

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس - سطيف -
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاديات الاعمال والتجارة الدولية

انعكاسات انشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة رابطة دول جنوب شرق آسيا (الآسيان) -

إشراف:

د. زين الدين بروش

إعداد:

زين الدين حماشي

أعضاء لجنة المناقشة

- | | | | |
|--------|---------------|-------------|--------------------------|
| رئيسا | جامعة سطيف | أستاذ محاضر | 1. د. موسى زاوي |
| مقررا | جامعة سطيف | أستاذ محاضر | 2. د. زين الدين بروش |
| مناقشا | جامعة جيجل | أستاذ محاضر | 3. د. محمد البشير مبيروك |
| مناقشا | جامعة المسيلة | أستاذ محاضر | 4. د. عبدالقادر نوبيات |



الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

- ❖ الوالدين الكريمين.
- ❖ الأهل والأقارب.
- ❖ جميع الزملاء والاصدقاء.

كلمة شكر وعرفان

أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الفاضل الدكتور زين الدين بروش، الذي

تفضل بالإشراف على هذا البحث، وعلى نصائحه وتوجيهاته القيمة التي أفادني بها،

فأكن له كل الاحترام والتقدير.

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى أعضاء اللجنة المحترمين، لقبولهم مناقشة

هذا العمل المتواضع.

هيكـل البـحث

المقدمة

الفصل الاول: النظرية الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية الإقليمية.

المبحث الاول: التكتلات الاقتصادية (المفاهيم، المرتكزات النظرية، الدوافع، العوامل).

المبحث الثاني: مراحل إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

المبحث الثالث: الآثار الناجمة عن قيام التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

الفصل الثاني: الاطار النظري للاستثمار الاجنبي المباشر.

المبحث الاول: عموميات حول الاستثمار الاجنبي المباشر.

المبحث الثاني: الاستثمار الاجنبي المباشر حسب النظرية الاقتصادية.

المبحث الثالث: أنواعه، مزاياه وعيوبه، الآثار الناجمة عنه.

المبحث الرابع: اثر إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الثالث: أثر إنشاء كتل جنوب شرق آسيا على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة

المبحث الاول: رابطة جنوب شرق آسيا (الاسيان).

المبحث الثاني: مناخ الاستثمار في كتل الاسيان.

المبحث الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كتل الآسيان.

المبحث الرابع: النتائج والتوصيات.

الخاتمة

قائمة الاختصارات

AFTA: Asean Free Trade Area.

ACIA: Asean Commun investment Agreement.

AIA : Asean Investment Area.

AIC: Asean Industrial Cooperation.

AIP: Asean industriel program.

AIJV: Asean industrial joint-venture.

APEC: Asia- Pacific Economlic Cooperation.

ASEAN: Agreement of South East Asian Nations.

BIT: Bilateral Investment Treaty.

CEMAC: Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale.

COMESA: Marché Commun d'Afrique Oriental et Austral.

DTT: Double Tax Treaty.

MERCOSUR: Southern Common Market.

NAFTA: North American Free Trade Agreement.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.

SAARC: South Asian Association for Regional Cooperation.

SAPTA: Preferential Trading Arrangement.

UE: Union Européen.

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development.

المقدمة

تميز النصف الثاني من القرن العشرين؛ بميل بارز إلى ظاهرة التكامل الاقتصادي، أيا كانت الصورة التي يتخذها، فاحتل مكانا بارزا في الأدبيات الاقتصادية؛ نظرا لمجموعة من الأسباب والدوافع التي جعلت مختلف دول العالم (متقدمة أو نامية) تتجه إلى الدخول في تجمعات إقليمية، بعدما أدركت ضرورة التكامل الاقتصادي وأهميته.

لقد تسارع هذا الاتجاه مع نهاية الثمانينات؛ والتي عرفت انشاء العديد من التكتلات: كمنطقة التجارة الحرة ما بين المكسيك وكندا والولايات المتحدة الأمريكية، السوق الأوروبية الموحدة وغيرها؛ مما يعكس الأهمية الكبيرة التي تكتسبها هذه الأخيرة، والمزايا التي توفرها من خلال خلق مناخ تنافسي وتوسيع حجم السوق وغيرها.

قد تمثل هذه الظروف مناخا ملائما لممارسة الأعمال، وتدفع رؤوس الأموال، وتوطن الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حيث تتسم البيئة الدولية الراهنة باشتداد التنافس على رؤوس الأموال الأجنبية بين الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء.

ذلك نتيجة للدور الهام الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي في توفير التمويل المطلوب؛ لإقامة المشاريع الإنتاجية ونقل التكنولوجيا والمساهمة في رفع مستويات المداخيل والمعيشة، وخلق المزيد من فرص العمل، وتحسين المهارات والخبرات الإدارية، وتحقيق ميزات تنافسية في مجال التصدير والتسويق. يحتل الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في الدول النامية؛ التي تعاني من تقادم أزماتها التمويلية، الشيء الذي زاد من حدتها: تقلص مصادر التمويل المختلفة، في ظل تصاعد مؤشرات المديونية وتضخم التكاليف المرافقة لاقتراضها من العالم الخارجي؛ فإن مصادر التمويل التي تبقى متاحة أمامها تنحصر في العمل على تنشيط الاستثمار المحلي وتنمية الادخار الوطني وجذب الاستثمار الأجنبي والسيطرة عليه من جهة أخرى.

هذا الأخير الذي يبحث على أحسن الظروف لممارسة الأعمال، فبعد قيام المؤسسات دولية النشاط- والتي تعتبر حاملة الاستثمار الأجنبي المباشر- بتحليل بيئة الاعمال والمفاضلة ما بين الفرص والتحديات، تقوم باتخاذ قرار الاستثمار في منطقة أو دولة دون غيرها.

تبحث مختلف الدول على تحسين مناخ الاستثمار؛ من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية؛ من خلال تقديم مختلف التسهيلات والتحفيزات للمستثمرين الأجانب، وتبني سياسات وتشريعات تتوافق ومتطلبات المستثمرين الأجانب.

إيماناً منها بضرورة التكتل من جهة، والاهمية البالغة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية؛ لتمويل المشاريع التنموية خاصة الصناعية منها، بادرت بعض دول جنوب آسيا إلى إنشاء كتل الآسيان وجعلت استقطاب الاستثمارات الأجنبية من أولى اهتماماتها، من خلال العمل المشترك على تحسين مناخ الأعمال في المنطقة؛ عن طريق خاصة تحسين وتطوير أنظمة الاستثمار، وتقديم كافة التسهيلات والحوافز للمستثمرين، سواء من الدول الأعضاء أو من العالم الخارجي.

إشكالية الدراسة:

انطلاقاً مما سبق يمكن صياغة الإشكالية التالية: إلى أي مدى يمكن اعتبار التكتل الاقتصادي الإقليمي موجهاً لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كتل الآسيان؟

تتفرع عن هذه الإشكالية بعض الأسئلة الفرعية منها:

- ماهي طبيعة تأثير إنشاء التكتل الاقتصادي على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ؟
- ماهي قنوات تأثير إنشاء التكتلات الاقتصادية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة ؟
- هل التكتل الاقتصادي آلية لتحرير التجارة أم آلية للحماية ؟
- ما مدى نجاح كتل الآسيان في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

فرضيات الدراسة:

للإجابة عن الأسئلة المطروحة يتم اقتراح الفرضيات التالية:

- وجود علاقة إيجابية ما بين إنشاء التكتل الاقتصادي وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.
- يؤدي إنشاء التكتل الاقتصادي إلى تحسين مناخ الاستثمار في الدول الأعضاء.
- يشجع تطور واستقرار أنظمة الاستثمار استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- يؤدي تكتل الآسيان إلى تشجيع الاستثمارات البينية.

أهمية الدراسة:

- يحتل كل من موضوعي التكتلات الاقتصادية الإقليمية والاستثمار الاجنبي المباشر مكانة متزايدة في التحليل الاقتصادي؛ نظرا لتأثيراتهما على المستويين المحلي والدولي؛ حيث يدخلان في اهتمامات الكثير من الدارسين للاقتصاد الدولي، فمكانة هذين الاخيرين في تزايد مستمر خاصة على مستوى التجارة الدولية والناجح العالمي. كما لهما انعكاسات متعددة على مختلف الدول المشاركة في الاقتصاد العالمي باختلاف درجة تقدمها؛ لكن درجة التأثير والتأثر واستفادة كل دولة تختلف من دولة إلى أخرى.

- كما تأتي أهمية الدراسة كون أغلب الدول تعمل على تخفيف درجة التأثير من الإفرازات السلبية للعمولة من خلال التكتل من جهة، وتعمل بشتى الوسائل استقطاب أكبر عدد ممكن من الاستثمارات الأجنبية والاستفادة من المزايا التي تطرأ وتزداد هذه الأهمية بالنسبة للدول النامية ومنها الجزائر التي تسعى بشتى الطرق والتحفيزات المالية والتشريعية جذب الاستثمارات الأجنبية في ظل انخفاض الادخار الوطني، ومن ثم هل يمكن للجزائر استعمال استقطاب الاستثمارات الأجنبية من خلال الدخول في تكتل معين ؟

أهداف الدراسة:

- تهدف الدراسة إلى المساعدة على فهم الظاهرتين، وإبراز طبيعة العلاقة ما بينهم وتحليل انعكاسات التكتل الاقتصادي الاقليمي على جذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة.
- إبراز مزايا التكتل الاقتصادي بالنسبة للدول الاعضاء وانعكاساتها على الدول غير الاعضاء.
- معرفة مدى استفادة الدول من التكتلات والاستثمارات الاجنبية وهل درجة الاستفادة متساوية بالنسبة للدول الاعضاء رغم اختلاف درجات التطور.
- رصد توجه الاستثمارات الاجنبية المباشرة قبل وبعد إنشاء التكتلات.

أسباب اختيار الموضوع:

من بين أسباب اختيار الموضوع : كونه أولاً يدخل في صلب التخصص: اقتصاديات الاعمال والتجارة الدولية؛ فموضوع التكتلات الاقتصادية يدخل في اهتمامات الكثير من الدارسين للاقتصاد الدولي، خاصة بعد التسارع الكبير الذي عرفته هذه الأخيرة، حيث أصبح العالم عبارة عن أقطاب ولا مكان فيه للدول منفردة.

كما يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر؛ اهم آلية لتدويل نشاط الشركات، وتأثيراته المباشرة على حركة ونمو التجارة العالمية، ونظرا للمزايا التي يوفرها؛ وجب معرفة ودراسة مختلف العوامل المؤثرة فيه.

منهج الدراسة:

اعتبارا لطبيعة الموضوع: والمتمثل في تحليل طبيعة العلاقة ما بين التكتلات الاقتصادية الاقليمية الاستثمار الاجنبي المباشر؛ فإن المنهج الملائم للدراسة هو: المنهج الوصفي المرتكز على وصف دقيق لظاهرة أو موضوع معين، على صورة نوعية أو كمية رقمية؛ بهدف فهم الظاهرة ومحاولة التنبؤ بسلوكها في المستقبل، وذلك من خلال جمع البيانات ثم تحليلها ومعرفة مختلف العوامل المؤثرة على الظاهرة.

كما يمكن الاعتماد على المنهج التاريخي في بعض المباحث؛ وذلك في إطار معالجة مختلف المراحل التي تمر بها التكتلات من أبسط صوره إلى أكثرها تقدما، وفي إطار السرد التاريخي لتطور كتل الاسيان.

محتوى الموضوع:

يتم محاولة مناقشة موضوع الدراسة من خلال ثلاثة فصول: حيث يتم دراسة التكتلات الاقتصادية في الفصل الاول من خلال: التطرق إلى إعطاء مفاهيم حول الموضوع، ومناقشة مختلف مستويات التكتلات، وتحليل الاثار الساكنة والديناميكية المترتبة عن إنشاء كتل معين، مع الإشارة إلى التجارب الناجحة، ذات الوزن النسبي على مستوى الاقتصاد العالمي.

يتم في الفصل الثاني: محاولة تغطية بعض الجوانب الاساسية المتعلقة بالاستثمار الاجنبي المباشر؛ بعد إعطاء بعض التعاريف والتطرق لبعض النظريات المفسرة له، يتم تحليل مناخ الاستثمار التي تفضلها الشركات حاملة الاستثمار، وبعض العوامل المؤثرة على الظاهرة.

في الفصل الثالث: يتم تحليل طبيعة العلاقة ما بين الاستثمار الاجنبي والتكتلات الاقتصادية، وكيف يؤثر إنشاء كتل معين على مسار الاستثمار الاجنبي المباشر، وذلك من خلال دراسة مقارنة لحجم التدفقات التي تستقطبها الدول الاعضاء في التكتل؛ مقارنة بالدول المجاورة ومقارنة نسبة التغير في جذب الاستثمارات بالنسبة لثلاث تكتلات أساسية (NAFTA ,UE ,MERCOSUR) قبل وبعد التكتل.

الدراسات السابقة:

احتل كل من الموضوعين مكانة هامة على مستوى النقاش، لكن مع الفصل ما بين الظاهرتين ودراسة وربط كل متغير بمتغيرات اخرى كالتمتية و نمو التجارة وغيرها؛ لكن هذا لم يمنع وجود بعض الدراسات، التي ربطت المتغيرين في الدراسة نفسها وحاولت تحليل طبيعة العلاقة بينهما ومن هذه الدراسات:

- ورقة بحثية من قبل كل من: Ari kokko & Magnus blonstrom ، تحت عنوان: " regional integration and foreign direct investment" ناقش من خلالها الباحثان تأثير التكتلات الاقتصادية على جذب الاستثمار الاجنبي المباشر من خلال التركيز على تأثير بعض الترتيبات والتشريعات على حركة الاستثمارات الاجنبية إلى الداخل و الخارج وتوصلا إلى أن درجة التأثير ترتفع مع ارتفاع درجة استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية ودرجة تحرير واسعة.
- ورقة بحثية من إعداد كل من " George Norman & Massimo Motta "، تحت عنوان " Does Economic integration cause forgien direct investment" ناقشت الورقة أثر إنشاء تكتل اقتصادي معين ورفع الحواجز الجمركية على التجارة وحجم الاسواق ومن ثم تأثير هذه الاخيرة على الاحتكار العالمي للشركات وتدفع الاستثمار الاجنبي المباشر وذلك باستخدام نظرية الالعاب (Game theory). وتم التوصل إلى ما يلي: وجود أثر مباشر ما بين رفع الرسوم الجمركية في إطار التكتل على الاسعار وتأثير سلبي على أرباح الشركات المحلية. يرتفع النمو الاقتصادي و الرفاه الاجتماعي بتفضيل الشركات خارج التكتل التصدير والاستثمار داخل التكتل.

- ورقة بحثية بعنوان:

- Fiscal initiative ,European integration and the localization of foreign direct investment"

من إعداد كل من " Florence Huber & Nigel Pain"، درست الورقة التغير الهيكلي لانتشار الاستثمار الاجنبي المباشر، على المستوى الجغرافي وعلى مستوى الصناعات بوجه عام كما ركزت على مدى قدرة الدول على توجيه الاستثمارات، مستخدمة عدة طرق كالضرائب والنفقات الحكومية وغيرها. توصل الباحثان في الاخير، إلى استجابة كبيرة لانتقال الاستثمارات

الاجنبية المباشرة في المناطق ذات النفقات العمومية المرتفعة بالإضافة إلى تأثير الضرائب على توجيه الاستثمارات الاجنبية.

تختلف هذه الدراسة على الدراسات السابقة؛ كونها تركز دراسة العلاقة المباشرة ما بين المتغيرين وعلى المستوى الكلي، دون التركيز على قطاع أو صناعة معينة، بالإضافة إلى مدى استفادة كل دولة عضو من الاستثمارات الاجنبية المباشرة، وطبيعة هذه الاستثمارات والهدف الرئيس من توطنها، وكذا دراسة مدى نجاعة السياسات المتبعة من قبل الدول الاعضاء، خاصة التشريعية منها في تحسين مناخ ممارسة الاعمال في النكتل.

الفصل الاول:

النظرية الاقتصادية للتكتلات
الاقتصادية الاقليمية

تمهيد:

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

تبلور وتطور مفهوم الإقليمية مع تطور وتعقد العلاقات الاقتصادية ما بين دول العالم، فبعدما كان ينحصر مفهوم الإقليمية في الجانب التجاري (تجارة السلع)، ومحدودية انتشارها، تبلورت لتتخذ خصائص جديدة. تتمتع ظاهرة الإقليمية الحديثة بخاصيتين جديدتين هما:

- ظاهرة التوسع والتمدد: أو ما يوصف بالشمولية، حيث شملت الظاهرة جميع أنحاء العالم، والعدد الأكبر من دول العالم النامية والمتطورة على حد سواء، بالإضافة إلى دخول الدولة الواحدة في عدة تكتلات.

- القدرة على إيجاد أساليب جديدة لبلورة وتحسين صورة التكتل، بحيث تعمق مشروع التكامل وشمل مجالات متعددة، فبعدما كان ينحصر في الشق التجاري، تعداه إلى مجالات أخرى كالاستثمارات تجارة الخدمات التنسيق في المجال التشريعي (الجباية)، الملكية الفكرية، نقل التكنولوجيا، الجانب البيئي، وغيرها.

سيتم في هذا الفصل عرض الإطار النظري لظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية، من خلال ثلاثة مباحث.

- يتم في المبحث الأول التعريف بالظاهرة، وإبراز خصائصها ومرتكزاتها النظرية.

- نتعرض في المبحث الثاني إلى المراحل المختلفة التي يمر بها إنشاء كتل إقليمي معين؛ انطلاقا من الاتفاقيات التفضيلية ووصولاً إلى الإتحاد السياسي.

- يتناول المبحث الثالث أهم الآثار الناجمة عن قيام كتل معين على حركة التجارة والمنافسة، وبعض المتغيرات الاقتصادية.

المبحث الأول: التكتل الاقتصادي (المفاهيم، المرتكزات، الدوافع، العقبات)

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى إعطاء بعض المفاهيم والتعاريف الخاصة بالتكتلات الاقتصادية الإقليمية، ثم استعراض بعض النظريات المفسرة للظاهرة والدوافع من وراء إنشائها، ثم تبيان العقبات التي تواجه قيام تكتل اقتصادي معين.

المطلب الأول: مفاهيم حول التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

1- مفهوم الإقليمية: تعتبر الإقليمية ظاهرة قديمة، حيث برزت التوجهات المبكرة للإقليمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، وبداية الحرب الباردة، والتي قامت أساساً على التكتل وتقسيم العالم إلى كتلتين، ثم توسعت ونمت في سنوات الثمانينات والتسعينات؛ بفعل موجة التحرير الذي عرفها العالم على المستوى التجاري خاصة على مستوى الدول النامية، التي أجبرت على القيام بإصلاحات اقتصادية مبنية أساساً على تحرير الحياة الاقتصادية، بالإضافة إلى انهيار المعسكر الاشتراكي ولجوء الدول إلى الدخول في اتفاقيات وتكتلات إقليمية؛ بهدف تخفيض الضغوطات الممارسة من قبل الكتلة الغربية، وإيجاد مكانة لهذه الدول في الاقتصاد العالمي.

يعرف الإقليم في إطار الاقتصاد الدولي: على أنه عدد محدود من الدول تتقاسم حيزاً جغرافياً معيناً مع درجة من التنسيق والترابط والتعاون ما بين هذه الدول.¹

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

يستند مفهوم الإقليمية إلى نموذجين:²

¹ Catherine Figuière et Laetitia Guilhot , *vers une typologie des processus régionaux, le cas de l'Asie orientale, revue de tiers monde*, N° 21/2007, janvier 2007, P.09.

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

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

النموذج الثاني: قائم على أساس التخصص وتقسيم العمل الصناعي في مجموعة من الصناعات، أو صناعة واحدة بين مجموعة من الدول؛ التي يجمعها هذا التخصص ومثال ذلك: مثلث النمو الإقليمي الفرعي الذي ربط بين التكنولوجيا والقوة المالية في سنغافورة، والعمالة والموارد في "ريو" بإندونيسيا.¹

- بعبارة أخرى، إن عملية إعادة هيكلة النظام الاقتصادي العالمي، بما يتوافق مع المتغيرات العالمية الجديدة هي ابرز سمات مفهوم الإقليمية.²

2- تعريف التكتلات الاقتصادية

1-2 تعريف Bella Balassa: يعتبر بلاسا من ابرز وأقدم الاقتصاديين الذين اهتموا بظاهرة التكتلات الاقتصادية وخاصة الاتحاد الجمركي. عرف بلاسا التكتل الاقتصادي على أنه: عملية وحالة، فيوصفه عملية، فإنه يشمل الإجراءات والتدابير التي تؤدي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات المنتمية إلى دول قومية مختلفة، وإذا نظرنا إليه على أنه حالة، فإنه من الإمكان أن يتمثل في انتفاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القومية.³

في هذا التعريف اعتمد الباحث على معيار عدم التفرقة بين الاقتصاديات المتكتلة، والمعاملة الوطنية للسلع وعوامل الإنتاج وغيرها.

2-2 تعريف ميردال: عرف الاقتصادي ميردال التكتل الاقتصادي على أنه: العمل على زيادة الكفاءة الإنتاجية ضمن الكتلة الاقتصادية، وذلك مع إعطاء الفرص الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا التكتل بغض النظر عن سيادتهم.

استند الباحث في هذا التعريف على معيار منح الفرصة المتساوية للاقتصاديات المتكتلة؛ من خلال مختلف الإجراءات والتدابير وإزالة مختلف العوائق، بغض النظر عن الطريقة التي يتم بها ذلك.

¹ المرجع نفسه..

² Allen Winter, "regionalism versus multilateralism", Working papers, N° 1687 ; the world Bank, 1996, P.2-3.

³ بيلا بلاسا، نظرية التكامل الاقتصادي، ترجمة رشيد البراوي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص:10.

2-3 تعريف: هو نتيجة ظهرت بعد مشروع تنامي وديناميكية الأحداث وأشكال التعاون المرتكزة على أسس اقتصادية وسياسية وثقافية، فهو يعتبر مشروع كونه أولاً ينطلق بمبادرة، قد تكون بدايتها سياسية إقليمية- كما هو الحال بالنسبة لرابطة جنوب شرق آسيا-، والدوافع التي تدفع هذا التعاون السياسي قد تكون القرب الجغرافي، التقارب الثقافي والتاريخي، العلاقات التجارية القائمة، تتجسد هذه المبادرة من خلال إبرام عقد أو اتفاقية للتكامل الاقتصادي بين الأطراف المتعاقدة، قد تتبلور هذه الاتفاقية أو تتوقف حسب الظروف وإرادة المتعاقدين.

2-4 تعريف: هو عملية إرادية من قبل دولتين أو أكثر، يتم بمقتضاه إزالة كافة الحواجز أمام المعاملات التجارية وانتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، كما يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء؛ لغرض الوصول إلى أهداف معينة.¹

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

3- نشأتها

ترجع فكرة التكتلات الاقتصادية إلى أكثر من مائة عام؛ فقد نشأ أول تكتل من هذا النوع في الولايات الألمانية قبل وحدة ألمانيا، ثم أعقبتها تكتلات أخرى مثل تكتل المستعمرات الإنجليزية مع الدولة الأم التي عرفت باسم سياسة التفضيل الإمبراطوري، وكذلك تكتل فرنسا ومستعمراتها وغير ذلك من التكتلات الأخرى.¹ إلا أن خصائص هذه التكتلات القديمة، كانت تتسم بسياسة ربط المستعمرات بالدولة الحاكمة ومحاولة استغلال موارد هذه المستعمرات وذلك لتحقيق الرخاء للدولة الأم.

لهذا فظاهرة التكتلات 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.

ظهرت هذه التكتلات كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية، وكمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد من

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، ط2، الجزء الثاني، الدار اللبنانية، القاهرة، 1994 ص.283.
² تعريف إجرائي.

الدول؛ فظهرت التكتلات الاقتصادية في صورة مشروعات فردية قدمتها أمريكا للدول الأوروبية ودول 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، وأصبحت دول مناهة اقتصاديا وعاجزة عن النمو، فأدركت بأنه لا بد من تكتلها من جميع النواحي؛ لإعادة بناء اقتصاداتها، ومواجهة السيطرة المفروضة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفيتي، ومواكبة مختلف التطورات الكبيرة في العلم والتكنولوجيا. من هنا تكتلت دول أوروبا الغربية، وكانت هذه الأخيرة صورة مثلى للعديد من الاقتصاديين والسياسيين الذين اعتبروها نموذجا يحتذى به بين مجموعات دولية أخرى، ثم انتقلت ظاهرة التكتلات إلى مجموعة أخرى من الدول، فنشأت منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية والسوق المشتركة لدول أمريكا الوسطى، وعمدت دول أوروبا الشرقية على إنشاء منظمة "الكوميكون" * أما في المنطقة العربية تم إنشاء السوق العربية المشتركة، كما نشأت أيضا اتفاقات إقليمية في المنطقة الإفريقية والمنطقة الآسيوية.

فمفهوم التكتلات الاقتصادية أساسا نشأ وتطور في ظل البلدان الصناعية، وأصبح ينظر إلى هذه التكتلات على أنها ضرورة ملحة؛ خاصة في مرحلة تطور القوى المنتجة التي وصلت إلى مستوى معين من التطور والتقدم، ساعد في ذلك العلم والتقنية وتزايد الإنتاج والتعميق الحاصل في عملية تقسيم العمل الدولي.¹ تزامنا مع التغيرات التي تعرض لها الاقتصاد العالمي انطلاقا من السبعينات من القرن الماضي، والتي تمثلت في انهيار نظام "بروتن وودز"، والتحول إلى نظام الأسعار المعومة، والتقلبات الحادة في أسعار الصرف للعملة الرئيسية وارتفاع أسعار الطاقة وزيادة أزمة المديونية الخارجية في بداية الثمانينات؛ الأمر الذي أدى إلى ظهور سياسات حمائية في الدول الصناعية، مما أثر سلبا على حرية التجارة والتدفقات السلعية خاصة بالنسبة لصادرات الدول النامية إلى الأسواق العالمية، بعد هذه الأزمات تنامت ظاهرة التكتلات الاقتصادية في شكل ترتيبات إقليمية، والتي أصبحت من السمات البارزة في تشكيل النظام الاقتصادي العالمي الجديد، واشتد التنافس بين الدول - خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية - وهذا من أجل الاستحواذ والسيطرة على الأسواق الدولية والتوسع في النفاذ إليها.

الملاحظ أن التكتلات الاقتصادية التي أقيمت بعد الحرب العالمية الثانية حتى نهاية القرن العشرين

* الكوميكون: منطقة التعاون الاقتصادي لأقطار أوروبا الشرقية، تأسست كرد على التكتلات الأوروبية في 25 ديسمبر 1949.

¹ زينب حسين عوض الله، "الاقتصاد الدولي، نظرة على بعض القضايا الاقتصادية المعاصرة"، الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998

تعثرت أمام المشكلات والخلافات، ولكن لم تقف عند حدها، فتميزت بالديمومة والاستمرار في تطورها خاصة بعد اشتداد المنافسة العالمية في العقد الأخير من القرن العشرين، وأصبح من الصعب على الدول أن تدخل المنافسة منفردة، فبدأت تتجمع في كيانات اقتصادية والتي أصبحت مطلبا دوليا؛ كنتاج لما تفرضه العولمة الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، فتسارعت الدول نحو تشكيل تكتلات اقتصادية استعدادا لدخول إلى مرحلة جديدة يحل فيها الصراع بين القوى الاقتصادية الكبرى محل الصراع بين القوى العسكرية على الساحة الدولية، وأصبحت هذه التكتلات تشكل خريطة للعالم والتي يمكن تجميعها فيما يلي:¹

- في نصف الكرة الغربي تم التوقيع على إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) وذلك سنة 1992، كما تم إنشاء الكثير من الترتيبات الإقليمية بين العديد من دول أمريكا اللاتينية.

- في أوروبا كانت التطورات أسرع فقام الاتحاد الأوروبي - الذي يعتبر من أهم التكتلات الاقتصادية القائمة حاليا - وزاد عدد الدول في عضويته حيث يضم 25 دولة، إضافة إلى تكامله النقدي واستخدام العملة الموحدة (الأورو) مع مطلع سنة 1999، ودخوله في اتفاقيات تجارة حرة وفي اتحاد جمركي مع تركيا واتفاقيات مشاركة مع دول جنوب البحر المتوسط.

- في شرق آسيا وقعت دول جنوب شرق آسيا اتفاق للتجارة الحرة عرف باسم (AFTA)، كما أنشئ في منطقة آسيا منتدى التعاون الاقتصادي لدول شرق آسيا والمحيط الهادي (الأبيك APEC).

- في المنطقة العربية والتي بدأت بمشروع السوق العربية المشتركة سنة 1964، ثم محاولة إقامة تجمعات إقليمية كمجلس التعاون الخليجي واتحاد المغرب العربي. تسعى الدول العربية إلى تحقيق منطقة تجارة حرة عربية كبرى بعد 10 سنوات انطلاقا من سنة 1998 وهي السنة التي دخلت فيها حيز التنفيذ، تهدف إلى تحقيق التحرير الكامل للتجارة البينية العربية.

- أما في إفريقيا قامت ترتيبات وتكتلات إقليمية، لعل أبرزها إقامة السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا (COMESA)، التي تسعى إلى تنسيق الجهود لمواجهة ما يحدث في البيئة الاقتصادية العالمية.

من غير المستبعد أن تظهر تكتلات اقتصادية أخرى، في مناطق جديدة من العالم، وهذا لما تفرضه التحولات والتغيرات الراهنة تحت مسمى العولمة الاقتصادية.

¹ حميد الجميلي: "دراسات في التطورات الاقتصادية العالمية والإقليمية المعاصرة"، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1998 ص: 20.

فيمكن القول أن هذه التكتلات أصبحت أمرا واقعا يجب التكيف والتعامل معه، كما أن التكتلات الاقتصادية تختلف باختلاف ظروف تكوينها وأهداف إقامتها، فقيام التكتل الاقتصادي في الدول النامية تختلف ظروفه الموضوعية والذاتية عن ظروف الدول المتقدمة على النمط نفسه.¹

المطلب الثاني: المرتكزات النظرية للتكتلات الاقتصادية الإقليمية

نظرا لتشابك مصالح الدول، وظهور قضايا ومشكلات مشتركة، يستدعي حلها مشاركة الدول أصحاب المصلحة هذا من جهة، ومن جهة ثانية صعوبة تكفل الدولة منفردة بذلك، برزت قضية التكتلات كآلية للتغلب على العقبات التي تعترض السير الحسن للعلاقات الاقتصادية الدولية، ظهرت عدة تصورات لبناء تكتل معين، منها:

1- المدرسة الاتحادية " جان مونييه": اتخذت هذه المدرسة من النظام الفدرالي الأساس الذي يتم من خلاله تكوين تكتل أو تكامل اقتصادي أو سياسي معين، من خلال إنشاء سلطة فوق قومية كاملة الصلاحيات تتولى مهام تنظيمية وتشريعية، مع احتفاظ الدول الوطنية ببعض الصلاحيات كإصدار القرارات والتشريعات اللازمة، وفقا لما يتفق عليه المجلس الأعلى، الذي يضم كل ممثلي الدول الأعضاء.

يتطلب نجاح هذا المشروع توافر شرطين رئيسيين:²

- وجود شعور لدى الفئات الاجتماعية بأن التجمع الإقليمي قادر فعلا على تحقيق قدر من الرفاهية الاقتصادية، يفوق ما تحققه الدول الوطنية مفردة، هذا يستدعي توافق المصالح أي مبدأ الكفاءة هذا من جهة، وإتاحة الفرصة أمام جميع الأطراف في إدارة شؤون التكتل واتخاذ القرار، أي مبدأ الديمقراطية أو المشاركة.

- رفض الفئات الاجتماعية خضوع الحكومات الوطنية لتسلط فئات تسعى إلى تعظيم مصالحها على حساب باقي فئات المجتمع، وتكون الفئات المتسلطة في البلدان المختلفة متناحرة فيما بينها، ومن ثم ترى الفئات الاجتماعية الراضة لهذا الأمر أنه من المصلحة التحول من المستوى الوطني إلى المستوى الإقليمي. بذلك يعتبر الفكر الاتحادي، استراتيجية للتحرك نحو التكامل أكثر منه نظرية تضع أسسا لبلوغه ويكون على الدولة الاتحادية بعد قيامها بالبحث عن أفضل السبل لتسيير شؤون المجتمع المتكامل.

¹ عبد الهادي يموت، نجيب عيسى، "مدخل إلى دراسة التكتلات الاقتصادية في بلدان العالم الثالث"، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1978، ص 06.

² محمد محمود الإمام، تطور الأطر المؤسسية للاتحاد الأوروبي، القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1998، ص: 6.

يتضح من خلال ما سبق أن مشروع التكامل حسب المدرسة يتم من الأعلى أي من خلال إنشاء سلطة فوق قومية.

2- المدرسة الوظيفية: برزت هذه المدرسة بعد الحرب العالمية الثانية، من خلال كتابات دافيد ميتراني

(DAVID MITRANY)، نقطة الانطلاق في هذا التيار هي أن الدولة القومية كأهم وحدة تنظيمية في البيئة الدولية، لم تعد قادرة على تلبية الحاجيات الأساسية للمجتمع. تعتبر الوظيفية كمنفذ للاندماج؛ إذ تتضمن كل حالات الاندماج الجزئي، حيث يتم تفويض بعض الوظائف الحكومية إلى الوحدات المشاركة على المستويين الأعلى والأدنى من صناعة القرار، أي أن الاندماج الشامل يتوقف على أهمية هذه الوظائف في السياسات المحلية للوحدات المشاركة، هذه الوظائف التي يتم التنازل عنها لصالح سلطة فوق قومية، تمثل النواة التي تشكل التكتل فيما بعد، ومثال ذلك اتحاد التاج بين بريطانيا وأستراليا مع تواجد السلطة الفعلية في كل بلد متمثلة في تشريعات كل منها، وهو حالة من حالات الاندماج الوظيفي.

تركز هذه النظرية على الرخاء الاقتصادي والاجتماعي لكل شعوب العالم، وذلك عن طريق تناسب الحدود السياسية بين الدول، وادخال تعديلات اقتصادية واجتماعية واسعة. يعارض هذا التيار اتجاه المدرسة الاتحادية التي طرحت النموذجين الفدرالي والكونفدرالي؛ حيث طرح بديلا عن البناء الفوقي (السلطة فوق القومية)، بحيث يجب أن يكون قاعديا (تحتيا)، يركز على التعاطي مع الشؤون الاجتماعية والاقتصادية ويكون ذلك عن طريق إنشاء وتكوين منظمات وأجهزة تشرف على التعاون الاقتصادي والاجتماعي، وعلى معالجة الاختلال الموجود فيها بطريقة جماعية¹.

وخلاصة هذا الاتجاه: أن الوظيفية تقوم على فكرة مفادها أن التعاون يكون منطلقه ميادين السياسة الدنيا أي القضايا الاقتصادية والفنية، التي يجب أن تبقى منفصلة عن مجالات السياسة العليا كالتعاون السياسي وقضايا الأمن القومي وغيرها.

كما تتبنى هذه النظرية مبدأ الشعب؛ حيث يؤدي التعاون في بعض المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية؛ إلى توسع التعاون في مجالات أخرى: أي أن عملية التكامل تنطلق في مجالات ضيقة ثم تتوسع لتبلغ مرحلة متقدمة من عملية التكامل.

كما تقوم الوظيفية في توجهها العام على تخطي الإقليمية إلى العالمية.²

¹ ماجد إبراهيم علي "قانون العلاقات الدولية في السلم و الحرب"، القاهرة، مطابع الطوبجي التجارية، 1993، ص: 239.
² خليفة مولود، التكامل الاقتصادي العربي على ضوء الأطروحات النظرية والمرجعية القانونية - تجارب وتحديات - رسالة ماجستير، كلية الحقوق باتنة، 2006/2005، ص 6.

3- النظرية الوظيفية الجديدة: سعت هذه النظرية إلى معالجة النقص المتعلق بالنظرية الوظيفية التقليدية من رواد هذه المدرسة: ارنست هاس (ERNEST HASS)، كارل دوتش (CARL. A.Deutch).

ركزت هذه النظرية على محاولات التكامل الجهوي، ومن هنا برز أهم اختلاف لهذه النظرية مع الوظيفة القديمة، جاء هذا التحول نتيجة فشل أطروحات النظرية السابقة.

أكد رواد هذه النظرية على توافر عددا من الأسس، التي تساعد على تعزيز مشروع التكامل وأهمها:

- توافر ثقافة مشتركة تقرب بين منظومة القيم التي تتبناها الفئات الاجتماعية في الدول المعنية، وتنشئ اتفاقا عاما بينهم حول ما يعتبر عناصر رفاهية في حياتهم، وهذا ما يجعل التكامل يقع ضمن إقليم معين مع تخصيص موارد اقتصادية كافية، والشروع في المجالات الحيوية التي تحتل مكانة متميزة في اقتصاديات الدول المتكاملة، وهذا من أجل انجاز العمل المشترك وتحقيق رفاهية المجتمع.

- لضمان نجاح هذا المشروع، يتطلب إقحام جماعات المصالح والنخب والأحزاب السياسية في هذه العملية مع ضرورة وجود اطر مؤسسية، يوكل إليها الحد الأدنى من القرارات؛ لتكون بذلك مؤسسات إقليمية تتجاوز في قرارها الحدود السياسية، وعموما تبدأ هذه المراحل بآليات تتطوي على الامتناع عن ممارسة سلطة القرار في عدد من الأمور، كذلك المتعلقة بتحرير حركة التدفقات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

- تتحقق عملية التكامل عن طريق دفعات، بحيث يجب الشروع بقطاع معين، ينقل فيه جانب من سلطة الدولة إلى سلطة فوق قومية، ليشمل بعد ذلك قطاعات أخرى.¹

المطلب الثالث: دوافع إنشائها

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

¹ آسيا الوافي. التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007 ص:12.

تحريرها في إطار التكتلات، حيث يعتبر الاقتصاديون أن هذه الأسباب هي التي أدت إلى إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ما بين الوم أ والمكسيك وكندا.

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

- الاستفادة من المزايا التي تنتج عن إنشائها؛ كإعادة التخصيص الناجع للموارد الاقتصادية، حيث تشير النظرية الاقتصادية انه في إطار الاقتصاد التنافسي، زيادة الطلب على منتج معين؛ يؤدي إلى زيادة تخصيص الموارد المخصصة لإنتاجه، ومنه فالطلب يعتبر مؤشر مهم للدلالة عن العلاقة الدائمة بين المنتجين والمستهلكين، فوضع الحواجز الجمركية وغيرها - حالة عدم تكتل - يلغي هذه الرابطة ومنه إزالة هذه الحواجز - حالة التكتل - يساهم في تخصيص ناجع للموارد، بالإضافة إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم وزيادة المنافسة وزيادة الرفاهية الاقتصادية بفعل اثر التنوع (زيادة تفضيلات المستهلكين، زيادة الموارد - الأيدي العاملة المؤهلة - أمام المنتجين).²

- 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 كالنقدم التكنولوجي توافر وسهولة الحصول على المعلومات وانخفاض تكلفتها.³

- 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، والتنسيق أيضا بين مشروعات التنمية الإقليمية (كالدود، المطارات، الطرق، المعاهد العلمية،...).

¹ Mathilde Lemoine et autres, *les grandes questions d'économie et finance international*, de-Boeck, 1^{ère} édition, Bruxelles, 2007, P.264.

² *Le Développement économique en Afrique*, Rapport 2009, conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, P.05.

³ وفاق الأغا، الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي، عمان، 2010، ص:318.

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

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

- 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 و دول حوض الكرايبيي¹.

- 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.

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

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

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

على مستوى الاتحاد الأوروبي؛ من خلال الدول الأكثر تقدماً كألمانيا وغيرها التي تصدر قواعد خاصة بحماية البيئة وتلزم الدول الأعضاء باحترامها¹.

المطلب الرابع: مقومات التكتل الاقتصادي الإقليمي

يستند مشروع التكامل الاقتصادي إلى مقومات أساسية (اقتصادية وسياسية وغيرها)؛ لقيامه وتضمن استمراره وتطوره عبر الزمن، بحيث كلما توافرت هذه الأخيرة كلما كانت هذه العملية الأقرب إلى النجاح والاستمرار.

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

1-1 التقارب الجغرافي: يعتبر التقارب الجغرافي من أهم الشروط الأساسية لنجاح التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول، التي أرادت أن تشكل كتلة اقتصادية وهذا لتسهيل انتقال السلع والخدمات والعمالة داخل المنطقة التكاملية، كما يخفض من تكاليف النقل؛ لذا فإن التقارب الجغرافي يعد من 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 وتكاليف أقل².

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 ومعدلات الضرائب ومستويات الأجور مختلفة؛ فإن عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال سوف تنتقل من المناطق والدول الأقل عائد وربحية إلى الدول ذات مستويات الأرباح المرتفعة³. لذا نصت معاهدة ماستريخت سنة 1992 في إطار الاتحاد الأوروبي، على بعض المؤشرات التي يجب على الدول

¹ المرجع السابق، ص: 13.

² إسماعيل العربي، التكتل و الاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة، طر. الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981، ص: 43.

³ Yadmiga Forowicz, *Economie internationale a l'heure des grandes transformation*, beau machine, 1998, P.267.

الأعضاء تحقيقها، كأن لا يتعدى نسبة عجز الميزانية إلى الناتج المحلي الإجمالي 3%، ونسبة الديون إلى الناتج الوطني 60% وغيرها.

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

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

- الحجم الكبير للدول الأعضاء؛ من حيث حجم العرض والطلب ومستويات الدخل ومستويات الإنتاج التي تشجع الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم وزيادة الإنتاجية في حالة التكامل الاقتصادي.¹

- 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.²

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

¹ Thierry Apoteker et autres, « *l'intégration économique régionale au Moyen-Orient ; conditions et requises, et possibilités future* », colloque internationale, " *Les nouvelles frontières de l'union européenne*", Marrakech, Maroc, 16/17 Mars 2005, p.05.

² كامل بكري، التكامل الاقتصادي، المكتب العربي الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية 1984، ص.29.

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

1-5 توزيع مكاسب التكتل: إن التوزيع العادل لكل المزايا المتولدة عن اندماج السوق الإقليمية أمر صعب 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.

كما يجب أن تقتزن 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 الأضعف¹.

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: 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 والشعوب التنازل عن بعض القرارات السياسية والاقتصادية- والتي تعتبر من عناصر السيادة الوطنية- كحرية إعداد السياسة النقدية والمالية وإعداد الميزانية ومختلف التشريعات لصالح أجهزة فوق قومية، يوكل إليها القيام بهذه الوظائف، كما هو الشأن بالنسبة للبنك المركزي الأوروبي، الذي يتولى إعداد ومراقبة السياسة النقدية للدول

¹ آسيا الوافي، المرجع السابق، ص: 38

الأعضاء؛ لذا ينبغي على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالتزامات ستؤدي في نهاية الأمر إلى خلق مؤسسات للاندماج.¹

تتجاوز تجارب التكامل الإقليمي مجرد إزالة القيود المفروضة على التبادل التجاري أي التكامل السطحي مثل تطبيق قواعد موحدة للمنشأ، لتشتمل على جهود لتطبيق قواعد سياسات اقتصادية موحدة أي التكامل العميق وتوحيد السياسات التجارية و قوانين الاستثمار، وغالبا ما ينجم عن التكامل العميق ظهور مشكلات في مجال التنسيق، خاصة إذا ما تباينت مصالح ووجهات نظر الدول بشأن مسارات وخطط العمل ومن أفضل الوسائل للتغلب على هذه المشاكل هو الاتفاق طواعية على اختيار دولة واحدة أو أكثر لتلعب دور القيادة في التكتل الإقليمي؛ على أن يكون معيار الاختيار هو أهمية الدولة أو الدول لاستمرار التكامل وتمثل هذه الدولة أو الدول القائمة نقطة الارتكاز في مجال تنسيق القواعد واللوائح والسياسات كما يكون من شأنها العمل على حل مجالات الاحتكاك والتوتر؛ المرتبطة بقضايا توزيع منافع الاندماج من خلال تقديم بعض التعويضات المادية، و قد أكدت التجارب الواقعية في هذا الإطار ضرورة توافر الشروط المذكورة سابقا لنجاح أي تجربة تكاملية.

- 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.²

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

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

كما يعتبر بعض الاقتصاديين عملية التكامل الاقتصادي مشروعا يبني على عنصرين رئيسيين:

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

² بن ناصر محمد، المرجع السابق، ص. 22.

