

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

الميدان: علوم اقتصادية
تخصص: اقتصاد دولي



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم اقتصادية
رقم:

العنوان:

دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر

دراسة حالة الاتحاد الأوروبي (2013-2019)

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تحت إشراف الدكتور:
عمر يحيايوي

إعداد الطالب:
هشام قاسمي

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
د. عبد الحميد قطوش	جامعة المسيلة	رئيساً
د. عمر يحيايوي	جامعة المسيلة	مشرفاً ومقرراً
أ. د. الأخضر لقلطي	جامعة المسيلة	مناقشاً

السنة الجامعية: 2021-2022 م



تصريح شرقي

بالالتزام بمعايير الأمانة و النزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة) : م. كاسمي المولود(ة) بتاريخ: 1987/03/30 بـ بئر موم

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (اور.س.) رقم: 2014314565 الصادرة بتاريخ: 2019/02/28 عن: المدينة بئر موم

المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: علوم اقتصادية تخصص: اقتصاد دولي خلال السنة الجامعية: 2021/2022

والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان "

دور الشركات الاقتصادية في تفعيل

الاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة

الانتخابات الأوروزية

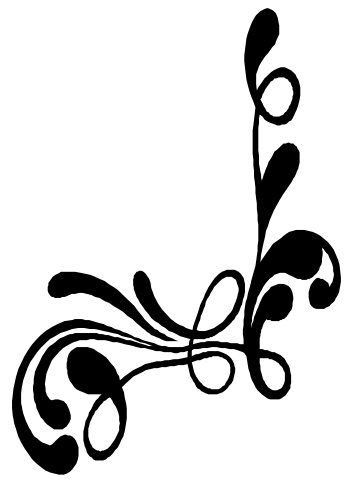
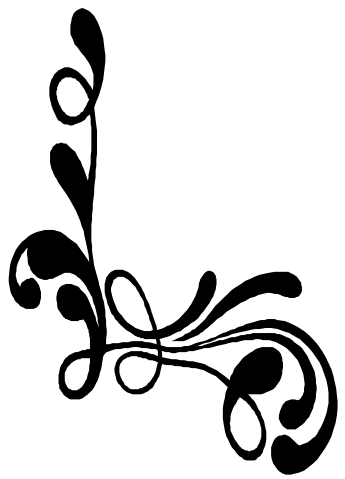
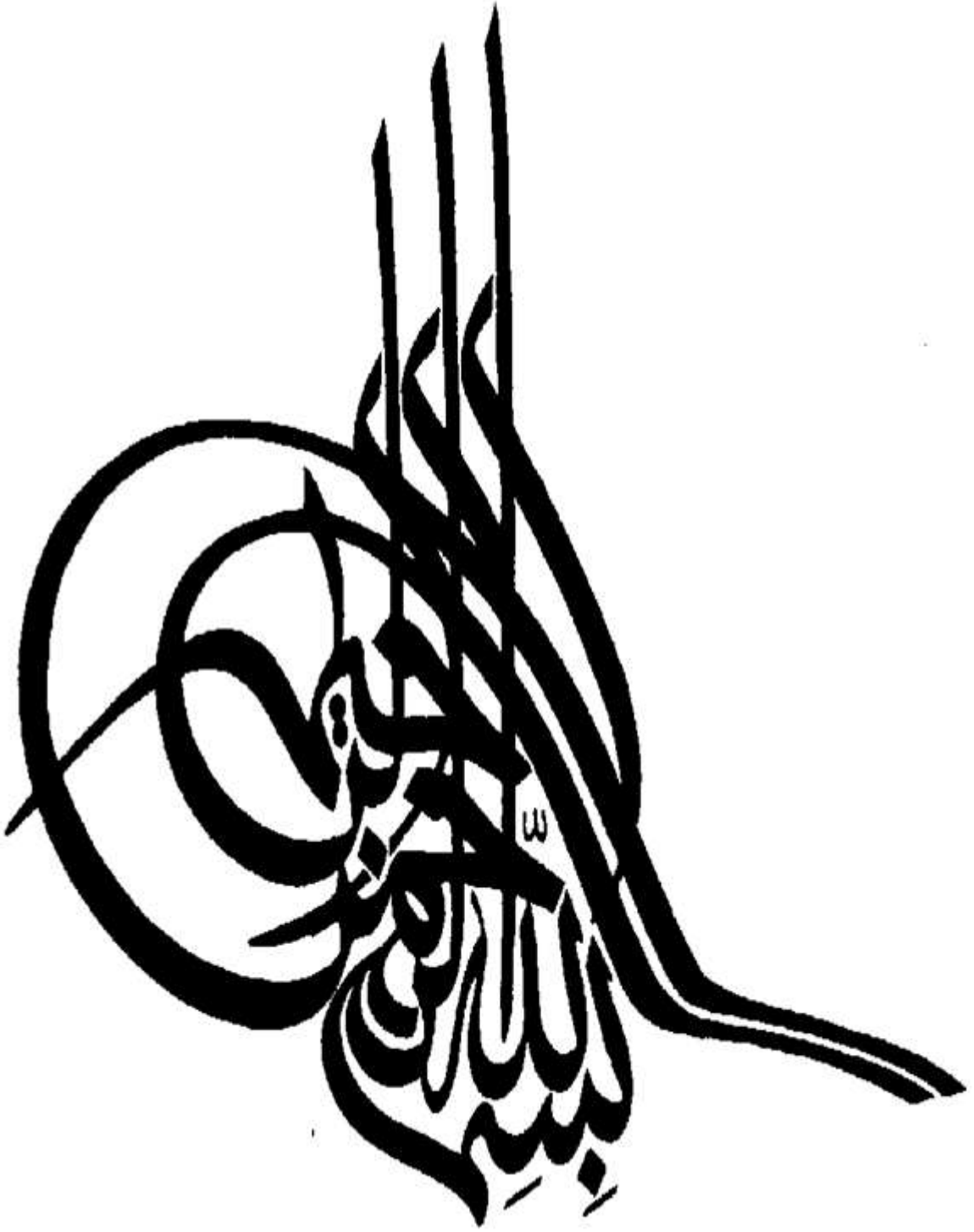
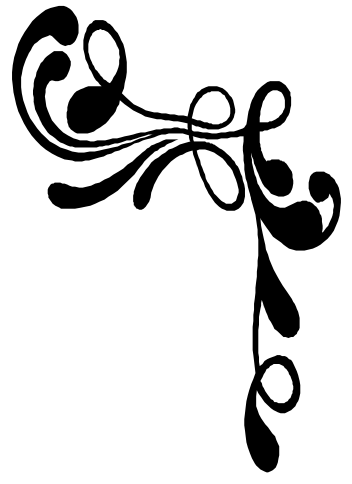
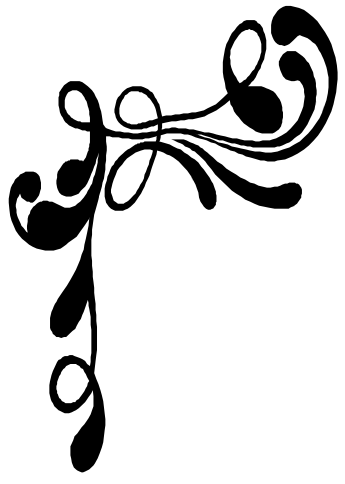
أصرح بشرفي أني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة و النزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2022/06/19 م

التوقيع و البصمة

م. كاسمي





شكر وعرفان

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسوله الكريم، أحمد الله عز وجل، الذي وفقني في إنجاز هذا العمل، وعملاً بقوله صلى الله عليه وسلم "من لم يشكر الناس لم يشكر الله" وعرفانا مني لا يسعني في مقامي هذا إلا أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى جميع من ساهم أو ساعدني في إنجاز هذا البحث، وأخص بالذكر الأستاذ المشرف "عمر يحياوي" والأستاذ "عبد الحميد قطوش" اللذان لم يخلا علي بمعلوماتهما، والتي أفادتني كثيرا في عملي وبنصائحهم وتوجيهاتهم القيمة، وإلى صديقي نركباء عنزمري على مساعدتي في إنجاز الدراسة مراجعياً من المولى عز وجل أن يجزيهم عنا خير الجزاء.

شكري موصول أيضاً إلى لجنة المناقشة على قبولها مراجعة عملي وتقييمه.

هشام قاسمي

إهداء

إلى مروح أبي الطاهرة مرحة الله عليه

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى من كانت معي بدعائها أُمي الحبيبة حفظها الله ومرقها الصحة والعافية إلى

من منحتني القوة والعزيمة لمواصلة الدرب وكانت سنداً لي وزوجتي الغالية حفظها الله وسدد خطاها

إلى أحبائي أولادي: أيوب، أحمد، أفنان أطال الله في عمرهم وجعلهم ذخراً لنا

إلى إخوتي وأخواتي وكل العائلة الكريمة

إلى أصدقائي وزملائي في الدراسة وكل من ساندني وأعانني على إنجاز هذا العمل

هشام قاسمي

ملخص

المخلص:

إن انضمام أي دولة إلى تكامل اقتصادي معين يعد ضروري لأجل توفير عوامل استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك معاصرة التغيرات الاقتصادية العالمية وخاصة ما يتعلق بالعوامة الاقتصادية، فالدولة منفردة اليوم لا يمكن لها أن تحقق ما يمكن تحقيقه عند انضمامها إلى التكامل الاقتصادي، الذي يمكنها من تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق التنمية الاقتصادية. إذ اتجهت معظم الدول لإقامة تحالفات فيما بينها في إطار التكامل الاقتصادي، رغبة منها في الظفر بالمنافع التي يعود به عليها، والتي من بينها توفير عوامل الجذب البيئية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تساهم في رفع أدائها الاقتصادي. وتهدف هذه الورقة البحثية إلى عرض تجربة الاتحاد الأوروبي الذي حقق نجاحا باهرا في مسيرة التكامل الاقتصادي بوصوله إلى الوحدة النقدية وتزايد عضويته، الشيء الذي جعل منه قوة اقتصادية تنافس أقوى الاقتصاديات بالعالم، ومدى مساهمتها في توفير عوامل الجذب البيئية المهمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها وتحقيق التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: التكامل الاقتصادي، الاستثمار الأجنبي المباشر، الاتحاد الأوروبي.

