

الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الاندماج الإقليمي مع الإشارة لدول
المغرب العربي (تونس المغرب والجزائر)

عيدودي فاطمة الزهرة*

Résumé

Dans cet article nous essayons de mener une réflexion sur l'attractivité des territoires pour les investissements directs étrangers, notamment celles des pays du Maghreb central (Tunisie Maroc Algérie), qui ont opté pour une intégration régionale verticale (signature d'accords avec l'union européenne).

L'intégration des pays du Maghreb à l'espace euro-méditerranéen est un des facteurs majeurs d'attraction des IDE, du moment qu'elles compensent la faiblesse de l'épargne intérieure, et leur permettent d'accéder aux technologies de production, aux connaissances techniques, et aux nouvelles pratiques de management.

Malgré l'atout de proximité géographique avec l'Europe (quoique cet atout ne soit plus aussi déterminant pour capter les IDE), et malgré la crédibilité des réformes macro-économiques en terme de politiques monétaires et budgétaires, le niveau de ces investissements n'a pas connu une grande évolution.

La faible attractivité des pays du Maghreb s'expliquerait par les orientations stratégiques des multinationales (orientations nées du processus de mondialisation), et par les obstacles d'ordre structurel à qui elles restent confronter.

* أستاذة مساعدة قسم أ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3.

ملخص:

حاولنا في هذا المقال الوقوف عند إشكالية جاذبية الدول للاستثمارات الأجنبية المباشرة لاسيما دول المغرب العربي الثلاثة (تونس، المغرب والجزائر)، التي رغم ما حققته من نتائج على مستوى الاقتصاد الكلي، ورغم اتفاق التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي، والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (بإستثناء الجزائر) تبقى جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية المباشرة ضئيلة مقارنة بمناطق أخرى من العالم، لأن مستوى تنمية اقتصاديات هذه الدول يبقى غير كافٍ مقابل إستراتيجية الشمولية للشركات متعددة الجنسيات الفاعل الرئيسي في هذا النوع من الاستثمارات.

مقدمة

عرف العالم منذ سنوات الثمانينات تنامي ظاهرة العولمة، وتوجه العديد من الدول النامية إلى تحرير أنظمتها التجارية والاستثمارية ضمن إصلاحات شاملة تعمل وفق آليات السوق. فالعولمة كظاهرة نتاج للتحويلات الكبرى في العلاقات الدولية، التي ما فتئت تتطور منذ نهاية الحرب العالمية الثانية والتي حددت معالمها عوامل عدة من بينها:

- انخفاض القيود على التجارة والاستثمارات؛
 - التطور الصناعي في الدول النامية وزيادة تكاملها مع السوق العالمي (مثل دول جنوب شرق آسيا)؛
 - تكامل أسواق المال الدولية؛
 - زيادة أهمية تدفقات رأس المال الخاص والاستثمار الأجنبي المباشر؛
 - التقدم التكنولوجي وانخفاض تكاليف النقل والاتصالات.
- تجسدت التوجهات الاقتصادية للدول النامية خاصة في التسعينات من القرن العشرين، في إرساء قواعد اقتصاد السوق، بمضاغفة برامج الإصلاح الهيكلي (PAS) سواء كانت مختارة أو مفروضة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، حيث تضمنت سلسلة من السياسات لتحرير الاقتصاد على المستويين الداخلي (التحكم في التضخم، عزز الميزانية...) والخارجي (تسهيل تحويل رؤوس الأموال الدولية، تنظيم عملية التفكيك الجمركي...).
- فبعدما أثبت الواقع فشل تجارب التنمية التي اعتمدت على الاقتراض الخارجي في معظم الدول النامية، والتي أسفرت عن أزمة المديونية في بداية الثمانينات، إذ مرد هذا الفشل هو طبيعة هذه القروض من ناحية، وكيفية استخدامها من طرف البلدان المستقبلة بالإضافة للأعباء المترتبة عنها من ناحية أخرى.
- من هذا المنطلق بات من ضروري البحث عن الموارد التمويلية لإحداث التنمية ولعل ما حققته الدول حديثة العهد بالتصنيع من تقدم اقتصادي اعتمادا على الاستثمارات الأجنبية المباشرة دافع قوي لأهمية دراسة هذا البديل.

مر الاستثمار الأجنبي المباشر تاريخيا بمراحل تختلف في ظروفها السياسية والاقتصادية مما أثر على حجمه وطبيعته ويرجع توسع هذا النوع من الاستثمار الى ما بعد الحرب العالمية الثانية بالموازاة مع تسمى التجارة العالمية، لكن لم يشمل هذا التوسع كل الدول، فقد بقي دخوله رهين القيود التي فرضتها أمامه البعض منها، لأنها كانت ترى فيه انتقاصاً من سيادتها الوطنية ووحدة آخر لهيمنة الغرب على اقتصادياتها.

في حين يرى مؤيدوا هذه الاستثمارات أنها محرك للنمو الاقتصادي بمفهوم التمويل، وناقل للتكنولوجيا والمعرفة بمفهوم التكوين والتسيير، ومع تنامي حركية العولمة، أصبح التفكير منصبا حول مدى كفاءة الاقتصاديات الوطنية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حتى أنه أدرج ضمن الأهداف السياسية والاقتصادية للدول المتقدمة والنامية. وتزايد تنافس الدول في جذب هذه الاستثمارات إليها جعل اختيار الموطن خاضعا لشروط صعبة بمفهوم الجاذبية ناتج عن مقاربتين، مقارنة الحكومات التي تبحث عن تقويم التوطن، ومقاربة الشركات متعددة الجنسيات التي تبحث عن تعظيم تنافسيتها من خلال توطن أمثـل لأنشطتها المختلفة.