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

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

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

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

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

- **التكامل الاقتصادي الإقليمي عبر الحدود:** يتميز هذا الشكل من التكامل بتركز وكثافة التدفقات والمعاملات الاقتصادية ما بين الدول المشتركة في إقليم اقتصادي معين، مع درجة تنسيق ضعيفة ما بين هذه الدول.
- **التكامل الاقتصادي الإقليمي من العمق:** يتميز هذا الشكل، بالإضافة إلى تركيز التدفقات التجارية ومختلف الأنشطة الاقتصادية على مستوى الإقليم، توافر درجة عالية من التنسيق ما بين الدول المشتركة في الإقليم الاقتصادي؛ تهدف إلى توحيد الأطر التشريعية والتنظيمية وسبل تطبيقها. تتميز عملية التنسيق بغياب سلطة فوق قومية تتولى استصدار التشريعات ومتابعتها؛ حيث تتولى كل دولة القيام بذلك بصفة انفرادية.
- **التكامل الاقتصادي الإقليمي السيادي:** يتميز هذا الشكل بالإضافة إلى الخصائص الموجودة في الشكلين السابقين؛ وجود سلطة فوق قومية؛ حيث تتنازل الدول الأعضاء عن بعض الصلاحيات

¹ Catherine Figuière et Laetitia Guilhot , Op- cit P.10

والتي تعتبر سيادية، لسلطة عليا مستقلة مشكلة من ممثلي الدول الأعضاء، تتولى إدارة وتسيير هذا المشروع التكاملي.

المطلب الخامس: عقبات التكتل الاقتصادي

للتكامل الاقتصادي مزايا ومنافع متنوعة، إلا أن مشروع إنجازه لا تخلو من عقبات، فتعترضه صعوبات عديدة؛ خاصة فيما يتعلق بتطبيق الإجراءات التكاملية المتفق عليها بين مجموعة الدول الأعضاء. فتنشأ بعض هذه المشاكل تلقائياً بمجرد قيام التكامل، كما ينشأ البعض الآخر عند التنفيذ العملي لاتفاقية التكامل ومن أهم هذه المشكلات نذكر ما يلي:

1-التعريف الموحدة: من أهم الضروريات الأساسية لقيام التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول هو إزالة الحواجز الجمركية، مع الاتفاق مسبقاً على وضع تعريف جمركية موحدة لمواجهة السلع الواردة من العالم الخارجي. إلا أنه من الصعب وضع تعريف موحدة، تفرض على مجموعة الدول الأعضاء ذات المستويات المختلفة للتعريفات الجمركية المعمول بها قبل قيام التكامل فيما بينها؛ وهذا راجع لصعوبة التوفيق بين المصالح المختلفة للدول الأعضاء، فبعض الدول لا تقبل أن تفرض عليها تعريف موحدة تقل عن الرسم الذي كانت تفرضه على وارداتها من السلع الأجنبية، والبعض الآخر، ترفض كذلك تعريف موحدة تزيد عن الرسم السابق؛ نظراً لتخوفها من أن تعرض مصالحها التجارية للخطر، كاستعمال المواد والسلع المستوردة كمواد أولية في صناعاتها المحلية¹.

من أمثلة ذلك، ما حدث في بريطانيا، عند انضمامها للسوق الأوروبية المشتركة في بداية عهدها، إذ ظلت تعارض بشدة تكوين كتلة تجارية في أوروبا، تفصلها عن العالم الخارجي برسوم جمركية مرتفعة بسبب مصالحها ومسئولياتها².

2-الحماية الجمركية: إن اختلاف درجة نمو اقتصاديات الدول الأعضاء في التكامل، واختلاف ظروف المشاريع الإنتاجية، تؤدي إلى اختلاف درجة الحماية الجمركية للمشاريع القائمة في الدولة العضو، وبالتالي يصعب التخلي عن الحماية في دولة ما، وهذا يرجع لمشكل المنافسة التي تأتي من شركات الدول الأخرى وخاصة التي تنتج بتكاليف أقل، قد تؤدي إلى انهيار مشاريع تنسيق السياسات الاقتصادية.

من أهم الشروط الأساسية لقيام التكامل الاقتصادي هو تنسيق السياسات الاقتصادية القومية (المالية والنقدية) وهذا كما رأينا سابقاً.

¹ Idem .

² بكري كامل، "الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية، بيروت، 1988، ص 130.

إن تثبيت سعر العملة قد يؤدي إلى تسرب رؤوس الأموال من دولة عضو إلى الدول الأعضاء داخل التكتل. كما لا يمكن توحيد كافة أنواع الضرائب في الدول الأعضاء توحيدا كاملا، بل يكفي بتوحيد بعض أنواع الضرائب التي لها مساس مباشر بالإنتاج، مثل ضرائب الاستهلاك والإنتاج وغيرها. وهذا ما حدث فعلا بين بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ عند بدء تكوين اتحاد "البنيلوكس" سنة 1948.

كما أن عدم إتباع سياسات موحدة تجاه الدول الأخرى، يؤدي إلى حدوث انحرافات في التجارة والإنتاج والاستثمار، وما ينجم عن ذلك من خفض الكفاءات الإنتاجية والاستخدام المفرط للموارد وزيادة النفقات الإنتاجية.

3- توزيع الإيرادات وتعويض الخسائر: المشكل الذي قد يقع بين الدول المتكاملة اقتصاديا هو كيفية توزيع الإيرادات الجمركية المحصلة بين الدول الأعضاء، لهذا لا يمكن تقسيم هذه الإيرادات إلا إذا كانت هناك طريقة متفق عليها قبل قيام التكتل. وهنا تنشأ المشكلة، إذ على أي أساس سيتم هذا التقسيم؟¹

- يرى البعض أن تحتفظ كل دولة بإيرادات الجمارك التي تحصلها من السلع والموارد الواردة بعد قيام الدول الكبرى في الاتحاد بدفع مبلغ إجمالي معين للدول الصغيرة فيه، وذلك كتعويض لما خسرت من الإيرادات الجمركية نتيجة انضمامها للاتحاد، ومثال ذلك، ما طبق فعلا في الاتحاد الجمركي المقام بين فرنسا وإمارة موناكو سنة 1965.

- يرى فريق آخر أنه يتم تقسيم إيرادات الجمارك بين الدول الأعضاء على أساس نسبة عدد سكان كل دولة إلى مجموع سكان الاتحاد، أي جعل إيرادات الجمارك تتناسب مع عدد السكان.

الشيء نفسه الذي يطرح حول كيفية تعويض خسائر بعض الدول من الإيرادات الجمركية، ويعود هذا المشكل لاختلاف الدول الأعضاء وتباينها في مساهمة كل دولة في إيرادات الاتحاد الجمركي.²

المبحث الثاني: مراحل التكتل الاقتصادي الإقليمي

يعد التكتل الاقتصادي عملية أو مشروع، يتطلب اكتماله المرور بعدة مراحل، حيث تحمل كل مرحلة ترتيبات وتشريعات تنظيمية إضافية على المرحلة السابقة. درجات التكتل الاقتصادي هي موضوع هذا المبحث؛ حيث يتم مناقشة هذه المراحل من خلال ثلاثة مطالب، يتم في الأول معالجة أبسط صورتين له الاتفاقيات التجارية التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة، يتم التطرق في المطلب الثاني إلى مرحلتي الإتحاد

¹ كامل بكري، المرجع نفسه، 131.

² المرجع نفسه.

الجمركي والسوق المشتركة، وفي المطلب الثالث يتم التعرض إلى المراحل الأكثر تقدماً: الوحدة النقدية والتكامل الاقتصادي والاتحاد السياسي.

المطلب الأول: الاتفاقيات التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة

1-الاتفاقيات التجارية التفضيلية: هي المرحلة الأولى للتكتل الاقتصادي، والتي نعني بها اتفاقيات تجارية تتم بين مجموعة من الدول؛ تهدف إلى تخفيض العوائق التجارية سواء كانت جمركية أو غير جمركية على الواردات التي تتم بينهما دون إلغائها كلية، مع الحفاظ أو الزيادة من العوائق على السلع المستوردة من الدول غير الأعضاء في منطقة التفضيل. فهي تقوم على مزج بعض المزايا التفضيلية المتعلقة بالسلع الواردة من بعض الشركاء التجاريين¹. هذا يقتضي غالباً وجود رسوم جمركية منخفضة ما بين الأطراف المتعاقدة أو حصص خاصة للتصدير والاستيراد أو مزايا أخرى عند دخول البضائع.

وفي هذا الخصوص يمكن تسجيل الملاحظات الآتية:

- تقتصر هذه الدرجة التكاملية على مجرد تخفيض العقوبات الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية.
- تنصب هذه المعاملة التفضيلية الجمركية على الشق السلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة الدول الأعضاء في منطقة التفضيل، ولكنها لا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية بين هذه الدول.
- يلاحظ أن الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجمركي، تحتفظ بحق صياغة وتحديد نمط سياساتها القطرية في المجالات الجمركية وغير الجمركية، دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء.
- هذا النوع من العقود يتعارض مع مبدأ "GATT" المتمثل في الدولة الأولى بالرعاية؛ لكن المادة 24 من (GATT)² منحته استثناء في حالة التكتل الاقتصادي.
- من بين الأمثلة على هذا النوع من الاتفاقيات، اتفاقية "LOME" ما بين الاتحاد الأوروبي وبعض الدول الإفريقية، حيث تسمح من خلالها بدخول السلع الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي دون دفع رسوم جمركية، والاتفاقية ما بين الو.م.أ و دول الحوض الكرايب.

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

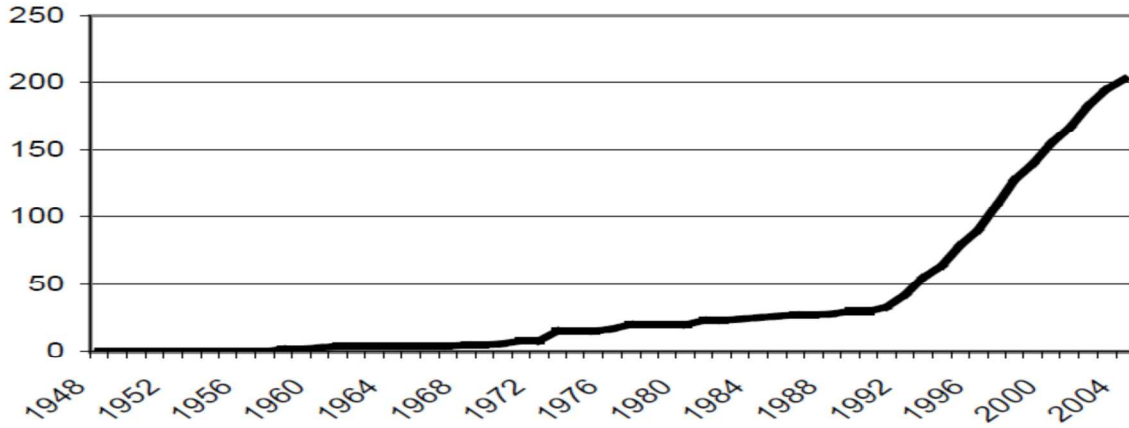
² هذه المادة تنص على الشروط المتعلقة بالتكتل الاقتصادي و التي تسمح من خلالها الخروج على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: " كل الحواجز التي يتم إلزتها ما بين الدول المتعاقدة، يجب في المقابل عدم زيادتها على الدول غير الأعضاء بعد إمضاء العقد، ويجب أن يتحول العقد إلى اتحاد جمركي (المدة تم تحديدها بسنة 1994 بأقل من 10 سنوات)".

- يرى بعض الاقتصاديين أن الاتفاقيات التفضيلية هي صورة من الوفاق التجاري والتعاون اقرب منها إلى درجة من درجات التكتل الاقتصادي، كونها في الغالب لم تتبلور ولم تتحول إلى تكتل فهي محددة بمدة زمنية، وتبرم غالبا ما بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة؛ حيث تكون فجوة التطور والتقارب ما بين الاقتصاديات كبيرة جدا.

ما يلاحظ حول هذه الاتفاقيات هو زيادة لجوء الدول إليها، حيث وصل عددها مع بداية سنة 2005 إلى أكثر من 312 اتفاقية إقليمية أبلغت عنها منظمة التجارة العالمية، من بينها 170 اتفاقية مفعلة كما أن هناك 65 اتفاقية مفعلة لكن لم يتم الإبلاغ عنها للمنظمة.¹

الشكل الموالي يبرز تنامي هذه الظاهرة خاصة بعد فترة التسعينات.

شكل 1-1: نمو عدد الاتفاقيات التجارية التفضيلية ما بين 1948-2004



source: www.UNCTAD.org.

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

تعتبر منطقة التجارة الحرة المدخل التجاري للتكامل الاقتصادي، تهدف إلى زيادة حجم التبادل التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي وتنويع التجارة، وعادة ما يتم تحديد فترة زمنية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة يتم من خلالها إزالة العوائق التجارية بين الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، كما تتم عميلة إزالة مختلف

¹ Je-Ann Crawford and Roberto V. fiorentino, "The Changing Landscape of Regional Trade Agreement", World Trade Organization", Discussion Paper N: 08, 2005, p.12.

² Andrew Harrison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles 2006 ,P.2003.

الحواجز الجمركية وغير الجمركية على سلع الدول الأعضاء عبر مراحل؛ يتم في كل مرحلة استهداف بعض السلع ثم يتم تعميم هذا الإجراء ليشمل عددا أكبر من السلع، كما يمكن استثناء بعض السلع من عملية الإعفاء الجمركي، التي تخص بعض المجالات المتعلقة أساسا بالسلع الزراعية، الصيد البحري والخدمات وتبقى السلع المتفق عليها تختلف من اتفاقية لأخرى.¹

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

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

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

المطلب الثاني: الاتحاد الجمركي والسوق المشتركة

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

- الإلغاء الكلي للحواجز الجمركية ما بين الدول.

- توحيد الرسوم الجمركية المطبقة على العالم الخارجي.

¹ Bernard Guillochons, Amine Kaweki , *Economie internationale*, 4^{ème} édition Dunod ,Paris,2003, p.153.

- الاتفاق على صيغة لتوزيع الإيرادات المتأتية من الرسوم الجمركية على الدول الأعضاء.¹

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

بالتالي فإنه زادت المزايا الناجمة من قيام الاتحاد الجمركي في مجال خلق التجارة والتخصيص الأمثل للموارد واتساع الأسواق، عن الخسائر الناجمة عن تحويل وإلغاء التجارة، فإن الاتحاد الجمركي يزيد من رفاهية المستهلكين.²

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

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

2- السوق المشتركة: هي الدرجة الأكثر تقدما من الاتحاد الجمركي، يتم فيها إلغاء الرسوم الجمركية وتوحيد التعريفات الجمركية اتجاه العالم الخارجي، بالإضافة إلى إلغاء القيود على حركة انتقال عوامل الإنتاج فيما بين الدول الأعضاء، فيتم دمج أسواق السلع والخدمات عن طريق الاندماج، وبالتالي تصبح المنطقة بمثابة سوق واحدة.³

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

¹ Andrew Harrison, Op-Citp.203.

² عبد المجيد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات حتى الكويزن، الدار الجامعية الإسكندرية 2006، ص: 143.

³ عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكتلات الاقتصادي في الدول النامية، دراسة تجارب مختلفة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006/2007، ص.14.

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

المطلب الثالث: الاتحاد الاقتصادي والاتحاد السياسي

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

يعتبر التنسيق عنصرا أساسيا في تطور الاتحاد الاقتصادي، فهو يستدعي الإزالة التدريجية للاختلافات في التشريعات والممارسات الإدارية والسياسة الوطنية.¹

كما يقوم هذا الشكل على الجانب النقدي: أي تثبيت أسعار الصرف أي تحديد حدود قصوى ودنيا لتذبذبات أسعار الصرف لعملات الدول الأعضاء، كخطوة أولى ثم تبني عمله موحدة. فيتم هنا إدراج كافة الصيغ والترتيبات التي من شأنها التخفيف من العقبات النقدية التي تعرقل انسياب السلع وعناصر الإنتاج بين الدول، ويقوم عمل هذا الاتحاد على تثبيت أسعار الصرف بين عمالات الدول المتحدة، وإطلاق حرية التحويل الخارجي لتشجيع التبادل التجاري والاستثماري، وزيادة التخصص الإقليمي والتكامل بين اقتصاديات دول الاتحاد.²

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

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

- كما يتطلب إنشاء سلطة فوق قومية على صعيد الدول الأعضاء في التكتل، تكون متمتعة بسلطة اتخاذ القرارات والملزومة للدول الأعضاء، وتراقب مدى احترام هذه الأخيرة للمعايير المتفق عليها.³

¹ عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص: 270.

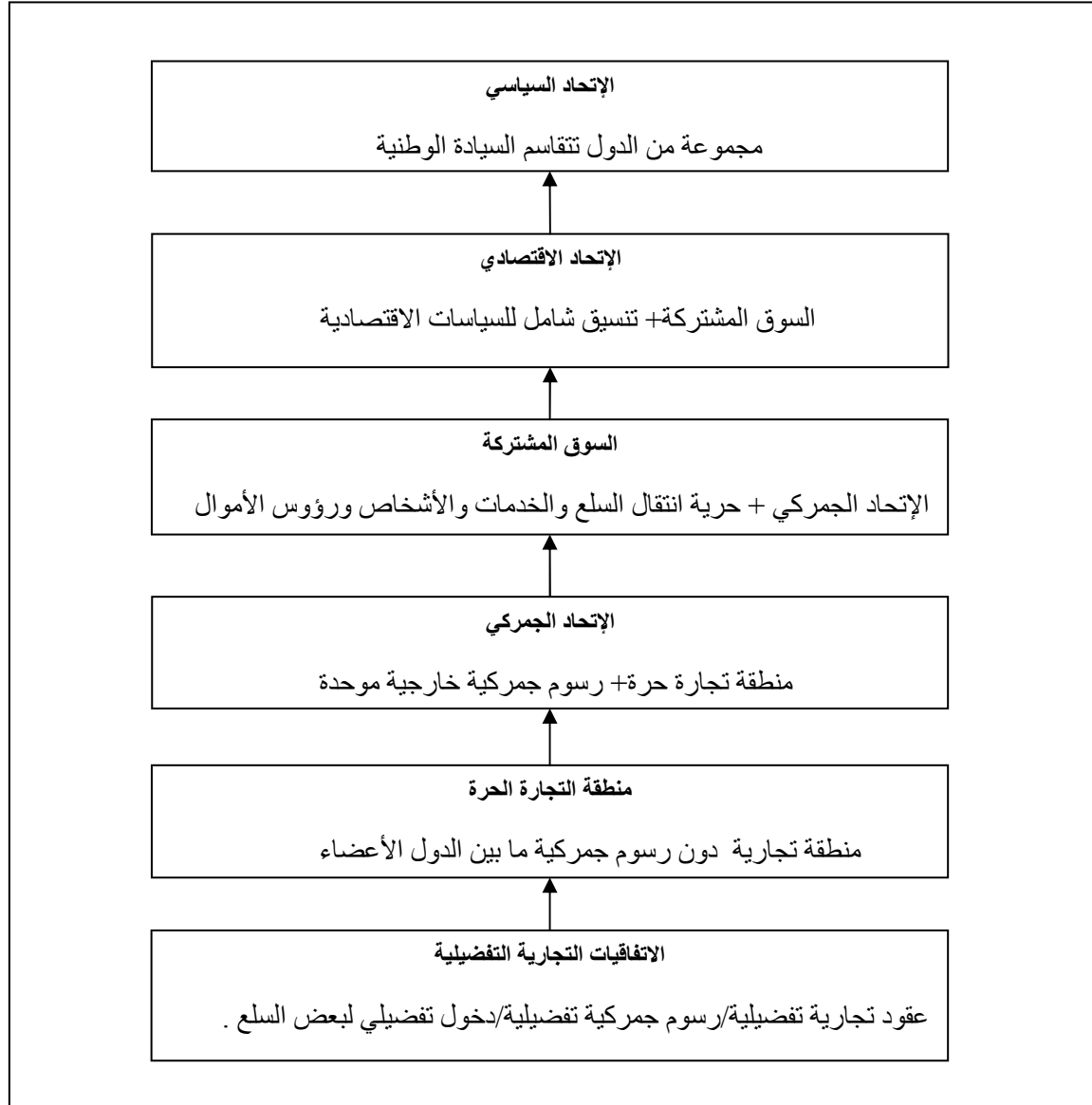
² Henry Kymbalesa and Mathurin Houngnicpo, **economic integration and development in in Africa**, MPG Books edition ,UK, 2006, P.02.

³ إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، العولمة، التكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبوني الطبعة 1 مصر، 2002 ص16.

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

يمكن تلخيص المرحل السابقة من خلال الشكل الآتي:

شكل 1-2: مراحل التكتل الاقتصادي الإقليمي



Source: Andrew Harison et autres, **Business international et mondialisation**, édition : de-Boeck , Bruxelles, 2006 ,P204 .

المبحث الثالث: الآثار الناجمة عن إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية

يترتب عن إنشاء التكتلات الاقتصادية عدة آثار اقتصادية واجتماعية وغيرها، تتناسب درجة التأثير مع المرحلة التي وصل إليها المشروع التكاملي، حيث كلما تقدمت هذه المرحلة ارتفعت درجة التأثير. سيتم التركيز في هذا المبحث على بعض المتغيرات والنشاطات الاقتصادية الأكثر استجابة لهذه الأخيرة، وهذا من خلال ثلاث مطالب رئيسية.

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

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

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

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

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

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

² Dominique Salvatore, **économie internationale**, 9^{ème} édition de- Boeck , Bruxelles, 2008, P.373.

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

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

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

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

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

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

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

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

¹ Jean-Marc SIROEN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Editions la Découverte, Paris, 2004, p.27.

² Andrew Harrison et autres, op-Cit P.207.

- كما ارتفعت وتيرة التجارة ما بين دول الاعضاء في تكتل السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR) بـ 400 % خلال الفترة الممتدة بين 1992-1997، مع العلم تم إنشاء التكتل في 1991.¹

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

الجدول الموالي يبين حجم التجارة البينية لأبرز التكتلات الاقتصادية.

جدول 1-1: تدفقات التجارة البينية في بعض التكتلات الإقليمية لسنوات 2003، 2005، 2007

(بمليارات الدولارات، %)

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

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

يتضح من الجدول أن التجارة البينية تمثل نسبة عالية إلى إجمالي التجارة خاصة في الاتحاد الاوربي وتكتل أمريكا الشمالية (النافتا)، حيث تمثل 62.8 % و 45.1% في التكتلين على التوالي سنة 2007.

3- اثر إلغاء التجارة: هو اثر قليل الحدوث في إطار قيام تكتل جديد، يحدث هذا الأثر عندما يؤدي إنشاء التكتل إلى إقامة تعريف جمركية موحدة مرتفعة نسبيا مقارنة بالمعدلات المفروضة في الخارج -والتي كانت سائدة قبل إنشاء التكتل الاقتصادي- هذا يؤدي إلى انخفاض تنافسية المنتجين المحليين ضمن التكتل. ستصبح الأسعار ضمن التكتل مرتفعة مقارنة بالأسعار في الخارج، مما يؤدي إلى قيام مبادلات تجارية بين الدولة العضو ودولة خارج التكتل عوضا عن قيام تجارة بينية².

أما فيما يخص درجة التأثير على الرفاه الاقتصادي، فان عملية التحرير التجاري متعددة الأطراف يكون أكثر نجاعة وإيجابية على الرفاه الاقتصادي (خاصة على المستهلكين)، مقارنة بعملية التحرير في

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

² Andrew Harrison, op-cit P.207.

إطار التكتل، فالرفاهية الناجمة عن عملية التحرير التجاري في إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية هي رفاهية من الدرجة الثانية.¹

المطلب الثاني: الأثر على العمالة والهجرة

1- الأثر على العمالة: من السمات الهامة التي يتسم بها التكامل الاقتصادي هي حرية تنقل العمل ورأس المال، فهذا يؤدي إلى إطلاق حرية انتقال العمال من البلدان التي فيها فائض من اليد العاملة إلى البلدان التي تعاني عجز (ارتفاع نسبة الشيخوخة...)².

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

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

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

2- الأثر على الهجرة: يؤدي إنشاء التكتلات الاقتصادية إلى زيادة معتبرة في تدفق أعداد المهاجرين، خاصة بعد عملية التحرير والترتيبات التسهيلية المتفق عليها المتعلقة بحرية التوظيف والتعلم والاستثمار وغيرها فعلى سبيل المثال وصل أعداد المهاجرين من المكسيك باتجاه الو.م.أ إلى 300000 مهاجر سنوياً بعد إنشاء (NAFTA)، هذا رغم امتداد الحدود ما بين البلدين (3000 كلم). وهذا للتباين الكبير بين مستويات المعيشة ما بين البلدين، يكون التأثير أكثر وضوحاً في التكتلات ما بين دول متفاوتة مستويات التنمية.³

¹ Palgrave Macmillan, *East Asian economic integration : Progress and benefit*, edition Jeetro, UK, 2008, P :16.

² قدور بوزيدي، التكامل الاقتصادي العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 1999، ص: 59.

³ Commissariat générale du plan, *Intégration régionale*, Edition : de Boeck, Bruxelles, 2001, P.90.

المطلب الثالث: آثار أخرى

1- الأثر على عمليات البحث والتطوير: يؤثر إنشاء التكتلات الاقتصادية على نشاطات البحث والتطوير في المؤسسة، ففي إطار التكتل المتميز باتساع السوق وزيادة المنتجين؛ فهذا يؤدي إلى زيادة المنافسة، بفعل حرية الدخول إلى الأسواق وغيرها مما يدفع بالمؤسسات إلى زيادة الاستثمارات الموجهة لعمليات البحث والتطوير، والتي تعتبر العامل الرئيس لزيادة تنافسية المؤسسة.

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

2- الأثر على القوة التفاوضية وعلى ميزان المدفوعات

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

كما تستطيع الدول الأعضاء الرفع من أسعار صادرات بعض السلع، في حالة التنسيق المتبادل وعدم التنافس فيما بينها في الأسواق الخارجية³، كالاتتماد على استراتيجية تقاسم الأسواق العالمية، الأمر الذي يجعلها تحصل على شروط أفضل لمبادلاتها التجارية من خلال تحسين معدل التبادل التجاري.

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

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

² Thierry, Apoteker et autres, *intégration économique régionale au moyen orient, conditions requises et possibilités futures*, colloque international « les nouvelles frontières de l'union européenne », Marrakech, 16-17 mars 2005. P.5.

³ عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص:15.

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

3- الأثر على المنافسة واقتصاديات الحجم

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

3-2 الأثر على اقتصاديات الحجم: تؤثر بيئة الأعمال على نشاط وفعالية المؤسسات من عدة جوانب فالمؤسسات النشيطة في إطار سوق محلي مغلق غير تنافسي لا تحقق في الغالب الفعالية المطلوبة، فهي مقيدة بحجم السوق؛ لكن مع انفتاح الأسواق وظهور منافذ جديدة لتصريف الإنتاج، يزداد الطلب على منتجات هذه المؤسسة ويدفعها إلى زيادة الإنتاج، لكن هذا الإجراء لا يتناسب مع زيادة التكاليف، فهناك تكاليف لا تتناسب مع حجم الإنتاج وهي التكاليف الثابتة (مصاريف الإدارة، التأمين ...) مما يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة للوحدات المنتجة¹، فنكون أمام ما يعرف باقتصاديات الحجم.

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

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

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

¹ Andrew Harrison, Op-cit P.210

4- الأثر على الاستهلاك وتوزيع الدخل: ينتج عن إلغاء القيود على حركة السلع والخدمات بين أطراف التكتل انخفاض أسعار بعض السلع التي كانت تستورد من الدول غير الأعضاء؛ بسبب فرض رسوم موحدة جديدة عليها وإزالتها في الداخل، مما قد يؤدي إلى تغيير نمط الإنفاق الاستهلاكي للعائلات والمؤسسات الذي يؤثر بدوره على الرفاهية الاقتصادية للأعوان الاقتصاديين.

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

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

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

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

المطلب الرابع: التكتلات الاقتصادية والنظام التجاري متعدد الاطراف

يعتبر تحرير التجارة على المستوى العالمي من أبرز مهام المنظمة العالمية للتجارة، في إطار ما يعرف بالنظام التجاري متعدد الاطراف، لكن مع صعوبة تحقيق هذا الهدف؛ بفعل تضارب مصالح الدول المشاركة في التجارة العالمية، اتجهت الدول إلى تحريرها على مستوى إقليمي، طرحت هذه الظاهرة (الاقليمية) العديد من النقاش خاصة طبيعة العلاقة ما بين الاقليمية ومشروع تحرير التجارة على المستوى العالمي، هل

¹ بوكساني رشيد ودبش احمد، "مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغربي"، ندوة علمية دولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة فرحات عباس- سطيف- 08-09 ماي 2004، ص: 06.

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

هي علاقة تكامل أم هي تناقض؟ هل تحرير التجارة على مستوى إقليمي يؤدي إلى تحريرها على المستوى الدولي، أم أن هذه التكتلات تشكل عقبة أمام النظام التجاري متعدد الأطراف؟

1- التكتلات الاقتصادية عقبة أمام النظام التجاري متعدد الأطراف: يرى هذا الاتجاه أن تحرير التجارة على المستوى الإقليمي يهدد النظام التجاري متعدد الأطراف، ويشكل عقبة أمام تحرير التجارة، حيث وجه هذا الاتجاه ثلاثة انتقادات أساسية لظاهرة الإقليمية:

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

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

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

1-3 الانتقاد الثالث: يؤدي تشكيل التكتل إلى خلق سوق ذو حجم كبير، وبالتالي تزداد حصته في السوق العالمية؛ بحيث يكون تأثيره كبير على مستويات الاسعار العالمية، مما ينعكس سلبا على صادرات وواردات الدول غير الاعضاء خاصة الصغيرة منها، حيث تتدهور معدلات تبادلها الخارجية، ويمكن الإشارة في هذا

¹ Benoit ILLINGER, Op-cit p.03.

الشأن إلى الآثار السلبية للسياسة الأوروبية المشتركة في المجال الزراعي (PAC) على أسعار وصادرات الدول الأفريقية نحو أوروبا، بالإضافة إلى الآثار السلبية لسياسة الدعم المتبعة من قبل هذه الأخيرة.

2- التكتلات الاقتصادية مرحلة أولى لإرساء النظام التجاري متعدد الأطراف: يعتبر أصحاب هذا الاتجاه

التوجه نحو الإقليمية، من خلال انشاء التكتلات الاقتصادية، مرحلة أولى لتحرير التجارة على المستوى العالمي، فمن خلال تحريرها على المستوى الاقليمي نصل إلى تحريرها على المستوى العالمي.

يفرق هذا الاتجاه بين الإقليمية التقليدية: التي كانت مبنية على مبدأ إحلال الواردات-المتبعة في أمريكا

اللاتينية وإفريقيا- والتي كان مصيرها الفشل؛ لأنها اصطدمت مع الاتجاه الليبرالي الذي قادته GATT

والمنظمة العالمية للتجارة، هذا النوع يعتبر عقبة أمام النظام التجاري متعدد الأطراف، لأنه يعمل على تقليص

الواردات من العالم الخارجي (المركنتلية)، أما الإقليمية الجديدة التي تقوم على فتح الاسواق وتحرير قطاع

التجارة الخارجية، فهي خطوة مهمة نحو إقرار النظام التجاري متعدد الأطراف، حيث أن الدولة قبل أن تنضم

إلى تكتل معين تلتزم بالقيام بعدة إصلاحات على رأسها تحرير التجارة الخارجية والمنظومة الجبائية

والجمركية كخطوة أولى، ثم تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة كخطوة ثانية، فمثلا المكسيك -كانت تعتبر

من أكثر الدول حمائية- قبل أن تنضم إلى تكتل أمريكا الشمالية (NAFTA)، قامت بعد إصلاحات منها تبني

سياسة تجارية انفتاحية لتنضم إلى التكتل.¹

من شأن المزايا المتحققة من انشاء التكتلات الاقتصادية؛ أن تدفع بالدول غير الاعضاء إلى الدخول

في تكتلات قائمة أو تشكيل تكتلات جديدة، فتزايد الإقليمية كما تفسره نظرية (la théorie des dominos)

لـ (Baldwin)، حسب هذه النظرية، تسعى الدول الاكثر انفتاحا والتي تملك أسواقا واسعة ونظام جمركي

حمائي ومنتطور، إلى كسب شركاء تجاريين، فمع تعثر النظام التجاري متعدد الأطراف؛ تتجه هذه الدول إلى

الدخول في ترتيبات مؤسسية مع دول أخرى، غالبا من الدول النامية، تمنح هذه الترتيبات الثنائية عدة مزايا

للدول المتعاقدة من بينها منح الأولوية والافضلية في الدخول إلى أسواق الدول المتعاقدة تحفز هذه المزايا

الدول غير الاعضاء على الدخول في هذا التكتل للاستفادة من هذه المزايا، مما يكون في الاخير لصالح

النظام التجاري متعدد الأطراف.

من ناحية أخرى تمثل الإقليمية ساحة مناسبة لتطوير أنماط جديدة للتعاون بين الدول حول القضايا الجديدة

التي يطرحها النظام التجاري الدولي لعدة أسباب، أهمها:

- أن مشاركة عدد أصغر من الدول في العملية التفاوضية يجعل من السهل الوصول لتوافق الآراء

حول هذه القضايا؛ خاصة عندما لا يتم التوصل لأرضية مشتركة في المفاوضات السابقة في الإطار

¹ Ibid.

- المتعدد الأطراف، أين يفضل التركيز على مجموعة محدودة، تعطي الفرصة للدول لتجريب مداخل مختلفة، مما يتيح للمفاوضات متعددة الأطراف الاستفادة من تجارب الإطار الإقليمي.
- بإمكان الإقليمية أيضا كسر الجمود الناجم عن المصالح الوطنية للدول المنفردة التي تخسر من جراء اتساع المنافسة أو التعاون في مجال محدد، حيث يصبح في الإمكان تسهيل التجارة الدولية بسبب توصل التكتلات الإقليمية لتجانس اللوائح وإزالة القيود في إطار الإقليم، مما يتيح للمنتجين خارج الإقليم التعامل معه على كونه سوقا واحدة¹.

¹ آسيا الوافي، المرجع السابق، ص: 166.

خلاصة الفصل الأول

مما تقدم ذكره حول الإطار النظري للتكامل الاقتصادي، يمكن القول بأن هذا الأخير أصبح له أهمية

كبيرة خاصة في الربع الأخير من القرن العشرين، الذي شهد تحولات اقتصادية متنامية ومتسارعة تحت مسمى العولمة الاقتصادية. فتسارعت الدول لإنشاء ترتيبات إقليمية فيما بينها أو إعادة النظر في تشكيلاتها التكاملية التي أقامتها من قبل، بما يستجيب لتلك التحولات.

لقد شرعت العديد من الدول في تكوين تكتلات اقتصادية إقليمية على أساس تحرير التبادل التجاري بين أعضاء التكتل، وتعزيز التعاون - الاقتصادي والتكنولوجي - وتبادل الأفضلية التجارية وتنسيق القواعد التي تحكم التجارة فيما بينها مثل الإجراءات الجمركية وقواعد المنشأ.

فبينما تتسم التكتلات القديمة بسيادة الدوافع التجارية بالإضافة إلى أن درجات التكامل والتجانس التي تحققت في إطار كل من هذه الترتيبات الإقليمية، قد اتسمت بالتفاوت والتباين الشديدين ولم يأت منها أي ثمار ملموسة فيما عدا الإتحاد الأوروبي، فإن التكتلات الإقليمية الجديدة تتسم بالسماوات الآتية:

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

الفصل الثاني:
**الإطار النظري للاستثمار الاجنبي
المباشر**

تمهيد

شهد النصف الثاني من القرن العشرين تنامياً متسارعاً لظاهرة الاستثمارات الأجنبية، بنوعها المباشرة وغير المباشرة، حيث بلغت نسبة زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة 24% في منتصف الثمانينات، في حين بلغ نمو كل من الناتج العالمي الإجمالي والتجارة العالمية 3% و6% على التوالي للفترات نفسها-حسب تقرير الأمم المتحدة للتنمية والتجارة سنة 2006- وأصبحت من أبرز اهتمامات الاقتصاديين المهتمين بالاقتصاد الدولي؛ خاصة فيما يتعلق بالدور الذي يمكن أن تلعبه هذه الأخيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية، كما ازداد تنافس الدول على استقطاب هذه الأخيرة، ومحاولة الاستفادة من المزايا التي توفرها. برزت عدة نظريات تحاول تفسير الظاهرة؛ خاصة فيما يتعلق بمحدداتها وأهم الدوافع التي تدفع بالشركات حاملة الاستثمار الأجنبي المباشر لتدويل نشاطاتها خارج بلدها الأصلي.

محاولة الإحاطة ببعض جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر هو موضوع هذا الفصل، حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، نتطرق في المبحث الأول إلى عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته ودوافع قيامه.

في المبحث الثاني يتم محاولة تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر حسب النظرية الاقتصادية. نستعرض في المبحث الثالث أهم تقسيماته، بالإضافة إلى بعض الآثار الناجمة عنه وتأثير إنشاء التكتلات الاقتصادية على اتجاهاته.

المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر: المفاهيم، الخصائص، المحددات، المعوقات، الأشكال

المطلب الأول: مفاهيم حول الاستثمار الأجنبي المباشر

1-تعريف: لم تحض ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بتعريف موحد ما بين المنظمات الدولية والاقتصاديين؛ وإن حصل اتفاق حول معايير التمييز بين الاستثمار المباشر وغيره من صور الاستثمارات وفيما يلي ابرز التعاريف:

1-1 تعريف صندوق النقد الدولي: يعرف الصندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تأثيره على ميزات المدفوعات للدول؛ حيث يعتبره: مختلف العمليات المالية المخصصة لتسيير وتدعيم نشاط المؤسسة المتواجدة في بلد أجنبي غير بلد المؤسسة الأم، ومنه فهو يضم مجموعتين من العمليات:¹

* العمليات المنجزة انطلاقاً من استراتيجية النمو الداخلية لشركة دولية النشاط، المتوطنة في البلد الأصلي مع مختلف مؤسساتها في الخارج (الفروع، المكاتب، التمثيلية)، مثل زيادة الطاقة الإنتاجية لفروع منتجة في الخارج، مجمل الإمدادات المالية الصادرة من بلد الشركة الأم إلى فروعها، زيادة رأسمالها،....

* العمليات المنجزة من خلال استراتيجية النمو الخارجية؛ بشرط امتلاك المؤسسة الأجنبية لحصة لا تقل عن 10%: أي أن تقوم شركة دولية النشاط بالدخول في رأس مال شركة في البلد الأجنبي بنسبة تتجاوز 10 % والتي تسمح للشركة الأجنبية بالمراقبة والمساهمة في تسيير الشركة المستهدفة.

2-1 تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية (UNCTAD): يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

الاستثمار الأجنبي المباشر على انه: ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح استراتيجية ودائمة ومقدرة على الإدارة بين شركة في البلد الأم (البلد الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في بلد آخر (البلد المضيف).²

لأغراض هذا التعريف؛ تعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنها تلك الشركة التي تمتلك أصولاً في شركة (وحدة إنتاجية) تابعة لبلد غير بلد الشركة الأصلية، وعادة ما تأخذ الملكية شكل حصة في رأس مال الشركة التابعة للبلد المضيف، حيث تعتبر حصة تساوي أو تفوق 10%، من الأسهم العادية أو القوة التصويتية للشركات المسجلة، أو ما يعادلها للشركات الأخرى، حداً فاصلاً لأغراض تعريف الاستثمار الأجنبي.

¹ تاريخ الاطلاع: 2011/03/15 . www.IMF.org/external/np/loi/2008/sen/fra/053008f

² تاريخ الاطلاع: 2011/03/15 . www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1

استنادا إلى هذا التعريف؛ يشمل الاستثمار الاجنبي المباشر على ملكية حصص في رأس المال عن طريق شراء أسهم في الشركة التابعة أو إعادة استثمار الأرباح وغيرها.¹

تستلزم السيطرة أو مراقبة المشروع امتلاك المؤسسة جزء من أصول المشروع، لكن هذه النسبة لم يتم الاتفاق بشأنها، حيث يعتبرها صندوق النقد الدولي ومنظمة الامم المتحدة للتنمية، وبعض الدول كالولايات الامريكية الامريكية وكندا 10%، و20% في فرنسا والمملكة المتحدة.²

الجدول الموالي يظهر اختلاف هذه النسبة المطبقة في بعض الدول.

جدول 1-2: إمكانية السيطرة على المشروع حسب نسبة المساهمة في رأس المال في بعض الدول

| نسبة الملكية | 10% | 20% | 25% | 50% | 100% |
|--------------|---|---------------------------|--|---------------|--------|
| الدول | الدانمرك الولايات المتحدة الأمريكية | فنلندا - فرنسا إسبانيا | أستراليا - اليابان بريطانيا - ألمانيا | النمسا - كندا | هولندا |

Source : B. Hugonnier, investissements directs, coopération internationale et firmes multinationales, édition: economica, paris, 1984, p26.

يتضح من خلال الجدول أعلاه تباين النسبة المعتمدة من قبل الدول؛ التي تسمح للشريك امتلاك وإدارة المشروع، فهناك دول لا تشترط امتلاك نسبة كبيرة كالو م أ والدانمرك واسبانيا، بالمقابل هناك دول تشترط نسبا أعلى كهولندا.

1-3 تعريف المجلس الأوروبي: عرف المجلس الأوروبي الاستثمار الأجنبي على انه: إقامة أو امتلاك أصل ذو عائد في بلد أجنبي، بحيث تهدف المؤسسة المستثمرة إلى السيطرة على المشروع.

يلاحظ أن المجلس الأوروبي لم يحدد النسبة التي بمقتضاها نستطيع اعتبار الاستثمار أجنبيا- باعتبار تباين القوانين المطبقة في البلدان المضيفة- واكتفى بالهدف وهو السيطرة على المشروع.³

من خلال التعاريف السابقة، يتضح أنها اتفقت حول معيارين هما: الاستثمار خارج البلد الأصلي للشركة أو المستثمر، بالإضافة إلى الهدف من خلال المشروع الاستثماري أي هو السيطرة على المشروع.

¹Yadwiga Forowicz, Op-citP.219.

² www.arab-api.org/develop_1

³Andrew Harisson et autres, Op-cit P . 310.

من خلال هذا العامل الأخير، يمكن التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر أو الاستثمار في المحفظة المالية والذي يمكن تعريفه على أنه: امتلاك أصول مالية منقولة كالأسهم والسندات أو توظيف الأموال على سبيل الحصول على عوائد مالية، دون الرغبة في مراقبته أو المساهمة في إدارة مشروع.

2- تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يمكن تقسيم مسار تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ثلاث مراحل، ابتداء من بداية القرن 19، حيث أنه يصعب تحديد تاريخ محدد لظهور هذه الأخيرة؛ إلا أنه تم تحديد هذا التاريخ بالاستناد إلى الانطلاقة القوية لعملية التدويل التي قادتها الشركات متعددة الجنسيات؛ التي تزامنت مع قيام الثورة الصناعية.

1-2 المرحلة 1800-1913: تميز الاقتصاد العالمي في هذه الفترة -خاصة المبادلات التجارية- بوتيرة نمو معتبرة وسياسة تحرير واسعة، حيث لم تكن الحدود السياسية تمثل عائقا أمام انتقال رؤوس الأموال والسلع تميزت الاستثمارات الأجنبية في هذه الفترة بالخصائص الآتية:

- هيمنة الاستثمارات الأوروبية خاصة البريطانية، والتي كانت تمثل نسبة مرتفعة جدا إلى إجمالي الاستثمارات الأجنبية؛ بفعل ارتفاع معدلات الادخار والازدهار الاقتصادي الذي عرفته بريطانيا في هذه الفترة، واتجاهها إلى البحث على المواد الأولية والاستثمار في الخارج خاصة في المستعمرات.¹

كما عرفت استثمارات الدول الأوروبية الأخرى نموا معتبرا ابتداء من النصف الثاني للقرن 19 خاصة من قبل فرنسا، ألمانيا، هولندا، بلجيكا.

- أغلب الاستثمارات الأجنبية كانت غير مباشرة أي: استثمارات في المحفظة المالية؛ الموجهة أساسا لتمويل مشاريع البنية التحتية في الدول المضيفة: كمشاريع السكك الحديدية، بالإضافة إلى بداية ظهور الشركات دولية النشاط خاصة البريطانية.²

- أغلب المؤسسات المستثمرة في الخارج تابعة للقطاع الخاص، كون تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية كان في أضيق الحدود؛ بفعل سيادة أفكار المدرسة الكلاسيكية.

- النسبة الأكبر من الاستثمارات تتجه نحو البلدان النامية.

¹ Gilles. y. Bertin ; *l'investissement international*, presse Universitaires de France, Paris, 1972, P.05.

² Yadviga Forowicz, op-cit, P. 220-221.