Summary:

The state's accession to economic integration is necessary in order to provide factors for attracting foreign direct investment, as well as contemporary global economic changes, especially with regard to economic globalization. economical development. As most countries tended to establish alliances with each other within the framework of economic integration, in a desire to obtain the benefits that accrue to them, among which is the provision of interfacial attractions to attract foreign direct investment, which contribute to raising its economic performance. This research paper aims to present the experience of the European Union, which has achieved remarkable success in the process of economic integration by reaching the monetary union and increasing its membership, which made it an economic force that competes with the strongest economies in the world and the extent of its contribution to providing important interface factors to attract foreign direct investment and achieve economic development. .

Keywords: economic integration, foreign direct investment, European Union.

فهرس

المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر و تقدير
	الإهداء
	ملخص
I	فهرس المحتويات
IV	قائمة الجداول
أ-د	مقدمة.
1	الفصل الأول: مدخل مفاهيمي حول التكامل الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مدخل مفاهيمي حول التكامل الاقتصادي
3	المطلب الأول: مفهوم التعاون الاقتصادي، التكتل الاقتصادي، والتكامل الإقتصادي
8	المطلب الثاني: التطور التاريخي للتكامل الإقتصادي
10	المطلب الثالث: أهداف التكامل الإقتصادي
13	المطلب الرابع: مراحل التكامل الإقتصادي ومقوماته
19	المطلب الخامس : مناهج التكامل الاقتصادي
23	المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول الإستثمار الأجنبي المباشر
23	المطلب الأول: مفهوم الاستثمار وتصنيفاته
25	المطلب الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر
28	المطلب الثالث: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر
29	المطلب الرابع: أسباب ودوافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة
32	المطلب الخامس :مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر وصوره.
55	الفصل الثاني : الإتحاد الأوروبي ودوره في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة
56	تمهيد
57	المبحث الأول: ماهية الإتحاد الأوروبي
57	المطلب الأول: نشأة الإتحاد الأوروبي وتطوره .
59	المطلب الثاني: أهداف الإتحاد الأوروبي وشروطه .



60	المطلب الثالث: التنظيم المؤسساتي والعملياتي للاتحاد الأوروبي .
63	المطلب الرابع: مظاهر التكامل الاقتصادي الأوروبي وتحدياته الداخلية والخارجية .
67	المبحث الثاني: الاتحاد الأوروبي وآثاره على تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر
67	المطلب الأول: الآثار الاقتصادية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر بالاتحاد الأوروبي
70	المطلب الأول: الآثار السياسية والتنظيمية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر بالاتحاد الأوروبي
74	المطلب الثالث: اتجاهات وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي
84	خلاصة الفصل الثاني
85	خاتمة
94	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول

والأشكال



قائمة الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01	مقارنة بين المنهج التقليدي والمنهج البديل للتكامل الإقتصادي	21
02	دوافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة. دوافع المستثمر الأجنبي (الدولي)	32
03	تطور عدد السكان الاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013-2019)	67
04	تطور الناتج المحلي الإجمالي ومعدل الناتج المحلي الحقيقي للاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013 - 2019)	68
05	تطور معدل التضخم للاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013-2019).	68
06	تطور أسعار صرف اليورو مقابل بعض العملات خلال الفترة (2013 - 2019)	69
07	السياسات والحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض دول الاتحاد الأوروبي	74
08	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1990-2019	75
09	حصة الاتحاد الأوروبي من صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2013-2019)	76
10	حصة الاتحاد الأوروبي من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2013-2019)	78
11	صافي التدفق ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2013-2019)	79



قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
76	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة (1990-2019)	01
77	حصة الاتحاد الأوروبي من صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2013-2019)	02
79	حصة الاتحاد الأوروبي من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة: (2013-2019)	03
80	صافي التدفق ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2013-2019)	04
82	أكبر عشر شركاء لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي	05
83	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي حسب النشاط	06

مقدمة

مقدمة:

تميز النصف الثاني من القرن العشرين وبداية الألفية الجديدة بميل بارز نحو ظاهرة التكتلات والتكاملات الاقتصادية مهما كانت الصورة التي تتخذها، فلم تعد التكتلات حكرًا على قارة معينة أو إقليم معين أو مجموعة من الدول، فقد انتشرت في جميع مناطق العالم وأصبحت من أهم السمات التي تميز النظام الاقتصادي الراهن، وهي تسعى لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية وسياسية مشتركة. ولعل أهم التكتلات الاقتصادية التي احتلت مكانًا بارزًا على الساحة الاقتصادية العالمية، نجد الاتحاد الأوروبي واتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، هذا يعني أن التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة احتلت مكانة كبيرة على الساحة الاقتصادية الدولية، ولقد كان من أهم النقاط التي يركز عليها قيام كتل اقتصادي هو تفعيل وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لكونه المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، ووجود ارتباط قوي بين معدلات الاستثمار ومعدلات النمو والتنمية الاقتصادية ودرجة النمو الاقتصادي للدول، فضلًا على أن الاستثمارات الأجنبية مصدرًا من مصادر تمويل المشروعات التنموية والحصول على التكتلات اللازمة لتحقيق الرقي والنمو الاقتصادي.

1. الإشكالية:

انطلاقًا مما سبق يمكن صياغة الإشكالية التالية:

ما هو دور التكامل الاقتصادي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول الاتحاد الأوروبي؟

تنفرد عن هذه الإشكالية بعض الأسئلة الفرعية منها:

- ما هو التكامل الاقتصادي وما هي خصائصه وأهدافه؟
- ما هي أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وما هي آثاره الإيجابية والسلبية؟
- ما علاقة التكامل الاقتصادي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة؟
- ما مدى نجاح كتل الاتحاد الأوروبي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

2. فرضيات البحث:

للإجابة على الأسئلة المطروحة يتم اقتراح الفرضيات التالية:

- يؤدي التكامل الاقتصادي دورًا هامًا في تطور الدول الأعضاء ضمن التكتل؛
- أصبح للاستثمار الأجنبي المباشر دورًا بارزًا في تمويل التنمية الاقتصادية؛
- توجد علاقة بين التكامل الاقتصادي وحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- يساهم التكامل الاقتصادي للاتحاد الأوروبي في تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

3. أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- تسليط الضوء على الإطار النظري للتكامل الاقتصادي وكذا أهم التجارب الرائدة؛
- الإلمام بالجوانب النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- الربط بين الظاهرتين الاقتصاديين "التكامل الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر"؛
- محاولة إبراز دور التكامل الأوروبي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

4. أهمية الدراسة:

تأتي أهمية البحث من أهمية الظواهر الاقتصادية محل الدراسة، حيث يحتل كل من التكامل الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر مكانة متزايدة في التحليل الاقتصادي، نظرا لتأثيرها على المستوى المحلي والدولي، هذه المكانة جعلت من الضروري البحث عن أهمية التكامل الاقتصادي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

5. أسباب اختيار موضوع الدراسة:

- صلة الموضوع بالتخصص المدروس؛
- أهمية موضوع التكامل الاقتصادي، خاصة بعد التسارع الكبير في حجم وعدد التكتلات والتكاملات عبر العالم، حيث أصبح هذا الأخير عبارة عن أقطاب متنافسة فيما بينها.
- الأهمية المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الدولي كمصدر للنهوض أكثر بالاقتصاد الوطني.

6. منهج الدراسة:

- للإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات، تم الاعتماد على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي والمنهج التاريخي، بأسلوب دراسة الحالة، حيث:
- أُعتمدَ المنهج الوصفي في الفصل الأول، من خلال تقديم وصف لكل الجوانب المتعلقة بالتكامل الاقتصادي والاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- أُعتمدَ المنهج التحليلي في الفصل الثاني، بشكل أكبر خاصة عند دراسة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي.
- كما تم الاعتماد على المنهج التاريخي، في تقديم مراحل تطور الاتحاد الأوروبي.

7. الدراسات السابقة:

- زين الدين حماشي، انعكاسات إنشاء التكامل الاقتصادي الإقليمي على اتجاه الاستثمار الأجنبي

الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة رابطة دول جنوب شرق آسيا، مذكرة لنيل شهادة الماجستير جامعة سطيف (2012)، تناولت هذه الدراسة الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية والاستثمارات الأجنبية المباشرة وتحليل انعكاسات التكتل الاقتصادي الإقليمي على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع دراسة حالة الأسيان نموذجا، وكانت ابرز نتائج الدراسة وجود علاقة ايجابية ما بين إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة والتفعيل الكامل الاقتصادي في الدول النامية دراسة تجارب مختلفة، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة الجزائر (2007)، حيث تناولت هذه المذكرة الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية وأيضا علاقة التكتلات الاقتصادية بالتحويلات الرأسمالية، ولقد توصلت الدراسة إلى أن التكامل الإقليمي الذي يشهده العالم حاليا يختلف كثيرا عن ذلك الذي يشهده العالم بعد الحرب العالمية الثانية، حيث أنه أصبح عملية متعددة الأوجه، وأيضا غياب الإرادة السياسية تعوق قيام التكامل الاقتصادي حتى وان كانت مقوماته الأخرى متوفرة.

