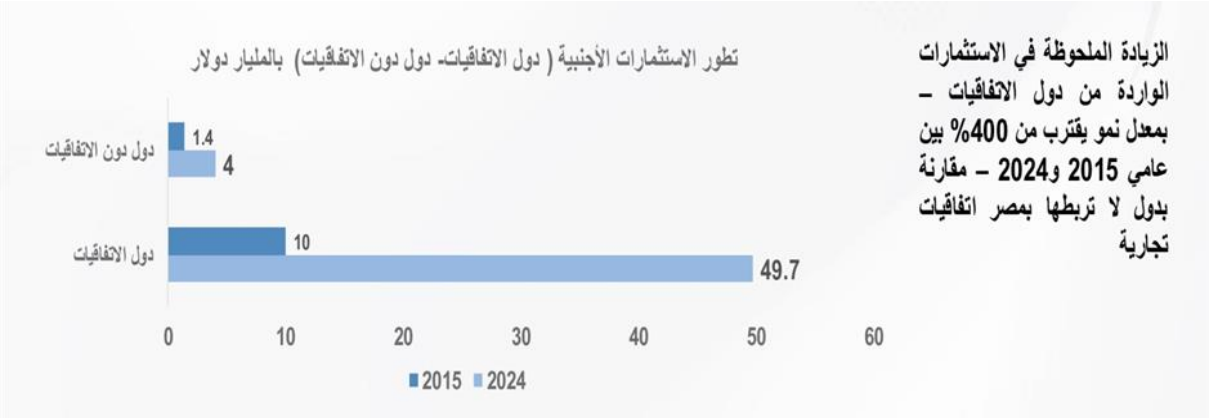
تشيع بعض التصورات بأن الاتفاقيات التجارية التفضيلية تؤدي إلى زيادة استيراد السلع الكمالية، بما يدعم الدعوة إلى إلغائها، إلا أن البيانات الفعلية تعكس صورة مغايرة، إذ تمثل السلع الوسيطة والمواد الخام النسبة الأكبر من الواردات، على النحو التالي:

اتفاقية الشراكة الأوربية خلال الفترة من 2018 – 2024: متوسط نسبة السلع الوسيطة، والاستثمارية والمواد الخام المستوردة من إجمالي السلع المستوردة غير البترولية نحو 68%.

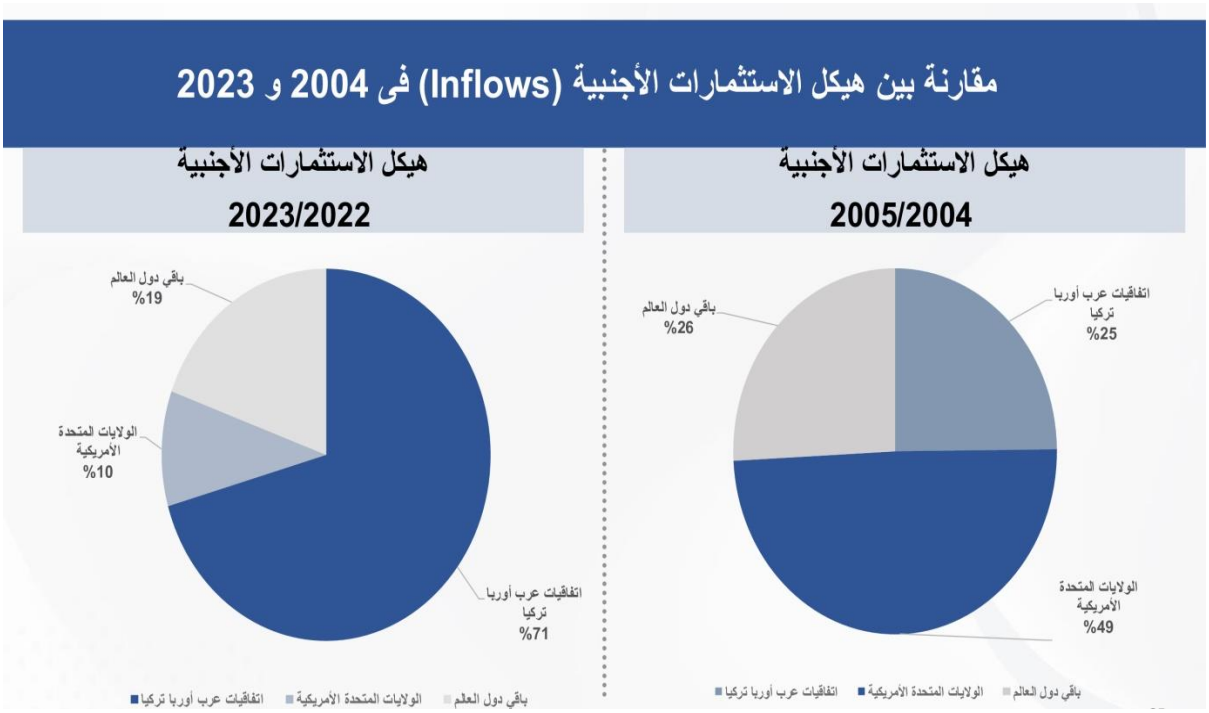
اتفاقية تركيا خلال الفترة من 2018 – 2024: متوسط نسبة السلع الوسيطة ، والاستثمارية والمواد الخام المستوردة من إجمالي السلع المستوردة غير البترولية نحو 67٪.

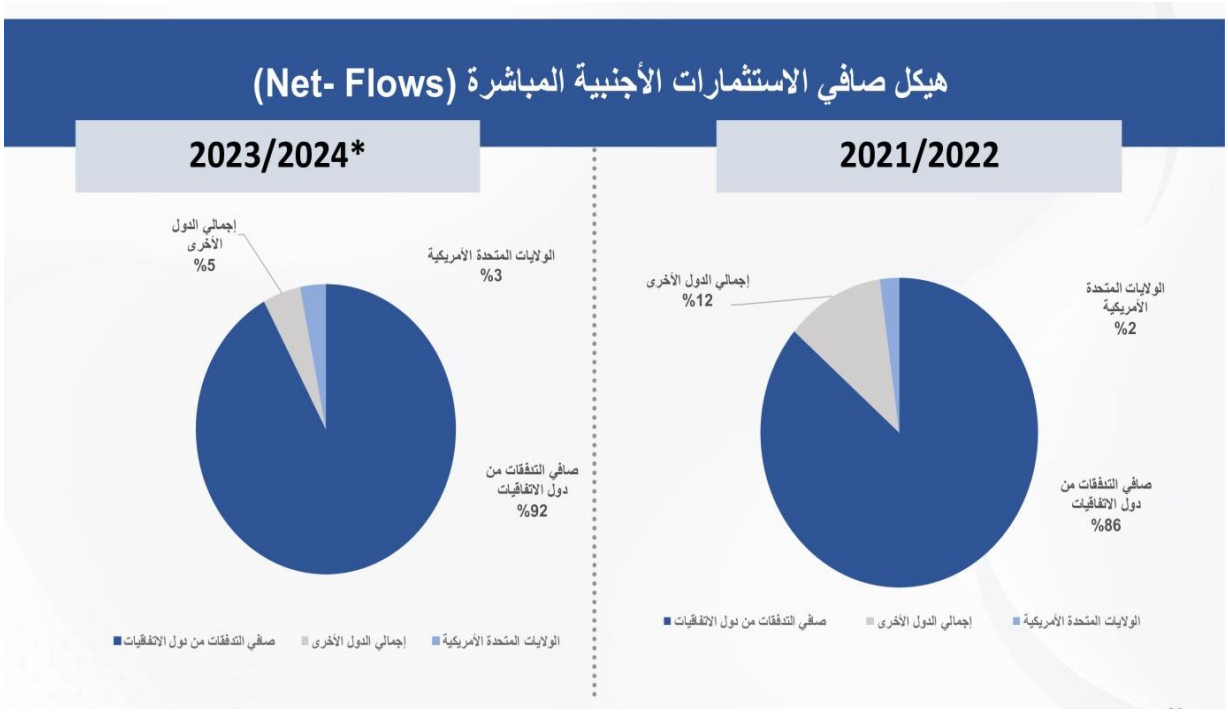
ويعني ذلك أن هذه الواردات تُستخدم في الأساس كمدخلات إنتاج في الصناعة المحلية، وليس لتمويل استهلاك كمالي. ومن ثم، فإن الإعفاءات الجمركية على هذه السلع تسهم بشكل مباشر في خفض تكاليف الإنتاج، بما يعزز القدرة التنافسية للمنتج المصري، ويدعم التصدير، ويسهم في توطين الصناعة وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية. وبالتالي، فإن إلغاء هذه الاتفاقيات - حتى في ظل وجود عجز تجاري - قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج المحلي، نظرًا لاعتماد العديد من القطاعات الصناعية في مصر على استيراد مدخلات الإنتاج من الخارج. وعليه، فإن تقييم هذه الاتفاقيات يجب أن يتم في إطار شامل يأخذ في الاعتبار دورها في دعم الهيكل الإنتاجي والصناعي، وليس الاقتصار على ميزان التجارة أو الحصيلة الجمركية .

د- جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية



- الاتفاقيات التجارية أداة تمكينية رئيسية لجذب استثمارات إنتاجية موجهة للتصدير.
- تأمين مدخلات الإنتاج بأسعار تنافسية.
- تصنيع منتجات مؤهلة للمنافسة في الأسواق الإقليمية والدولية.
- النفاذ إلى أسواق خارجية بإعفاءات جمركية عبر الاتفاقيات التفضيلية.

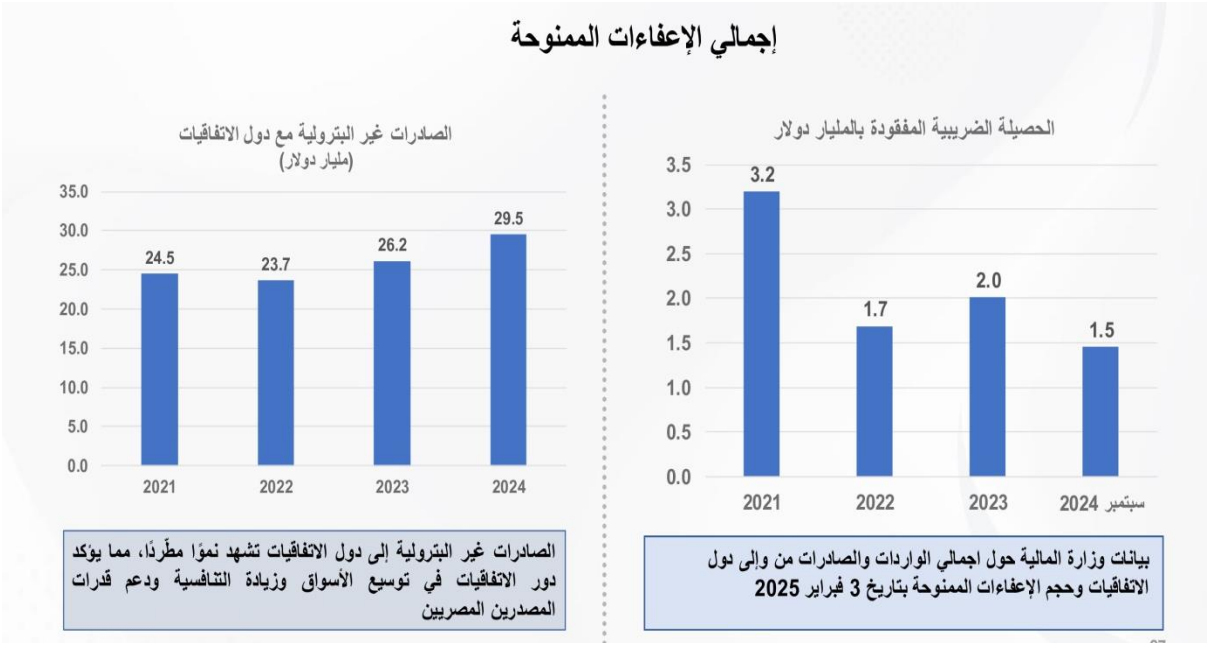




تُظهر التجارب أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تميل إلى الزيادة في الدول المرتبطة باتفاقيات تجارية، وإن كان ذلك لا يُعزى بالضرورة إلى الاتفاقية وحدها. فعلى سبيل المثال، يتركز جزء من الاستثمارات الأوروبية في مصر في قطاع البترول، كما تتجه نسبة معتبرة من الاستثمارات المرتبطة بالمناطق الصناعية المؤهلة (QIZ) إلى قطاع الطاقة. ومع ذلك، لا يمكن إغفال الدور الإيجابي لهذه الاتفاقيات في جذب الاستثمارات، وهو ما يتضح من تجارب دول مثل تركيا والهند في الاستفادة من هذه الأطر التفضيلية.

من ناحية أخرى، يتكرر طرح فكرة أن مصر تمثل "بوابة" إلى أفريقيا أو العالم العربي، إلا أن هذا الدور لا يقتصر عليها حصريًا، إذ تطرح دول أخرى مثل المغرب وتونس نفسها بالمنطق ذاته. ومن ثم، فإن تحقيق هذا الدور يرتبط بقدرة الدولة الفعلية على الربط بين الأسواق، وهو ما يتطلب وجود شبكة فعّالة من الاتفاقيات التجارية الداعمة. وبناءً عليه، حتى في حال عدم تحقيق بعض الاتفاقيات لعوائد اقتصادية مباشرة بالقدر المتوقع، فإن خيار إلغائها لا يُعد خيارًا رشيدًا، نظرًا لما قد يترتب عليه من تراجع في تدفقات الاستثمار وفقدان لمزايا تنافسية في الأسواق الخارجية.

هـ. الحصيلة الضريبية المفقودة من الاتفاقيات



يتضح من الشكل السابق أن التركيز على خسارة الحصيلة الجمركية فقط يعكس رؤية جزئية، إذ تشير البيانات إلى أن هذا التراجع يقابله ارتفاع ملحوظ في الصادرات غير البترولية إلى الدول المرتبطة باتفاقيات تجارية. ومن ثم، فإن التقييم الموضوعي يتطلب النظر إلى الصورة الكلية للأثر الاقتصادي، وليس الاكتفاء بجانب واحد منها، حيث إن تقييد أو إغلاق هذه القنوات قد يؤدي إلى تمييز سلبي ضد الصادرات المصرية في تلك الأسواق.

وفيما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، يُثار أحيانًا أنها تتركز في قطاعات محددة أو أن جزءًا من عوائدها يُحوَّل إلى الخارج، إلا أن هذه القراءة لا تعكس الصورة الكاملة، إذ تسهم هذه الاستثمارات في خلق فرص عمل، وزيادة التشغيل، وتحفيز النشاط الاقتصادي، وهو ما ينبغي أخذه في الاعتبار عند تقييم أثرها الكلي.

و. تحليل العائد - التكاليف للاتفاقيات التجارية

أولًا: العائد (Benefits)

نوع العائد	التوضيح
زيادة الصادرات	دخول المنتجات الوطنية أسواق جديدة بدون أو برسوم جمركية منخفضة.
جذب الاستثمارات الأجنبية	المستثمرون يفضلون الدول المرتبطة بشبكة اتفاقيات لأنها بوابة لأسواق أخرى.
نقل التكنولوجيا والخبرات	عبر الشراكات مع شركات أجنبية.
تحسين القدرة التنافسية	من خلال التعلم من المنافسة وانخفاض تكاليف المدخلات المستوردة.
تنويع الشركاء التجاريين	تقليل الاعتماد على عدد محدود من الدول (خفض المخاطر الجيوسياسية).

ثانيًا: التكاليف(Costs)

نوع التكلفة	التوضيح
فقدان الرسوم الجمركية	نتيجة الإعفاءات الجمركية المتبادلة.
منافسة ضارة للصناعات المحلية	تواجه الصناعات الناشئة صعوبة في مواجهة الواردات الأرخص.
التزامات تنظيمية وتشريعية	التكيف مع قواعد المنشأ والمعايير الفنية والتشريعات الخاصة بالشركاء.
عدم التوازن التجاري	قد يؤدي التحرير إلى زيادة الواردات دون ارتفاع موازٍ في الصادرات.

تحليل التكاليف - العائد للاتفاقيات التجارية

مؤشرات تحليلية لعام 2023

العنصر	القيمة (بالمليون دولار)
منافع اقتصادية سنوية	• قيمة الصادرات لدول الاتفاقيات : 26164 مليون $ • حجم الاستثمارات (الغير بترولية) المتدفقة من دول الاتفاقيات : 42431.7 مليون $ **إجمالي المنافع الاقتصادية 2023= 68595.7 مليون $**
تكاليف اقتصادية سنوية	• قيمة الواردات من دول الاتفاقيات : 16275 مليون $ • الإعفاءات الضريبية على الواردات من دول الاتفاقيات : 62127 مليون جنيه بسعر صرف 30.39 = 2044.3 مليون $ **إجمالي التكاليف 2023 = 18319.3 مليون $**
نسبة المنافع إلى التكاليف Benefit-Cost Ratio (BCR)	68623.7/**18319.3** = **3.75** 1 < (BCR) لذا فإن الاتفاقية تحقق **عائدًا اقتصاديًا إيجابيًا** وتُعد مجدية من الناحية الاقتصادية

يُظهر تحليل التكلفة والعائد للاتفاقيات التجارية أن الفوائد الاقتصادية المحتملة تفوق التكاليف المترتبة، حيث تمثل الاتفاقيات التجارية أداة استراتيجية للنمو الاقتصادي إذا أُحسن استخدامها.