2-2 المرحلة: 1914 - 1945: تميزت هذه الفترة بتراجع حاد لوتيرة الاستثمارات الأجنبية؛ بفعل الحربين

العالميتين وأزمة الكساد العالمي، تميزت الاستثمارات الأجنبية في هذه الفترة بما يلي:

- تراجع دور الدول الأوروبية خاصة بريطانيا كمصدر لرؤوس الأموال، وتحولت إلى مستقبل لها، وتحولت الو.م.أ إلى أكبر مستثمر ومصدر لرؤوس الأموال.

- من حيث هيكل الاستثمارات الأجنبية؛ فقد ازدادت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ بفعل زيادة نشاط الشركات متعددة الجنسيات؛ خاصة العاملة في قطاع المحروقات.

- بقيت الدول النامية أكبر البلدان استقطاباً لرؤوس الأموال حيث مثلت حصتها سنة 1938 حوالي 65.7%.

2-3 المرحلة ما بعد 1945: شهدت مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية ظهور فرص استثمارية جديدة بفعل الخراب الذي خلفته الحرب، وضرورة إعادة بناء أوروبا، حيث سمحت هذه الظروف بزيادة معتبرة في حجم الاستثمارات الأجنبية بمعدل 3.3 مليار دولار أمريكي سنوياً بين 1951 و 1959، لتصل إلى معدل 6 مليار دولار سنوياً ما بين 1956 و 1959، وبمعدل 20 مليار دولار سنوياً في 1970¹. مثلت الاستثمارات الأمريكية 67% من إجمالي الاستثمارات خلال سنوات الخمسينيات.

- في سنوات السبعينيات وخاصة الثمانينات، عرفت الاستثمارات الأجنبية خاصة المباشرة نمواً متسارعاً؛ حيث ارتفعت ما بين 1983-1989 بـ 29% سنوياً مقارنة بنمو الصادرات (9,4%+) والنتائج العالمي (+7,8%)².

- تواصل مسار زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال عقدي التسعينيات والألفية مع تراجع ضعيف ما بين 1991-1992، 2001-2002، حيث تضاعفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 2000 بمقدار 05 مرات مقارنة بسنة 1990³.

كما شهدت هذه الفترة تراجع نصيب الدول النامية من تدفق الاستثمارات الأجنبية.

يمكن إرجاع تزايد تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بداية الثمانينات إلى عدة عوامل من بينها

ما يلي:

¹ Gilles,Y,Bertin, Op-cit p 16.

² Yadwiga, forwincz, Op-cit p 223.

³ CNUCED, rapport sur les investissements dans le monde, 2002.

- تحرير المبادلات التجارية ومختلف القيود على عمليات انتقال رؤوس الأموال، خاصة في الدول النامية بعد الإصلاحات إلي تبنتها هذه الأخيرة برعاية المؤسسات الدولية، خاصة مشاريع الخوصصة للكثير من القطاعات التي كانت تحتكرها الدولة.
- التقدم التكنولوجي خاصة في مجال المعلوماتية والاتصالات وطرق المواصلات، حيث يستطيع المستثمر الحصول على أدق التفاصيل حول المناطق الأكثر مرد ودية، وبتكلفة اقل من حيث الوصول إلى المعلومة، خاصة بعد انتشار مكاتب الدراسات الدولية، وهيئات دولية متخصصة (الهيئة الدولية لضمان الاستثمار ...) كما يعتمد المستثمر على تنقيط هيئات التنقيط الدولية (Agences de notification)¹*
- الزيادة الكبيرة لعمليات الاندماج والاستحواذ؛ كأساليب تستخدمها الشركات العالمية لزيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي تعتبر شكلا من أشكال الاستثمار الاجنبي المباشر.
- المديونية الدولية والعجز في الموازنات العامة؛ مما دفع بالحكومات وشركات الأعمال والبنوك من تقليل الاعتماد على التمويل بالقروض والتحول إلى الاستثمار المباشر؛ كون هذا الأخير يسمح للمستثمر بتسيير أمواله مباشرة، بالإضافة إلى صعوبة الاقتراض من الأسواق الدولية في هذه الفترة².
- حيث تشير إحصائيات صندوق النقد الدولي إلى تراجع حصة القروض البنكية نسبة إلى مختلف أشكال حركة رؤوس الأموال، وبالمقابل زيادة نصيب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث انتقلت مساهمة القروض من 80 % خلال 1978-1981 إلى 55% خلال 1982-1989 لتصل إلى 36% خلال 1990-1995 بالمقابل ارتفعت نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من 11% إلى 29 % لتصل إلى 44 % للفترات نفسها على التوالي³.

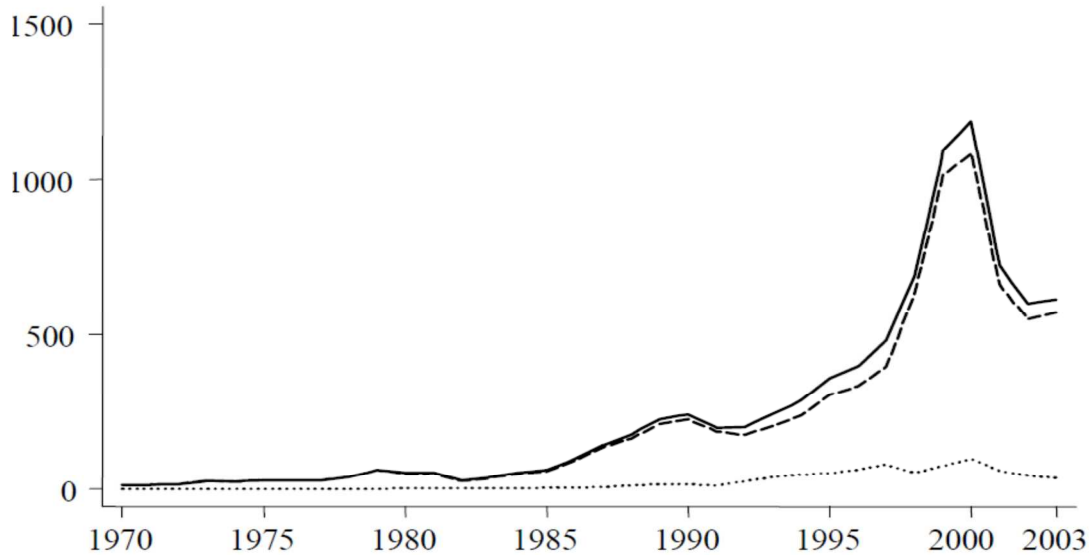
الشكل الموالي يبين تطور الاستثمار الأجنبي للفترة الممتدة ما بين 1970-2003.

¹ * هيئات دولية اغلبها مستقلة تتمحور مهمتها في إعطاء وقياس مؤشر الخطر وملاءة الدول أهم هذه الهيئات: ICRG, Standard & poor's, fitsh, Fitch Rating, freedom house

² Robert Reich, *l'économie mondialisé*, édition :Dunod, Paris, 1997, P. 240.

³ " *l'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement* ", finance et développement, publication trimestrielle du FMI, juin, 2011, P.6.

شكل 2-1: تطور الاستثمار الأجنبي للفترة الممتدة ما بين 1970-2003 (مليار دولار)



الدول النامية: الدول المتقدمة: ----- العالم: —————

source :Jonathan Jones et Colin Wren, **foreign direct investment and regional economy**, Ashgot e-book edition, UK, 2006.p.17.

يرصد المنحنى تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة الممتدة من 1970-2003 المقاسة بمليارات الدولارات الجارية، يشير المنحنى إلى النمو المعترف للظاهرة، خاصة خلال النصف الثاني من التسعينات. يتبين من خلال الرسم وجود ثلاث فترات؛ عرفت خلالها الاستثمارات الأجنبية المباشرة نمواً معتبراً وهي أواخر السبعينات والثمانينيات والتسعينات وبصفة أدق تميزت هذه العقود الثلاثة بفترتي نمو كبيرة هما:

- الفترة الأولى من 1985-1990 حيث انتقلت من 50 مليار دولار إلى 200 مليار دولار أي بمعدل 20% سنوياً.

- الفترة الثانية : من 1990-2000 وهي الأكثر وضوحاً بحيث انتقلت من 200 مليار دولار إلى 1500 مليار دولار أي بمعدل 30% سنوياً؛ بفعل حركة التحرير الاقتصادي الذي عرفته هذه الفترة ومن بينها حركة رؤوس الأموال، وارتفاع درجة اندماج بعض الدول في الاقتصاد العالمي؛ خاصة أوروبا الشرقية.¹

¹ Jonathan Jones et Colin Wren, Op-cit p.17.

3-التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر

تشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" لعام 2003 ، حول التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ إلى أن القطاع الأولي الزراعة والتعدين يستحوذ فقط على ما نسبته 2.5% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة، في حين بلغت حصة القطاع الثاني -الصناعة - حوالي 31.2% والقطاع الثالث - الخدمات - حوالي 66.3%، وضمن القطاع الثاني تأتي قطاعات مثل النشر والطباعة والإنتاج الإعلامي والصناعات الكهربائية والإلكترونية والفحم والبتروكيمياويات والوقود النووي هي الأكثر جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر، وبالمثل في القطاع الثالث فقد استأثرت قطاعات النقل والتخزين والاتصالات والخدمات المالية بالحصة الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر.

تشير بيانات "الأونكتاد" إلى أن الدول المتقدمة وبخاصة أمريكا وأوروبا، تستحوذ على معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى القطاعين الثاني والثالث، أما الدول النامية ومنها الدول العربية ، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إليها قد جاء بالأساس لتمويل برامج الخصخصة التي شهدتها تلك الدول وعمليات التحرير المالي والاستثماري في صناعات تندرج ضمن القطاعين الثاني والثالث.

في حين تركزت الاستثمارات المتجهة إلى الدول الأقل نمواً وبعض الدول الأفريقية، في القطاع الأولي وبخاصة النفط، علماً بأن صناعات الخدمات مثل العمل المصرفي والتمويل، قد بدأت تتسم بأهمية ملموسة في الفترات الأخيرة في هذه الدول.¹

المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تتأثر تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمناخ الاستثمار في الدول المضيفة، الذي يمثل مجمل الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والإدارية والقانونية، المكونة للمحيط الذي تتم فيه عملية الاستثمار.

حسب النظرية الاقتصادية، تتأثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعوامل ومحددات مرتبطة أساساً بطبيعة المؤسسة التي تسعى إلى تعظيم الأرباح كهدف رئيس، وبالبيئة التي تجعل هذا الأخير يفضل بلد دون غيره.

1- المحددات الاقتصادية: تسعى المؤسسات كهدف رئيس من وجودها إلى تعظيم الربح، يمكن اعتبار المحددات الاقتصادية أكثر المتغيرات المحددة لنجاح المشروع الاستثمارية الأجنبي أو فشله، يمكن التمييز بين عدة اعتبارات أهمها ما يلي:

¹حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر - تعاريف وقضايا-مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004، ص:8.

1-1 حجم السوق ومعدل نموه: تسعى المؤسسات إلى زيادة مبيعاتها وتوسيع نشاطها، ولا يمكن تحقيق ذلك إذا بقي نشاط المؤسسة محصوراً على مستوى السوق المحلي.

تلجأ المؤسسات إلى البلدان ذات الأسواق الكبيرة بالاعتماد على مؤشر عدد السكان، واتجاه حركة الطلب بالاعتماد على مؤشر اتجاه مستويات الأجور والميل الحدي للاستهلاك. فالدول ذات مستويات الأجور المرتفعة، وعدد السكان الكبير، بالإضافة إلى النسبة العالية للاستهلاك نسبة إلى حجم المداخيل كالسوق الأمريكي مثلاً؛ يكون أكثر استقطاباً للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

بالإضافة إلى الموقع الجغرافي للسوق؛ من حيث قربه وارتباطه بأسواق أخرى، التوافر على شبكات توزيع متطورة، وإمكانية نمو السوق في المستقبل وغيرها.

- حسب تقرير الاستثمار العالمي لعام 1998، يلعب حجم السوق المحلي دوراً مهماً في تفسير الرصيد المتراكم للاستثمار الأجنبي المباشر، فكلما كبر الحجم كلما يتوقع أن يزداد الرصيد، يتم تحديد حجم السوق أو القطر المستقبلي للاستثمار بالنواتج المحلي الإجمالي الاسمي للقطر، أما معدل نموه فيقاس بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (كمتوسط للسنوات الخمس السابقة على السنة المختارة للتقدير) ويستخدم كعامل للتنبؤ بالسوق المحلي في المستقبل.¹

بالإضافة إلى متوسط دخل الفرد، -يقاس بمتوسط الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد- ويستخدم لقياس الطلب الفعال على السلع والخدمات، يشير التقرير إلى ارتفاع القوة التفسيرية للعوامل السابقة من تفسير حوالي 60% من الاختلافات بين الأقطار من حيث جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية عام 1980 إلى تفسير 78% عام 1985.

1-2 انخفاض تكاليف عوامل الإنتاج: تسعى الشركات دولية النشاط إلى الاستفادة من الفروقات في تكاليف الإنتاج والتسويق وغيرها ما بين الدول؛ تقوم هذه الأخيرة بتحويل أو إخراج (Externalisation) كل أو جزء من عمليات الإنتاج عبر عدد كبير من الدول؛ التي تتمتع بانخفاض تكاليف الإنتاج؛ بهدف تقليص تكاليف الإنتاج وتحسين التنافسية الدولية للشركات.² هذا المحدد هو الذي يفسر انتشار ظاهرة التوزيع الجغرافي لسلسلة الإنتاج (سلسلة القيمة)، التي تقوم به هذه الشركات على المستوى العالمي.

هذه العملية تتعلق أساساً بالنشاطات التي تتطلب مدخلات كبيرة من المواد الأولية والعمالة خاصة الماهرة، واستهلاك كبير للطاقة، حيث تمثل هذه التكاليف نسبة عالية من التكلفة النهائية للمنتج النهائي

¹حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2004، ص: 08.

² www.economie-cours.fr تاريخ الاطلاع 2011/04/10.

فتوجه المؤسسة إلى المناطق التي تتمتع بانخفاض تكاليف هذه المدخلات؛ مما يسمح لها بالإنتاج بتكلفة نسبية منخفضة؛ ومن ثم التمتع بتنافسية سعرية مقارنة بباقي الشركات.

من بين العناصر السابقة، يمكن اعتبار اليد العاملة المؤهلة؛ أهم متغير تعتمد عليه المؤسسة عند اتخاذ قرار إخراج بعض النشاطات إلى الخارج.

يمكن ربط اتجاه الشركات إلى الاستثمار المباشر في هذا المجال، بالنشاطات الاقتصادية التي تتطلب استهلاك كميات كبيرة من هذه المواد، بالإضافة إلى الانخفاض النسبي لتكاليف استغلالها.

كما اعتبر الاقتصادي مندل (1957) أن اتجاه الشركات للاستثمار في الخارج، خاصة باتجاه الدول النامية، يرجع إلى الاختلاف النسبي لتوزيع عوامل الإنتاج ووفرتها عبر الدول.

1-3 سياسات اقتصادية كلية مستقرة: يتأثر الاستثمار الأجنبي المباشر بالعوامل المتعلقة بالأداء الاقتصادي الكلي مثل: التضخم، سعر الصرف والسياسة المالية والنقدية؛ لأن وجود بيئة اقتصادية كلية ملائمة للاستثمار، وتتمتع بالاستقرار والثبات، من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي؛ التي تعمل على التحكم في التضخم، عجز الموازنة وتقليل العجز التجاري وغيرها.

1-4 توافر البنية التحتية: يعتبر كل من النقل والاتصالات من العوامل المسهلة للأعمال بصفة عامة بما فيها ممارسة الأعمال على المستوى الدولي، ومنه رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، فخطوط النقل الحديثة بأنواعها تسهل عملية الانتقال داخل الدولة المضيفة أو العالم، كما أن وجود وسائل اتصال ذات كفاءة عالية، تمكن من سهولة وسرعة الاتصال بين فروع الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم، بالإضافة إلى أنها تسهل عملية تبادل المعلومات والبيانات بين الفروع والمركز، كذلك عوامل أخرى كمحطات الطاقة وخدمات المحاسبة والتأمين.¹

2- العوامل السياسية: تلعب العوامل السياسية دوراً مهماً في صنع قرار الاستثمار في الخارج، ذلك أن المستثمر الأجنبي لن يخاطر بنقل رؤوس أمواله وخبرته الفنية إلى دولة ما؛ إلا إذا توافرت الضمانات الكافية، فرأس المال جبان كما يعرف لدى المستثمرين.

¹دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المباشر-المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، 2006، ص:76.

تتمثل العوامل السياسية أساساً في الاستقرار السياسي؛ من حيث استقرار الوضع الأمني وغياب النزاعات ومختلف أشكال العنف وكيفية انتقال السلطة وغيرها.¹

يعتبر الاستقرار السياسي متغيراً للدلالة على مدى التزام الدولة بمبادئ الحوكمة.

حسب مجموعة البنك الدولي يوجد ستة مؤشرات تحدد هذا المفهوم هي:

- حرية التعبير والمسؤولية؛

- الاستقرار السياسي وغياب العنف؛

- نشاط وفعالية السلطة؛

- فعالية التشريعات؛

- دولة القانون؛

- محاربة الفساد؛

حظيت العلاقة ما بين الحكومة وتأثيرها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالكثير من الدراسات، من بينها الدراسة التي أجراها " Joseph Djaowe " حيث شملت الدراسة الستة دول الأعضاء في كتل: المجموعة الاقتصادية والنقدية لدول المركز الإفريقية (CEMAC)² للفترة ما بين 1993-2004، لتفسير أثر تحسن الظروف الأمنية والاستقرار السياسي؛ على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول الأعضاء.

خلصت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين تحسين المناخ السياسي وزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالمقابل خروج استثمارات معتبرة من الدول التي عاشت اضطرابات سياسية (الكنغو وغينيا الاستوائية).

- كما خلصت إلى الدور الحاسم لعنصر الاستقرار السياسي وتراجع العنف؛ في اتخاذ قرار الاستثمار مقارنة بالعناصر الخمس المتبقية المكونة لمفهوم الحوكمة.³

¹ دريد محمود السامرائي، المرجع نفسه، ص.82.

² يضم كتل CEMAC الدول التالية: الكامرون، الغابون، إفريقيا الوسطى، تشاد، الكونغو، غينيا الاستوائية.

³ Joseph Djaowe, *investissements directs étrangers et gouvernance Les pays de la CEMAC sont-ils attractifs*, revue africaine de l'intégration, N° 01, janvier 2009, P.31.

3-العوامل الاجتماعية والقانونية: يتأثر نشاط الشركات العاملة في الخارج بالعادات والتقاليد والثقافة

الاستهلاكية والنظرة إلى المستثمرين الأجانب، ومدى تفضيلهم للمنتجات الأجنبية أو الوطنية، بالإضافة إلى تركيبة المجتمع من حيث الجنس والعمر، وغيرها. كل هذه العوامل وغيرها تؤثر سلبا أو إيجابا على المبيعات وفرص نجاح أو فشل الاستثمار في الخارج، بحيث كلما كانت هذه الفروقات ما بين المستهلكين في الدولة الأم والدولة المضيفة كبيرة، كلما وجدت الشركات صعوبة في التمويع في السوق وارتفاع تكاليف دراسته(السوق) والتأقلم فيه.

- كما يؤدي استقرار النظم والتشريعات القانونية دورا متميزا في تحسين مناخ الأعمال ومن ثم تأثيرها على الاستثمارات الأجنبية المباشرة.¹

لكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار؛ فلا بد من توافر عدة مقومات من أهمها:

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الصلة، وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية في هذا المجال.
- وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، نزع الملكية وغيرها.
- وجود نظام قضائي قادر على تنظيم القوانين والتعاقدات وحل المنازعات التي تنشأ ما بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة بكفاءة عالية.²

فبعد تحول المنافسة ما بين الشركات دولية النشاط على الأسواق العالمية في سنوات الستينيات والسبعينيات؛ إلى المنافسة ما بين الدول في تبني مختلف التسهيلات والمحفزات لاستقطاب هذه الاستثمارات والاستفادة من المزايا التي توفرها، ازدادت أهمية السياسات الحكومية المشجعة للاستثمارات الأجنبية في استقطاب هذه الأخيرة.

استنادا إلى النتائج التطبيقية حول أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، طور مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية مقياسا لقياس مقدرة القطر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وترتيب الأقطار على أساس هذه المقدرة.

¹ دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص:82.

² أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، الدار الجامعية، القاهرة، 2004، ص:34.

كما جرت العادة في تطوير مثل هذه المؤشرات التجميعية، يعرف مؤشر المقدرة على جذب الاستثمار على انه المتوسط البسيط لنسبة نصيب القطر في التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي، لكل من نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي العالمي والتشغيل العالمي والصادرات العالمية.¹

يحسب المؤشر بالعلاقة الآتية:

$$\text{مؤشر المقدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية (أ)} = 100 \times \frac{\frac{\text{(إ.م.) الداخلة في الفترة ن للبلد أ}}{\text{(إ.م.) العالمي في الفترة ن}}}{\frac{\text{الناتج المحلي الإجمالي للبلد (أ) في الفترة ن}}{\text{الناتج العالمي في الفترة ن}}}$$

(إ.م.): الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

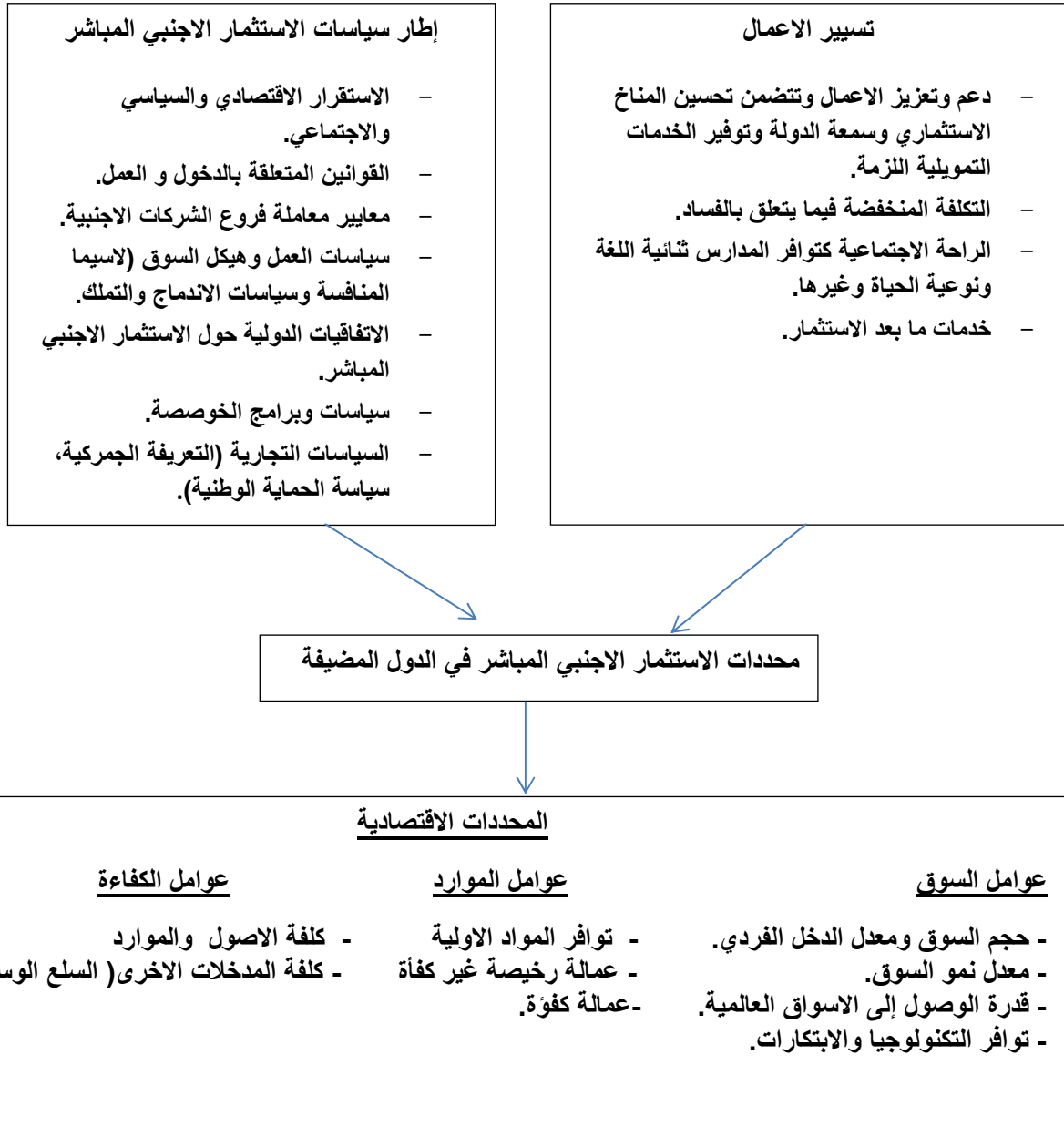
- كما تلعب السياسة العامة للدولة اتجاه الاستثمارات الأجنبية خاصة فيما يخص درجة الانفتاح الاقتصادي والحرية التجارية، عاملا محفزا لجذب الاستثمارات الأجنبية؛ فالدول الأكثر انفتاحا، خاصة في الجانب التجاري تكون أكثر فعالية في جذب هذا النوع من الاستثمارات؛ نظرا للمزايا التي توفرها هذه السياسية للشركات حاملة الاستثمار، كالوصول إلى أكبر عدد من الأسواق، القدرة على تحويل الأرباح بسهولة الاستيراد والتصدير وغيرها.²

يمكن تلخيص أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الشكل الآتي:

¹ تاريخ الاطلاع: 2011/05/12. www.arab-api.org/devlop_1.

² Brahim Mansouri, « *effets des IDE et de l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc* », conférence africaine, 9-11 Novembre 2009, Addis-Ababa, P: 03.

شكل 2-2: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة



المصدر: حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2004، ص: 9

المطلب الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر: لقد حظيت دوافع لجوء المستثمر لتجسيد الاستثمار المباشر الأجنبي، واجتذابه من طرف أي دولة ما؛ باهتمام متزايد من قبل الاقتصاديين، فهذه الدوافع يمكن اعتبارها بمثابة أهداف كامنة وراء القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي واجتذابه، بمعنى آخر أن هذه الدوافع والأهداف هي متباينة بين تلك التي يطمح المستثمر إلى تحقيقها، وتلك التي يطمح إليها البلد المضيف.

1 - دوافع الشركات حاملة الاستثمار

1-1 الحاجة إلى الأسواق: عندما يقترب نمو المبيعات إلى درجة من الانخفاض المستمر على مستوى السوق المحلي، تفكر الشركات في الاستثمار في الخارج، بعد القيام بالدراسات الكافية لمختلف الأسواق الممكنة من خلال المقارنة بين الفرص والتكاليف، يتم استهداف سوق أو عدة أسواق؛ تحت ظروف خاصة يؤدي توسع نشاط المؤسسة على المستوى الدولي إلى استفادتها من مزايا اقتصاديات الحجم.

1-2 التقليل من مخاطر وتوزيعها: يؤدي عامل المخاطرة المتعلق بممارسة الأعمال على المستوى الدولي إلى اتجاه الشركات دولية النشاط إلى توزيع نشاطاتها على أكبر عدد ممكن من الأسواق، والتي تتمتع بدرجة معينة من الاستقرار، فهذا الدافع هو الذي يفسر اتجاه شركات هونغ كونغ إلى توزيع نشاطاتها خارج البلد الأصلي، بعد عودة البلد إلى الصين سنة 1997، خوفا من الاضطرابات الممكنة.

1-3 البحث عن المواد الأولية: تسعى الشركات حاملة الاستثمار الأجنبي إلى زيادة النجاعة الإنتاجية من خلال التوجه إلى المناطق ذات أسعار المدخلات الأرخص نسبيا. فهذا ما يفسر اتجاه الشركات الأمريكية إلى نقل بعض الأنشطة كثيفة العمالة إلى المكسيك وجنوب شرق آسيا التي تتمتع بعمالة رخيصة، فشركة « Nike » تركز أنشطتها الإنتاجية لصناعة الأحذية في الدول الآسيوية (انخفاض تكلفة العمالة).

1-4 حماية براءات الاختراع: عندما تتوفر شركة معينة بتطوير تقنية لإنتاج سلعا معينة؛ فيهدف حماية هذه التقنية لأطول فترة ممكنة، فإنها تسعى إلى الانفراد بإنتاج هذه السلع لأطول فترة ممكنة عن طريق الانفراد بإنتاجها في الخارج؛ لتلبية الطلب الخارجي دون التنازل عن إنتاجها لفائدة أطراف محلية.¹

1-5 الاستفادة من مختلف الحوافز والتسهيلات المقدمة: تقوم العديد من الدول بتقديم عدة تحفيزات وتسهيلات للمستثمرين الاجانب، سواء جبائية (الاعفاء الكلي أو الجزئي من دفع بعض الضرائب والرسوم) أو

¹دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص:77.

إدارية ومالية، بهدف استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومنه قد تكون هذه الظروف والعوامل دافعا للاستثمار في هذه الدول.¹

2- دوافع البلدان المضيئة: إذا كان للشركات حاملة الاستثمار الأجنبي المباشر دوافع للاستثمار في الخارج، فإن التسهيلات التي تتبناها الدول المضيئة لها عدة دوافع منها:

1-2 توسيع النشاط الاقتصادي: يهدف البلد المضيف من وراء تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ إلى إحداث المسار التراكمي للتوسع الاقتصادي، خاصة خلق مناصب عمل، ومن جهة أخرى زيادة المداخل العمومية، تتحقق تلك الأهداف باستعمال المستثمر الأجنبي للموارد البشرية المحلية على جميع المستويات بما فيها المسيرين والعمال ومختلف عوامل الإنتاج المحلية، بالإضافة إلى زيادة الموارد الجبائية المستحقة على نشاط وأرباح الشركات الأجنبية المتوطنة في البلد المضيف.²

2-2 تحسين ميزان المدفوعات: وذلك بالتأثير على المراكز الأربعة الهامة لهذا الميزان، بما فيه المتعلق بالمبادلات التجارية أو غير المادية وميزان حركة الرساميل ذات الأجل الطويل أو القصير.

2-3 تطوير المستوى التقني: تأمل البلدان النامية من الشركات متعددة الجنسيات المساهمة في بناء القدرة التكنولوجية والتعريف بالتقنيات الجديدة التي تستخدمها في أعمالها وإدارتها، يعتبر الموضوع الرئيسي الذي تتابعه الحكومة، وتنتظر إليه من خلال الشركات متعددة الجنسيات نظرة الوكيل المهتم بنقل التكنولوجيات.

2-4 المساهمة في حركة التنمية الوطنية ودعم الرفاه الوطني: كثيرا ما يرمي البلد النامي إلى جعل الشركات متعددة الجنسيات تندمج في المسار التنموي الوطني؛ حتى لا تحدث هذه الشركات ازدواجية في النشاط الاقتصادي، وتساهم في تحقيق التنمية الشاملة، سواء على المستوى الجهوي أو على المستوى القطاعي.³

¹ سلمان حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية بالدول المضيئة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية-جامعة الجزائر 2004 ص: 11.

² Jonathon Jones and Colin Wren, Op-cit p .17.

³ فريد النجار، نظريات التمويل ونماذج الاستثمار، وكالة الأهرام للتوزيع، القاهرة، 1998، ص: 21.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر حسب النظرية الاقتصادية

حاولت عدة نظريات تفسير سبب قيام الشركات بالاستثمار في الخارج، بعض هذه النظريات ترجع ذلك إلى وجود مزايا في البلدان المضيفة؛ تدفع بالشركات إلى الاتجاه إلى هذه المناطق؛ لاستغلال هذه المزايا في حين ترجع بعض النظريات دوافع الاستثمار في الخارج إلى خصائص ومميزات داخلية، تتمتع بها هذه الشركات، يمكن استغلالها وتعزز من تنافسية هذه الأخيرة في الخارج، اعتمدت كل نظرية في تفسيرها لهذه الأخيرة على فرضيات مختلفة منها:

المطلب الأول: النظريات القائمة على كمال السوق

1- التفسير الكلاسيكي لظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يرجع المفكرون الكلاسيك انتقال رؤوس الأموال إلى اختلاف مردودية رؤوس الأموال عبر الدول، ففي إطار سيادة المنافسة التامة، والحرية الاقتصادية أي اقتصاد السوق، لا تشكل الحدود الوطنية عائقاً أمام حركة رؤوس الأموال، فحرية انتقال عوامل الإنتاج، ومن بينها رؤوس الأموال تتم بحرية تامة.

بالإضافة إلى الدور الحيادي الذي تلعبه الدولة، فحسب النظرية الريكاردية؛ فإن رؤوس الأموال تنتقل من البلدان الغنية، أين تكون مردودية رأس المال منخفضة، بسبب تشبع السوق المحلية، إلى البلدان الفقيرة التي تعاني من عجز في رؤوس الأموال، والتي تتمتع بمردودية عالية لرأس المال.

تتوقف حركة رؤوس الأموال إلى أن تساوى المردودية الحدية للبلد المصدر لرأس المال مع البلد المضيف، ومنه تتوقف عملية الاستثمار إلى غاية ظهور فروقات جديدة، في الفعالية المالية ما بين البلدين في الاتجاه نفسه أو في الاتجاه المعاكس.¹

كما اعتبر الكلاسيك أن منافع انتقال رؤوس الأموال على المستوى الدولي، تعود على الجهة أو البلد المصدر لهذه الأخيرة، من خلال تحويل قدر كبير من الأرباح المحققة في البلدان المضيفة إلى البلد الأصلي للاستثمار، وخلق تبعية تكنولوجية واقتصادية للبلدان المضيفة.

- لقد أكدت الدراسات التجريبية، عدم صحة فرضية انتقال الأموال من البلدان الغنية إلى البلدان الفقيرة ومن بينها الدراسة التي قام بها (LUCAS) أو ما يعرف بتناقض (LUCAS)، أين وجد أن الرساميل تنتقل من البلدان الفقيرة إلى البلدان المتطورة؛ وذلك لصعوبة الاستثمار في هذه البلدان، وارتفاع تكاليف الاستثمار فيها

¹ Gilles.y.Bertin, Op-citp.131.

فرغم الارتفاع النسبي لأسعار الفائدة وفرص الاستثمار في البلدان النامية؛ فإن ارتفاع تكاليف استثمارها كالعراقيل البيروقراطية والفساد وغيرها، تجعل عملية الاستثمار أكثر صعوبة واقل مردودية.

2- نظرية أخطار التبادل: تعتبر هذه النظرية معدل التبادل، المحرك الأساسي لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

انطلقت هذه الأخيرة في تفسيرها، أن هناك مناطق نقدية مختلفة في العالم، مناطق تمتاز بالعملة القوية وأخرى بعملة ضعيفة، حسب هذه النظرية فإن المؤسسات المقيمة في مناطق تمتاز بعملة قوية، تتجه إلى استعمال إمكاناتها المالية من خلال الاستثمار في المناطق ذات العملة المنخفضة، مما يوفر للشركات المستثمرة مزايا مختلفة خاصة سعريه، حيث تتيح لها عملتها القوية، الحصول على الموارد المختلفة بأسعار منخفضة. فعلى سبيل المثال نجد تركيز الاستثمارات الأمريكية في بعض البلدان الأوروبية ذات العملة الضعيفة.¹

-لا يمكن اعتبار المحددات النقدية وأسعار الصرف على الخصوص، محددات كافية لتوجه الشركات إلى الاستثمار في الخارج، فقرار الاستثمار يرتبط بعدة محددات اقتصادية وسياسية واجتماعية. كما أن الشركات التي تتعامل بعملة منخفضة، لا يمنعها ذلك من الاستثمار في الخارج وبرز مثال على ذلك: الاستثمارات الصينية المتزايدة حتى في دول الاتحاد الأوروبي.

3- نظرية الموقع: تركز هذه النظرية على الدوافع والعوامل التي تدفع الشركات دولية النشاط إلى الاستثمار في الخارج، وهي الدوافع المتعلقة بالمزايا المكانية للدول المضيفة للاستثمار.

إن العوامل الموقعية تؤثر على كل من قرار الشركة في خيار المفاضلة في الاستثمار ما بين مختلف الدول، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار، وبين الأشكال الأخرى من الأعمال الدولية كالتصدير والتراخيص مثلا.

- تشمل هذه العوامل كافة العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة، بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق، ويمكن استعراضها فيما يأتي:

- العوامل المرتبطة بالسوق: مثل حجم السوق ومدى اتساعه ونموه مستقبلا.
- العوامل التسويقية: مثل درجة المنافسة، مدى توافر منافذ التوزيع، وجود وكالات الإعلان.

¹ Pierre Jacquerot, *la firme multinationale : une introduction économique*, édition : economica, France, 1990 P:97.

- العوامل المرتبطة بالتكاليف: تتعلق بالمواد الأولية (نظرا لقربها، انخفاض التكاليف، ...)، اليد العاملة ومستويات الأجور، تكاليف النقل بين أقاليم البلد المضيف، مختلف التسهيلات الإنتاجية.
- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار: مثل مدى تفضيل المستهلكين المحليين للسلع المحلية، ونظرتهم للمستثمرين الأجانب، الاستقرار السياسي والسياسة العامة للدولة اتجاه الاستثمارات الأجنبية.¹

المطلب الثاني: النظريات القائمة على عدم كمال السوق: ركزت العديد من الدراسات النظرية مثل نظرية الميزة الاحتكارية، نظرية التدويل، وغيرها، على مسألة عدم كمال السوق كسبب لقيام الشركات بالاستثمار في الخارج؛ حيث أكدت أن هذا العامل يخلق نوع من المزايا الاحتكارية لبعض الشركات.

1- نظرية الميزة الاحتكارية: طرحت هذه النظرية من قبل الاقتصادي (Stephen Hymer) الذي اعتمد في طرحه على اعتبار سيادة احتكار القلة في الأسواق. حاول هايمر تفسير اتجاه الشركات إلى الاستثمار في الخارج وتحملها لتكاليف التموقع من جهة، وتعرضها للمنافسة من قبل الشركات المحلية- التي تمتلك المعرفة الجيدة بالسوق المحلي، وتتمتع بمزايا تفضيلية من قبل الحكومة- من جهة ثانية.² الاجابة تكمن في أن الشركات دولية النشاط تتمتع بمزايا خاصة تتمثل أساسا في امتلاك التكنولوجيا، الموارد المالية الضخمة المتمتع بمزايا اقتصاديات الحجم، تميز المنتجات التي تنتجها، امتلاك قدرات تقنيات وإدارية وتسييرية... كل هذه الخصائص بالإضافة إلى عامل عدم كمال السوق: أي سيادة المنافسة الاحتكارية؛ يعزز من الموقع الاحتكاري لهذه الاخيرة في أسواق البلدان المضييفة.

وفقا لـ (hymer)، فإن الدافع الرئيس للاستثمار الأجنبي المباشر، هو رغبة الشركة في السيطرة على السوق الخارجي، فهذه الاخيرة لا تتجه للاستثمار في الخارج؛ إلا إذا تمتعت بمميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدولة المضييفة، كما ينبغي أن تكون هناك عوائق (عدم كمال السوق) تمنع تلك الشركات المحلية من الحصول على تلك المميزات. كما أن عدم كمال السوق هو الذي يفسر رقابة الفروع الأجنبية على نشاطها بدلا عن التنازل عن براءات الاختراع لمؤسسة في البلد المضيف،³ فالشركات تسعى للبحث عن فرص بالسوق الخارجي، وان قراراتها المتعلقة بالاستثمار في الخارج تتم وفقا لاستراتيجيتها لتعظيم قدراتها الخاصة، التي لا تشاركها فيها الشركات المحلية.

¹ أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، الدار الجامعية، القاهرة 2004، ص:31-32.

² Jean-Louis Amelon et Jean marie Cardebat, *Les nouveaux défis de l'internationalisation*, 1^{ère} éditions, de-boeck, Bruxelles.2010, P.137.

³ Josette Peyard, *gestion financière internationale*, 5^{ème} édition, Vinbert, Paris, 1999, P.182.

بمجرد استحواذ الشركة على تلك القدرات في بلدها الأصلي، يكون أمامها حافز بتوسيع نشاطها في أسواق أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي، لهذا اعتبرت الاستثمارات الأجنبية نوعاً من الانتشار العالمي للأنشطة المناهضة للمنافسة.

- فالنظرية الاحتكارية ترجع هذا الوضع؛ إلى تخوف الشركات الاحتكارية؛ إذا ما فشلت في مسابرة جهود منافسيها- في كسب أسواق خارجية جديدة - أن هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى خفض القدرة التنافسية للشركة وتراجع مكانتها، حيث يعتبر نشاط الشركة في الخارج إجراءً دفاعياً.¹

- فعلى سبيل المثال، قامت شركة كوكا كولا بالتواجد المباشر في الكثير من دول العالم، بهدف الحماية من تسريب التركيبة التي تضع منها مادة الكولا؛ كما أنها قامت بغلق فروعها في الهند سنة 1960، نظراً للضغوط التي مارستها الحكومة الهندية المعارضة لإنتاج مادة الكولا في الهند.

- كتقييم للنظرية، لم تقدم هذه الأخيرة إجابة حول عدم قيام هذه الشركات باستغلال هذه المزايا في الداخل.²

2- نظرية Duning (الانتقائية): طورت هذه النظرية من قبل (Duning) وهي تحاول الإجابة على السؤال الآتي: لماذا تقوم الشركات بالتوسع والاستثمار في الخارج؟ ولماذا تختار قناة الاستثمار الأجنبي المباشر بدلاً من القنوات الأخرى كالتصدير أو التراخيص؟

حسب هذه النظرية؛ فإن أمام المؤسسات ثلاث طرق أساسية لاخترق الأسواق الأجنبية هي: الاستثمار الأجنبي المباشر، عمليات التصدير، منح التراخيص، تقوم المؤسسة بالمفاضلة بين هذه الأساليب بناء على المزايا المتحققة من وراء أي أسلوب، بالإضافة إلى امتلاك المؤسسة من عدمه لبعض المزايا أي أن الشركة تقوم بالاستثمار في الخارج لاعتبارات راجعة إلى الشركة ذاتها، واعتبارات الموقع في الدولة المضيفة، التي تجعل من المفيد قيام الشركة بالاستثمار في دولة أخرى.³

أكد Dunning أن توجه المؤسسة للقيام بالاستثمار في الخارج؛ بمثابة وظيفة ذات ثلاثة شروط تستدعي من المؤسسة ضرورة مراعاتها هي:

- تتمتع المؤسسة بإمكانات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة، والمتمثلة في امتلاك تكنولوجيا عالية، امتلاك تسهيلات كبيرة للحصول على الموارد المالية وعوامل الإنتاج، أن تكون لها حصة معتبرة في السوق.

¹ Jean pierre petit et Philippe Arvisnet, *économie internationale: la place des banques*, édition Dunod, Paris,1999, 89.

² Imad.A.Moosa, *foreign direct investment, theory, evidence and practice*, Palgrava edition, N.Y,2002, P 89.

³ Jean Louis Amelon et Jean Marie Cardebat, Op-cit p.141,142.

- أن تعتمد المؤسسة على الاستغلال الأمثل للإمكانات الخاصة بها، بالإضافة إلى الإمكانيات المتوفرة على مستوى الدول المضيفة.

- أن يكون استخدام تلك الإمكانيات مرتبطاً أساساً ببعض العوامل الأخرى مثل الموارد الطبيعية، اليد العاملة الرخيصة.¹ يظهر الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة وجود طلب خارجي على سلعة معينة، تنتجها شركة دولية النشاط، حيث يكون أمام هذه الأخيرة ثلاث خيارات لتلبية هذا الطلب، باعتبار المؤسسة تملك مزايا خاصة في كل الحالات، وتبقى عملية المفاضلة قائمة على مزايا التمتع والتدويل.

الجدول الموالي يبين الخيارات المطروحة أمام الشركات لاختراق الأسواق الأجنبية.

جدول 2-2: الاستراتيجيات المختارة للوصول إلى الأسواق الأجنبية حسب توافر أو غياب المزايا

| الطرق | المزايا | المزايا الخاصة | مزايا التمتع | مزايا التدويل |
|---------------------------|---------|----------------|--------------|---------------|
| الاستثمار الأجنبي المباشر | + | + | + | + |
| التصدير | + | - | - | + |
| التراخيص | + | - | - | - |

Source : Jean Louis Amelon, *Les nouveaux défis de l'internationalisation*, 1^{ère} éditions, de-boeck, Bruxelles.2010 ,p.141.

يبين الجدول الخيارات المطروحة أما الشركات دولية النشاط:

- تختار الشركات دولية النشاط، الاستثمار الأجنبي المباشر؛ إذا توافرت مزايا في الدول المضيفة (التمتع)، وتحققت مزايا من وراء عملية التدويل.
- تعتمد الشركات على عملية التصدير؛ إذا لم تتوافر مزايا التمتع.
- تلجأ الشركات إلى منح التراخيص، إذا انعدمت مزايا التمتع والتدويل.