- شهاب نوال، أثر التكامل الاقتصادي الإقليمي على تحرير التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر (2010)، تطرقت هذه المذكرة إلى الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية إضافة إلى أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على إطار تحرير التجارة الدولية، وكانت النتيجة أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية ليست نقيضا أو بديلا للتجارة الحرة العالمية متعددة الأهداف، ولكنها تكملة لهذه التجارة، وأيضا في ظل نظام قائم على عدم التكافؤ واللامساواة لا يصبح هناك مكان للبلدان الصغيرة إلا بتوحيد جهودها.

8. خطة البحث:

تضمن البحث إلى جانب المقدمة والخاتمة فصلين كالآتي:

- الفصل الأول: تم التطرق من خلال الإطار النظري للتكامل الاقتصادي في المبحث الأول، حيث تم تناول ماهية التكامل الاقتصادية، الذي يتضمن تعريف وخصائص وأهداف التكامل الاقتصادي ثم مراحل وأسباب قيام هذا التكامل، إضافة إلى الأسس الذي يقوم عليها هذا الأخير، أما فيما يخص المبحث الثاني فقد تناول الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال التعرُّض لماهية الاستثمار الأجنبي المباشر، وتضمن تعريف وخصائص وأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك أهدافه وأشكاله إضافة إلى محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر ومعوقاته.

- الفصل الثاني: تم من خلاله عرض دور التكامل الاقتصادي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال دراسة حالة الاتحاد الأوروبي، وذلك في مبحثين، حيث تضمن الأول نشأة الاتحاد الأوروبي وأهدافه



وتنظيمه المؤسساتي إضافة إلى مظاهر التكامل الاقتصادي الأوروبي والتحديات التي تواجهه، أما المبحث الثاني فقد تناول مقومات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الاتحاد وكذلك مظاهر تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الاتحاد الأوروبي، وأخيرا اتجاهات وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر بدول الاتحاد الأوروبي.



الفصل الأول

مدخل مفاهيمي حول التكامل الاقتصادي
والاستثمار الأجنبي المباشر



تمهيد:

يعيش العالم في الوقت الراهن متغيرات عديدة استوجبت على الدول النامية إعادة النظر في مسارها التنموي، بحيث أصبح من المستحيل أن تحقق أية دولة متطلباتها التنموية بجهد منفرد دون اللجوء إلى غيرها من الدول لتبادل وتقاسم المنافع المشتركة، كما أن هذه المتغيرات العالمية المتلاحقة لا تخلو من بعض المخاطر والمخاوف، ولا تستطيع الدولة بمفردها تحملها، بل إن هذه الأخيرة تقل كلما كان التعاون هو السائد بين الدول، كما يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر واحدا من أكثر أشكال النشاط الاقتصادي حضورا ومثارا للاهتمام، ليس فقط من قبل الدارسين والمهتمين بل من قبل متخذي القرار السياسي والاقتصادي في كل وقت من الأوقات.

ومن خلال هذا الفصل سنتطرق للمبحثين التاليين:

- المبحث الأول: مدخل مفاهيمي حول التكامل الاقتصادي؛
- المبحث الأول: مدخل مفاهيمي حول الاستثمار الأجنبي المباشر.



المبحث الأول : مدخل مفاهيمي حول التكامل الاقتصادي

نظرا لما يثيره موضوع التكامل الاقتصادي في جوانبه النظرية من تساؤلات، فإننا سنحاول من خلال هذا المبحث فك اللثام عن هذه التساؤلات في مدلولها ومحتواها الفكري.

المطلب الأول: مفهوم التعاون الاقتصادي، التكتل الاقتصادي والتكامل الاقتصادي

قبل التطرق إلى مفهوم التكامل الاقتصادي يستحسن بنا إيضاح بعض النقاط المبهمة، خاصة فيما يتعلق بالخط الحاصل في مفاهيم كل من التكتل الاقتصادي، التعاون الاقتصادي وكذا التكامل الاقتصادي، وهذا في ظل وجود من لا يفرق بين هذه المفاهيم الثلاثة.

الفرع الأول: مفهوم التعاون الاقتصادي والتكتل الاقتصادي

أولاً: مفهوم التعاون الاقتصادي

تتضمن علاقات التعاون عادة كل العمليات التي تتم بين دولتين فأكثر في مجال اقتصادي معين، وذلك بغية الحصول على منفعة مشتركة، ولمدة زمنية محددة، على أساس المعاملة بالمثل والتكافؤ في الفرص.

ومن أبرز سمات علاقات التعاون الاقتصادي، أن البلدان المتعاونة تحتفظ بخصائصها المميزة لها، وهذه العمليات تشير إلى مجموعة الإجراءات والاتفاقات والأنظمة والقوانين التي تطبقها الدول فيما بينها، سواء بقصد تسهيل انتقال السلع والخدمات وعناصر الإنتاج الأخرى، على أساس أفضلية المعاملة، أو بقصد تنظيم نشاطاتها الاقتصادية وتنسيقها لتأمين أفضل استثمار ممكن لمواردها وطاقتها.

ويضرب التعاون الاقتصادي في التاريخ الإنساني إلى أعماق بعيدة، وتتأرجح صورته المبكرة من مجرد التفاهم والمشاركة إلى توثيق الأواصر بين الدول الأعضاء، فلا يمكن أن تحيا الدولة طويلا وتظل حياتها مستمرة¹ وهي في عزلة عن العالم الخارجي، وذلك لكون الطبيعة الإنسانية والتضامن في المصالح والاشتراك في النهوض بالحضارة يدفع كل الدول إلى إنشاء العديد من العلاقات، وإنما روابط التكامل الإنساني وتكوين روابط تضمها جميعا.

ويتخذ التعاون الاقتصادي أشكالا عديدة يمكن النظر إليها من خلال ثلاث زوايا:

1. أطراف العلاقة:

لو نظرنا لعلاقات التعاون الاقتصادي من خلال هذه الزاوية، لوجدنا أنها تكون ثنائية أي تتم بين دولتين، أو جماعية والتي تتم بين أكثر من دولتين، وغالبا ما تتم العلاقات التعاونية الثنائية خارج

1- افرج شعبان، التجارة والاستثمار البيئيان كمدخلان للتكامل الاقتصادي العربي، رسالة ماجستير، جامعة الشلف، 2005، ص4.

المنظمات الدولية، أما العلاقات التعاونية الجماعية فنجدها على العكس من ذلك، حيث تتم داخل المنظمات الدولية الاقتصادية كمنظمة الأمم المتحدة، ومنظمة الدول المصدرة للبترول وغيرها¹.

2. المساعدات:

وهي التي تمنحها دولة ما إلى دولة أخرى، أو إلى مجموعة من الدول، والذي ينجم عن المبادرات الفردية التي تتم من طرف واحد دون وجود اتفاقية مسبقة.

وإذا نظرنا لعلاقات التعاون الاقتصادي من خلال هذه الزاوية لوجدنا أنها تبرز في شكل مساعدات قد تكون اقتصادية أو فنية أو مالية.

3. مجال علاقات التعاون:

تبرز علاقات التعاون الاقتصادي من خلال هذه الزاوية (الأساس الذي تتم عليه هذه العلاقة التعاقدية) في علاقات التعاون في المجال الفني، وعلاقات التعاون في مجال المشروعات المشتركة، وعلاقات التعاون في مجالا لتبادل التجاري القائم بين الدول، والتي تعتبر أكثر العلاقات التعاونية شيوعا. ويمكن تعريف التعاون الاقتصادي بأنه مجموعة مكثفة من التفاعلات والاتصالات في المجالات المختلفة، والتي تسمح بالبناء وتحقيق التقدم وتعظيم درجة الأمن بين عدة أطراف، ليسوا بالضرورة متقاربين مكانيا أو جغرافيا، أو منتمين إلى دين واحد، أو ذوو أصول عرقية واحدة².

ثانيا: مفهوم التكتل الاقتصادي

يمثل التكتل الاقتصادي درجة معينة من التكامل الاقتصادي، الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا، جغرافيا، تاريخيا، ثقافيا واجتماعيا، والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة، بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية، لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.

وبالتالي يمكن القول أن التكتل الاقتصادي يعبر عن مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي، والتي هي في العادة أربع أو خمس مراحل (سننتظر لها لاحقا).

وفي هذا الإطار هناك ثلاث اتجاهات رئيسية يمكن التمييز بينهما فيما يخص تعريف التكتل

الاقتصادي:³

1- أكرم وديع الأغا، السوق الشرق أوسطية وآفاقها المستقبلية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1998، ص : 12
2- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي (العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة)، مكتبة مدبولي، الطبعة 1، 2002، مصر، ص15، 16.
3- عبد المطلب عبد المجيد، السوق العربية المشتركة (الواقع و المستقبل في الألفية الثالثة)، مجموعة النيل العربية، الطبعة 1، القاهرة، 2003م، ص30.



1- **الإتجاه الأول:** يرى أن التكتل الإقتصادي، يتمثل في أي شكل من أشكال التعاون أو التنسيق بين الدول المختلفة دون المساس بسيادة أي منها.

2- **الإتجاه الثاني:** يرى أن التكتل الاقتصادي، يأخذ صورة منطقة التجارة الحرة فقط، فيجمع بين دول غير متجانسة اقتصاديا، كأن يجمع بين دول متقدمة ودول نامية، مثل ما حدث في التكتل الإقتصادي لأمريكا الشمالية، حيث جمع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك.