يبقى التحدي الأساسي للدول النامية هو الانتقال من نموذج نمو مبني على أساس الصناعات الإستخراجية من خلال استغلال ثرواتها الطبيعية إلى نموذج يركز على تحقيق الابتكار باستعمال أمثـل للتكنولوجيات الحديثة وبالتأهيل وتطبيق الطرق الحديثة فيما يخص التنظيم. الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر ضروريا لتحقيق هذا الهدف باعتبار المستويات الضعيفة لتكوين رأس المال في الدول النامية¹.

¹ Rapport du FEMISE 2004 in: www.femise.org

1. التحليل النظري لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر:

تستند التحاليل الخاصة بمحددات الحركة الدولية لرأس المال على:

- انفوارق في عوائد رأس المال بين البلدان؛

- استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات.

1.1 التحليل القائم على عوائد رأس المال²: قدم (Mundell 1957) هذا

التحليل منطلقاً من نظرية هيكرز أونين سامويلسون للتجارة الخارجية³ (نسب عناصر الإنتاج)، إذ اعتبر أنها يمكن أن تتوسع إلى حركة رأس المال، فإذا فرضنا أنه لا يمكن تبادل السلع بسبب وجود حواجز جمركية أو غير جمركية (تكاليف النقل مثلاً) في هذه الحالة المنطقة التي تمتلك عنصر رأس المال بوفرة بالمقارنة مع عنصر العمل، سوف توجهه نحو المناطق التي يقل بها هذا العنصر (انتقال رأس المال من دول الشمال إلى دول الجنوب) وتصبح بالتالي عملية إعادة انتشار Délocalisation رأس المال تعوض تجارة السلع (المعركة بالحواجز) ويتحقق بالتالي تقارب في العوائد التفاضلية وفي مستويات الإنتاجية.

² Bernard Guillochon, Annie Kaweki, « économie internationale », Dunod, Paris, 2003 p 160

³ تعتمد هذه النظرية على مبدأ الندرة النسبية لعوامل الإنتاج في تفسير التبادل بين الدول حيث يكون من الأفضل أن يتخصص البلد في إنتاج وتصدير السلع التي يتمتع فيها بميزة نسبية ويستورد السلع التي يتطلب إنتاجها عوامل يفقدها نسبياً، لأن أساس هذه النظرية هو عدم انتقال عناصر الإنتاج.

وجود هذه الإحالية بين التجارة وتدفقات رؤوس الأموال في تحليل Mundell. يجعلنا نعتبر الحواجز الجمركية كمغيرة تحدد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

2.1 التحليل القائم على إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات: تحليل Mundell أساسه مفهوم مالي لرأس المال، لكن هناك تحليل آخر تأخذ بعين الاعتبار سلوك الشركة وهيكل السوق، وبما أن أغلبية الاستثمارات المباشرة تحققها الشركات متعددة الجنسيات التي هي عبارة عن مؤسسة ضخمة في شكل مجموعة من المؤسسات، تتوطن في عدة بلدان عن طريق فروعها العديدة، حيث يرتبط توطنها بمسألة التكلفة أو بالإستراتيجية التي تتبناها، وفي هذا الصدد يجمعها CA MICHALET في المحددات التالية⁴:

- (1) البحث عن الطريق المباشر للمواد الأولية.
- (2) الحاجة إلى تجاوز بعض قيود التبادل، كأن تنتج للسوق الذي يستهلك منتجها حتى لا تخضع للتعريف الجمركية المطبقة على الواردات (الإنتاج لسوق محمي بالحواجز الجمركية)
- (3) البحث عن منافذ خارجية نتيجة تزايد المنافسة في السوق الداخلي.
- (4) خسارة ميزة تكنولوجية في السوق الوطني يدفع بالمؤسسات إلى إنتاجها في الخارج، بتكلفة أقل حتى تستمر في إنتاجه دون خسارة.
- (5) البحث عن تكلفة عمل ضعيفة.

⁴ Michalet, C. A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », Economica . Paris , 1999

يتوقف التحليل المتعلق بإستراتيجية الشركة متعددة الجنسية عند ثلاثة أسباب لتبرير توطن مؤسسة ما في بلد ما⁶:

(أ) الإستراتيجية الأفقية: يتحدد استقلالية الفروع الموزعة عبر العالم في إنتاجها وعلاقاتها مع الشركة الأم بالملكية وبتحويل التكنولوجيا ورؤوس الأموال في البلد المستقبل، وتتعلق هذه الإستراتيجية بالبلدان التي لها نفس مستوى التنمية ونفس خامة المنتجات (الخاضعة لمنافسة خارج التكلفة). وهنا على الشركات متعددة الجنسيات أن تختار بين التركيز concentration والجوار proximité، أي الاقتراب من المستهلكين وهو يدفع الشركات لتبني إستراتيجية أفقية بإنشاء فروع تعرف بفروع filiales-relais عدة بلدان لتغطية الطلب المحلي، ويكون قرار الاستثمار عندما تفوق المزايا الناجمة عن الاقتراب من المستهلكين، تلك المرتبطة بتركز الأنشطة. ويتعلق هذا النوع من الاستثمار بالدول المتقدمة أين يكون التخصص ذا طبيعة داخل الفرع intra-branche.