¹ Bernard Bornnin, *l'entreprise internationale et l'état*, édition : études vivantes, Paris, 1984, P.86.

المطلب الثالث: الطرح النظري القائم على أساس تنظيم المؤسسة

ثمة نظريات مختلفة قامت على أساس تنظيم المؤسسة، حاولت تقديم تفسيرات بخصوص قيام الاستثمار المباشر الأجنبي ومحدداته، منها تلك التي ارتكزت على تسيير المؤسسة، على استراتيجيتها، إلى جانب النموذج الياباني.

1- التفسير القائم على استراتيجية المؤسسة: تعتمد هذه النظرية على المقاربة التسييرية المرتبطة بالمؤسسة، حيث ترجع اتجاه المؤسسات إلى الاستثمار في الخارج؛ إلى وجود حالات معينة تدفع المؤسسة إلى ضرورة اتخاذ قرار الاستثمار، ومن ثم تكريس عملية التدويل، هذه الحالات تترجم في دوافع مشجعة لهذه المؤسسة للقيام بالاستثمار في الخارج، والتي قد تنجم عن حالات الخوف أو حالات التطلع، من بين روادها A-Aharouni، فحسب هذا الأخير: هناك سلسلتان من الأسباب التي تغير الاستثمار في الخارج:

- **التنبهات الخارجية:** والتي تكمن في التخوف من فقدان الحصة السوقية، أو تراجع تنافسية المؤسسة في الخارج.

- **التنبهات الداخلية:** المتمثلة في الإدارة والتطلع لدى بعض المسيرين للاستثمار، ونقل أنشطة المؤسسة إلى الخارج.¹

من خلال ما سبق يتضح أن المؤسسة يمكن أن تتبنى إما الاستراتيجية الهجومية أو الدفاعية، ففيما يتعلق بالاستراتيجية الهجومية؛ فيستوجب على المؤسسة أن تتوطن كخطوة أولى في البلد الأصلي، ثم التوجه إلى الاستثمار في الخارج.

أما في حالة تطبيق استراتيجية دفاعية؛ فهذا يعني أن المؤسسة تندفع في الحقيقة للتوطن في الخارج بغرض تحقيق أهداف مختلفة: كالحفاظ على الحصة السوقية، إزاحة المنافسين،....²

2- التفسير القائم على تسيير المؤسسة: يربط هذا التفسير تجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل المؤسسة بمدى تطلع مسيرها لذلك، حريتهم وكفاءتهم، إذ تجدر الإشارة إلى أن الكثير من أصحابها وجهوا أبحاثهم حول الدور الذي يمكن أن يلعبه المسيرون لاتخاذ القرارات المختلفة المتعلقة بالاستثمار في الخارج.

¹ Peyraud Josette : **gestion financière internationale**, 3^{ème} édition, Vinbert, Paris, 1995, P.188.

² Idem.

حسب هذا الطرح النظري، يرجع تطور ونمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة دولياً إلى مدى كفاءة وتنظيم البنية والكفاءة الإدارية والتسييرية لهذه المؤسسات، نتيجة تركيز هذه المؤسسات على الاستثمار في الموارد البشرية والسياسة الانتقائية التي تتبناها؛ لانتقاء الإطارات والكفاءات على المستوى العالمي.

حيث قام J-Ridchardson بإعداد نموذجاً؛ يبين من خلاله دوافع وأسباب اتخاذ القرار المتعلق بالتوطن في الخارج، حيث تتوافر ضمن تنظيم المؤسسة مجموعتين رئيسيتين هما:¹

- **المجموعة الأولى:** تضم مجموعة المسيرين التي تتخذ من الربح المتوسط، كهدف يجب أن يتحقق في الأجل الطويل؛ حيث تركز هذه المجموعة على هدف تحقيق الربح كهدف رئيس وأول.

- **المجموعة الثانية:** تكمن في التفاصيل المتعلقة بالآفاق الواسعة للمسيرين، حيث تركز هذه الفئة إلى تدويل نشاطاتها في الخارج، والعمل على تقديم المؤسسة على المستوى العالمي، في هذه الحالة يبرز الاستثمار الأجنبي المباشر كخيار استراتيجي بالنسبة لهؤلاء المسيرين.

- يلاحظ أن هذه النظرية ركزت فقط على كفاءة الطاقم الإداري وتوجهاته، وأهملت العناصر المختلفة المؤثرة على قرار الاستثمار في الخارج.

3- نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية): طورت هذه النظرية من قبل الاقتصادي الياباني (Kojima)

بنيت هذه النظرية على المتقاربة الكلية، حيث جمعت بين الأدوات الجزئية مثل القدرات والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي، والأدوات الكلية مثل السياسة التجارية والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.

فالدراسة المفصلة لتطور الاستثمارات اليابانية ظهرت سنة 1962، حيث يرجع نمو الاستثمارات في الخارج إلى المهارات اليابانية المتخصصة والمرتبطة أساساً بالتطور وتميز إدارة الشركات في الخارج ومشاركة جميع الأطراف في صنع استراتيجية الشركة، بالإضافة إلى الدور الحيوي الذي يلعبه عنصر الإبداع فالمؤسسات تتوجه للاستثمار في الخارج؛ بالارتكاز على هذه الميزة (تكنولوجيا، مهارة، التنظيم الفعال) مما يؤدي إلى تحقيق إنتاجية قوية، هذا إلى جانب سعي الشركات الأجنبية التي تبحث عن الاستثمار في الدول ذات تكاليف الإنتاج المنخفضة كالدول الآسيوية مثلاً.²

¹ Jean Louis muchielli, Op-Cit p.24

² Imad A Moosa, Op-cit p.90.

من خلال ما سبق يتضح أن نظرية الميزة اليابانية ترجع قيام الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عنصرين:¹

- **العنصر الأول:** مرتبط بالقدرات والمهارات التي تتمتع بها الشركات وخاصة اليابانية والمتمثلة أساساً في التسيير الفعال وعنصر الإبداع.

- **العنصر الثاني:** مرتبط بالمزايا المتوافرة في الدول المضيفة خاصة الاحتواء على المواد الأولية لافتقار اليابان لهذه المواد، بالإضافة إلى التكاليف المنخفضة.

بعد استعراض أهم النظريات المفسرة لقيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يلاحظ أن النظرية الانتقائية

لـ **Duning** هي الأكثر شمولية مقارنة بالنظريات الأخرى، كونها راعت مختلف الجوانب المؤثرة على قرار الاستثمار في الخارج، سواء العوامل الداخلية (المرتبطة بالمؤسسة)، أو الخارجية (بيئة ممارسة الأعمال).

¹ Philippe saucier, spécialisation international compétitivité de l'économie Japonaise, édition : economica, Paris 1987, P. 18.

المبحث الثالث: أنواعه، مزاياه وعيوبه، آثاره

المطلب الأول: أنواع الاستثمار المباشر الأجنبي

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر العديد من الأشكال، حسب الظروف الاستثمارية السائدة وما تسمح به قوانين البلد المضيف، تتمثل هذه الأنواع فيما يأتي:

1- إنشاء فرع أو مؤسسة جديدة: بمعنى إنشاء وحدات جديدة للإنتاج، كان يعتبر الشكل الأساسي للاستثمار المباشر الأجنبي إلى غاية سنوات السبعينات؛ أين كانت معظم استثمارات الشركات العملاقة التابعة للدول الصناعية (الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، فرنسا، اليابان، ...) التي توطنت في الدول الصناعية المتقدمة نفسها- أي الاستثمار المتقاطع- وحتى الدول النامية يغلب عليها هذا الشكل خاصة في قطاع المحروقات والتعدين؛ التي تتطلب إمكانات معتبرة لا تستطيع تحملها إلا الشركات العملاقة. بموجب هذا النوع من الاستثمار يمكن لهذه الأخيرة اختيار الموقع وامتلاك حق الإشراف والتحكم في المشروع الاستثماري وأهدافه، ومن ثم تحمل مسؤولية توفير رأسماله والتقنيات التكنولوجية ومسؤولية التخطيط الاستراتيجي، وكل ما يتعلق بنشاطه، إلى جانب هذا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تضمن تبعية هذا الفرع لها فيما يخص كل الاختصاصات والتفويضات المتعلقة بمختلف الأنشطة (الإنتاج، التموين، التسويق، المبيعات... الخ)، وذلك وفق ما تم الاتفاق عليه بينها وبين الدولة المضيفة.

يتيح هذا الشكل من الاستثمار للشركات الدولية حرية التصرف في المشروع، حسب استراتيجياتها والتخلص من تكنولوجيا متقدمة، ومحاولة التخلص من الضرائب المرتفعة في الدولة الأم، من خلال تركيز النشاطات ذات القيمة المضافة العالية في الدول التي تتمتع بانخفاض الضرائب خاصة (TVA).¹

2 - شراء شركة قائمة: يتحقق هذا النوع من الاستثمار عندما يقوم المستثمر الأجنبي بشراء مؤسسة محلية كانت نشطة في البلد المضيف سواء وطنية أو أجنبية.

تطور هذا الشكل في سنوات التسعينات -التي عرفت تسارع عملية التحرير الاقتصادي- وتبني سياسة الخصخصة، كآلية لتحسين أداء المؤسسات الوطنية أو التخلص من أعبائها وتصفية المؤسسات العاجزة، من خلال بيعها للمستثمرين المحليين أو الأجانب.

إن تحقيق هذا النوع من الاستثمار المباشر الأجنبي في الواقع العملي، مرهون بضرورة توافر:

¹العجلان علي بن إبراهيم و فتحي تهامي علي، مداخلة بعنوان: " الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية " ندوة حول الحوافز الممنوحة للاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية بمشاركة (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، البنك الإسلامي للتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و

- مدى توافر هذه الشركات القائمة في الدولة المضيفة هذا من جهة، ومدى تفضيلات وخيارات حكومات الدول المضيفة من جهة أخرى.

- مدى استعداد المستثمر الأجنبي لتحمل الأعباء التي ستتجر عن هذه العملية؛ كون تلك الشركات تعاني من صعوبات خاصة تمويلية جعلتها محلا لعملية الخوصصة.

- إمكانية استئناف المؤسسة نشاطاتها في المستقبل، أي أن المؤسسة المستهدفة تعاني من مشكلات عابرة لا هيكلية، بالإضافة إلى استفادة المستثمر الأجنبي من بعض المزايا التحفيزية: كالإعفاء الجزئي أو الكلي من الضرائب وغيرها؛ بهدف تشجيعه على شراء هذا النوع من المؤسسات المتعثرة.¹

إنّ الشكّلين (إنشاء فرع أو مؤسسة، أو اقتناء شركة موجودة)، يصنّفان ضمن الشكل المعروف بـ: المشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، أين يشترط فيه امتلاك المستثمر الأجنبي عند إقدامه على تجسيد الشكّلين، لرأس المال قدره 100 %.

3- المشاريع المشتركة: هي المشروعات التي يمتلكها أو يشارك فيها بصيغة دائمة طرفان أو شخصان قانونيان أو أكثر من دولتين مختلفتين، ولا تقتصر المشاركة على حصة في رأس المال، بل تمتد إلى الإدارة والخبرة وبراءة الاختراع أو العلاقات التجارية.

بعبارة أخرى هو اتفاق طويل الأجل بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني؛ لممارسة مشروع إنتاجي أو خدمي داخل الدولة المضيفة، بصرف النظر عن كون الطرف الوطني شخصا طبيعيا أو اعتباريا ولا يشترط أن يقدم كلا الطرفين حصة في رأس المال، فقد تكون احدهما عينية أو في شكل الخبرة أو المعرفة الفنية أو التسويقية، لكن في جميع الأحوال ينبغي أن يكون لأطراف المشروع الحق في المشاركة في إدارته، وهذا ما يميز بين الاستثمار المشترك وعقود الإدارة واتفاقيات التصنيع وتسليم المفتاح.²

4- الاندماج والتملك: يتجسد ميدانيا هذا الشكل عبر القيام بعمليات اندماج الشركات الوطنية مع الشركات الأجنبية، وكذلك امتلاك حصة من رأسمال الشركات الوطنية من طرف المستثمرين الأجانب. لقد أصبح هذا النوع الشكل الغالب للاستثمار المباشر الأجنبي، وذلك بفعل نمو الاستثمار المباشر الأجنبي ما بين الدول المتقدمة منذ عقد الثمانينات، بهذه العملية فإن مؤسسة ما تأخذ المراقبة من مؤسسة أخرى عن طريق حصولها على الأقل 50% من حقوق الملكية: أي من رأسمالها.

¹ Michel -De Lapierre, Christian -Milelli, "les firmes multinationales", librairie: "vubert", paris, 1995, p. 69.

² قتيبة محمد صالح، " الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في الاقتصاد الصين " رسالة ماجستير، جامعة بغداد، 2005، ص: 95.

لقد عرفت مثل هذه العمليات "الاندماج و التملك" - في العالم تزايداً معتبراً؛ حيث ارتفعت قيمة هذه العمليات ما بين 1987 و 1999 من 74,5 مليار دولار تقريباً إلى أكثر من 766 مليار دولار، مقابل صفقات يتراوح عددها الإجمالي بـ 6000 صفقة، إلى جانب ذلك، استمر حجم تلك العمليات في الارتفاع ليبلغ أكثر من 1143,8 مليار دولار سنة 2000.¹

- كما يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي حسب طبيعته إلى قسمين رئيسيين هما:²

- **الاستثمار الأفقي:** يعتبر الاستثمار أفقياً؛ إذا قامت الشركة دولية النشاط بنقل أنشطتها الإنتاجية أو غيرها خارج بلدها الأصلي، مع المحافظة على إنتاج السلع نفسها أو سلعاً مشابهة لها في البلد الأجنبي، في الغالب تلجأ الشركات إلى هذا النوع من الاستثمار بهدف الاستفادة من بعض المزايا الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات حاملة الاستثمار: كبراءات الاختراع أو تميز المنتجات؛ خاصة إذا كان توسع نشاط المؤسسة في البلد الأصلي يتعارض مع بعض القوانين السائدة كالقوانين المتعلقة بالبيئة، هذا النوع يغلب على الاستثمارات الأجنبية المتجهة إلى الدول المتقدمة.
- **الاستثمار العمودي:** يتجسد هذا النوع من خلال قيام الشركة حاملة الاستثمار بنقل بعض الأنشطة الإنتاجية والخدمية والتسويقية إلى دول خارج البلد الأصلي، أي تجزئة سلسلة القيمة على المستوى الدولي؛ بهدف الاستفادة من اختلاف تكاليف الإنتاج على المستوى الدولي ومستويات الضرائب، هذا النوع يغلب في الاستثمارات المتوجهة إلى الدول النامية.

المطلب الثاني: آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة

يؤثر الاستثمار الأجنبي على هيكل اقتصاد الدولة المضيفة، ونتيجة لذلك فإنه يؤثر على مستوى التشغيل وعلى تركيبة عوامل الإنتاج، بما فيها التقنية ورأس المال البشري، وعلى طبيعة المنافسة في الأسواق المحلية وغيرها.

1-المساهمة في تراكم رأس المال: تأتي الاستثمارات الأجنبية المباشرة لزيادة تراكم الأصول المتواجدة في البلد المضيف، من خلال دخول أصول جديدة، فالأصول الإنتاجية المتأتية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لها انعكاسات مباشرة على الاقتصاد المحلي.³

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde", 2002, P.2.

² Jonathon Jones, and Colin Wren, Op-cit P. 17.

³ Abajayé Nicole, **efficacité et impact de l'investissement direct étranger sur la croissance : cas de bénin**, CIERA, 2005, page. 89.

يتأكد دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تراكم رؤوس الأموال لدى البلدان النامية، التي تعاني في غالبها من فجوتين، فجوة في الادخار: أي أن الادخار المحلي لا يستطيع تمويل متطلبات الاستثمارات المحلية، وفجوة في تمويل المبادلات: أي عدم تغطية الصادرات للواردات.

أي أن معدل التبادل في غير صالح هذه الدول؛ بل هذا المعدل في تدهور مستمر، نظرا لهيكل التخصص الدولي لهذه الدول. تعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تغطية الفجوتين من خلال:

- يؤدي دخول بعض الشركات دولية النشاط إلى بلد معين، إلى تشجيع دخول شركات أخرى خاصة العاملة في قطاع التمويل والتأمين، كون هذه الشركات تحتاج إلى تمويل، غير المغطى من قبل شركات التمويل الأجنبية، كما أن غالب الشركات العملاقة تقوم بفتح مؤسسات تمويل تابعة لها، بهدف ضمان عمليات التمويل وتحويل الأرباح وغيرها.

- تعتبر الاستثمارات الأجنبية شكلا من أشكال التمويل الخاصة بميزان المدفوعات، والذي بطبيعته يحد من ازدياد المديونية¹.

تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات من عدة جوانب؛ خاصة على الحساب الجاري وحساب رأس المال، كونه يتأثر بطريقة غير مباشرة على عمليات الاستيراد والتصدير وعمليات التحويل واستقبال الرساميل وغيرها.²

كما يؤدي دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى زيادة الاستثمارات المحلية، فمن خلال الدراسة التي قام بها كل من (Bosworth et Collins, 1999) التي شملت 58 بلد نامي للفترة ما بين 1978-1995 بهدف التوصل إلى مدى مساهمة كل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، استثمارات المحفظة المالية، القروض، في زيادة الاستثمارات المحلية، ومنه تراكم رؤوس الأموال.

خلصت الدراسة إلى أن كل دولار أمريكي يستثمر والمتأتي من المصادر الثلاث؛ يؤدي إلى زيادة الاستثمارات المحلية بـ 50%؛ لكن نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى مساهمة المصادر الثلاثة، بلغت 80% مما يدل على الدور المحوري لهذه الأخيرة في تراكم رؤوس الأموال.³

¹ Imad Moosa, Op-cit p.89.

² Peter Linder et Charles Kinblerger, **Economie internationale**, édition economica, 4^{ème} édition, 1993, P.559.

³ Abayé Nicole, Op-Citp.13.

2-آثاره على العمالة ومستويات الأجور: هناك عموماً علاقة واضحة ما بين الاستثمار الأجنبي وعملية توظيف العمالة، حيث يعتبر ريكاردو من خلال نظريته العامة سنة 1936 وجود علاقة ارتباطية مباشرة ما بين المتغيرين.

ترتبط الآثار المرتقبة على العمالة ومستويات الأجور في الدول المضيفة بشكل الاستثمار الوارد فآثاره في حالة إنشاء فرع ومؤسسة جديدة، تختلف عن تلك التي تظهر ميدانياً في حالة شراء أو الاستحواذ على شركة كانت قائمة؛ أين تكون فرص تسريح بعض أو كل العمالة قائمة.

من جهة أخرى، ترتبط هذه الآثار باستراتيجية المستثمر الأجنبي بخصوص النمط الإنتاجي المستخدم وإمكانية إحلال العمالة الأجنبية محل العمالة المحلية، بالإضافة إلى القدرة التفاوضية للبلد المضيف؛ خاصة فيما يخص إمكانية إلزام الشركة الأجنبية بتوظيف نسبة عالية من العمالة المحلية في المشاريع الأجنبية الداخلة.¹

تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة التوظيف في البلدان المضيفة؛ من خلال إنشاء فرع أو مؤسسة جديدة، ومن خلال قيام المستثمر الأجنبي بتوسيع نشاطه ومنه اللجوء إلى توظيف عمالة جديدة. يتأثر مستوى التوظيف بعاملين أساسيين هما: تقنيات الإنتاج المستخدمة وبنية المنتج وتركيبته، ففي حالة تبني تكنولوجيا ذات كثافة عالية من العمالة، فإن ذلك يؤدي إلى تشغيل عدد أكبر من اليد العاملة العاطلة؛ مقارنة مع لو تم الاعتماد على تكنولوجيا كثيفة رأس المال.²

أما فيما يخص التأثير على مستويات الأجور، فهي تعمل على زيادة مستويات أجور العمالة الماهرة نظراً لارتفاع الطلب على هذا النوع من العمالة.

تقوم استراتيجية الشركات دولية النشاط؛ على إخراج النشاطات التي تتطلب عمالة ماهرة إلى الدول التي تتمتع بهذه الميزة وذو مستويات أجور منخفضة بهدف الاستفادة من فروقات التكاليف، ومنه تعزيز التنافسية السعرية لهذه الشركات؛ مما ينعكس على مستوى الطلب على اليد العاملة المؤهلة إيجاباً، و منه على مستويات الأجور السائدة.³

3-آثاره على نقل التكنولوجيا: يشكل اكتساب التكنولوجيا والاستفادة منها من أبرز اهتمامات الدول النامية يمكن أن تشكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة قناة لتحويل ونقل التكنولوجيا إلى هذه الأخيرة، حيث أشار

¹ Imad Moosa, Op-Citp.78.

² Henri Bouginat, *Théorie de l'investissement direct étranger*, édition economica, Paris, 1984, P.195.

³ Imad moosa, Op-Cit p.79.

تقرير الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (UNCTAD) لعام 1992 بخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم إلى أن " الشركات العملاقة الأم وفروعها في الدول المضيفة؛ أبرمت صفقات مختلفة خصت التراخيص العلامات التجارية، براءات الاختراع، وغيرها بنسبة 80 % من الصفقات الدولية ككل، والتي تضمنت معارف تكنولوجية معتبرة".¹

يتحكم في عملية تحويل التكنولوجيا من قبل الشركات الأجنبية إلى الدول المضيفة عدة عوامل أهمها:

- الخصائص التي تميز النشاطات الإنتاجية والخدماتية التي يتجسد فيها الاستثمار، بالإضافة إلى الوتيرة الحقيقية للتقدم التكنولوجي الذي يميز هذه القطاعات.

- وجود قاعدة تكنولوجية في الدول المضيفة: أي المقدرة على اكتساب التكنولوجيا.

- وجود تفاعل واتصالات مباشرة وغير مباشرة بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية، وتوافر تفاعل ما بين الجامعات والمؤسسات ومراكز البحث في الدول المضيفة.

يمكن التمييز ما بين ثلاث قنوات رئيسية، تساعد من خلالها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في نقل

تكنولوجيا إلى البلدان المضيفة هي:

1-3 تدريب العمال وتكوينهم: عن طريق إجراء دورات تكوينية وتدريبية؛ بهدف تسهيل تعاملهم مع التكنولوجيا المستخدمة، بالإضافة إلى تكوين إطارات ومسيرين حسب أساليب التسيير والإدارة الحديثة، هذه الإطارات والكفاءات يمكن أن تستفيد منها الشركات المحلية.²

2-3 عقود الشراكة المختلفة: حيث يتم إبرام اتفاقيات شراكة وإنشاء مشاريع مشتركة ما بين الشركات الأجنبية والمؤسسات المحلية؛ أين يتم تبادل الخبرات وأساليب الإدارة والإنتاج وغيرها، مما يؤدي إلى تحسين وترقية طرق الإنتاج للمؤسسات المندمجة مع الشركات الأجنبية، ويساعد على خلق وتعزيز النسيج الصناعي وزيادة تنافسية المؤسسات المحلية. بالإضافة إلى التحويل المباشر في إطار ما يعرف بمشاريع المفتاح في اليد، أين يقوم المستثمر الأجنبي بإنشاء المشروع وتزويده بالتكنولوجيا اللازمة.³ لكن هذا الأسلوب اثبت محدودية في نقل التكنولوجيا، بل أدى إلى زيادة التبعية التكنولوجية للدول المصدرة لها، كما هو الحال للتجربة الجزائرية.

¹ UNCTAD, world investment report 2002.

² Bertrand Bellon et Ridha Gounier, *investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, édition economica, Paris, 1998, P.137-140.

³ Jonathon Jowes and Colin Wren, *foreign direct investment and regional economy*, Ashgot e-book edition, UK, 2006, P.76.

3-3 النقل غير المباشر: الذي يتم عن طريق عمليات التقليد والمحاكاة، حيث يتم الاطلاع على تقنيات إنتاج السلعة ذات تكنولوجيا عالية نسبيا ثم يتم تقليدها.¹

- باعتبار الشركات متعددة الجنسيات حاملة التكنولوجيا الحديثة، فمن خلال تموقع هذه الأخيرة في الدول المضيفة؛ خاصة النامية عن طريق فروعها، فإنها تنقل بطريقة مباشرة وغير مباشرة التكنولوجيا إلى المؤسسات المحلية، والمحتواة في الآلات وتراخيص الصنع بالإضافة إلى الخبرات والمهارات الإدارية.²

- لكن الصعوبة التي تواجه البلدان النامية فيما يتعلق باكتساب التكنولوجيا لا يتوقف في جلبها بل يكمن في كيفية توظيفها، وإدراجها في مختلف الأنظمة والقطاعات الاقتصادية المكونة للاقتصاد الوطني.

4- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية: لاختبار تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة، ينبغي التفرقة بين الأثر المباشر والأثر غير المباشر.

1-4 الأثر المباشر: بسبب امتلاك فروع الشركات دولية النشاط لتكنولوجيا حديثة ومتقدمة- نتيجة للإنفاق الكبير على البحث والتطوير- فإنها تقوم بإجراء عمليات التصنيع للمواد الخام وبالتالي تقوم بزيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية من خلال مهاراتها التسويقية وإبرام عقود التصدير إلى الخارج، وبالتالي تغيير استراتيجية التصنيع لترقية الصادرات الذي يؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي، بالإضافة إلى قيام هذه الأخيرة بعمليات تجارية ما بين الشركة الأصلية وفروعها في الخارج، فيما يعرف بالتجارة ما بين الفروع، ومنه زيادة المبادلات التجارية في الدول المضيفة.

2-4 الأثر غير المباشر: إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، يصاحبه عدة مزايا تقوم الشركات المحلية بالاستفادة منها: نقل المهارات الإدارية إلى الدول المضيفة، ونقل التكنولوجيا الحديثة في المجال التصديري إلى الشركات المحلية، بالشكل الذي يساعد على تحسين وتغيير الخصائص التكنولوجية للمنتجات المحلية وعناصر الإنتاج.

- تقوم الشركات المحلية بالاستفادة من حلقات الاتصال التي تمتلكها الشركات دولية النشاط في الأسواق الخارجية، وهذا في إطار المشروعات المشتركة؛ لأن الشركات المحلية لا تستطيع تحمل التكاليف الكبيرة الخاصة بالتوزيع وتقديم خدمات ما بعد البيع؛ وبالتالي فهي تستفيد من تلك المزايا في ظل تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر داخل أراضيها.

¹ Kamel saggi, **Trade, foreign direct investment and international technology, transfer**, the world bank research observer , vol 17, Ab, 02 ; 2002, P :16.

² Selim ozurt, **les investissements directs étrangers entrainant- ils des effets de débordement vers les pays en développement**, LAMETA, P. 4.

أما تأثير الاستثمار الأجنبي على الواردات الخاصة بالدول المضيفة، فقد يكون التأثير إيجابيا على المنتجات النهائية، بحيث يتم احلال بعض السلع التي كانت تستورد؛ بمنتجات تنتجها الشركات الاجنبية بالدول المضيفة، كما هو الحال مثلا بالنسبة لفتح الشركات العاملة في قطاع السيارات لفرع في دولة معينة، أما الواردات من السلع الوسيطة فيتوقع زيادتها خاصة في حالة عدم إمكانية الحصول عليها في سوق الدولة المضيفة.¹

في هذا الإطار، أثبتت العديد من الدراسات والشواهد التطبيقية نجاعة الشركات العابرة للقارات في زيادة القدرات التصديرية بالبلدان المضيفة، فقد أوضحت دراسة Thomsen عام 1999 وبالتطبيق على دول جنوب شرق آسيا زيادة في صادراتها وفي قطاعات معينة؛ بسبب اختلاف مقومات كل قطاع² تصديري والذي أدى إلى زيادة وتضاعف معدلات النمو لاقتصاداتها، وتزايد الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية الثمانينيات من 30.5% إلى 39.7% في ثلاث سنوات، ووصل معدل النمو في تايلاند خلال الفترة 1989-1992 إلى 2.6 %، وذلك بفعل دور الشركات دولية النشاط في زيادة صادراتها المتمثلة أساسا في الأجهزة الإلكترونية، وأصبحت تايلاند تاسع دولة في تصدير أجهزة الكمبيوتر خلال التسعينيات من القرن العشرين.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

1- المزايا: تتنافس الدول لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، بهدف الاستفادة من المزايا التي يوفرها، من بينها ما يلي:

- المساهمة في تكوين رأس المال من خلال إدخال أصول مالية وعينية للبلد المضيف.
- يمكن أن توفر مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر عملات أجنبية للدول النامية، من خلال إقامة مشروعات إنتاجية يتاح إنتاجها لأغراض التصدير، أو تحل محل الواردات، وبالتالي تخفيف الحاجة لاستعمال العملات الأجنبية لتمويل الواردات، واستغلالها لتمويل واردات جديدة، كما يمكن أن تساهم في زيادة القدرة الإنتاجية في الاقتصاد، من خلال استخدامها في إقامة مشاريع جديدة أو توسيع المشروعات القائمة.³

¹ - BLOMSTRÔM, M, and KOKKO, "The Impact of Foreign Investment on host countries " Working Paper, Washington: Policy Research, December 1996, P. 23-24.

² - Idem.

³ قويدري محمد، واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2005 ص 27 .

- تعاني الدول النامية من قلة مهارات العاملين وقدراتهم الإدارية والتنظيمية، وبالتالي يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على تفادي تلك المشكلة، باعتبار عمل تلك المشروعات يرتبط بأساليب ووسائل أحدث وأكثر تطوراً في العمل والإدارة.
 - في ظل الشروط المكلفة للقروض الخارجية، وتقلص المساعدات للدول النامية، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة خاصة النامية منها من أفضل البدائل التمويلية، وبالتالي التخفيف من فجوة الادخار والاستثمار، وتحقيق قيمة مضافة أكبر، من خلال استخدام الموارد المحلية والطاقات الإنتاجية غير المستغلة.
 - يمكن القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة المشترك- إضافة إلى أنه يساهم في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، والتنمية التكنولوجية- فهو يساهم في تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو التقليل من الاستيراد، ويعتبر الاستثمار المشترك أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر قبولا في معظم الدول خاصة النامية لأسباب سياسية واجتماعية من أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الجانبي في الاقتصاد الوطني.
 - استفادة الشركات المحلية في الدول المضيفة من قنوات الاتصال وأحدث التقنيات التي تتاح لها، إما من خلال المشروعات المشتركة، الاحتكاك المباشر ما بين الشركات المحلية والاجنبية.
 - يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر عاملا مهما في تنمية وتحديث الهيكل الصناعي للدول المضيفة، من خلال ما ينتج عن الشركات دولية النشاط من تحفيز للقطاع الصناعي المحلي سواء لعب هذا القطاع دور المورد لهذه الشركات أو كمنافس لها أو بجعله منتجا لأسواق أخرى.¹
- 2- عيوبه: بالرغم من المزايا والدور الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة؛ إلا أنه يطرح بعض التحديات منها:
- إن الشركات حاملة الاستثمار تحول معظم أرباحها إلى الخارج، أو لاستيراد متطلبات الاستثمار من الخارج، خاصة في ظل عدم توافرها في السوق المحلي، أو أنها ذات جودة أقل مقارنة بمثيلاتها في الخارج، وهذا ما ينعكس على الميزان التجاري من خلال زيادة الواردات والتي تفوق على ما يضيفه الاستثمار إلى الصادرات، وبالتالي تأثيره على ميزان المدفوعات.
 - قد لا توفر الفرصة الكافية لتطوير مهارات وخبرات العاملين وتطوير القدرات الإدارية والتنظيمية فالشركات متعددة الجنسيات تعتمد على عنصر العمل الأجنبي؛ نتيجة لقلّة عنصر العمل المحلي

¹ حسان خضر، مرجع سابق. ص: 09.

- المؤهل في هذه المجالات، وعدم سماح مشروعات الاستثمار الأجنبي بالاطلاع على الأسرار الصناعية من طرف الشركات المحلية، وفي حالة تقديم مثل تلك الأسرار المتمثلة في الخبرة الفنية والصناعية للجهات المحلية، فإنها تكون بمقابل وبكلفة عالية، وتعمل على تحديثها باستمرار.¹
- قد يكون تركيز الاستثمار الأجنبي المباشر أحيانا في بعض القطاعات خاصة الصناعات الملوثة للبيئة في الدول المضيفة، هذه الصناعات تتطلب تكاليف كبيرة للمحافظة على البيئة وهذا ما لا تستطيع الدول النامية القيام به مقارنة بالدول الصناعية الكبرى وتشمل تلك الصناعات، المنسوجات الصناعات الكيماوية، الصلب.²
 - يتوقف الدور الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة من خلال نقل التكنولوجيا على مدى توافر ظروف وإمكانيات تلك الدول، وغالبا ما لا تتلاءم التقنية المستخدمة مع ظروف الدول النامية
 - التدخل في الشؤون الداخلية وكذا المساس بالسيادة الوطنية، من خلال السيطرة على القطاعات الاستراتيجية، بالإضافة إلى ما ينجر عن ذلك من آثار سياسية سلبية، سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي.

المبحث الرابع: اثر إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر

- عموما ينتج عن إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية عدة آثار يمكن إجمالها فيما يأتي:
- تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية على حركة السلع والخدمات ورؤوس الاموال ما بين الدول الأعضاء، وتبني رسم جمركي خارجي موحد في حالة الاتحاد الجمركي.
 - تقليص أو إلغاء الرسوم غير الجمركية (نظام الحصص، التحديد الإداري للصادرات،...) على المبادلات ما بين الدول الأعضاء.
 - التنسيق في مجال أسعار الصرف، بهدف تقليص هوامش تذبذب أسعار صرف عملات الدول الأعضاء، أو تثبيتها، وكمرحلة أكثر تقدما تبني عملية موحدة.
 - التخصيص الناجع للموارد الاقتصادية، بفعل زيادة المنافسة في إطار التكتل.
- يمكن اعتبار الآثار السابقة، أهم القنوات التي تؤثر على حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

¹ حسن خلف، فليح، التمويل الدولي، عمان: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2004ص:177..

² خليل محمد خليل عطية، " الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية"، مجلة مصر المعاصرة، العدد 437 القاهرة، 1995، ص152 .

المطلب الأول: قنوات تأثير إنشاء التكتلات الإقليمية على الاستثمار الأجنبي المباشر

1- الإجراءات المؤسسية: تتطلب عملية الاستثمار في الخارج عدة ترتيبات وتشريعات تنظيمية لارتفاع درجة المخاطرة في هذا النوع من الاستثمار - تتعلق أساسا بكيفية التعامل مع الاستثمار الأجنبي القوانين المتعلقة بالملكية، القوانين المتعلقة بحل النزاعات المحتملة ما بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة، كل هذه الإجراءات وغيرها تساهم في تحسين مناخ الأعمال، وتمنح ثقة أكثر للمستثمر الأجنبي.

قد يتم وضع قواعد تنظم عمليات الاستثمار بطريقة مستقلة أي غير ملحقة بالترتيبات التجارية والمالية ما بين الدول الأعضاء، بعض هذه القواعد ينظم عمليات الاستثمار البينية في حين ينظم بعضها عمليات الاستثمار الواردة من الخارج (خارج الدول الأعضاء).¹

يمكن اعتبار اتفاق الدول الأعضاء على تبني ترتيبات وتشريعات منظمة ومسهلة لعمليات الاستثمار الأجنبي عاملا محفزا لجذب هذه الأخيرة، فالترتيبات المشتركة تدفع بالدول الاعضاء إلى القيام بإصلاحات مختلفة، من شأنها تحسين مناخ ممارسة الاعمال، كون المستثمر يبحث عن المناطق الأكثر استقرارا وشفافية، كما من شأن تقديم بعض المزايا للمستثمرين الأجانب من الدول الأعضاء، أن يساعد على تكثيف عمليات الاستثمارات البينية.

2- الترتيبات التجارية: يعمل إنشاء التكتلات الاقتصادية على إزالة كافة الحواجز على عمليات التجارة الخارجية ما بين الدول الأعضاء: أي إزالة أو تخفيض تكلفة المعاملات.

تتباين طبيعة تأثير هذه الإجراءات التجارية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك حسب طبيعة هذه الأخيرة: الطبيعة الجغرافية: استثمارات بينية أو خارجية، حسب نوع الاستثمار: عمودي وأفقى.²

2-1- التأثير على الاستثمارات الأفقية: الاستثمار الأجنبي الأفقي يقوم على نقل الشركة دولية النشاط

عملياتها الإنتاجية إلى دول أجنبية، بحيث تنتج في البلد الأجنبي السلعة نفسها المنتجة في البلد الأصلي أو سلعا مشابهة؛ بهدف تلبية الطلب الأجنبي على منتجات هذه الشركة. قد تؤثر الترتيبات التجارية التفضيلية سلبا على هذا النوع من الاستثمار خاصة الاستثمارات البينية منه؛ حيث تخفي بعض مزايا التموقع (تكلفة المواد الأولية تصبح متساوية)، فتموقع الشركة في بلدها الأصلي أو في البلد العضو له نفس المزايا، ومنه

¹Malika Hattab et Christman, *Attractivité des territoires et développement versus attractivité et recompositions territoriales : Le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement*, 1^{ères} journées du développement du GRES ,Le concept de développement en débat, ,Université Montesquieu-Bordeaux 4, 16 et 17 septembre 2004. P.06

² Drik willem Tevalde and drik Bezemer, *regional integration and foreign direct investment in developing countries*, disponible sur cit- web: www.odi.org.uk/iedg/projects/ec.pre.p1.pdf.

تصبح عملية التصدير أنجع لهذه الشركات؛ لأن الشركات عادة ما تقارن بين تكلفة التصدير (النقل، التأمين) وتكلفة الاستثمار (ملكية العقار المخاطر السياسية والاقتصادية...).

2-2- التأثير على الاستثمارات العمودية: من جهة أخرى، تشجع الاتفاقيات التجارية الاستثمارات الأجنبية العمودية البينية، هذا النوع الذي يقوم على تجزئة سلسلة القيمة (الإنتاج) على مستوى دول أجنبية؛ بهدف الاستفادة من اختلاف تكاليف عوامل الإنتاج، بحيث يدفع انخفاض تكاليف المبادلات إلى رغبة الشركات دولية النشاط إلى إقامة شبكة دولية للإنتاج، من خلال انشاء فروع في الدول الأعضاء (الاستفادة من اختلاف أسعار المواد الأولية، العمالة وغيرها في بعض الدول الاعضاء) للاستيراد ثم إعادة التصدير.

2-3 التأثير على الاستثمارات الأجنبية من خارج التكتل: تتأثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتأتية من دول خارج دول الأعضاء بالترتيبات التجارية التفضيلية من خلال ما يلي:

- تسمح إزالة الحواجز أمام المبادلات البينية للدول الأعضاء، بظهور مزايا اتساع السوق العامل الذي يدفع الشركات من خارج الدول الأعضاء إلى التوطن في هذا التكتل؛ للاستفادة من مزايا اتساع السوق (ارتفاع عدد المستهلكين، ...) من خلال التوطن في بلد عضو كمرحلة أولى، ثم التوسع في باقي الدول الأعضاء.
- تتأكد دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر إلي التوجه نحو هذه التكتلات، مع تبني الدول الأعضاء لرسوم جمركية موحدة مرتفعة على العالم الخارجي، حيث يصبح أمام هذه الشركات الاستثمار الأجنبي المباشر كأهم استراتيجية لاختراق هذه الأسواق¹.
- كما يندرج ضمن الترتيبات التجارية القواعد الخاصة بالمنشأ؛ هذه الأخيرة قد تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، فبعض الدول تلزم المستثمر الاجنبي باستخدام المواد الاولية المحلية أو من الدول الاعضاء، ومنه قد يكون هذا العامل مساعد لتوطن الشركات الأجنبية في هذا التكتل؛ لسهولة التمويين من البلد المستهدف أو من الدول الأعضاء وبتكاليف أقل².
- يؤدي وضع الحواجز غير الجمركية (نظام الحصص، سياسات مكافحة الإغراق، ...) على حركة المبادلات للدول غير الأعضاء؛ إنباع الشركات دولية النشاط استراتيجية الاستثمار المباشر من خلال التواجد المباشر في أسواق الدول الأعضاء، من أجل تجاوز الحواجز غير الجمركية، فعلى سبيل المثال: أدت السياسة الحمائية للإتحاد الأوروبي اتجاه صادرات اليابان خاصة في قطاع السيارات حيث

¹ Idem.

² Magnus Blomstrom and Ari Kokko, **regional integration and foreign direct investment**, working paper , ceries in economic and finance, N°:172 ,may 1997 ,Stockholm school of economics.

اعتمدت هذه الدول على نظام الحصص، من خلال تحديد السقف الأعلى لصادرات اليابان إلى دول الاتحاد الأوروبي - إلى لجوء الشركات اليابانية إلى إنشاء فروع لها في دول الاتحاد الأوروبي؛ بهدف تجاوز هذه العراقيل؛ خاصة في الفترة الممتدة من 1980 - 1991؛ والتي تميزت بإتباع دول الاتحاد الأوروبي سياسة مكافحة الإغراق لحماية السوق المحلي.

3- أثر اتساع السوق: إن دخول دولة في كتل أو اتفاقية تجارية معينة يجعلها أكثر جاذبية لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر؛ لإمكانية استفادة المستثمر الأجنبي من مزايا اقتصاديات الحجم بفعل اتساع السوق، خاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية، فدول الاعضاء في السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR) أصبحت أكثر جاذبية من أسواق أمريكا الجنوبية الأخرى بعد تشكيل الاتحاد الجمركي، حيث يمكن للشركات الأجنبية الوصول إلى أسواق الدول الأعضاء من خلال دفع رسم وحيد وموحد، دون الحاجة إلى دفعه عدة مرات قبل تشكيل الرسم الجمركي الخارجي الموحد.

- كما يشجع حجم السوق الاستثمارات العمودية (تجزئة سلسلة القيمة علي المستوى العديد من الدول) من خلال تقليص تكاليف إقامة المشروع في الدول الأعضاء، من خلال توحيد الإجراءات وإزالة مختلف الحواجز على انتقال عوامل الإنتاج، وتقليص الضرائب المفروضة على استثمارات الدول الأعضاء وغيرها.

تجدر الإشارة إلى أن درجة استفادة الدول الأعضاء من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف فقبل إنشاء التكتل ومع وجود رسوم جمركية في كل دولة، فعلى الشركات الأجنبية التواجد المباشر في كل دولة إذا أرادت الوصول إلى هذا السوق، أما بعد إنشاء التكتل وزوال التكاليف المرتبطة بالمبادلات، فإن الشركات الأجنبية عادة ما تركز على التواجد المباشر في السوق أو بلد معين؛ بناء على عدة معايير تتعلق أساسا بحجم السوق وتكاليف عوامل الإنتاج القرب من أسواق الدول الأعضاء - ثم الاعتماد على عمليات التجارة لانخفاض أو زوال الحواجز الجمركية للوصول إلى أسواق بقية الدول الأعضاء.¹

4- أثر التكامل النقدي على حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يعتبر خطر الصرف والمرتبط بتغيرات أسعار صرف العملات بين طرفي الصفقة التجارية، من أهم المخاطر التي تواجه الشركات المصدرة، ويتأكد

¹ Francesca Di Mauro, **the impact of economic integration on FDI and exports, a gravity approach**, center for European policy studies, working document, N° 156, November 2000, p 13.

هذا الخطر في حالة التجارة مع الدول النامية، والتي لا تتوافر على أسواق مالية التي تساعد على التقليل من هذه الأخيرة- تسمح بعض المشتقات المالية بالتغطية أو نقل خطر سعر الصرف-.

باعتبار عمليات الاستثمار الأجنبي استراتيجية بديلة لعمليات التصدير، فيمكن للشركات أن تعتمد على استراتيجية التواجد المباشر في السوق المحلي للتقليل من خطر الصرف؛ لكن المخاطرة التي تواجه الشركات عند التواجد المباشر في السوق المحلي فيما يخص خطر سعر الصرف، يكمن أثناء قيام هذه الشركات بتحويل الأرباح إلى الدولة الأم، وعند قيامها بعمليات التصدير انطلاقاً من الإنتاج في سوق أجنبي، فقيام البلد المضيف برفع قيمة العملة الوطنية يعني بالنسبة للشركات الأجنبية خسارة في حجم الأرباح المحولة باعتبار هذه الأخيرة تحول بعملة الدولة الأم.

في حالة قيام البلد المضيف بتخفيض قيمة العملة لتحقيق أهداف معينة؛ فإن ذلك يؤدي ارتفاع تكاليف المدخلات التي تستوردها الشركات الأجنبية؛ مما يؤدي إلى ضعف تنافسية هذه الشركات في السوق العالمية من جهة، من جهة أخرى يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى انخفاض مداخيل الشركات الأجنبية من العملة الصعبة في حالة قيام هذه الأخيرة بعمليات البيع خارج السوق المحلي.

