أثر اتفاقيات الشراكة
بين دول جنوب وشرق المتوسط مع الاتحاد الأوروبي
على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

زايري بلقاسم*

ملخص: لم تستفد الدول المتوسطية من التوسع المعتبر للاستثمارات الأجنبية في السنوات الأخيرة. هذه الوضعية ناتجة من وجود العديد من العوامل الاقتصادية والسياسية والثقافية المعوقة، على الرغم من وجود إمكانيات واسعة لتطوير الاستثمارات الأجنبية على مستوى المنطقة، والمكانة الرئيسة التي يحتلها جذب الاستثمارات الأجنبية في سياسات التنمية لهذه الدول، والالتزام الواضح بالإصلاحات التي ترمي إلى تحسين مناخ الاستثمارات وخلق مناخ أعمال ملائم، والاتجاه الملاحظ نحو الاستدراك الاقتصادي في السنوات القليلة الأخيرة. فلماذا لا تعتبر منطقة البحر المتوسط كفضاء مفضل للاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الأوروبية؟. وهل سيؤدي اتفاق الشراكة ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي إلى خلق تدفقات الاستثمارات الأجنبية أو تحويلها؟.

المصطلحات الأساسية: الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التكامل الاقتصادي، اتفاقيات الشراكة، منطقة التبادل الحر، مناخ الاستثمار، الدول المتوسطية، الاتحاد الأوروبي.

المقدمة:

إن توقيع اتفاقيات التبادل الحر ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي يجسد إرادتها في ألا تكون مهمشة عن حركة العولمة التي يعرفها الاقتصاد العالمي وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ونمو التجارة. وعلى هذا الأساس، من

* مخبر البحث في الاقتصاد والتنظيم الكلي، علوم التسيير والعلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر.

المفترض أن هذا التكامل الإقليمي الذي يظهر من خلال توقيع اتفاقيات شراكة ما بين الدول المتوسطية المعنية بمسار برشلونة[1] والاتحاد الأوروبي سيحسن مناخ الاستثمار، وسيوفر بيئة أعمال فعالة ليس لنمو التجارة ما بين الطرفين فقط بل أيضاً لنمو حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة القادمة من الاتحاد الأوروبي، وربما خلق نوعاً من التقارب الاقتصادي واستدراك فجوة النمو ما بين الطرفين. وفي هذا المجال، يذهب بعض الاقتصاديين إلى تأكيد أنه بتحسن الوضع الاقتصادي ونجاح برامج الإصلاحات المتعددة على مستوى دول جنوب البحر المتوسط، فإن المنطقة ستكون أكثر جاذبية للاستثمار والمستثمرين الأجانب وخاصة من بعض الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، الذين سينظرون بإيجابية للعديد من العوامل والاعتبارات المرتبطة بالقرب الثقافي والجغرافي من الأسواق الأوروبية وتكلفة العمل والاستقرار السياسي بالمنطقة بصفة عامة (Michalet, 1997).

ولهذا، هناك من يرى أن نجاح اتفاقيات الشراكة ما بين الجانبين يتطلب العديد من السياسات المرافقة والمدعمة لنجاح اتفاقيات الشراكة، ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر أهم هذه السياسات المرافقة (بلقاسم زايري وعبد القادر دربال، 2002) التي تعزز من فرص نجاح اتفاقيات التكامل الاقتصادي غير المتكافئة، وتعد أحد المصادر الأساسية لتعويض الخسائر في الإيرادات الناتجة من عمليات التخفيض الجمركي التي ستقوم بها الدول المتوسطية وفق جدول زمني متفق عليه بمجرد دخول معظم الاتفاقيات حيز التطبيق. وهذا التخفيض سيأخذ بعين الاعتبار الحساسية والدرجة التنافسية للقطاعات والنشاطات الاقتصادية لكل دولة على حدة.

وعلى الرغم من أن كثيراً من دول جنوب المتوسط وشرقه تقدم كثيراً من التسهيلات والامتيازات والضمانات أو التسهيلات الجمركية: المالية والإدارية، نجد أن حجم الاستثمار الأجنبي مقيساً – على سبيل المثال – بعدد الشركات أو الاستثمار في المشروعات الأجنبية فيها، محدود للغاية، وهذا يعني أنها لم تستفد من التوسع الهائل للاستثمارات الدولية؛ مما يعني أن جاذبية الدول المضيفة لا تتوقف فقط على أنواع الحوافز والضمانات المقدمة للمستثمرين الأجانب، بل إن عوامل أخرى قد تؤدي دوراً أكثر تأثيراً على حجم استقرار تدفق هذه الاستثمارات

(1) تضم هذه الدول كلاً من: الجزائر، قبرص، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، مالطا، المغرب، سوريا، تونس، تركيا وفلسطين. و استثنيت إسرائيل من التحليل نظراً للفجوة بينها وبين دول العينة.

ومداه، فالاستقرار السياسي وحجم السوق ومدى توافر الموارد المادية والبشرية بها ومناخ الاستثمار وأشكاله المقامة، إضافة إلى المحددات الخارجية التي تؤثر في مسار الاستثمار لدى الشركات وقراره. كل هذا يطلق عليه مناخ الاستثمار، وينصرف هذا التعبير إلى مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات رأس المال، فالوضع العام والسياسي للدولة ومدى ما تمتاز به من استقرار وتنظيمات إدارية، وما تتميز به من فعالية نظامها القانوني وكفايته، ومدى مرونته ووضوحه واتساقه وسياسات الدولة الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق وآلياته وإمكانياته، وما تمتاز به الدولة من منشآت قاعدية، وعناصر إنتاج، وخصائص جغرافية وديمغرافية، كل ذلك يشكل مكونات ما اصطلح على تسميته "**بمناخ الاستثمار**"، ومن ثم فهي عناصر متداخلة ويؤثر بعضها ببعض ويتأثر به. ومن هنا، فإن الجغرافية المتغيرة للإنتاج الدولي تعكس التفاعل الديناميكي بين العديد من العوامل الاقتصادية والتنظيمية وعوامل السياسة العامة، وحجم آثارها على القرارات المتعلقة بالمواقع التي تتخذها الشركات متعددة الجنسيات.

ومن هنا سنحاول طرح إشكالية مدى قدرة الفضاء الأورومتوسطي على تحقيق النمو المدفوع بالاستثمارات الأجنبية، وهل يؤدي اتفاق الشراكة ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي إلى خلق تدفقات الاستثمارات الأجنبية أو تحويلها؟ وما أسباب ذلك؟.

1 – الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بنظريات التكامل الاقتصادي:

تفتقر النظرية الاقتصادية لأدوات تحليل خاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بسياسات التكامل الاقتصادي أو الاندماج الاقتصادي في العالم. ولذلك، توجد القليل من الدراسات التطبيقية أو القياسية عن أثر اتفاقيات التكامل الإقليمي على الاستثمار التي لا تزال في مراحل النمو؛ فأغلب اتفاقيات التكامل الإقليمي جديدة لدرجة أن البيانات عنها غير متوافرة[2].

وتشير بعض الدراسات إلى أن التكامل الاقتصادي له أثر إيجابي على نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة نتيجة انخفاض العراقيل التجارية والإدارية ما بين

(2) عرف العالم في أثناء فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية حركة واسعة من التكامل الاقتصادي؛ إذ تم التصريح لدى الغات عن 98 اتفاقاً على أساس المادة 24 من اتفاقية الغات مابين 1947 و1994.

الدول الأعضاء (Norman and Motta, 1996). كما تشير دراسات أخرى إلى الأهمية المتزايدة للاستثمارات البينية بين الدول الأعضاء على مستوى اتفاقيات التكامل الإقليمي لدول الشمال، في حين تتميز الاتفاقيات التي يكون أطرافها دول الجنوب والشمال بضعف حجم الاستثمارات الأجنبية، وشبه انعدامها في الاتفاقيات الموقعة بين دول الجنوب، ولا توجد أية أدلة نظرية على أن هذا الاستثمار يترجم إلى نمو اقتصادي مرتفع. لكن هناك أدلة أقوى على وجود استثمار أجنبي مباشر، وعادة ما ينشأ هذا الاستثمار مباشرة بعد توقيع الاتفاقية (موريس شيف و ل. ألن وينترز، 102:2003). كما يرى البعض أن للاتحادات الإقليمية دوراً مهماً في عملية توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر وتمركزه (رضا عبد السلام، 2002).

ويمكن للآثار الديناميكية الناتجة من التكامل الاقتصادي أن تؤثر إيجابياً على الاستثمارات الأجنبية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج وتزايد فرص تحقيق المكاسب؛ مما يشجع الشركات الأجنبية على إقامة فروع جديدة للإنتاج في الدول الأعضاء. كما أن التكامل سيجعل دخول الشركات الأجنبية إلى الأسواق المضيفة أكثر سهولة؛ وهو ما سيؤثر على نمو الاستثمارات الأجنبية، وسيكون لذلك آثار إيجابية على نمو المبادلات التجارية وحجم تدفقات الاستثمارات (Reiffers and Tourret, 2000). وتذهب بعض التحاليل النظرية إلى أن اتفاقيات التكامل الإقليمي يمكن أن تدعم الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة من الدول غير الأعضاء في الاتفاقية، إذا زادت المصداقية السياسية بصورة واضحة وزاد حجم السوق؛ مما يساعد على زيادة الاستثمار وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن ذلك يحتاج إلى أن يصاحبه سياسة عامة جيدة مثل القوانين التي تضمن عدم انتهاك حقوق الملكية الفكرية، وقطاع مصرفي ومالي ذو كفاءة عالية.. إلخ.

ومن جهة أخرى يمكن لاتفاقيات التكامل بين الشمال والجنوب دعم بيئة الأعمال في دول الجنوب، ويحدث ذلك عندما تعمل الاتفاقية على تحسين الأداء الاقتصادي لصالح تلك الدول، إضافة إلى استعداد الشريك من دول الشمال لتعزيز الاستثمار. وهذا يمكن أن يحدث إذا كانت سياسات الدولة النامية التي تحتاج إلى الدعم واضحة ومحددة في الاتفاقية، وكان للشريك من دول الشمال اهتمام محدد من وراء نجاح الشريك الآخر (موريس شيف ول.ألن وينترز، 2003: 17). وعند تحليل الآثار الاقتصادية للسوق الأوروبية المشتركة، تبين أن هذا الإطار من التكامل كان له مكاسب أدت إلى رفع معدل النمو داخل الدول الأعضاء على المديين

المتوسط والبعيد؛ مما كان لها أثر في تشجيع عمليات توطين المؤسسات المحلية والاستثمارات الأجنبية وفي حالات أخرى تركز هذه الاستثمارات. ويشير كل من (Blomstrom and kokko, 1997:11-12) إلى أن أثر التكامل الاقتصادي على الاستثمارات الأجنبية يخضع لاستراتيجية الشركة (أفقية أو عمودية) أو لاستثمار إحلال الواردات أو ترقية الصادرات، كما يخضع لطبيعة النشاط الاقتصادي. ومن خلال مثال بسيط من هؤلاء الاقتصاديين وانطلاقاً من مصفوفة مربعة وتوافر بعض الشروط، يمكن لتدفقات الاستثمارات الأجنبية أن تكون محدودة على الرغم من وجود تكتل إقليمي.