(ب) الإستراتيجية العمودية: وهي من النوع فروع-ورشات filiales-ateliers التي تهدف إلى النقل من تكاليف الإنتاج، يتخصص كل فرع في جزء من سلسلة القيمة (في التركيب، أو في تجميع مكونات منتج نهائي، التوزيع...) حيث تقوم المؤسسة بإنشاء فروع لإنتاج المراحل المبكرة من صناعة المنتج وهذا ما يعرف بالتكامل العمودي الخلفي للاستثمار الأجنبي المباشر، في حين يدعى إنشاء فروع لإنجاز المراحل النهائية من العملية الإنتاجية أو تسويق المنتج بالاستثمار الأجنبي العمودي الأمامي.

⁶ Mucchielli, J. L., Mayer Thierry, « Economie Internationale », Dalloz, Paris 2005, p256

ترمي المؤسسة من خلال هذه الإستراتيجية إلى التقليل من تكاليف الإنتاج، وإلى تعزيز مركزها التنافسي في النشاط الذي تنفرد به بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة سواء في البلد الأم أو في الخارج. في هذا النوع، يتعلق الأمر ببلدان متفاوتة في حجم سوقها، إذ يعيد البلد المركز centre توطئ جزء من إنتاجه في بلدان المحيط بحثاً عن يد عاملة رخيصة.

(ج) الإستراتيجية الثالثة: تفضل الشركة في مواجهتها للمنافسة الدولية تحويل externalisation بعض نشاطاتها التي كانت في السابق مسيرة مباشرة من طرف الشركة الأم إلى الخارج تحت صيغة المناولة - sous-traitance، إذ تتم عملية الإنتاج مع شركات مؤهلة تنتظم في شكل شبكة firmes-réseau، من أجل التقليل من تكاليف المعاملات وكذا التقليل من الخطر المحتمل.

2. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر:

وهي الشروط الضرورية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في أي بلد ومع تحقيقها يدرج البلد ضمن القائمة الصغير short List⁶ التي تتضمن البلدان الأكثر جاذبية.

1.2 سياسات اقتصادية كلية مستقرة: تطلب الانفتاح على العالم الخارجي تحرير الاقتصاد من خلال برامج إصلاح واسعة، تسعى الدول عبرها إلى توفير المناخ المناسب لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي ترى في هذه الاستثمارات محركاً لتأهيل المؤسسات الصناعية وتحسين إنتاجية العمل ومن ثم تحسين تنافسية البلد على المستوى الدولي.

⁶ Michallet, C A op, cit p 67

ونظراً لنتامي ظاهرة المنافسة أصبح الاهتمام منصبا حول كفاءة وقدرة الاقتصاديات على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، وهنا يبرز دور الدولة في إعادة تنظيم قواعد تشغيل الاقتصاد وإحداث الإصلاحات من الجيل الثاني فيما يخص محاربة الفساد والرشوة، تطوير الأطر القانونية وتحسين الكفاءة الإدارية....

تعكس المؤشرات الاقتصادية الكلية في أعين المستثمرين، أداء الاقتصاد المحلي من حيث السياسة النقدية وسياسة الموازنة التي تعتبر مؤشرات أساسية للاستقرار الاقتصادي (في معرفة الاتجاه التضخمي، حالة توازن الميزان الجاري، توازن الميزانية)، ويكون البحث من خلال معدل الفائدة، المستوى العام للرسوم ومعدل الصرف.

2.2 سياسات تنظيمية: حتى يتوفر المناخ اللازم للاستثمار الأجنبي المباشر يجب النظر في المسائل التالية⁷:

- الإطار التشريعي والتنظيمي الذي يسهل حركة تحويل رؤوس الأموال، عمل الجمارك من حيث القيود التي تضعها، وعمل الإدارة من خلال سرعة الإجابة على الملفات؛
- العمل على وضع سياسات ضريبية تحفيزية؛
- توفير القاعدة الأساسية المتمثلة في المنشآت القاعدية؛
- توفير الموارد البشرية بالكفاءة اللازمة، فلم يعد انخفاض تكلفة العمل كافياً لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن المستثمر يهتم بصفة أساسية بالإنتاجية ويتوجه حيث يمكن الإنتاج بالجودة ومعايير السعر العالمي.

⁷ أسامة المجذوب العولمة والإقليمية الدار المصرية اللبنانية القاهرة 2001 ص 55.

3.2 حجم السوق⁸: يعتبر تحقيق مستوى معين من النمو الاقتصادي من العناصر الهامة في اتخاذ قرار توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا ما جعل الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتركز في الدول المتقدمة نظراً لتوفر المزايا التنافسية الكبيرة في هذه البلدان إذا ما قورنت بالبلدان الأخرى إلا أن هذا لم يمنع من دخول دول أخرى في المنافسة على غرار دول جنوب شرق آسيا وبالأخص الصين التي أصبحت ثاني بلد مستقبل للاستثمار الأجنبي المباشر بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

وباعتبار حجم السوق شرطاً ضرورياً لجلب الاستثمار، سعت العديد من الدول إلى التجمع في كتلات اقتصادية إقليمية من أجل اندماج اقتصادياتها فضمن الدخول التفضيلي لأسواق بلدان أعضاء عن طريق إلغاء التعريفات الجمركية يسمح للمستثمرين التعامل مع كل المنطقة الممثلة بسوق إقليمي أوسع.