ومنه فإن التنسيق ما بين الدول الأعضاء في المجال النقدي؛ وخاصة فيما يتعلق باستقرار أسعار الصرف، يعتبر عاملاً محفزاً لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يسمح للمستثمر الأجنبي القدرة على تقدير التكاليف والتنبؤ بالأرباح الناتجة عن عملية الاستثمار في البلد المضيف، فاستقرار أسعار الصرف ينعكس بصورة مباشرة على أسعار مدخلات الإنتاج وأسعار البيع، بالإضافة إلى مزايا الناجمة عن تبني عملة موحدة ما بين الدول الأعضاء؛ من خلال زوال تكاليف الصرف واستقرار نسبي للعملة.¹

5- التنسيق في المجال الضريبي: يقوم التكتل الاقتصادي الإقليمي ويتوقف نجاحه على درجة التنسيق ما بين الدول الاعضاء في جميع المجالات، ومن بينها النظم الضريبية، من خلال توحيد أو تقريب معدلات الضرائب ووعائها وفترات تحصيلها وغيرها، كل هذه الإجراءات تعتبر عاملاً مساعداً ومحفزاً لممارسة الأعمال؛ بحيث تمنح للمستثمر الأجنبي نوعاً من الحماية خاصة من ظاهرة الازدواج الضريبي* والذي يكلف المستثمر تكاليف إضافية. بالإضافة إلى مختلف التحفيزات الضريبية والإعفاء الكلي من الضرائب للنشاطات المنجزة في مناطق التجارة الحرة، والتي تشجع الشركات على التوطن في هذه المناطق.²

¹ Sayed Komail Tayyebi and Amin Hortmaani, **The impact of trade integration on FDI flows, evidence from EU and (ASEAN+3)**, University of Asfahan working papers, Iran, P.5-7.

² نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص: 235.
* الازدواج الضريبي: هو فرض الضريبة نفسها (أو ضريبة مشابهة لها في النوع والطبيعة) أكثر من مرة على نفس الشخص ونفس المادة وفي الفترة نفسها.

6- قنوات أخرى: بالإضافة إلى القنوات السابقة، يمكن أن تؤدي بعض الترتيبات المتخذة من قبل الدول الأعضاء في تكتل معين إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة منها:

- تبني بعض التكتلات كرابطة جنوب شرق آسيا، السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية، إجراءات لتحفيز الاستثمارات الأجنبية، من خلال المشاريع المشتركة بهدف خلق وتعزيز النسيج الصناعي ما بين الدول الأعضاء، فمثلا أنشأت رابطة جنوب شرق آسيا برنامج المشاريع الصناعية المشتركة (AICO) والتي كلفت بمنح كافة التسهيلات ومختلف الترتيبات لإقامة مشروعات مشتركة - شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر - ما بين الدول الأعضاء.

- مختلف الإصلاحات التي تتبناها الدول الأعضاء في إطار تشكيل التكتل الاقتصادي، تؤدي في مجملها إلى تحسين مناخ الاستثمار، وتمنح ضمان للمستثمرين الأجانب للاستثمار في هذه الدول خاصة فيما يتعلق بحقوق الملكية والتأمين على الاستثمار، إلغاء ممارسات المصادرة والتملك المعاملة الوطنية للمستثمرين الأجانب، كل هذه الترتيبات وغيرها المعتمدة من قبل الدول الأعضاء من شأنها أن تشجع استقطاب الاستثمارات الأجنبية بنوعيتها: البيئية والمتأتمية من الخارج.¹

بالإضافة إلى الآثار السابقة؛ والتي يمكن اعتبارها آثارا سكونية - تحدث في المدى القصير وبطريقة مباشرة - هناك آثار ديناميكية تتطلب تأثيراتها فترة طويلة نسبيا منها:

- أثر مزايا اقتصاديات الحجم ومزايا النجاعة الاقتصادية؛ المتعلقة أساسا بالتخصيص الأمثل لعوامل الإنتاج؛ هذه الآثار تنتج عن زيادة المنافسة في إطار التكتلات الاقتصادية.

- زيادة معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء، تجعل في المدى المتوسط والطويل المنطقة التكاملية أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ لارتفاع مستويات الطلب والاستهلاك العائلي والاستثماري واتساع السوق (...). والمرتبط أساسا بارتفاع معدلات النمو، هذا المناخ يعتبر جد ملائم لممارسة الأعمال.²

حسب مركز الأمم المتحدة للشركات العالمية (UNCTC)، فإن تكوين التكتلات الاقتصادية يؤدي إلى خلق مناخ جديد والذي بدوره يؤثر على قرار الاستثمار الأجنبي فيه، يمكن للشركات المتعددة الجنسيات أن تتبع أربع استراتيجيات مختلفة كاستجابة مباشرة لإنشاء تكتل معين، حسب طبيعة العلاقة ما بين عمليات التصدير والاستثمار الأجنبي (علاقة إحلال أو علاقة تكميلية) وهي:

¹ Idem.

² Marta castilho, *commerce et IDE dans un cadre de régionalisation, revue économique* N°13,2000, P.71 disponible sur : www.pensee.fr/web/revues.

- استراتيجية دفاعية بإحلال الاستثمار الأجنبي محل التصدير.
- ترشيد عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر.
- استراتيجية هجومية وإحلال الاستثمار الأجنبي محل التصدير.
- إعادة تشكيل وتنظيم عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الحالة الأولى: وجود عمليات تجارية بين الشركة والدول الأعضاء في التكتل، أو عدم وجود حواجز جمركية، فإن استراتيجية الشركات الأجنبية تقوم على تعزيز عملياتها التجارية (التصدير) من خلال التواجد المباشر في المنطقة (الاستثمار الأجنبي المباشر)، فهي تطبق الاستراتيجية الأولى، وتعتمد عليها عادة الشركات من غير الدول الأعضاء. لأن الشركات المحلية أمام وضعية حرية التجارة، فهي تعتمد على عمليات التصدير للدول الأعضاء؛ لانخفاض التكاليف دون اللجوء إلى التواجد المباشر في الدول الأعضاء لوجود تكاليف التوقيع .

من خلال هذه الحالة يمكن اعتبار التكتل عاملاً محفزاً للاستثمار الأجنبي المباشر.

الحالة الثانية: تتأثر مستويات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأثر النجاعة، الناجم عن اتساع السوق ضمن التكتل الاقتصادي، وخلق سوق تنافسي وكبير، حيث يسمح للشركات بالاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، مما يؤدي إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاستفادة من هذه المزايا.

في هذه الحالة الشركات الأجنبية تعتمد على خيار ترشيد عمليات الاستثمار الأجنبي، هذه

الاستراتيجية يمكن أن تطبقها الشركات الأجنبية والشركات المحلية.¹

الحالة الثالثة: تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على الاستراتيجية الثالثة، في حالة تخوف الشركات من الآثار السلبية نتيجة الاعتماد على استراتيجية التصدير كطريقة وحيدة لاختراق أسواق الدول الأعضاء بالإضافة إلى التهديدات الجديدة الناجمة عن إنشاء التكتلات، وانعكاساتها السلبية على عمليات التصدير (كتبني الدول الأعضاء رسم جمركي خارجي موحد مرتفع)، فتصبح استراتيجية إحلال الاستثمار الأجنبي المباشر محل التصدير خياراً ضرورياً.

¹ Francesca Di Mauro, Op-cit P.13.

بالإضافة إلى رغبة الشركات إلى التسابق في التموقع في هذه الأسواق مباشرة بعد تكوين التكتل للاستفادة من المزايا الناجمة عنه قبل دخول شركات أخرى، وبالتالي تعزيز المركز الاحتكاري لهذه الشركات في أسواق أو سوق الدول الأعضاء.

الحالة الرابعة: مع إزالة مختلف العوائق أمام حركة رؤوس الأموال ما بين الدول الاعضاء، يظهر توزيع جديد لنشاط الشركات في المنطقة.

في هذه الحالة تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على استراتيجية إعادة الانتشار؛ عن طريق إعادة توزيع مختلف نشاطاتها عبر الدول الأعضاء.

يمكن تلخيص الاستراتيجيات السابقة من خلال الجدول الآتي:

جدول 2-3: أثر التكتلات الاقتصادية على حركة التجارة والاستثمارات الأجنبية واستراتيجية الشركات دولية النشاط

| الأثر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة | استراتيجية الشركات | الآثار الماكرو اقتصادية للتكتلات |
|--|---|--|
| اثر ايجابي على انتشار فروع الشركات في المنطقة . | استراتيجية دفاعية وإحلال الاستثمارات محل الصادرات | التجارة البينية أكثر أهمية من التجارة مع العالم الخارجي. |
| وجود أثر المنطقة (إعادة التموقع) | إعادة تموقع الاستثمارات | وجود مزايا جديدة للتموقع. |
| أثر إيجابي | ترشيد عمليات الاستثمار | تقلص التكاليف ووجود مزايا النجاعة الاقتصادية لتخصيص الموارد. |
| أثر إيجابي من خلال زيادة توطن الشركات في المنطقة | استراتيجية هجومية وإحلال الاستثمار في محل الصادرات. | اتساع السوق، زيادة الطلب، تقدم تكنولوجي. |

Source : Francesca Di Mauro, **the impact of economic integration on FDI and exports, a gravity approach**, center for European policy studies, working document, N°156, November 2000, p 14.

بصفة عامة ترتبط درجات ومستويات تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على الاستثمارات الأجنبية

المباشرة؛ على مدى التغير الايجابي في مناخ الأعمال بعد إنشاء التكتل؛ من خلال مختلف الإصلاحات ودرجات التنسيق ما بين الدول الأعضاء، وتسهيل وتحرير انتقال رؤوس الأموال من جهة من جهة ثانية تتبع

درجة التأثير؛ استراتيجية الدول الأعضاء ونظرتهم لرأس المال الأجنبي، ومدى اقتناعهم بالدور الذي قد يلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية.¹

المطلب الثاني: تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التكتلات الاقتصادية الإقليمية شمال-شمال

قام بعض الاقتصاديين بتحليل أثر إنشاء التكتلات الاقتصادية على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر انطلاقاً من طبيعة الدول المكونة لهذا التكتل، حيث نميز بين تكتل ما بين دول متقدمة (تكتل شمال-شمال)، وتكتل ما بين دول نامية (جنوب - جنوب)، تكتل مختلط (شمال - جنوب)، حيث تختلف درجة التأثير من نوع لآخر.

1- الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار تكتل شمال-شمال: من بين هذه الدراسات ما يلي:

1-1 دراسة Dunning (2000): قام بتحليل طبيعة تأثير إنشاء الاتحاد الأوروبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث لاحظ أنه مع منتصف الثمانينات - بعد تشكيل السوق الأوروبية المشتركة - حدثت زيادة معتبرة للاستثمارات البينية ما بين الدول الأعضاء، واستثمارات مصدرها دول من خارج التكتل خاصة في قطاعات عالية التقنية، حيث تزامنت هذه الزيادة مع زيادة تدفق التجارة الخارجية للدول الأعضاء.

1-2 دراسة (Blomstrom and Kokko): اهتمت بتحليل العلاقة ما بين المتغيرين لثلاث أنواع من التكتلات الاقتصادية: تكتل (شمال- شمال): الاتفاقية التجارية التفضيلية ما بين الو م أ وكندا، تكتل (شمال- جنوب): منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ما بين الو م أ وكندا والمكسيك (NAFTA) تكتل (جنوب - جنوب): السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية ما بين البرازيل والأرجنتين والاورغواي والباراغواي (MERCOSUR).

فبعد إمضاء اتفاقية التجارة الحرة - بين الو م أ و كندا سنة 1989، تبين الدراسة التي قام بها الباحثان حول تأثير إبرام الاتفاقية التجارية التفضيلية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة- تعتبر من بين الدراسات المرجعية في هذا المجال - الزيادة المعتبرة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خارج الدول الأعضاء، وتركزها خاصة في كندا، بهدف الوصول إلى السوق الأمريكي، نظراً لأهمية هذا الأخير (ارتفاع مستويات الدخل، ارتفاع مستويات الطلب والاستهلاك، اتساع السوق...) بحكم القرب الجغرافي ما بين البلدين، بالإضافة إلى الدور المحوري للترتيبات المتخذة من قبل الدولتين خاصة من جانب كندا، في تحسين مناخ الأعمال؛ خصوصاً فيما يتعلق بمستويات الضرائب والرسوم الجمركية.

¹ Idem.

بالمقابل لوحظ تراجع نسبي لأهمية الاستثمارات البينية ما بين البلدين.¹

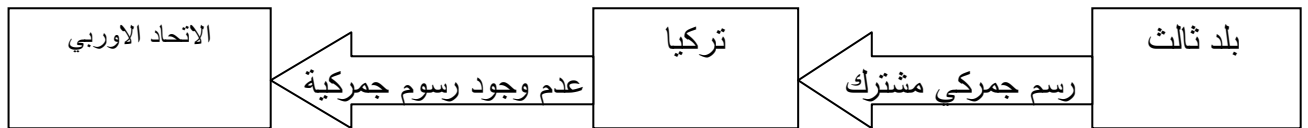
1-3 بعد إمضاء اتفاقية الاتحاد الجمركي ومنطقة تجارة حرة بين تركيا ودول الاتحاد الأوروبي في 01 جانفي 1996، أصبحت تركيا هدف استراتيجي لتموقع الشركات خاصة الكورية، حيث ركزت شركة (Hyundai) على التواجد المباشر في تركيا؛ بهدف الوصول إلى السوق الأوروبية، التي كانت تمارس سياسة حمائية أمام الصادرات الأجنبية خاصة في قطاع السيارات عن طريق نظام الحصص، وكذا الوصول إلى أسواق أوروبا الشرقية.

-السياسة نفسها اتبعتها شركة (TOYOTA) كاستجابة مباشرة لتوقيع الاتفاقية، حين أعلنت الشركة نيتها في زيادة الطاقة الإنتاجية لفروعها في تركيا إلى 100.000 سيارة سنويا مع مطلع الألفية الثالثة.

-كما قامت الشركة بتشديد مصنع لصناعة السيارات بتركيا سنة 1997: أي سنة واحدة بعد إمضاء الاتفاقية وبدأ العمل بالمصنع في السنة نفسها، كما اتجهت إلى إقامة مشاريع مشتركة مع تركيا في قطاع السيارات، وعملت على زيادة الطاقة الإنتاجية، حيث تقرر مضاعفة الطاقة الإنتاجية لصناعة سيارات من نوع (ACCENT) و (H-100)، حيث انتقلت من 60.000 وحدة إلى 120.000 وحدة سنويا.²

الشكل الموالي يمثل استراتيجية شركة (Hyundai) بعد الاتفاقية:

شكل 2-3: استراتيجية شركة (Hyundai) بعد اتفاقية الاتحاد الجمركي ما بين تركيا والاتحاد الاوربي



Source: Jae Hoan Hyum, **Korean Automotive Foreign Direct Investment**, Palgrave

Macmillan edition, First publication, New York, 2003 p .135.

1-4- كما توصلت بعض الدراسات التي اهتمت بمدى تأثير انضمام بعض دول اوروبا الشرقية للاتحاد الأوروبي بحجم تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى وجود علاقة ايجابية ما بين المتغيرين.

من بين هذه الدراسات، الدراسة التي قام كل من (Jause De Sousa et Julie Lachard) حول تأثير

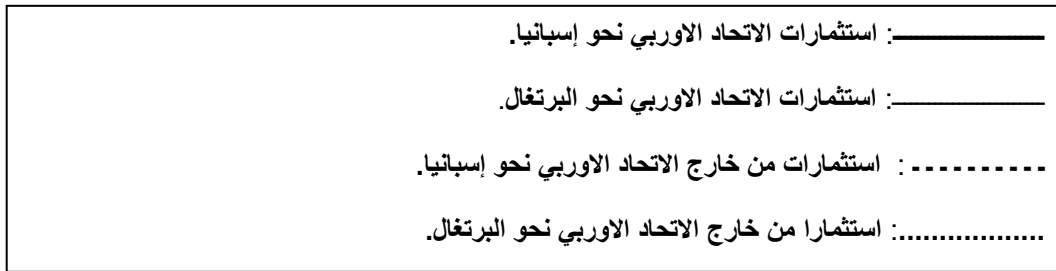
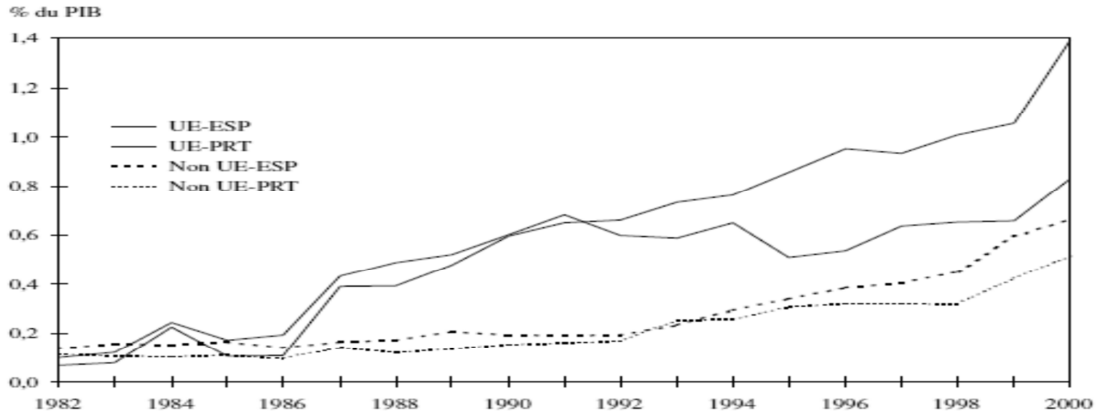
انضمام بعض الدول الأوروبية كإسبانيا والنمسا والسويد إلى الاتحاد الاوربي، على تدفق الاستثمارات الأجنبية خاصة من دول الاتحاد الأوروبي.

¹ Magnus Blomstrom and Ari Kokko, Op-Cit p25.

² Jae Hoan Hyum, **Korean Automotive Foreign Direct Investment**, Palgrave Macmillan edition, First publication, New York, 2003 p .135.

الشكل الآتي يبين تطور التدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نسبة إلى الناتج الإجمالي المحلي، نحو كل من البرتغال وإسبانيا قبل وبعد انضمامهما للاتحاد الأوروبي سنة 1986، حيث يرصد المنحنى تطور الظاهرة من 1982 إلى 2000.

شكل 2-4: تدفق الاستثمارات الأجنبية نحو البرتغال وإسبانيا من 1982-1998 نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي



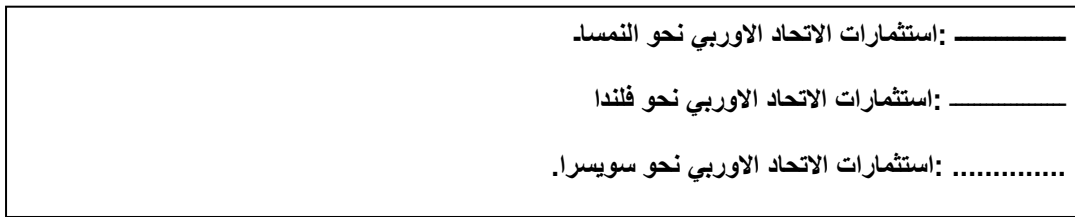
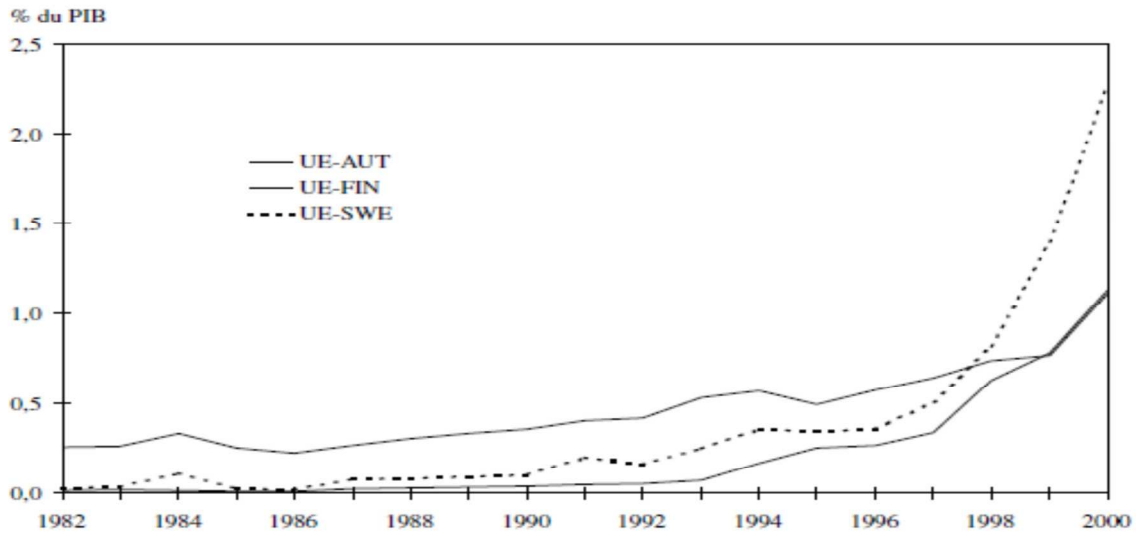
Source : Jose de Sousa et Julie Lochard, **investissements directs étrangers et intégration: quels enseignement pour les « PECO »** p.87.

يتضح من الشكل أن انضمام إسبانيا للاتحاد الأوروبي سنة 1986 صاحبه ارتفاع معتبر في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ما بين 1986 إلى 1991، ثم بدأ بالانخفاض، في حين عرفت الاستثمارات الأجنبية من غير الدول الأعضاء نحو إسبانيا نمواً بوتيرة أسرع واستمرت لفترة أطول. الملاحظة نفسها يمكن تسجيلها فيما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو البرتغال.¹

– كما عرفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة ارتفاعاً معتبراً بعد انضمام النمسا وفنلندا والسويد للاتحاد الأوروبي سنة 1995، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

¹ Jose de SOUSA et Julie LOCHARD, **investissements directs étrangers et intégration: quels enseignement pour les « PECO »** disponible sur le site suivant : www.cairn.info/revu-economie-et-prévision-2004-2-page.87.htm.

شكل 2-5: تطور مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي في النمسا وفنلندا والسويد

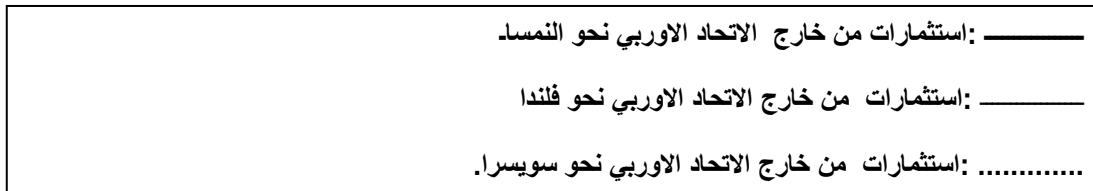
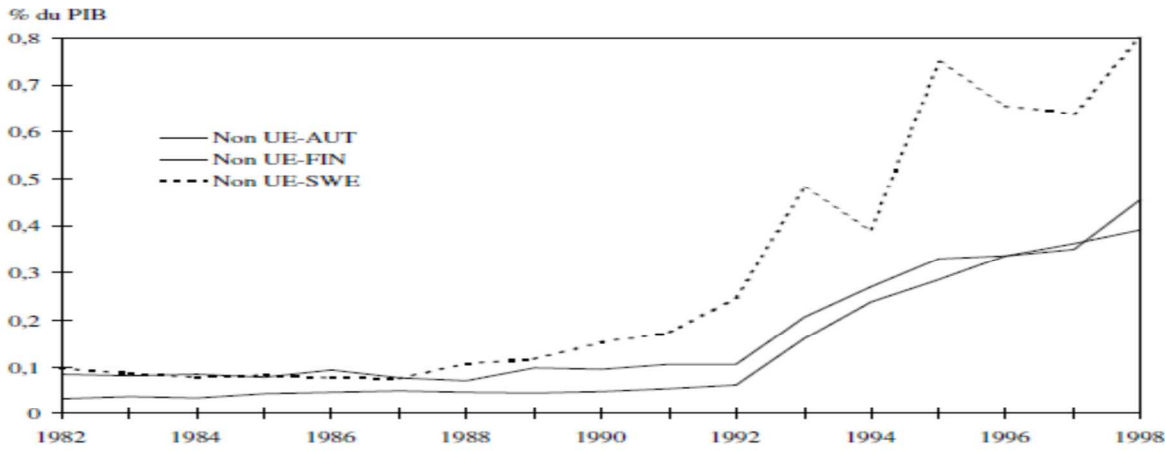


Source : Jose de Sousa et Julie Lochard, **investissements directs étrangers et intégration: quels enseignement pour les « PECO »**, p.88.

يتضح من المنحنى ان وتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عرفت ارتفاعا خاصة نحو السويد وفنلندا ما بين 1994-1995، لكنها عرفت نموا أكثر تسارعا بعد 1996 تاريخ انضمام هذه الاخيرة إلى الاتحاد الاوربي.

أما الشكل الثالث فيبين تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خارج الاتحاد الأوربي نحو السويد والنمسا وفنلندا من 1982-2001.

شكل 2-6: تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خارج الاتحاد الأوروبي نحو السويد والنمسا وفنلندا من 1982 - 2001



Source: Jose de Sousa et Julie Lochard, **investissements directs étrangers et intégration: quels enseignement pour les « PECO »**, p.88.

يتضح من خلال الشكل السابق، الزيادة المعتبرة في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خارج دول الاتحاد الأوروبي نحو كل من السويد والنمسا و فنلندا بعد سنة 1995، حيث تميز تدفق الاستثمارات الأجنبي نحو هذه البلدان قبل هذا التاريخ بالاستقرار، لكن تسارعت وتيرة الاستثمارات خلال سنوات التسعينات.

المطلب الثالث: الاستثمارات الأجنبية في التكتلات شمال- جنوب وجنوب- جنوب- جنوب

1- الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد تشكيل منطقة التعاون الإقليمي لجنوب آسيا

شكلت دول جنوب آسيا ماعدا أفغانستان منطقة التعاون الإقليمي لجنوب آسيا (SAARC)، حيث بدأت كحلف سياسي سنة 1985، وفي ديسمبر 1991 اتفقت الدول الأعضاء على إبرام اتفاقية تجارية تفضيلية مع بداية 1997 (SAPTA) حيث تمت المصادقة على الاتفاقية من قبل جميع الدول الأعضاء في 11 أبريل 1993 ثم تحولت إلى منطقة تجارة حرة في 6 جانفي 2004 ودخلت حيز التنفيذ سنة 2006 تم بموجبها

تقليص الرسوم الجمركية وغير جمركية، وتسهيل انتقال مختلف عوامل الإنتاج كمرحلة انتقالية تنتهي سنة 2017 بالإضافة إلى إجراء اتفاقيات ثنائية متعلقة بتشجيع الاستثمارات.¹

تدفق الاستثمارات في المنطقة: تميزت اقتصاديات الدول الأعضاء بالانغلاق أمام الاستثمارات الأجنبية؛ نظرا للإيديولوجية السائدة في تلك الفترة والمنطقة، مع بداية التسعينات بدأت هذه الدول بالتحريك التدريجي لاقتصاداتها والاندماج في الاقتصاد العالمي، والتي تزامنت مع مشاريع الشراكة والتعاون.

ارتفعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمعدل 2.5 مليار دولار سنويا خلال الفترة 1990-2000 ليصل إلى حدود 13 مليار دولار سنويا ما بين 2004-2006 فأغلب الدول ما عدا (النيبال) استفاد من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث اعتبرت نسبة نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأسرع مقارنة ببقية الدول النامية.

- تضاعفت نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تراكم رأس المال من 2.3% خلال 1990-2000 إلى 9.3% خلال 2006. كما عرفت الفترة ما بعد 2004 نموا متسارعا لوتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة في الهند وباكستان وبنغلادش، نظرا لتبني هذه الدول برامج وإصلاحات مشتركة تتوافق والتغيرات الدولية.²

الجدول الموالي يبين تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة التجارة الحرة لجنوب آسيا.

جدول 2-4: تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة التجارة الحرة لجنوب آسيا (مليون دولار)

| 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2000-1990 | 1985-198 | |
|---------|--------|--------|--------|-----------|----------|--------------|
| 22274 | 9866 | 7601 | 65727 | 2539 | -178,8 | جنوب آسيا |
| 9.3 | 4.3 | 3.4 | 3.5 | 2.3 | - | حصة التكتل % |
| 1305852 | 945795 | 742143 | 557869 | 495391 | 49813 | العالم |
| 12.6 | 9.4 | 7.7 | 7.3 | 7.6 | 7 | حصة التكتل % |

Source :UNCTAD investment report 2007.

¹ I dem.

² Aradhma Aggarwal , regional Economic integration and FDI in south Asia , ICRIER, working paper 218, July 2008, p.10.

يتضح من الجدول أن وتيرة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ازدادت مع بداية التسعينات؛ بفعل حركة التحرير الذي عرفته اقتصاديات الدول الأعضاء؛ حيث انتقلت حصة هذه الدول من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من 2.3 % خلال 1990-2000 إلى 9.3 % سنة 2006، كما ارتفعت حصتها من إجمالي الاستثمارات العالمية من 7 % ما بين 1980-1985 إلى 12.6 % سنة 2006، تزامنت هذه الزيادة مع مختلف الاصطلاحات المتخذة في سبيل إنشاء منطقة التجارة الحرة، كما يلاحظ أن النصيب الأكبر من حجم الاستثمارات من نصيب الهند، نظرا للمزايا التي تمتلكها الهند (عمالة مؤهلة ومستويات أجور منخفضة، اتساع السوق، التوافر على المواد الأولية).

2 - الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد تكوين السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR)

أثبتت الدراسات الميدانية الدور البارز الذي لعبه إنشاء السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية سنة 1991 ما بين البرازيل والأرجنتين والاورغواي والبارغواي؛ على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ حيث ارتفعت حصة هذا التكتل من إجمالي تدفق الاستثمارات في العالم من 1.4 % ما بين 1984-1989 إلى 2.1 % ما بين 1990-1991 لتصل إلى 6 % ما بين 1997-1999، فمثلا ارتفع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الأرجنتين من 500 مليون دولار خلال 1989-1994 إلى 1.9 مليار دولار ما بين 1995-2000.

تتركز هذه الاستثمارات أساسا في قطاع الخدمات حيث تمثل 80 % في البرازيل وحوالي 50 % في باقي الدول الأعضاء.¹

تعتمد استراتيجية الشركات الأجنبية من خلال التمتع في هذا التكتل على الاستفادة من انخفاض تكلفة اليد العاملة بحيث تقوم هذه الشركات بعمليات إنتاج السلع كثيفة العمالة في هذه الدول، ثم تصديرها إلى الخارج، فعلى سبيل المثال تمثل نسبة الاستثمار في الصناعات الاستخراجية - خاصة فرع المناجم - 35 % في الأرجنتين، ومن 20 إلى 25 % في البارغواي والاورغواي.

من بين هذه الدراسات: دراسة كل من (Olivier Bertrand et Nicole Madariga)، حول اتجاه الاستثمارات الأمريكية نحو الدول الاعضاء في كل من تكتل السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ومدى مساهمتها في الناتج المحلي لهذه الدول، للفترة الممتدة ما بين 1989

¹ Daniel Chudnovsky and Andrés Lopèz, **Analysis of recent FDI trends**; UNCTAD, 2001.

و1998، مع التركيز على استراتيجيتين اعتمدت عليهما الشركات الأمريكية لاختراق أسواق هذه الدول هما: إنشاء فروع جديدة، وعمليات التملك والاستحواذ.

توصل الباحثان إلى ما يلي:

- تضاعفت نسبة مساهمة الاستثمارات الأمريكية في تكوين الناتج المحلي للبرازيل والمكسيك والارجنتين بـ 100% ما بين 1989-1998.
- كانت كندا من أكثر الدول استقطابا للاستثمارات الأمريكية، بحكم عدة عوامل أهمها القرب الجغرافي.¹

انطلاقا مما سبق يتضح أن الشركات الأجنبية ازداد اهتمامها بهذا التكتل؛ نظرا للمزايا متوافرة: (انخفاض تكلفة اليد العاملة، اتساع السوق خاصة السوق البرازيلي...).

3- الاستثمارات الأجنبية في منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)

عرف تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو المكسيك بعد انضمامها لمنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية سنة 1994، ارتفاعا معتبرا حيث انتقلت من معدل نمو بـ 4,6 مليار دولار أمريكي سنويا ما بين 1989-1993 إلى معدل 14,2 مليار دولار سنويا خلال سنة 2000، لتحل المرتبة الثالثة بعد الصين والبرازيل كأهم الدول الناشئة من حيث استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

في المقابل ارتفعت نسبة مساهمة الاستثمارات الأمريكية والكندية إلى إجمالي الاستثمارات المتجهة إلى المكسيك من 50% سنة 1994 إلى 79% سنة 2000.

تتركز الاستثمارات المتجهة إلى المكسيك في القطاع الصناعي خاصة فرع السيارات والأجهزة الالكترونية، حيث مثلت 60% من إجمالي الاستثمارات في الفترة الممتدة من 1994 إلى 2000.²

4- الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كتل شرق وجنوب إفريقيا (COMESA): من بين الدراسات التي اهتمت بأثر انشاء السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الدراسة التي قام بها Jeans François HORAU، تم نشاء السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا سنة 1994، بلغ الدول الاعضاء عام 2006 عشرين عضوا، حيث بدأ كمنطقة تجارية تفضيلية سنة 1982 ثم تحول إلى منطقة تجارة حرة مع مطلع سنة 2000، ثم اتحاد جمركي سنة 2008، لتبلغ مستوى اتحاد نقدي مع مطلع

¹ Olivier Bertrand et Nicole Madariga, **choix de localisation des entreprises, mode d'entrée et intégration économique**, revue : "Région et développement", N°18, Université Paris 1, Sorbonne, P.7-12.

² Kati SOUMIEN, analysis of recent FDI trends, UNCTAD report 2001.

2025. استهدف الدول الاعضاء من خلال هذا التكتل جعل الدول الاعضاء أكثر تنافسية في استقطاب الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

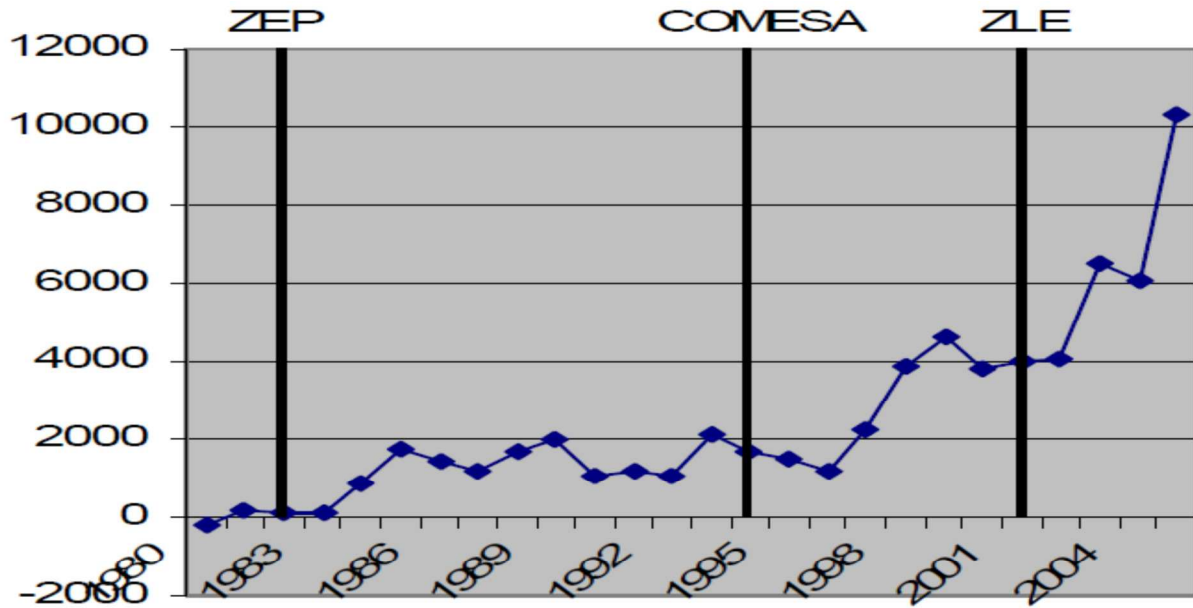
- عرفت الثلاثة عقود الاخيرة ارتفاعا معتبرا لوتيرة تدفق الاستثمارات الاجنبية، حيث انتقلت من 200 مليون دولار سنة 1980 إلى 10 مليار دولار سنة 2005، يمكن تجزئة هذه الفترة إلى ثلاث مراحل أساسية:
- قبل 1983: عرفت هذه الفترة تدفق ضعيف للاستثمارات الاجنبية المباشرة، حيث لم تتعد معدل 76 مليون دولار سنويا.
- ما بين 1983-1994: عرفت هذه الفترة الاعداد والشروع في بناء مشروع التكامل في المنطقة، فرغم التحسن النسبي للمؤشرات الاقتصادية إلا أن وتيرة تدفق الاستثمارات الاجنبية بقيت ضعيفة بحيث لم تتعد معدل 1.9 مليار دولار سنويا.
- ما بعد 1995: تميزت هذه الفترة بنقدم المشروع التكاملي، من خلال المصادقة على انشاء منطقة التجارة الحرة سنة 2000، كما تزامنت مع القيام بعدة مبادرات من قبل الدول الاعضاء لتشجيع انسياب الاستثمارات الاجنبية منها: إبرام عدة اتفاقيات تجارية متعددة الاطراف مما يسمح بفتح منافذ تجارية جديدة، مضاعفة المبادرات الثنائية من قبل الدول الاعضاء ودول الاتحاد الاوربي لتشجيع انسياب استثمارات هذه الاخيرة نحو المنطقة، بالإضافة إلى انشاء الهيئة الافريقية لضمان التجارة (ATTA) سنة 2001- بالتعاون مع البنك الدولي- كجهاز لحماية المتعاملين الاجانب من المخاطر السياسية والمالية. عرفت هذه الفترة ارتفاعا معتبرا لوتيرة تدفق الاستثمارات الاجنبية حيث بلغت 4.4 معدل مليار دولار سنويا خلال هذه الفترة.¹

خلصت الدراسة إلى أن تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو الدول الاعضاء ارتفعت بمعدلات كبيرة بعد تشكيل التكتل سنة 1994، لكنها تبقى ضعيفة مقارنة بقية الدول النامية، كما أن هناك تفاوت كبير في توزيع هذه الاستثمارات ما بين الدول الاعضاء.

الشكل الموالي يبين تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو تكتل (COMESA).

¹ Jean François HAURO, *les flux des investissements directs étrangers pour le marché commun d'Afrique de l'est et du sud: une étude comparative sur la période contemporaine*, Centre d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales de L'Université de La Réunion, Université de La Réunion, P.5-8.

شكل 2-7 تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو كتل (COMESA) ما بين 1980-2005.



ZEP: اتفاقية التجارة التفضيلية (سنة 1982) COMESA: إنشاء السوق المشتركة (سنة 1994)

ZLE: إنشاء منطقة التجارة الحرة (سنة 2000)

Source :Jean François HAURO, **les flux des investissements directs étrangers pour le marché commun d'Afrique de l'est et du sud: une étude comparative sur la période contemporaine**, Centre d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales de L'Université de La Réunion, Université de La Réunion, P.8.

يتضح من خلال الشكل أن وتيرة الاستثمارات الأجنبية عرفت ارتفاعا محسوسا بعد تشكيل السوق

المشتركة سنة 1994 ؛ وبوتيرة أكبر بعد إنشاء منطقة التجارة الحرة سنة 2000.

خلاصة الفصل

مما سبق يتضح أن الاهتمام بظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة ازدادت في العقدين الأخيرين نظرا للمزايا والآثار الناجمة عنه، خاصة بالنسبة للدول النامية؛ والذي قد يعتبر من أهم البدائل التمويلية المتاحة أمامها؛ نظرا لمختلف الصعوبات التي تواجه هذه الأخيرة عند الاقتراض من السوق الدولية. تتناسب درجات الاستفادة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع مناخ الأعمال السائد في الدول المضيفة، بالإضافة إلى القدرة الاستيعابية لهذه الدول، وإمكانية المؤسسات المحلية على التكيف مع المنافسة، وإمكانية الاستفادة هذه الأخيرة من خبرات الشركات الدولية.

الملاحظ أن نصيب الدول المتقدمة من الاستثمارات الأجنبية أكبر بكثير من نصيب الدول النامية - رغم اتخاذ هذه الأخيرة عدة ترتيبات لتحفيزه من جهة، ووجود فرص استثمارية سانحة من جهة ثانية- وهذا راجع أساسا إلى غياب استراتيجية واضحة المعالم اتجاه هذا المتغير، وتخوف هذه الأخيرة من الانعكاسات السلبية له.

كما يلاحظ زيادة اعتماد الشركات حاملة الاستثمار على عمليات التملك والاستحواذ، بدلا من المشروعات المشتركة، نظرا لرغبة هذه الشركات في الانفراد بإدارة المشروعات والسيطرة عليها من جهة، ومحافظة هذه الشركات على موقعها الاحتكاري وحماية براءات الاختراع وتقنيات الإنتاج، من جهة ثانية.

الفصل الثالث:

أثر إنشاء تكتل جنوب شرق آسيا
على تدفق الاستثمارات الأجنبية
المباشرة

تمهيد

تعتبر دول منطقة جنوب شرق آسيا من أكثر الدول تميزاً في العالم، خاصة فيما يتعلق بوتيرة النمو الاقتصادي المسجلة في هذه المنطقة، هذا النمو يرجع أساساً إلى فعالية السياسة التنموية المتبعة، والدور المحوري لليابان في المنطقة، عن طريق تكثيف المبادلات التجارية والاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذه الدول، بالإضافة إلى مشاريع التكامل والتعاون ما بين هذه الدول؛ من خلال إنشاء رابطة جنوب شرق آسيا.

بدأ هذا التكتل كحلف سياسي، يهدف أساساً إلى تحقيق السلم والامن في المنطقة، ثم تحول إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاهية في الدول الاعضاء، وتشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة وزيادة تنافسية المنطقة؛ من خلال مشروع التكامل.

يتميز هذا التكتل بعدة خصائص منها:

- التفاوت الكبير في مستويات التنمية ما بين الدول الاعضاء.
- اعتماد الدول الاعضاء على مبدأ التوافق في تطبيق القرارات والاتفاقيات وغياب جانب الالزام.
- انطلقت عملية التكامل من آليات السوق، ثم تم الاتفاق على وضع الآليات المؤسساتية والتنظيمية المتعلقة بإدارة وتسيير مشروع التكتل.

يتناول هذا الفصل تأثير عملية التكتل على وتيرة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنطقة

من خلال ثلاثة مباحث:

في المبحث الاول يتم التعريف بتكتل الاسيان، من خلال نشأته ومحاوره والآليات التي ساعدت على تطوره.

يتناول المبحث الثاني مناخ الاستثمار في التكتل، خاصة فيما يتعلق بالجانب التشريعي المرتبط بالاستثمارات، بالإضافة إلى إبراز مكانة وتنافسية التكتل على مستوى الاقتصاد العالمي.

نتطرق في المبحث الثالث إلى تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى التكتل، سواء من العالم الخارجي أو من الدول الاعضاء (الاستثمارات البيئية) وأهم النتائج المتوصل إليها.

المبحث الأول: رابطة جنوب شرق آسيا (ASEAN)

المطلب الأول: التعريف برابطة جنوب شرق آسيا

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

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

2- مبادئ الرابطة: قامت الرابطة على خمسة مبادئ رئيسية هي:

- تحقيق الأمن واستقرار الأنظمة.
- محاربة الاشتراكية.
- المحافظة على السيادة الوطنية.
- عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأعضاء.
- التوجه نحو إقامة وترقية اقتصاد السوق.²

3- أهداف الرابطة: استهدف مؤسسو رابطة جنوب شرق آسيا، تحويل منطقة آسيا بأكملها إلى منطقة سلام واستقرار وتقدم، حيث نص إعلان النشأة- إعلان بانكوك- على أهداف الرابطة كالاتي:

- تسريع النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والتنمية الثقافية في الإقليم بعمل مشترك، يقوم على روح التكافؤ والمشاركة؛ من أجل تعزيز قواعد مجتمع مزدهر يسوده السلام في جنوب آسيا.