مزايا الموقع (من الموجب إلى السالب)		←
2	1	تغير المحيط ↓
4	3	(من الأقوى إلى الأضعف)

Blomstrom and Kokko, 1997: 15.

شكل (1): تأثير التكامل الإقليمي على الاستثمارات الأجنبية المباشرة

إن تغير المحيط في هذه المصفوفة يلخص المستوى الذي حررت عنده التجارة واستثمارات الدولة أو النشاط الاقتصادي بواسطة اتفاقيات التكامل الاقتصادي:

المنطقة (1): تتميز بنشاطات ذات مستوى قوي من الاندماج، كما أن الدول المضيفة تتوفر على العديد من المزايا المرتبطة بالتوطين، ومن أمثلة هذه الاتفاقيات نشير إلى اتفاقية المركوسير، النافتا، أو الاندماج التجاري الذي يعزز ويحفز دخول الاستثمارات الأجنبية نحو هذه التكتلات سواء كانت استثمارات بينية أم خارجية.

المنطقة (2): إن النشاط داخل هذه المنطقة يتميز بتأثره باتفاقيات الشراكة، ولكن الدول التي تنتمي إلى هذه المنطقة تعاني بعض السلبيات المرتبطة بالتوطين. كما أن الاستثمارات الأجنبية التي يكون مصدرها ما يعرف بمصانع التعريفة الجمركية، ستنسحب من أجل إعادة توطين نشاطاتها في مكان آخر بسبب التكامل الإقليمي، وهذه الظاهرة تتعلق بما يسمى "أثر تحويل الاستثمارات الأجنبية".

المنطقة (3): تملك الدولة العديد من مزايا التوطين، ولكن أثر اتفاقيات التكامل الإقليمي على الاستثمارات يكون ضعيفاً نسبياً؛ لأن الدول والصناعات التي كانت جد

مرتبطة بشركائها قبل الاتفاقيات لأسباب جغرافية وتاريخية لا تنتظر تغيرات كبيرة في هذه العلاقات التقليدية. ومن أمثلة ذلك العلاقات المغاربية الأوروبية؛ لأن القرب الجغرافي (تكلفة النقل) والقرب النفسي (اللغة والثقافة) لهما تأثير كبير في اهتمام الشركات الأمريكية أو الآسيوية بمنطقة المغرب العربي.

المنطقة (4): إن أثر اتفاق التبادل الحر على المحيط الاقتصادي للدولة يكون دون جدوى وفي الوقت نفسه فهو يعاني سلبيات التوطين. وتخص هذه المنطقة النشاطات التي تكون مقصاة أو مستثناة من اتفاقيات التكامل الإقليمي (مثل حالة الزراعة) أو تعاني ضيق الأسواق المحلية؛ بحيث لا تستطيع جذب الاستثمارات الأجنبية مثل اتفاقيات التكامل من نوع جنوب – جنوب.

ويظهر من خلال هذه المقاربات النظرية المختلفة حول علاقة التكامل الإقليمي بالاستثمارات الأجنبية أن القدرة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة – على مستوى فضاء جغرافي متكامل – يخضع للعديد من العوامل والمحددات، منها أهمية سلوك الدول المضيفة على تحقيق أولويات الشركات الأجنبية في مجال الجاذبية.

كما يمكن للتكامل الإقليمي أن يكون حافزاً للاستثمار نتيجة التوسع الداخلي للمؤسسات التي ستستفيد من وفورات الحجم، ومن استثمارات أكبر لمستثمرين جدد يعملون على إقامة فروع أو مؤسسات جديدة داخل الاتحاد، من أجل تجنب جدار التعريفة الجمركية، وتسمى هذه الظاهرة "مصانع التعريفة الجمركية". كما أن التحسينات التي تمس عملية الإنتاج والتي تترافق مع ارتفاع في مستوى التخصص، واستغلال وفورات الحجم، والتركز الجغرافي الكبير للنشاطات الاقتصادية من المتوقع أن تكون نتيجة هذه الاستثمارات المباشرة. إضافة إلى دورها في رفع مستوى التكاملية ما بين الاستثمارات الأجنبية والتجارة الدولية (Castillo and Saledad, 2000).

ويذهب التكامل الإقليمي إلى ما هو أكثر من تخفيض الرسوم؛ إذ يعمل على تحسين كفاءة أداء النظام المصرفي والمالي ويخفض من تكاليف التمويل؛ مما يؤدي إلى تزايد تدفقات الاستثمارات. وقد يمنح ذلك بعض الدول النامية مزايا نسبية في مجال الخدمات المالية. ويتدعم هذا الاتجاه في الحالات التي تظهر فيها بعض التحالفات والاندماجات ما بين البنوك أو المؤسسات المالية، أو في الحالة التي تعرف فيها نقلاً لتكنولوجيا جد متطورة تعمل على تحسين أداء نظام التمويل وفعاليته والتقليل من المخاطر.

ويرى Baldwin (1989، 1992) في دراسة تحليلية ركزت على بعض اتفاقيات التكامل الاقتصادي أن جهود الاستثمار على مستوى السوق الأوروبية المشتركة كانت لها نتائج إيجابية، إذ قدرت المكاسب الأولى للسوق بنحو 5% من إجمالي الناتج المحلي (1998). فإذا اعتبرت أنها مكاسب إنتاجية تزيد من معدل العائدات، فإن Baldwin يرى أن هذا الاستثمار سيزداد نتيجة لذلك. أما إذا أخذنا بزيادة نسبة الاستثمار فيمكننا اعتباره نمواً خارجياً للاقتصاد على المدى الطويل، ويعتمد على سياسة الحكومة، وكلما تراكم رأس المال استطاع الاقتصاد أن يدعم مستوى عالياً للدخل. وهكذا، فإن النمو سيزداد مؤقتاً عند الوصول إلى هذا المستوى.

ويبدو من خلال الدراسات المتوافرة أنه كان للاتحاد الأوروبي أثر أكبر على الاستثمار والتنمية مقارنة باتفاقيات التكامل الأخرى التي تضم في عضويتها دولاً نامية فقط. وبرنامج السوق المشتركة لا يهتم فقط بإجراءات الحدود مثل الرسوم والإعفاءات ولكنه يتناول أيضاً تعميق التكامل من خلال إلغاء كل العراقيل من أمام حركة البضائع والخدمات والأفراد ورأس المال، وخلق سوق أكبر يشجع بقوة حجم الأنشطة الاستثمارية، حيث ترغب الشركات في تقوية أوضاعها من خلال عمليات الدمج والتملك، وإقامة التحالفات فيما بينها والاستفادة من وفورات الحجم التي يوفرها السوق الأكبر (Jepma and Rhoen, 1998). ومن ثم يجب أن يكون له أثر أكبر على تنافسية الشركات داخل هذه الأسواق.

وعلى الرغم من أن الاستثمار الأجنبي المباشر يخضع للمحددات نفسها التي تؤثر على جاذبية الاستثمار بوجه عام، فإن هناك عوامل خاصة؛ فهناك دافع عام لدى الشركات الأجنبية إلى رفع المبيعات المحلية وضمان الدخول إلى السوق. والدخول إلى الأسواق الكبيرة أو الغنية يمكن أن يكون عاملاً مهماً لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في دولة ما. فقد أدى اتفاق النافتا - مثلاً – إلى خلق بيئة للاستثمار الأجنبي في أكثر من اتجاه (رضا عبد السلام، 2002). وفي استبانة أجاب عنها 500 مدير تنفيذي بالشركات الكبرى انتهى البعض إلى أن أكثر من نصف الشركات ترى أن اتفاق النافتا يمثل خطوة إيجابية لدولهم ولأنشطة شركاتهم (Trivoli Graham and Herbig, 1998) فلقد تزايد حجم الاستثمار الأجنبي بنحو 13 مليار دولار منذ 1994 في المكسيك. كما مثل التقارب الاقتصادي والتجاري بين الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية عاملاً مهماً من عوامل جذب الاستثمار في المنطقة (Petri, 1997). وأدى اتفاق دول آسيا والباسفيك (Asian Pacific Economic Coperation-APEC) دوراً محورياً في التحركات نحو تحرير كل من

التجارة والاستثمار بالدول الأعضاء. كما أن اتفاق التجارة الحرة لدول الآسيان واتفاق التجارة الحرة لدول الآفتا يهدفان إلى تشجيع نمو كل من التجارة والاستثمار. ووفقاً لتقرير الاستثمار لعام 1998، فإن معظم الاتحادات الإقليمية التي أنشئت أثرت إيجابياً على عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من خلال خلق مناخ اقتصادي وسياسي ملائم لهذا النوع من الاستثمار.

كما أن هناك دلائل قوية على أن تعميق اتفاقية تكامل إقليمي يحفز الاستثمار الخارجي المباشر؛ فمثلاً بين عامي 1946–1970 تضاعف عدد المصنعين الأوروبيين الأعضاء في السوق الأوروبية المشتركة، الموجودين في دول أخرى أعضاء في التجمع بنحو ست مرات من 68 إلى 434، بينما أولئك الذين وجدوا في دول غير أعضاء في التجمع الأوروبي، زاد عددهم من 95 إلى 311 فقط. وبالمثل توصلت اللجنة الأوروبية (1998) إلى أن الاستثمار في دول الاتحاد الأوروبي نما بسرعة عن الاستثمار في دول خارج الاتحاد الأوروبي بعد بدء برنامج السوق الموحدة؛ فقد حولت ألمانيا والمملكة المتحدة استثماراتهما من الولايات المتحدة إلى الاتحاد الأوروبي بداية من أواخر الثمانينيات. (موريس شيف و ل.ألن وينترز، 2003: 119).