3. الاندماج الإقليمي: السمة البارزة للاقتصاد العالمي

من الظواهر البارزة في الاقتصاد الدولي تزامن حدوث ظاهرتين منفصلتين ومتعارضتين في آن واحد. الظاهرة الأولى تكمن في الدعوة إلى تحرير العلاقات الاقتصادية الدولية من كل القيود التي تقف أمام أنواع التدفقات تحت إشراف المنظمة العالمية للتجارة، بينما الاتجاه الثاني يعبر عن الرغبة في التكتل والحماية التي أصبحت السمة البارزة للعلاقات الدولية، فمنذ

⁸ قياس حجم السوق يكون وفق معيارين:

المعيار الأول: نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام الذي يعتبر مؤشراً للطلب الجاري.
المعيار الثاني: عدد السكان كمؤشر على لحجم السوق المستقبلي واحتمالات توسعه.

إنشاء المنظمة العالمية للتجارة عام 1995 تم التوقيع على 206 اتفاق بمختلف الأشكال وفي 2005 أصبحت كل البلدان الأعضاء في المنظمة تنتمي إلى اتفاق إقليمي أو أكثر.

1.3 بروز ظاهرة التكتلات الإقليمية:

إن التكتلات الاقتصادية الإقليمية أو ما نسميه اختصاراً بالإقليمية ليست بالظاهرة الجديدة في العلاقات الاقتصادية فقد سبق أن وجدت في ظرف التكتلات الإيديولوجية ومناطق النفوذ التي عاشها العالم خلال الحرب الباردة. يعود أصل هذا التوجه إلى سنوات الخمسينيات من القرن العشرين عندما برزت التجربة الأوروبية المشتركة وانتشار تجارب أخرى في إفريقيا وأمريكا اللاتينية. ومن مميزات هذه المجموعات أنها تجمع بين بلدان متقاربة جغرافياً واقتصادياً (لها مستويات تنمية متقاربة). وهذه هي الصيغة القديمة للاندماج (الجيل الأول من التكامل المعروف بالاندماج الأفقي) التي تميزت بتأسيس آليات مشتركة جماعية بغرض تخفيف النزاع وتشجيع تقارب الاقتصاديات الوطنية.

أما الجيل الثاني من الاندماج الإقليمي الذي يعرف بالإقليمية الجديدة (الاندماج العمودي) ويهدف إلى تقريب السلوك الاقتصادي وكونها جديدة يعود إلى حداثة هذه الموجة من علاقات وتنظيمات الاندماج الاقتصادي الإقليمي، التي أخذت تنمو منذ منتصف الثمانينيات من القرن العشرين في شكل تجمعات اقتصادية كبرى، عبر نطاق جغرافي واسع متباعد الأطراف يتعدى المحيطات (مناطق التجارة الحرة العابرة للمحيطات) Transocéanique؛ مثل عقد اتفاق التبادل الحر للولايات المتحدة مع الأردن (2002) أو مع سنغافورة (2003) وكذا مع المغرب في (2004) أو

اتفاقيات الاتحاد الأوروبي التي شرع فيها منذ 1995 (إعلان برشلونة) مع العديد من دول جنوب المتوسط مثل تونس، المغرب، الجزائر، مصر، الأردن... الخ.

الملاحظة أن الجيل الثاني من الاندماج الإقليمي يربط بين بلدان ذات مستويات تنمية مختلفة، إذ أن تقاربها يعتمد على تحرير المبادلات وعلى تحرير حركة رؤوس الأموال وكذا على تنفيذ الإصلاحات الهيكلية والتنظيمية.

2.3 الآثار المترتبة عن التكتلات الإقليمية

تناولت الدراسة النظرية للترتيبات التكاملية نوعين من الآثار صاحب كل منها موجة من الاتفاقات الإقليمية.

بالنسبة للجيل الأول عملت نظرية الاتحاد الجمركي حتى سنوات السبعينيات من القرن العشرين على تحديد آثار الاتفاقات التجارية التفصيلية على الرفاهية والثروة. وقد عرفت هذه الآثار بالسكنة المقارنة لكونها تركز على الرفاهية المحققة قبل وبعد إقامة التكتل.

أما الجيل الثاني فقد برز معه مفهوم الآثار الديناميكية للتكتلات الإقليمية التي يمتد تأثيرها إلى المدى المتوسط والطويل، حيث ينجر عن اتفاقيات التبادل الحر تحول في وثيرة النمو من خلال السلع المتبادلة التي تحمل تبادلاً للمعرفة كذلك.

1.2.3 الآثار الساكنة:

تعد نظرية الاتحاد الجمركي التي قدمها J VINER (1950) وطورها فيما بعد MEAD (1955) من أهم النظريات التي تناولت ظاهرة التكتلات

الإقليمية. فقد أسفرت مساهمة VINER في ظهور مفهومين: خلق التجارة وتحويل التجارة. وفيما يخص مفهوم خلق التجارة: يأتي من إزالة انحصارية التي يستفيد منها المنتجون المحليون مقارنة بمنافسيهم خارج الاتحاد الجمركي، فمختلف التجارة يتعلق بزيادة واردات البلد الأم وإحلال الإنتاج الوطني الأقل كفاءة بواردات البلد الشريك لأنه ينتج بأقل تكلفة نسبية. في هذه الحالة تخفيض التعريف الجمركية ينتج عنه توجيه أحسن للموارد وتزويد الرفاهية. أما مفهوم تحويل التجارة: فينشأ من المعاملة التفضيلية التي يستفيد منها المنتجون في الاتحاد الجمركي رغم أنها أقل كفاءة من منافسيهم خارج الاتحاد، حيث يتم استبدال صادرات هؤلاء بصادرات بلدان الاتحاد الجمركي وهذا ما يؤدي إلى هدر كفاءة استخدام الموارد عالمياً وانخفاض في الرفاهية.

