التكامل الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر: عناصر تحليلية لمناخ الاستثمار في جنوب وشرق المتوسط

بلقاسم **زايري***
عبد القادر **دربال****

ملخص

لم تستفد الدول المتوسطية من التوسع المعتبر للاستثمارات الأجنبية في السنوات الأخيرة ، وقد نتجت هذه الوضعية عن عديد من العوامل الاقتصادية والسياسية والثقافية المعيقة، بالرغم من وجود إمكانيات واسعة لتطوير الاستثمارات الأجنبية على مستوى المنطقة، إضافة إلى المكانة الرئيسية التي يحتلها جذب الاستثمارات الأجنبية في سياسات التنمية لهذه الدول، والالتزام الواضح بالإصلاحات التي ترمي إلى تحسين مناخ الاستثمارات وخلق مناخ أعمال ملائم، وكذا الاتجاه الملاحظ نحو الاستدراك في السنوات القليلة الأخيرة. فلماذا لا تشكل منطقة البحر المتوسط كفضاء مفضل للاستثمارات الأجنبية المباشرة؟ هل سيؤدي اتفاق الشراكة ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي إلى خلق أو تحويل تدفقات الاستثمارات الأجنبية؟

* أستاذ محاضر بجامعة وهران، رئيس وحدة بحث في مخبر العولمة والاقتصاد الدولي التطبيقي.
** أستاذ التعليم العالي بجامعة وهران، مدير مخبر العولمة و الاقتصاد الدولي التطبيقي.

الكلمات المفتاحية:

الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التكامل الاقتصادي، اتفاقيات الشراكة، منطقة التبادل الحرّ، مناخ الاستثمار، الدول المتوسطية، الاتحاد الأوروبي.
JEL CLASSIFICATION: F 14 - F 34

مقدمة

يجسد توقيع اتفاقيات التبادل الحر ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي إرادتها في ألا تكون مهمشة عن حركة الشمولية للاقتصاد العالمي وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ونمو التجارة. وعلى هذا الأساس فإنّه من المفترض أن يحسن هذا الاندماج الإقليمي مناخ الاستثمار وأن يوف بيئة أعمال فعّالة ليس فقط لنمو التجارة ما بين الطرفين، بل كذلك لنمو حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة القادمة من الاتحاد الأوروبي ، وهذا ما أكد عليه Charles Albert Michalet (1997) بأنه "بتحسن الوضع الاقتصادي بدول الجوار بجنوب البحر المتوسط، فإن المنطقة ستكون أكثر جاذبية للاستثمار ات والمستثمرين الأجانب ، خاصة الأوروبيين منهم ". فالمستثمرون من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ينظرون بايجابية إلى تلك المنطقة نظرًا للعديد من الاعتبارات كقربها الجغرافي من الأسواق الأوروبية وانخفاض تكلفة العمل، وكذا الاستقرار السياسي بالمنطقة بصفة عامة (Charles Albert Michalet، 1997).

لذا، فهناك من يرى أنّ نجاح اتفاقيات الشراكة ما بين الجانبين يتطلب العديد من السياسات المرافقة والمدعمة، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أهم هذه السياسات (زايري بلقاسم ودربال عبد القادر، 2002) التي تعزز من فرص نجاح اتفاقيات التكامل الاقتصادي غير المتكافئة، وتعتبر أحد المصادر الأساسية لتعويض الخسائر في الإيرادات الناجمة عن عمليات التفكيك الجمركي التي ستقوم بها الدول المتوسطية وفق جدول زمني متفق عليه، يأخذ بعين الاعتبار حساسية ودرجة تنافسية القطاعات والنشاطات الاقتصادية لكل دولة على حدا.

ورغم أن العديد من دول جنوب وشرق المتوسط تقدم الكثير من التسهيلات والامتيازات والضمانات أو التسهيلات الجمركية، المالية والإدارية، نجد أن حجم الاستثمار الأجنبي مقاسا على سبيل المثال بعدد الشركات أو الاستثمار في المشروعات الأجنبية فيها محدودا 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 توجد عوامل أخرى قد تؤدي دورا أكثر تأثيرا على حجم ومدى استقرار تدفق هذه الاستثمارات، كالاستقرار السياسي وحجم السوق ومدى توافر الموارد المادية والبشرية بالمنطقة ومناخ وأشكال الاستثمار المقامة بها، إضافة إلى المحددات الخارجية التي تؤثر في مسار وقرار الاستثمار لدى الشركات. كل ذلك 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 وتنظيماته الإدارية، وما تتميز به من فعالية وكفاءة ونظامها القانوني، ومدى مرونته ووضوحه واتساقه وسياسات الدولة الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق وآلياته وإمكانياته، و كذا ما تمتاز به الدولة من منشآت قاعدية، وعناصر إنتاج، وما تتميز به الدولة من خصائص جغرافية وديمغرافية، كل ذلك يشكل مكونات ما أصطلح على تسميته " *بمناخ الاستثمار*"، ومن ثمَّ فهي عناصر متداخلة وتؤثر وتتأثر بعضها البعض. من 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.

سنحاول من هنا طرح إشكالية مدى قدرة الفضاء الأورو-متوسطي على تحقيق النمو المدفوع بالاستثمارات الأجنبية، و هل سيؤدي اتفاق الشراكة ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي إلى خلق أو تحويل تدفقات الاستثمارات الأجنبية؟. وفي كلا الحالتين ما هي الأسباب؟

1 - الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بنظريات التكامل الاقتصادي

افتقرت النظرية الاقتصادية في السبعينيات والثمانينيات لأدوات تحليل خاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بسياسات التكامل الاقتصادي في العالم. ول ذلك، كانت الدراسات التجريبية عن اثر اتفاقيات التكامل الإقليمي على الاستثمار قليلة، وكانت أغلب اتفاقيات التكامل الإقليمي آنذاك جديدة، لدرجة أن البيانات عنها كانت غير متوفرة [1]. ولكن التطورات الراهنة التي عرفها الاقتصاد العالمي في التسعينيات، أدت إلى تفعيل النقاش

[1] عرف العالم أثناء فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية حركة واسعة من التكامل الاقتصادي، إذ تم التصريح لدى الغات عن 98 اتفاق على أساس المادة 24 من اتفاقية الغات مابين 1947 و1994.

من جديد حول الاستثمار الأجنبي، استراتيجيات توطين الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على الدول المستقبلة والأصلية، مما أدى إلى ظهور العديد من الأدبيات الجديدة في هذا المجال. ولقد ركزت معظم الدراسات الحديثة النظرية منها والتطبيقية على تحليل العلاقة التكامل الاقتصادي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة (N.Idir , A.Kamali & E.Unan,2007).

يمكن لاتفاقيات التكامل الاقتصادي التأثير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويخضع ذلك إلى بعض العوامل، كخصائص الدول الأعضاء في منطقة التكامل، شكل الاتفاق، نوع الاستثمارات المباشرة وإلى السياسات الاقتصادية الموجودة في كل دولة قبل وبعد الاتفاق (Blomstrom, M & Kokko,A ,1997). ويبين كل من (Norman.G & Motta.M, 1996) أن التكامل الاقتصادي له اثر ايجابي على نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجية نتيجة الإلغاء التدريجي لـلقيود التجارية مابين الدول الأعضاء ، وتطبيق تعريفة جمركية خارجية موحدة . بينما يرى (شيف، م و وينترز، ل.أ، 2003، ص. 102) أنّ الاستثمار المتزايد أكثر تدفقا في اتفاقيات التكامل ما بين دول الشمال، واقل في الاتفاقيات الموقعة بين دول الشمال والجنوب، وشبه منعدم في الاتفاقيات ما بين دول الجنوب. ولا توجد أية أدلة تجريبية تثبت أن هذا الاستثمار يؤدي إلى نمو اقتصادي عال، و لكن هناك أدلة أقوى على وجود استثمار أجنبي مباشر، وعادة ما ينشا مباشرة بعد توقيع الاتفاقية. كما يرى البعض أن للاتحادات الإقليمية دورا هاما في عملية توزيع وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر (عبد السلام، ر، 2002).

ولا يقتصر دور التكامل الاقتصادي فقط على خلق تدفقات الاستثمارات الأجنبية، بل يمكن أن يكون له بعض الآثار الديناميكية التي يكون لها تأثير إيجابي على الاستثمارات الأجنبية، نظرا لانخفاض تكاليف القيام بالأعمال، وارتفاع فرص الربحية، نتيجة لاتساع هامش الربح، مما يشجع المؤسسات الموجودة في الدول الأخرى على إقامة فروع جديدة للإنتاج في الدول الأعضاء. كما أن التكامل سيجعل دخول الشركات الأجنبية إلى الأسواق المضيفة أكثر سهولة، مما سيؤثر على نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وسيكون لذلك أثار ايجابية على نمو المبادلات التجارية (Reiffers,J-L & Tourret,J-C, 2000). وهناك العديد من الأ دلة تثبت أن اتفاقيات التكامل الإقليمي تدعم الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة من الدول غير الأعضاء في الاتفاقية إذا زادت المصداقية السياسية بصورة واضحة وزاد

حجم السوق، مما سيعطي الثقة في السياسات الحكومية عموما، مما سيساعد على زيادة الاستثمار وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن ذلك يحتاج إلى سياسات مرافقة كالحفاظ على الملكية الفكرية، وقطاعات تمويل وبنوك ذات كفاءة عالية..الخ.