كما أن تحليل المنافع - التكاليف من الاتفاقيات التجارية لا يقتصر على الجوانب المالية فقط، بل يشمل أيضًا:

- الأبعاد الاجتماعية (التوظيف)
- الأبعاد البيئية (الامتثال للمعايير البيئية- فرص الوصول للأسواق الخضراء).
- الأبعاد الجيوسياسية (النفوذ الإقليمي – تنويع التحالفات)

ويُعد البعد البيئي أحد الأبعاد ذات الطبيعة المزدوجة (سيفًا ذا حدين)، إذ إن الالتزام بالمعايير البيئية، خاصة في إطار التعامل مع شركاء مثل الاتحاد الأوروبي، يسهم في رفع جودة المنتجات وتعزيز معايير الصحة والسلامة، إلا أنه في المقابل قد يفرض تكاليف إضافية تنعكس على القدرة التنافسية للصادرات. ومن أبرز الأمثلة على ذلك آلية تعديل الكربون على الحدود، التي تعكس توجهًا عالميًا متزايدًا نحو تشديد المعايير البيئية، لكنها في الوقت ذاته قد تمثل عبئًا إضافيًا على الدول ذات القدرات الإنتاجية المحدودة.

5. أسباب عدم تحقيق الأهداف المرجوة من الاتفاقيات التجارية التفضيلية

أ. تحديات على مستوى التفاوض والتصميم

- غياب وضوح الهدف من الدخول في الاتفاقية.
- ضعف القدرة التفاوضية في صياغة شروط تحقق مصالح الدولة.
- التركيز على "البعد التجاري" فقط، دون تطوير الأبعاد الأخرى مثل (الاستثمار – التكنولوجيا – العمالة...).

ب. تحديات خاصة بضعف الطاقة الانتاجية

- غياب الجاهزية الإنتاجية في بعض القطاعات يعوق تعظيم الاستفادة.

ج. تحديات على مستوى التنفيذ والاستغلال

- عدم استغلال الاتفاقيات بعد توقيعها، رغم فرص النفاذ التفضيلي.

مثال: المغرب أعاد توجيه قاعدته الإنتاجية نحو صناعة السيارات، مما مكنه من التوسع في تصدير منتجاته إلى الاتحاد الأوروبي، أكثر من 536 ألف سيارة في 2023. بقيمة صادرات 15.1 مليار يورو. ويحتل المرتبة الثانية بعد الصين في تصدير السيارات إلى أوروبا. ومن ثم لا يرتبط نجاح الاتفاقيات التجارية بمجرد التوقيع عليها، بل بوجود رؤية إنتاجية داعمة وإصلاحات هيكلية متكاملة تضمن تحقيق أقصى عائد اقتصادي ممكن. ولا يمكن إغفال الأبعاد السياسية والدبلوماسية لهذه الاتفاقيات، خاصة في ظل التحولات الجيوسياسية الراهنة. غير أن الإشكالية الأساسية تتمثل في غياب رؤية استراتيجية واضحة لدى بعض الجهات المعنية عند الدخول في هذه الاتفاقيات، إذ غالبًا ما تبدأ العملية بقرارات على المستوى السياسي، ثم تُحال إلى الجهات التنفيذية دون تصور استراتيجي محدد للأهداف الاقتصادية والتنموية المرجوة.

ينتج عن ذلك تحول الموقف التفاوضي من كونه موقفًا مبادرًا يسعى لتحقيق مكاسب متعددة الأبعاد، إلى موقف دفاعي يركز أساسًا على تقليل الخسائر، مع انحصار الاهتمام في الحصيلة الجمركية وحماية الصناعة المحلية، دون الاهتمام

الكافي بالأبعاد الأخرى مثل جذب الاستثمارات، والتشغيل، والمكاسب السياسية. ومع مرور الوقت، ينعكس ذلك في ضعف الاستفادة من هذه الاتفاقيات وعدم تفعيلها بالشكل الأمثل.

على النقيض، تُظهر بعض التجارب الدولية، مثل تجربة المغرب، قدرة أكبر على توظيف الاتفاقيات التجارية بشكل فعّال، كما يتضح في تجربة تطوير صناعة السيارات، ومنها نموذج سيارة "لوجان"، الذي شكّل نقطة انطلاق لتطوير هذا القطاع. ويعكس ذلك أن نجاح الاتفاقيات يرتبط بدرجة أساسية بوجود رؤية إنتاجية واضحة وإصلاحات داعمة، وهو ما لا يزال محدودًا نسبيًا في الحالة المصرية.

في هذا السياق، يُطرح تساؤل حول مدى توافر أدوات حماية الصناعة المحلية في ظل هذه الاتفاقيات، حيث تتوافر بالفعل آليات متعددة وفق قواعد التجارة الدولية، مثل إجراءات مكافحة الإغراق والدعم وغيرها. إلا أن التحدي لا يكمن في غياب هذه الأدوات، بل في محدودية تفعيلها بالشكل الأمثل، بما قد يحد من الاستفادة الكاملة من المزايا المتاحة داخل هذه الاتفاقيات.

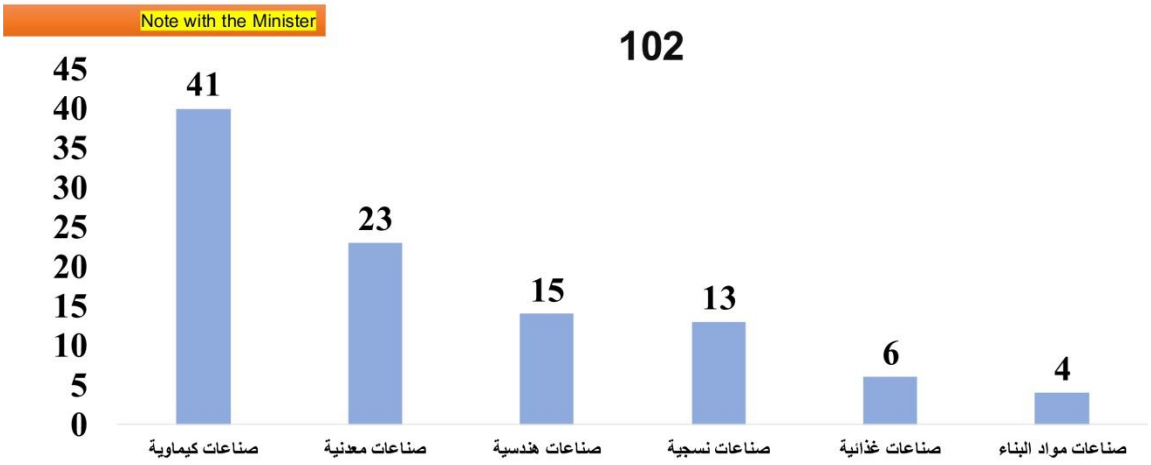
مثال

أثر فرض رسوم مكافحة الإغراق على صنف SNF (شركة سبريا مصر – مجموعة الخرافي) منذ عام 2021 على السوق المحلى.

❖ تم إنشاء 2 مصنع جديد في السوق المصري للمنتج الخاضع للرسوم

كما بلغت الحصيلة النهائية للدولة المصرية ودعم الموازنة العامة للدولة نتيجة فرض رسوم المعالجات التجارية علي عدد ١٣ صنف خلال الفترة من ٢٠١٩ حتى اكتوبر ت٢٠٢٤ قدر ب ٤ مليار جنيه (امثله: حديد التسليح - بولي كلوريد الفينيل PVC - إطارات النقل الثقيل .....) وذلك بخلاف ما هو متوقع استيدانه في إطار المراجعة اللاحقة التي يتم إجراؤها حالياً مع مصلحة الجمارك.

الصناعات التي تم حمايتها خلال فرض رسوم المعالجات التجارية منذ 1997 حتى منتصف 2025



الموقف الحالي عن فترة 2025/2024

التحقيقات التي أجرتها مصر: بلغ عدد التحقيقات المكتملة 8 تحقيقات. فيما يجري حاليًا مراجعة مسودات الشكاوى في 16 تحقيقًا تمهيدًا لبدء التحقيقات الفعلية.

التحقيقات العكسية ضد مصر: تعرضت الصادرات المصرية في الفترة الأخيرة لعدد 18 تحقيقًا تشمل تحقيقات مازالت قيد الدراسة ومنها ما تم الانتهاء منها بنجاح .