2.2.3 الآثار الدينامكية:

أدى ظهور تجارب الاندماج الإقليمي في سنوات التسعينيات من القرن العشرين، بإسهام أعمال النظرية الجديدة في التجارة الدولية إلى ظهور أدبيات تعالج آثار الاندماج في إطار منافسة غير تامة مع إمكانية الحصول على مكاسب إضافية تفوق تلك المتعلقة بالمكاسب التقليدية. تتمثل الآثار الدينامكية في مكاسب هي:

- انتشار أحسن للتكنولوجيا؛
- الأخذ بعين الاعتبار اقتصاديات الحجم واستغلالها؛
- تحسين الفعالية الإنتاجية التي تسمح بتخصيص أحسن للموارد من خلال التخصص؛

- تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر مع زوال الحواجز التعريفية وغير التعريفية، التي تعرقل دخول الشركات الأجنبية للسوق المحلي. يعتبر Blomstrom- Kokko (1997) أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يشكل حافزا للمكاسب الديناميكية للاندماج. ويمكن أن ينظر إلى تدفقات الاستثمار من زاويتين: من جهة أنها تدل على الثقة الموضوعة في اقتصاد ما، ومن جهة أخرى فهي مصدر لتطوير هذا الاقتصاد من خلال الحصول على تكنولوجيا عالية ومصادر مدخلات، واكتساب خبرة فيما يخص طرائق التسيير الفعالة، وشبكات تجارية⁹. وعليه ثمة اعتقاد بأن الاندماج الإقليمي هو إستراتيجية أساسية في تسريع عملية النمو والتنمية هذا من جهة، ومن جهة أخرى يسمح باندماج الاقتصاديات غير المتطورة في الاقتصاد العالمي.

4. موقف البلدان المغاربية من التكتلات الاقتصادية:

ما دامت العلاقات الاقتصادية الدولية تسيطر عليها الفضاءات الإقليمية فإن دول المغرب العربي سارعت لإبرام اتفاق يجمع بين دولها، وهو اتفاق اتحاد المغرب العربي UMA في 1989 (من الجيل الأول) الذي بقي حبيس الخلافات السياسية أساساً وعرف توقفه سنة 1995 إثر غلق الحدود البرية بين الجزائر والمغرب.

إلا أن دول المغرب العربي المركزية تونس، الجزائر، المغرب على غرار العديد من الدول أبدت استعدادها للاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال مشروع الشراكة الأورو متوسطي التي رأت فيه فرصة لإعادة إنعاش

⁹ M Blomstrom, A Kokko "Regional integration and foreign direct investment", Policy Research Working Paper N 1750 International Trade Division, Program on Regionalism and development, Word Bank, Washington, pp4-17

اقتصادياتها والتّحضير لتحرير التجارة العالمية المقررة بواسطة قواعد المنظمة العالمية للتجارة رغم ما يميز هذه العلاقات (التكامل العمودي) من عدم التوازن وعدم التكافؤ.

يمر مشروع برشلونة الذي يرمي إلى تأسيس منطقة تبادل حر في غضون 2010 وإزالة الحواجز أمام تحرر تنقل رؤوس الأموال، التكنولوجيا، السلع والخدمات، بمرحلة انتقالية مصحوبة ببرامج دعم اقتصادي لإعادة هيكلة اقتصاديات دول الضفة الجنوبية للمتوسط..

في هذا الشأن تم وضع برنامج MEDA الذي يعبر عن الوسيلة المالية للمشاركة حيث خصص لبرنامج MEDA 1 الذي يمتد من 1995-1999 مبلغ 3435 مليون أورو، وخصص لبرنامج MEDA 2 الذي يمتد من 2000-2006 مبلغ 5350 مليون أورو.

وبالتوازي مع ذلك انضمت الدول المغاربية إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA التي انشأت في 1997/02/17 وفق التواريخ المبينة في الجدول الموالي، على أن يتم تحرير تدريجي لكافة السلع المتبادلة بـ 10 % سنويا خلال عشر سنوات.

رغم أهمية منطقة التجارة الحرة العربية من حيث عدد سكانها وتشكيلها لسوق كبير، ورغم توفر الإرادة السياسية وكذا المضي في الإصلاحات الهيكلية، إلا أن حجم التجارة البينية العربية لا يتعدى 11% من مجموع التجارة العربية للأسباب التالية:

- طبيعة الهياكل الاقتصادية في الدول العربية التي تقرب من كونها تنافسية أكثر منها تكاملية؛

- فرض قيود غير جمركية على عدد كبير من السلع.

- الخلافات التي تنشأ من حين لآخر بين القادة العرب والتي تؤدي إلى تغلب النظرة القطرية على النظرة القومية.

وفيما يلي نستعين بهذا الجدول الذي يوضح ملخص الاتفاقات التي أبرمتها دول المغرب العربي:

الاتفاقيات	الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي		العضوية في OMC	UMA	GAFIA	الاتفاقات أخرى لتسهيل الحر
	تاريخ التوقيع	تدخل الاتفاق حيز التنفيذ				
البحر الأحمر	02/2002	09/2005	في طور التفاوض	02/1989	01/01/2009	
المغرب	02/1996	03/2000	1994	02/1989	17/02/1997	الولايات المتحدة 2004
تونس	07/1995	03/1998	1995	02/1989		المغرب، الأردن، ومصر 2004

يظهر مما سبق أن دول المغرب العربي ليست بمعزل عن طهارة الإقليمية لكنها فضلت التكامل العمودي بإبرام كل دولة شتى حدة اتفاقات مع الاتحاد الأوروبي. في حين تبقى عاجزة عن تفعيل اتحاد المغرب العربي نظرا لعدة حواجز ذات طبيعة اقتصادية وسياسية رغم ما يوفره من مزايا.