من جهة أخرى، يمكن لاتفاقيات التكامل بين الشمال والجنوب أنْ تعزز من مصداقية دول الجنوب أمام المستثمرين الأجانب (مثال النافتا)، لكن ذلك يحدث فقط إذا حسنت الاتفاقية الأداء الاقتصادي ل هذه الدول، إضافة إلى استعداد الشريك الأقوى اقتصاديا في الشمال لدعم الاستثمار. وهذا يمكن أن يحدث إذا كانت سياسات الدول النامية التي تحتاج إلى الدعم واضحة و محددة في الاتفاقية، و كان للشريك الشمالي اهتمام محدد لنجاح الشريك الآخر" (شيف، م و وينترز، ل.أ، 2003، ص. 17). و"عند تحليل الآثار الاقتصادية للسوق الأوروبية المشتركة، تبين أن هذا الإطار من التكامل كان له مكاسب ، تمثلت في رفع معدل النمو داخل الدول الأعضاء على المدى المتوسط و البعيد ، أدت إلى تشجيع عمليات توطين المؤسسات المحلية والاستثمارات الأجنبية داخل المنطقة (Blomstrom, M & kokko,A , 1997, pp11-12).

ونشير إلى أنّ الاستثمارات الأجنبية الأفقية تظهر عندما يؤدي التكامل الاقتصادي إلى الرفع من إمكانيات استغلال سوق أكثر يتميز بحجم أكبر. وبالتالي تجد الشركات متعددة الجنسيات الفرصة سانحة للاستفادة من هذا التوسع في حجم السوق، مما يشجع على دخول رؤوس الأموال، وإنشاء فروع أو مؤسسات جديدة داخل منطقة التكامل. ويبين كل من Krugman (1980) و (Motta & Norman, 1996) أن اثر حجم السوق المحلي يشجع النشاط الاقتصادي للمنطقة المعنية بسبب وجود اقتصاديات الحجم. كما أن التحسينات الحاصلة على العملية الإنتاجية و التي تترافق مع ارتفاع في مستوى التخصص، استغلال اقتصاديات الحجم، و التركز الجغرافي الكبير للنشاطات الاقتصادية من المتوقع أن تكون نتيجة هذه الاستثمارات المباشرة. كما أنه يمكن أن يرفع من مستوى التكاملية ما بين الاستثمارات الأجنبية و التجارة الدولية (Castillo. M & Saledad. Z, 2000).

ويشير العديد من الاقتصاديين في هذا المجال إلى أن التكامل الاقتصادي يمكن أن يحفّز تدّفقات الاستثمارات بعدة طرق (Fernandez ,R , 1997, p.6).

- تخفيض التشوهات على مستوى الإنتاج والرفع من حجم الاستثمارات الأجنبية.
- الرفع من الحجم الكامن للسوق، ومن حجم الاستثمارات التي يقوم بها المستثمرون المحليون والأجانب. وفي حالة الاتحاد الجمركي ، يظهر الأثر من خلال سوق موحدة بتعريفة جمركية مشتركة، يرفع من الحوافز التي تدفع المستثمرون إلى تبني ما يسمى بمصانع التعريفة الجمركية "Tariff-jumping".

ويرى Baldwin (1989، 1992) في دراسة تحليلية ل بعض اتفاقيات التكامل الاقتصادي، أن جهود الاستثمار في برنامج السوق الأوروبية الموحدة كانت لها نتائج ايجابية، فقد قدرت المكاسب الأولى للسوق بحوالي 5% من إجمالي الناتج المحلي (1998). فإذا اعتبرت أنها مكاسب إنتاجية تزيد من معدل العائدات، فان Baldwin يرى أن هدا الاستثمار سيزداد نتيجة لذلك. أما إذا أخدنا بزيادة الاستثمار طبقا لنموذج Solo (1956) فهو يعبر عن نمو اقتصادي حقيقي على المدى الطويل، أي نمو خارجي ويعتمد على سياسة الحكومة، ويقول Baldwin انه كلما تراكم رأس المال يستطيع الاقتصاد أن يعزز من مستوى لدخل.

ويبدو أن تجربة التكامل الأوروبي كان لها اثر كبير وواضح على خلق الاستثمارات الأجنبية البينية وعلى التقارب في مستويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول الأعضاء، إذا ما تم مقارنتها بتجارب إقليمية أخرى تضم دول نامية في أمريكا اللاتينية، أو أفريقيا ومنطقة آسيا، والتي لم يكن لها نفس الأثر. فلقد كان برنامج السوق الموحد لا ي هدف في بدايته إلى توحيد وتنسيق إجراءات الحدود مثل الرسوم والإعفاءات المختلفة فقط، ولكنه يسعى كذلك إلى تحقيق ما يسمى " *التكامل الموسع*"، من خلال إلغاء كل القيود أمام حركة البضائع والخدمات والأفراد ورأس المال، وخلق سوق واسع يستطيع استيعاب واستقطاب الحجم المعتبر والكبير لأنشطة الشركات الأوروبية وغير الأوروبية التي تجد نفسها منجذبة ببيئة ملائمة للأعمال، والتي تستطيع تعزيز قوتها التنافسية من خلال القيام بعمليات عمليات الدمج والتملك (Jepma. C & A.Rhoen ، 1997).

وبالرغم من أن الاستثمار الأ جنبي المباشر يتأثر بنفس العوامل التي تؤثر على الاستثمار بوجه عام، إلا أنه يخضع لعدّة محددات خاصة به. فهناك دافع عام للاستثمار الأ جنبي المباشر وهو رفع المبيعات المحلية

وضمان الدخول إلى السوق. والدخول إلى الأسواق الكبيرة أو الغنية يمكن أن يكون عاملا مهما لج ذب الاستثمار الأ جنبي المباشر في دولة ما. فلقد أدى اتفاق النافتا مثلا إلى خلق بيئة للاستثمار الأجنبي من أكثر من اتجاه (عبد السلام، ر، 2002). وفي استبيان أجاب عنه 500 مدير تنفيذي بالشركات الكبرى انتهى البعض إلى أن أكثر من نصف الشركات ترى أن اتفاق النافتا يمثل خطوة ايجابية لدولهم و لأنشطة شركاتهم (Trivoli, G & Graham.R & Herbig, P.A، 1998). كما مثل التقارب بين الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية عاملا هاما من عوامل جذب الاستثمار في المنطقة (Petri, 1994). كما لعب اتفاق دول آسيا و الباسفيك والمعروف بتجمع (Asian Pacific Economic Coperation) (APEC) دورا محوريا في العمل على تحرير كل من التجارة والاستثمار بالدول الأعضاء. كما أن اتفاق التجارة الحرة لدول الآسيان اتفاق التجارة الحرة لدول الافتا يسعى إلى تشجيع نمو كل من التجارة والاستثمار. ووفقا لتقرير الاستثمار لعام 1998، فان معظم الاتحادات الإقليمية التي تمّ إنشائها تركت أثرا عظيما على عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من خلال خلق مناخ اقتصادي و سياسي مواتي لهذا النوع من الاستثمار.

كما أن هناك دلائل قوية على أن إ نشاء أو تعميق اتفاقية تكامل إقليمي يحفز الاستثمار الخارجي المباشر في الداخل، فمثلا بين عامي 1946-1970 تضاعف عدد المصنعين الأوروبيين الأعضاء في التجمع الأوروبي والموجودين في دول أخرى أعضاء في التجمع ستة مرات من 68 إلى 434، بينما هؤلاء الذين وجدوا في دول غير أعضاء في التجمع الأوروبي قد 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 الثمانينات. (شيف، م و وينترز، ل.أ، 2003، ص. 119).

ويلاحظ كما يشير إليه كل من (N.Idir , A.Kamali & E.Unan, 2007) أنه على مستوى العديد من الأعمال النظرية، يعتبر " *اثر حجم السوق* " محدد مهم وأساسي في استراتيجيات التوطين للشركات متعددة الجنسيات. وأكثر من ذلك، فان هذا الأثر على مستوى المنطقة المتكاملة يعمل على تعديل إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات.

2 - مستوى و نماذج النموّ في الدول المتوسطية

سنحاول قبل تحليل وضعية وخصائص ومناخ الاستثمارات الأجنبية في منطقة جنوب وشرق المتوسط، القيام بمقارنة بسيطة بين أهم المتغيرات الاقتصادية الكلية للمنطقتين[2].

1.2- ضعف التقارب الاقتصادي ما بين مستويات التنمية

يُظهر الجدول رقم (1) بان الفضاء الاقتصادي الاورو -متوسطي يتميز بمستوى هام من التفاوت في مستويات التنمية والمعيشة، إذ لم تمثل دول جنوب المتوسط سوى اقل 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 أن الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان هو اقل بحوالي 6 مرّات من الناتج المحلي الإجمالي /عدد السكان للاتحاد الأوروبي، وعلى هذا الأساس يجب انتظار سنوات طويلة لتقليص هذا الفارق. ونشير إلى أنّه من بين أهم تجارب التكامل الاقتصادي ما بين الشمال والجنوب في العالم، يعتبر فارق التنمية على مستوى هذه المنطقة الأكثر أهمية.