3- **الإتجاه الثالث:** وهو أكثر تحديدا من سابقه، إذ يرى أن التكتل الإقتصادي عملية لتطوير العلاقات بين الدول، وصولا إلى أشكال جديدة مشتركة بين المؤسسات والتفاعلات التي تؤثر على سيادة أي دولة. عموما يمكن القول أن التكتل الإقتصادي هدفه الوصول إلى التكامل الإقتصادي عن طريق دمج الإمكانيات الموزعة ما بين مختلف الدول التي أرادت التكتل، لتكون نطاقا مشتركا تتضاءل فيه القيود والحوجز الجمركية، وغيرها من العوائق التي تقف في وجه التبادل التجاري، لتحصل من خلاله دول التكامل على مكاسب متنوعة من التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: مفهوم التكامل الاقتصادي

يرجع الأساس النظري لمفهوم التكامل الاقتصادي إلى الإقتصادي "فايتر" في دراسته الشهيرة عن "الإتحاد الجمركي"، والتي نشرت في سنة 1950م، ثم أعقب ذلك ظهور العديد من الكتابات المتخصصة في هذا المجال¹.

والمتبع لبعض هذه الدراسات يجد أن معظم الإقتصاديين غير متفقين على صياغة تعريف واحد للتكامل الإقتصادي، حيث تعددت تعاريفهم الخاصة به وتنوعت من حيث زوايا الرؤى، كالمهجية والهدف والسياسات والمراحل.

ولقد عرف بعضهم التكامل الإقتصادي على أنه عملية سياسية واقتصادية مستمرة باتجاه إقامة علاقات اندماجية متكافئة، لخلق مصالح اقتصادية متبادلة، وتحقيق عوائد مشتركة مناسبة من خلال الإستغلال المشترك لإمكانيات وموارد الأطراف المساهمة، بغية خلق مزيد من التداخل بين هياكلها الإقتصادية لصالح تعزيز تنميتها - محليا وإقليميا -، وبلوغ درجة من الإندماج فيما بينها تصل في صورتها المثلى إلى الوحدة الإقتصادية، وتكوين كيان اقتصادي واحد يسعى إلى أهداف اقتصادية معينة. كما اعتبره البعض الآخر بأنه عبارة عن كافة الإجراءات التي تتضمن عليها دولتان أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة وعناصر الإنتاج فيما بينها، وللتنسيق بين مختلف سياساتها الإقتصادية

1- عبد الله بادي يموت، التعاون الاقتصادي العربي وأهميته التكامل في سبيل التنمية، معهد الإنماء العربي، الطبعة 3، بيروت، لبنان، 1983م، ص126.

بغية تحقيق معدل نمو مرتفع.

في حين يرى البعض الآخر أن التكامل الإقتصادي هو عملية تقارب تدريجية تعمل على تسهيل تنمية البلدان ذات الأنظمة السياسية والإقتصادية المتجانسة، ولذا يجب أن يكون متناسقا مع خطط التنمية.

أما الإقتصادي بالاسا Balassa فيرى أن التكامل يمكن النظر إليه أنه عملية وحالة.

- فلكونه عملية لأنه يتضمن كافة التدابير التي ترمي إلى إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى الدول الرامية نحو التكامل.

- ولكونه حالة لأنه يشير إلى إلغاء مختلف صور التفرقة بين الإقتصاديات القومية.

في حين يعرف تينبرجن Tinbergen التكامل على أساس احتوائه على جانبين سلبي وآخر إيجابي.

- فيشير التكامل في جانبه السلبي إلى إلغاء واستبعاد أدوات معينة في السياسة الاقتصادية الدولية.

- أما من الناحية الإيجابية منه، فيشير إلى الإجراءات التدميمية التي يراد بها إلغاء عدم الإتساق في الضرائب والرسوم بين الدول الرامية إلى التكامل، وبرامج إعادة التنظيم اللازمة لعلاج مشاكل التحول والإنتقال¹.

في حين أن بندر pinder يرى في تعريفه للتكامل أنه يشمل إلغاء التمييز بين الوحدات الإقتصادية للأقطار المتكاملة في الجانب السلبي، وإنشاء وتطبيق سياسات مشتركة ومنسقة على نطاق كافي لتحقيق الأهداف الإقتصادية.

ومن خلال التعريف السابقة يمكن القول بأن التكامل الإقتصادي هو مجموع الإجراءات المتخذة من طرف دولتين أو أكثر، والتي ترمي إلى إزالة كافة الحواجز والقيود الجمركية على التجارة في السلع والخدمات، وكذا انتقال عناصر الإنتاج، كما يتضمن التنسيق المستمر والمتصل بين مختلف سياساتها الإقتصادية، بغية تحقيق تنمية شاملة تعظم المصلحة الإقتصادية المشتركة لكل دولة، مع ضرورة توافر فرص متكافئة لكل عضومن الدول الأعضاء.

ومن هذا التعريف يمكن استنتاج ما يلي:

1- التكامل الإقتصادي صيغة متقدمة من صيغ العلاقات الدولية.

2- التكامل الإقتصادي تقارب تدريجي، حيث أن التقارب بين البلدان يستلزم مايلي:

أ- إزالة الحواجز الجمركية للسلع المتبادلة بين الدول؛

ب- حرية الإقامة، العمل، وممارسة النشاطات الإقتصادية؛

1- أحمد فريدمصطفى ومحمد عبد المنعم عفر، الإقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص216.



ج- تقارب التشريعات الإقتصادية و الإجتماعية في سبيل تنسيق أكبر؛
- تنسيق خطط التنمية والتنسيق العلمي والفني.

3- التكامل عنصر يسهل التنمية، إذ ليس بإمكان كل بلد أن يوفر كل شيء في أرضه، فيتعين عليه البحث عن التعاون الإقليمي، الذي هو السبيل الوحيد الكفيل بتحقيق أهداف التنمية، في ظل المتغيرات الدولية الراهنة¹.

4- التكامل يجري بين عدة دول ذات أنظمة سياسية واقتصادية متجانسة، بحيث لا يمكن أن يتحقق التكامل الإقتصادي إلا بين الدول ذات النظم الإجتماعية، السياسية والإقتصادية المتجانسة. إذا فالتكامل الإقتصادي يشكل عملية سياسية واقتصادية في نفس الوقت:

أ- **اقتصادية:** بمعنى أن هذه العملية تمس الإنتاج، التسويق..... إلخ، وتهدف إلى التقريب بينا لإقتصاديات الوطنية بأعدادها لتكون أكثر تناسقا.

ب- **سياسية:** يبين أهمية دور الدول في السياسة الإقتصادية والإجتماعية لبلد ما، هذا الدور الذي يتجسد في القرارات المتخذة على مستوى المسؤولين السياسيين، وإذا ما كان ثمة تناقض ما بين المسؤولين السياسيين فسيؤثر ذلك حتما على العلاقات الإقتصادية.

5- التكامل يؤسس على تناسق الخطط، حيث يفترض تناسق التنمية وجود خطط في جميع البلدان الأعضاء دون استثناء، ويهدف كل من التخطيط والتنسيق إلى تحديد خطط ووسائل تنفيذها.

6- التكامل الإقتصادي عملية تاريخية، بمعنى أنه يحتاج إلى الزمن حتى ينضج، لذلك ينظر على أنه عملية تاريخية تتم من خلال العمل الواعي الذي يخضع لقوانين العلم والموضوعية.

والفرق بين التعاون والتكامل الإقتصادي يتعلق بالكيف والكم، فبينما يتضمن التعاون الأفعال الهادفة إلى التقليل من التمييز، ومثال ذلك الإتفاقيات الدولية بخصوص السياسات التجارية، في حين تشتمل عملية التكامل على التدابير المؤدية إلى القضاء على قدر من التمييز، ومثال ذلك إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة على المستوى الدولي هذا من الناحية الكمية.

أما من الناحية الكيفية فالطريقة التي يتم بها كل منهما تختلف، فالتكامل الإقتصادي يتضمن مجموعة من الوسائل والأدوات والسياسات، وكلها تعمل على إحداث تغيرات هيكلية وسياسية في اقتصاديات تكامل البلدان الأعضاء، بينما التعاون الإقتصادي قد يحدث تغيرات في اقتصاديات البلدان التي تشمل العمل التعاوني، لكن هذه التغيرات لا تكون بالدرجة والشمولية وبالعمق الذي يحدثه التكامل الإقتصادي .

1- أحمد فريدمصطفى ومحمد عبد المنعم غفر، المرجع السابق، ص 217، 218.



كما أن التعاون بين الأقطار المتعددة قد اتخذ ويمكن أن يتخذ أشكالاً وصوراً عديدة، وبصفة عامة فإنه يمكن أن يكون ثنائياً بين قطرين فقط، أو بين مجموعة من الأقطار ذات انتماء جغرافي لمنطقة معينة، كما يمكن أن يتعلق بأهداف أو موضوعات ومجالات لا حصر لها .

أما التكامل الإقتصادي فيتخذ صوراً عديدة تمثل درجات متقاربة وهي متمثلة في مراحل التكامل الإقتصادي المتعارف عليها.

وعموماً، يمكن القول أن التعاون الإقتصادي هو عمل هادف إلى التقليل من التمييز بين الوحدات الإقتصادية، ولكن مع الحفاظ على سماتها الخاصة، على العكس من التكامل الإقتصادي، الذي يرمي إلى خلق كيان اقتصادي جديد من خلال الإلغاء النهائي للتمييز، ومن أمثلة التعاون الإقتصادي التعاون القائم بين الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي¹.