ومهما كانت الأسباب في إخفاق هذا التكامل، فإن غيابه له تكلفة مزدوجة:

- على المستوى الداخلي: عدم استغلال قدرات التعاون الضخمة من حيث توسيع الأسواق، جذب الاستثمارات الأجنبية، الرفع من القدرة التفاوضية.....

-- على المستوى الخارجي: يعمق من حالة لا تناظر الاندماج في كل منطقة الحوض المتوسط، ويمكن أن يعيق كل المشروع الأورو متوسطي¹⁰.

5. الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي:

شهدت دول المغرب العربي قبيل اتفاقيات الشراكة، عدة إصلاحات اقتصادية تمثلت أساسا في تطبيق سياسات التعديل الهيكلي (PAS) التي أعطت نتائج إيجابية على المستوى الكلي. فآزمة المديونية التي عاشها العالم في بداية الثمانينات كان لها الأثر الكبير على اقتصاديات دول المغرب العربي مما أدى إلى اتباع برنامج تعديل هيكلي في تونس سنة 1986، وفي المغرب سنة 1983 مع جدولة للديون في 1991، أما الجزائر التي عاشت وضعا خطيرا (خدمة الدين فاقت 82 % من إيرادات التصدير (1993) ومعدل التضخم فاق 25% بين (90_1995)) مما دفعها لاتباع برنامج تعديل هيكلي في 1993-1994 وإعادة جدولة في 94-1995. ويلخص الجدول التالي أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية قبل وبعد الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي

	معدل النمو (متوسط سنوي %)		معدل التضخم (%)		رصيد الموازنة (PIB%)		البطالة (%)
	1995-2000	2000-2007	1995-2000	2000-2007	1995-2000	2000-2007	
الجزائر	3.2	5.5	10.4	2.4	1.6	8.2	19.9
المغرب	3.6	4.6	2.6	1.8	-3.5	-3.8	14.4
تونس	5.6	4.8	3.7	3	-4.5	-3	14.6

المصدر: FEMISE 2009

¹⁰ M Boussetta, « espace euro-mediterranéen et cout de la non intégration Sud- Sud cas des pays du Maghreb », Rapport du FEMISE, 2004, p5

بالنسبة للجزائر، سمحت الإصلاحات التي انتهجتها من إعادة التوازنات الاقتصادية الكلية، وتحسين مؤشرات أداء الاقتصاد، فمعدل النمو وصل إلى 6% بين 2003_2004 و 5% في 2005. وتحققت هذه النتائج بفضل ارتفاع أسعار المحروقات التي سمحت بتحقيق فائض في الميزان الجاري، وبفضل الجباية البترولية التي تمثل 60% من إيرادات الدولة. وقد تمكنت من التحكم في دينها العام الخارجي حسب مؤشر الدين / الناتج الداخلي الخام $dette/PIB$ من 34% في 2003 إلى 4.8 % سنة 2006، ومكثها الدفع المسبق للديون من تقليصها. كما تعرف الميزانية فائضا منذ سنة 2000 الأمر الذي شجع على وضع برنامج لدعم النمو 6.9 مليار دولار (2001_2004)، وبرنامج تكميلي بـ: 80 مليار دولار (2005_2009). أما المؤشرات الأخرى فتدل على تحسن في معدل البطالة 29.5% في 2000 ليصبح 15.2% في 2006. وتحسن في معدل التضخم 2.2% في المتوسط سنويا (2000_2005).

بخصوص المغرب فإن معدل النمو بقي مستقرا ما بين (2001-2004) في حدود 4.5% لينخفض إلى 1.8% في 2005. والسبب في هذا هو أن النمو في المغرب مرتبط بالقطاع الفلاحي الذي يمثل 12 إلى 17% من الناتج الداخلي الخام حسب الظروف المناخية. أما عن المؤشرات الأخرى فقد بلغ معدل التضخم في المتوسط 1.5 % سنويا بين 2000 و 2005، ومعدل بطالة 9.7% في 2006. وبلغت نسبة الدين الخارجي إلى الناتج الداخلي الخام 22% في 2007 بعدما كانت 42% في 2001.

وتونس التي كانت السبّاقة نحو اقتصاد السوق، مكنتها الإصلاحات التي قامت بها من تحقيق معدلات نمو مستقرة بـ 4.2 % في المتوسط سنوياً بين 1992 و 2005، ويعود هذا الاستقرار إلى التطور الإيجابي لقطاع السياحة، النقل الجوي والاتصالات. وساهم التطور الإيجابي، كذلك في تحقيق معدل تضخم 2.7 % بين 2000 و 2005، ومعدل بطالة 14.3 % في 2006. أما نسبة الدين الخارجي إلى الناتج الخام، فهي 53.6 % سنة 2007 مقابل 71 % في 2002.

6. تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب الثلاثة:

يمكن لاتفاقيات الاندماج الإقليمي أن تحدث أثراً على الاستثمار الأجنبي، تتوقف هذه الآثار على خصائص البلدان الشريكة، طبيعة الاتفاق، نوع الاستثمار، السياسات الاقتصادية المطبقة في كل بلد قبل وبعد الاتفاق¹¹. حسب المقاربة النظرية فإن هذا الأثر يتوقف على مصدر الاستثمار، هل هو من داخل المنطقة الإقليمية INTRA-REGIONAUX، أو من خارجها EXTRA-REGIONAUX.