[2] أخذنا هنا بعين الاعتبار الدول العشرة التالية: الجزائر، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، ليبيا، المغرب، سوريا، تونس وتركيا.

جدول 1: **اختلاف مستويات التنمية**

	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)، 2006	عدد السكان (مليون)، 2006	الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان (السعر الجاري، الدولارات)، 2006
الجزائر	114.3	33.4	3413
مصر	107.3	72.1	1488
إسرائيل	140.1	6.8	20399
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	965.2	263.3	*4816
الاتحاد الأوروبي (27)	14527.1	493.0	*27664

الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان: المتوسط *المصدر: البنك العالمي، صندوق النقد الدولي.*

يظهر بوضوح من خلال المعطيات عدم تماسك اقتصاديات دول جنوب وشرق المتوسط، فتلك الاقتصاديات تعتمد على قاعدة جبائية غير كافية من أجل تغطية النفقات الجارية التي ترافق الانفتاح، ويُستَدلُ على عدم التماسك الهيكلي للحساب الجاري المرتبط عموما بغياب التنويع وقدرة الصادرات على المنافسة، كما تدل عدم مرونة سوق العمل و أهمية حجم المؤسسات العمومية غير المنافسة المستمرة في العمل، على عدم كفاية تحرير النظام الاقتصادي الذي مازال يعرف أشكالا متنوعة من الاحتكارات. من هنا، نخلص إلى أنه رغم تحكم دول جنوب وشرق المتوسط في الطلب، فإنّها لم تستطع بعد تحريك وتحفيز العرض. والنتيجة تمثل ت في نمو غير كافي بسبب التراكم الضعيف لرأس المال وعدم كفاية نمو الإنتاجية (Heba Handoussa & Jean Louis Reiffers 2000).

2.2- هل تعكس الوضعية الاقتصادية الكلية مستوى للتقارب أم التفاوت الاقتصادي؟

لقد ببنت أغلبية الدول المتوسطية في العشرية الأخيرة العديد من الإصلاحات التي كانت ترمي آنذاك إلى تحقيق استقرار اقتصادي كلي. ويظهر من خلال المؤشرات المتوفرة أن بعض هذه الدول استطاعت أن تحتوي مختلف الاختلالات الاقتصادية الكلية ما بين بداية سنوات 1990 و2006.

جدول 2: **تطور أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية (2005)**

معدل التضخم	الرصيد في الميزانية/	رصيد الحساب الجاري/	معدل النمو

	(%)	الناتج المحلي الإجمالي (%)	الناتج المحلي الإجمالي (%)	(% سنوي متوسط)
الجزائر	1.9	9.0	21.1	5.8
مصر	4.9	9.3-	2.3	4.9
إسرائيل	1.3	1.9-	1.9	5.2
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	204	303 -	0.2	4.9

Source, Femise, 2006.

لقد انخفض معدل التضخم، لينحدر من أكثر من 25% في المتوسط إلى حوالي 5% (نتيجة سياسات نقدية تقييدية)، كما انتقل الرصيد الجاري انتقل من وضعية العجز إلى وضعية الفائض، وعرف وزن المديونية في اقتصاديات هذه الدول انخفاضا معتبرا، ورغم العجز في الأرصدة الميزانية، إلاّ أنّها تحددت إلى مستويات مقبولة. تخفي هذه النظرة الشاملة والقراءة العامة لوضعية المؤشرات الاقتصادية الكلية، تفاوتًكبيرًا ما بين الدول المتوسطية.

ورغم أن مصدر هذا التحسن تمثل في تطبيق بعض السياسات الاقتصادية الصارمة، إضافة إلى تطور آليات الضبط، إلا أنها استفادت من تدفق هام في المداخيل الخارجية (الريع البترولي للدول المنتجة في المنطقة، إعادة رسكلة البترودولارات لدول الخليج، تحويلات المهاجرين، مداخيل السياحة). مما يعني أنها دائمة الخضوع لتغيّرات الصدمات الخارجية. ورغم تطور المؤشرات الاقتصادية الكلية المشار إليها سابقا، فإنّ مستوى التقارب الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي مازال يتميّز -باستثناء تركيا وإسرائيل- إما (بالبطء أو الضعف أو الانعدام). ويظهر الناتج المحلي الإجمالي/عدد السكان ما بين 1990 و2006، حجم التفاوت ما بين المنطقتين الذي يتزايد باستمرار.

وإذا أخذنا كل دولة على حدى، باستثناء ربما تونس فلم تستطع أي دولة من دول المتوسط أن تخفض من هذا الفارق أو "الفجوة" في مستويات النمو مقارنة بالاتحاد 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 الأورو -

متوسطية، نلاحظ على العكس، تف اوتاقتصادي لبعض الدول وللبعض الآخر تراجعا اقتصادي.

إن النمو الاقتصادي، الذي بلغ في المتوسط إلى اقل من 4% سنويا في الفترة 2001-2006 غير كافٍ لعلاج الاختلالات الهيكلية. هناك إجماع من المقرضين الدوليين على أنّ النمو المدعم والمقدر بنسبة 7% يكون ضروري لخلق الشروط الضرورية للان تعاش الاقتصادي. ويبين البنك العالمي أن حوالي 100 مليون من مناصب العمل يجب خلقها أو توفيرها في منطقة MENA في 20 سنة القادمة لمواجهة دورة قوية من نمو السكان النشطين.

إنّ نموذج النموّ الاقتصادي لم يصل إلى توفير مناصب الشغل الكافية من اجل معالجة جذرية ل مشكلة 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 العناية بالجانب الاجتماعي بالقدر المناسب.
- ارتفاع معدل نمو العمالة المتوسطية، مقابل انخفاض نمو الناتج الوطني.
- وجود بعض المعوقات الاجتماعية والثقافية أدت إلى 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، وبالتالي التركيز على "سلوك المهنة في أخلاقياتها بالإتقان والجودة والتخصص الدقيق بالنسبة للعمل العربي"، هذا الإتقان كان موجودا من خلال الأسرة ومن خلال مؤسسات المجتمع المختلفة، بوسائل التنشئة الاجتماعية التي تورث مفاهيم الإخلاص والإيمان بأن العمل يجب أن يتقن اتقانا جيدا وتقوية قيم الاجتهاد في العمل والإبداع

فيه، والنزوع للتعلم المستمر، وتشجيع العمل الخاص، والمشاركة في اتخاذ القرارات.

- كل ما تطوّرت الدول في محاربة الفساد كل ما قلّت فيها مستويات البطالة، لأنّه حسب تقرير البنك العالمي هناك فا قد يصل إلى 300 مليار دولار في العالم العربي، لو سُخِّر 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.

3.2- المبادلات الأورو- متوسطية

تتجسد العلاقات التجارية ما بين الإتحاد الأوروبي وشركائه في جنوب وشرق المتوسط من خلال هياكل للتصدير والاستيراد المتبادل، وضعيات تجارية متباينة (فائض أو خسارة)، تبرهن على وجود ما يسمى بأثر المنطقة "*effet de zone*". هذه العلاقات ذات طبيعة متعددة، إذ أنها لا تقتصر على السلع والخدمات بل تتوسع لتشمل تنقلات الأشخاص والموارد المالية (إعانات، قروض و استثمارات أجنبية مباشرة).

ونشير هنا، إلى أنّ الفضاء الاقتصادي الاورو -متوسطي نسبيا أقل اندماجا على المستوى التجاري. ففي عام 2006 كانت المبادلات ما بين المنطقتين تمثل فقط نسبة 2.4% من المبادلات العالمية، كما أنّ جنوب المتوسط لم يمثل في السنة نفس ها سوى نسبة 3.3% من إجمالي المبادلات التجارية للاتحاد الأوروبي.

ورغم أن التحرير التجاري الثنائي ما بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة من دول جنوب المتوسط قد تمّ الالتزام به، فالاندماج التجاري جنوب جنوب يبقى ضعيفا، فحصّة التجارة البينية الجهوية لا تتعدى 8% في المتوسط. فشل اتفاقيات التجارية الجهوية (المغرب العربي، منطقة التبادل الحر للدول العربية) يؤكد على نقص في الإرادة السياسية، صعوبات هيكلية والتوجه العمودي لأنظمة الإنتاج الوطنية. إلاّ أن التزايد في الآونة الأخيرة للعديد من اتفاقيات التبادل الحر على مجال جهوي (اتفاق أغادير المُوّقع بين المغرب، تونس، مصر والأردن في 2004) أو ثنائية (خاصة بين تركيا ودول أخرى من جنوب المتوسط) يُترجم بانتعاش في المبادلات الجهوية البينية.