الإجراءات الحمائية الموجهة ضد الصادرات المصرية: في ضوء تصاعد هذه الإجراءات، وحرصًا على حماية الصناعة الوطنية، تبنّت وزارة الاستثمار والتجارة الخارجية المصرية توجهًا أكثر فاعلية يعتمد على مجموعة من الآليات المتكاملة، من أبرزها:

- تقديم الدعم الفني والسياسي للمصدرين في مختلف مراحل التحقيقات التجارية.
- التواصل مع المستويات الوزارية المعنية في الدول الشريكة لحشد الدعم السياسي المباشر وتفعيل قنوات الاتصال رفيعة المستوى.
- التنسيق السريع مع الشركات المصرية، وحثّها على تقديم الشكاوى والطلبات الرسمية فور تعرضها لإجراءات حمائية أو رسوم غير مبررة.
- المشاركة الفعّالة في جلسات الاستماع الدولية ذات الصلة بالدعاوى التجارية.

فيما يتعلق بمستقبل هذه الاتفاقيات، أرى - في إطار تقدير شخصي - أن دورها التقليدي قد يشهد تراجعًا نسبيًا خلال الفترة المقبلة، في ظل تصاعد النزعات الحمائية، وتزايد حالة عدم اليقين في الاقتصاد والتجارة العالمية، فضلًا عن التحولات الجارية في بنية النظام الدولي. ومن ثم، فإن الأشكال التقليدية للاتفاقيات، مثل مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة، قد تفقد جزءًا من فعاليتها النسبية. في المقابل، يُتوقع بروز أنماط جديدة من التكتلات لا تندرج بالضرورة ضمن الإطار التقليدي للاتفاقيات التجارية، مثل تجمع بريكس أو تحالفات الطاقة في شرق المتوسط، وهي أطر قد تعكس توجهًا متزايدًا نحو التعاون القطاعي أو الجيوسياسي، بما قد يعيد تشكيل طبيعة التكامل الاقتصادي الدولي تدريجيًا. ومع ذلك، ورغم ما قد يشهده الدور التقليدي للاتفاقيات من تراجع في وظيفة فتح الأسواق، فإنه لا يمكن الاستغناء عنها بالكامل، نظرًا لما تتضمنه من أبعاد دبلوماسية وسياسية واستراتيجية تتجاوز البعد التجاري البحت.

7. الرؤية المستقبلية

الرؤية المستقبلية: تعظيم العائد من خلال تنمية الاستثماروتعظيم التجارة البينية مع الشركاء التجاريين

إن تعظيم العائد من الاتفاق يتأتى بزيادة التجارة والاستثمار وليس التجارة فقط، ومن ثم فالعمل على تنمية الصادرات مرتبط ارتباطًا وثيقًا بتنمية الاستثمارات مع الشركاء التجاريين وفقا لطبيعة هؤلاء الشركاء، وذلك على النحو التالي:

- **الدول المتقدمة، مثل دول الاتحاد الأوروبي،** حيث يتم استهداف تنمية تدفقات الاستثمارات الأوروبية إلى مصر وتعظيم الصادرات المصرية.
- **الدول ذات القوة الشرائية المرتفعة،** مثل دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يُستهدف أيضًا تعزيز الاستثمارات وزيادة الصادرات المصرية إلى هذه الأسواق.

- **الدول النامية، خاصة الدول الإفريقية،** حيث يتم توظيف مختلف الأدوات الاقتصادية والمؤسسية لدعم قناعة هذه الدول بأهمية تحرير التجارة وأثره التنموي، مع إمكانية اللجوء إلى الاستثمار المباشر كأداة لتعزيز نفاذ الصادرات المصرية إلى أسواقها."

مقترحات لتطوير الاتفاقيات:

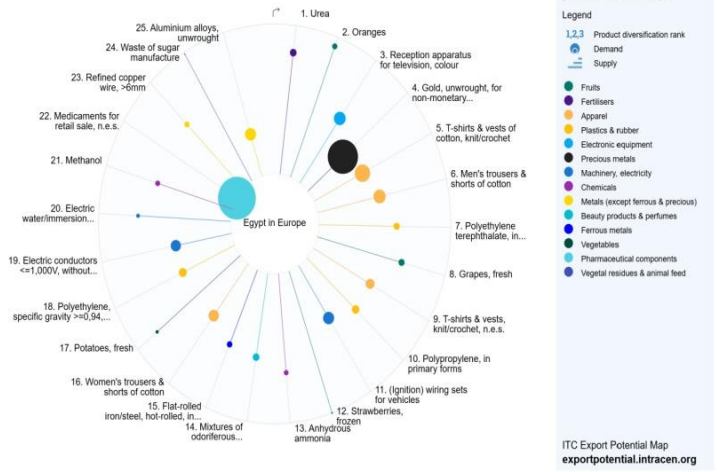
الاتفاقية	التطوير المقترح
تركيا	توسيع نطاق الإعفاءات والتخفيضات الجمركية المتبادلة على السلع الزراعية والزراعية المصنعة
الاتحاد الأوروبي	بدء التفاوض على اتفاق تسهيل الاستثمار المستدام
الدول العربية	المضي قدمًا في التفاوض على اتفاقات التجارة الحرة الشاملة مع الدول العربية بشكل ثنائي
منظمة التجارة العالمية	الانضمام إلى اتفاقية تسهيل الاستثمار من أجل التنمية
الاتفاقية القارية الأفريقية	استغلال رئاسة مصر للدورة الحالية لدفع الاتفاقية نحو مزيد من التفعيل على مستوى كافة الدول الأعضاء وحل كافة المشكلات التي تعوق التنفيذ السليم

الاتفاقيات التجارية التفضيلية الحالية

ضرورة التنسيق مع المجالس التصديرية والغرف التجارية لتعظيم الاستفادة من الفرص غير المستغلة من تلك الاتفاقيات.

هناك فرص كبيرة لزيادة السلع المصدرة إلى دول الاتفاقيات وذلك على النحو الآتي:

الاتحاد الأوربي



- **الإمكانات التصديرية الكلية :**16 مليار $
- **الإمكانات غير المستغلة :** 10 مليار $
- نسبة : 62%

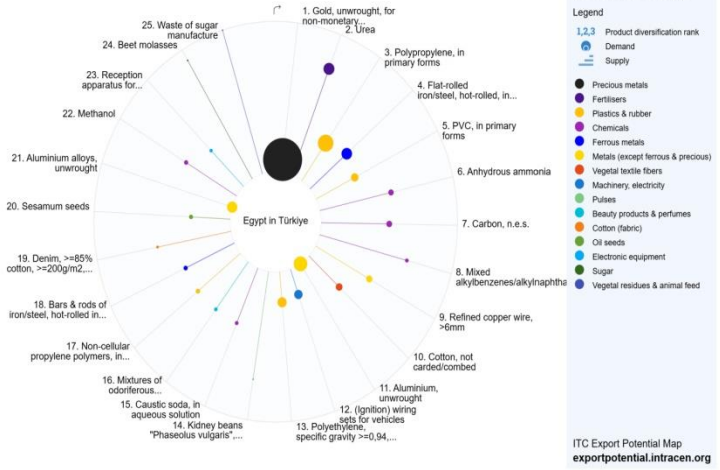
المنتجات ذات أعلى إمكانات تصديرية من مصر إلى أوروبا هي:

- اليوريا
- البرتقال
- أجهزة استقبال التلفزيون الملوّنة

ويُعد **جهاز استقبال التلفزيون الملوّن** هو المنتج الذي يتمتع بأكبر فرق بالقيمة بين الصادرات الحالية (الأساسية) والصادرات الممكنة، حيث توجد فرصة لتصدير إضافي بقيمة **549 مليون دولار**، وهو ما يمثل **5.4% من إجمالي الإمكانات التصديرية غير المستغلة**.

هناك فرص كبيرة لزيادة السلع المصدرة إلى دول الاتفاقيات وذلك على النحو الآتي:

تركيا



- **الإمكانات التصديرية الكلية** 3.3 :مليار $
- **الإمكانات غير المستغلة** 1.8 :مليار $
- نسبة : 54%

المنتجات ذات أعلى إمكانات تصديرية من مصر إلى تركيا هي:

•الذهب غير المشغول (لأغراض غير نقدية)

•اليوريا

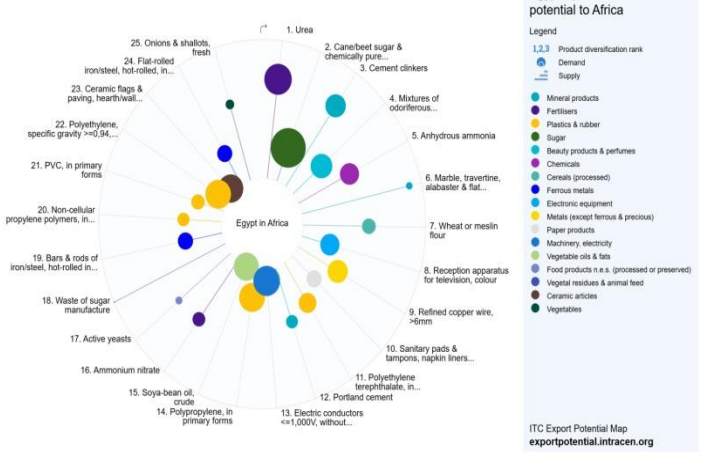
•البولي بروبيلين في أشكاله الأولية

كما تمتلك مصر أعلى طاقة تصديرية في مخلفات صناعة السكر.