وقد حدث في السنوات الأخيرة تحول جذري للمقاربات النظرية الحديثة حول العلاقة بين التكامل الاقتصادي والاستثمارات الأجنبية نحو التركيز على نظرية تستوحي أسسها من "**النظرية الجغرافية**" (Krugman, 1991, Krugman and Venables, 1995)، ويقدم (Puga and Venables, 1996) نماذج تفسر عملية توطين بعض الصناعات نحو دول الجنوب من أجل الاستفادة من النفاذ الجيد لسوق الشمال واستيراد مدخلات بأسعار منخفضة بسبب قيام دول الجنوب بالتخفيض المنتظم للحواجز التعريفية، وقيام دول الشمال بإعادة توطين نشاطاتها نحو دول الجنوب. ويؤكد Puga (1999) أنه بوجود اختلاف في مكافآت عناصر الإنتاج بين المركز والمحيط، فإن التكامل الإقليمي سيشجع المؤسسات على القيام بالاستثمار في الخارج. كما نشير إلى وجود بعض الأعمال التطبيقية التي اهتمت بمسألة التكامل الإقليمي وأثره على الاستثمارات الأجنبية من خلال دراسة بعض تجارب التكامل الإقليمي في العالم (Stein and Daude, 2001).

2 – مستوى النمو ونماذجه في الدول المتوسطية:

قبل تحليل مناخ الاستثمارات الأجنبية في منطقة جنوب المتوسط وشرقه، سنحاول القيام بمقارنة بسيطة بين أهم المتغيرات الاقتصادية الكلية للمنطقتين.

2-1- ضعف التقارب الاقتصادي ما بين مستويات التنمية:

يتميز الفضاء الاقتصادي الأورو-متوسطي بمستوى مهم من التفاوت والاختلاف في مستويات التنمية والمعيشة، فإذا استثنينا إسرائيل من هذا التجمع نظراً للفجوة الواضحة بينها وباقي المجموعة سواء من ناحية مستوى النمو الاقتصادي أم في بيئة الأعمال (معدل الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان قدر بنحو 20399 دولاراً في عام 2006، في حين يساوي الناتج المحلي الإجمالي 140,1 مليار دولار في السنة نفسها)، فإن الدول المتوسطية الأخرى لم تمثل سوى أقل من 2% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي في 2006، مقابل 30% للاتحاد الأوروبي (الناتج المحلي الإجمالي لكل من الجزائر، المغرب وتونس يساوي الناتج المحلي الإجمالي للبرتغال لوحدها في نفس الفترة) كما يظهر في الجدول.

جدول (1)
اختلاف مستويات التنمية (2006)*

	الناتج المحلي الإجمالي (مليار $)	عدد السكان (مليون)	الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان (السعر الجاري، الدولارات)**
الجزائر	114,3	33,4	3413
مصر	107,3	72,1	1488
الأردن	14,3	5,6	2544
لبنان	22,6	3,7	6109
ليبيا	50,3	5,9	8429
المغرب	57,4	30,4	1886
سوريا	31,5	19,1	1645
فلسطين	4,4	3,6	1222
تونس	30,6	10,2	2982
تركيا	392,4	72,5	5407
الدول المتوسطية	825,1	256,5	*35125
الاتحاد الأوروبي (27)	14527,1	493,0	*27664

* باستثناء إسرائيل

** الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان: المتوسط

المصدر: البنك الدولي (2003)، صندوق النقد الدولي.

وإذا ما نظر إلى كل دولة على انفراد نلاحظ أن التقارب مع أوروبا يبقى بطيئاً أو ضعيفاً في حالة كل من (تركيا، تونس، مصر والمغرب)، ويبقى سلبياً للدول التي تعتمد على مصدر خارجي واحد، ويكون في حالة انخفاض كحالة الريع البترولي للجزائر والتحويلات بالنسبة للأردن. أما الدول المجاورة للمجموعة الأوروبية فإنها تعرف حركة واسعة من التقارب الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي (اليونان، إسبانيا وخاصة البرتغال).

كما أن الناتج المحلي الإجمالي /عدد السكان هو أقل بنحو 8 مرات من الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان للاتحاد الأوروبي، وعلى هذا الأساس يجب انتظار سنوات طويلة لتقليص هذا الفارق. ومن بين أهم تجارب التكامل الاقتصادي ما بين الشمال والجنوب في العالم، يعد فارق التنمية على مستوى هذه المنطقة هو الأكثر أهمية.

إن عدم تماسك اقتصاديات دول جنوب وشرق المتوسط يبقى واضحاً، كما يظهر من خلال المعطيات؛ فهي تعتمد على قاعدة جبائية غير كافية من أجل تغطية وتمويل النفقات الجارية التي ترافق عملية الانفتاح، وعلى عدم التماسك الهيكلي للحساب الجاري المرتبط عموماً بغياب التنويع في اقتصادياتها والاعتماد على منتج واحد وعدم قدرة الصادرات على المنافسة في الأسواق العالمية، وعدم مرونة سوق العمل، وأهمية القطاع العام، وعدم كفاية تحرير النظام الاقتصادي الذي مازال يعرف أشكالاً متنوعة من الاحتكارات. ونخلص إلى أنه على الرغم من تحكم دول جنوب المتوسط وشرقه في الطلب، فإنها لم تستطع بعد تحريك العرض وتحفيزه. والنتيجة تتمثل في نمو غير كاف بسبب التراكم الضعيف لرأس المال وعدم كفاية نمو الإنتاجية (Handoussa and Reiffers, 2000).

2-2- الوضعية الاقتصادية الكلية أتعكس مستوى للتقارب أم التفاوت الاقتصادي؟:

لقد قامت أغلبية الدول المتوسطية في العشرية الأخيرة بتبني العديد من الإصلاحات التي كانت ترمي آنذاك إلى تحقيق استقرار اقتصادي كلي. ويظهر من خلال المؤشرات المتوافرة أن بعض هذه الدول استطاعت أن تقضي على مختلف الاختلالات الاقتصادية الكلية بين سنتي 1990 و2006.

وقد انخفض معدل التضخم، لينتقل من أكثر من 25% في المتوسط إلى نحو 5% (نتيجة سياسات نقدية صارمة). كما أن الرصيد الجاري انتقل من وضعية العجز إلى وضعية الفائض، وعرف وزن المديونية في اقتصاديات هذه الدول

انخفاضاً معتبراً، وعلى الرغم من العجز في الأرصدة الميزانية، فإنها تحددت عند مستويات مقبولة. هذه النظرة الشاملة والقراءة العامة لوضعية المؤشرات الاقتصادية الكلية، تخفي تفاوتاً كبيراً بين الدول المتوسطية.

وعلى الرغم من أن مصدر هذا التحسن تمثل في تطبيق بعض السياسات الاقتصادية الصارمة، إضافة إلى تطور آليات الضبط، فإنها استفادت من تدفق مهم من المداخيل الخارجية (الريع البترولي للدول المنتجة في المنطقة، إعادة تدوير البترودولارات لدول الخليج، تحويلات المهاجرين، مداخل السياحة)؛ مما يعني أنها تخضع دائماً لتغيرات الصدمات الخارجية. وعلى الرغم من تطور المؤشرات الاقتصادية الكلية المشار إليها سابقاً، فإن مستوى التقارب الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي مازال يتميز – باستثناء تركيا – بأنه (بطيء أو ضعيف، منعدم). ويظهر الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان بين 1990 و2006، حجم التفاوت بين المنطقتين، الذي يتزايد باستمرار.

جدول (2)
تطور أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية (2005) (نسبة مئوية)

	معدل التضخم	الرصيد في الموازنة / الناتج المحلي الإجمالي	رصيد الحساب الجاري/الناتج المحلي الإجمالي	معدل النمو
الجزائر	1.9	9.0	21.1	5.8
مصر	4.9	-9.3	2.3	4.9
الأردن	4.5	-10.8	-12.6	6.1
لبنان	2.4	-8.8	-20.0	0.1
المغرب	1.0	-6.2	0.2	4.0
سوريا	5.0	-1.7	4.6	2.6
تونس	2.1	-3.3	-1.2	4.0
تركيا	8.1	-2.0	-6.4	7.4
الدول المتوسطية	**2.4**	**-3.3**	**0.2**	**4.9**

Source, Femise, 2006.

وإذا أخذنا كل دولة على حدة، فإنه – باستثناء تونس – لم تستطع أي دولة من

دول المتوسط أن تخفض من هذا الفارق أو "الفجوة" في مستويات النمو مع الاتحاد الأوروبي. وتكون هذه الملاحظات ذات معنى وأكثر دلالة، إذا استثنينا من المقارنة الدول الجديدة الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وفي المقابل، بدل حدوث تقارب اقتصادي منتظر منذ إطلاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط وشرقه، نلاحظ – على العكس – تفاوتاً اقتصادياً لبعض الدول وتراجعاً اقتصادياً لبعضها الآخر.

ويبقى النمو الاقتصادي، الذي بلغ في المتوسط أقل من 4% سنوياً في الفترة 2001–2006 غير كاف لعلاج الاختلالات الهيكلية. وهناك إجماع من المقرضين الدوليين على أن النمو المدعم والمقدر بنسبة 7% يكون ضرورياً لخلق الشروط الضرورية للانتعاش الاقتصادي. ويبين البنك الدولي أن نحو 100 مليون من مناصب العمل يجب خلقها أو توفيرها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA) خلال الـ 20 سنة القادمة لمواجهة دورة قوية من نمو السكان النشطين.

إن نموذج النمو الاقتصادي الذي تبنته أغلبية الدول لم يصل إلى توفير مناصب الشغل الكافية من أجل معالجة جذرية لمشكلة البطالة وامتصاص العدد المتزايد من الداخلين الجدد والباحثين عن أول فرصة عمل (جزء كبير منهم يعتبر من أصحاب الكفاءات الجامعية). ومن بين العوامل المفسرة لظاهرة البطالة نشير إلى:

– قيود نموذج التنمية القديم (مصطفى النابلي، 2003 والبنك الدولي، 2003).

– التضاؤل السريع للمصادر التقليدية لخلق فرص العمل.

– تباطؤ النمو الاقتصادي، وتراجع معدلات التشغيل.

– النمو السكاني المرتفع.

– فشل برامج التنمية في الاهتمام بالجانب الاجتماعي بالقدر المناسب.

– ارتفاع معدل نمو العمالة المتوسطية، مقابل انخفاض نمو الناتج الوطني.