كما أنّ درجة انفتاح اقتصاديات دول جنوب وشرق المتوسط على التجارة الخارجية، تختلف نسبيا من دولة إلى أخرى، إذ عرف معدل انفتاح هذه الدول الشريكة تسارعا كبيرا في السنوات الأخيرة. غير أنّ ضعف

المعدل يظهر إذا ما قورن بمناطق أخرى من العالم، كالدول الكبرى في شرق أسيا (إندونيسيا وكوريا الجنوبية وتايلندا)، والدول الأكثر ديناميكية في أوروبا الشرقية (بولونيا والمجر)، بينما هو أكبر من الدول الكبرى في أمريكا الجنوبية (الأرجنتين و البرازيل والمكسيك). وتحتفظ هذه الدول بمعدلات حماية جدُّ عالية، رغم بداية تحرير المبادلات في الثمانينات.
ونشير إلى أن تركيا هي الاستثناء نظرا لاستكمالها عملية التخفيض الجمركي والانتقال إلى نظام إتحاد جمركي مع الإتحاد الأوروبي.

إن دراسة طبيعة الصادرات لدول جنوب وشرق المتوسط يبين الحصة المرتفعة للسلع المصنّعة من إجمالي الصادرات. أما تطوّر حصة المواد الأولية وخاصة المحروقات. فيمكن تصنيف دول جنوب وشرق المتوسط إلى ثلاثة مجموعات:

- إسرائيل التي تملك قاعدة صناعية متنوعة، وعلى نسبة مهمة من المبادلات الفرعية؛
- تركيا وتونس فإنّ صادراتها منذ الثمانينات من السلع المصنعة تحتل مرتبة معتبرة، ولكنّها تخص مجموعة معينة من السلع ذات الكثافة في اليد العاملة؛
- أما الجزائر ومصر فإنّ صادراتها تتميز بسيطرة المواد الأولية (المحروقات، وكذلك القطن بالنسبة لمصر).

4.2- النسيج الإنتاجي لدول جنوب المتوسط أقلّ اندماجا في الشبكات الجهوية/الشاملة للإنتاج. وهو ما يبين ضعف تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو دول جنوب المتوسط الملاحظ في السنوات الأخيرة خلل في الاندماج الجهوي لأنظمة الإنتاج وللأسواق المالية.

هذه التدفقات تحتل مكانة هامشية في مجموع التدفقات القادمة من الاتحاد الأوروبي. كما أنّ هذه الأخيرة تتناقص تدريجيا (2% في عام 2004، مقابل 3% في عام 1994).

5.2- إذا كان الوزن الاقتصادي لتدفقات الاستثمارات الأجنبية يتفاوت من دولة إلى أخرى، حسب حجم ودرجة التدويل، فـإن حصّتها من مصادر التمويل الخارجية مرتفع نسبيا ، وإذا استثنينا المداخيل البترولية في 2005، فإنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت تمثل في المتوسط حوالي 4.8% من الناتج المحلي الإجمالي، مقابل 6% لتحويلات المهاجرين، مداخيل السياحة وفقط 2.6% في شكل إعانات عمومية للتنمية.

3- قراءة أولية لاتفاقيات برشلونة

1.3- وقعت اتفاقيات برشلونة في عام 1995، وكانت ترمي إلى تحديد مبادئ طموحة وجديدة للتنمية الجهوية المشتركة، القائمة على شراكة اقتصادية و سياسية وثقافية. على المستوى الاقتصادي، ف إنّ هذه الشراكة هدفت إلى وضع حيّز التطبيق منطقة تبادل حرّ أورو -متوسطية في آفاق 2010، من أجل تسريع النمو الاقتصادي لدول جنوب المتوسط، والمساهمة في تخفيض التفاوتات الاجتماعية وتشجيع التقارب الاقتصادي مع الاتحاد الأوروبي.

وبعيدا عن الجانب السياسي والثقافي والاجتماعي يمكن تسجيل 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 رئيسي من بلدان جنوب وشرق المتوسط. ولا يرتقي هذا المفهوم الجغرافي إلى مرتبة التعريف الجغرافي الصحيح للمنطقة المتوسطية، ويفتقر في نفس الوقت إلى تجانس العوامل الثقافية والاجتماعية الضرورية لبناء نظام إقليمي. كما أن الوضع يختلف عن الارتباط مع بلدان أوروبا الوسطى والشرقية، إنّ ليس محاولة لبناء منطقة أوروبية أوسع بل هو يأخذ شكل دمج بين منطقتين ، تنضوي منطقة تحت هيمنة المنطقة الأقوى فيهما ، ونشيرُ إلى أنّ المنطقة الجنوبية في ذات الوقت ليست مشمولة كتجمع في مقابل الاتحاد الأوروبي، لان المفاوضات مع بلدان شرق وجنوب المتوسط تجري على أساس ثنائي وبشكل انتقائي. وهكذا استثنيا ليبيا من هذه المفاوضات (مهدي الحافظ، 2000).

- سجّل إعلان برشلونة تراجعا عن مبدأ عدم المعاملة بالمثل الذي كانت الاتفاقات السابقة تمنحه للمنتجات الصناعية في دول جنوب وشرق المتوسط (باستثناء إسرائيل).

- تشترط الاتفاقيات في كل بنودها ضرورة انسجام أحكامها مع الالتزامات المترتبة على إنشاء منظمة التجارة العالمية و أحكام الاتفاقية العامة للغات وبالتالي تصبح هذه الاتفاقية جزءا 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).

- يشير الإعلان إلى إجراء تصحيح هيكلي اقتصادي اجتماعي يتيح تنشيط القطاع الخاص وبناء نظام مؤسساتي ملائم لاقتصاد السوق ، غير أنّ الإصلاحات الاقتصادية التي طُبقت في بلدان العالم الثالث برعاية البنك وصندوق النقد الدوليين قادت إلى مآسي 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 تحوّلت 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 زراعية تدريجيا 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 في مجموع السكان، يُضاف إلى ذلك أن اختلاف الشروط المناخية ونقص المياه في الجنوب المتوسط يزيد من تكلفة الإنتاج الزراعي ويخفض من القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية المتوسطية وبخاصة بعد بلوغ حد كبير من الاكتفاء الذاتي الأوروبي من المنتجات المتوسطة بانضمام اليونان واسبانيا 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 المتوسطية إلى أوروبا وبخاصة الهجرة غير المشروعة وضرورة تحمل الدول المصدرة للمهاجرين غير الشرعيين إلى الأقطار الأوروبية مسؤولية إعادتهم إليها؛
- تحرير تجارة المواد المصنوعة في الاتجاهين وعلى أساس المعاملة بالمثل مع إلغاء نظام ا لأفضليات المعممة، وهذا من شانه أن يفتح أسواق بلدان جنوب وشرق المتوسط أمام الإنتاج الأوروبي المتفوق تكنولوجيا

والأقوى تنافسيا دون مقابل نظرا لعدم توافر إنتاج صناعي يمكن أن يصدر إلى أوروبا.

2.3- إنّ مسار برشلونة سيؤدي إلى إ حداث نوعين من الصدمات على الدول المشاركة في هذه العملية: (Mihoub, M , 2007, p5)

أ- **صدمة العرض: (Choc d'offre)** بسبب التفكيك 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: (Choc de demande) الناتج عن انفتاح الصادرات على سوق واسع.

كما أنّه على المدى المتوسط، فإنّ وضع حيز التطبيق لمنطقة تبادل حر ترمي إلى تحقيق إعادة تخصيص عناصر الإنتاج وتشجيع إعادة هيكلة صناعية في قطاعات النشاط التي يمكن للدول المتوسطية أن تُثمن فيها مزايا نسبية مكتسبة أو مبنية. هذا الانتقال الإنتاجي يجب أن يساهم في إزالة وضعيات الريع، التي أساءت على مستوى واسع للفعالية الشاملة ومصداقية هذه الاقتصاديات، وإلى خلق جوّ من اللاثقة في مناخ الأعمال.

3.3- تشير العديد من الدراسات إلى أنّ نجاح مسار الاندماج الاورو - متوسطي يرتكز على ثلاثة شروط أساسية من أجل تعظيم مكاسب التبادل الحر وتخفيض تكاليف التصحيح:

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 واستقرار السياسات الاقتصادية الكلية).

ب- تحرير الاقتصاد:

الانفتاح التدريجي على المنافسة (الوطنية والأجنبية) لأسواق عوامل الإنتاج، السلع والخدمات، وإعادة تحديد آليات الضبط يجب أن يسهل تخصص أكثر فعالية للموارد المتاحة.

ج- وضع حيز التطبيق لإصلاحات هيكلية ومؤسساتية:

من بينها إصلاح الجباية (من أجل تعديل هيكلة الإيرادات الجبائية نحو الرسوم المحلية)، خوصصة المؤسسات العمومية (لترشيد أداة الإنتاج)، وإجراءات المرافقة الاجتماعية (لدعم آليات الحماية الاجتماعية وتقليل تكاليف الانتقال المتحملة من طرف الشرائح الأكثر فقرا من السكان) تمثل عناصر هامة.