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

² <http://www.asean.org/21861.htm>. 2011/08/12: تاريخ الاطلاع

- إشاعة السلام والاستقرار السياسي والاقتصادي الإقليمي في مواجهة القوى الكبرى، والعمل على حل الخلافات داخل الإقليم.
- تعزيز التقدم الاجتماعي، وتحسين مستوى المعيشة لأعضائها؛ بتشجيع التعاون النشط والمعونة المتبادلة في البحث والتدريب، وفي المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والعلمية والإدارية ذات الاهتمام المشترك.¹
- 4- الإطار المؤسسي: يتميز الجانب التنظيمي لرابطة جنوب شرق آسيا بالبساطة من جهة والتكامل من جهة ثانية، يضم الجهاز التنظيمي الأجهزة الآتية:
 - اجتماع رؤساء الحكومات: يمثل اجتماعهم أعلى سلطة في الرابطة، انعقدت أول قمة سنة 1976 وفي عام 1992 تقرر عقدها كل ثلاث سنوات، واعتبارا من 1995 تقرر عقد اجتماعات استثنائية سنويا.
 - الاجتماعات الوزارية: تعقد في الغالب من قبل وزراء الخارجية للدول الأعضاء، يعقد اجتماعات سنويا لمناقشة ومتابعة تنفيذ قرارات القمة، ورسم سياسات الرابطة، الإشراف على تنفيذها، كما يعقد سنويا اجتماعا لوزراء الاقتصاد لتوجيه التعاون الاقتصادي للرابطة.
 - الأمين العام للرابطة: يعينه رؤساء حكومات الدول الأعضاء، بترشيح من الاجتماع الوزاري هو المسؤول عن اخذ المبادرة وتقديم المشورة، وتنسيق وتنفيذ أنظمة الرابطة.
 - اللجنة الدائمة للأسيان: مهمتها متابعة العمل ووضع السياسات والتنسيق بين الدول الأعضاء فيما بين دورات الاجتماع الوزاري، يرأسها وزير خارجية الدولة التي تعقد بها الدورة، وترفع تقاريرها إلى الاجتماع الوزاري.
 - اجتماع كبار العاملين: أنشئ بموجب قمة 1987 كجهاز مسؤول عن التعاون السياسي.
 - الاجتماع الاستشاري المشترك: (JCM): أنشئ بموجب التعديلات التي أجريت سنة 1987، يضم الأمين العام واجتماع كبار العاملين الاقتصاديين والمديرين العاملين للرابطة.²

¹ تاريخ الاطلاع: 2011/08/12. <http://www.asean.org/21861.htm>

² محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الاقليمي بين النظرية والتطبيق، مجمع البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000، ص:348.

- أمانة الآسيان: أنشئت سنة 1987، لتعزيز وتنفيذ السياسات والمشاريع والأنشطة بمختلف أجهزة الرابطة، تقوم بأعمالها بواسطة أربعة مكاتب هي: مكتب الإقتا، مكتب التعاون الاقتصادي، مكتب التعاون الوظيفي، مكتب التعاون وعلاقات الحوار.¹

5- مؤشر التكتل في إطار الآسيان: يتكون هذا المؤشر من مؤشرين فرعيين هما: مؤشر التجارة البينية والذي يقيس تطور التجارة البينية² في إطار التكتل ونسبتها إلى إجمالي التجارة الخارجية، ومؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر.

تكمّن أهمية هذين المتغيرين في قياس درجة التكامل في إطار التكتلات الاقتصادية لاعتبارين:

- يعتبر كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر أهم أدوات التكامل الاقتصادي.

- وجود علاقة قوية ما بين المتغيرين، مما يستوجب إدراجهما معاً؛ فالاستثمار الأجنبي المباشر عادة ما يساهم في زيادة الصادرات، كما أن الحصة الأكبر من التجارة العالمية تتم ما بين فروع الشركات متعددة الجنسيات حاملة الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى أن عمليات الانفتاح التجاري تسمح بزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى هذه المنطقة. كما يسمح المؤشر بمعرفة الوزن النسبي لكلا المتغيرين في عملية التكامل.

تتأثر قيمة المؤشر بتغير قيمة المتغيرين، فارتفاع المؤشرين في الاتجاه نفسه، يشير إلى ارتفاع درجة التكامل ضمن التكتل الاقتصادي. يحسب المؤشر انطلاقاً من العلاقة الآتية:

$$I \text{ Trade} \\ I \text{ integration} = \frac{\quad}{I \text{ investment}}$$

I Trade: يمثل نسبة التجارة البينية إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي.

¹ محمد محمود الإمام، المرجع السابق، ص: 349.

² تحسب التجارة البينية بالعلاقة الآتية: $X_{ii}/(X_{im}+X_{wi})/2$ ، حيث:

X_{ii}: قيمة الصادرات داخل المنطقة، X_{wi}: قيمة الصادرات الإجمالية نحو العالم. X_{wi}: قيمة صادرات العالم نحو المنطقة.

investment : يمثل نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

- كلما كانت قيمة المؤشر كبيرة كلما دل ذلك على عمق وتطور المشروع التكاملي.
- يتم استعراض تطور المؤشر للفترة الممتدة من 1995-2000، مع اعتبار سنة 1995 سنة الأساس أي أن قيمة المؤشر تساوي 100 في هذه السنة، الجدول الموالي يبين تطور المؤشر للفترة الممتدة من 1995-2000 في كتل الآسيان.

جدول 3- 1 تطور مؤشر التكتل في الآسيان من 1995-2000

| 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 | |
|-------|-------|-------|-------|-------|------|--------------------------|
| 158.5 | 133.2 | 142.0 | 117.1 | 109.3 | 100 | مؤشر التجارة البينية |
| 43.7 | 53.1 | 81.6 | 161.2 | 75.5 | 100 | مؤشر الاستثمارات البينية |
| 96.6 | 93.2 | 111.8 | 139.2 | 92.4 | 100 | مؤشر التكامل |

Source: ASEAN statistics Year book, 2001.

تضح من خلال الجدول أن قيمة المؤشر انخفضت من 139.2 سنة 1997 إلى 96.6 سنة 2000 وهذا بفعل انخفاض حركة الاستثمارات البينية نتيجة الازمة الآسيوية، حيث انخفضت الاستثمارات الأجنبية بـ 100% سنة 1998 مقارنة بسنة 1997، كما يمكن ملاحظة التطور المعترف للتجارة البينية ومدى مساهمتها في عميلة التكتل؛ رغم انخفاض قيمة المؤشر، إلا أن قيمته تبقى مقبولة نسبياً.¹

المطلب الثاني: المبادرات المتخذة في إطار الآسيان: أكد إعلان بانكوك على ضرورة التعاون الاقتصادي ما بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى الاعتماد على منهج الإقليمية المنفتحة: أي فتح مجالات للتعاون والشراكة مع دول غير الأعضاء. فيما يتعلق بالجانب الاقتصادي، عمدت الدول الأعضاء إلى تنسيق السياسات الاقتصادية؛ فالمبادرة الأولى كانت حول التجارة التفضيلية ما بين الدول الأعضاء لكنها مست 3% فقط من التجارة البينية ثم امتدت إلى قطاعات أخرى.²

فيما يلي أهم الترتيبات وأدوات التكامل ما بين الدول الأعضاء.

¹ Idem.

² Catherine Figuière et Lactitia Guilhot, « vers une typologie de processus régionaux –le cas de l'Asie », Laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale janvier 2007, P.15-16.

1- الترتيبات التجارية التفضيلية: بدأت هذه الترتيبات كاتفاقيات تجارية ثنائية الأطراف، حيث اتفقت كل من سنغافورة والفلبين سنة 1976 و1977 على تخفيض الرسوم الجمركية بينهما بنسبة 10%، وانضمت إليهما تايلاند¹.

في 24 فيفري 1977 قرر وزراء الاقتصاد للدول الأعضاء، الاتفاق على ترتيبات تجارية تفضيلية بشأن سلع رئيسية في مقدمتها الأرز والنفط، وشملت أيضا المنتجات الصناعية للمشاريع المشتركة.² خلال الثمانينات، جرى التحول إلى أسلوب التفاوض متعدد الاطراف، حيث تم الأخذ بالتخفيض العام التدريجي بدأ بنسبة 20% ثم رفع هذا الحد سنة 1988 إلى 25%، بينما رفعت نسبة التخفيض العام الى 50% لمنتجات أربعة قطاعات، هي: المنسوجات، الكيماويات، المطاط ومشتقاته، الاسمنت ومنتجاته كما أقرت قمة 1987 برنامجا لخمس سنوات 1988 - 1992 تضمن تقليص القوائم المستثناة إلى ما يزيد عن 10% من عدد السلع التي تجري تبادلها، وخفض المكون الآسيان في قاعدة المنشأ من 50% إلى 35%.

تم خلال قمة هانوي سنة 1988، اطلاق برنامج خلق منطقة استثمارية (ASEAN Investment Area (AIA)) مع مطلع 2010، هذا الاتفاق يهدف الى تهيئة مناخ الاعمال وتحسين وتسهيل تدفق رؤوس الاموال ما بين الدول الاعضاء، وتعزيز جاذبية منطقة الآسيان للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتعزيز تنافسية بعض القطاعات، يتمحور هذا البرنامج حول ثلاث محاور رئيسية:

- التعاون وتسهيل انسياب رؤوس الأموال ما بين الدول.

- ترقية الاستثمارات الأجنبية والبيئية.

- تحرير القطاع المالي وحركة رؤوس الاموال.

سنة 1981 تم تبني برنامج صناعي مشترك، بهدف توزيع المراحل المختلفة لصناعة السيارات للوصول الى انتاج علامة مشتركة في قطاع صناعة السيارات (السيارة الآسيوية).

¹ Hal Hill and Jayant Menon, **ASEAN Economic Integration: Features, fulfillments, Failures, and the Future**, ADB Working paper Series on Regional Economic Integration, N° 69/December2010, P.04.

² محمد محمود الإمام، المرجع السابق، ص: 350.

2- منطقة التجارة الحرة للآسيان (AFTA) سنة 1992

1-2 محتوى الاتفاقية (AFTA): بانتهاء السنوات الخمس لتطوير نظام الترتيبات التفضيلية، أعيد النظر فيه سنة 1992 خلال مؤتمر سنغافورة، وتم الاتفاق على إنشاء منطقة تجارة حرة؛ هدفها الرئيس تعزيز وضع الرابطة كقاعدة إنتاجية تنافسية موجهة إلى خدمة السوق العالمية؛ وذلك بتوسيع نطاق التجارة البينية وإتاحة إمكانية تعميق التخصص في الدول الاعضاء.¹

تغطي الاتفاقية خمسة مجالات أساسية هي: الصناعة، الزراعة، الصيد البحري، المناجم، الخدمات الصناعية الاستخراجية.²

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

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

- سلع تخضع لإزالة الرسوم الجمركية بصفة سريعة، حيث تبلغ المستوى المتفق عليه قبل سنة 2000.
- سلع تخضع لإزالة الرسوم الجمركية بصفة عادية، تبلغ المستوى السابق قبل 2003.
- سلع تخضع لإعفاء مؤقت، تشمل هذه المجموعة سلع صناعية وأخرى زراعية، تبلغ الأولى مستوى 0-5% قبل سنة 2000، والثانية سنة 2003.
- سلع حساسة، تشمل سلع زراعية تخضع لإجراءات خاصة.
- سلع مستثناة من الاتفاقية.³

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

¹ محمد محمود الامام، المرجع السابق، ص: 350.

² Michael Plummer and David Cheong, FDI effects of ASEAN integration, international conference "Is free trade still relevant in the 21st century? Boulogne University, June, 2007, P.03.

³ Hector Calvo-Pardo, The ASEAN free trade agreement, World Bank Papers, N° 4960, June, 2009, P. 8-9.

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

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

مع بداية جانفي 2000، كانت 90% من السلع المتبادلة خاضعة لرسم منخفض لا يتجاوز 5% النسبة الباقية 10% كانت سلع اعتبرت كقطاعات حساسة بالنسبة للحكومات كقطاع السيارات في ماليزيا المواد البتر وكيمياوية في الفلبين، زيت النخيل في تايلاند¹.

2-2 مزايا وتكاليف منطقة التجارة الحرة بالنسبة للدول الاعضاء

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

زيادة القوة التفاوضية للدول الاعضاء مع بقية دول العالم، حيث تتفاوض الدول بصفة جماعية وتقوم هذه الدول بالدفاع عن مصالحها التجارية المشتركة.

- تعجيل وتفعيل الاصلاحات الاقتصادية في الدول الاعضاء؛ خاصة فيما يتعلق بالنظام الجبائي

والجمركي وسياسات التجارة الخارجية؛ مما يجعل من هذه الدول شريك تجاري استراتيجي مع العالم الخارجي.

- تحقيق النجاعة الاقتصادية وزيادة تنافسية الدول الاعضاء؛ حيث يؤدي إزالة الحواجز الجمركية وغير

الجمركية ما بين الدول الاعضاء إلى زيادة المنافسة ما بين المؤسسات لكسب أسواق جديدة، بالإضافة

إلى تشجيع مختلف استراتيجيات التعاون والتحالف ما بين الشركات مما يسمح بزيادة تنافسية هذه

الاخير على المستوى العالمي.²

- زيادة المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء، بفعل انخفاض تكلفة المبادلات نتيجة ازالة الرسوم

الجمركية، حيث ارتفعت التجارة البينية بعد ثلاث سنوات من إبرام الاتفاقية من 20% إلى 25%.

الجدول الموالي يبين تطور التجارة البينية في منطقة الاسيان.

¹ Catherine Figuière et Lactitia Guilhot, Op.cit P.17

² Baldwin Richard and others, **East Asian economic regionalism - feasabilities and challenges**, Springer edition, Netherlands 2005, P.104.

جدول 3- 2 تطور نسبة التجارة البينية إلى إجمالي التجارة في دول الأعضاء من 1980-2006

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

Source : www.asean.org.

يتضح من خلال الجدول أن وتيرة التجارة البينية عرفت ارتفاعا معتبرا، حيث انتقلت من 17.9 % سنة 1980 إلى 27.2 % سنة 2006 وهذا راجع أساسا إلى تخفيض الرسوم الجمركية.

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

- أثر تحويل التجارة والمتمثل في تحويل المبادلات التجارية للبلد العضو مع الدول خارج التكتل خاصة مع الصين واليابان وكوريا الجنوبية -تعتبر أكثر تنافسية- إلى التجارة مع الدولة العضو.
- انخفاض الحصيلة الجبائية: يؤدي تخفيض الرسوم الجمركية على المبادلات التجارية ما بين الدول الاعضاء إلى انخفاض الإيرادات المتأتية من الرسوم الجمركية في إطار الآسيان، الدول المنضمة حديثا (كمبوديا، لاوس، فيتنام ماينمار) تكون أكثر الدول الاعضاء تضررا، باعتبار هذه الأخيرة كانت تطبق رسوم مرتفعة مقارنة بالرسم الجمركي الموحد المعتمد بعد انضمامها إلى الآسيان.
- التكاليف المتعلقة بعملية الإصلاحات: تتعلق هذه الآثار أساسا بأثرها على الجانب الاجتماعي الناجم عن عمليات تحرير قطاع التجارة الخارجية وفتح المجال أمام المستثمرين الأجانب (تسريح العمالة، إلغاء الدعم...)¹.

2-3 الرسم الموحد التفضيلي المشترك: هو ميكانيزم بموجبه يتم تخفيض الرسوم الجمركية على السلع ذات المنشأ الآسيوي (تحتوي على 40% من مكونات المنتج من الدول الاعضاء)، لتبلغ ما بين 0-5% مع مطلع 2008، تم سنة 1994 تقليص الفترة إلى 2003، بموجبه قسمت السلع إلى قسمين:

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

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

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

3- برامج التعاون الصناعي: تم الاتفاق على الاعتماد على عدة برامج صناعية مشتركة، بهدف زيادة تنافسية الدول الأعضاء، والاستفادة من المزايا الناجمة عن عمليات الشراكة²، يمكن استعراض أهم البرامج فيما يأتي:

3-1 برنامج الآسيان للتكامل الصناعي (AIC): جاء بناء على اقتراح غرفة التجارة والصناعة للرابطة منتصف 1971، يركز على مشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم التي تنشط في السوق الإقليمية، وعلى توطين فروع صناعية جديدة في موقع أو اثنين داخل الإقليم، وتوزيع الأنشطة التكميلية لهذه الصناعات ما بين الدول الأعضاء؛ لتمكين هذه الأخيرة من اكتساب الخبرة في مجالات جديدة؛ بدلا من الاكتفاء بالمجالات التي تملك فيها الدولة مزايا نسبية سابقة، كما تم إنشاء بنك صناعي مشترك برأسمال يبلغ 50 مليون دولار أمريكي لتمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

3-2 برنامج المشروعات الصناعية الكبرى (AIP): في سنة 1977 تم تبني برنامج صناعي موحد (Asean industriel program)، يقوم هذا البرنامج على استراتيجية المشاريع الكبرى، حيث ينص على إطلاق برنامج محوري ضخم في كل دولة عضو، يمول المشروع في حدود 60% من قبل البلد المضيف، و40% من قبل أربع دول الأعضاء - في حدود 10% لكل عضو -، فحصلت إندونيسيا وماليزيا على مصنع لليوريا وتحصلت تايلاند على مصنع للملح الصخري والصودا والخام، وتحصلت الفلبين على مصنع لاستغلال النحاس وتحصلت سنغافورة على مركب لقاطرات الديزل.

3-3 برنامج المشروعات الصناعية المشتركة (AIJV): هو برنامج مشابه للبرنامج الأول؛ ولكن هذا النوع موجه أساسا لخدمة القطاع الخاص، من خلال قيام الخواص بمشروعات مشتركة تعمل على المستوى الإقليمي، بالتنسيق مع غرفة التجارة والصناعة؛ لدراسة الفرص الاستثمارية وصياغة البرامج ومتابعة المشاريع على أساس منافع متبادلة للدول الأعضاء؛ بغرض توسيع عمليات الاستثمار؛ وزيادة الإنتاج الصناعي في الإقليم.

¹ Megha Mukim, Asean foreign direct investment trends, EPC paper N° 31, May, 04, 2005 P.15.

4-التعاون في مجال الاستثمارات الأجنبية: إدراكا منها بأهمية رأس المال الأجنبي في تحقيق التنمية الاقتصادية وتمويل المشاريع الصناعية المختلفة، سعت الدول الأعضاء إلى التنسيق المتبادل لتسهيل تدفق رؤوس الأموال ما بين الدول الأعضاء واستقطاب استثمارات أجنبية من خارج الدول الأعضاء، من بين هذه المبادرات ما يلي:

- قامت الدول الأعضاء بعدة مبادرات لتشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية، من خلال الدخول في مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي والو م أ، والدعوة إلى الاستثمار في المنطقة والتزام الدول الأعضاء بتقديم كافة الضمانات الضرورية للمستثمرين الاجانب.¹
- تشكيل مجموعة عمل حول التعاون والترويج للاستثمارات (WGICP)، كما أنشأت عدة أجهزة في هذا المجال منها:هيئة رؤساء هيئات الاستثمار(AHIA) يساعدها اجتماعات كبار العاملين في الاستثمار (SOM-I) وتجتمع بانتظام لمناقشة شؤون التعاون الاقليمي في مجالات الاستثمار وتقديم المبادرات وتنفيذها.

كما تعزز توجه دول جنوب شرق اسيا نحو اقامة كتل اكثر تقدما؛ من خلال القمة الحادية عشر سنة 2003، بالمصادقة على انشاء (community ASEAN) التي تغطي ثلاث جوانب رئيسية:

- الجانب السياسي الاتفاقية السياسية التي تضمن لكل بلد العيش في السلم والعدالة والديمقراطية.
- الجانب الاقتصادي (الاتفاقيه الاقتصادية): من خلال انشاء منطقة اقتصادية مستقرة، مزدهرة وتنافسية مع ضمان حرية انتقال السلع والخدمات وحركة الاستثمارات و الاشخاص.
- الجانب الاجتماعي الثقافي: اي ضمان التنمية والصحة العمومية وغيرها في الدول الاعضاء.²

المطلب الثالث: آليات التكامل في كتل الآسيان

بدأت عملية التكتل في جنوب شرق آسيا من آليات السوق، عن طريق خاصة كثافة المبادلات التجارية وارتباط الاسواق، وخلال السبعينات بدأ تأطيره وتنظيمه عن طريق الآليات المؤسسية.³

¹ محمد محمود، المرجع السابق، ص:351.

² Catherine figuiere et lactita guilhot, OP-CIT P19.

³ Masahiro Kawai, **Regionalism as an Enigma of Multilateralism, a cas of single East Asean FTA**, ASEAN developing bank working papers series N° 14, February,2008, P.08-09.

مع نهاية الحرب العالمية الثانية، قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتخصيص مساعدات معتبرة للدول الآسيوية ماعدا اليابان والصين بهدف محاصرة الشيوعية، لذا اتجهت الدول الآسيوية الى تعزيز علاقاتها التجارية مع اليابان واستغلت هذه الاخيرة الفوائض المحققة مع هذه الدول؛ من خلال تكثيف تعاملها مع دول جنوب شرق آسيا فهذه العلاقات المتبادلة-خاصة التجارية- يمكن اعتبارها أولى خطوات التكامل الاقتصادي في المنطقة.

ارتكزت عملية التكامل في منطقة الاسيان على عدة عوامل منها:

1-الآليات التجارية: قامت العملية التكاملية في المنطقة انطلاقا من تكثيف المبادلات التجارية ما بين الدول في المنطقة، وتعتبر اليابان المحرك الرئيس لعمليات المبادلات التجارية ما بين الدول في المنطقة من خلال تطور قطاعها الخاص-الساعي الى تعظيم الارباح - وتحكمها في الملاحة البحرية. باعتبار اليابان البلد الاكثر تقدما في المنطقة، فإن الشركات اليابانية سعت إلى المحافظة على هذه المكانة ومحاولة التوسع، من خلال التموغ في الدول الآسيوية ذات تكاليف العمالة المنخفضة؛ خاصة في كوريا وتايوان.

تعززت هذه الاستراتيجية خلال الصدمات البترولية سنتي 1972- 1979 مع انخفاض الطلب العالمي من جهة وارتفاع تكاليف الطاقة (مع التبعية شبه الكلية لليابان في هذا القطاع) من جهة ثانية، مما أدى إلى انخفاض تنافسية الشركات اليابانية، فأصبحت عملية التموغ في الدول الآسيوية المجاورة حتمية استراتيجية.¹

مع مطلع الثمانينات تعززت العلاقات الاقتصادية لليابان مع ما يطلق عليهم بالتنانين الاربعة (كوريا الجنوبية، سنغفورة، طيوان، هونغ كونغ) بالاضافة الى دول النمر الاربعة (ماليزيا، اندوسيا الفلبين، تايلند). بانضمام الصين الى منظمة التجارة العالمية سنة 2001 وبروزها على الساحة الاقتصادية العالمية خاصة على المستوى التجاري، تعززت العملية التكاملية في المنطقة بفعل هذين القوتين كاهم محرك للمشروع في المنطقة.

2-الاليات المالية: تعتبر الاليات المالية الى جانب الاليات التجارية، من اهم ادوات التكتل؛ فزيادة العلاقات المالية المتبادلة مؤشر جيد لقياس درجة التكامل في التكتل.

¹ Romain Cherdu, *les perspectives institutionnelles en Asie de l'est*, institut Européen du management asiatique, série N°10/2010, p.17.

ساعدت المساعدات المالية اليابانية لدول آسيا، خاصة خلال أزمة 1997 على تعزيز ربط

اقتصاديات هذه الأخيرة باليابان، كما ساهمت هذه المساعدات في تحقيق التنمية في هذه الدول، فخلال التسعينات عرفت أسعار الصرف الين الياباني ارتفاعا معتبرا (انخفاض تنافسية السلع اليابانية على المستوى العالمي)؛ الشيء الذي أدى إلى زيادة الاستثمارات اليابانية في المنطقة، كما عرفت الأسواق المالية الآسيوية تقدما معتبرا، فخلال سنوات التسعينات ارتفعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة البينية بأربع مرات.

3- دور أزمة جنوب شرق آسيا 1997: اعتبر العديد من الاقتصاديين أزمة 1997 كمنعرج حاسم في تاريخ العلاقات ما بين الدول الآسيوية، رغم التكتل الذي انشأته الدول الأعضاء، إلا أنها لم تستطع تفادي الأزمة وانخفاض مستوى النمو في المنطقة.

- ترجع الأزمة الآسيوية 1997 إلى ضعف النظام المالي في المنطقة، خاصة الجهاز البنكي وسوء تسيير ومراقبة الاموال المتدفقة إلى المنطقة.¹ فمع توسع عمليات الاقراض الممنوحة للبنوك الآسيوية والتساهل في عمليات التمويل، تراكم لدى البنوك ديون مستحقة معتبرة أغلبها ديون متعثرة.

- بالإضافة إلى الدور السلبي لاستراتيجية الدول الآسيوية في الاعتماد على الدولار في عملياتها التجارية؛ بهدف الاندماج في التجارة العالمية، فمع ارتفاع الدولار مقارنة بالين، تراجعت تنافسية صادرات الدول الآسيوية، فرغم الأزمة إلا أن بعض الدول رفضت خوض عملياتها مقارنة بالدولار.

مع موجة المضاربة على عملات هذه الدول بداية من تايلاند وكوريا وغيرها انتشرت الأزمة وأدت إلى انهيار عملات هذه الدول.

- خلقت هذه الأزمة فقدان الثقة اتجاه مؤسسات رابطة جنوب شرق آسيا ومنتدى التعاون لدول المحيط الهادي، خاصة بعد فشل صندوق النقد الدولي في إدارة الأزمة، مما ولد لدى الدول الآسيوية شعور بضرورة التعاون والتنسيق مع بقية الدول، من خلال انفتاح رابطة جنوب شرق آسيا أمام اليابان والصين وكوريا الجنوبية لتجاوز هذه الأزمة، حيث اجتمعت دول العشر الاعضاء بالإضافة إلى الصين واليابان وكوريا الجنوبية وتم الاتفاق على خلق فضاء للتعاون والتنسيق ما بين هذه الدول، وشكل النواة الأولى لإنشاء منطقة تجارة حرة ما بين هذه الدول في إطار مبادرة (الاسيان+03).

4- الآليات اللوجستكية: تميزت مختلف مراحل العولمة بتطور وتحسن وسائل المواصلات سواء عن البحرية أو البرية، بالإضافة إلى مختلف وسائل الاتصالات، حيث تسمح هذه الوسائل بتكثيف الاتصال وتدفق

¹ Idem.

التجارة وانتقال عوامل الانتاج، مما يعني زيادة درجة الترابط ما بين الدول، هذه الادوات لعبت دورا محوريا في مشروع التكامل في منطقة الاسيان، من بين هذه الاليات ما يلي:¹

1-4 النقل البحري: لعب البحر دورا محوريا في تدفق التجارة ما بين الدول الآسيوية، حيث استغلت هذه الاخيرة الموقع الجغرافي وامتلاك موانئ معتبرة للتخصص في عملية الشحن والنقل البحري؛ بالاعتماد على الخبرة اليابانية في هذا المجال، مما ساعد على زيادة التدفقات التجارية ما بين الدول الاعضاء، وتقليل تكاليف النقل؛ حيث سمحت عملية التخصص (تخصص كل باخرة بنقل صنف معين من السلع) في ربح الوقت في عمليات الشحن والتفريغ.

- بالإضافة الى التنظيم المحكم لأنشطة الموانئ واتساع وتنوع شبكات النقل التي تربط الاسيان بالعالم، فمن بين عشرين (20) ميناء الأكثر نشاطا في العالم يوجد 15 منها في آسيا، حسب إحصائيات سنة 2006.²

2-4 النقل الجوي: عرف هذا النوع من النقل تطورا متسارعا في دول الاسيان، حيث تحتوي على اكثر من خمسين مطار دولي، عرفت المبادلات عن طريق النقل الجوي نموا بنسبة 2.7 سنة 2007.

-في نوفمبر 2008 ابرمت دول الاسيان اتفاقا متعدد الأطراف، ينص على التحرير الكلي لخدمات النقل الجوي والشحن، في انتظار تكوين سوق مشترك للملاحة الجوية في المنطقة.

3-4 النقل البري والاتصالات: عرف هذا النوع المسار نفسه، حيث تعتبر شبكة الطرقات في المنطقة من بين أحسن الشبكات في العالم، خاصة فرع السكك الحديدية الذي يلعب دور محوري في ربط أسواق الدول الأعضاء؛ فتسريع وتيرة التجارة الحدودية من خلال الاتفاقات الثنائية؛ يتطلب فتح منافذ نقل جديدة.³

-كما عرفت قطاع الاتصالات نموا متسارعا في منطقة الاسيان خصوصا استعمال الهواتف النقالة والانترنت التي تقرب الأفراد والمؤسسات على حد سواء، كل هذه العوامل ساهمت في تسريع وتيرة المبادلات التجارية وتكثيف تدفقات رؤوس الاموال ما بين الدول الاعضاء ومع العالم الخارجي.

¹ Giovanni Capannelli and Carlo Filippin, *East Asian and European Economic integration: A Comparative Analysis*, Asean Development Bank, N° 29, Mai 2009, P.16.

² <http://www.icao.int/fr/Home/Pages/Publications.aspx> تاريخ الاطلاع: 2011/07/10.

³ Romain Cherdu, Op-Cit P.18.

المبحث الثاني: مناخ الاستثمار في تكتل الآسيان

لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في تمويل عملية التنمية في الآسيان، خاصة عملية التصنيع في دول جنوب شرق آسيا؛ حيث شكل نسبة مهمة من إجمالي مصادر التمويل، خاصة بعد ارتفاع تكاليف الاقتراض من الأسواق المالية العالمية، ومختلف الصعوبات المتعلقة بعملية الاقتراض بعد أزمة المديونية.

مثلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة حوالي 40% من إجمالي مصادر التمويل في دول جنوب شرق آسيا ما بين 1990-1997، ووصلت إلى 50% في كل من ماليزيا وفيتنام.¹

المطلب الأول: سياسات تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار الآسيان

1- بعض الإجراءات الانفرادية المتخذة من قبل الدول الأعضاء لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

مثلت منطقة الآسيان أول مستقبل للاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بباقي الدول النامية، فما بين 1986-1998، حيث استقبلت الآسيان 17.4% من إجمالي تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية أي بمعدل 22 مليار سنويا مقارنة بمعدل 7.8 مليار دولار ما بين 1986-1991، كما انتقلت الاستثمارات الأجنبية نحو المنطقة من 23.8 مليار دولار سنة 1980 إلى 233.8 مليار دولار سنة 1998. ترجع الزيادة في حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المنطقة؛ إلى مختلف الترتيبات المتخذة من قبل الدول الأعضاء، سواء بطريقة انفرادية أو في إطار مشترك؛ والهادفة أساسا إلى تحرير أنظمة الاستثمار وتحسين مناخ ممارسة الأعمال في المنطقة، كما لعبت الآثار السلبية التي خلفتها الأزمة المالية الآسيوية سنة 1997 على الدول الأعضاء -التي أدت إلى خروج رؤوس الأموال من المنطقة وبالتالي بروز فجوة في التمويل- دورا مهما في دفع الدول الأعضاء إلى تبني عدة سياسات تحفيزية لإعادة استقطابها، من بين الإجراءات التحفيزية المتخذة من قبل الدول الأعضاء بصفة انفرادية ما يلي:

- سمحت برناوي للمستثمر الأجنبي بتملك المشروع في حدود 100% -بعدها كان ممنوعا- حتى في

القطاعات عالية التكنولوجيا والاستراتيجية،² كما قلصت إندونيسيا إجراءات إنشاء مؤسسة جديدة، وتم

¹ Unctad investment report 2008.

² Stephen Thomsen, *Stratégies d'incitation à l'investissement et IDE dans plusieurs pays de l'ANASE*, perspectives de l'investissement international, OCDE 2004.

تقليص فترات إجراءات انجاز المشاريع إلى 10 أيام، كما قامت بفتح قطاع البنوك أمام الاستثمارات الأجنبية.

- قامت الدول بإعفاء استيراد المواد الأولية من الرسوم الجمركية. كما قامت ماينمار بإعفاءات ضريبية لصالح المستثمرين الأجانب تصل إلى ثلاث سنوات.
- اعتمدت فيتنام على سياسة إعفاء كلي للرسوم المفروضة على استيراد المواد الأولية التي تدخل في عمليات الإنتاج.¹

الجدول الموالي يبين أهم الترتيبات المتخذة من قبل الدول الأعضاء لتشجيع انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

جدول 3-3: أهم الترتيبات المتعلقة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية المتخذة من قبل الدول الأعضاء في الآسيان

| الدولة | إجراءات ترقية الاستثمارات | المزايا الضريبية | المعاملة الوطنية | الأجال الإدارية لمعالجة الملفات |
|--------|--|--|---|---------------------------------|
| برناوي | <ul style="list-style-type: none"> - إعفاء الشركات رائدة من الضرائب على الشركات. - إعفاء الواردات من المواد الأولية من الرسوم على الاستيراد لمدة 08 سنوات. - يمكن تمديد مدة الإعفاء لمدة 5 سنوات. | <ul style="list-style-type: none"> - إمكانية تحويل الأرباح. - إعفاء الآلات الصناعية من الرسوم. | <ul style="list-style-type: none"> - المعاملة الوطنية بنسبة 100% للصناعات الموجهة للتصدير. - عدم إمكانية امتلاك العقار. | من 02 إلى 03 أشهر |

تاريخ الاطلاع: 2011/08/15... www.FTA.gov/aFTA/9basean-investmentarea

| | | | | |
|---------------|---|---|---|-----------|
| 28 يوم | - إمكانية امتلاك المستثمر الأجنبي المشروع في حدود 100%. - عدم إمكانية امتلاك العقار. | - ضرائب على أرباح الشركات بمعدل 20%. | - إعفاء من الضرائب لمدة من 03 إلى 06 سنوات. - إعفاء نسبة 100 % بالنسبة للواردات من المواد الأولية والآلات و المواد الوسيطة | كمبوديا |
| 14 إلى 20 يوم | / | - ضرائب على دخل الشركات 10-30% | - إعفاء السلع الرأسمالية من الرسوم على الاستيراد. | اندونيسيا |
| 60 يوم | / | ضرائب على الأرباح 20%. | إعفاء وتخفيض الضرائب على الأرباح وعمليات الاستيراد. -إعفاء المواد الأولية و الوسيطة من الرسوم الجمركية. | لاوس |
| 08 أسابيع. | - ملكية 100% بالنسبة للمشاريع الاستراتيجية في قطاعات المناجم والتغذية. | - ضرائب على دخل الشركات ب: 28%. الجبابة البترولية 38%. | إعفاء كلي من الضرائب على الاستثمارات بالنسبة للمشاريع في القطاعات الاستراتيجية لمدة 05 سنوات. | ماليزيا |

| | | | | |
|---------------|--|----------------------------------|--|----------|
| 60 يوم | - تخصيص 12 قطاع استراتيجي تنفرد به الدولة. | ضرائب على دخل الشركات بـ 30%. | - إعفاء المستثمر الأجنبي من الضرائب على دخل الشركات لمدة 03 سنوات. - إعفاء السلع الرأسمالية من الرسوم على الاستيراد، بالإضافة إلى إعفاء المواد الأولية من الرسوم لمدة 03 سنوات. | ماينمار |
| 20 يوم | - ملكية في حدود 40% بالنسبة لقطاع الاتصالات، النقل، الزراعة. | - ضرائب على دخل الشركات 32%. | -تسهيل الإجراءات الجمركية. -إعفاء تام للضرائب على دخل الشركات الرائدة لمدة 06 سنوات. | الفلبين |
| 20 يوم | حرية تملك العقار الصناعي - تملك المشروع بنسبة 100%. - حرية دخول وخروج البضائع. | - ضرائب على دخل الشركات 26%. | إعفاء الشركات الرائدة من الضرائب على الدخل لمدة 10 سنوات. | سنغافورة |
| 60 الى 90 يوم | / | - ضرائب على دخل الشركات 30%. | -إعفاء السلع الوسيطة والمواد الأولية من الرسوم. | تايلاند |
| 60 يوم | إمكانية تملك المشروع في حدود 100% مع استثناء بعض القطاعات. | - ضرائب على دخل الشركات 25%. | -إعفاء المواد الأولية من رسوم الاستيراد. - تقليص نسب الضرائب بـ 50% لمدة تفوق 04 سنوات. | فيتنام |

Source: www.europa.eu.int/comm/european/projects/asia-invest.2011/11/15 تاريخ الاطلاع:

2- أنظمة الاستثمار في كتل الآسيان: بالإضافة إلى هذه الترتيبات الانفرادية، تم الاتفاق على تبني ترتيبات مشتركة، تهدف أساساً إلى تشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية، كانت بمثابة الإطار العام المنظم لعمليات الاستثمار في المنطقة هي:

- المصادقة على اتفاقية ترقية وحماية الاستثمار سنة 1987.

- تبني بروتوكول لتعديل اتفاقية ترقية وحماية الاستثمارات سنة 1996.

- المصادقة على بروتوكول: آليات فض النزاعات المتعلقة بالاستثمارات سنة 1996.

- الاتفاق على إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار (AIA) سنة 1998.

- بروتوكول تعديل إطار إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار سنة 2001.

2-1 اتفاقية حماية وترقية الاستثمارات سنة 1987: تمت المصادقة على هذه الاتفاقية خلال المؤتمر الوزاري المنعقد في مانिला سنة 1987، تتويجا لسلسلة المفاوضات الطويلة ما بين الدول الاعضاء في مجال الاستثمارات؛ حيث اعتبرت الاطار العام والمتفق عليه المنظم لعمليات الاستثمار في التكتل. تغطي الاتفاقية ثلاثة جوانب أساسية هي:

- تنشيط وترقية الاستثمارات: يحتوي هذا الجانب على تقديم كافة التسهيلات للمستثمرين، مع العمل على ازالة كافة التفرقة ما بين المستثمرين من الدول الاعضاء، مع إعطائهم الاولوية في بعض المجالات على المستثمرين من خارج التكتل، ومنح المستثمرين الحماية والضمانات الكافية ضد بعض الاخطار (المصادرة، التأميم،...).

- حماية وتعويض المستثمرين: يشمل هذا الجانب شقين رئيسيين هما: إمكانية تحوي الارباح ورؤوس الاموال إلى البلد الاصلي، وتعويض المستثمر في حالة المصادرة.

- آليات فض النزاعات: تسمح هذه الالية للمستثمر المحلي أو الاجنبي بإمكانية مقاضاة الجهات الوصية أو البلد المضيف أمام المحاكم المحلية أو الاجنبية في حالة النزاع.¹

2- منطقة الآسيان للاستثمار (AIA): تم الاتفاق على إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار خلال القمة الخامسة لوزراء الدول الأعضاء في رابطة الآسيان في 1998/10/07 ب مانिला، استهدف الدول الأعضاء من

¹ Darryl .S.L Jaris, **FDI and investment liberalization in ASEAN: Assessing ASEAN's initiatives**, School of public policy, working papers, university of Singapore, P.05.

خلال هذه المبادرة؛ جعل دول المنطقة أكثر تنافسية، أكثر حرية في انتقال عوامل الإنتاج ومن بينها رؤوس الأموال، من خلال الإجراءات الآتية:

- تبني إجراءات تحفيزية مشتركة في المنطقة.
 - فتح كل الصناعات أمام الاستثمارات، مع بعض الاستثناءات المؤقتة للقطاعات الاستراتيجية وبعض القطاعات الحساسة وهذا مع مطلع 2010.¹
 - المعاملة الوطنية للمستثمرين من الدول الأعضاء مع مطلع 2010، ويتم تعميم هذه المعاملة مع المستثمرين من خارج الدول الأعضاء مع بداية 2020.
 - إدراج القطاع الخاص في هذه المبادرة.
 - ترقية وتحرير انتقال رؤوس الأموال، العمالة، التكنولوجيا ما بين الدول الأعضاء.
 - الشفافية فيما يخص السياسات المتعلقة بالاستثمارات والقواعد المنظمة لها.
 - تبسيط إجراءات انجاز المشاريع في المنطقة، وإزالة كافة الحواجز أمام عمليات الاستثمار.
- يخضع مشروع إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار (AIA) إلى اتفاقيتين:
- الأولى هي اتفاقية إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار، أبرمت في أكتوبر سنة 1998، والتي وضعت الإطار العام للمشروع، والثانية: الاتفاقية المعدلة للاتفاقية السابقة والموقعة في فيتنام في سبتمبر 2001.
- لإنجاح هذا المشروع (إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار) تم إطلاق ثلاث برامج:
- برنامج الشراكة وتسهيل عمليات الاستثمار.
 - برنامج التوعية وترقية الاستثمار.
 - برنامج تحرير الاستثمارات.
- **برنامج الشراكة وتسهيل عمليات الاستثمار:** يندرج ضمن هذا البرنامج مبادرة الدول الأعضاء إلى زيادة شفافية الأنظمة والتشريعات المتعلقة بالاستثمار، تبسيط إجراءات انجاز المشاريع، بالإضافة إلى تقليص آجال معالجة طلبات ترخيص القيام بالمشاريع، واستحداث الدول الأعضاء قاعدة بيانات في كل دولة

¹ Sarasim Booppaman, **The effects of bilateral and regional investment agreements on the FDI inflows into ASEAN countries**, George mason university, working papers , 2007, P. 77.

متعلقة بمختلف الأوضاع الاقتصادية في البلد العضو، بحيث تتيح أكبر قدر ممكن من المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار في المنطقة.¹

- برنامج التوعية وترقية الاستثمارات: يدخل ضمن هذا المشروع التزام الدول الأعضاء بعدة مبادرات، كتطوير و المساهمة في انجاز مشاريع مشتركة، إقامة ندوات مشتركة حول مناخ الاستثمار في المنطقة، القيام بعمليات الإشهار والترويج، إقامة هيئات خاصة لتسهيل عمليات الاستثمار.
- برنامج تحرير الاستثمارات: ينص هذا البرنامج على إزالة مختلف العراقيل أمام تدفق الاستثمارات، وتحرير قواعد إعادة الاستثمار وإمكانية تحويل الأرباح إلى البلد الأصلي وتحرير عمليات التمويل وغيرها.

بموجب هذا البرنامج تم تجسيد عدة مبادرات، ففي إطار البرنامج الأول والثاني تم تأسيس مراكز متخصصة تحتوي قواعد بيانات متعلقة خصوصاً بالنشاطات الصناعية (ASID)، تقوم بإصدار منشورات دورية متعلقة بفرص الاستثمار تشمل 11000 فرع من فروع الصناعة، تم عقد عدة ندوات واتفاقات شراكة مع الوم أ والاتحاد الأوروبي؛ لتسهيل تدفق الاستثمارات المتأتية من هذه الأطراف.

في إطار البرنامج الثالث، تم فتح أغلب القطاعات أمام الاستثمارات الأجنبية، حيث تم فتح أكثر من 51 صناعة جديدة أمام الاستثمارات الأجنبية حتى عام 2006.

3- الاتفاقية الشاملة للاستثمارات في الآسيان (ACIA)

اتفق الدول الأعضاء خلال قمة كوالالمبور سنة 1997 على جعل منطقة الآسيان أكثر استقراراً وتنافسية، مع مراعاة تحقيق التنمية الشاملة والمتوازنة وتقليص مستويات التفاوت الاقتصادي والاجتماعي ما بين الدول الأعضاء.

خلال قمة بالي في أكتوبر 2000، أعلنت الدول الأعضاء الترتيب لإنشاء جماعة الآسيان مع مطلع سنة 2020، والتي تقوم على ثلاث ركائز رئيسية: اقتصادية، ثقافية اجتماعية، أمنية، لكن خلال القمة الثانية عشر سنة 2007 تم تقليص أجل الوصول إلى تشكيل جماعة الآسيان إلى 2015، والعمل على تحرير انتقال السلع والخدمات والاستثمارات والخبرات ورؤوس الأموال داخل المنطقة.²

يندرج ضمن الشق الاقتصادي أربعة محاور أساسية:

¹ Idem.

² تاريخ الاطلاع: 2011/07/10. <http://www.asean.org/21861.htm>

- تحقيق التنمية المتوازنة للدول الأعضاء.

- إنشاء سوق مشتركة.

- العمل على اندماج اقتصاديات الدول الأعضاء في الاقتصاد العالمي.

يعتبر جذب الاستثمار المباشر الهدف المحوري من وراء زيادة تنافسية المنطقة وتحريك عمليات انتقال رؤوس الأموال، في هذا السياق تمت المصادقة على الاتفاقية الشاملة للاستثمار في الآسيان، خلال المؤتمر الوزاري السادس والعشرون في 26 فيفري 2009.

هذا المشروع هو نتيجة لمراجعة وتكميل المشروعين السابقين (اتفاقية ترقية وحماية الاستثمار في الآسيان (1987) اتفاقية إنشاء منطقة الآسيان للاستثمار (1998).

تغطي هذه الاتفاقية عدة قطاعات خصوصا: قطاع الصناعة، الزراعة، الصيد، المناجم، الخدمات.