إذا تعلق الأمر بالاستثمارات الواردة من البلدان الشريكة، نميز حالتين لتأثير الاتفاق:

الحالة الأولى: انخفاض في الاستثمارات الأفقية (التي يحفزها البحث عن منافذ جديدة وأسواق أخرى محتملة) نتيجة للتفكيك الجمركي الذي يحدث بعد الاتفاق، والذي يتسبب في انخفاض تكاليف التصدير في البلدان الأصلية مما لا يؤدي إلى ضرورة التوطن.

¹¹ M Blomstrom – A Kokko , o.p.cit

الحالة الثانية: يمكن للاتفاق أن يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي بين البلدان الأعضاء، إذا كانت الشركة متعددة الجنسيات في بحثها عن تكاليف إنتاج منافسة (البحث عن الفعالية) تقدم على إعادة توطين بعض أنشطتها.

أما إذا تعلق الأمر بالاستثمارات الواردة من خارج المنطقة فهذا كذلك نميز بين حالتين:

الحالة الأولى: يحدث ارتفاع في الاستثمارات من النوع الأفقي. باعتبار أن اتفاق الاندماج يرفع من فرص استغلال السوق الإقليمي الذي توسع، والذي ينشأ عنه زيادة في الطلب مما يحفز دخول الأموال.

الحالة الثانية: تحفز الاستثمارات الأجنبية من النوع العمودي عندما تطبق منطقة الاندماج الإقليمي تعريف مرتفعة موحدة تجاه الخارج، أو في حالة تخفيض تدريجي للحواجز الجمركية، فالشركة متعددة الجنسيات من خلال هذه الاستثمارات تتجاوز الحواجز الجمركية شريطة أن تأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج.

أما عن التحفيز التي قدمتها البلدان المغربية فحاولنا تلخيصها في الخطوات التالية :

- وضعت تونس عام 1993 قانون يتضمن حرية استثمار الأجانب وامتلاكهم لرأس المال الشركة حتى حد 100% ما عدا القطاعات الحساسة؛
- وضع المغرب ميثاق للاستثمار يشمل الإجراءات التحفيزية مثل الإعفاء الكلي من الضريبة على الشركات لمدة 5 سنوات من نشاطها، وتخفيض 50% على رقم الأعمال عند التصدير للخمس سنوات الموالية.

- تأخرت الجزائر في وضع دليل المستثمر بالمقارنة مع جيرانها، الذي لم يظهر إلا في 2001، ليشمل مجموعة مزايا جبائية مثل الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات المستوردة لمدة 3 سنوات. إعفاء من الرسوم على الملكية وإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات من 2 إلى 5 سنوات. إنشاء وكالات لدعم الاستثمار بشباك وحيد.

السؤال الذي نريد الإجابة عليه في ظل هذه المحفزات، هو هل أن اتفاقيات التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي كان لها الأثر في جلب المزيد من الاستثمارات المرتقبة للمنطقة؟

يمكننا الاستعانة بجدول نبين فيه تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول

المغرب الثلاثة الوحدة: 10^6 مليون دولار

2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	
1662	1795	1081	882	634	1065	1196	438	507	501	260	الجزائر
2803	2898	2946	1070	2429	534	2875	471	1376	417	1188	المغرب
1618	3312	782	639	584	821	486	779	368	668	365	تونس

المصدر: 2008 — CNUCED

الاستثمارات المتوجهة للجزائر هي نحو قطاع المحروقات أساسا. أما بخصوص تونس والمغرب اللتان ذات الاقتصاد الأكثر تنوعا، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يتوجه إلى عدة قطاعات أهمها السياحة النسيج والألبسة، الصناعة الغذائية الفلاحية، الاتصالات.... وقد عرفت هذه الاستثمارات أهمية بارزة مع انطلاق عملية الخصخصة وتحويل الديون الخارجية إلى استثمارات. انطلقت عملية الخصخصة مبكرا في تونس

بخصوصة 48 شركة بين 87-1994، وفي 2005 تم خصصة 194 شركة عمومية جلبت للدولة 1.8 مليار دولار. أما في المغرب فقد انطلقت الخصصة بها عام 1993، لتبلغ المؤسسات العمومية المطروحة للخصصة 115 نهاية 2006 بمبلغ 9 مليار دولار. وفي الجزائر انطلق برنامج الخصصة عام 1995 ولم يصبح فعليا إلا في عام 1998، فالوضع يختلف بالنسبة لها نظرا لوزن القطاع العام في الاقتصاد الوطني الذي يمثل سنة 1995 نسبة 70 % من الناتج الداخلي الخام مقابل 30% في تونس و 18.6% بالمغرب¹².

يظهر من الجدول أن أهم مستفيد من هذه التدفقات هو المغرب الذي صنف في 2005 كأول بلد مستقبل لهذه الاستثمارات في المنطقة المغاربية والرابع إفريقيا¹³. حاز قطاع الاتصالات في المغرب على 59 بالمائة من المجموع، السياحة 11.7%، العقار 9.1 % الصناعة 8.7 % والتأمينات 4.4 %. أما في تونس، التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة يظهر توجه للخدمات التي حازت على 25 % من المجموع، و 40% تتجه نحو الصناعات المانيفكتورية.

أما عن حصة الاتحاد الأوروبي في مجموع استثمارات البلدان المتوسطية الشريكة له فهي في حدود 3% مقابل 22% للولايات المتحدة و 22 % لبلدان الخليج. ومن الأهمية بمكان ذكر ميزة هذه الاستثمارات التي تتوجه

¹² Mihoub Mezouaghi, « les localisations industrielles en Maghreb, attractivité, agglomération et territoires. » Karthala, Paris, 2009P65.