جدول 3: **وضعيات الشراكة ما بين الاتحاد الأوروبي و الدول المتوسطية**

الدولة	تاريخ التوقيع	الدخول حيز التطبيق	التاريخ المتوقع لنهاية التفكيك الجمركي
الجزائر	22 افريل 2002	سبتمبر 2005	2017
مصر	25 جوان 2001	جوان 2004	2016
إسرائيل	20 نوفمبر 1995	جوان 2000	2012
الأردن	24 نوفمبر 1997	ماي 2002	2014
لبنان	17 جوان 2002	في طريق التوقيع	2014
المغرب	26 فبراير 1996	مارس 2000	2012
الأراضي الفلسطينية	24 فبراير 1997	جويلية 1997	2009
سوريا	19 أكتوبر 2004	في طريق التوقيع	2021
تونس	17 جويلية 1995	مارس 1998	2008

Source: Commission Europ éenne

4.3- إنّ قراءة أولية لمشروع الشراكة تسمح لنا بالقول بأنّ إطلاق مسار التحرير التجاري يُمثّل مكسب ا من مكاسب الشراكة الاورو -متوسطية، فمجموع الدول التزمت بإلغاء تدريجي وشبه كلي للقيود التعريفية وغير التعريفية، التي ستنتهي بإقامة منطقة جهوية للتبادل الحر.

وعلى هذا الأساس، يجب تفعيل هذا المكسب، بإزالة أولا، الإجراءات البيروقراطية من جهة، والمقاومة السياسية في بعض دول جنوب المتوسط من جهة أخرى التي قادت إلى تطبيق بطيء للاتفاق.

نشير إلى أن عرض الشراكة الاورو ـمتوسطية لا يتوقع آفاق أخرى سوى اندماج في منطقة تبادل حرّ والتي تستثني الانتقال الحرّ للأفراد ويحتفظ ببعض الاستثناءات (وخاصة في مجال السلع الزراعية والخدمات). بينما نعلم أن النفاذ للسلع الصناعية للأسواق الأوروبية كان مضمونا عن طريق نظام مسبق للتفضيلات (1976). أيضا، ليس هناك أي آليات واضحة تشجع على وضع حيز التطبيق لإصلاحات هيكلية . وأخيرا، هناك حالات من التوترات أو القلاقل السياسية قد تعرقل ديناميكية انضمام متناسق و مجمع عليه.

رافق الاتحاد الأوروبي مسار برشلونة عبر نوعين من آليات التمويل ؛ ـ برنامج MEDA (صندوق دعم التنمية وعلى الانتقال الاقتصادي) Fond d'appui au développement et à la transition économique- وتمويلات البنك الأوروبي للاستثمار (يضاف إليه التحويلات الثنائية للدول الأعضاء). ورغم ما قدمته هذه الآليات من مساعدة معتبرة للتصحيح الهيكلي، فان الالتزام لم يكن في مستوى طموحات الدول. ونشير إلى انه في الوقت الذي تلقت فيه الدول المتوسطية اقل من 2 اورو إعانة أوروبية عن كل فرد سنويا ما بين 1995 و2004، فإنّها بلغت في دول أوروبا الشرقية حوالي 27 اورو. (Mihoub, M , 2007, p7).

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

4 ـ الاتجاهات الحديثة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة جنوب المتوسط

1.4- تقييم مناخ الاستثمار في المنطقة

يحتل استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مكانة رئيسية في سياسات التنمية لدول جنوب المتوسط، سواء المكاسب المنتظرة في مجال نقل التكنولوجيا، عصرنة وتنويع النسيج الصناعي، النفاذ إلى الأسواق الجهوية أو العالمية وترقية الاستثمار الخاص وهي جد هامة. وعلى هذا الأساس، تسعى الدول المعنية بمسار برشلونة أن يدعم هذا الأخير جاذ بية

دول المنطقة من خلال إعطاء مصداقية لسياسات الانفتاح المتبناة والتحرير الاقتصادي الموضوعة حيز التطبيق.

إنّ تحليل حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية يُظهر وضعية هامشية لحصة دول جنوب المتوسط من هذه التدفقات، إذ أنّها لم تتلقى سوى على اقل من 3% من هذه الاستثمارات في عام 2005 (2% لدول إفريقيا جنوب الصحراء).

نستطيع القول أنّ دول جنوب وشرق المتوسط تمتاز بجاذبية متغيرة و لكنّها ضعيفة باستثناء ميزة القرب الجغرافي. فبماذا يفسر أن هذه المنطقة من أقل المناطق جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

هناك العديد من العوامل المفسرة لهذا التهميش وضعف الجاذبية للاستثمارات الأجنبية يمكن الإشارة إلى البعض منها:

1.1.4. حجم و ديناميكية السوق

كل الدراسات المنجزة تتفق على أن الاستثمارات الأجنبية تعطي أهمية قصوى لحجم وديناميكية السوق الذي تتواجد فيه، فالسوق جنوب-جنوب هو سوق مجز ئ بواسطة حواجز جمركية هامة، قدرته الشرائية ضعيفة وديناميكيته لا تسمح بإشباع وتلبية هدف تواجد الشركات، إضافة إلى غياب سوق جهوي متكامل، الناتج من جهة عن انغلاق الأسواق الوطنية (كل دولة تتميز بحجم غير كاف لإنتاج أثار مشجّعة بما فيه الكفاية) ومن جهة أخرى النقص الملاحظ في الهياكل القاعدية للنقل والاتصال الجهوية ، وهذه تمثل نقطة ضعف لجاذبية الدول المتوسطية التي يمكن تصحيحها عن طريق إقامة مناطق تبادل حر جنوب-جنوب.

2.1.4. خطر الدولة

هو المعيار الأول الذي تأخذه الشركات متعددة الجنسيات بعين الاعتبار وخاصة تلك الشركات المتخصصة في السلع الوسيطة. ويقصد بهذا المعيار تلك الطريقة التي تتم بها عملية الانتقال الاقتصادي ومرحلة الاستقرار. ونحن نعلم أن نتائج السنوات الأولى الناتجة عن عمليات الاستقرار الاقتصادي ستؤدي إلى ضغط اجتماعي نتيجة ارتفاع معدلات البطالة، ارتفاع مستوى الفقر وهنا نسجل الملاحظات التالية:

- عرفت أ غلب الدول المتوسطية عمليات انتقال طويلة دون أزم ات اجتماعية كبرى، العملية طويلة، تدعمت التوازنات الاقتصادية الكلية أكثر

فأكثر، والتحرير جاري حاليا ومواصفات التسيير تنتشر في كل الدول المتوسطية تقريبا.

- هناك جيوب مختلفة ومتصاعدة للبطالة والفقر الدائم.

ونشير إلى أن خطر الدولة هو أقل حدّة مما هو موجود في بعض دول أمريكا الجنوبية وآسيا. وهنا يمكن أن نقول أنّ الخاصية التوسعية لإعلان برشلونة هو مكسب هام.

3.1.4 الإطار القانوني

يتمّ تكييف قوانين الاستثمار مع ما هو موجود في العديد من الدول في العالم . المزايا الجبائية هامة وعلى العموم فإنّ الإطار التنظيمي الذي ينظم الاستثمار الأجنبي في الدول المتوسطية تصنّف ضمن الشريحة المتوسطة مقارنة مع الدول الناشئة الأخرى.

4.1.4. شروط الإنتاج والاستغلال

هي عناصر محدّدة للشركات التي ترغب في إقامة مخطط إنتاج عناصر أو مركبات لمنتوج نهائي، وهنا يمكن أن تلعب العناصر التالية دورا هاما:

- ***تكلفة اليد العاملة منخفضة مقارنة مع أوروبا:*** هذه الميزة ـالتكلفة الوحدوية للعمل ـ غير موجودة مقارنة بالصناعة الأوروبية إزاء الدول الناشئة والمنافسة للدول المتوسطية. وفي إطار تحرير شامل للمبادلات ضمن المنظمة العالمية للتجارة ـاتفاقيات متعددة الأطرافـ فإنّ هذه الميزة ستختفي وخاصة في قطاع النسيج، الصناعات الغذائية. هناك بعض العوامل الضرورية التي بإمكانها الاحتفاظ بجاذبية هذا العامل ـ تطوير التكوين بالنسبة للمهندسين والتقنيين، إذ يُسجّل نقص في هذا المجال، إلى جانب تحسين وترقية النظام التربوي، وكذا تخفيض متسارع للحواجز أمام تواجد الشركات، وتحسين الكفاءات في مجال التسيير.
- ***إنتاجية اليد العاملة:*** إنّ 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 تنشئ، لأنّ شركة ما لا تريد التخلي عن سوق منافسيها أو بسبب أثر تكوّن تخصص مولد لوفورات مختلفة ـرأس مال بشري مؤهل، كفاءات تقنية ـ هذه الآثار بدأت تؤدي دورا هاما في الدول المتوسطية. وعلى العموم، تُبقى

الدول المتوسطية مجهوداتها في وضع مناسب مع المعايير (باستثناء الحواجز على الصادرات وضعف حجم السوق المحلي).

- ***نقص في مرونة سوق العمل:*** تتميز سوق العمل في المنطقة بمرونة ضعيفة، مما يدفع الشركات الأجنبية بالاستثمار في مناطق تكون فيها التشريعات الاجتماعية أكثر جاذبية. ولذلك، وبسبب التحرير الاقتصادي وشدّة المنافسة، فإنّ 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.