ويُعد الذهب غير المشغول (لأغراض غير نقدية) هو المنتج الذي يواجه أقوى طلب محتمل في السوق التركية.

هناك فرص كبيرة لزيادة السلع المصدرة إلى دول الاتفاقيات وذلك على النحو الآتي:

إفريقيا



- **الإمكانات التصديرية الكلية** 8.2 :مليار $
- **الإمكانات غير المستغلة** 4.6 :مليار $
- نسبة :56 %

المنتجات ذات أعلى إمكانات تصديرية من مصر إلى إفريقيا هي:

•الدانن والمطاط

•الأسمدة

•المنتجات المعدنية

ويُعد **قطاع الدانن والمطاط** هو الأكثر تميزًا من حيث الفرق المطلق بين الصادرات الفعلية والإمكانات التصديرية بالقيمة، مما يترك فرصة لصادرات إضافية بقيمة **525 مليون دولار**، وهو ما يُمثل **11%من الإمكانات التصديرية غير المستغلة**.

بالنسبة للاتفاقيات الجاري التفاوض عليها ، ومشروعات الاتفاقيات التى طلبتها بعض الدول

الاتفاقيات الجاري التفاوض عليها	مشروعات الاتفاقيات الجارية
ضرورة استكمال المفاوضات المعلقة مع دول الاتحاد الأوربي. استكمال المفاوضات على اتفاق التجارة الشامل مع الامارات.	استكمال دراسة الجدوى الخاصة بمشروع اتفاقية مع تركيا. تشكيل مجموعة عمل لدراسة جدوى اتفاق مع سنغافورة. تشكيل مجموعة عمل لدراسة جدوى اتفاق مع فيتنام.

" آلية تقييم الدخول في اتفاقيات جديدة "
بما يتوافق مع الأبعاد المتنوعة في ظل التحديات الجيوسياسية العالمية وبما يساهم في تحقيق رؤية مصر 2030 لزيادة الصادرات 145 مليار دولار ، بحيث يتم مراعاة ما يلي:

- التنسيق مع وزارة الصناعة بشكل مستمر لتحديد **القطاعات المستهدفة للتنمية** وذلك لتطويع الاتفاقيات التجارية لخدمتها وتنميتها (على سبيل المثال: الإمارات عقد الاتفاقية التجارية مع إسرائيل بهدف نقل التكنولوجيا القطاعات ذات القيمة المضافة العالية مثل الذكاء الاصطناعي، الزراعة الذكية، الطاقة المتجددة، والتكنولوجيا المالية).
- جذب استثمارات في **القطاعات الإنتاجية المنخفض** (قدرتها الاستيعابية للتصدير منخفضة لكن منتجات تلك القطاعات مطلوبة من قبل دول الاتفاقيات الحالية أو المرتقبة) بهدف تعظيم الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الحالية والمرتقبة.
- تفعيل برامج الترويج للصادرات المصرية في **القطاعات ذات إنتاجية مرتفعة** لزيادة صادراتها لدول الاتفاقيات.

وفي الختام تم التأكيد على نقطتين رئيسيتين.

أولًا: أهمية النظر إلى الاتفاقيات التجارية في إطار شامل لا يقتصر على البعد الاقتصادي فحسب، بل يمتد ليشمل أبعادًا سياسية ودبلوماسية. غير أن استمرارية هذه الاتفاقيات ونجاحها لا يمكن أن يستند إلى هذه الأبعاد وحدها، بل يتطلب وجود مصالح اقتصادية حقيقية ومتشابكة بين الدول، وفي مقدمتها تنمية التبادل التجاري، إذ إن العلاقات السياسية، مهما بلغت قوتها، تحتاج إلى قاعدة اقتصادية داعمة تضمن استدامتها.

ثانيًا: عدم إغفال استمرار العجز في الميزان التجاري المصري، حيث تفوق الواردات الصادرات. ومن ثم، فإن تقييم الاتفاقيات التجارية يجب أن يتم بصورة متوازنة، بحيث لا يُشترط أن تحقق جميعها فائضًا تجاريًا، بقدر ما يُركز على مدى قدرتها على تعظيم الاستفادة الاقتصادية منها.

وتبرز في ذات السياق نقطة رئيسية تتمثل في أن الاستفادة الفعلية من هذه الاتفاقيات ترتبط ارتباطًا مباشرًا بالقدرة الإنتاجية والتصديرية. فعملية التصدير تستلزم بالضرورة وجود إنتاج، والمنافسة في الأسواق الخارجية تتطلب إنتاجًا ذا قيمة مضافة مرتفعة ومستوى تكنولوجي متقدم، وهو ما يستدعي بناء قاعدة صناعية قادرة على الاندماج في الأسواق

العالمية وسلاسل القيمة الدولية والإقليمية، سواء عبر الاتفاقيات أو خارجها. وبالتالي، فإن تفعيل الاتفاقيات التجارية بشكل فعّال يرتبط في الأساس بوجود قاعدة إنتاجية وصناعية وتكنولوجية قوية، تُمكّن الاقتصاد من تحقيق قيمة مضافة حقيقية، وتعزز قدرته على جذب الاستثمارات والالتزام بالمعايير الدولية، بما في ذلك المعايير البيئية.

المداخلات:

تناولت المداخلات العديد من التعليقات والأسئلة وذلك على النحو التالي:

- توجد اتفاقية ذات طابع تجاري تشارك فيها مصر منذ ما يقرب من ثلاثين عامًا، وهي اتفاقية مجموعة الدول الإسلامية الثماني النامية (D-8). ولن أتوسع في عرض تفاصيلها، خاصة في ظل قيام المعهد حاليًا بمشروع بحثي متخصص حول هذه الاتفاقية، عقب إعلان القمة الأخيرة للمجموعة عن إنشاء شبكة لمراكز الفكر الاقتصادي. وقد تبنّى المعهد هذا التوجه وبدأ بالفعل في دراسة واقع التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء، وأسباب محدودية تحقيق الأهداف المرجوة حتى الآن، لا سيما أن الاتفاقية تستهدف رفع حجم التجارة البينية إلى نحو 10%، وهو ما لم يتحقق بعد إلا بصورة جزئية في بعض الدول.

- فيما يتعلق باتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، أو بصورة أوسع التعاون التجاري العربي. وفي هذا الإطار، يبرز تساؤل جوهري مفاده: لماذا لا تزال نسبة التجارة البينية العربية في حدود 10–12% رغم مرور سنوات طويلة على إطلاق هذه المبادرات، في حين تصل هذه النسبة في تكتلات اقتصادية أخرى مثل الاتحاد الأوروبي إلى نحو 60–65%؟

- على الرغم من تعدد المبادرات الرامية إلى تعزيز التكامل التجاري العربي، لا يزال حجم التجارة البينية محدودًا دون تحقيق زيادة ملموسة، رغم كونه أحد الأهداف الرئيسية للتعاون الاقتصادي العربي. وغالبًا ما يُعزى هذا القصور إلى عدة عوامل، من بينها تزايد التدابير غير الجمركية، واستمرار بعض التوترات السياسية، وضعف الالتزام الفعلي بتنفيذ الاتفاقيات. كما يُطرح أحيانًا تفسير يرتبط بتشابه الهياكل الاقتصادية بين الدول العربية، إلا أن هذا التفسير لا يبدو كافيًا في ظل وجود تباينات واضحة بين اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي من جهة، ودول مثل مصر والمغرب من جهة أخرى. ورغم أهمية العامل السياسي في تفسير هذا الوضع، فإنه لا يمكن اعتباره العامل الحاسم وحده. إذ يمكن القول إن أحد الأسباب الجوهرية لضعف التجارة البينية العربية يتمثل في محدودية معدلات النمو الاقتصادي. فبينما يفترض المدخل التقليدي أن التجارة تُعد محركًا للنمو، تشير التجربة إلى أن العلاقة قد تكون عكسية نسبيًا في حالة العديد من الاقتصادات العربية، حيث يصبح النمو الاقتصادي هو المحرك الأساسي لتوسيع التجارة. وبناءً على ذلك، يتطلب تعزيز مستويات التجارة البينية العربية رفع معدلات النمو والتنمية الاقتصادية في الدول العربية أولًا، وبما يمكّنها لاحقًا من توسيع نطاق تجارتها وتحويلها إلى أداة داعمة للنمو في المراحل اللاحقة.