المطلب الثاني: التطور التاريخي للتكامل الإقتصادي

كانت الدول الأوروبية تتحالف وتتكتل فيما بينها لمواجهة ضغط المد الإسلامي، ثم في مهاجمة المسلمين، والوقوف في وجه الدولة العثمانية، وبصورة خاصة عندما طرقت أبواب أوروبا وتوغلت فيه ما، ثم تحولت وجهة التكتلات إلى التنافس لاقتسام العالم الإسلامي، بعد أن بان ضعف المسلمين وعجزهم، وقد قادت التكتلات الأوروبية التنافس الإستعماري في السباق نحو التسلح، ثم في حروب مريعة ومدمرة، وهكذا واصلت أوروبا التفكير في مفهوم التكتلات إلى أن وصلت إلى المفهوم المعاصر، وشاع عالمياً في ظل سيطرة وجهة النظر الأوروبية على العالم، وإلا فالتكتلات قديمة قدم التاريخ نفسه.

ولقد كان الانتهاء الحرب العالمية الثانية، وما رافقها من تحركات على الصعيد العالمي:²

- إعادة رسم خريطة العالم الإقتصادية والسياسية، وصياغة نسق العلاقات الدولية في إطار ما يسمى بالنظام الدولي الجديد.

- أثر واضح على المستوى العالمي، فتنامي وتسارع التوجه إلى إنشاء هذه التكتلات أو الدخول فيه ما خصوصاً من قبل الدول المتقدمة، حيث يمكن القول أن تنامي هذه الظاهرة في العقد الأخير من القرن العشرين جعل منها سمة أساسية من شيم النظام الإقتصادي العالمي الجديد.

ويعتقد البعض الآخر أن جذور هذه الظاهرة ترجع أساساً إلى التغيرات التي اعترت الوضع

1- جون هيدسون ومارك هرنتر، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة: طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، دار المريخ، الرياض، السعودية، 1987، ص569.

2- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000، ص270.



الإقتصادي العالمي في السبعينيات، التي تمثلت في انهيار نظام "بريتونودز" لأسعار الصرف الثابتة للعملة، والتحول إلى نظام أسعار الصرف العائمة، وما صاحب ذلك من ارتفاع أسعار الطاقة وتقلبات حادة في أسعار العملات الرئيسية وبلوغ أزمة المديونية الخارجية ذروتها في بداية الثمانينيات، الأمر الذي أدى إلى ظهور موجة جديدة من السياسات الحمائية في الدول الصناعية مما أثر سلباً في حرية التجارة والتدفقات السلعية بالنسبة لصادرات الدول النامية إلى الأسواق العالمية.

نظام أو اتفاقية بريتون وودز أقرت اتخاذ الدولار الأمريكي جنبا إلى جنب مع الذهب كرسد سيد للإحتياطي النقدي الدولي لدى دول العالم، والذي انهار في بداية التسعينيات، فتم إلغاء قابلية تحويل الدولار وخصمه عن الذهب، بالإضافة إلى فرض إجراءات أخرى كفرض الرسوم على الواردات الأمريكية ووضع قيود على الإستثمارات الأمريكية في الخارج وتخفيض المعونات الأمريكية الخارجية.

إضافة إلى كل ما سبق، فإن انهيار الشيوعية وتزايد الدول المطبقة لنظام الإقتصاد الحر أديا هما الآخرا إلى التفكير في تكوين كتلات اقتصادية وبشكل أكبر وعلى نطاق أوسع، فظهرت في أمريكا اللاتينية تجمعات كالسوق الجنوبي (ميركوسور) والسوق الكاريبي (كاريموم) وتجمع الأندين، وفي آسيا تجمع الآسيان للدول جنوب شرق آسيا، وتجمع السارك لدول جنوب آسيا، وفي إفريقيا السوق المشتركة لجنوب وشرق إفريقيا، وتجمع الجنوب الإفريقي للتعاون والتنمية والجماعة الاقتصادية لغرب إفريقيا، مع العلم بأن بعض هذه التكتلات أنشئ في وقت سابق على الإنهيار الشيوعي.

ولعل من أهم الأسباب التي أدت إلى هذا التوجه الجديد نحو التكتلات الإقتصادية - في صفوف الدول النامية بالذات -، تكمن فيما شهدته السنوات الأخيرة من عقد الثمانينيات وأوائل التسعينيات، من اتجاه واضح نحو مزيد من التكتل الإقتصادي بين مجموعات الدول المتقدمة، بعد أن حل التحدي الإقتصادي محل التحدي الأمني والأيدولوجي؛ فتوصلت دول السوق الأوروبية المشتركة إلى معاهدة ماسترخيت في سنة 1991م، التي تم بموجبها تحول السوق إلى اتحاد أوروبي، ثم ما لبثت الولايات المتحدة الأمريكية أن أعلنت في عام 1992م إنشاء منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية *Nafta*، وفي نفس الإتجاه ونحو المزيد من التكتل الإقتصادي ظهرت تكتلات عملاقة : كالتجمع الكبير الذي يضم معظم دول آسيا والباسيفيكي *Apec*.

وفي ظل هذه التوجهات وغيرها تحول ميدان الصراع بين القوى الكبرى في العالم - في وقتنا الحالي - إلى ميدان اقتصادي أساسا وبرزت التكتلات الإقتصادية لتكون ظاهرة العصر، ومهما تباينت



دوافع إنشائها، فإن مجرد بروزها بهذا الزخم على صعيد العلاقات الدولية يؤكد قوة العوامل التي دفعت إلى وجودها، ويمكن تلخيص أهم الملامح والمضامين التي ميزت الظاهرة في¹:

- من حيث طبيعتها: فإنها تأتي تجسيدا للحصول على تحولات هيكلية جذرية في البناء الاقتصادي الدولي، بما فيه إعادة توزيع الأدوار والمواقع النسبية للمشاركين فيه، وبالتالي تأثير في العلاقات الاقتصادية التي تنتج عنه.

- من حيث شموليتها: فإنها تغطي أهم المشاركين في الاقتصاد الدولي، بل تتعدى ذلك لتشمل غيره في مختلف أنحاء العالم مما يجعلها ظاهرة دولية في أبعاد حدودها.

- ومن حيث أبعادها: فإنها ظاهرة اقتصادية في منطقتها، سياسية وإستراتيجية في ترابط واتصال حلقاتها. وبهذا يبدو العالم - من خلال هذه التكتلات الجديدة - أكثر ديناميكية من أي وقت مضى في عصر يصعب فيه التمييز بين ما هو اقتصادي وما هو سياسي.

المطلب الثالث: أهداف التكامل الاقتصادي

إن التكامل الاقتصادي ليس مجرد ظاهرة اقتصادية عرفها الاقتصاد العالمي بقدر ما هو توجه أصيل ودائم تسعى دول العالم باختلاف مستوياتها وحجم مواردها وتباين دوافعها إلى تحقيقه.

ويهدف التكامل الاقتصادي إلى تحقيق أهداف عديدة - ليست اقتصادية بحتة - بل قد تكون سياسية، اجتماعية وعسكرية، ويمكن أن نوجز أهم تلك الأهداف فيما يلي²:

الفرع الأول: الأهداف الاقتصادية للتكامل الاقتصادي

تتعدد الأهداف الاقتصادية للتكامل الاقتصادي لذا سنكتفي بذكر البعض منها:

- 1- الحصول على مزايا الإنتاج الكبير لأن اتساع حجم السوق يوجه الإستثمارات توجيهها اقتصاديا سليما؛
- 2- تيسير الإستفادة من مهارات الفنيين والأيدي العاملة بصورة أفضل على نطاق واسع، حيث من المفروض أن التكامل يؤدي إلى تقسيم العمل الفني والوظيفي؛
- 3- تسهيل عملية التنمية الاقتصادية، لأن اتساع حجم السوق ووفرة عنصر العمل يساهمان في إيجاد فرص جديدة تعمل على النهوض بالإنتاج والإستثمار والدخل والتشغيل؛
- 4- رفع مستوى الرفاهية لدى المواطنين، وذلك بتوفير السلع الإستهلاكية بأسعار منخفضة نتيجة لإزالة الرسوم الجمركية من جهة وتخفيض تكاليف الإنتاج الناتجة عن توسيع رقعة الإنتاج من جهة أخرى؛
- 5- التقليل من الإعتماد على الخارج، وهذا ما يؤدي إلى محدودية التأثير بالتقلبات الاقتصادية والسياسية

1-بوزيدي قدور، التكامل الاقتصادي العربي، معوقات وأفاق، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 1999، ص41.

2- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، 2004، مصر، ص299.



التي تحدث في المجتمعات خارج المنطقة؛

6- وضع خطط مشتركة للتنمية تسمح بتعبئة الموارد الاقتصادية، مما يؤدي إلى نقادي الإختناقات التي كثيرا ما تعترض تنفيذ المشروعات بصفة فردية؛

7- يهدف التكامل إلى تقوية موقف الدول الأعضاء في السوق العالمية، ويزيد من قوة المساومة لديها، وذلك لأن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى تحكم الدول الأعضاء مجتمعة في نسبة لا بأس بها من التجارة الدولية، تكون في العادة أكبر من تلك التي تتحكم فيها كل دولة على حدى، كما يعمل التكامل على تحسين معدل التبادل الدولي، نتيجة تحسن أو زيادة قوة المساومة لديها، وبالتالي تستطيع استيراد السلع الأجنبية بأسعار أقل، وتصدير السلع المحلية بأسعار أعلى مما لو كانت عليه كل دولة عضو منفردة؛

8- تنسيق مشروعات التخطيط الاقتصادي للدول المنظمة للتكامل الاقتصادي، مما يحقق قيام صناعات متكاملة ومترابطة وفقا للأسس الاقتصادية، مما يسمح بإقامة مشروعات على أسس عصرية تعتمد على العام والتكنولوجيا؛

9- يهدف التكامل الاقتصادي إلى زيادة التجارة بين بلدان منطقة التكامل نظرا لرفع أو إلغاء الحواجز الجمركية، وبالتالي يزيد معدل التبادل بينها، ويبدو ذلك واضحا في الكثير من تجارب التكامل الاقتصادي في العالم.