5.1.4. طبيعة مناخ الأعمال: يبقى مناخ الأعمال في الدول المتوسطية في وضعية غامضة، وأحد العراقيل التي تحد من تطوير عمليات الاستثمار واحد هذه العوامل:

- ممارسات مقيدة لسياسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- غياب إستراتيجية صناعية تسمح بجذب وتطوير فروع ذات قيمة مضافة كبيرة؛
- تكاليف ا لصفقات مازالت عالية وتعرقل المستثمرين ، وعلى هذا الأساس، من الصعب خلق مؤسسة في هذه المنطقة بسبب تعقّد الإجراءات، المدد وأهمية رأس المال الأولي لهذا النوع من الصفقات؛
- هناك إشكالية عند الحديث عن السياسات التقييدية من طرف الدول المتوسطية الشريكة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبينما أخذت قوانين الاستثمار منحنى أكثر ليبرالية من خلال تعديل قوانين الاستثمار في أغلبية الدول، ما تزال سياسات مواجهة الاستثمارات الدولية مقيدة.

بعض الدول مازالت تضع قيودا حول المساهمة الأجنبية في بعض المؤسسات المحلية، هذا التقييد يمكن أن يمسّ مجموع القطاعات أو بعض القطاعات الحسّاسة. كما أن بطئ إعادة انفتاح القطاع المصرفي يمثل أحد العراقيل لجذب الاستثمارات، النفاذ إلى القروض وسوق رؤوس الأموال صعب للمتعاملين، وأصعب إذا كان الأمر يخص الأجانب.

جدول 4: **عدد إجراءات ومدد إنشاء مؤسسة جديدة**

	إنشاء مؤسسة	
	عدد الإجراءات	المدد (الأيام)
الجزائر	18	29
مصر	13	43
المغرب	11	36

تونس	10	46
لبنان	6	46
سوريا	10	42
الأردن	14	98

Source: Banque Mondiale

- تكاليف نقل الأشخاص والبضائع على مستوى الفضاء المتوسطي من أكبر التكاليف في العالم، تعقد الإجراءات الجمركية، طول مدة بقاء الحاويات في الميناء ـ أكثر من شهر في بعض الدول؛
- تكاليف ونوعية الخدمات المالية أحد العراقيل التي يتمّ الإشارة إليها عادة من طرف المتعاملين الأجانب الذين يشتغلون في الدول المتوسطية. سوق رؤوس الأموال الذي تم فتحه يبقى عمليا صعب الدخول. كما أنّ العمليات مع الخارج أو بالعملة الصعبة تبقى خاضعة لإجراءات طويلة ومعقّدة بما فيها في الدول التي أزالت الرقابة على الصرف؛
- شبكات الاتصال في العديد من الدول المتوسطية ـباستثناء إسرائيل وتركياـ تعرف تأخرا هاما يحدُّ من النشاطات الاقتصادية، تكاليف الدخول بواسطة الانترنت مرتفعة بما فيها للمؤسسات وعرض الخدمات مازال صعبا.

6.1.4. إستراتيجية جذب الاستثمارات غير كافية

إن سياسات جذب الاستثمارات ترتكز 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 بدون أن تفيد الصناعة المحلية من السوق الذي تمثله مدخلاتها. (ففي تونس مثلا، يتطلب تصدير 1 دينار من النسيج 0.76 دينار من الواردات مثلا).

الفوارق في تكلفة اليد العاملة غير كافية من أجل ضمان تطوير الفروع ذات القيمة المضافة المحلية، فالتكاليف المباشرة لليد العاملة تمثل نادرا في الصناعات التحويلية بأكثر من 20% من التكلفة الإجمالية للمنتوجات. فمثلا تعتمد صناعة الإلكترونيك في جنوب وشرق آسيا أكثر فأكثر على تكلفة اليد العالمة الضعيفة المحلية ، إضافة أيضا سهولة التموين بالمركبات ، حيث الأسعار منخفضة مقارنة بما هو موجود في الدول الصناعية. الجاذبية هنا مباشرة ومرتبطة بنوعية وتنافسية النسيج الصناعي الذي تتواجد فيه هذه المؤسسات. وعكس الدول الأسيوية في الستينات، فان الدول المتوسطية لم

تطور إلى حد الآن إستراتيجية التجمعات القطاعية "الضرورية لجذب الاستثمارات الأجنبية ذات المحتوى الكبير من التكنولوجيا".

كما أنّ العديد من القطاعات الصناعية الهامة اليوم تحوّل كتلتها السعرية نحو دول شرق أوروبا ، حيث تجد حاليا نسيج ا صناعيا مكثفا بما فيه القطاعات التكنولوجية محيطا وذو نوعية.

يكمن الحل في التكوين، تحسين الهياكل القاعدية، تنظيمات التموين وتبني إستراتيجية صناعية واضحة وأكثر انتقائية والتي على أساسها يتم تنسيق مختلف السياسات الاقتصادية.

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

7.1.4. حلّ النزاعات

التحدي الأخير الذي يشار إليه من طرف المستثمرين الأجانب مناخ عدم الاستقرار القانوني الذي يحيط العمليات التجارية والمالية ، فمعالجة قضية بسيطة على مستوى المحاكم يمكن أن يأخذ عدّة سنوات ، كما أن غياب الثقة لدى المستثمرين في الأنظمة القانونية الوطنية يقود إلى اللّجوء إلى التحكيم الدولي لحل النزاعات ذات الطبيعة المالية أو التجارية. وإذا كان هذا الأخير قد أصبح قاعدة في العقود التي تربط المستثمرين الأجانب مع الدولة، ف إنّ عمليا أكثر تعقيدا لوضعه حيّز التطبيق على مستوى العقود التجارية التي تربط الأشخاص الطبيعيين والمعنويين.

كل هذه العناصر التي مازالت تُمثّل أحد عراقيل تطوير الاستثمارات المباشرة على مستوى المنطقة، وه ذا يتطلّب إدماج المستثمر الأجنبي في إستراتيجية صناعية متجانسة، ووضع حيّز التطبيق لإجراءات عملية فعّالة، وهذا يتطلب أن تطوّر الإدارة في الوقت الذي تنفتح فيه الدولة على الخارج، فإدارة ذات كفاءة وفعالية يمكن أن تحسن من مناخ الأعمال.

5 - وضعية وخصائص ا لاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول جنوب و شرق المتوسط

2.5- عرف حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في السنوات الأخيرة نموا معتبرا، إذ انتقلت حصّة دول جنوب المتوسط من أكثر من 7 مليارات من الدولارات سنويا ما بين 1997 و2000، إلى أكثر من 14 مليار ما بين 2001 و2005 وحوالي 50 مليار دولار للعام 2006. (أنظر الملحق رقم 1).

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

أ- تستفيد دول الجنوب المتوسط إيجابيا من ارتفاع أسعار البترول منذ 2003. هذا التطوّر أثرّ على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ثلاثة مستويات:

أولا: 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)، وأخيرا، إعطاء دفع جديد للاستثمار الأجنبي تحت تأثير إعادة رسكلة البترودولارات لدول الخليج (وخاصة الإمارات العربية المتحدة، الكويت، العربية السعودية وقطر).

ثانيا: تسارع عمليات التنازل عن الأصول العمومية (و خاصة عبر برامج الخوصصة واستغلال شبكات الاتصالات) خلق بالتأكيد أهم فرص الاستثمار.

ثالثا: عرفت شروط استقبال الاستثمارات الأجنبية تحسنا مهما، سواء تعلّق الأمر بالإطار القانوني لحماية الاستثمارات، الإجراءات الجبائية المحفزة أو تهيئة المناطق الصناعية أو التكنولوجية المكيّفة (عملت كل من إسرائيل، تركيا، مصر، تونس والمغرب على تطوير أقطابها التكنولوجية أو مناطق نشاطها المتقدمة).

ب- كما أنّ العوامل الخاصة لكل دولة مثلت عناصر محركة ومحددة: أثرّ فتح مفاوضات الانضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي إيجابا على قرارات الاستثمار من خلال أثر الاستباق (effet d'anticipation) بدعم مناخ الثقة، برنامج الانفتاح والإنعاش الاقتصادي الجزائري الممول من الميزانية العامة للدولة، تبني مصر في 2004 لسياسة التنافسية القائمة على الاستثمار الأجنبي، أو أيضا الانفتاح السياسي للدولة التي كانت حمائية في مواجهة رؤوس الأموال الأفقية مثل سوريا وليبيا.

2.5- إضافة إلى هذا التوزيع لمصادر الاستثمارات، هناك توجه قطاعي جديد. فإذا كانت الدول الأوروبية أقلّ فعالية -نسبيا- في الشرق الأوسط، فهي مازالت تحتل مكانة رئيسية في دول المغرب العربي (المغرب وتونس)، صعود الولايات المتحدة يقابله ا نتعاش الاستثمارات في قطاع المحروقات (الجزائر، مصر وليبيا) و أقل حدّة في قطاع الخدمات المالية ،

أخيرا، مستثمرو دول الخليج ينشطون في 3 مجالات من النشاط: السياحة، العقار السكني وقطاع الاتصالات. يتمّ الاستثمار القادم من الدول الناشئة أساسا في القطاعات التي كانت لحد الآن محمية وفي بعض الحالات في قطاعات مرتبطة بالصناعة الثقيلة (الهند في استخراج المعادن، الصين في البناء والأشغال العمومية، جنوب أفريقا في قطاع المناجم).