- لا يُعد الطرح السابق جديدًا، إذ سبق التطرق إليه في قمة عمّان عام 1980، التي قدمت استراتيجية للتكامل الاقتصادي العربي ارتكزت على أن التنمية المشتركة تمثل المدخل الأساسي لتحقيق نمو اقتصادي وتكامل

تجاري فعّال. غير أن هذه الاستراتيجية لم تحقق النتائج المرجوة، وبقيت محدودة الأثر على أرض الواقع. كما أن العديد من التجارب الإقليمية، سواء على مستوى التكتلات مثل مجلس التعاون الخليجي والاتحاد المغاربي، أو حتى المبادرات الثنائية مثل التعاون بين مصر والسودان، لم تُفضِ إلى تحقيق مستويات ملموسة من التكامل الاقتصادي. وبناءً عليه، يمكن القول إن المنطقة العربية تواجه مأزقًا مزدوجًا يتمثل في ضعف التجارة البينية من جهة، وتدني معدلات النمو الاقتصادي من جهة أخرى، بما يخلق حلقة مفرغة يتغذى فيها كل عنصر على الآخر، ويؤدي إلى حالة من الجمود النسبي في مسار التكامل الاقتصادي. وفي ضوء ذلك، يبرز تساؤل جوهري حول السبل الكفيلة بكسر هذه الحلقة، والخروج من هذا المأزق المزدوج بما يتيح تحقيق تقدم فعلي في مسار التكامل الاقتصادي العربي؟

- تمثل الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات المصرية، وبشكل خاص الإدارة العامة للاتفاقيات والتحقق، الجانب التنفيذي الفعلي للاتفاقيات التجارية، أو ما يمكن وصفه بمرحلة "ما بعد التوقيع". فبعد إبرام الاتفاقيات، يبدأ الدور العملي للهيئة، حيث يحق للإدارات الجمركية لدى الدول الشريكة إرسال طلبات للتحقق من شهادات المنشأ الصادرة من مصر، خاصة فيما يتعلق بالالتزام بقواعد المنشأ. وفي هذا الإطار، يتم تتبع الشركات المصدّرة للتأكد من مدى استيفائها لهذه القواعد، ثم تُوافي الهيئة الجهات الأجنبية بنتائج تحقق دقيقة تعكس الوضع الفعلي، التزامًا بمبدأ الشفافية والمصداقية في تنفيذ الاتفاقيات التجارية. غير أن هذا الدور يواجه عددًا من التحديات، من أبرزها تخوّف بعض الشركاء التجاريين، وعلى رأسهم الاتحاد الأوروبي وتركيا، إلى جانب بعض الدول العربية، من احتمال قيام بعض الممارسات غير المباشرة، مثل استيراد سلع من دول مثل الصين وإجراء عمليات تصنيع أو تجميع محدودة عليها داخل مصر، ثم إعادة تصديرها باعتبارها منتجات ذات منشأ مصري، خاصة في ظل وجود تدابير مكافحة الإغراق المفروضة على بعض الصادرات الصينية. وهو ما قد يفتح المجال أمام ما يُعرف بممارسات "الالتفاف التجاري". وفي هذا الإطار، يبرز التساؤل بشأن المبادرات الصينية الأخيرة، لا سيما ما يتعلق بتقديم إعفاءات جمركية لعدد من الدول الإفريقية، إلى جانب سعي الصين نحو إبرام اتفاقية لتيسير وتنمية التجارة مع مصر. ومن ثم تبرز إشكالية جوهرية تتعلق باختلال الميزان التجاري بين البلدين، حيث تُقدَّر الواردات المصرية من الصين بنحو 15 مليار دولار، مقابل صادرات لا تتجاوز 500 مليون دولار، بما يعكس عجزًا تجاريًا كبيرًا، وبالتالي يُثار تساؤل حول التداعيات المحتملة للدخول في اتفاقية تجارة حرة مع الصين، لا سيما على علاقات مصر التجارية مع شركائها الرئيسيين مثل الاتحاد الأوروبي وتركيا، وكذلك مع التكتلات الإقليمية الأخرى كالدول العربية وتجمع الكوميسا، حيث تحقق مصر فوائض تجارية - ولو محدودة - في بعض هذه الأطر.

- تُعد اتفاقية أغادير نموذجًا يوضح بعض التحديات المرتبطة بالاتفاقيات التجارية، حيث تطالب بعض الدول الأعضاء بتحقيق قدر من التوازن في التجارة البينية، وهو أمر يصعب تحقيقه في ظل محدودية حجم التبادل التجاري، كما يتضح في حالة تونس، حيث تتقارب قيم الصادرات والواردات عند مستويات منخفضة نسبيًا.

وفي هذا السياق، فإن الدخول في اتفاقية تجارة حرة مع الصين قد يترتب عليه آثارًا غير مباشرة على منظومة الاتفاقيات التجارية الأخرى، خاصة مع شركاء يُعدّون أكثر أهمية نسبيًا للاقتصاد المصري، إذ قد يؤدي ذلك إلى إعادة توجيه أنماط التجارة بما يؤثر على هذه العلاقات، فضلًا عن احتمالية استغلال الصين لهذه الاتفاقية كمنفذ غير مباشر إلى أسواق ذات قيود أعلى مثل السوقين الأوروبية والأمريكية.

- لا يقتصر الطرح الصيني على تحرير التجارة فقط، بل يمتد إلى تقديم حوافز مثل الإعفاءات الجمركية لعدد من السلع المصرية داخل السوق الصيني، إلا أن المقابل المطلوب من الجانب المصري يظل محل تساؤل، خاصة في ظل محدودية القدرة على حماية السوق المحلية في حال التوسع في منح إعفاءات واسعة للسلع الصينية. كما لا يمكن إغفال البعد السياسي في هذا الملف، إذ قد يكون من الصعب رفض مثل هذه المبادرات بشكل مباشر، مما يستدعي صياغة مواقف تفاوضية ودبلوماسية متوازنة تراعي تحقيق المصالح الاقتصادية دون الإضرار بالعلاقات الدولية. ومن ثم، فإن هذه القضية تتسم بطبيعة مركبة تجمع بين الأبعاد الاقتصادية والسياسية، وتستدعي دراسة دقيقة وشاملة لتقدير المكاسب والتكاليف المحتملة قبل اتخاذ أي قرارات استراتيجية في هذا الشأن.

- أتفق مع ما تم الإشارة إليه من أن تحليل المنافع والتكاليف المرتبطة بالاتفاقيات التجارية لا ينبغي أن يقتصر على الجوانب المالية فحسب، بل يجب أن يمتد ليشمل الأبعاد الاجتماعية والبيئية والجيوسياسية. غير أنني أرى ضرورة إضافة بعدٍ آخر لا يقل أهمية، وهو أن التحليل المالي ذاته لا ينبغي أن يُختزل في المؤشرات التجارية التقليدية مثل الصادرات والواردات فقط، بل يجب أن يشمل ما يُعرف بالآثار الديناميكية للاتفاقيات التجارية، وعلى رأسها تأثيرها على الاستثمار والنمو الاقتصادي. وتشير الأدبيات الاقتصادية في هذا السياق إلى أن هذه الآثار الديناميكية غالبًا ما تكون أكثر عمقًا واستدامة مقارنة بالآثار الساكنة المرتبطة بالتغيرات المباشرة في تدفقات التجارة. وانطلاقًا من ذلك، فإن التركيز لا ينبغي أن ينحصر في الميزان التجاري أو حركة السلع فقط، بل يجب أن يمتد ليشمل قدرة الاتفاقيات على جذب الاستثمارات، وتحفيز معدلات النمو، وخلق فرص إنتاجية جديدة. ويكتسب هذا الطرح أهمية خاصة في سياق التعاون العربي، حيث يُلاحظ وجود درجة من التشابه في الهياكل الإنتاجية والتجارية بين العديد من الدول العربية، وهو ما يحد من إمكانات التوسع في التجارة البينية. وفي المقابل، فإن تحقيق قدر أكبر من التنوع في هذه الهياكل من شأنه أن يسهم في توسيع نطاق التكامل التجاري بشكل ملموس. ومن ثم، تبرز أهمية توجيه الجهود نحو تعزيز الاستثمار والتنمية الإنتاجية باعتبارهما مدخلًا أساسيًا لتعظيم الاستفادة من الاتفاقيات التجارية، بما يجعل التركيز على الاستثمار والنمو خيارًا أكثر جدوى على المدى الطويل مقارنة بالاعتماد الحصري على المؤشرات التجارية التقليدية.