الفرع الثاني: الأهداف السياسية للتكامل الاقتصادي

الجدير بالذكر أن البعض يرى أن الأهداف السياسية للتكامل الاقتصادي تحتل المرتبة الأولى في الأهمية بوصفها أهداف أصلية، فيما تتراجع الدوافع أو الأهداف الاقتصادية إلى المرتبة الثانية من الأهمية، غير أننا لسنا بصدد محاولة تقسيم الأهمية النسبية لكلا من الدافعين، وذلك لأنه لا سبيل إلى تقدير العلاقة بينهما من الناحية الكمية، بمعنى أنه قد يكون في الأهداف السياسية ما يحمل على اتخاذ أولى خطوات التكامل إلا أن هذا التكامل قد يرتد أثره إلى المجال الاقتصادي والعكس صحيح، فقد يكون في الأهداف الاقتصادية ما يحمل على اتخاذ أولى خطوات التكامل الاقتصادي، إلا أن هذا التكامل قد يرتد أثره إلى المجال السياسي لاحقا.

إذا لا يقتصر التكامل الاقتصادي على تحقيق الأهداف الاقتصادية فقط، بل يتعداه إلى ما هو أبعد من ذلك، وهو تحقيق الأهداف السياسية ومن بينها نذكر:

1- تحقيق الأمن القومي والسلام وتقليص الإحتكاكات بين الدول المتجاورة، والتي كانت من قبل تكن لبعضها البعض العداء، حيث أن تطبيق الإتفاقيات التجارية في إطار الت كامل، يحد من ذلك العداء ويسود بذلك نوعا من السلم ما بين تلك الدول، وهذا ما أكده وزير الخارجية الأمريكي للفترة 1943م إلى



1944م حيث أعلن قائلاً: "إذا استطعنا زيادة عمليات التبادل التجاري بين الأمم، عن طريق التجارة المخفضة للحواجز الجمركية وإزالة العوائق غير الطبيعية للتجارة، سنكون قد قطعنا شوطاً طويلاً نحو إزالة الحرب نفسها" كما أكد أن الحرب العالمية الثانية لم تندلع بين الولايات المتحدة الأمريكية وأي دولة تم إبرام اتفاقيات تجارية معها باستثناءات قليلة.

2- قد يكون الهدف من وراء تكوين تكامل اقتصادي رغبة دولة ما في السيطرة السياسية على بعض الدول الأخرى الأقل نمواً اقتصادياً، والراغبة في تطوير اقتصادها، فتقنعها بإقامة تكامل بشرط أن تطبق هذه الأخيرة نظاماً اقتصادياً وسياسياً معيناً، أو محاولة تلك الدولة إدخال تلك الدول في تنظيمات سياسية، وهو ما حدث في القرن التاسع عشر حيث نادى السياسي البريطاني "ريتشارد كوبدن" بإلحاح على أن تتاجر بريطانيا بحرية مع جيرانها لتقنعهم بميزات التجارة الحرة لإدخالهم أكثر في عصبية الأمم.

3- قد يكون الهدف من وراء التكامل الاقتصادي بناء تكامل سياسي ما بين الدول، وهو بمثابة تمهيد للطريق للوحدة السياسية، كما قد يكون الهدف هو إرساء أسس الديمقراطية في الدول الأعضاء وإجراء بعض الإصلاحات السياسية فيها.

الفرع الثالث: الأهداف العسكرية والاجتماعية للتكامل الاقتصادي

أولاً: الأهداف العسكرية للتكامل الاقتصادي

قد يكون الهدف من وراء التكامل الاقتصادي الرغبة في تكوين وحدة عسكرية بين الدول الداخلة فيه لمواجهة العالم الخارجي، ومن أمثلة ذلك ما نادى به بعض المفكرين الأوروبيين بعد الحرب العالمية الثانية، من تكوين اتحاد أوروبي بقصد تقوية اقتصاديات أوروبا حتى تكون وحدة لها قوتها السياسية والعسكرية فتقف بذلك بين المعسكرين الأمريكي والروسي ولاتساق أهدافهما، مما قد يقوي فرص السلم العالمي.

إذا أصبح النظر إلى التكامل الاقتصادي على أنه أداة تستطيع بمقتضاها الدولة أن تؤمن نفسه لها ضد احتمالات الغزو الخارجي، ولذلك تلجأ الدولة الكبيرة أو الصغيرة منها، على التكامل الاقتصادي الذي يمكنها من الحصول على المعونات الخارجية العسكرية والحربية، كما يمكنها أيضاً من إقامة قواعد عسكرية داخل أراضي الدول الأعضاء.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية للتكامل الاقتصادي

تتمثل الأهداف الاجتماعية للتكامل الاقتصادي في رفع المستوى العلمي والثقافي لمواطني دولة معينة، نتيجة دخولها في نموذج تكاملي مع دولة أكثر تقدماً منها، كما يؤدي التكامل إلى تضافر الجهود المالية والعلمية والبشرية، وتستخيرها في البحث والتطوير الذي يشمل جميع جوانب الحياة، بما يحقق



مصلحة شعوب هذه الدول، كما يعمل على إعادة توزيع السكان في الدولة المعنية بالتكامل، فينتقل السكان من المناطق الأكثر اكتظاظا إلى المناطق الأقل سكانا، ويؤدي أيضا إلى حل المشكلات التي لا تعني بها دولة بمفردها بل هي مشكلات مطروحة على المستوى العالمي، مثل المشكلات البيئية، وهذا ما حدث على مستوى الإتحاد الأوروبي، من خلال الدول ذات المستويات العليا، مثل الدنمارك وألمانيا وهولندا، التي تصدر قواعد لكل الأعضاء في الإتحاد، خاصة بحماية البيئة وتلزمها بتنفيذه.

المطلب الرابع: مراحل التكامل الإقتصادي ومقوماته

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق لمراحل التكامل الاقتصادي، مع العلم أن تقسيم هذه الأخيرة يختلف عند الكثير من الإقتصادييين نظرا لاختلاف زوايا الرؤى، فمنهم من يعتبرها مرحلتين ومنهم من يراها أربع ومنهم من يراها أكثر من ذلك وهكذا، ثم بعد ذلك نحاول إلقاء نظرة على أهم المقومات سواء كانت اقتصادية أو سياسية أو ثقافية أو غيرها، والتي تعتبر ضرورية لقيام أي تكامل اقتصادي.

الفرع الأول: مراحل التكامل الإقتصادي¹

يمر التكامل الاقتصادي بين الأمم عبر مراحل مختلفة تمثل درجات متباينة من التعاون الإقتصادي بين المشتركين، ويمكن تقسيم مراحل التكامل الإقتصادي إلى نوعين أساسيين:

- 1- تلك التي تشجع حرية انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الأعضاء؛
- 2- تلك التي تنطوي بالإضافة للتجارة الحرة وانتقال عوامل الإنتاج، على زيادة التعاون في ميادين السياسة المالية والنقدية.

وسوف نتطرق فيما يلي بدقة إلى أشكال التكامل الاقتصادي المحدودة:

أولا: اتفاقيات التجارة التفضيلية

فبموجب هذا النظام يتم إبرام اتفاق بين دولتين أو أكثر (تربطها علاقات خاصة كالجوار، التاريخ، الجنس، العلاقة الإستعمارية)، تتعهد كل دولة بموجبها على منح تسهيلات ومزايا جمركية للسلع الواردة من الدول المتعاقدة معها، ولا تستفيد منها الدول الأخرى وهو ما يعرف عادة بنظام "الدول أكثر رعاية"، وتحت هذا النظام لا تزال القيود المفروضة على السلع المستوردة بشكل كامل، وإنما يتفق الطرفان على تعريف جمركية فضلى لا يمكن أن تطلب دولة أخرى التمتع بمزايا هذا التفضيل الجمركي، ويتجلى هذا التفضيل في تخفيض بـ 10% مثلا من التعريفة العادية التي تفرضها الدولة على مستورداتها بشكل عام.

1- عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 269.



ثانيا: منطقة التجارة الحرة

في هذه المرحلة من مراحل التكامل تلتزم كل دولة عضو بإلغاء كافة القيود على الواردات من الدول الأطراف، وبالتالي تتمتع صادرات كل دولة بإعفاء جمركي تام في الدول الأطراف الأخرى غير الأعضاء في المنطقة دون الإلتزام بتعريف جمركية موحدة.

ثالثا: الإتحاد الجمركي

بموجب هذا الإتفاق ستلغى كافة الضرائب الجمركية المفروضة على سلع البلدان الأعضاء في الإتحاد، مع توحيد التعريفات الجمركية للبلدان الأعضاء إزاء العالم الخارجي، ولا يتضمن هذا الإتفاق بالضرورة حرية انتقال الأموال والأشخاص.

ويمكن تلخيص مكونات الإتحاد الجمركي في النقاط التالية:

- 1- وحدة القانون الجمركي والتعريفات الجمركية؛
 - 2- وحدة تداول السلع بين الدول الأعضاء؛
 - 3- وحدة الحدود الجمركية والإقليم الجمركي بالنسبة لبقية العالم؛
 - 4- توزيع الحصيلة الجمركية حسب معادلة تتفق عليها الدول الأعضاء .
- إذا فالإتحاد الجمركي هو تجمع بين الأقاليم الجمركية للبلدان الأطراف في إقليم جمركي واحد، ونميز بين الإتحاد الجمركي الناقص الذي يتميز عن الإتحاد الجمركي الكامل بعدم توفير كل شروط هذا الأخير، بل يكتفي بتخفيض الرسوم الجمركية فيما بين الدول الأعضاء دون إلغائها .