ونشير إلى أنّه في عام 2006، أصبح المستثمرون القادمون من دول الخليج يحتلّون المرتبة الأولى، كما تدعمت وضعية المستثمرون من أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة وكندا). وفي المقابل يلاحظ التراجع النسبي للمستثمرين القادمين من أوروبا.

كما يلاحظ، دخول مستثمرين جدد من بعض الدول الناشئة التي تحتل مكانة متقدمة على مستوى الأسواق المتوسطية (جنوب إفريقيا، الصين، البرازيل، كوريا الجنوبية، الهند وروسيا).

جدول 5: **مناطق مصدر المشاريع نحو الدول المتوسطية حسب السنوات**

	عدد مشاريع 2006	مشاريع (%) 2006	مشاريع (%) 2005	مشاريع (%) 2004	مشاريع (%) 2003
الإتحاد الأوروبي-27 + منطقة التبادل الحر الأوروبية	343	%43.5	%49.9	%56.0	%63.5
الولايات المتحدة/كندا	142	%18.0	%18.0	%16.4	%16.6
الخليج و دول أخرى من الشرق الوسط وشمال إفريقيا	172	%21.8	%14.8	%11.7	%8.3
الشرق الوسط و شمال إفريقيا- 10	46	%5.8	%5.6	%4.4	%4.6
آسيا- و اوقيانوسيا	70	%8.9	%8.8	%8.5	%4.6
دول أخرى	15	%1.9	3.1	%2.9	%2.5
المجموع	788	%100.0	100.0	%100.0	%100.0

جدول 5: **تابع**

	قيمة مشاريع 2006 (أورو)	مشاريع (%) 2006	مشاريع (%) 2005	مشاريع (%) 2004	مشاريع (%) 2003
الإتحاد الأوروبي- 27 + منطقة التبادل الحر الأوروبية	16248	%25.0	%46.3	%55.3	%46.5
الولايات المتحدة/كندا	20073	%30.9	%18.6	%8.0	%27.3
الخليج و دول أخرى من الشرق الأوسط و شمال إفريقيا	23701	%36.4	%20.0	%19.5	%12.1
الشرق الوسط و شمال إفريقيا- 10	2261	%3.5	%3.9	%0.5	%13.8
آسيا- و اوقيانوسيا	2588	%4.0	%5.4	%5.6	%0.3
دول أخرى	186	%0.3	%5.8	%11.1	%0.0
المجموع	65058	%100.0	%100.0	%100.0	%100.0

Source: ANIMA-MIPO, en nombre de projet et montant en millions d'euros, page 19.

3.5- يبين الجدول رقم (6) والذي سيأتي حصّة 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 مرّات ما بين 1995 (12.5 مليار دولار) و 2005 (42.7 مليار دولار) والاستثمارات الأجنبية المباشرة (التي تتزايد تدريجيا) تأخذ أهمية متزايدة، وفي سنة 2006 أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصدر الخارجي الأهم في المنطقة (MIPO,2005, p13)

جدول 6: **أهمية أهم المداخيل الخارجية في منطقة المتوسط**

	الاستثمارات الأجنبية المباشرة 2005 الاونكتاد	مداخيل السياحة 2005 المنظمة العالمية للسياحة
الجزائر	1081	178
مصر	5376	6851
إسرائيل	5587	1900
الأردن	1532	1441
لبنان	2573	5411
المغرب	2933	4617
فلسطين	-	-
سوريا	500	2130
تونس	782	2063
تركيا	9681	18152
MEDA-10	30045	42743
% 2004-2005	%31	%44
MEDA-10	8942	24797
(2003)	2003	2003
%2003-2002	%16	%44

جدول 6: **تابع**

	تحويلات المهاجرين 2004 البنك العالمي	إعانات عمومية للتنمية 2004 البنك العالمي	المجموع
الجزائر	2460	313	3959
مصر	3341	1458	11758
إسرائيل	398	479	8382
الأردن	2288	581	5065
لبنان	5723	265	9588
المغرب	4221	706	11012
فلسطين	692	1136	1828
سوريا	855	110	3250
تونس	804	328	3450
تركيا	692	257	23403
MEDA-10	18133	5633	96553
% 2004-2005	%19	%6	%100
MEDA-10	13700	9235	56673
(2003)	2003	2002	
%2003-2002	%24	%16	%100

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

4.5- التنويع النسبي لمصادر الاستثمارات الأجنبية لا تترافق مع تنويع كاف لقطاعات النشاط. تبقى تدفقات الاستثمارات على العموم مركزة في النشاطات ذات المردودية الآنية، أو القطاعات المضاربية.

وأثناء الفترة 2003-2006 تقريبا تمّ امتصاص حوالي 3 أرباع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من طرف 5 قطاعات هي: المحروقات، الاتصالات، القطاع البنكي، السياحة والعقارات. وهذا يؤكد أهمية تنويع المشاريع ذات الطبيعة المالية أو الريعية.

إنّ التوّجه القطاعي في أغلبيته صناعي 55% أكثر فأكثر، خاصة 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. وحديثا في مجال الاتصالات.

كما أننا إلى جانب ذلك نسجل تخصصا جغرافيا للدول الأوروبية، ففرنسا التي تستثمر أكثر في المنطقة ، تتمركز في المغرب ولبنان. أما المؤسسات الإيطالية حول مالطا، تركيا وتونس (الدولتين مع بعض تمثلان نصف مجموع الاستثمارات المباشرة في مصر)، المستثمرون من ألمانيا متمركزون في إسرائيل وتركيا، بينما الإنجليز يهتمون أكثر بقبرص، مصر والأردن، وتتواجد المؤسسات الإسبانية بقوة في المغرب.

كما يختلف سلوك الشركات المتعددة الجنسيات في هذه المنطقة، فالاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة توزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على كل القطاعات. وللدول العربية واليابان لها إستراتيجية مستهدفة قطاعيا، الأولى في الوساطة المالية والسياحة والثانية في قطاع السيارات ، مما يبين أن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي يبحثان عن الفعالية والمردودية، بينما المؤسسات اليابانية موجهة أكثر نحو السوق.

5.5- يبين توزيع الاستثمارات حسب نوعية المشاريع في 2006 الحصة الضعيفة لمشاريع الإنتاج (خلق، توسيع أو إعادة توطين النشاط): 45% من عدد المشاريع، لكن فقط 38% من القيمة الإجمالية. لا تتعدى مشاريع التوسيع نسبة 10%، بينما كانت تمثل حوالي 50% من المشاريع في حالة أوروبا. 23% من المشاريع لها بعد مالي (مشاركة في رأس المال ، خوصصة)، غير أنّ ما يقارب من نصف المبلغ المستثمر (53 %)، ويرتكز أساسا 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.

جدول 7: **نوعية المشاريع في 2006**

نوعية المشاريع	المشاريع	%	تدفقات مليون اورو	%
ما قبل المشروع	56	-	8398	-
مشاريع جديدة	274	%34.8	20685	%31.8
مشاريع التوسيع	69	%8.8	3914	%6.0
اعادة توطين	11	%1.4	4	%0.0
تملك أصول منشاة قائمة	139	%17.6	27634	%42.5
خوصصة أ تنازل	41	%5.2	6654	%10.2
فروع، وكالات	132	%16.8	432	%0.7
محلات، فروع للبيع	17	%2.2	0	%0.0
مكاتب تمثيل	28	%3.6	0	%0.0
شراكة	122	%15.5	5734	%8.8
توريد	12	%1.5	1889	%2.9
مجموع المشاريع	901	%100.0	75344	%100.0
بما فيها الاستثمارات الاجنبية المباشرة	788	%87.5	65058	%87.5

Source: *MIPO, pour MEDA -10, plus Chypre, Malte, Lybie.*

الخاتمة

لم يؤد الإعلان عن إنشاء منطقة للتبادل الحرّ ما بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق المتوسط إلى تحقيق النتائج الاقتصادية الايجابية المنتظرة، وخاصة في تحسين جاذبية هذه الدول للاستثمارات الأوروبية وغير الأوروبية ؛ إذ يلاحظ الضعف النسبي لحجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذه الدول والقادمة من الاتحاد الأوروبي مقارنة مع ما تتلقاه الدول الناشئة الأخرى في العالم، أو بعض تجارب التكامل الاقتصادي الذي تجمع دول ذات مستويات متباينة من النمو الاقتصادي في أمريكا الشمالية أو آسيا أو أمريكا الجنوبية. ومنذ نهاية التسعينيات، ف إنّ مستوى أداء المنطقة كان أضعف مقارنة مع دول أمريكا الجنوبية وجنوب شرق أوروبا. وعلى هذا الأساس، يمكن إبداء الاستنتاجات التالية:

أ- لا يمكن لعملية التكامل الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق المتوسط تحسين مناخ وبيئة الأعمال، وبالتالي جاذبية الدول المعنية بمسار الشراكة للشركات متعددة الجنسيات، إلا إذا كانت سياسات ترقية وتشجيع الاستثمارات في هذه الدول، مترافقة مع استقرار اقتصادي، سياسي ومالي (Bloomstrom & Kokko, 1997).