- يقترح تبني منهج شامل (Holistic Approach) في تحليل السياسات، بحيث لا يتم التعامل مع كل قضية بمعزل عن الأخرى، بل يتم الربط بين الملفات المختلفة (كالاقتصاد، والأمن المائي، وغيرها) عبر الزمن وبين التخصصات المختلفة، بما يسهم في فهم أعمق وحلول أكثر فاعلية. ومن ثم ضرورة التمييز بين الارتباط

(Correlation) والسببية (Causality)، مع التحذير من التسرع في ربط المشكلات - مثل عجز الميزان التجاري - بوجود الاتفاقيات التجارية لمجرد تزامنهما، دون تحليل حقيقي للأسباب الجذرية، وهو ما قد يؤدي إلى اتخاذ قرارات تزيد المشكلة تعقيدًا بدلًا من حلها.

- أهمية تقييم الاتفاقيات التجارية من خلال تحليل التكلفة والعائد الذي يشمل الأبعاد غير التجارية. ويطرح الأمر إشكالية رئيسية تتعلق بآلية تعديل حدود الكربون (CBAM) باعتبارها تحديًا فعليًا قد يحد من الاستفادة من هذه الاتفاقيات، متسائلًا عن الجهة المسؤولة عن التعامل مع هذه المعضلة: هل هي الجهات الرقابية مثل هيئة الصادرات والواردات؟ أم المجالس التصديرية (الصناعية أو الزراعية) ؟، ويجب الإشارة إلى أن التعامل الفعّال مع هذه التحديات لن يسهم فقط في تفعيل الاتفاقيات، بل سينعكس إيجابيًا أيضًا على السوق المحلية من خلال رفع جودة المنتجات لتتوافق مع المعايير العالمية، بدلًا من ازدواجية المعايير بين السوقين المحلي والدولي.

- شهدت الفترة الماضية اعتمادًا كبيرًا على المدخل التجاري في تحقيق التكامل الاقتصادي، بدءًا من التفضيلات التجارية، ثم الاتفاقيات الثنائية، فالسوق المشتركة، وصولًا إلى مراحل أعمق مثل الاتحاد الاقتصادي، وذلك على غرار التجربة الأوروبية. إلا أن هذا المسار لم يُفضِ إلى نتائج ملموسة، وأدى إلى حصر الجهود في الاتفاقيات التجارية باعتبارها الوسيلة الأساسية لزيادة النمو من الخارج. في المقابل، يبرز المدخل الإنتاجي كبديل أكثر فاعلية، حيث يقوم على إنشاء قواعد إنتاجية مشتركة بين الدول، مع تبني تقسيم للعمل الصناعي والإنتاجي. هذا التوجه من شأنه أن يعزز القاعدة الإنتاجية أولًا، بما يؤدي لاحقًا إلى زيادة التبادل التجاري بشكل طبيعي ومستدام. كما تبرز أهمية تبني مدخل انتقائي في اختيار الشركاء، من خلال التركيز على الدول الأكثر تقاربًا في مستويات التطور الاقتصادي، خاصة بعض الدول العربية والإفريقية، وعدم الاقتصار على أطر تقليدية مثل الكوميسا، بل التوسع ليشمل تجمعات أخرى مثل الإكواس، بما يدعم تحقيق تقدم حقيقي في مسار التكامل الاقتصادي.

- فيما يتعلق بالإطار المؤسسي، تبرز تساؤلات حول تقييم التغيرات التي طرأت خلال العقدين الأخيرين، بدءًا من دمج وزارة الصناعة مع التجارة الخارجية سابقًا، وصولًا إلى دمج الاستثمار مع التجارة الخارجية في المرحلة الحالية. ويُطرح هنا تساؤل حول ما إذا كانت هذه التغييرات قد انعكست بشكل إيجابي على كفاءة السياسات الاقتصادية والتجارية، أم أن هناك آراء أخرى ترى خلاف ذلك؟

- تتجدد الإشارة إلى وجود إشكالية تتعلق بتعدد المصادر واختلاف الأرقام بين الجهات المحلية مثل هيئة الرقابة على الصادرات والواردات والبنك المركزي، إلى جانب البيانات الدولية. وتكتسب هذه القضية أهمية خاصة، باعتبار أن دقة البيانات تمثل أساسًا رئيسيًا في صياغة السياسات العامة وتقييمها، مما يثير الحاجة إلى رؤية أكثر اتساقًا في هذا الملف. أما على مستوى المستقبل، فتبرز أهمية فهم التحولات الجارية في النظام التجاري

العالمي، وما تفرضه من تحديات وفرص، مع التساؤل حول كيفية تكيّف السياسات الاقتصادية في مصر مع هذه المتغيرات بما يحقق أفضل استفادة ممكنة.

- يجب التأكيد على ضرورة تطوير منهج تقييم الاتفاقيات التجارية، بحيث لا يقتصر على حجم التبادل التجاري فقط، بل يمتد ليشمل العوائد الأوسع، خاصة تدفقات الاستثمار، ونقل التكنولوجيا، وتأثير ذلك على هيكل النمو الاقتصادي وسوق العمل. ويظل البعد التكنولوجي أحد أهم العناصر التي تحتاج إلى تعميق في التحليل، نظرًا لدوره المحوري في تحديد جودة النمو واستدامته على المدى الطويل.

- إن توقيع الاتفاقيات الدولية أو الإقليمية لا يكفي لتحقيق النتائج المرجوة ما لم يقترن ذلك بحسن التنفيذ وجودة الإدارة. وهنا تبرز قضية تباين البيانات الرسمية الخاصة بالتجارة الخارجية، حيث تتفاوت الأرقام بين جهات متعددة، وهو ما يعكس إشكالية مؤسسية تؤثر على دقة التقييم وصناعة القرار الاقتصادي.

- إن جوهر النجاح في إدارة الملفات الاقتصادية يرتبط باختيار الشخص المناسب في المكان المناسب، إلى جانب امتلاك رؤية واضحة وقدرات مؤسسية مستقرة، بما يضمن قدرة الدولة على التعامل مع التحديات الإقليمية والدولية دون الإخلال بصلابة الإطار المؤسسي.

- إن الاتفاقيات التجارية في أصلها ثنائية في الغالب، بينما الاتفاقيات متعددة الأطراف تظل محدودة التطبيق خاصةً على المستوى الإقليمي، حيث لم تدخل بعض الاتفاقيات حيز النفاذ بسبب عدم التصديق. ويظهر من ذلك وجود فجوة بين التوجه نحو جذب الاستثمارات وبين منظومة اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي، خاصة في القارة الإفريقية.

- تتضح إشكالية ضعف انتشار الاتفاقيات التجارية مع الدول الإفريقية غير العربية، حيث يقتصر الوجود الفعلي تقريبًا على عدد محدود جدًا من الدول، وهو ما يثير تساؤلات حول مدى كفاية الإطار التعاقدي الحالي لدعم التوجه الاستثماري نحو أفريقيا. وهو ما يؤكد الحاجة إلى منهج أكثر تكاملًا في إدارة هذا الملف، يقوم على وضوح الرؤية وتكامل السياسات، بحيث لا تُفهم الاتفاقيات باعتبارها شكلًا إجرائيًا فقط، بل كأداة تمهيد حقيقية لجذب الاستثمار وتنظيم العلاقة الضريبية.

- تظهر المقارنة مع دول أخرى مثل الإمارات فجوة واضحة في عدد الاتفاقيات الموقعة، وهو ما يعكس أهمية وجود جهة تنظر إلى المشهد بصورة شاملة وتضع توجهات استراتيجية تضمن اتساق السياسة الضريبية مع سياسة الاستثمار. ومن المهم التأكيد على أن الربط بين الاستثمار والنظام الضريبي يمثل عنصرًا محوريًا، وأن التوسع في إبرام الاتفاقيات، خاصة مع الدول الإفريقية، يجب أن يكون موجهًا بالأساس لتحقيق أهداف اقتصادية واضحة وليس فقط اعتبارات سياسية.

- إن طبيعة العمل داخل الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات ترتبط بشكل مباشر بملف التحقق من شهادات المنشأ الواردة من دول الاستيراد، وهو أحد أهم التطبيقات العملية للاتفاقيات التجارية. ويتضح من واقع العمل وجود حالات يتم فيها إصدار شهادات منشأ بطرق غير قانونية، أو بشكل مزوّر خارج الإطار الرسمي، وهو ما يستلزم قيام الهيئة بعمليات تحقق دقيقة، يتم على أساسها اعتماد الشهادات الصحيحة فقط، وإصدار إفادات رسمية بعدم صحة الشهادات غير المستوفاة.

- هناك محاولات متعددة للتعامل مع إشكالية تزوير شهادات المنشأ، من خلال التفكير في تطوير آليات التوثيق، مثل إضافة علامات مائية أو وسائل تحقق إلكترونية شبيهة بالأنظمة المصرفية، بهدف رفع درجة الأمان ومنع التلاعب. وتواجه هذه المحاولات تحديًا أساسيًا يتمثل في أن شهادات المنشأ تخضع لمواصفات قانونية محددة من حيث الشكل والأبعاد والوزن، وهو ما يجعل تعديلها أو تطويرها مقيدًا بالاتفاقيات والقوانين المنظمة لها. ومن ثم تبدو الحاجة إلى إعادة النظر في الشكل القانوني والفني لشهادات المنشأ، بما يسمح بتطويرها بما يتناسب مع التطورات الحديثة في وسائل التحقق وضمان المصداقية.