– وجود بعض المعوقات الاجتماعية والثقافية التي تؤدي إلى تفاقم ظاهرة البطالة، مثل سوء التخطيط وعدم توجيه التنمية والاستثمار في المجالات المناسبة، بالإضافة إلى ضعف الشعور بقيمة العمل، والرغبة في العمل فقط في مجال التخصص الدراسي، إضافة إلى عدم إقبال الشباب على العمل المهني بسبب نظرة

الكثيرين في المجتمع إليه باعتباره من الأعمال الدنيا، وعدم الإقبال على العمل الحر بسبب الخوف من المخاطرة والميل إلى الأعمال المستقرة، ومن ثم التركيز على "سلوك المهنة في أخلاقياتها بالإتقان والجودة والتخصص الدقيق بالنسبة للعمل العربي"، هذا الإتقان كان موجوداً من خلال الأسرة ومن خلال مؤسسات المجتمع المختلفة، بوسائل التنشئة الاجتماعية التي تورث مفاهيم الإخلاص والإيمان بأن العمل يجب أن يتقن إتقاناً جيداً"، وتقوية قيم الاجتهاد في العمل والإبداع فيه، والنزوع للتعلم المستمر، وتشجيع العمل الخاص، والمشاركة في اتخاذ القرارات.

– كلما تطورت الدول في محاربة الفساد قلت فيها مستويات البطالة؛ لأنه – بحسب تقرير البنك الدولي – هناك فاقد يصل إلى 300 مليار دولار في العالم العربي، لو سخر في السنوات الأخيرة لبرامج التنمية الاقتصادية وفي خلق فرص عمل حقيقية للشباب لخفض من مشكلة البطالة.

– عدم التوافق بين المكتسبات من المهارات النوعية وبناء المعرفة، واحتياجات أسواق العمل.

2–3– المبادلات الأورو – متوسطية:

تتجسد العلاقات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وشركائه في جنوب المتوسط وشرقه من خلال هياكل للتصدير والاستيراد المتبادل، ووضعيات تجارية متباينة (فائض أو خسارة)، تبرهن على وجود ما يسمى بـ "**أثر المنطقة**". هذه العلاقات ذات طبيعة متعددة؛ إذ إنها لا تقتصر على السلع والخدمات بل تتوسع لتشمل تنقلات الأشخاص والموارد المالية مثل (الإعانات، القروض والاستثمارات الأجنبية المباشرة).

ونشير هنا، إلى أن الفضاء الاقتصادي الأورو – متوسطي نسبياً أقل اندماجاً على المستوى التجاري. ففي عام 2006 كانت المبادلات بين المنطقتين تمثل نسبة 2,4% فقط من المبادلات العالمية، كما أن جنوب المتوسط لم يمثل في السنة نفسها سوى نسبة 3,3% من إجمالي المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي.

وعلى الرغم من أن التحرير التجاري الثنائي بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة من دول جنوب المتوسط قد التزم به، فالاندماج التجاري «جنوب جنوب» يبقى ضعيفاً؛ إذ إن حصة التجارة البينية الجهوية لا تتعدى 8% في المتوسط، وفشل الاتفاقيات التجارية الجهوية (المغرب العربي، منطقة التبادل الحر للدول العربية)

يؤكد نقصاً في الإرادة السياسية، وصعوبات هيكلية، كما يؤكد التوجه العمودي لأنظمة الإنتاج الوطنية. إلا أن التزايد في الآونة الأخيرة للعديد من اتفاقيات التبادل الحر على مجال جهوي (اتفاق أغادير الموقع ما بين المغرب، تونس، مصر والأردن في 2004) أو ثنائي (خاصة ما بين تركيا ودول أخرى من جنوب المتوسط) سيؤدي إلى تعزيز في المبادلات الجهوية البينية.

كما أن درجة انفتاح اقتصاديات دول المنطقة على التجارة الخارجية، تختلف نسبياً من دولة إلى أخرى؛ إذ عرف معدل انفتاح هذه الدول الشريكة تسارعاً كبيراً في السنوات الأخيرة. ويظهر ضعف هذا المعدل إذا ما قورن بمناطق أخرى من العالم، كالدول الكبرى في شرق آسيا (إندونيسيا، كوريا الجنوبية وتايلندا)، والدول الأكثر ديناميكية في أوروبا الشرقية (بولونيا والمجر)، بينما هو أكبر من الدول الكبرى في أمريكا الجنوبية (الأرجنتين، البرازيل والمكسيك). وتحتفظ هذه الدول بمعدلات حماية جد عالية، على الرغم من بداية تحرير المبادلات في الثمانينيات؛ فنجد مثلاً أن متوسط الحماية الجمركية يراوح بين 23% من الحقوق الجمركية على السلع المستوردة للمغرب و34% لمصر. وهذه المعدلات أكبر مما هو موجود مثلاً في الأرجنتين 12%، المكسيك 13%، كوريا الجنوبية 10%، ماليزيا 14%. ودول أخرى في الجنوب لها معدل حماية مقارب أو أعلى مما هو موجود في هذه الدول (الصين، 43% إندونيسيا، 22% والبرازيل 21%). وتعد تركيا هي الاستثناء نظراً لاستكمالها عملية التخفيض الجمركي والانتقال إلى نظام اتحاد جمركي مع الاتحاد الأوروبي.

ومن بين الدول الأكثر انفتاحاً على هذه التجارة في السنوات الأخيرة نذكر كلاً من: مالطا، تونس، المغرب، الأردن، وتركيا. وهذه الأخيرة تمثل وحدها 31% من مبادلات المنطقة. أما الدول العشر الأخرى المتبقية، التي تشكل أكثر من 70% من مجموع سكان المنطقة فلا تمثل مبادلاتها سوى 43% من مجموع المبادلات المتوسطية مع الاتحاد الأوروبي.

كما أننا نشير إلى وجود اختلافات محسوسة بين دول جنوب المتوسط وشرقه فيما يخص درجة الارتباط التجاري مع الاتحاد الأوروبي:

– ارتباط تجاري كبير وقوي لدول المغرب العربي (الجزائر، تونس والمغرب)

مع الاتحاد الأوروبي وخاصة مع دول أوروبا المتوسطية بنحو 4/3 المبادلات الجزائرية والمغربية.

– ارتباط تجاري كبير لتركيا (52% من مبادلاتها) وخاصة مع دول أوروبا.

– ارتباط تجاري ضعيف بالنسبة لكل من سوريا ولبنان.

– ارتباط تجاري أقل مع أوروبا لكل من مصر والأردن مقارنة مع باقي العالم.

إن دراسة طبيعة الصادرات لدول جنوب المتوسط وشرقه يبين الحصة المرتفعة للسلع المصنعة من إجمالي الصادرات. ويمكن تصنيف دول جنوب المتوسط وشرقه (مع استثناء إسرائيل من هذا التصنيف) إلى مجموعتين:

– دول لها ميزة نسبية في الصناعات المصنعة كثيفة اليد العاملة، والتي تحتل نسبة معتبرة من إجمالي صادراتها نحو أوروبا، كتركيا وتونس.

– دول لها ميزة نسبية طبيعية في إنتاج المواد الأولية، وتمثل نسبة كبيرة من صادراتها كالجزائر ومصر (المحروقات بالنسبة للجزائر، وكذلك القطن بالنسبة لمصر).

2–4– النسيج الإنتاجي لدول جنوب المتوسط:

يتميز النسيج الصناعي في المنطقة بضعف اندماجه في الشبكات الجهوية/ الشاملة للإنتاج. كما أن ضعف تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو المنطقة والملاحظ في السنوات الأخيرة، يبين خللاً في الاندماج الجهوي لأنظمة الإنتاج وللأسواق المالية.هذه التدفقات تحتل مكانة هامشية في مجموع التدفقات القادمة من الاتحاد الأوروبي. كما أن هذه الأخيرة تتناقص تدريجياً (2% في عام 2004، مقابل 3% في عام 1994).

2–5– إذا كان الوزن الاقتصادي لتدفقات الاستثمارات الأجنبية يتفاوت من دولة إلى أخرى، بحسب طبيعة هذه التدفقات أو شكلها، فإن حصتها من مصادر التمويل الخارجية تبقى مرتفعة نسبياً. وإذا استثنينا المداخيل البترولية في 2005، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت تمثل في المتوسط نحو 4,8% من الناتج المحلي الإجمالي، مقابل 6% لتحويلات المهاجرين ومداخل السياحة، و 2,6% فقط في شكل إعانات عمومية للتنمية. وقد كانت تحويلات المهاجرين في كل من المغرب وتونس تمثل في المتوسط نحو 8% و 13% من الناتج المحلي الإجمالي في

السنوات 1990 / 1993، و99% و 173% من خدمات المديونية. في حين تمثل تونس وتركيا 4% و 3% من الناتج المحلي الإجمالي، و42% و36% من خدمات المديونية (أقل تبعية لهذه الموارد). وأخيراً فإن التدفقات من التحويلات نحو الجزائر جد ضعيفة ولا تمثل سوى 1% من الناتج المحلي الإجمالي، وهذا يعود إلى وجود تدفقات قوية من التجارة الموازية القادمة من أوروبا.

3- قراءة أولية لاتفاقيات برشلونة:

3-1 – وقعت اتفاقيات برشلونة في عام 1995، وكانت ترمي إلى تحديد مبادئ طموحة وجديدة للتنمية الجهوية المشتركة، القائمة على شراكة اقتصادية، سياسية وثقافية. وعلى المستوى الاقتصادي، فإن هذه الشراكة كانت تهدف إلى وضع حيز التطبيق لمنطقة تبادل حر بين دول الاتحاد الأوروبي من جهة ودول جنوب المتوسط وشرقه من جهة أخرى في آفاق 2010؛ من أجل تسريع النمو الاقتصادي لدول جنوب المتوسط، والمساهمة في تخفيض الاختلافات في مستويات النمو الاقتصادي وتشجيع التقارب الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي.

وإذا أهملنا الجانب السياسي والثقافي والاجتماعي، فإنه يمكن إبداء الملاحظات التالية على مضمون الإعلان فيما يتعلق بالجانب الاقتصادي:

– كانت إحدى نتائج السياسة الأوروبية المتوسطية الجديدة اقتراح الشراكة على الطرف الجنوبي للاتحاد الأوروبي الذي يتألف – بشكل رئيس – من بلدان جنوب المتوسط وشرقه. وهذا المفهوم الجغرافي لا يرتقي إلى مرتبة التعريف الجغرافي الصحيح للمنطقة المتوسطية، ويفتقر في الوقت نفسه إلى تجانس العوامل الثقافية والاجتماعية الضرورية لبناء نظام إقليمي. كما أن الوضع يختلف عن الارتباط مع بلدان أوروبا الوسطى والشرقية، إنه ليس محاولة لبناء منطقة أوروبية أوسع بل هو يأخذ شكل دمج بين منطقتين تحت هيمنة الأقوى فيهما. ونشير إلى أن المنطقة الجنوبية في الوقت نفسه ليست مشمولة كتجمع في مقابل الاتحاد الأوروبي؛ لأن المفاوضات مع بلدان شرق المتوسط وجنوبه تجري على أساس ثنائي وبشكل انتقائي. وعلى هذا الأساس تم استثناء ليبيا من المفاوضات (مهدي الحافظ، 2000).