تنص الاتفاقية على التحرير التدريجي لنشاطات الاستثمار، بالتوازي مع أهداف مشروع انجاز

الجماعة الاقتصادية (AEC)، يندرج ضمن الاتفاقية البنود الآتية:

- تغطية واسعة لمحاور الاستثمار من حيث الترقية، التحرير، الحماية، التسهيل.
- توضيح آليات عملية تحرير نشاطات الاستثمار مع مراعاة الجانب التدريجي والزماني.
- إعادة تأكيد مبدأ المعاملة الوطنية التي نصت عليها الاتفاقيتين السابقتين.
- إنشاء أجهزة لفض النزاعات ما بين أطراف الاستثمار، وتقنين عمليات تحويل الأرباح.
- إلغاء شروط الأداء* المفروضة على المستثمرين الأجانب.

عززت هذه الاتفاقية عدة جوانب متعلقة بنشاطات الاستثمار في منطقة الآسيان، من خلال توفير حماية اكبر للمستثمرين سواء الأجانب أو من الدول الأعضاء، كما ساهمت في استقرار نشاط الشركات الأجنبية العاملة في المنطقة، ووفرت الظروف لقيام هذه الأخيرة بعمليات التوسع والنمو، بالإضافة إلى المساهمة في تعميق المشروع التكاملي في المنطقة.¹

¹ Megha Mukim, *Asean foreign direct investment trends ; implication for EU-ASEAN relations*, European policy centre, issue paper N°31, may, 4 ,2005, p.15.

*كانت بعض الدول تلزم الشركات الأجنبية بتحقيق بعض المعايير: نسب نمو معينة، تشغيل عمالة جديدة مع بداية كل سنة مالية ...

كما قامت الدول الأعضاء بإبرام عدة اتفاقيات ثنائية مع دول غير الأعضاء متعلقة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية (BIT) خاصة المباشرة، بالإضافة إلى اتفاقيات ثنائية متعلقة بحماية المستثمر من الخضوع للازدواج الضريبي (DTT). الجدول الموالي يبين الاتفاقيات المبرمة من قبل الدول الاعضاء.

جدول 3-4: الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمارات والحماية من الازدواج الضريبي سنة 2002

| الدولة | اتفاقيات ثنائية لتشجيع الاستثمارات الأجنبية (BIT) | اتفاقيات ثنائية للحماية من الازدواج الضريبي (DTT) |
|-----------|---|---|
| برنوي | 02 | 02 |
| كمبوديا | 13 | 00 |
| إندونيسيا | 56 | 52 |
| لاوس | 19 | 01 |
| ماليزيا | 67 | 53 |
| مبنمار | 03 | 04 |
| الفلبين | 34 | 43 |
| تايلاند | 37 | 53 |
| سنغافورة | 24 | 50 |
| فيتنام | 40 | 29 |

Source: www.unctad.org/fdi statistics 2002.

يتضح من الجدول أن كل الأعضاء قامت بإبرام اتفاقيات ثنائية؛ لتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوفير الحماية من الخضوع للازدواج الضريبي؛ إلا أن عدد هذه الاتفاقيات يختلف، حيث تعتبر كل من إندونيسيا وماليزيا وسنغافورة وتايلاند الأكثر لجوء لهذه المبادرات.

من بين المبادرات أيضا، قيام الدول الأعضاء بتخصيص ميزانيات سنوية معتبرة لتحسين مناخ الاستثمار في المنطقة. الجدول الموالي يبين الميزانيات المخصصة لتحسين مناخ الأعمال من قبل بعض الدول الأعضاء في الآسيان.

جدول 3-5: الميزانية السنوية المخصصة لترقية مناخ الاستثمار في بعض الدول الأعضاء لسنة 1999

| الدولة | إندونيسيا | ماليزيا | الفلبين | سنغافورة |
|---|-----------|---------|---------|----------|
| الميزانية المخصصة (مليون دولار أمريكي) | 2.8 | 15 | 03 | 45 |

Source : Rankishen.S.Ragan and Smil Rougala, **Asean in global economy**, World

scientific published USA, 2008, p.126.

يتضح من الجدول أن الدول المذكورة تخصص ميزانيات معتبرة سنويا لترقية ظروف الاستثمار، تعتبر كل من سنغافورة ودرجة أقل ماليزيا صاحبة أكبر ميزانية.

المطلب الثاني: مكانة كتل الآسيان في الاقتصاد العالمي

يتطلب معرفة تنافسية وأداء كتل الآسيان، من المفيد إبراز مكانة التكتل وتطور وزنه على مستوى الاقتصاد العالمي، من خلال وزنه الديمغرافي، نسبة مساهمته في الناتج العالمي، مساهمته في التجارة العالمية.

1- الوزن الديمغرافي لتكتل الآسيان: بلغ سكان تكتل الآسيان حوالي 560 مليون نسمة سنة 2006، على مساحة تبلغ 4.5 مليون م²، يمكن اعتبار هذا التكتل سوق كبير واستراتيجي، خاصة إذا علمنا أنه يحتل موقع استراتيجي بالقرب من الطرق التجارية البحرية العالمية.

1- **احصته من سكان العالم:** يلعب عدد السكان ونسبة نموه دورا محددًا لرفاهية سكان الآسيان، كما انه يعبر عن حجم السوق وإمكانية نموه مستقبلا، والذي يعتبر عاملا مشجعا لجذب الاستثمارات الأجنبية.¹ الجدول الموالي يبين تطور سكان تكتل الآسيان ونسبته إلى إجمالي سكان العالم الفترة 1980-2006.

¹ Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.P.08.

جدول 3-6 تطور سكان الآسيان ونسبته إلى سكان العالم خلال 1980-2006

| 2006 | 2000 | 1998 | 1997 | 1990 | 1980 | عدد السكان (مليون نسمة) |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------|
| 558.1 | 514.1 | 500.4 | 492.9 | 435.9 | 356.2 | تكتل الآسيان |
| نسبته إلى إجمالي سكان العالم | | | | | | |
| 8.6 | 8.5 | 8.5 | 8.5 | 8.3 | 8.0 | تكتل الآسيان (%) |

Source : world Bank Development indicators online.

يظهر الجدول أن سكان منطقة الآسيان بلغ 558.1 مليون نسمة سنة 2006: أي ما يعادل 8.6 % من سكان العالم، يمكن اعتباره سوق واعد. لكن يلاحظ أن تطور نسبة مساهمته في سكان العالم ارتفعت بنسبة ضعيفة 0.6% خلال ثلاثين سنة، حيث انتقلت من 8% سنة 1980 إلى 8.6 % سنة 2006.

1-1 نسبة النمو السكاني في تكتل الآسيان: الجدول المولي بين تطور نسبة نمو السكان في التكتل وفي العالم.

جدول 3-7 نسبة نمو السكان في تكتل الآسيان والعالم للفترة 1980-2006 (%)

| نسبة النمو % | | السنوات |
|--------------|--------------|-------------|
| العالم | تكتل الآسيان | |
| 1.5 | 1.7 | 2006-1980 |
| 1.7 | 2.0 | 1990 - 1980 |
| 1.5 | 1.8 | 1997-1990 |
| 1.5 | 1.5 | 1998-1997 |
| 1.2 | 1.4 | 2006-1998 |

Source : world Bank Development indicators online.

يتضح من الجدول أن نسبة نمو سكان في تكتل الاسيان أسرع منها على المستوى العالمي كما أنه ينمو بمعدلات متناقصة، ومنه يمكن اعتبار سوق الاسيان سوق ديناميكي و واعد مستقبلا.

2- مساهمته في الناتج العالمي: تعكس نسبة مساهمة التكتل في الناتج العالمي الوزن والمكانة التي تحتلها المنطقة على مستوى الاقتصاد العالمي. الجدول الموالي يبين تطور الناتج الاجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي. (الاسعار الثابتة سنة 2000).¹

جدول 3-8 تطور الناتج الاجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي خلال 1980-2006

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

Source : world Bank Development indicators online. 2011/12/10 تاريخ الاطلاع :

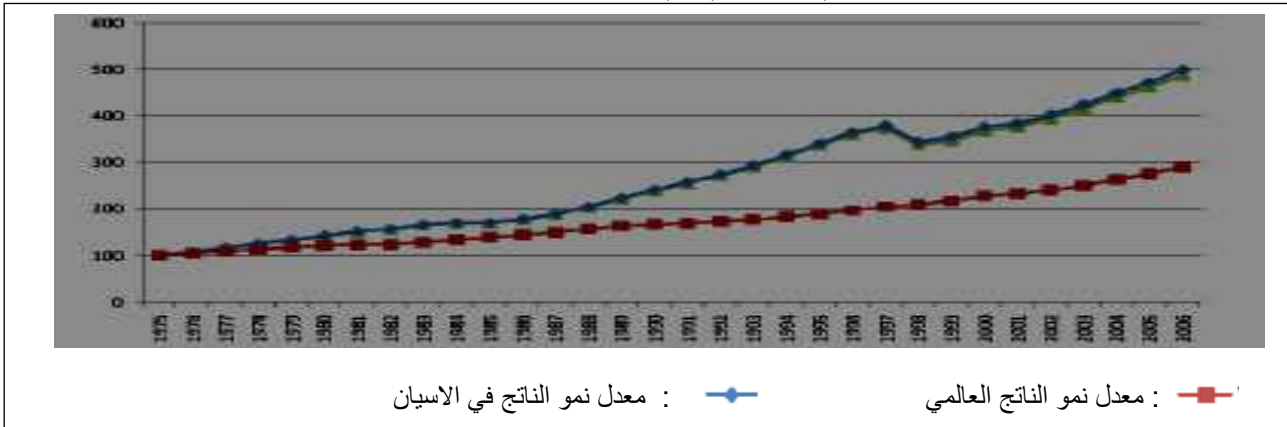
من خلال الجدول يتبين أن الناتج المحلي الاجمالي للتكتل انتقل من 600 مليار دولار سنة 1980 إلى 2 ترليون دولار سنة 2006، كما انتقلت حصته من الناتج العالمي من 3.2% إلى 4.2% للسنوات.

1-2 نسبة نمو الناتج الاجمالي المحلي في التكتل: يعتبر نمو الناتج المحلي من أهم معايير قياس نمو وديناميكية السوق، حيث كلما ارتفع هذه النسبة كلما دلت على أنه سوق واعد ومشجع على الاستثمار.

الشكل الموالي يبين اتجاه نمو الناتج المحلي الاجمالي في الاسيان والعالم.

¹ Idem.

شكل 3-1 نمو الناتج المحلي الاجمالي في تكتل الاسيان والعالم للفترة 1975-2006

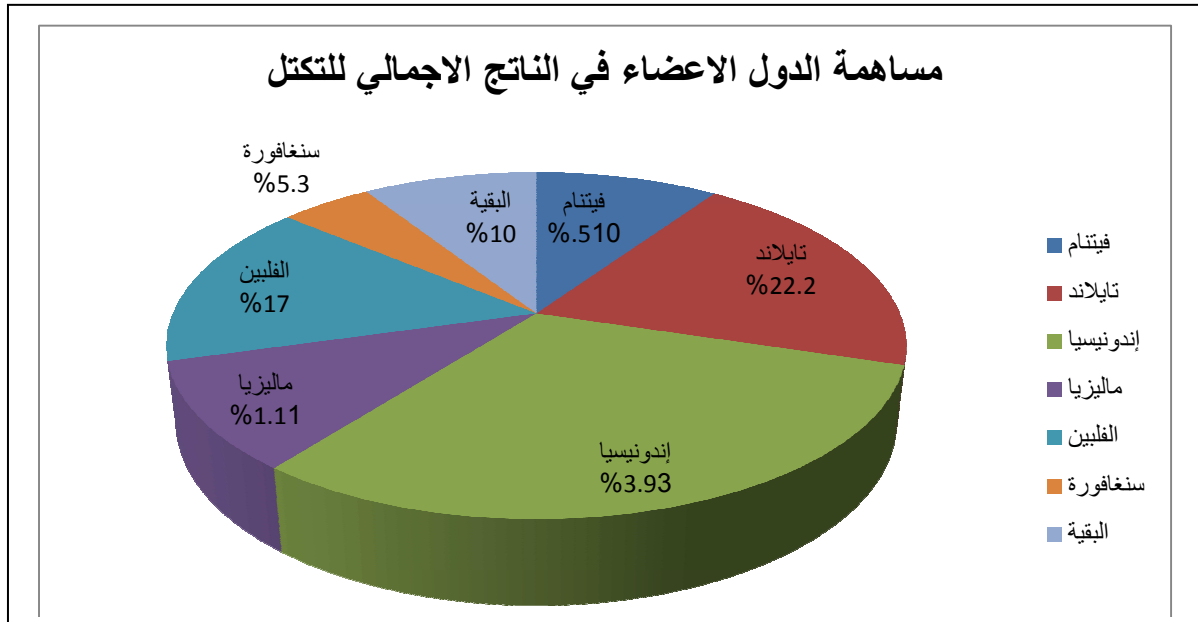


Source: world Bank Development indicators online.

نلاحظ أن وتيرة النمو المسجلة في تكتل الاسيان أعلى من معدلات النمو العالمية خلال الفترة 1975-1998، ثم عرفت مستويات النمو انخفاضا سنة 1998 بفعل الازمة الآسيوية، لتعود إلى الارتفاع مع مطلع سنة 2000، ومنه يمكن تصنيف التكتل ضمن مجموعة الاقتصاديات الصاعدة.

2-2 مساهمة الدول الاعضاء في الناتج المحلي للتكتل: نظرا للتفاوت الكبير في مستويات التنمية ما بين الدول الاعضاء؛ فإن نسبة مساهمتها في الناتج تتباين، الشكل الموالي يبين مساهمة الدول الاعضاء في تشكيل الناتج الاجمالي في منطقة الاسيان.

شكل 3-2 مساهمة الدول الاعضاء في الناتج الاجمالي للتكتل سنة 2006



Source : world Bank Development indicators online.

نلاحظ من الشكل ان ستة دول (ماليزيا، سنغافورة، تايلاند، الفلبين، فيتنام) تمثل 97.9% من الناتج.

3- مساهمة كتل الاسيان في التجارة العالمية: تبرز التجارة الاجمالية ونسبة مساهمتها في التجارة العالمية

مكانة التكتل في التجارة الدولية التي تمثل أهم ملامح الاقتصاد العالمي.¹

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

جدول 3-9 تطور التجارة في الاسيان ومساهمتها في التجارة العالمية خلال 1980-2006

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

Source :Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian**

Financial crisis, National university of Singapore working papers, August 2008.P.08..p.21.

معطيات الجدول تشير إلى تزايد مساهمة كتل الاسيان في التجارة العالمية، حيث انتقلت من 3.3%

سنة 1980 إلى 5.9% سنة 2006: أي نمت حصته ب 78% خلال الفترة 1980-2006.

أما مكانته ضمن تجارة التكتلات الرائدة فهي تمثل 6%، وهو ما يوضحه الجدول الموالي.

¹ Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.P..22.

جدول 3-10 حصة كتل الاسيان التجارية ضمن بعض التكتلات الاقتصادية

| 2006 | 2000 | 1998 | 1997 | 1990 | 1980 | الكتل |
|------|------|------|------|------|------|------------------------------|
| 5.9 | 6.2 | 5.5 | 6.5 | 4.4 | 3.3 | الاسيان (ASEAN) |
| - | - | 39.8 | 37.3 | 43.8 | 77.9 | الاتحاد الاوربي (EU15) |
| 37.9 | 37.9 | - | - | - | - | الاتحاد الاوربي (EU25) |
| 1.3 | 1.3 | 1.6 | 1.6 | 1.1 | 1.6 | كتل أمريكا الجنوبية MERCOSUR |
| 17.2 | 20 | 20.4 | 19.6 | 17.6 | 15.9 | كتل أمريكا الشمالية NAFTA |

Source : Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.P.22.

يتضح من الجدول أن مكانة كتل الاسيان ضمن التكتلات الرائدة ضعيفة، مقارنة بالاتحاد الاوربي 38% وتكتل أمريكا الشمالية 17%، لكن لا يمكن مقارنة كتل الاسيان بهذه الاخيرة نظرا لحدائة هذا الاخير من جهة، وكون كل أعضائه من الدول النامية من جهة ثانية، بالاعتماد على هذين الاعتبارين فهو يتوقف على كتل أمريكا الجنوبية.

المطلب الثالث: تنافسية منطقة الاسيان

رغم الاهمية المتزايدة الذي اكتسبه موضوع التنافسية على المستوى الوطني أو الاقليمي، إلا أنه لا يوجد مفهوم موحد للمصطلح ولا طريقة متفق عليها لاحتساب هذه الاخيرة، حيث أنه من السهل تعريف وقياس التنافسية على مستوى المؤسسات بالاعتماد على أداء بعض المؤشرات (المبيعات، الحصة السوقية، الربحية، ...)؛ إلا أن الوضع يختلف بالنسبة للدولة أو المنطقة.

تعريف التنافسية: عرفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية التنافسية على أنها "مقدرة الشركة، الصناعة، الدولة، الشركة متعددة الجنسية، على تحقيق عوائد مرتفعة لعوائد عوامل الانتاج ومستويات عالية من التشغيل، بالاعتماد على قواعد مستدامة والمحافظة على هذا الاداء في ظروف المنافسة الدولية.

- كما عرّفها "porter" على أنها "تجسيد للرفاهية المستندة على الانتاجية الكامنة في اقتصاد دولة ما، التي ترجع أساسا إلى إنتاجية هذه الاخيرة، التي تحددها كفاءة وأداء عملياتها واستراتيجياتها بالإضافة إلى نوعية بيئة ممارسة الاعمال".

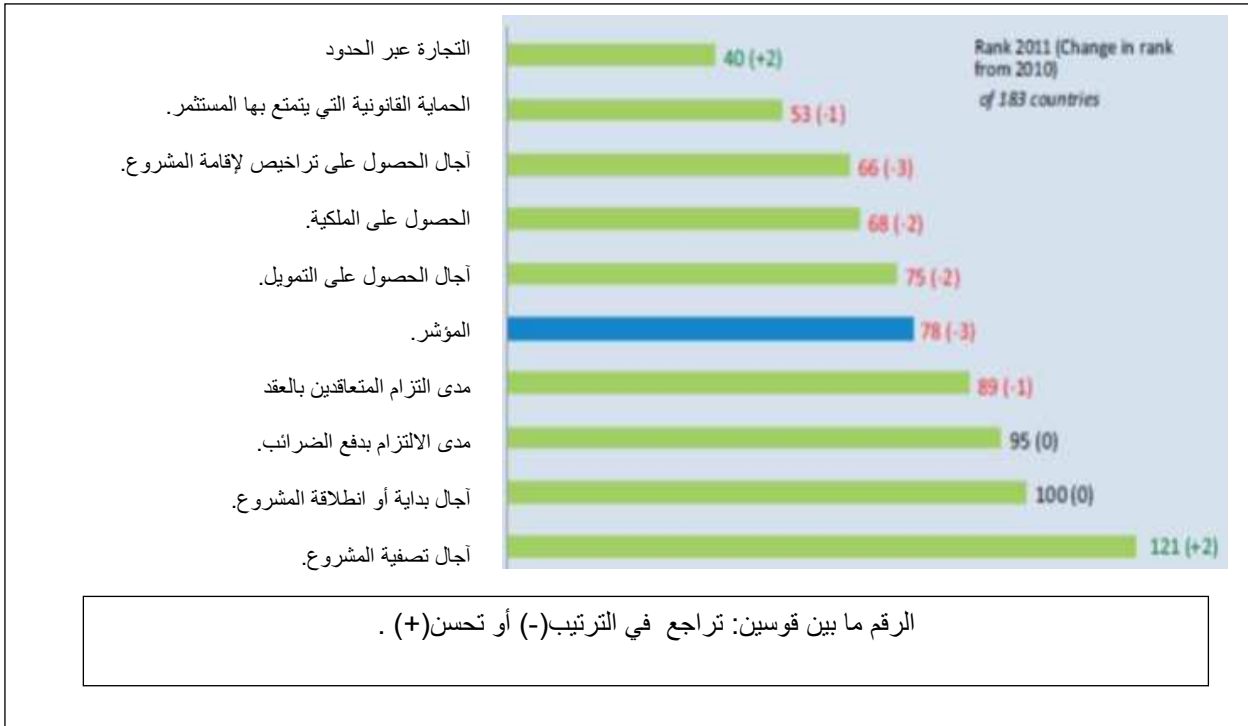
يوجد العديد من المؤشرات لقياس تنافسية المنطقة أو الدولة، سيتم التركيز في هذا المطلب على بعض المؤشرات التي لها تأثير مباشر على جذب الاستثمارات الأجنبية.

1- مؤشر سهولة ممارسة الاعمال في الاسيان: يقيس هذا المؤشر - الذي يعده البنك الدولي - كفاءة وأثر الترتيبات المتعلقة بممارسة الاعمال على نشاط الشركات العاملة في هذه الدولة أو المنطقة، يتألف المؤشر من تسعة مؤشرات أساسية هي:

- التجارة عبر الحدود: يعتمد هذا المؤشر على عدة عناصر (الوثائق المطلوبة عند القيام بعمليات التصدير والاستيراد، الزمن المستغرق في عمليات التجارة الخارجية...)¹.
 - الحماية القانونية التي يتمتع بها المستثمر.
 - آجال الحصول على تراخيص لإقامة المشروع.
 - الحصول على الملكية.
 - آجال الحصول على التمويل.
 - مدى التزام المتعاقدين (المستثمر - الدولة أو الجهة الوصية) لبنود العقد.
 - مدى الالتزام بدفع الضرائب.
 - آجال بداية أو انطلاقة المشروع.
 - آجال تصفية المشروع.
- الشكل الموالي يبين ترتيب تكتل الاسيان فيم يخص هذا المؤشر.

¹ Ng Kwan Kee, Asia Competitiveness Institute working papers, available: [in www.lkyspp.nus.edu.sg/ACI](http://www.lkyspp.nus.edu.sg/ACI).

شكل 3-3: ترتيب كتل الاسيان حسب مؤشر سهولة ممارسة الاعمال سنة 2010-2011



Source : Global Competitiveness Report_2010-2011.P.08.

نلاحظ من خلال الشكل أن ترتيب التكتل هو (78) عالميا من بين 139 دولة، وهو ترتيب مقبول أي ملائم لممارسة الاعمال، ضمن هذا المؤشر نجد أن ترتيب التكتل جيد في المؤشرات الفرعية (التجارة عبر الحدود، الحماية التي يتمتع بها المستثمر، آجال الحصول على ترخيص إقامة المشروع) في حين يسجل ترتيب ضعيف فيما يخص آجال بداية وتصفية المشروع؛ إلا أنه بشكل عام تبقى هذه المرتبة مقبولة، وهذا راجع إلى الاجراءات المتخذة من قبل الدول الاعضاء في هذا المجال.¹

2-المؤشر العام لتنافسية الاسيان: طور منتدى الاقتصاد العالمي مؤشر التنافسية العام (CGI)، الذي يقيس تنافسية المنطقة أو الدولة، يتكون من (12) متغيرا هي:

- البيئة المؤسسية: يتحدد هذا المتغير بمساهمة القانون والادارة في تحسين ظروف ممارسة الاعمال.

- البنى التحتية.

- استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية.

- الصحة ومستوى التعليم الابتدائي.

¹ Idem.

- التعليم العالي ومستوى التأهيل.
 - فعالية سوق السلع (السعر يتحدد عند التوازن و سيادة المنافسة).
 - نجاعة سوق العمل.
 - تطور السوق المالي.
 - قابلية امتلاك التكنولوجيا (مساهمة التكنولوجيا في زيادة الانتاجية).
 - حجم السوق (عدد السكان، حجم الطلب،...).
 - الابداع والابتكار. - جودة وتطور ممارسة الاعمال.¹
- الجدول الموالي يبين ترتيب الدول الاعضاء حسب تصنيف منتدى الاقتصاد العالمي لتنافسية الدول.

جدول 3- 11 ترتيب دول الاسيان حسب مؤشر التنافسية لعام (2010-2011)

| الدولة | المرتبة | قيمة المؤشر |
|-----------|---------|-------------|
| سنغافورة | 03 | 5.48 |
| ماليزيا | 26 | 4.88 |
| برنوي | 28 | 4.75 |
| تايلاند | 38 | 4.51 |
| اندونيسيا | 44 | 4.43 |
| فيتنام | 59 | 4.27 |
| الفلبين | 85 | 3.96 |
| كمبوديا | 109 | 3.63 |

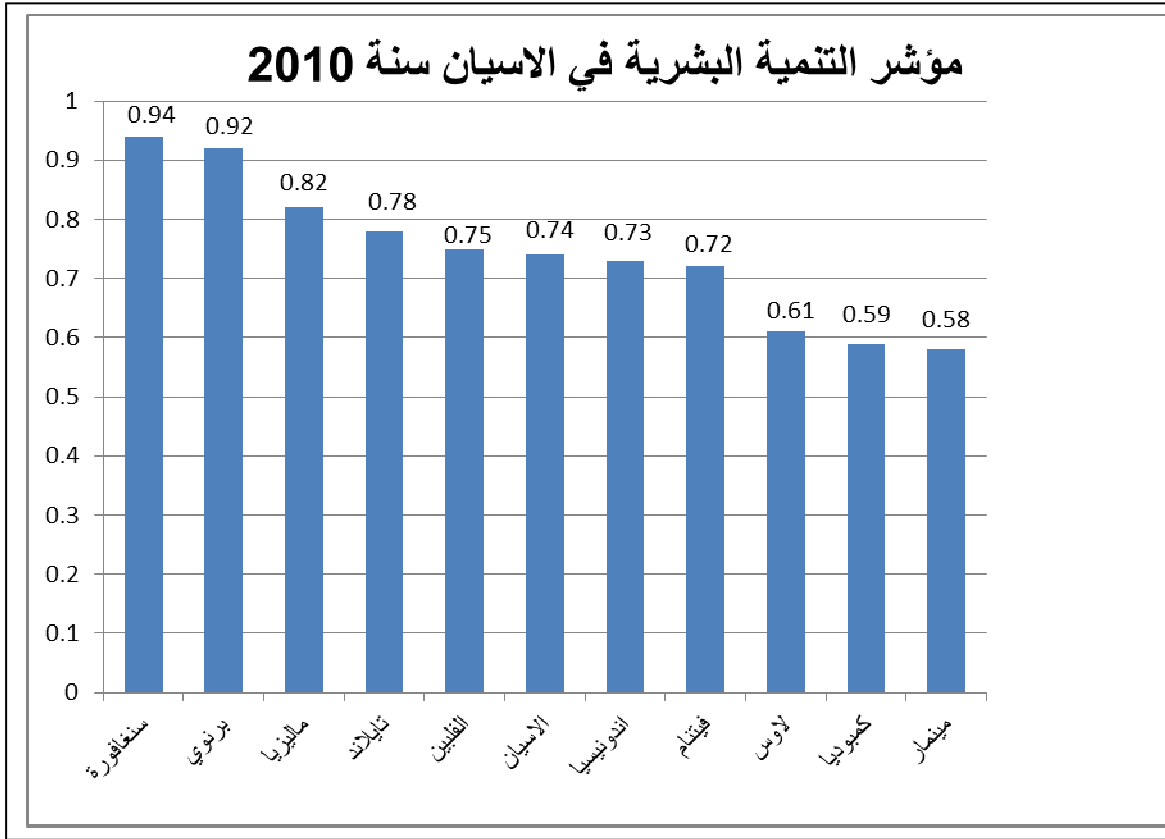
Source : Global Competitiveness Report_2010-2011,p15

¹ Global competitiveness report , 2010-2011, P.08.

يتضح من الجدول أن بعض الدول الاعضاء تحتل مراتب معتبرة، حيث أن خمس دول تحتل المراتب الخمسين الاولى وهي (سنغافورة، ماليزيا، برنوي، تايلاند، اندونيسيا)، كما يلاحظ أن سنغافورة تحتل مرتبة متقدمة جدا: المرتبة الثالثة عالميا.

3-مؤشر التنمية البشرية: يعتبر مؤشر التنمية البشرية من بين أهم المعايير الدالة على مدى مستوى التطور الذي بلغته دولة ما، ومدى نجاح السياسة التنموية المتبعة، كون هذه الاخيرة تهدف إلى تنمية الانسان قبل كل شيء، كما يمثل هذا المؤشر عامل إيجابي في تحفيز الاستثمارات الأجنبية، كونه يعكس المستوى التعليمي والثقافي والصحي في دولة ما، والذي بدوره يؤثر إيجابا على جودة وكفاءة اليد العاملة. الشكل الموالي يبين مؤشر التنمية البشرية في الدول الاعضاء في كتل الاسيان.

شكل 3-4 مؤشر التنمية البشرية في الاسيان سنة 2010



Source : asean competitiveness report 2010.

نلاحظ من الشكل أن الدول الاعضاء تحقق معدلات متقدمة فيما يتعلق بمؤشر التنمية البشرية حيث ان قيمته بالنسبة للكتل هي (0.74)، لكن هذا المعدل يتباين ما بين الدول حيث تحقق كل من سنغافورة وبرنوي وماليزيا معدلا متقدمة جدا، في حين تسجل بعض الدول معدلات متوسطة مثل كمبوديا وميانمار، على العموم يبقى المؤشر جيدا.

المبحث الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة الآسيان

المطلب الأول: تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كتل الآسيان

يمكن تقسيم مسار تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول الأعضاء إلى ثلاث مراحل أساسية:

1- المرحلة ما قبل 1997: عرفت هذه المرحلة نمو معتبرا لوتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بفعل التحول

في سياسات الدول الأعضاء اتجاه المستثمرين الأجانب، وفتح العديد من القطاعات الاقتصادية أمام المستثمرين الخواص؛ سواء المحليين أو الأجانب.¹ ارتفعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الآسيان ما بين 1990-1996 بـ 19.3 مليار دولار، في حين ارتفعت الاستثمارات الصادرة من الدول الأعضاء نحو الخارج بـ 6.6 مليار دولار للفترة نفسها.

تعتبر سنغافورة من أكبر الدول الأعضاء استقطابا للاستثمارات الأجنبية؛ حيث مثلت حصتها 30% من إجمالي الاستثمارات الواردة نحو الدول الأعضاء خلال هذه الفترة.

بالإضافة إلى تبني الدول الأعضاء العديد من المبادرات؛ لتشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية كالإمضاء على اتفاقية حماية وترقية الاستثمارات الأجنبية سنة 1987، وإقرار مبدأ المعاملة الوطنية وتقديم إعفاءات ضريبية للمستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى الشروع في إقامة منطقة التجارة الحرة سنة 1992، فقد أثبتت العديد من الدراسات التي اهتمت برابطة الآسيان وجود تأثير مباشر لإنشاء منطقة التجارة الحرة على وتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ خاصة في قطاع السيارات والإلكترونيك منها:

دراسة (Baldwin and Bodson 1997 Chima 1997)؛ حيث ازدادت الاستثمارات الأجنبية

الأمريكية في كل من ماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلاند بوتيرة أكبر مما كان متوقعا.

شجعت الترتيبات التجارية وإنشاء منطقة الآسيان للاستثمار؛ زيادة الاستثمارات الأجنبية من خلال

ضمان الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء؛ للاستفادة من مختلف المزايا كالإعفاءات الضريبية وسهولة التموين.

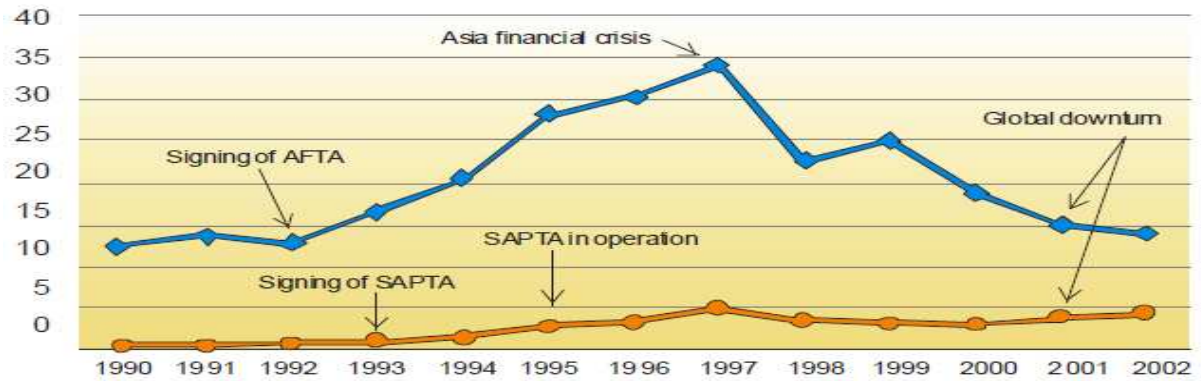
أدت اتفاقية التجارة الحرة ما بين الآسيان واليابان، إلى زيادة نشاط الشركات اليابانية في المنطقة 50%

من بين 1519 شركة يابانية.

¹ Rabin Hattai and others, *Understanding intra-ASEAN FDI flows*, National University of Singapore working paper Janury 2008,p.04.

كما أكدت هيئة اليابان للتجارة الخارجية (JETRO) بأن إبرام اتفاقية إنشاء منطقة تجارة حرة ما بين اليابان والآسيان تؤدي إلى زيادة تدفق الشركات اليابانية العاملة في القطاع الصناعي بـ50%¹. الشكل الموالي يبين الزيادة المعنبرة لوتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة اتجاه الدول الأعضاء في الآسيان (AFTA) سنة 1992 وتكتل المحيط الهادي (SAPTA) سنة 1995.

شكل 3-5: مسار الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد إمضاء اتفاقية منطقة التجارة الحرة للآسيان (AFTA) ومنطقة المحيط الهادي (SAPTA)



Source: UNCTAD , FDI/TNC database.

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

2-المرحلة ما بين 1997-2002: تسببت الأزمة المالية الآسيوية سنة 1997 بتراجع حاد لوتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو المنطقة؛ بفعل أزمة الثقة في النظام المالي للدول الأعضاء، حيث انخفض تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من 34 مليار دولار سنة 1997 إلى 22.4 مليار دولار 1998 ليستمر في الانخفاض إلى غاية 2002؛ أين بلغت 15.7 مليار دولار، فخلال هذه الفترة انخفضت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأكثر من 100%.

الجدول الموالي يبين تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الآسيان.

¹ Japan External Trade Organization, white paper on foreign direct investment 2001, available on:www.jetro.org.jp.

جدول 3-12: تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الآسيان ما بين 1997-2002

| السنة | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| الاستثمارات الأجنبية المباشرة (مليار \$) | 34.08 | 22.95 | 27.37 | 23.54 | 20.37 | 18.02 |

Source :Asean staticals yearbook2008.

يتضح من الجدول أن تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى التكتل انخفض بحدة خلال الازمة الآسيوية حيث انتقل من 34.08 مليار دولار سنة 1997 إلى 18.02 مليار دولار سنة 2002.

3-المرحلة ما بعد 2002: بداية من 2003 بدأت بوادر تعافي اقتصاديات الدول الأعضاء من الأزمة المالية؛ بفعل الجهود المشتركة لتجاوز الأزمة بالتنسيق مع اليابان وكوريا الجنوبية والصين في إطار مبادرة (الآسيان +3)، تميزت وتيرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة باتجاه الدول الأعضاء بالارتفاع المستمر بداية من 2003 حيث انتقلت من 15.77 مليار دولار سنة 2002 إلى 24.23 مليار دولار سنة 2003 لتصل إلى 54.98 مليار دولار 2006، ثم 69 مليار دولار سنة 2007.¹

الجدول الموالي يبين تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الآسيان خلال 2003-2008.

¹ ASEAN investment report 2009,p.34.

جدول 3-13: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الآسيان ما بين 2003-2008 (مليار دولار)

| الدولة | 2003 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| برنوي | 3.12 | 0.4 | 0.2 | 0.2 |
| كامبوديا | - | 0.48 | 0.86 | 0.81 |
| اندونيسيا | 0.5 | 4.91 | 6.92 | 8.34 |
| لاوس | 0.02 | 0.1 | 0.3 | 0.2 |
| ماليزيا | 2 | 06 | 08 | 07 |
| مينمار | 0.2 | 0.4 | 0.7 | 0.2 |
| الفلبين | 0.4 | 02 | 02 | 01 |
| سنغافورة | 11 | 27 | 31 | 22 |
| تايلاند | 5 | 09 | 11 | 10 |
| فيتنام | 01 | 02 | 06 | 08 |
| الآسيان | 24.23 | 54.98 | 69.93 | 59.66 |

Source: statistics of foreign direct investment in ASEAN, eighth edition 2009.

يتضح من الجدول أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة باتجاه الدول الأعضاء عرفت نموا معتبرا حيث انتقلت من 24.23 مليار دولار إلى 69.7 مليار دولار خلال 2003 و 2007 على التوالي؛ لينخفض إلى 59.66 مليار دولار سنة 2008؛ بفعل الأزمة الاقتصادية العالمية سنة 2008.

كما يلاحظ وجود تفاوت كبير في توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة ما بين الدول الأعضاء، حيث أن أكثر من 60% من الاستثمارات تتوزع على أربع دول: سنغافورة (32.6%)، تايلاند (14.4%)، اندونيسيا وفيتنام (12%).

2- أهم المستثمرين في منطقة الآسيان: يعتبر الاتحاد الأوروبي أكبر المستثمرين في المنطقة، حيث تشكل الاستثمارات الأوروبية في المنطقة 22% من إجمالي الاستثمارات الواردة، تأتي الاستثمارات من الدول الأعضاء في المرتبة الثانية -خاصة من قبل سنغافورة والتي تعتبر أكبر مستثمر في المنطقة- بالإضافة إلى اليابان -المستثمر التقليدي في المنطقة- تمثل حصتها 12%، بالإضافة إلى الوم أ وبعض الدول الآسيوية الصين وهونغ كونغ.¹

الجدول الموالي يبين أهم المستثمرين في منطقة الآسيان.

جدول 3 -14 أهم المستثمرين في رابطة جنوب شرق آسيا (مليار دولار) خلال الفترة 1998-2008

| 2008(%) | 2008 | 2007 | 2003 | 2003 | 2000 | 1998 | |
|---------|-------|-------|-------|------|-------|------|------------------|
| 22 | 13.11 | 18.38 | 10.67 | 6.67 | 13.46 | 5.55 | الاتحاد الأوروبي |
| 18.3 | 10.91 | 9.40 | 7.59 | 2.7 | 0.7 | 2.72 | الآسيان |
| 12.1 | 7.23 | 8.38 | 10.23 | 3.90 | 0.5 | 3.94 | اليابان |
| 5.7 | 3.38 | 6.34 | 3.41 | 1.49 | 7.29 | 3.71 | الوم أ |

Source : ASEAN investment statistics, Database of october 2008

يتضح من الجدول أن حصة الاتحاد الأوروبي إلى إجمالي الاستثمارات الأجنبية انتقلت من 5.5 مليار دولار سنة 1998 إلى 13.11 مليار دولار سنة 2008؛ وهذا بفعل الاتفاقيات المبرمة ما بين الطرفين الرامية إلى تطوير مجالات التعاون بما فيها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما يمكن ملاحظة الارتفاع المعتبر للاستثمارات البينية التي انتقلت من 2.72 مليار دولار إلى 10.91 مليار دولار أي تضاعفت بـ خمس مرات خلال عشر سنوات، وهو مؤشر إيجابي على تقدم مسار المشروع التكاملي، في حين عرفت الاستثمارات الأمريكية في المنطقة تراجعاً ملحوظاً بفعل منافسة الشركات اليابانية والأوروبية في المنطقة.²

¹ Asean community in figures 2009 (ACIF) :www.asean.org.

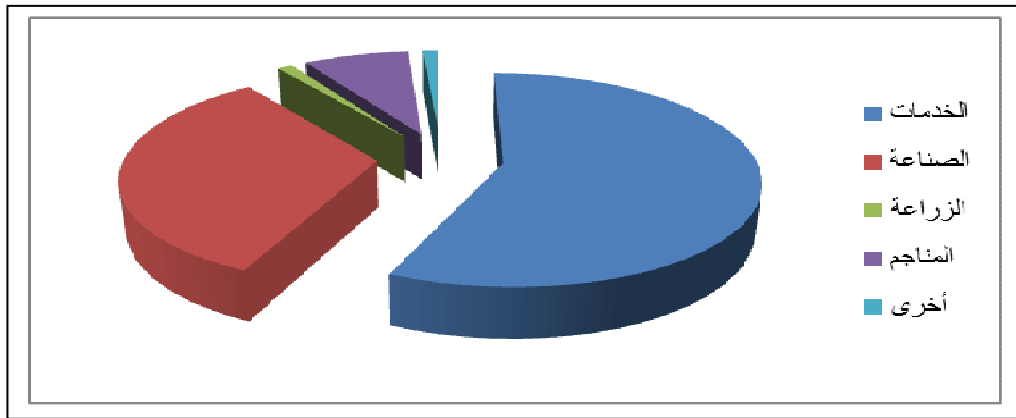
² تاريخ الاطلاع: 2011/08/13 . .<http://www.asean.org/21827.htm>.

3- التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية في الآسيان: تتركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة إلى الآسيان في القطاع الخدمي، حيث يمثل نصف الاستثمارات الأجنبية؛ وهذا بفعل سياسة التحرير التي تبنتها الدول الأعضاء يأتي القطاع الصناعي في المرتبة الثانية، خاصة في الفروع عالية التكنولوجيا؛ نظرا للمزايا التي تمتع بها الدول الأعضاء في هذا الجانب من حيث امتلاكها قاعدة تكنولوجية، عمالة مؤهلة، توافر البنية التحتية،... .

يمثل القطاع الزراعي نسبة ضعيفة جدا من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لانخفاض العائد في القطاع الزراعي مقارنة بالقطاعات الأخرى وارتفاع درجة المخاطرة (المناخ...).

يوضح الشكل الموالي توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة الآسيان:

شكل 3-6 : التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الآسيان

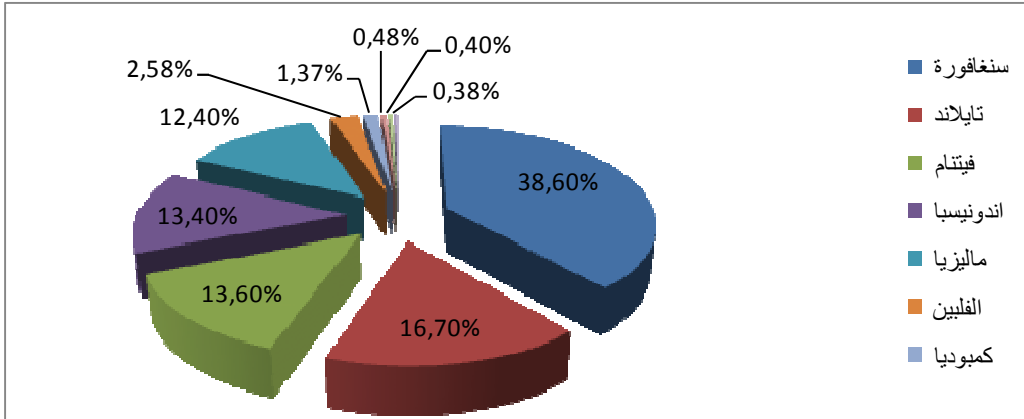


Source: ASEAN—Your Gateway to Economic Community (2009).

يتضح من الشكل أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتركز أساساً في القطاع الثالث (الاتصالات البنوك، التأمين) وهو التوزيع الغالب الذي تتوزع فيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، التي تبحث على تعظيم الأرباح وتقليل درجة المخاطرة إلى أقصى حد ممكن، مع إمكانية سهولة الخروج من السوق وهي المزايا التي يتمتع بها القطاع الخدمي.

4- توزيع الاستثمارات الأجنبية في الدول الاعضاء: تتباين استفادة الدول الاعضاء من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعتبر سنغافورة أكثر الدول الاعضاء استفادة، حيث تستحوذ على 38.6% من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى الدول الاعضاء، متبوعة بكل من تايلاند (16.7%) وفيتنام (13.6%) وإندونيسيا (13.4) وماليزيا (12.4%). الشكل الموالي يبين توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول الاعضاء.

شكل 3-7 توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول الآسيان 2009.



Source: ASEAN investment report 2009, P.10.

يتضح من الشكل السابق أن أكثر من 95% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة إلى

الآسيان تستحوذ عليها خمس دول هي: سنغافورة، ماليزيا، فيتنام، تايلاند، اندونيسيا.