رابعا: السوق المشتركة

وتتشكل هذه المرحلة درجة أعلى من السير نحو الوحدة الإقتصادية، لأن الإلغاء لا يشمل التعريفات الجمركية والقيود الإدارية فقط، بل يتعداه ليقرح حرية انتقال عوامل الإنتاج ورؤوس الأموال والأشخاص.

لقد انطوت جميع مراحل المناقشة حتى الآن، على تخفيض أو إلغاء القيود الجمركية إزاء انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء.

وتبقى الدول الأعضاء في ظل هذه الترتيبات حرة في تبني سياسات مالية ونقدية خاصة، بما تحقق له ما أهدافها الإقتصادية الكلية كأهداف التضخم والعمالة¹.

1- إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 66 .



أما مراحل التكامل الإقتصادي، فيمكن ايجازها فيما يلي:

أولاً: الإتحاد الإقتصادي

في هذه المرحلة وإلى جانب زوال القيود على انتقال السلع وعوامل الإنتاج، فإن الدول الأعضاء تسعى لتنسيق سياساتها الإقتصادية بهدف إزالة التمييز الناتج عن اختلاف هذه السياسات .

ثانياً: الإتحاد النقدي

يعرف التكامل النقدي على أنه مجموعة من الترتيبات الهادفة إلى تسهيل المدفوعات الدولية، عن طريق إحلال عملة مشتركة محل العملات الوطنية للدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، لأن صور التكامل الإقتصادي السابقة تنشأ عنها مشكلات نقدية، قد تعرقل تحقيق التكامل التام، مما يستوجب وجود عملة موحدة تسهل طريقة الدفع بين دول منطقة التكامل.

ومن الاقتصاديين من يرى أنه في ظل عدم وجود عملة موحدة ما بين دول الأعضاء في التكامل، يمكن أن تكون هناك وحدة نقدية إذا تم تثبيت أسعار صرف عملات الدول المتحدة، وإطلاق حرية التحويل الخارجي لتشجيع التبادل التجاري والإستثماني .

من هنا ظهر مصطلح التكامل النقدي الجزئي، والذي يقصد به وجود عدة عملات مع تثبيت لأسعار الصرف وإعطاء حرية للتحويل، أما التكامل النقدي التام فيقتضي إنشاء عملة مشتركة بين الدول الأعضاء، ويترتب عن وجودها توفر سلطة نقدية تتولى مسؤولية إدارة العملة المشتركة الجديدة، وتأخذ عادة شكل بنك مركزي اتحادي.

ثالثاً: الإندماج الإقتصادي الكامل

ويفترض توحيد السياسات النقدية والمالية والاجتماعية، وتلك الخاصة بمحاربة الأزمات الدورية، مع إنشاء سلطة فوق قومية على صعيد أطراف الإندماج تكون متمتعة بسلطة اتخاذ القرارات الملزمة لا دول الأطراف¹.

الفرع الثاني: مقومات التكامل الإقتصادي

يستند التكامل الاقتصادي إلى مقومات أساسية تعزز قيامه وتضمن له البقاء والاستمرارية، ومن هذه المقومات ما هو اقتصادي ومنها ما هو سياسي أو ثقافي أو أممي.

أولاً: المقومات الإقتصادية

إن توافر العلاقات الإقتصادية بين مجموعة الدول الرامية إلى تحقيق التكامل فيما بينها تكون

1- فضيل رابح، التكامل الاقتصادي العربي، معوقات وأفاق، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 1994، ص 25-27.

بمناخ الحوافز والدوافع للإقدام على تكثيف العلاقات الاقتصادية التكاملية فيما بينها، إضافة إلى إقامة المشاريع المشتركة الأخرى كـرغبة في الزيادة من المنافع والأرباح، كما يعزز مركز ومكانة تلك الدول في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية خاصة من الناحية السياسية والدفاعية، وهذا كله غايات منشودة لذاتها ولا تقل أهمية عن الغايات والأهداف الاقتصادية .

أما المقومات الاقتصادية التي تعتبر ضرورية لقيام أي تكامل ناجح يمكن إيجازها في:¹

1- التقارب الجغرافي للدول المتكاملة:

فيمكن اعتبار التقارب الجغرافي شرط أساسي لنجاح عملية التكامل، لأن الهدف من وراء هذا الأخير تنمية المبادلات الاقتصادية، لتتم بسرعة و بأقل التكاليف، والتقارب الجغرافي يحقق ذلك، لأن التبادل التجاري يصبح يحدث داخل شبكة محدودة جغرافياً، مما يسهل انتقال السلع والخدمات داخل المنطقة التكاملية . وإن كان هذا الشرط أساسياً فيما قبل فقد قلت أهميته، نظراً للتطور التكنولوجي الحاصل في وس مائل الإتصال والمواصلات في الوقت الحاضر .

2- توفر الموارد الطبيعية:

وهو عامل أساسي لنجاح التكامل، حيث أن عدم توفر الموارد الطبيعية بشكل كاف لدى بعض الدول قد يعتبر حافزاً على دخولها في تكامل مع غيرها من الدول التي تتوفر على مثل تلك الموارد محاولة الاستفادة من وفرة الموارد الطبيعية التي قد تنجم عن التكامل الاقتصادي، فمثلاً قد تكون بعض الدول تتوفر لديها إمكانيات زراعية واسعة تمكنها من زيادة الإنتاج الزراعي وتطويره، في حين تتوفر لدى البعض الآخر ثروات معدنية يمكن أن تشكل أساساً لتطوير الصناعة، وقد يكون للبعض الآخر مناخاً ملائماً يجعله بلداً سياحياً... إلخ، وعند قيام التكامل بين هذه الدول - تكامل لموارد - فإنه يخلق جواً يمكن من توسيع الإنتاج من السلع والخدمات ويؤدي إلى تطوير النشاط الاقتصادي عموماً . والتكامل في هذا المجال يستند إلى مبدأ التخصيص وتقسيم العمل الذي يسمح بوفرات الإنتاج والحجم الكبير على أساس الميزات النسبية التي تتمتع بها كل دولة من الدول المتكاملة .

وفي هذا المجال ينبغي أن نشير على أن مسألة التماثل والاختلاف في نوع الموارد أمر نسبي، فعلى سبيل المثال قد تكون منطقة متمائلة في الموارد بوصفها منطقة الموارد الطبيعية - مثل منطقة إفريقيا أو الوطن العربي - بينما تكون منطقة أخرى ذات موارد بشرية - مثل منطقة جنوب و جنوب شرق آسيا - وفي المنطقة الأولى يمكن التمييز بين منطقة موارد زراعية و مائية ومنطقة موارد طبيعية غير زراعية وفي إطار هذه الأخيرة يمكن التمييز بين منطقة موارد معدنية و منطقة موارد نفطية وهكذا .

1- فائزة الباشا، الأمن الاجتماعي والعولمة، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، ليبيا، بدون سنة النشر، ص 41-46.



3- تقارب مستويات التنمية والدخول:

يجب أن تكون الاقتصاديات المتكاملة متقاربة من حيث مستويات التنمية بها، كما يجب أن تتقارب مستويات الدخل الفردية أيضا، إذ أن انتفاء هذه الشروط قد يجعل التكامل مفيدا للبعض على حساب البعض الآخر، كما أن التباين الشديد في التنمية لن يثمر إلا على المزيد من الفوارق، لذا نجد مثلا أن الاتحاد الأوروبي يملئ شروطا تدخل في هذا الإطار حتى يتم قبول الدولة كعضو في الاتحاد النقدي الأوروبي، كأن يكون العجز الموازي لا يتجاوز 3% من الناتج المحلي الخام، والدين العمومي لا يتجاوز 60% من الناتج المحلي الخام، وغيرها من الشروط المفروضة على العضوية والتي يرد بها تقارب مستويات التنمية للدول الأعضاء للتكامل بل لتجنب أي آثار سلبية من شأنها أن تؤثر على اقتصاديات دول أطراف التكامل .

4- توفر عناصر الإنتاج اللازمة للعملية الإنتاجية:

ويبرز هذا الجانب أهمية عنصر العمل الاختصاصي والفني الماهر لأهميته بالنسبة للعملية الإنتاجية وتحقيق الكفاءة فيها، حيث أن هذا العنصر ضروري لنجاح التكامل - كما أن التكامل يعمل على تنميته - خاصة في ظل التطور التكنولوجي والحجم الكبير حيث تبرز أهمية العمل المتخصص و الفني كمتطلب أساسي لا غنى عنه لتحقيق الكفاءة المثلى للموارد المستخدمة ولأداء النشاطات الاقتصادية عموما بالشكل الذي يتحقق معه زيادة الإنتاجية وتحسين كفاءة الأداء .

5- توفر البنية الأساسية:

ويقصد بها الطرق ووسائل النقل والاتصال... إلخ، إذ يبرز هذا المقوم كعنصر هام في نجاح أي تكامل اقتصادي، لأنه حتى في ظل توفر حرية انتقال السلع والخدمات وعناصر الإنتاج فإن مدى التكامل وفاعلية ه تبقى محدودة مادامت الدول المتكاملة افتقرت إلى طرق ووسائل نقل بينها، لأن محدودية هذه الوسائل تؤدي إلى ضعف مدى الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل بين الدول والقائمة على التكاليف النسبية في الإنتاج، بحيث تؤدي إضافة كلفة النقل المرتفعة إلى ارتفاع أسعار بعض السلع مما يؤثر في قدرتها التنافسية أمام سلع أخرى قد تكون أقل كفاءة إنتاجية، وهذا معناه تضرر المنتج الكفاء لمصلحة المنتج غير كفاء نتيجة تكاليف النقل المرتفعة، كما أن ضعف وسائل الاتصال عبر قنواتها العديدة السلكية واللاسلكية يحد من إمكانية التعرف على السوق الذي يشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في انتقال وحركة عناصر الإنتاج والسلع والخدمات، وهو بدوره ما يؤدي إلى الحد من الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل.