– سجل إعلان برشلونة تراجعاً عن مبدأ عدم المعاملة بالمثل، الذي كانت

الاتفاقيات السابقة تمنحه للمنتجات الصناعية في دول جنوب المتوسط وشرقه (باستثناء إسرائيل).

– تشترط الاتفاقيات في كل بنودها ضرورة انسجام أحكامها مع الالتزامات المترتبة على إنشاء منظمة التجارة العالمية وأحكام الاتفاقية العامة للغات، ومن ثم تصبح هذه الاتفاقية جزءاً من إطار العولمة الذي لا يأخذ بالحسبان اختلاف مستويات النمو بين الدول الصناعية والدول النامية، وهذا يجعل من الشراكة الأوروبية المتوسطية نقطة عبور إلزامية نحو آلية ضبط عالمية (عولمة)، وفي أحسن الحالات ستكون مجرد تكامل إقليمي بين المركز (أوروبا) والدول المحيطة به (الدول المتوسطية).

جدول (3)
وضعيات الشراكة ما بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية

الدولة	تاريخ التوقيع	الدخول حيز التطبيق	التاريخ المتوقع لنهاية التخفيض الجمركي
الجزائر	22 نيسان (إبريل) 2002	(أيلول) سبتمبر 2005	2017
مصر	25 حزيران (جوان) 2001	حزيران (جوان) 2004	2016
إسرائيل	20 تشرين الثاني (نوفمبر) 1995	حزيران (جوان) 2000	2012
الأردن	24 تشرين الثاني(نوفمبر) 1997	مايو (ماي) 2002	2014
لبنان	17 حزيران (جوان) 2002	في طريق التوقيع	–
المغرب	26 شباط (فبراير) 1996	(آذار) مارس 2000	2012
فلسطين	24 (شباط) فبراير 1997	(تموز) جويلية 1997	2009
سوريا	19 تشرين الأول (أكتوبر) 2004	في طريق التوقيع	–
تونس	17 (تموز) جويليه 1995	(آذار) مارس 1998	2008

Source: Commission Européenne, in Femise, (2006).

– يشير الإعلان إلى إجراء تصحيح هيكلي اقتصادي اجتماعي يتيح تنشيط القطاع الخاص وبناء نظام مؤسساتي ملائم لاقتصاد السوق، غير أن الإصلاحات الاقتصادية التي طبقت في بلدان العالم الثالث برعاية البنك وصندوق النقد الدوليين قادت إلى مآس اجتماعية وتراجع اقتصادي كبير في عدد غير قليل من الدول، حيث تؤكد تجارب المكسيك وتونس ودول أمريكا اللاتينية أن النجاحات الدولية التي

حققتها الإصلاحات الاقتصادية ما لبثت أن تحولت إلى إخفاقات كبيرة فيما يتعلق بتراجع معدل النمو وارتفاع العجز في الميزان التجاري، وكذلك في زيادة المديونية الخارجية، ناهيك عن زيادة معدلات البطالة وتردي أوضاع الطبقات الاجتماعية الفقيرة.

– ينص إعلان برشلونة على تحديد تجارة المواد غير الزراعية تدريجياً وحرية دخولها إلى أسواق الطرفين على أساس تفضيلي متبادل دون الأخذ بالحسبان الفرق الكبير في إنتاجية العمل الزراعي بين المجموعتين ولا في نسبة السكان الزراعيين من مجموع السكان، يضاف إلى ذلك أن اختلاف الشروط المناخية ونقص المياه في جنوب المتوسط يزيد من تكلفة الإنتاج الزراعي، ويخفض من القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية المتوسطية وبخاصة بعد بلوغ حد كبير من الاكتفاء الذاتي الأوروبي من المنتجات المتوسطية بانضمام اليونان وإسبانيا للاتحاد.

– الشراكة الأوروبية المتوسطية بالصيغة التي تطرح فيها – من خلال إعلان برشلونة – مشروع أوروبي خالص يتوجه لتحقيق الأهداف الأوروبية على نحو واضح:

– إدماج اقتصاديات الدول المتوسطية في اقتصاد السوق.

– جذب الاقتصاديات المتوسطية في اقتصاد السوق.

– التركيز على معالجة قضية الهجرة إلى أوروبا وبخاصة الهجرة غير المشروعة، وضرورة تحمل الدول المصدرة للمهاجرين غير الشرعيين إلى الأقطار الأوروبية مسؤولية إعادتهم إليها.

– تحرير تجارة السلع المصنعة في الاتجاهين وعلى أساس المعاملة بالمثل مع إلغاء نظام الأفضليات المعممة، وهذا من شأنه أن يفتح أسواق دول جنوب المتوسط وشرقه أمام الإنتاج الأوروبي المتفوق تكنولوجياً والأقوى تنافسياً دون مقابل نظراً لعدم توافر إنتاج صناعي يمكن أن يصدر إلى أوروبا.

3-2- إن مسار برشلونة سيؤدي إلى إحداث نوعين من الصدمات على الدول المشاركة في هذه العملية: (Mezouaghi, 2007:5)

أ – **صدمة العرض:** بسبب التخفيض الجمركي الذي تقوم به الدول المعنية بمسار برشلونة، والقادر على خلق مكاسب متعلقة بالإنتاجية (تحفيز ترشيد الإنتاج

في ظل محيط أكثر تنافسية)، ومتعلقة بالتنافسية (تخفيض تكلفة السلع الوسيطة المستوردة).

ب – **صدمة الطلب**: الناتج عن انفتاح الصادرات على سوق واسع.

كما أنه على المدى المتوسط، فإن وضع حيز التطبيق لمنطقة تبادل حر سيرمي إلى تحقيق إعادة تخصيص عناصر الإنتاج وتشجيع إعادة هيكلة صناعية في قطاعات النشاط، التي يمكن للدول المتوسطية أن تمتلك فيها مزايا نسبية مكتسبة أو مبنية. هذا الانتقال الإنتاجي يجب أن يسهم في القضاء على أشكال الفساد الاقتصادي والمالي، التي أساءت على مستوى واسع للفعالية الشاملة ومصداقية هذه الاقتصاديات، وأسهمت في خلق جو من عدم الثقة في مناخ الأعمال بالمنطقة.

3–3– وتشير العديد من الدراسات إلى أن نجاح مسار الاندماج الأورو–متوسطي يرتكز على ثلاثة شروط أساسية من أجل تعظيم مكاسب التبادل الحر وتخفيض تكاليف التصحيح التي ستقوم بها الدول المتوسطية:

أ – **الاستقرار الاقتصادي الكلي**: من خلال تخفيض التضخم، استدامة المالية العمومية، كما أن تحسين الوضعية الخارجية يجب أن يترافق مع الانفتاح التجاري للسماح بتسيير أحسن للعملات (تخفيض حقيقي للعملات يعني انخفاض القيود التعريفية)، وإقامة مناخ من الثقة للمستثمرين (مصداقية السياسات الاقتصادية الكلية واستقرارها).

ب – **تحرير الاقتصاد**: الانفتاح التدريجي على المنافسة (الوطنية والأجنبية) لأسواق عوامل الإنتاج، السلع والخدمات، وإعادة تحديد آليات الضبط يجب أن تسهل تخصصاً أكثر فعالية للموارد المتاحة.

ج – **وضع حيز التطبيق لإصلاحات هيكلية ومؤسساتية**: من بينها إصلاح الجباية (من أجل تعديل طبيعة الإيرادات الجبائية نحو الرسوم المحلية)، خصخصة المؤسسات العمومية (لترشيد أداة الإنتاج)، وإجراءات الحماية الاجتماعية وتقليل التكاليف الاجتماعية الناتجة من عملية الانتقال، التي ستتحملها شريحة ضعفاء الدخل والفقراء من السكان.

3–4– إن قراءة أولية لمشروع الشراكة تسمح لنا بالقول إن إطلاق مسار التحرير التجاري يمثل مكسباً من مكاسب الشراكة الأورو – متوسطية. ومجموع

الدول التزمت بإلغاء تدريجي وشبه كلي للقيود التعريفية وغير التعريفية، التي ستنتهي بإقامة منطقة جهوية للتبادل الحر.

وعلى هذا الأساس، يجب تفعيل هذا المكسب، أولاً بإزالة الإجراءات البيروقراطية من جهة، ومقاومة التغيير في بعض دول جنوب المتوسط من جهة أخرى، التي عارضت عمليات الإصلاح، وتطبيق بطيء للاتفاق. ولقد رافق الاتحاد الأوروبي مسار برشلونة عبر نوعين من آليات التمويل: برنامج MEDA (صندوق دعم التنمية وعلى الانتقال الاقتصادي) وتمويلات البنك الأوروبي للاستثمار (يضاف إليه التحويلات الثنائية للدول الأعضاء). وعلى الرغم مما قدمته هذه الآليات من مساعدة للتصحيح الهيكلي، فإن الالتزام لم يكن في مستوى طموحات الدول المتوسطية. ونشير إلى أنه في الوقت الذي تلقت فيه الدول المتوسطية أقل من 2 أورو إعانة أوروبية بحسب كل فرد سنوياً ما بين 1995 و2004، فإنها بلغت في دول أوروبا الشرقية نحو 27 يورو (Mezouaghi, 2007:7).

وعلى الرغم من أنه من السابق لأوانه استنتاج حصيلة واضحة لمسار برشلونة، فقد تناولت العديد من الدراسات التأثير الذي ستمارسه هذه الاتفاقيات على اقتصاديات بلدان جنوب المتوسط وشرقه، وبينت أن تأثير الاتفاقية على دول الاتحاد الأوروبي سيكون ضعيفاً، وستؤدي التخفيضات التدريجية للتعريفات الجمركية وللقيود غير الكمية في البلدان المتوسطية الموقعة على هذا الاتفاق، إلى ارتفاع بسيط في الصادرات الأوروبية نحو هذه الدول.

4 – الاتجاهات الحديثة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة جنوب المتوسط:

4-1- تقويم مناخ الاستثمار في المنطقة:

هناك العديد من العوامل المفسرة لتهميش جاذبية الاستثمارات الأجنبية وضعفها يمكن الإشارة إلى بعض منها:

4-1-0- حجم السوق وديناميكيته: تعطي العديد من الدراسات أهمية قصوى لحجم السوق وديناميكيته. فالسوق جنوب – جنوب هو سوق مجزأ بواسطة حواجز جمركية مهمة، قدرته الشرائية ضعيفة وديناميكيته لا تسمح بإشباع وجود الشركات وتلبية أهدافها، إضافة إلى غياب سوق جهوي متكامل، ناتج من جهة عن انغلاق الأسواق الوطنية، ومن جهة أخرى عن نقص ملاحظ في الهياكل القاعدية

للنقل والاتصال على مستوى المنطقة؛ فالدول المتوسطية تستثمر نحو 4% من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً في البنية الأساسية، في المقابل، فإن اقتصاديات شرق آسيا ذات الأداء المرتفع تستثمر في هذا المجال ما بين 6% إلى 8%.