ب- لا يمكن إلتزام دول جنوب وشرق المتوسط بعملية الاندماج الاقتصادي في العولمة الاقتصادية والمالية، وفي ظل الشراكة، أن يكون

مصدرا ومحددا من محددات استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، إلاّ إذا التزمت المنطقة بالقيام إصلاحات هيكلية ومؤسساتية معمقة.

ج- يعتبر القرب الجغرافي عامل مهم في تشجيع وخلق الاستثمارات الأجنبية ما بين الطرفين، ولكنه غير كاف، مما يتطلب مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية الكلية، وتحسين أداء ونوعية المؤسسات وتنافسية الاقتصاد، تحرير التجارة وقوانين الاستثمار، تخفيض خطر الدولة، تعزيز المنظومة القانونية في مجال الملكية الفكرية.

د- إنّ حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية على مستوى المنطقة يبقى غير مستقر، بسبب نموذج تراكم يعتمد على تغير أسعار البترول واعتماد أغلبية الدول على مصدر النمو الواحد، مستوى الاستقرار السياسي، و تطور عمليات الخوصصة في كل دولة.

هـ- إنّ نجاح منطقة التبادل الحرّ ما بين الدول المتوسطية والاتحاد الأوروبي يتحدد بحجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية الذي يعوّلُ عليه في لعب دور رئيسي ومحوري في قيادة السياسة المرافقة لتحقيق منطقة التبادل الحر، وهذا ما أثبتته العديد من الدراسات القياسية في هذا المجال

ونعتقد أنّ من أسباب ضعف منطقة دول جنوب وشرق المتوسط على القدرة على جذب تدفقات الاستثمارات الأجنبية القادمة من الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي يعود جزء منها إلى التوجهات الإستراتيجية الجديدة التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات بسبب العولمة. ه ذه الإستراتيجية تتحوّل أكثر فأكثر نحو الدول ذات الكفاءة العالمية في أنظمة الإنتاج الجماهيري (*Market Seeking*) كحالة الصين مثلا 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 حسب تصنيف (Porter). ولذلك، فإنّ دول المنطقة مطالبة بتحسين كفاءة الأداء من خلال تعزيز الإنتاجية داخل المؤسسات، والانتقال من اقتصاد يعتمد على عوامل الإنتاج إلى اقتصاد الفعالية. وه ذا الانتقال يتطلّب دورا هاما للدولة لتعزيز النظام الاجتماعي من خلال الاستثمار في رأس المال البشري وتعزيز القدرات في مجال الإبداع والتفوق التكنولوجي.

فما هي السياسات التي يجب اعتمادها لج ذب 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 بترقية الاستثمار، وبالتنسيق مع القطاع الخاص.
3- تبني مقاربة مشتركة بين دول جنوب و شرق المتوسط، من أجل محاربة تجزأ 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 و كثيفة اليد العالمة.
5- إصلاح المؤسسات المالية وتعزيز فعالية النظام المصرفي.
6- تحسين نوعية البنية التحتية.

المراجـــع

البنك العالمي ، 2003. "*إطلاق فرص العمل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: نحو عقد اجتماعي جديد*"، تقرير صادر عن البنك الدولي.

النابلي م.، *2003*. "تحديات و آفاق النمو الاقتصادي الطويل في الدول العربية"، في: *مؤتمر مؤسسة الفكر العربي، بيروت 4-6 كانون الأول.*

رضا ع. س.، 2002. "*محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر*"، مصر: دار السلام للطباعة والنشر.

زايري بلقاسم و دربال عبد القادر ، 2002. "الآثار المتوقعة لمنطقة التبادل الحر الاورو-متوسطية على أداء و تأهيل القطاع الصناعي في الجزائر" . في:

Les cahiers du Centre de recherche en économie appliquée pour le développement (CREAD) .N °61-3 Trimestre.

موريس شيف و ل.ألن وينترز ، 2003. "*التكامل الإقليمي والتنمية*"، البنك الدولي للتعمير والتنمية.

مهدي ح . (تحرير)، 2000. "*الشراكة الاقتصادية العربية ـ الأوروبية: تجارب و توقعات*" ، دار الكنوز الأدبية، الطبعة الأولى.

Baldwin R., 1992. "Measurable Dynamic Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, Vol 100.

Baldwin R., 1989. «The Growth effect of 1992», *Economic Policy*, Vol 14.

Blomstrom M. & **kokko A.,** 1997 «RegionalIntegration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases», *Policy Research Working Paper N° 1750* The World Bank, April pages 11-12.

Castilho M. & **Zignago S.,** 2000. «Commerce et investissements étrangers directs dans un cadre de régionalisation, le cas du Mercosur, *Revue économique, Vol 51, n °3*, Mai, p 761-774.

CNUCED 2005 *World Investment Report*

Femise 2006: «*Rapport sur le partenariat euro méditerranéen*».

Fernandez R., 1997. «Returns to Regionalism: an Evaluation of no traditional Gains from Regional Trade Agreement», *Policy Research Working Paper, n °1816*.

Handoussa H. & **Reiffers J.L.,** (coordonnateurs), 2000. «*Le partenariat euro Méditerranéen en l'an 2000* »: deuxième rapport FEMISE sur le partenariat euro Méditerranéen" juillet.

Jepma. C & **Rhoen A.,** 1998 «*International Trade a business perspective* ». Longman London and New York.

MIPO, 2007. *Les investissements étrangers dans la région MEDA en 2006*

Mezouaghi M., 2007 «Intégration euro méditerranéenne et investissements directs étrangers: Eléments de débat », in *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*.

Norman. G & **Motta M**., 1996 «Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment » *International Economic Review n °37 (4), November.*

Petri P 1997. "*The case of missing foreign Investment in the southern Mediterranean*", OECD, Technical Papers n° 128.December.

Reiffers J–L. & **Tourret J-C.,** 2000. «*Investir dans une zone de libre échange euro-méditerraneenne* » Lisbonne, Portugal.

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, pages 56-63.

ملحق 1: **تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول جنوب المتوسط**
(ملايين الدولارات)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الجزائر	260	501	507	438	1196	1065	634	882	1081	1400
مصر	887	1065	2919	1235	510	647	237	2157	5376	6100
إسرائيل	1628	1760	2889	4392	3044	1648	3745	1619	5587	13200
الأردن	361	310	158	787	100	56	436	651	1532	2500
لبنان	150	200	250	298	249	257	2860	1899	2573	4300
المغرب	1188	417	1376	423	2808	428	2429	1070	2933	2500
فلسطين	149	58	19	76	51	41	غ.م	3	غ.م	غ.م
سوريا	80	82	263	270	205	225	180	275	500	700
تونس	365	668	368	779	486	821	584	639	782	2800
تركيا	805	940	783	982	3266	1037	1752	2837	9681	17100
ليبيا	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م

Source: CNUCED, 2006. World Investment Report

ملحق 2: **تحليل نقاط القوة والضعف، الفرص والتهديدات لإمكانيات الإستثمار في دول جنوب المتوسط**

نقاط القوة	نقاط الضعف
• أسواق جديدة وعدد متزايد من السكان. • وفرة في اليد العاملة القليلة التأهيل مقارنة مع الاتحاد الأوروبي. • وجود شريحة من المثقفين المتكونين على أعلى مستوى. • القرب الجغرافي والثقافي مع الاتحاد الأوروبي. • - ومدى توافر الموارد المادية والبشرية والمؤهلة ومناخ الاستثمار	• ضعف الجهاز البنكي نتيجة ضعف الهياكل، ووزن الدين العام. • مشاكل التمويل وتغيرات العملة. • تكاليف عالية فيما يخص النقل بين جانبي المتوسط. • نقص في النقل، الاتصالات، تقديم الخدمات الجماعية. • غياب تكوين المستخدمين متوسطو التأهيل (تقني سامي، الصيانة، التحكيم...الخ). • غياب مرونة بعض أسواق العمل، ودور النقابات. • غياب الشفافية و سوء إدارة الحكم. • ثقل الإجراءات الإدارية. • - عد الاستقرار القانوني.
الفرص و الإمكانيات	**التهديدات**
• إصلاحات جارية المتبناة في بعض القطاعات بنجاح، في المجال التشريعي، الاقتصادي والاجتماعي. • تيار عصرنه يتأكد يوميا و تدريجيا. • تجانس كامن وهام مع الاتحاد الأوروبي في مجالات الديموغرافية والاقتصاد. • - وضع حيز التطبيق لسياسة اقتصادية أكثر فعالية.	• تباطؤ في تنفيذ برامج الخوصصة. • عدم الاستقرار السياسي. • بطئ الإصلاحات المؤسساتية والاقتصادية. • انعدام الأمن.

المرجع: إعداد الباحثين