¹³ لعل الأمر يرتبط بالرغبة السياسية الكبيرة في ضرورة هذه الاستثمارات نظرا لضعف الادخار، مع الإشارة إلى أهمية استثمار المغاربة غير المقيمين.

نحو عمليات الخصوصية، التي رغم أهميتها فهي لا تساهم في نقل التكنولوجيا إقليلاً.

حسب تقرير CNUCED لسنة 2008 فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الاتحاد الأوروبي نحو بلدان جنوب وشرق المتوسط PSEM، ووسط وشرق أوروبا PECO، فإننا نلمسه من الجدول التالي:

2007	2003	2002	2001	2000	1999	95-85	حصة الاتحاد الأوروبي %
5.4	6.2	8.9	6.1	3.4	3.6	3.5	بلدان PECO
4.8	2.4	1.4	2.6	1.2	0.9	2.5	بلدان PSEM

المصدر: CnuCED 2008

يظهر من الجدول أن حصة دول جنوب المتوسط لم تحظ بنفس الاهتمام الذي تلقته بلدان وسط وشرق أوروبا، مع الإشارة إلى أن الجزء الأكبر يذهب لمصر وتركيا. معنى هذا أن اتفاقيات التبادل الحر، التي كان ينتظر أن تترجم بالمزيد من تدفق الاستثمارات المباشرة لم تبلغ الهدف، وأكثر من هذا يمكن أن تحمل خطر الإقصاء éviction وفق مفهوم المركز-المحيط. حسب نظرية Krugman-Venables (1995) التي تستند على نظرية الاقتصاد الجغرافي، فإن اتفاقيات التبادل الحر لا تلعب بالضرورة دور الناقل للاستثمارات المباشرة عندما يتعلق الأمر ببلدان تتفاوت مستويات تنميتها، بحيث تتوجه الأنشطة إلى التركز في منطقة المركز على حساب المحيط. لأنه كلما يبرم الاتحاد الأوروبي اتفاق تبادل حر ثنائي مع بلد ما، فإن حجم السوق الأوروبي يتوسع بشكل كبير يضمن الانتقال الحر لمنتجاته في فضاء يشمل مستهلكيه وكل مستهلكي البلدان الشريكة له، ومن ثم يعمل التوطن في أحد هذه البلدان على تقليص حجم السوق إلى بلدان الاتحاد

والبلد المستقبل، من جهة أخرى قد يؤدي التنافس على جلب الاستثمارات المباشرة إلى إعادة توطين من الشكل جنوب- جنوب كما حدث مثلاً عند تحول شركة فيليبس من المكسيك إلى الصين. عموماً نقول أن بلدان المغرب العربي لم تجلب إلا القليل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة للأسباب التالية :

- حجم السوق الضيق؛
- ضعف قدرات النمو؛
- النقص في الهياكل القاعدية؛
- عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي؛
- النقص في تكوين اليد العاملة؛
- الرشوة المتفشية والطابع المتسلط للحكومات.

الخاتمة:

من خلال العرض السابق يظهر أن جاذبية بلدان الضفة الجنوبية للبحر المتوسط بشكل عام قد تجاوزتها مناطق أخرى من العالم، لغياب سوق إقليمي من شأنه منافسة بلدان شرق ووسط أوروبا وبلدان جنوب شرق آسيا. ولهذا لم يتطور حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل كبير بعد اتفاق الشراكة، رغم أن نجاح مشروع الشراكة كما حدد في مؤتمر برشلونة مرهون بمدى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو دول الجنوب، هذا ما يؤكد الطرح النظري لمحدودية الاندماج الإقليمي في جذب الاستثمارات المباشرة عندما يتعلق الأمر ببلدان ذات مستويات تنمية متفاوتة.

يبرز البحث في أسباب هذا الضعف ضرورة استمرارية بلدان المغرب العربي في إصلاحاتها الاقتصادية والاجتماعية، وضرورة دعم أوروبا لها من أجل مواجهة التحديات التي تطرحها العولمة، ومن أجل إنجاح مشروع الشراكة الاورو-متوسطي الذي يجسد بإقامة منطقة تبادل حرفي عضون 2010.

المراجع باللغة العربية:

- أسامة المجذوب العولمة والإقليمية، دار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000.
- أبو قحف عبد السلام، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، ط2، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.
- خالد منة، أثر تصنيف خطر البلد على الاستثمار الدولي في دول المغرب العربي في عقد التسعينات، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

المراجع باللغة الفرنسية:

- Bouhanna Ali, le Partenariat Euro-méditerranéen et l'attractivité des pays du Maghreb et du Machrek, vis-à-vis des IDE, Revue Economie et Management, publication de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Tlemcen, N° 4-mars 2005.
- Dumas André, l'Economie Mondiale, de Boeck, Bruxelles, 2006.
- Guillochon.Bernard, Annie kaweki économie internationale, Dunod, Paris, 2003
- Hugon Philippe, Intégration régionale dans les pays en développement, l'Harmattan, 2006
- Menna Khaled, l'Impact des accords Euro-Med sur l'attractivité des pays du Maghreb, Revue Economie et Management, publication de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Tlemcen, N° 4-mars 2005.
- Mihoub Mezouaghi, « les localisations industrielles en Maghreb, attractivité, agglomération et territoires. » Karthala, Paris, 2009
- Michalet, C. A La séduction des nations ou comment attirer les investissements Economica, Paris, 1999
- Mucchielli, J. L, Mayer Thierry, Economie Internationale Dalloz, Paris, 2005
- www.femise.org
- www.anima.org
- www.unctad.org