4-1-1- خطر الدولة: يقصد بهذا المعيار تلك الطريقة التي تتم بها عملية الانتقال الاقتصادي ومرحلة الاستقرار. ونحن نعلم أن نتائج السنوات الأولى الناتجة من عمليات الاستقرار الاقتصادي ستؤدي إلى ضغط اجتماعي نتيجة ارتفاع معدلات البطالة، وارتفاع مستوى الفقر، وهنا نشير إلى أن أغلب الدول المتوسطية عرفت عمليات الانتقال دون أزمات اجتماعية كبرى، العملية طويلة وجد معقدة، التوازنات الاقتصادية الكلية تدعمت أكثر فأكثر، التحرير جار حالياً ومواصفات التسيير الجيدة تنتشر في كل الدول المتوسطية تقريباً. كما أن خطر الدولة أقل حدة مما هو موجود في بعض دول أمريكا الجنوبية وآسيا.

جدول (4)
مؤشرات المخاطر القطرية (2005)

الدولة	المؤشر المركب للمخاطر القطرية	مؤشر اليوروموني للمخاطر القطرية	الكوفاس
الأردن	75.0	44.13	B
تونس	72.8	55.78	A4
الجزائر	77.3	41.8	A4
سوريا	67.8	31.87	C
لبنان	58.0	35.09	C
ليبيا	80.0	22.66	C
مصر	68.8	47.45	B
المغرب	73.0	51.71	A4

المصدر: المنظمة العربية لضمان الاستثمار، التقرير السنوي لعام 2006.

4-1-2- الإطار القانوني: هناك تكييف لقوانين الاستثمار مع ما هو موجود في العديد من الدول في العالم، الامتيازات الجبائية مهمة. وعلى العموم فإن الإطار التنظيمي الذي ينظم الاستثمار الأجنبي في الدول المتوسطية يصنف ضمن الشريحة المتوسطة مقارنة مع الدول الناشئة الأخرى.

4-1-3- شروط الإنتاج والاستغلال: هي عناصر محددة للشركات التي ترغب في إقامة مخطط إنتاج عناصر أو مركبات لمنتوج نهائي. وهنا يمكن أن تؤدي العناصر التالية دوراً مهماً:

- **تكلفة اليد العاملة منخفضة مقارنة مع أوروبا:** هذه الميزة - التكلفة الوحدوية للعمل - مقارنة مع الصناعة الأوروبية غير موجودة إزاء الدول الناشئة والمنافسة للدول المتوسطية. وفي إطار تحرير شامل للمبادلات في إطار المنظمة العالمية للتجارة - اتفاقيات متعددة الألياف - فإن هذه الميزة ستختفي وخاصة في قطاع النسيج، والصناعات الغذائية. وهناك بعض العوامل الضرورية التي بإمكانها الاحتفاظ بجاذبية هذا العامل، وتطوير التكوين بالنسبة للمهندسين والتقنيين، هناك نقص في هذا المجال، إلى جانب تحسين النظام التربوي وترقيته، وتخفيض متسارع للحواجز أمام وجود الشركات، وتحسين الكفاءات في مجال التسيير.

جدول (5)
تكلفة اليد العاملة: فارق من 1 إلى 87

تكلفة ساعة (%)	الدولة	الدولة	تكلفة ساعة (%)
اليابان	%26.1	دول أوروبا الشرقية	%1.9
الاتحاد الأوروبي	%14	سلوفاكيا	%1.6
البرتغال	%4.3	المغرب	%1.8
أمريكا اللاتينية	%3	تونس	%1.6
تركيا	%2.6	الصين	%0.6
المكسيك	%2.2	الهند	%0.5

- **إنتاجية اليد العاملة:** إن تجربة المناطق الأخرى في العالم تبين أن العملية التي على أساسها تدخل الشركات في دولة ما ليست خطية. فهناك حدود قصوى تقود إلى عمليات تراكمية في بعض القطاعات يمكن أن تنشأ؛ لأن شركة ما لا تريد التخلي عن سوق منافسيها، أو بسبب مولد «لوفورات» مختلفة - رأس مال بشري مؤهل، كفاءات تقنية. هذه الآثار بدأت تؤدي دوراً مهماً في الدول المتوسطية. ولكن على العموم تبقى الدول المتوسطية في مجهوداتها اليوم في وضع مناسب مع المعايير المتعلقة بالتنمية البشرية (باستثناء الحواجز على الصادرات وضعف حجم السوق المحلي).

جدول (6)
ترتيب بعض الدول المتوسطية في مؤشر التنمية البشرية

التسلسل	الدولة	177 دولة (2004)	177 دولة (2005)
1	الأردن	90	90
2	تونس	92	89
3	الجزائر	108	103
4	سوريا	106	106
5	فلسطين	102	102
6	لبنان	80	81
7	ليبيا	58	58
8	مصر	120	119
9	المغرب	125	124

– **نقص في مرونة سوق العمل:** يتميز سوق العمل في المنطقة بمرونة ضعيفة؛ مما يدفع الشركات الأجنبية للاستثمار في مناطق تكون فيها التشريعات الاجتماعية أكثر جاذبية. ولذلك، وبسبب التحرير الاقتصادي وشدة المنافسة، فإن معظم دول المنطقة تسعى إلى تخفيض تكاليف الإنتاج، وخاصة على مستوى النشاطات ذات الكثافة في اليد العاملة، من أجل رفع جاذبيتها، كما أن هناك بعض الدول عملت على تكييف تشريعاتها من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج الاجتماعية ورفع مرونة سوق العمل.

جدول (7)
ضبط سوق العمل في بعض الدول المتوسطية

	مؤشر مرونة التوظيف	مؤشر مرونة الفصل	مؤشر تشريعات العمل
الجزائر	58	61	46
مصر	33	82	54
المغرب	33	65	36
تونس	71	55	54

المصدر: البنك الدولي، 2003..

4-1-4- طبيعة مناخ الأعمال: يبقى مناخ الأعمال في الدول المتوسطية في وضعية غامضة، وأحد العراقيل التي تحد من تطوير عمليات الاستثمار، وهي:

- ممارسات مقيدة لسياسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- غياب استراتيجية صناعية تسمح بجذب وتطوير فروع ذات قيمة مضافة كبيرة.

- تكاليف القيام بالأعمال مازالت عالية وتعرقل المستثمرين. وعلى هذا الأساس، من الصعب خلق مؤسسة في هذه المنطقة، بسبب عدد الإجراءات، والمدد وأهمية رأس المال الأولي لهذا النوع من الصفقات.

جدول (8)
تصنيف بعض الدول المتوسطية وفق مؤشر سهولة أداء الأعمال (2006)

	مرتبة سهولة ممارسة الأعمال	بدء المشروع	التعامل مع التراخيص	تسجيل الممتلكات	الحصول على الائتمان
الأردن	6	10	3	11	6
تونس	7	3	12	8	8
لبنان	8	7	7	10	2
المغرب	10	2	15	6	14
الجزائر	11	8	13	17	9
فلسطين	13	17	10	12	3
سوريا	14	11	5	9	9
مصر	17	9	17	14	17

Source: International Finance Corporation, World Bank, Report, 2006.

- هناك إشكالية عند الحديث عن السياسات التقييدية من طرف الدول المتوسطية الشريكة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ ففي حين أخذت قوانين الاستثمار منحى أكثر ليبرالية من خلال تعديل قوانين الاستثمار في أغلبية الدول، فإن السياسات في مواجهة الاستثمارات الدولية مازالت مقيدة.

وما زالت بعض الدول تضع تقييدات حول الإسهامات الأجنبية في بعض المؤسسات المحلية. هذه التقييدات يمكن أن تمس مجموع القطاعات أو بعض القطاعات الحساسة. كما أن بطء إعادة انفتاح القطاع المصرفي يمثل أحد العراقيل

لجذب الاستثمارات، والنفاذ إلى القروض وسوق رؤوس الأموال صعب أمام المتعاملين، وأصعب إذا كان الأمر يخص الأجانب.

– تكاليف نقل الأشخاص والبضائع على مستوى الفضاء المتوسطي من أكبر التكاليف في العالم، تعقد الإجراءات الجمركية، طول مدة بقاء الحاويات في الميناء – أكثر من شهر في بعض الدول.

– تكاليف الخدمات المالية ونوعيتها تعد أحد العراقيل التي يشير إليها عادة المتعاملون الأجانب الذين يشتغلون في الدول المتوسطية. وسوق رؤوس الأموال الذي فتح يبقى – عملياً – صعب الدخول، كما أن العمليات مع الخارج أو بالعملة الصعبة تبقى خاضعة لإجراءات طويلة ومعقدة.

– شبكات الاتصال في العديد من الدول المتوسطية – باستثناء إسرائيل وتركيا – تعرف تأخراً مهماً يحد من النشاطات الاقتصادية، تكاليف الدخول بواسطة الإنترنت مرتفعة بما فيها للمؤسسات وعرض الخدمات مازال صعباً.

4–1–5– استراتيجية جذب الاستثمارات غير كافية: ترتكز سياسات جذب الاستثمارات على منح مزايا مالية وجبائية، هذه السياسات غير الانتقائية نجدها في بعض الحالات معزولة عن المحيط الصناعي المحلي، وصناعات الملابس خير مثال على ذلك، فهي تستورد المواد الأولية من أوروبا، أو آسيا دون أن تفيد الصناعة المحلية من السوق الذي تمثله مدخلاتها. (ففي تونس مثلاً، فإن تصدير 1 دينار من النسيج يتطلب 0.76 دينار من الواردات مثلاً.)

الفوارق في تكلفة اليد العاملة غير كافية من أجل ضمان تطوير الفروع ذات القيمة المضافة المحلية، في الصناعات التحويلية، التكاليف المباشرة لليد العاملة تمثل نادراً أكثر من 20 بالمائة من التكلفة الإجمالية للمنتوجات. ففي جنوب آسيا وشرقها مثلاً، فإن الصناعة الإلكترونية تعتمد أكثر فأكثر على تكلفة اليد العاملة الضعيفة المحلية، إضافة إلى سهولة التموين بالمواد الأولية. فالأسعار منخفضة عما هو موجود في الدول الصناعية. الجاذبية هنا مباشرة ومرتبطة بنوعية وتنافسية النسيج الصناعي الذي توجد فيه هذه المؤسسات. وعلى عكس الدول الآسيوية في الستينيات، فإن الدول المتوسطية لم تطور – حتى الآن – استراتيجية "التجمعات القطاعية" الضرورية لجذب الاستثمارات الأجنبية ذات المحتوى الكبير من التكنولوجيا.