المطلب الثاني: الاستثمارات البيئية في الآسيان: ازداد نشاط ومساهمة الشركات دولية النشاط من الدول

النامية في عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر، فبعدما كانت هذه الدول خاصة الآسيوية مستقبلا للاستثمارات الأجنبية ورؤوس الأموال الدولية، أصبحت مصدرا لها سواء على المستوى الإقليمي أو الدولي فحسب تقرير منظمة الأمم المتحدة للتنمية والتجارة لعام 2005، شكلت الاستثمارات الأجنبية من الدول الآسيوية حوالي 80% من إجمالي تدفق الاستثمارات إلى الدول النامية.¹

فمثلا تمثل مساهمة الاستثمارات الأجنبية من الدول الآسيوية نحو الصين 80% من إجمالي

الاستثمارات الأجنبية المتجهة لهذه الأخيرة سنة 2009. يمكن إرجاع اتجاه الشركات من الدول الأعضاء

لرابطة الآسيان إلى الاستثمار في الدول الأعضاء أو العالم الخارجي إلى دافعين رئيسيين:

- دافع التوسع: يعتبر البحث عن الأسواق من أبرز الدوافع التي تدفع شركات الآسيان إلى الاستثمار في

الدول الأعضاء، خاصة بعد إنشاء منطقة التجارة الحرة وإلغاء أو تخفيض مختلف العرافيل أمام تدفق

التجارة والاستثمارات، فمثلا قامت مجموعة (charoem pokphane) التايلاندية لصناعة الشاي

بتوسيع أنشطتها في ميانمار وبنغلادش وسنغافورة وكمبوديا واندونيسيا وماليزيا.²

¹ Asean investment report 2006, p 10.

² Key indicators for ASIA and the pacific 2010 ; 41st edition, asian development bank(ADB) series, august 2010, p.50.

- دافع النجاعة: بهدف زيادة تنافسية شركات الآسيان على المستوى الإقليمي والدولي، فإنها تتجه إلى نقل وتوزيع بعض أنشطتها على المستوى الإقليمي؛ للاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج خاصة فيما يتعلق بتكلفة اليد العاملة، فأغلب شركات سنغافورة تتجه إلى الاستثمار في ماليزيا؛ للاستفادة من انخفاض تكلفة العمالة وللقرب الجغرافي وانخفاض تكلفة النقل.¹

فشركات (KL Kepong وFelda) الماليزية العاملة في القطاع الزراعي اتجهت للاستثمار في اندونيسيا لانخفاض تكلفة العمالة وتكلفة استغلال الأراضي، حيث تقوم هذه الشركات بزراعة أشجار النخيل في اندونيسيا بعد استيرادها من البلد الأصلي - ماليزيا-، ثم تقوم الشركات العاملة في فروع إنتاج السكر والشاي إلى التوطن في لاوس لإنتاج السكر والشاي لانخفاض تكلفة العمالة في لاوس.²

1-تطور الاستثمارات البيئية في إطار الآسيان: عرفت الاستثمارات البيئية في إطار الآسيان نموا معتبرا خاصة في الفترة التي أعقبت الازمة الآسيوية، وهذا راجع أساسا إلى مختلف الاجراءات والترتيبات المتخذة من قبل الدول الاعضاء لزيادة هذا النوع من الاستثمارات، خاصة الاجراءات الجبائية، حيث انتقلت الاستثمارات البيئية 1.68 مليار دولار سنة 1999 أي ما يمثل 7% من إجمالي الاستثمارات في المنطقة، إلى 10.8 مليار دولار أي ما يمثل 18.2% سنة 2008؛ الجدول الموالي يبين ذلك.

جدول 3-15 تطور الاستثمارات البيئية في إطار الآسيان خلال 1999-2008

| السنة | 1999 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|
| النسبة (%) | 07 | 08 | 9.2 | 11.9 | 13.5 | 18.2 |
| المبلغ(مليار دولار) | 1.68 | 2.80 | 3.76 | 6.24 | 8.51 | 10.8 |

Source: Asean investment report ;2009,P.11.

يتضح من الجدول السابق زيادة نسبة الاستثمارات البيئية إلى إجمالي الاستثمارات الأجنبية؛ حيث انتقلت من 7% سنة 1999 إلى 18.2% سنة 2008.

¹ Kirsten E Hayes, **integration, tax competition and harmonization: should ASEAN be concerned ?**, master thesis for economic growth , lund university,2009.

² Daisuke Hiratanka, **outward FDI and intraregional FDI in Asean**, *Institute of development economies*, discussion papers N°77 November, 2007, p.10.

هذه الوضعية تبين أن القرب الجغرافي هو الذي يفسر قيام شركات الآسيان بالتوسع في الدول المجاورة، أين يمكن لها الاستفادة من المزايا النسبية المتعلقة بانخفاض تكاليف الإنتاج والاستفادة من اتساع السوق مع انخفاض تكاليف النقل وتكاليف التوطن وممارسة الأعمال؛ لتشابه الثقافة واللغة والعادات داخل التكتل، فعلى سبيل المثال انتقلت حصة دول جنوب شرق آسيا من الاستثمارات الصادرة من تايلاند من 52 % سنة 1995 إلى 62 % سنة 2004 سنة، في حين انخفض تدفق الاستثمارات الأمريكية في المنطقة من 23 % إلى 13 % للفترات نفسها على التوالي.¹

2- توزيع الاستثمارات البينية في الدول الأعضاء

قامت الدول الأعضاء في كتل الآسيان بعدة مبادرات لتشجيع انسياب للاستثمارات سواء البينية أو من الدول خارج التكتل كتبني رسم تفضيلي موحد (CEPT) فمع 2003 كانت مستويات الرسوم الجمركية لست الدول الأعضاء الأصليين (برنوي، ماليزيا، اندونيسيا، الفلبين، تايلاند، سنغافورة) يتراوح ما بين 0-5 %، يغطي 98.4 % من حجم التجارة، مثلت هذه الظروف مناخا ملائما لزيادة الاستثمارات البينية.² الجدول الموالي يبين توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة البينية في الدول الاعضاء.

جدول 3-16 : توزيع الاستثمارات الأجنبية البينية في كتل الآسيان سنة 2007 (%)

| الدولة | تايلاند | إندونيسيا | سنغافورة | ماليزيا | فيتنام | كامبوديا | الفلبين | مينمار | لاوس | برنوي |
|----------|---------|-----------|----------|---------|--------|----------|---------|--------|------|-------|
| النسبة % | 43.87 | 23.7 | 17.68 | 7.27 | 2.83 | 2.42 | 1.49 | 0.43 | 0.16 | 0.15 |

Source: Asean investment report 2007,P.10.

يبين الجدول السابق تباين كبير في مدى استفادة الدول الاعضاء من الاستثمارات البينية، حيث تستحوذ كل من تايلاند وإندونيسيا وسنغافورة على أكثر من 77% من الاستثمارات البينية، في حين تبقى استفادة بقية الدول الاعضاء هامشية.

¹ Asean investment report 2008.

² تاريخ الاطلاع: 2011/08/15. <http://www.asean.org/20021.htm>.

يمكن تفسير تركيز الاستثمارات كل من تايلاند واندونيسيا وسنغافورة إلى الموقع الاستراتيجي لهذه الأخيرة، حيث تعتبر معبر لدخول المواد الأولية من العالم الخارجي، ومعبرا لعمليات التصدير، بالإضافة إلى التطور التكنولوجي وامتلاك قاعدة تكنولوجية متطورة.¹

3- التوزيع القطاعي للاستثمارات البينية: تتميز الاستثمارات البينية في منطقة الأسباب كونها استثمارات تبحث عن النجاعة وزيادة التنافسية من خلال البحث عن المناطق الأقل تكلفة.

تتركز الاستثمارات البينية في قطاع الاتصالات خصوصا أجهزة الاتصالات التي تمثل 23% من إجمالي الاستثمارات البينية، تأتي الاستثمارات في قطاعات الأغذية والمشروبات في المرتبة بحوالي 18% من إجمالي الاستثمارات البينية بالإضافة إلى قطاع محركات السيارات.²

4- أهم مستثمري الاسيان من الدول الاعضاء: تعتبر سنغافورة أهم مستثمري الاسيان في المنطقة حيث تستحوذ على 72% من الاستثمارات البينية، ثم تأتي كل من ماليزيا واندونيسيا بـ 11.09% و 10%، الجدول الموالي يبين مساهمة الدول الاعضاء في الاستثمارات البينية.

جدول 3-17: مساهمة الدول الاعضاء في الاستثمارات البينية سنة 2006

| الدولة | سنغافورة | ماليزيا | إندونيسيا | تايلاند | الفلبين | مينمار | برنوي | فيتنام | لاوس | كمبوديا |
|------------|----------|---------|-----------|---------|---------|--------|-------|--------|------|---------|
| النسبة (%) | 72.11 | 11.09 | 10.96 | 2.48 | 2.22 | 0.6 | 0.25 | 0.22 | 0.05 | 0.03 |

Source: Asean investment report 2006,P.11.

يتضح من خلال الجدول أن سنغافورة هي أهم المستثمرين في منطقة الاسيان، كما يلاحظ أن مساهمة تايلاند ضعيفة حيث لا تتعد 2.5%، رغم أنها تحتل المرتبة الاولى من حيث الاستفادة من الاستثمارات البينية.

¹ Asean investment report 2006,P.12.

² Asia-pacific trade and investement report 2010, United nations publications, New york, P:52

المبحث الرابع: نتائج وتوصيات الدراسة

المطلب الاول: نتائج الدراسة

من خلال ما تم تناوله، يمكن استعراض أهم النتائج المتوصل إليها فيما يأتي:

- وجود علاقة إيجابية ما بين إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى التكتل، حيث يؤدي إنشاء التكتل إلى: إزالة مختلف الحواجز أمام حركة التجارة وانتقال عوامل الانتاج، قيام الدول الاعضاء بإجراء العديد من الاصلاحات أهمها تحرير أنظمة الاستثمار اتساع السوق، زيادة المنافسة، كل هذه الاثار وغيرها لها تأثير إيجابي على قرار الاستثمار - تم اثبات الفرضية الاولى بصفة كلية-.
- أصبح التكامل حتمية اقتصادية، فرضته الظروف والتغيرات التي عرفها الاقتصاد العالمي، حيث لا مكانة فيه للدول منفردة، وتتأكد هذه الحتمية بالنسبة للدول النامية؛ التي تلعب دورا هامشيا في التأثير على سير الاقتصاد العالمي، والحلقة الاضعف في التجارة العالمية، حيث تعاني هذه الدول من تراجع معدلات تبادلها الخارجية، وضعف قوتها التفاوضية في إطار النظام التجاري العالمي الحالي وبالتالي قد يكون الحل الامثل أمام هذه الدول اللجوء إلى التكتل للدفاع عن مصالحها.
- يؤثر التكتل الاقتصادي على الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق العديد من القنوات أهمها:
 - القناة التجارية: تتمثل في أثر تخفيض أو إزالة الرسوم الجمركية على حركة السلع والخدمات وانتقال عوامل الانتاج، مما يؤدي إلى زيادة تنافسية السلع المنتجة في إطار التكتل.
 - القناة المالية والنقدية: تتمثل أساسا في التنسيق ما بين الدول الاعضاء في المجال النقدي والمالي يؤدي إلى زوال أو تخفيض مخاطر الصرف، مما ينعكس إيجابا على حسن تقدير إيرادات و تكاليف المشروع.
 - القناة المؤسساتية: تتمثل في مختلف التشريعات والترتيبات المتخذة في إطار التكتل والمتعلقة بتسهيل الحصول على العقار الصناعي، المعاملة الوطنية للمستثمر الاجنبي، احترافية الادارة.
- يعتبر كتل جنوب شرق آسيا من أنجح التكتلات الاقتصادية ما بين الدول النامية، فرغم التباين الكبير ما بين الدول الاعضاء(مستويات التنمية، تباين الثقافات، حجم الدولة من حيث الوزن الاقتصادي، عدد السكان...)، إلا أن هذه الدول تجاوزت هذه العراقيل، واستطاعت تعميق مشروع التكامل ليغطي عدة جوانب(تجارة السلع، الخدمات، الاستثمار، البحث والتطوير، التشريعات...).

- نجح كتل الآسيان في زيادة حصته من الاستثمارات الأجنبية، وهذا على مستويين:
- على مستوى الاستثمارات البيئية: حيث ارتفعت نسبة الاستثمارات المتأتية من الدول الاعضاء إلى إجمالي الاستثمارات؛ وهذا راجع إلى انخفاض الرسوم الجمركية على حركة المبادلات ما بين الدول الاعضاء، واختفاء صور التمييز ما بين مستثمري الدول الاعضاء، تبني الدول الاعضاء مشاريع استثمارية مشتركة. تم إثبات الفرضية الرابعة.
 - على مستوى الاستثمارات الأجنبية: نجحت الدول الاعضاء في كتل الآسيان في استقطاب الاستثمارات الأجنبي المباشرة، حيث تعتبر منطقة من أكثر الدول النامية جذبا للاستثمارات الأجنبية، كما تحسن مناخ الأعمال في الدول الاعضاء، وهذا راجع أساسا إلى مختلف الجهود التي بذلتها الدول الاعضاء خاصة فيما يتعلق بالجانب التشريعي، وإلى نجاح مشروع منطقة الآسيان للاستثمار (AIA)، وإلى مختلف التحفيزات (الجبائية، المؤسساتية، ملكية العقار، احترافية الإدارة...) المقدمة للمستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى امتلاك هذه الدول قاعدة تكنولوجية مهمة ساعدتها على الاستفادة والتكيف مع التكنولوجيا الأجنبية - تم إثبات الفرضية الثانية والثالثة بصفة كلية.-
- يمكن ارجاع سبب نجاح كتل الآسيان، إلى كونه انطلق من آليات السوق خاصة كثافة المبادلات التجارية، أي وجود ترابط وتشابك ما بين هذه الدول قبل عملية التكامل، ومنه جاء مشروع التكتل ليعزز وينظم هذه العلاقات، أي أن الجانب المؤسسي هو مرحلة لاحقة وليس مرحلة أولية، لهذا فشلت بعض مبادرات التكامل كمشروع اتحاد المغرب العربي، الذي انطلق من الجانب المؤسسي، في غياب آليات واقعية للتكامل، فحجم المبادلات ما بين هذه الدول لا يتعدى في أحسن الحالات 5%، وغياب الاستثمارات البيئية والمشاريع المشتركة، التي يمكن اعتبارها الخطوات الأولى لإنشاء كتل معين.

المطلب الثاني: المقترحات

من خلال ما تم التوصل إليه، يتضح الأهمية البالغة للتكتلات الاقتصادية، لذا يمكن القول أنه يصعب على الدول غير المنضمة إلى أي كتلة كحالة -الجزائر- أن تندمج بصورة إيجابية في الاقتصاد العالمي، وأن يكون لها مكانة على الساحة الدولية، فعملية التكتل أصبحت حتمية وليست خيار. كما تشير تجربة كتل الآسيان إلى الأهمية القصوى للجانب التشريعي في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، فغياب وعدم استقرار هذا الجانب هو الذي يمكن أن يفسر فشل الجزائر في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، رغم التحفيزات المقدمة للأجانب- والتي تمثل تكلفة فرصة كبيرة- فلا يمكن استقطاب المستثمرين الأجانب في ظل العشوائية الحالية (تماطل وتعنت الدارة، طول فترات معالجة ملفات الاستثمار والتي قد تصل إلى سنتين، استمرار أزمة العقار الصناعي والتي لم يفصل فيها منذ الاستقلال، مشكل ملكية المستثمرات الفلاحية، إلزام المستثمر الأجنبي بإشراك الطرف المحلي -ليس في مستوى المستثمر الأجنبي- في مشروع الاستثمار...)، لذا فمن الضروري التسريع في إصلاح المنظومة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية، وتكييفها والمتغيرات الدولية، مع مراعاة جانب الشفافية والوضوح والاستمرارية في صياغة هذه التشريعات.

يمكن الاستفادة من كتل الآسيان لإعادة بعث مشروع اتحاد المغرب العربي، من خلال التركيز على آليات السوق في بناء مشروع التكامل، وتبني مشاريع مشتركة، والشراكة في المجالات الاستراتيجية والتي يمكن أن تمثل مجالات قائدة، بالإضافة إلى ترقية المبادلات التجارية ما بين هذه الدول وتسهيل عملية انتقال عوامل الانتاج، وتخفيض الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات من الدول الاعضاء، فلا يمكن قيام كتل ما بين دول حدودها مغلقة.

بعد أن أصبحت اقتصاديات دول العالم أكثر ترابطا وتشابكا-العولمة-، حيث تتأثر الدول بما يحدث في دولة ما؛ خاصة إذا كانت هذه الأخيرة تساهم بحصة كبيرة في الاقتصاد العالمي، وبعد تعثر المشروع التجاري متعدد الاطراف، قد تشكل التكتلات الاقتصادية مجالا ملائما للتخفيف من الآثار السلبية للعولمة خاصة في حالة الازمات -حالة اليونان- من جهة، ومجالا للتحرير التدريجي للتحرير التجاري والاندماج المرهلي في الاقتصاد العالمي.

تلعب البنى التحتية (الطرق، الاتصالات،...) دورا مهما في ربط اقتصاديات الدول التي ترغب في التكتل، حيث تعمل على تكثيف المبادلات التجارية وتسهيل انتقال مختلف عوامل الانتاج، والتي تعتبر المحرك الرئيس لعملية التكتل، لذا من الضروري العمل على ترقية وتنمية هذا الجانب.

خلاصة الفصل

يعتبر كتل جنوب شرق آسيا من التجارب الرائدة في مجال التكتلات الاقتصادية جنوب - جنوب فرغم التفاوت الكبير ما بين الدول الاعضاء في مستويات التنمية الاقتصادية، إلا أنها استطاعت التغلب على هذه العقبات؛ من خلال الاعتماد على المشاريع المشتركة، وتركيزها في الدول المتأخرة نسبيا في عملية التنمية.

يشكل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أبرز اهتمامات الدول الأعضاء، ومن أهم أهداف تشكيل التكتل، قامت الدول الأعضاء بعدة مبادرات خاصة تنظيمية ومؤسسية لتحسين مناخ الأعمال في المنطقة، وفتح أغلب القطاعات أمام المستثمرين الأجانب، سواء من الدول الأعضاء أو من خارج منطقة الآسيان، شكلت هذه السياسات تحول مهم في تاريخ هذه الدول؛ نظرا لسياسة الانغلاق التي تميزت به هذه الأخيرة سابقا.

أدت هذه المبادرات سواء الانفرادية أو المشتركة إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى المنطقة للاستفادة من المزايا التي تتيحها هذه المنطقة؛ وإمكانية النمو والتوسع؛ باعتبارها مستقبل ثقل الاقتصاد العالمي؛ نظرا لمستويات النمو القياسية التي تحققت هذه الأخيرة. لذا يمكن اعتبار دول الآسيان من أنجح الدول النامية فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ونجاحها في دمج الشركات الأجنبية في استراتيجيات التنمية.

الخاتمة

الخاتمة

إن تنامي ظاهرة الإقليمية، من خلال انشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية باختلاف صورها بالإضافة إلى الزيادة المعتبرة لتدفق الاستثمارات الأجنبية، بنوعها المباشرة وغير المباشرة، يشكل اليوم أهم معالم الاقتصاد العالمي في العصر الحديث.

يؤدي تشكيل التكتلات الاقتصادية الإقليمية إلى ظهور عدة آثار؛ منها زيادة المنافسة في إطار التكتل، أثر اتساع السوق، انخفاض أو زوال مختلق الحواجز أمام حركة المبادلات وانتقال عوامل الإنتاج زيادة التنسيق ما بين الدول الاعضاء في المجالات النقدية والمالية، وغيرها، تمثل هذه الظروف مناخا ملائما لنشاط الشركات الأجنبية، التي تبحث عن أفضل المناطق للاستثمار.

لم تبق دول آسيا بعيدة عن موجة التكتلات، حيث بادرت بعض الدول إلى تشكيل كتل الآسيان سنة 1967، والذي بدأ كحلف سياسي يهدف إلى إقرار السلم في المنطقة، نظرا لظروف عدم الامن والاستقرار الذي عرفته المنطقة، لكن بعد زوال هذا الخطر تحولت الدول الاعضاء إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والعمل على زيادة الرفاهية، والقضاء على مخاطر التفاوت ما بين الدول الاعضاء.

ازداد نصيب التكتل من الاستثمارات الأجنبية، وأصبحت بعض الدول الاعضاء (ماليزيا، سنغافورة فييتام) من أكثر الدول الاكثر استقطابا للاستثمارات الأجنبية على المستوى الدولي قيام الدول الأعضاء بعدة ترتيبات وتحفيزات لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، سواء بطريقة انفرادية أو مشتركة (كالمشاريع المشتركة انشاء منطقة الآسيان للاستثمار، المعاملة الوطنية للمستثمر الاجنبي،...).

تجدر الإشارة في الاخير أن الموضوع لا يقف عند هذا الحد، بل هناك بعض المسائل المتعلقة

بالموضوع والتي يمكن اعتبارها آفاقا للبحث منها:

- ما هي طبيعة العلاقة ما بين الإقليمية والنظام التجاري المتعدد الاطراف؟ تكامل أم تناقض؟
- ما هو نمط التكتل الملائم للدول النامية، هل التكتل جنوب-جنوب؟ أم التكتل جنوب-شمال؟
- ما هو الاثر الاكثر تأثيرا على قرار الاستثمار في الخارج من بين الاثار الناجمة عن إنشاء التكتلات الاقتصادية؟
- إلى أي مدى يمكن أن يساهم الاستثمار الاجنبي المباشر في عملية التنمية في الدول المضيفة؟

الفهارس

| الصفحة | فهرس المحتويات |
|--------|--|
| | الاهداء |
| | كلمة شكر وعرفان. |
| | هيكل البحث |
| أ - ح | مقدمة. |
| 37-1 | الفصل الأول: النظرية الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية الإقليمية. |
| 02 | تمهيد |
| 03 | المبحث الأول: التكتلات الاقتصادية (المفاهيم، المرتكزات النظرية، الدوافع، العوامل). |
| 03 | المطلب الأول: مفاهيم حول التكتلات الاقتصادية الإقليمية. |
| 08 | المطلب الثاني: المرتكزات النظرية. |
| 10 | المطلب الثالث: دوافع إنشائها. |
| 13 | المطلب الرابع: مقومات التكتل الاقتصادي الإقليمي. |
| 18 | المطلب الخامس: عقبات التكتل الاقتصادي |
| 20 | المبحث الثاني: مراحل إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية. |
| 20 | المطلب الأول: الاتفاقية التفصيلية ومنطقة التجارة الحرة. |
| 23 | المطلب الثاني: الاتحاد الجمركي والسوق المشتركة. |
| 24 | المطلب الثالث: الاتحاد النقدي والوحدة الاقتصادية. |
| 27 | المبحث الثالث: الآثار الناجمة عن قيام التكتلات الاقتصادية الإقليمية. |
| 27 | المطلب الأول: الأثر على التجارة. |
| 30 | المطلب الثاني: الأثر على العمالة والهجرة. |
| 31 | المطلب الثالث: آثار أخرى. |
| 34 | المطلب الرابع: التكتلات الاقتصادية والنظام التجاري متعدد الاطراف |
| 37 | خلاصة الفصل الاول |
| 94-39 | الفصل الثاني: الاطار النظري للاستثمار الاجنبي المباشر. |
| 39 | تمهيد |
| 40 | المبحث الاول: الاستثمار الأجنبي المباشر: المفاهيم، الخصائص، المحددات، المعوقات، الأشكال. |
| 41 | المطلب الاول: مفاهيم حول الاستثمار الاجنبي المباشر. |
| 46 | المطلب الثاني: محدداته. |

| | |
|--------|---|
| 53 | المطلب الثالث: دوافعه. |
| 55 | المبحث الثاني: الاستثمار الاجنبي المباشر حول النظرية الاقتصادية. |
| 55 | المطلب الاول: النظريات الكلاسيكية. |
| 57 | المطلب الثاني: النظريات القائمة على كمال السوق. |
| 60 | المطلب الثالث: الطرح النظري القائم أساساً على تنظيم المؤسسة. |
| 63 | المبحث الثالث: الاستثمار الاجنبي المباشر: أنواعه، مزاياه وعيوبه، الآثار الناجمة عنه. |
| 63 | المطلب الاول: أنواع الاستثمار المباشر الأجنبي. |
| 65 | المطلب الثاني: آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة. |
| 70 | المطلب الثالث: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة |
| 73 | المبحث الرابع: أثر إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر |
| 73 | المطلب الاول: قنوات تأثير إنشاء التكتلات الإقليمية على الاستثمار الأجنبي المباشر |
| 80 | المطلب الثاني: دراسة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التكتلات الاقتصادية الإقليمية شمال-شمال. |
| 85 | المطلب الثالث: الاستثمارات الأجنبية في التكتلات شمال-جنوب و جنوب-جنوب. |
| 91 | خلاصة الفصل الثاني |
| 141-93 | الفصل الثالث: أثر إنشاء كتل جنوب شرق آسيا على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة. |
| 93 | تمهيد |
| 94 | المبحث الاول: رابطة جنوب شرق آسيا (الاسيان). |
| 94 | المطلب الاول: التعريف برابطة جنوب شرق آسيا. |
| 100 | المطلب الثاني: : المبادرات المتخذة في إطار الاسيان. |
| 106 | المطلب الثالث: آليات التكامل في كتل الاسيان. |
| 110 | المبحث الثاني: مناخ الاستثمار في الاسيان. |
| 110 | المطلب الاول: سياسات تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار الاسيان. |

| | |
|-----|---|
| 119 | المطلب الثاني: مكانة الاسيان في الاقتصاد العالمي. |
| 124 | المطلب الثالث: تنافسية منطقة الاسيان. |
| 129 | المبحث الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة الآسيان. |
| 129 | المطلب الاول: تطور تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة في الاسيان. |
| 135 | المطلب الثاني: الاستثمارات البيئية في الاسيان. |
| 139 | المبحث الرابع: نتائج وتوصيات الدراسة |
| 139 | المطلب الاول: النتائج |
| 141 | المطلب الثاني: التوصيات |
| 142 | خلاصة الفصل الثالث |
| 144 | الخاتمة |
| 145 | فهرس المحتويات |
| 148 | قائمة المراجع |
| 155 | قائمة الجداول |
| 156 | قائمة الاشكال |

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

1- الكتب

1. أيمن السيد عبد الوهاب، المنظمات الإقليمية، مركز الأهرام للدراسات السياسية الاستراتيجية، القاهرة، 2001.
2. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دار الجامعة، القاهرة، 2004.
3. إسماعيل العربي، التكتل و الاندماج الاقتصادي بين الدول المتطورة طح، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1981.
4. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، العولمة، التكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مديوني، الطبعة 1، مصر، 2002.
5. بكري كامل، "الاقتصاد الدولي"، دار الجامعة، بيروت، 1988.
6. بيلا بلاسا، نظرية التكامل الاقتصادي، ترجمة رشيد البراوي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
7. سامي عفيفي حاتم، التكتلات الاقتصادية الإقليمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004..
8. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، ط2، الجزء الثاني، الدار اللبنانية، القاهرة، 1994.
9. زينب حسين عوض الله، "الاقتصاد الدولي، نظرة على بعض القضايا الاقتصادية المعاصرة"، الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 1999.
10. محمد محمود الإمام، تطور الأطر المؤسسية للاتحاد الأوروبي، القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 1998.
11. ماجد إبراهيم علي "قانون العلاقات الدولية في السلم و الحرب"، القاهرة، مطابع الطويجي التجارية، 1993.
12. و فيق الأغا، الاتجاهات الحديثة في منظمات الأعمال الحديثة، مجمع مكتبة العربي، عمان، 2010.
13. كامل بكري، التكامل الاقتصادي، المكتب العربي الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية 1984.
14. عبد الرحمان الحبيب، نظرية التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، معهد البحوث و الدراسات العربية، القاهرة 1974.
15. عبد المجيد عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات حتى الكوينز، الدار الجامعية الإسكندرية 2006.
16. عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000،
17. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر – تعاريف وقضايا-مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004.
18. فريد النجار، نظريات التمويل و نماذج الاستثمار، وكالة الأهرام للتوزيع، القاهرة، 1998.

19. قتيبة محمد صالح، "الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في الاقتصاد الصين" رسالة ماجستير، جامعة بغداد، 2005

20. حسن خلف، فليح، التمويل الدولي، عمان: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2004

21. محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق، مجمع البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2000.

22. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.

2- المجالات

1. العجلان علي بن إبراهيم و فتحي تهامي علي، مداخلة بعنوان: " الاستثمار المباشر الأجنبي في

الدول العربية " ندوة حول الحوافز الممنوحة للاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية بمشاركة (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، البنك الإسلامي للتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و

التنمية)، مدينة الحمامات - تونس - 25/24/23 مارس 1997.

2. جمال الدين رزوق: التكتلات الاقتصادية الإقليمية، الموسوعة العربية للمعرفة من أجل التنمية المستدامة، المجلد الرابع، الدار العربية للعلوم، بيروت، 2007.

3. خليل محمد خليل عطية، " الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية"، مجلة مصر المعاصرة، العدد 437 القاهرة.

4. حميد الجميلي: "دراسات في التطورات الاقتصادية العالمية والإقليمية المعاصرة"، أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، 1998.

5. عبد الهادي يموت، نجيب عيسى، "مدخل إلى دراسة التكتلات الاقتصادية في بلدان العالم الثالث"، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1978.

6. علاوي محمد لحسن، الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة الباحث- عدد: 2011/2010/07. جامعة ورقلة .

3. الملتقيات

1. بوكساني رشيد ودبش احمد، " مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي المغربي "، ندوة علمية دولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كألية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الاوروبية، جامعة عباس، 08-09 ماي 2004.

4-الرسائل

1. خليفة مولود، التكامل الاقتصادي العربي على ضوء الأطروحات النظرية والمرجعية القانونية – تجارب وتحديات- رسالة ماجستير، كلية الحقوق باتنة، 2006/2005.
2. أسيا الوافي. التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007.
3. محمد بن ناصر، المشاريع العربية المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير – كلية العلوم الاقتصادية – جامعة الجزائر- 2005-2006.
4. عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكتلات الاقتصادي في الدول النامية، دراسة تجارب مختلفة، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2007/2006.
5. قدور بوزيدي، التكامل الاقتصادي العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 1999.
6. قويدري محمد، واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير 2005.
7. فتيية محمد صالح، "الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في الاقتصاد الصين " رسالة ماجستير، جامعة بغداد، 2005، ص: 95

ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

1- الكتب

1. Bertrand Bellon et Ridha Gounier, investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, édition economica, Paris, 1998.
2. Baldwin Richard and others, East Asian economic regionalism - feasabilities and challenges, Springer edition, Netherlands, 2005.
3. Bernard Guillochons, Amine Kaweki , économie international, 4^{ème} édition Dunod ,Paris,2003.
4. Bernard Bornnin, l'entreprise international et l'état, édition : études vivantes ,Paris, 1984.
5. Cillan Ryan and others , EU-ASEAN facing economic globalization, Springer edition, Berlin, 2009.
6. Commissariat générale du plan, intégration régionale ,de - Boeck Bruxelles, 2001.
7. Dennis Mac carthy , international economic integration in historical perspective, Rutledge edition, First published, Canada, 2006.
8. Dominique Salvatore, économie international, 9^{ème} édition de Boeck , Bruxelles, 2008.

9. Gilles .y. Bertin ; l'investissement international, presse Universitaires de France, Paris , 1972.
10. Henri Bouginat, Théorie de l'investissement direct étranger, édition economica, Paris, 1984.
11. Imad Moosa, foreign Direct investissement , theory, evidence and practice, first published Palagrava, New York ; 2002.
12. Jae Hoan Hyum, Korean Automotive Foreign Direct Investment, Palgrave Macmillan edition, First publication, New York, 2003.
13. Jean-Louis Amelon et Jean marie Cardebat, Les nouveaux défis de l'internationalisation, 1^{ère} éditions, de-boeck, Bruxelles.2010.
14. Jean pierre petit et Philippe Arvisnet, économie international : la place des banque, édition Dunod, Paris 1999.
15. Jonathon Jowes and Colin Wren, foreign direct investment and regional economy, Ashgot e-book edition, UK, 2006.
16. Henry Kymbalesa and Mathurin Houngnicpo, **economic integration and development in in Africa**, MPG Books edition ,UK, 2006.
17. Josette Peyard, gestion financiere international, 5^{ème} édition, Vinbert , Paris, 1999.
18. Michel -delapièrre ,Christian -milelli , "les firmes multinationales" , librairie: "vubert" , paris ,1995.
19. Mathilde Lemoine et autres, les grandes questions d'économie et finance international de-Boek , 1^{ère} édition, Bruxelles, 2007.
20. Peter Linder et Charles Kinblerger, economie internationale, édition economica, 4^{ème} édition, 1993.
21. Philippe saucier « spécialisation international et compétitivité de l'économie Japonaise, édition : economica, Paris 1987.
22. Pierre Jacquerot, la firme multinationale, une introduction économique, édition : economica, France, 1990.
23. Palgrave Macmillan, East Asian economic integration : Progress and benefit, edition Jeetro, UK, 2008.
24. Peyraud Josette : gestion financière internationale , 3^{ème} édition, édition :Vinbert, Paris 1995.
25. Robert Reich, l'économie mondialisé, édition :Dunod, Paris, 1997.
26. Yadmiga Forowiez, économie internationale a l'heure des grandes transformation, beau machine, 1998,
27. Jean luis Mucchelli, Thierry Mayer, économie international, édition Dalloz, Paris 2005.

2 – المجلات

1. Marta castilho, commerce et IDE dans un cadre de régionalisation, *revue économique* N°13,2000.
2. Catherine Figuière et Laetitia Guilhot , vers une typologie des processus régionaux, le cas de l'Asie orientale, *revue de tiers monde*, N° 21/2007, janvier 2007.
3. Joseph Djaowe, investissements directs étrangers et gouvernance Les pays de la CEMAC sont-ils attractifs , *revue africaine de l'intégration*, N° 01, janvier 2009.
4. Olivier Bertrand et Nicole Madariga, choix de localisation des entreprises , mode d'entrée et intégration économique, *revue :Région et développement*,N°18, Université Paris 1, Sorbonne

3 – الملتقيات

1. Brahim Mansouri, « effets des IDE et de l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc », conférence africaine , 9-11 Novembre 2009 , Addis-Abeba.
2. Malika Hattab et Christman, Attractivité des territoires et développement versus attractivité et recompositions territoriales Le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement, 1^{ères} journées du développement du GRES ,Le concept de développement en débat, Université Montesquieu-Bordeaux 4, 16 et 17 septembre 2004.
3. Micheal Pulmmer and David cheong, FDI effects of ASEAN integration, international conference "Is free trade still relevant in the 21st centry? Belogne university, June, 2007
4. Le Développement économique en. Afrique, Rapport 2009 ,conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
5. Thierry Apoteker et autres, « *l'intégration économique régionale au Moyen-Orient ;conditions et requises, et possibilités future* » ,colloque internationale," *Les nouvelles frontières de l'union européenne*", Marrakech, Maroc, 16/17Mars2005.

4 – المقالات

1. Allen Winter, " regionalism versus multilateralisme", Working papers, N° 1687 ; the world Bank, 1996.
2. Alvaro Cuervo Cazuerra, regional economic integration and R&D investment, University of South Carolina, december, , 2005.
3. BLOMSTRÔM, M, and KOKKO, "The Impact of Foreign Investment on Host countries Arew" Working Paper, Washington : Policy Research, December 1996.

4. Daisuke Hiratanka, outward FDI and intraregional FDI in asean, Istitute of development economies, discussion papers N°77 November, 2007
5. Darryl .S.L Jaris, **FDI and investment liberalization in ASEAN: Assessing ASEAN's initiatives**, **School of public policy**, working papers, university of Singapore.
6. Francesca Di Mauro, the impact of economic integration on FDI and exports, a gravity approach, **center for European policy studies**, working document, N° 156, November.2000
7. Giovanni Capannelli and Carlo filippin, East Asian and European Economic integration: A Comparative Analysis, Asean Development Bank, N° 29,Mai 2009.
8. Hal Hill and Jayant Menon, ASEAN Economic Integration: Features, fullilments, Faillures, and the Future, ADB Working paper Series on Regional Economic Integration, N° 69/December2010.
9. Hector Calvo-Pardo, The ASEAN free trade agreement, World Bank Papers, N° 4960, June, 2009.
- 10." l'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement " , finance et développement, publication trimestrielle du FMI, juin, 2011.
- 11.Jean Francois HAURO, les flux des investissements directs étrangers pour le marché commun d'Afrique de l'est et du sud :une étude comparative sur la période contemporaine ,Centre d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales de l'Université de La Réunion, Université de La Réunion.
- 12.Je–Ann Crawford and Roberto V.florentino, "The Changing Landscape of Regional Trade Agreement", World Trade Organization", Discussion Paper N:08, 2005.
- 13.Kamel saggi, Trade, foreign direct investisment and international technology transfer, the world bank research observer , vol 17, Ab, 02 ; 2002.
- 14.Linda Low,the impact of regional economic integration on local and foreign direct investment in ASEAN, department of economy, EAU ,November,2004.
- 15.Megha Mukim, Asean foreign direct investment trends ; implication for EU-ASEAN relations, European policy centre, issue paper N°31,may, 4 ,2005.
- 16.Masahiro Kawai, Regionalism as an Enigme of Multilateralism, a cas of single East Asean FTA, ASEAN developing bank working papers series N° 14, February,2008.
- 17.Romain Cherdu, les perspectives institutionnelles en Asie de l'est, institut Européen du management asiatique, série N°10/2010.
- 18.Rabin Hattai and others, Understanding intra-ASEAN FDI flows, National University of Singapore working paper , Janury 2008.
- 19.Sarasim Booppaman, **The effects of bilateral and regional investment agreements on the FDI inflows into ASEAN countries**, George mason university, working papers.2007.

20. Sayed Komail Tayyebi and Amin Hortmaani, The impact of trade integration on FDI flows, evidence from EU and (ASEAN+3), University of Asfahan working papers , Iran.
21. S.L Baier, "The New Regionalism: Causes and consequences", A paper written for The Inter-American
22. Development Bank and CEP conference, University of Notre-Dame, 2006.
23. Stephen Thomsen, Stratégies d'incitation à l'investissement et IDE dans plusieurs pays de l'ANASE, prospectives de l'investissement international, OCDE 2004.
24. Yong Poh Kam, **The competitiveness of ASEAN after the 1997 Asian Financial crisis**, National university of Singapore working papers, August 2008.

5 - التقارير

1. ASEAN investment report 2003/2006/2007/2009.
2. World investment report 2011.
3. World competitiveness report 2010-2011.
4. Asean competitiveness report 2010.
5. Asia-pacific trade and investement report 2010.
6. UNCTAD investment report 2007.
7. Asia-pacific trade and investement report 2010, United nations publications New york.
8. World Trade Organization, Annual Report, Geneva, 2008.

الرسائل:

1. Kirsten E Hayes, **integration, tax competition and harmonization: should ASEAN be concerned ?**, master thesis for economic growth , lund university, 2009.

فهرس الجداول

| الصفحة | العنوان | الرقم |
|--------|--|-------|
| 28 | تدفقات التجارة البينية في بعض التكتلات الإقليمية لسنوات 2003، 2005، 2007(بمليارات الدولارات) | 1-1 |
| 41 | إمكانية السيطرة على المشروع حسب نسبة المساهمة في رأس المال في بعض الدول. | 1-2 |
| 59 | الاستراتيجيات المختارة للوصول إلى الاسواق الاجنبية حسب توافر أو غياب المزايا. | 2-2 |
| 79 | أثر التكتلات الاقتصادية على حركة التجارة والاستثمارات الأجنبية واستراتيجية الشركات دولية النشاط. | 3-2 |
| 85 | تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة التجارة الحرة لجنوب آسيا(مليون دولار). | 4-2 |
| 100 | تطور مؤشر التكتل في الآسيان من 1995-2000 | 1-3 |
| 104 | تطور نسبة التجارة البينية إلى إجمالي التجارة في دول الأعضاء من 1980-2006. | 2-3 |
| 111 | أهم الترتيبات المتعلقة بتشجيع الاستثمارات الأجنبية المتخذة من قبل الدول الأعضاء في الآسيان. | 3-3 |
| 118 | الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمارات والحماية من الازدواج الضريبي سنة 2002 | 4-3 |
| 119 | الميزانية السنوية المخصصة لترقية مناخ الاستثمار في بعض الدول الأعضاء لسنة 1999. | 5-3 |
| 120 | تطور سكان الآسيان ونسبته إلى سكان العالم خلال 1980-2006. | 6-3 |
| 120 | نسبة نمو السكان في تكتل الآسيان والعالم للفترة 1980-2006 (%) . | 7-3 |
| 121 | تطور الناتج الإجمالي للتكتل ونسبة مساهمته في الناتج العالمي خلال 1980-2006 (الاسعار الثابتة سنة 2000) .. | 8-3 |
| 123 | تطور التجارة في الآسيان ومساهمتها في التجارة العالمية خلال 1980-2006 | 9-3 |
| 124 | حصة تكتل الآسيان التجارية ضمن بعض التكتلات الاقتصادية | 10-3 |
| 127 | ترتيب دول الآسيان حسب مؤشر التنافسية العام (2010-2011) | 11-3 |
| 131 | تدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة نحو الآسيان ما بين 1997-2002. | 12-3 |
| 132 | تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الآسيان ما بين 2003-2008(مليار دولار). | 13-3 |
| 133 | أهم المستثمرين في رابطة جنوب شرق آسيا(مليار دولار) خلال الفترة 1998-2008 | 14-3 |
| 136 | تطور الاستثمارات البينية في إطار الآسيان خلال 1999-2008 | 15-3 |
| 137 | توزيع الاستثمارات الاجنبية البينية في تكتل الآسيان سنة 2007(%) | 16-3 |
| 138 | مساهمة الدول الاعضاء في الاستثمارات البينية سنة 2006. | 17-3 |

فهرس الأشكال

| الصفحة | العنوان | الرقم |
|--------|--|-------|
| 21 | نمو الاتفاقيات التجارية التفضيلية ما بين 2004/1948 | 1-1 |
| 25 | مراحل التكتل الاقتصادي الإقليمي | 2-1 |
| 45 | تطور تدفق الاستثمار الأجنبي في العالم للفترة الممتدة ما بين 1970-2003. | 1-2 |
| 52 | محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول المضيفة | 2-2 |
| 81 | استراتيجية شركة (Hyundai) بعد اتفاقية الاتحاد الجمركي ما بين تركيا والاتحاد الاوربي | 3-2 |
| 82 | تدفق الاستثمارات الأجنبية نحو البرتغال و إسبانيا من 1982-1998 نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي | 4-2 |
| 83 | تطور مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي في النمسا و فنلندا والسويد | 5-2 |
| 84 | تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خارج الاتحاد الأوروبي نحو السويد والنمسا و فنلندا من 1982-2001. | 6-2 |
| 89 | تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو تكتل (COMESA) ما بين 1980-2005 | 7-2 |
| 122 | نمو الناتج المحلي الاجمالي في تكتل الاسيان والعالم للفترة 1975-2006 | 1-3 |
| 122 | مساهمة الدول الاعضاء في الناتج الاجمالي للتكتل سنة 2006 | 2-3 |
| 126 | ترتيب تكتل الاسيان حسب مؤشر سهولة ممارسة الاعمال سنة 2010-2011. | 3-3 |
| 128 | مؤشر التنمية البشرية في الاسيان سنة 2010 | 4-3 |
| 130 | مسار الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد إمضاء اتفاقية منطقة التجارة الحرة للأسيان (AFTA) ومنطقة المحيط الهادي (SAPTA) | 5-3 |
| 134 | التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأسيان | 6-3 |
| 135 | توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول الاسيان 2009 | 7-3 |

ملخص:

يعتبر تكتل جنوب شرق آسيا (الاسيان) من أنجح التكتلات الاقتصادية ما بين الدول النامية، يمكن ارجاع هذا النجاح إلى سياسة التعاون والشراكة ما بين الدول الاعضاء. يعتبر استقطاب الاستثمارات الاجنبية من أهم أهداف إنشاء التكتل.

من أجل تحقيق هذا الهدف، جعلت الدول الاعضاء السياسات المتعلقة بتشجيع الاستثمارات الاجنبية من أولى الاهتمامات، واعتبرت أداة هامة لتحسين تنافسية المنطقة وسياسة مكملة لسياسة تشجيع الصادرات والتشغيل.

لعبت هذه الاستراتيجية دورا إيجابيا في تحسين مناخ وجاذبية المنطقة للاستثمارات الاجنبية، وازداد نصيب التكتل من هذه الاخيرة بصفة معتبرة.

الكلمات المفتاحية: التكتلات الاقتصادية الاقليمية، الاستثمار الاجنبي المباشر، رابطة جنوب شرق آسيا.

Abstract:

ASEAN economic integration is one of the most successful regional integration processes developed among developing countries. However, many researches argue that the success of ASEAN is confined to political cooperation rather economic cooperation. Attracting foreign direct investment is the main object of ASEAN economic integration.

Investment promotion has thus been a key policy instrument used by all member states to steer investment into strategic sectors that complement national comparative advantage, promote export activity and employment generation.

This strategies improve the competitiveness of regions and of constituent countries in attracting FDI, and the share of asean in FDI increase significantly.

Keywords: Regional economic integration, foreign direct investment, ASEAN.