التعقيب:

- فيما يتعلق بطبيعة مجموعة الثماني (D8)، فهي لا تُعد اتفاقيات تجارة بالمعنى التقليدي المعروف في الأدبيات الاقتصادية، مثل مناطق التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية أو الأسواق الموحدة، وإنما أقرب إلى أطر تعاون أو منتديات اقتصادية وسياسية شبيهة إلى حد ما بتجربة البريكس، تقوم على التنسيق العام أكثر من الالتزام القانوني الصارم.

- في هذا السياق تم الإشارة إلى أن هذه التجمعات تضم أبعادًا متعددة تشمل الجانب السياسي والاقتصادي والتجاري والمالي والصناعي، لكنها تظل في النهاية أطر غير ملزمة قانونًا، تعتمد على التفاهمات والوعود والتوجهات العامة، وهو ما يجعلها أقرب إلى الدبلوماسية الاقتصادية منها إلى الاتفاقيات الصلبة ذات الطابع التنفيذي.

- امتد الطرح إلى رؤية مستقبلية مفادها أن هذه الأطر قد تكتسب أهمية أكبر خلال الفترة المقبلة، في ظل التحولات المتسارعة في النظام العالمي، وازدياد الاتجاه نحو الحمائية الاقتصادية، وتنامي دور الاعتبارات الجيوسياسية في تشكيل العلاقات الاقتصادية الدولية، وهو ما قد يمنح هذه التجمعات مساحة أوسع مقارنة بالاتفاقيات التقليدية التي اعتادت الدول التعامل معها في العقود السابقة.

- فيما يتعلق بملف اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى، مع التأكيد على أن مستويات التجارة البينية العربية لا تزال منخفضة نسبيًا، سواء عند احتسابها ضمن النطاق العام الذي يتراوح بين 18 و19%، أو عند استبعاد النفط حيث تنخفض إلى نحو 11–12%. تظل هذه النسب متواضعة مقارنة بالتكتلات الاقتصادية الأخرى، وعلى رأسها الاتحاد الأوروبي، الذي تتراوح فيه معدلات التجارة البينية بين 55 و60%. يرتبط هذا الضعف في

الأساس بالهيكل الإنتاجي للدول العربية، حيث يغلب على التجارة البينية الطابع التقليدي القائم على السلع الأولية والمنتجات الزراعية وبعض السلع ذات الطبيعة البدائية، مع غياب تنوع صناعي حقيقي يسمح بقيام تبادل تجاري واسع ومتنوع بين الدول العربية المختلفة. وبالمقارنة مع الاتحاد الأوروبي فإن وجود تنوع صناعي حقيقي، مثل اختلاف الصناعات بين دولة وأخرى كصناعة السيارات أو الصناعات التكنولوجية، يخلق تلقائيًا طلبًا متبادلًا بين الدول، وهو ما لا يتوافر بنفس الدرجة في المنطقة العربية، حيث تتشابه الهياكل الإنتاجية إلى حد كبير، مما يحد من فرص التكامل التجاري.

- يُضاف إلى ذلك أن أنماط التجارة في العالم العربي لا تزال مرتبطة بعلاقات تاريخية مستقرة مع شركاء خارجيين، فدول المغرب العربي على سبيل المثال ترتبط بشكل كبير بالاتحاد الأوروبي، حيث تصل نسبة هذا الارتباط في بعض الحالات إلى 70 أو 80%، وهو ما يجعل إعادة توجيه التجارة نحو الداخل العربي عملية بطيئة ومعقدة.

- تتعمق الإشكالية أكثر مع دخول العامل السياسي، حيث تؤثر التوترات والخلافات بين الدول العربية على انتظام تنفيذ الاتفاقيات، بما في ذلك حالات التعسف في تطبيق بعض البنود أو تعطيلها عند نشوء أزمات سياسية، وهو ما يكشف ضعف البنية المؤسسية الحاكمة لهذه الاتفاقيات. وتظهر هذه الإشكالية بوضوح في بعض الحالات التطبيقية مثل قضايا الإغراق أو النزاعات التجارية، حيث تؤدي الخلافات السياسية أحيانًا إلى إجراءات متبادلة غير منضبطة، وهو ما يعكس غياب آليات مؤسسية فعالة وملزمة لفض المنازعات بشكل احترافي ومستقر.

- توضيح بشأن مبادرة البريكس، حيث أن التصورات الشائعة حولها باعتبارها بديلًا للدولار أو إطارًا لإنهاء النظام النقدي العالمي ليست دقيقة، حيث يظل استخدام العملات المحلية مرتبطًا بحجم التبادل التجاري الفعلي بين الدول، ولا يمكن أن يتجاوز هذا الحجم المحدود. كما تم التأكيد على أن الدخول في اتفاقيات تجارة حرة شاملة مع قوى اقتصادية كبرى مثل الصين يمثل تحديًا كبيرًا للاقتصاد المصري، في ظل الاختلال الواضح في الميزان التجاري، ما يجعل هذا النوع من الاتفاقيات محفوفًا بمخاطر اقتصادية يصعب تجاهلها في المرحلة الحالية.

- فيما يتعلق بتقييم الاتفاقيات التجارية، تم التأكيد على صعوبة القياس الشامل للعوائد الاقتصادية، خاصة تلك المرتبطة بالاستثمار ونقل التكنولوجيا والأبعاد الاجتماعية والجيوسياسية، نظرًا لطبيعتها غير المباشرة واعتمادها على عوامل متعددة متداخلة. في المقابل يظل التقييم الكمي التقليدي، القائم على حجم التجارة والميزان التجاري والحصيلة الجمركية، هو الأكثر قابلية للقياس والمقارنة، بينما تبقى الأبعاد الأخرى في نطاق التقدير والتوقع أكثر من كونها نتائج مباشرة يمكن عزلها بدقة. تتضح كذلك إشكالية التنسيق المؤسسي داخل الدولة، حيث تتعدد الجهات ذات الصلة بالسياسات الاقتصادية، مثل وزارة الاستثمار والتجارة الخارجية

ووزارة المالية واتحاد الصناعات والمجالس التصديرية، وهو ما يؤدي أحيانًا إلى تضارب في الأهداف وغياب جهة تنسيقية عليا قادرة على حسم القرار بشكل متكامل. في هذا الإطار تظهر أهمية وجود مستوى أعلى من التنسيق المؤسسي، بما يضمن توحيد الرؤية الاقتصادية، خاصة في ظل التعارض الطبيعي بين أهداف دعم الصادرات من جهة، وضبط الإنفاق أو الدعم من جهة أخرى.

- تشير آلية تعديل حدود الكربون (CBAM) إلى كونها آلية أوروبية قائمة بالفعل، لا ترتبط مباشرة بالاتفاقيات التجارية بقدر ما تمثل تحديًا تنظيميًا جديدًا في النظام التجاري العالمي، مما يستوجب التعامل معها كواقع مفروض وليس كخيار تفاوضي.

- مرّ ملف التجارة الخارجية في مصر بمراحل من التهميش في فترات سابقة، قبل أن يشهد اهتمامًا متزايدًا خلال السنوات الأخيرة بدعم سياسي مباشر، الأمر الذي انعكس على تحسن بعض مؤشرات التصدير، رغم استمرار التحديات المرتبطة بالسياسات والمنهج التنفيذي.

- يُثار تحدي تباين البيانات بين الجهات المختلفة، مثل البنك المركزي والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات المصرية ومصلحة الجمارك، مع التأكيد على أن هذا التباين لا يقتصر على الحالة المصرية فقط، بل يُعد ظاهرة دولية ناتجة عن اختلاف المنهجيات وفترات التسجيل.

- تُعد بيانات هيئة الرقابة على الصادرات والواردات الأقرب إلى الواقع التشغيلي الفعلي، مع الإشارة إلى أن الفجوات الإحصائية لا يمكن تفسيرها بالكامل بعوامل التهريب، وإنما ترتبط بدرجة أكبر باختلاف النظم والمنهجيات الإحصائية بين الجهات المختلفة.

- يعد ملف قواعد المنشأ ملفًا فنيًا دقيقًا يتطلب تطويرًا مستمرًا في آليات التحقق والتطبيق، مع التأكيد على أن التحدي لا يقتصر على حالات التلاعب، بل يمتد إلى ضعف وعي بعض المصدرين بكيفية التطبيق السليم للقواعد، مما يستدعي تعزيز التدريب والوعي الفني داخل المجتمع التصديري.

****