كما أن العديد من القطاعات الصناعية المهمة اليوم تحول كتلتها السعرية نحو دول شرق أوروبا؛ حيث تجد – بما فيه القطاعات التكنولوجية – محيطاً ونسيجاً صناعياً مكثفاً وذا نوعية عالية.

الحل إذن، يكمن في التكوين، تحسين الهياكل القاعدية، طرق التموين وتبني استراتيجية صناعية واضحة وأكثر انتقائية، وعلى أساسها تنسق مختلف السياسات الاقتصادية.

تكاليف القيام بالأعمال التي تواجه المتعاملين الصناعيين في الدول المتوسطية مازالت عالية من مختلف دول المنطقة في مجهوداتها لجذب الاستثمارات المباشرة.

4-1-6- حل النزاعات: التحدي الأخير الذي يشار إليه من طرف المستثمرين الأجانب مناخ عدم الاستقرار القانوني الذي يحيط العمليات التجارية والمالية؛ إذ إن معالجة قضية بسيطة على مستوى المحاكم يمكن أن تأخذ عدة سنوات. كما أن غياب الثقة لدى المستثمرين في الأنظمة القانونية الوطنية يقود إلى اللجوء للتحكيم الدولي لحل النزاعات ذات الطبيعة المالية أو التجارية. وإذا كان هذا الأخير أصبح قاعدة في العقود التي تربط المستثمرين الأجانب مع الدولة، فإنه عملياً أكثر تعقيداً وضعه حيز التطبيق على مستوى العقود التجارية التي تربط الأشخاص الطبيعيين والمعنويين.

كل هذه العناصر مازالت تمثل عراقيل أمام تطوير الاستثمارات المباشرة على مستوى المنطقة، ويتطلب هذا إدماج المستثمر الأجنبي في استراتيجية صناعية متجانسة، وتطبيق إجراءات عملية فعالة. كما يتطلب أن تطور الإدارة في الوقت الذي تنفتح فيه الدولة على الخارج، فإدارة ذات كفاءة وفعالية يمكن أن تحسن من مناخ الأعمال.

5 – وضعية الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخصائصها في دول جنوب المتوسط وشرقه:

5-1- عرف حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في السنوات الأخيرة نمواً معتبراً؛ إذ انتقلت حصة دول جنوب المتوسط من نحو 14 ملياراً بين 2001 و2005 إلى نحو 40 مليار دولار لعام 2006.

جدول (9)
تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول جنوب المتوسط*
(ملايين الدولارات)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الجزائر	438	1196	1065	634	882	1081	1400
مصر	1235	510	647	237	2157	5376	6100
الأردن	787	100	56	436	651	1532	2500
لبنان	298	249	257	2860	1899	2573	4300
المغرب	423	2808	428	2429	1070	2933	2500
فلسطين	76	51	41	غ . م	3	غ . م	غ . م
سوريا	270	205	225	180	275	500	700
تونس	779	486	821	584	639	782	2800
تركيا	982	3266	1037	1752	2837	9681	17100
ليبيا	غ . م	غ . م	غ . م	غ . م	غ . م	غ . م	غ . م

* باستثناء إسرائيل Source: CNUCED, 2006. World Investment Report

هذا الارتفاع في حجم الاستثمارات الأجنبية يعود إلى عوامل داخلية وأخرى خارجية:

أ – استفادت دول الجنوب المتوسط بطريقة إيجابية من ارتفاع أسعار البترول منذ 2003، وقد أثر هذا التطور في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ثلاثة مستويات:

أولاً: بتحسين مردودية مشاريع الاستثمار في قطاع المحروقات (استكشاف، استغلال وتكرير)، ثم بانتعاش مشاريع الاستثمار في قطاع الطاقة (وخاصة القابلة للتجديد أو البديلة في الدول البترولية)، وأخيراً، إعطاء دفع جديد للاستثمار الأجنبي تحت تأثير إعادة تدوير البترودولارات لدول الخليج (و خاصة الإمارات العربية المتحدة، الكويت، المملكة العربية السعودية وقطر).

ثانياً: تسارع عمليات التنازل عن المؤسسات العمومية (و خاصة عبر برامج الخصخصة واستغلال شبكات الاتصالات) خلق بالتأكيد أهم فرص الاستثمار.

ثالثاً: عرف مناخ الاستثمار تحسناً كبيراً في السنوات الأخيرة، سواء ما يتعلق بالإطار القانوني لحماية الاستثمارات، الإجراءات الجبائية المحفزة أم تهيئة المناطق

الصناعية أو التكنولوجية المكيفة (إسرائيل، تركيا، مصر، تونس والمغرب طورت في هذا الأقطاب التكنولوجية أو مناطق النشاط المتقدمة).

ب- كما أن العوامل الخاصة لكل دولة مثلت عناصر محركة ومحددة: فتح مفاوضات انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي أثر إيجاباً على قرارات الاستثمار من خلال أثر الاستباق في دعم مناخ الثقة، برنامج الانفتاح والإنعاش الاقتصادي الجزائري الممول من الموازنة العامة للدولة، تبني مصر في 2004 لسياسة التنافسية القائمة على الاستثمار الأجنبي، الانفتاح السياسي للدولة التي كانت حمائية في مواجهة رؤوس الأموال الأفقية مثل سوريا وليبيا.

5-2- إضافة إلى هذا التوزع لمصادر الاستثمارات، هناك توجه قطاعي جديد. فإذا كانت الدول الأوروبية أقل نسبياً فعالية في الشرق الأوسط، فهي مازالت تحتل مكانة رئيسية في دول المغرب العربي (المغرب وتونس)، صعود الولايات المتحدة يقابله انتعاش الاستثمارات في قطاع المحروقات (الجزائر، مصر وليبيا) وأقل جدة في قطاع الخدمات المالية، أخيراً، مستثمرو دول الخليج ينشطون في 3 مجالات من النشاط: السياحة، العقار السكني وقطاع الاتصالات. الاستثمار القادم من الدول الناشئة يتم - أساساً - في القطاعات التي كانت إلى الآن محمية، وفي بعض الحالات قطاعات مرتبطة بالصناعة الثقيلة (الهند في استخراج المعادن، الصين في البناء والأشغال العمومية، جنوب إفريقيا في قطاع المناجم).

ونشير إلى أنه في عام 2006، أصبح المستثمرون القادمون من دول الخليج يحتلون المرتبة الأولى، كما تدعمت وضعية المستثمرين من أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة وكندا). وفي المقابل هناك تراجع نسبي للمستثمرين الأوروبيين.

ويلاحظ، دخول مستثمرين جدد من بعض الدول الناشئة التي تحتل مكانة متميزة على مستوى أسواق جنوب المتوسط وشرقه (جنوب إفريقيا، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية، الهند وروسيا).

5-3- يبين الجدول (10) حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بالتدفقات المالية الخارجية الأخرى التي تغذي منطقة جنوب المتوسط. فرؤوس الأموال الداخلة في ارتفاع متزايد، الإعانات العمومية للتنمية على مستوى المنطقة تتناقص لصالح المداخيل الأخرى، بينما تحويلات المهاجرين (تضاعفت خلال 10 سنوات)، إيرادات السياحة (تضاعفت 3 مرات ما بين 1995 «12,5 مليار دولار»

و2005 «42,7 مليار دولار») والاستثمارات الأجنبية المباشرة (التي تتزايد تدريجياً) تأخذ أهمية متزايدة. وفي 2006 أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصدر الخارجي المهم في المنطقة (MIPO, 2006:13)

جدول (10)
أهم المداخيل الخارجية في منطقة المتوسط (2005)*

	الاستثمار الأجنبي المباشر	مداخيل السياحة	تحويلات المهاجرين	إعانات عمومية للتنمية	المجموع
الجزائر	1081	178	2460	313	3959
مصر	5376	6851	3341	1458	11758
الأردن	1532	1441	2288	581	5065
لبنان	2573	5411	5723	265	9588
المغرب	2933	4617	4221	706	11012
فلسطين	–	–	692	1136	1828
سوريا	500	2130	855	110	3250
تونس	782	2063	804	328	3450
تركيا	9681	18152	692	257	23403

* باستثناء إسرائيل

Source: MIPO, (2006) Les investissements étrangers dans la région MEDA en 2006: 12.

5-4- التنويع النسبي لمصادر الاستثمارات الأجنبية لا يترافق مع تنويع كاف لقطاعات النشاط. وتبقى تدفقات الاستثمارات – على العموم – مركزة في النشاطات ذات المردودية الآنية، أو القطاعات المضاربية. وخلال الفترة 2003-2006 امتُصَّ نحو 3 أرباع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من طرف 5 قطاعات: المحروقات، الاتصالات، القطاع البنكي، السياحة والعقارات. وهذا يؤكد أهمية تنويع المشاريع ذات الطبيعة المالية أو الريعية.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار وضعية كل دولة، فهناك تفاوت واختلاف كبيران فيما يخص الاتجاهات العامة لهذه الاستثمارات (Reiffers, and Tourret, 2000):

– تمركز هذه الاستثمارات في عدد قليل من الدول: مصر، تركيا، تونس والمغرب وبعض الدول الصغرى كالأردن ولبنان.

– إسهام هذه الاستثمارات في التكوين غير الصافي لرأس المال الثابت منذ

1995 يقدر في مالطا بـ 47%، تونس 27%، قبرص 25%، مصر 20% والأردن 17%.

– الوزن المتزايد للاتحاد الأوروبي من إجمالي الاستثمارات المباشرة؛ مما يدل على أهمية دور التاريخ السياسي والقرب الاجتماعي كعوامل محددة لتمركز هذه الاستثمارات.

إن التوجه القطاعي في أغلبيته صناعي 55% وأكثر فأكثر في قطاع الخدمات، البنوك، والتأمين، وفي عدد قليل من القطاعات كصناعة السيارات، الصناعات القاعدية (الإسمنت، الكيمياء، السلع البترولية – الصناعات ذات الكثافة في العمل – الألبسة والخياطة)، المالية، السياحة. وحديثاً في مجال الاتصالات.

كما أننا إلى جانب ذلك نسجل تخصصاً جغرافياً للدول الأوروبية؛ ففرنسا التي تستثمر أكثر في المنطقة، تتمركز في المغرب ولبنان. أما المؤسسات الإيطالية فحول مالطا، تركيا وتونس (الدولتان معاً تمثلان نصف مجموع الاستثمارات المباشرة في مصر، المستثمرون من ألمانيا متمركزون في تركيا، بينما يهتم الإنجليز أكثر بقبرص، مصر والأردن، في حين توجد المؤسسات الإسبانية بقوة في المغرب).

كما أن سلوك الشركات المتعددة الجنسيات يختلف في هذه المنطقة؛ فالاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة يوزعان الاستثمارات الأجنبية المباشرة على كل القطاعات. الدول العربية واليابان لهما استراتيجية مستهدفة قطاعياً، الأولى في الوساطة المالية والسياحة والثانية في قطاع السيارات؛ مما يبين أن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي يبحثان عن الفعالية والمردودية، في حين نجد المؤسسات اليابانية موجهة أكثر نحو السوق.

5–5– إن توزيع الاستثمارات بحسب نوعية المشاريع في عام 2006 يبين الحصة الضعيفة لمشاريع الإنتاج (خلق، توسيع أو إعادة توطين النشاط): 45% من عدد المشاريع، ولكن 38% فقط من القيمة الإجمالية. مشاريع التوسيع لا تتعدى نسبة 10%، بينما كانت تمثل نحو 50% من المشاريع في حالة أوروبا. 23% من المشاريع لها بعد مالي (مشاركة في رأس المال، خصخصة)، ولكن هذا يمثل أكثر من نصف المبلغ المستثمر (53%)، وأساساً في ثلاثة قطاعات (اكتساب شبكات

بنكية، رخصة الاتصالات. باقي المحفظة تخص مشاريع تجارية (فروع، مكاتب تمثيل، أي 22% من المشاريع). إضافة إلى المشاريع ذات البعد الشراكة (اتفاقيات التوزيع) بنسبة 15,5 من المشاريع و8,8% من القيمة الإجمالية.

الخاتمة:

على أساس التحاليل النظرية والتطبيقية، حاولنا في هذا البحث تحليل الأسباب التي جعلت دول جنوب البحر الأبيض المتوسط وشرقه من بين أضعف المناطق جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع كل ما قامت به دول المنطقة من إصلاحات اقتصادية كلية جذرية، ودخول اتفاقية منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق، وعلى الرغم من انضمام أغلبية الدول إلى المنظمة العالمية للتجارة والتزامها بالاتفاقيات والالتزامات الصادرة عنها فلم يتطور حجم الاستثمارات الأجنبية منذ التوقيع على اتفاقيات الشراكة بالحجم الذي ينسجم وتطلعات دول المنطقة لتحقيق النمو والرفاهية الاجتماعية مقارنة بما تحقق في دول أوروبا الشرقية سابقاً، التي تعد المنافس الحقيقي لدول جنوب المتوسط وشرقه.

فالإصلاحات الاقتصادية الكلية من تحرير التجارة وقوانين الاستثمار، وتخفيض خطر الدولة، وتعزيز المنظومة القانونية في مجال الملكية الفكرية، وبرامج الخصخصة لم تكن كافية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعلى الرغم من أن القرب الجغرافي محدد مهم وأساسي لكنه أصبح غير كاف لاستقطاب الشركات الأجنبية وخاصة الأوروبية.

ونعتقد أن من أسباب ضعف منطقة دول جنوب المتوسط وشرقه عن القدرة على جذب تدفقات الاستثمارات الأجنبية القادمة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي يعود جزء منها إلى التوجهات الاستراتيجية الجديدة التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات بسبب العولمة. هذه الاستراتيجية تتحول أكثر فأكثر نحو الدول ذات الكفاءة العالمية في أنظمة الإنتاج الجماهيري (*Market Seeking*) كحالة الصين مثلاً ونحو الدول الغنية في مجال التكنولوجيا ورأس المال في مجال أنظمة الإنتاج المرنة (*Efficiency Seeking*) بصفة عامة، فالشركات متعددة الجنسيات تبحث عن الدول التي وصلت إلى مستوى من النمو – على الأقل – مشابه للدول ذات الدخل المتوسط وموجودة في وضعية الاقتصاد الفعال بحسب تصنيف (Porter). ولذلك، فإن دول المنطقة مطالبة بتحسين كفاءة الأداء من خلال تعزيز الإنتاجية داخل

المؤسسات، والانتقال من اقتصاد يعتمد على عوامل الإنتاج الى اقتصاد الفعالية. وهذا الانتقال يتطلب دوراً مهماً للدولة لتعزيز النظام الاجتماعي من خلال الاستثمار في رأس المال البشري وتعزيز القدرات في مجال الإبداع والتفوق التكنولوجي.

إن نجاح منطقة التبادل الحر بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي يبقى رهين تدفقات الاستثمارات الأجنبية التي يعول عليها في أداء دور رئيسي ومحوري ضمن السياسات المرافقة لتحريك اتفاقيات الشراكة.

فما السياسات التي يجب اعتمادها لجذب الاستثمارات الأجنبية والاستفادة من عامل القرب الجغرافي والتاريخي والثقافي مع دول الاتحاد الأوروبي؟.

1 – زيادة الدعم الأوروبي للدول المتوسطية في مجال البحث والتطوير التكنولوجي والتدريب من أجل تحسين القدرة الإنتاجية لهذه الدول.

2 – تنشيط الهيئات المكلفة ترقية الاستثمار، بالتنسيق مع القطاع الخاص.

3 – تبني مقاربة مشتركة بين دول جنوب المتوسط وشرقه، من أجل محاربة تجزؤ الأسواق المحلية في المنطقة.

4 – تشجيع تنوع مجال الإنتاج من أجل الانتقال من صناعة قائمة على استعمال الموارد نحو صناعة تحويلية ذات قيمة مضافة كبيرة وكثيفة اليد العاملة.

5 – إصلاح المؤسسات المالية وتعزيز فعالية النظام المصرفي.

6 – تحسين نوعية البنية التحتية.

المراجع:

بلقاسم زايري وعبد القادر دربال (2002). **الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الأورو– متوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر.**

Les cahiers du Centre de recherche appliquée pour le développement (CREAD),Nº61-3: 27-62.

البنك الدولي (2003). إطلاق فرص العمل في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: نحو عقد اجتماعي جديد. تقرير صادر عن البنك الدولي.

Les cahiers du Centre de recherche appliquée pour le développement (CREAD),Nº61-3 Trimestre (62-27).

رضا عبد السلام (2002). **محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر.** القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر.

مصطفى النابلي (2003). تحديات وآفاق النمو الاقتصادي الطويل في الدول العربية. بيروت، بحث قدم خلال مؤتمر مؤسسة الفكر العربي، 4–6 كانون الأول.

المنظمة العربية لضمان الاستثمار (2006)، التقرير السنوي لعام 2006.

مهدي الحافظ (2000). **الشراكة الاقتصادية العربية – الأوروبية: تجارب وتوقعات**، لبنان: دار الكنوز الأدبية، الطبعة الأولى.

موريس شيف ول.آلن وينترز(2003). **التكامل الإقليمي والتنمية**. واشنطن، مطبوعات البنك الدولي للتعمير والتنمية.

Baldwin,R. (1989). The growth effect of 1992. *Economic Policy*, Vol 14: 247-281.

Baldwin,R. (1992). Measurable dynamic gains from trade. *Journal of Political Economy*, Vol 100. (1) February: 74-162

Blomstrom,M & kokko,A (1997). Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases. Policy Research Working Paper Nº1750, The World Bank, April:11-12.

Castilho, M & Saledad,Z. (2000). Commerce et investissements étrangers directs dans un cadre de régionalisation, le cas du Mercosur. *Revue Economique*, Vol 51, nº3, Mai: 761-774.

CNUCED. (2006). *World Investment Report,*

FEMISE. (2006). Rapport du FEMISE sur le partenariat Ruro-Mediterranean.

Handoussa,H & Reiffers,J.L (coordonnateurs). (2000). le partenariat euro Méditerranéen en l'an 2000 . Deuxième rapport FEMISE sur le partenariat euro Méditerranéen.,juillet.

International Finance Corporationm Workd Bank, Report. (2006). Creating Jobs.

Jepma, C & Rhoen,A. (1998). International trade, a business perspective.Longman, London and New York.

Krugman,P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, vol: 99(3): 483-499.

Krugman,P & Venables. (1995). Globalisation and the inequality of nations. *The Quarterly Journal of Economics*, vol 110: 850-859.

Mezouaghi,M (2007). Intégration euro méditerranéenne et investissements directs étrangers: Eléments de débat. Euromed Investment Conference. La Baule.

Michalet,CH,A. (1997). Investissements étrangers: les économies du sud de la méditerranée sont - elle attractives?.Monde Arabe,Machrek,Maghreb. dec.

MIPO. (2006). Les investissements étrangers dans la région MEDA en 2006

Norman, G & Motta. M, (1996). Does economic integration cause foreign direct investment. *International Economic Review*, nº37 (4), November: 109-121.

Petri, P. (1997). The case of missing foreign investment in the Southern Mediterranean. *OECD, Technical Papers* nº128.December.

Puga, D. (1999). The rise and fall of regional inequality. *European Economic Review*. vol 43(2): 303-334.

Puga, D & Venables. (1996). The Spread of industry: Spread agglomeration and economic development. Discussion Paper, 279.

Reiffers,J.L & Tourret,J.C (2000). Investir dans une zone de libre échange Euro-Méditerraneenne. Portugal: Lisbone.

Stein,L & Daude,C. (2001). *Institutions, Integration and the location of direct investment.* OCDE.

Trivoli,G & Graham,R & Herbig,P.A. (1998). Determinants for trading and investing in Latin American by U.S business. *American Business Review*, West Haven, Vol.16. Issue:1. Jan: 56-63.

قدم في: أكتوبر 2008
أجيز في: إبريل 2009

Impact of Partnership Agreements between the European Union and Southern and Eastern Mediterranean Countries on FDI Flows

Zairi Belkacem*

This paper contributes to the literature dealing with the relationship between Integration Theory and the FDI, by analysing the Euro-Mediterranean Model. This research starts with a simple hypothesis that the Southern Mediterranean (SOM) countries have missed the extraordinary surge of private international investment in recent years. This situation has led to a correlation between many factors and the level of direct foreign investment flows . Finally, the results identify a cluster of policy initiatives that could create an economic environment that supports and increases private domestic and international investment, and points out the quality of institutions in a broad sense as a major determinant of inward FDI in the region.

Key words: Foreign direct investment, Economic integration, investment climate, Southern mediterranean countries, EU.

* Faculty of Economic Sciences, University of Wahran, Algeria.