6 - وجود الفوائض والنواقص:

من بين الشروط الضرورية لقيام تكامل اقتصادي أي وجود حاجة تمويل وفائض تمويل، لأن هدف الدولة من قيام تكامل اقتصادي مع دولة أخرى أو مجموعة دول يكون إما لسد العجز لديها أو لتصريف الفائض، سواء كان هذا العجز أو الفائض عبارة عن رؤوس أموال أو سلع إنتاجية أو خدمات، كما يشترط أيضا أن تكون صورة العجز أو الفائض على حد من التناسب و التناظر، حتى ينشأ التوازن ما بين فعل الأخذ والعطاء في العلاقات التكاملية .

7 - المقومات السياسية:

ليس بمجرد توافر المقومات الإقتصادية تتلاحم العلاقات الإقتصادية التكاملية بين البلدان، ذلك أن كل علاقة و كل عملية إنما تمثل في الواقع إرادة ذات سيادة كاملة، ومن هنا يكون للإدارة السياسية دور فعلي وفعال في هذا الإطار، إذ كثير ما نجد مجموعة من البلدان تتوافر بينها المقومات التي تؤهلها للقيام بتكامل الى اقتصادي، إلا أنها تخفق في تحقيقه ويكون غالبا سبب الإخفاق هو غياب الإرادة السياسية الضرورية .

إذا ينبغي أن تكون الأنظمة السياسية متقاربة من حيث الفلسفة والتوجهات الأيدلوجية، ذلك أن عدم التماثل بين الدول في طبيعة أنظمتها السياسية شكل أهم عائق في وجه التجارب التكاملية في العالم، في حين ساعد التماثل في الأنظمة السياسية لمعظم الدول - التي سعت إلى إقامة تكامل - في نجاح تكاملها .

ثانيا: المقومات الثقافية

تعتبر المقومات الثقافية عامة أساسية ومهما بين الدول المتكاملة، ذلك أن اختلاف العادات والتقاليد والدوافع الإجتماعية يمكن أن يؤدي إلى إعاقة التكامل إلى حد بعيد، وفي نفس الوقت فإن وجود تقارب في هذه المقومات يؤدي إلى وجود فرص أكبر لنجاح التكامل وفاعليته، وينبغي أن نشير هنا إلى أن هذه المقومات وإن كانت مهمة لنجاح عملية التكامل خصوصا إذا وصل إلى مراحله المتقدمة السوق المشتركة أو الوحدة الإقتصادية، والتي تمتزج فيها عوامل الإنتاج المختلفة والتي تتطلب وجود مثل هذا النوع من الانسجام والتالف، إلا أن هذه المقومات ليست وحدها الكفيلة بنجاح أي تكامل، بل إن بعض التجارب التكاملية الناجحة لم تول لها اهتماما كبيرا، وخير مثال على ذلك تجربة الإتحاد الأوروبي حيث وصل هذا الإتحاد إلى هذه المراحل المتقدمة من التكامل الإقتصادي رغم أن سكان المنطقة ينحدرون من أجناس مختلفة م باب مين لاتينيين، جرمان و سيكسون، بدين معظمهم بالدين المسيحي على مذهبين مختلفين : كاثوليك وبروتستانت ويتكلمون سبع لغات مختلفة في أصولها اللسانية وفي قواعد اللغوية



وفي طابع إنتاجها الفكري، زد على ذلك أن التاريخ فرق بينهم، حيث شهدت بلادهم ثلاث حروب كبرى في أقل من ثمانين عاما - ما بين 1870م و1940م - ورغم هذه الحروب والفروق المشهودة بين الأجناس توصلت أوروبا على التوافق ورجحت كفة بناء المستقبل على كفة أحقاد الماضي، واتخذت من البناء الإقتصادي سبيلا إلى ذلك، معتمدة على الدراسات الجادة، وهذا ما يبرهن على الدور الفعال للمصالح المشتركة وأهميتها إلى جانب المقومات الإقتصادية في نجاح أي مشروع تكاملي.

ثالثا: المقومات الأمنية

"الأمن الحقيقي للدولة ينبع من معرفتها العميقة للمصادر التي تهدد مختلف قدراتها ومواجهتها لإعطاء الفرصة لتنمية تلك القدرات تنمية حقيقية في المجالات كافة سواء في الحاضر أو في المستقبل".
كان الأمن ولازال هاجس الأفراد والجماعات ، فالأمن تسعى إلى تحقيقه بشتى السبل ، باعتباره العامل الجوهرى الذي يحفظ الوجود الإنسانى ويمنحه مكانه في الحياة بكرامة، لذلك تصور الحياة المطمئنة الآمنة في كل العصور والأزمنة، بما يتفق مع الفطرة التي جبل عليها البشر وهي غريزة البقاء وغريزة الدفاع عن الحياة وسلامة الجسد والحرية، وتطورت أساليب الدفاع والحفاظ عن الأمن بتطور الوسائل التقنية التي توصل إليه الإنسان من العصور البدائية والحجرية إلى الزراعة والصناعة ونظور وسائل المواصلات إلى تكنولوجيا الإتصالات إلى تقنية المعلومات .

ومما لا شك فيه أن للأمن مستويات متعددة وهي تحمل في أربع :

- أمن الفرد ضد كل ما يهدد حياته وممتلكاته أو أسرته .
- أمن الوطن ضد أية أخطار خارجية أو داخلية .
- أمن "إقليمي" أو أمن جماعي لدول تتشارك المصالح فيها وتعمل على التكتل لحماية كيانها - الأمن الدولي الذي تتولى حمايته بعض المنظمات الدولية .

كما اكتسب الأمن الإقليمي أبعادا جديدة فلم يعد ينصرف إلى مواجهة التهديد المشترك بل تجاوزه إلى إقامة ترتيبات وهيكل جديدة من أجل تحقيق التكامل والإندماج والتعاون في المجالات كافة خاصة الإقتصادية التنموية¹.

المطلب الخامس: مناهج التكامل الاقتصادي

يعمل التكامل الاقتصادي على تحرير عوامل الإنتاج (رأس المال واليد العاملة) مما يمنح ميزة نسبية لتلك الدول المنطوية تحت هذا الإطار، ويمكنها من الاستفادة من هذا التحرير، على غرار الدول

1- محمد عبد المنعم وأحمد فريدمصطفى، الإقتصاد الدولي، الإسكندرية، مؤسسة شهاب الجامعة، 1999، ص 267-273.

غير المنتمية لهذا التكامل، ومنه بدأ التفكير في إيجاد طريقة أخرى لتحرير التجارة تجمع بين جميع الدول سواء المنتمية لأي تكامل أو غير المنتسبة له، وهذا التجمع هو ما يعرف بالمنهج البديل للتكامل الاقتصادي .

أولاً: المنهج التقليدي للتكامل

نقصد بالمنهج التقليدي للتكامل الاقتصادي ذلك المنهج الذي تعارفت عليه نظرية التكامل ابتداء من الاقتصاد "بيلا بلاسا"، والذي يتم عبر مراحل أو أشكال سبق التطرق إليها، وهي منطقة التجارة الحرة الاتحاد الجمركي، السوق المشتركة، الاتحاد الاقتصادي والتكامل الاقتصادي التام، حيث يجمع بين دول تدين أو أكثر تتقارب فيها المستويات الاقتصادية، وتتوفر فيها شروط ومقومات كفيلة بإنشاء تكامل اقتصادي بينها .

ثانياً: المنهج البديل للتكامل

نقصد به ذلك النوع من التكتل الذي يجمع بين العديد من دول العالم، لا تتقارب في المستويات الاقتصادية والاجتماعية كما هو الحال في المنهج التقليدي، فهو يجمع إذاً بين دول وأقاليم متقدمة ودول وأقاليم أخرى أقل تقدماً (دول نامية)، ويعمل على تحرير التجارة بينها .

ولقد تحلى ظهور هذا المنهج بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995م، لكنه كان معروفاً من قبل هذه الفترة وذلك من خلال اتفاقية الجات، إلا أنه لم يكن بالصورة التي ظهر بها بعد 1995م، حيث زاد انضمام الدول إلى هذا التكتل بنسبة كبيرة، فمن خلال المنظمة العالمية للتجارة تم إلغاء العمل بالنظم التفضيلية، مما أعطى فرصة للدول الأقل نمواً والتي لا تستطيع أن تنشأ تكاملاً اقتصادياً فيما بينها في إيجاد منافذ إلى الأسواق العالمية، من خلال توثيق علاقاتها بدول أكثر تقدماً، تعمل كرائد له ما في اقتحام تلك الأسواق واكتساب القدرات اللازمة لذلك، ويستلزم إقامة مثل هذا التكامل وجود دولة مركز أو قائد¹.

وتعمل المنظمة العالمية للتجارة، والتي تمثل المنهج البديل للتكامل على تحرير القيود التجارية، لتسهيل انتقال السلع والخدمات على الصعيد العالمي، وفتح الأسواق التجارية بين بعضها البعض، وجعل الاقتصاد العالمي يتجاوز الحدود الجغرافية ويصبح أكثر تقارباً و تكاملاً على ما كان عليه من ذي قبل هذه الميزات التي يتيحها المنهج البديل للتكامل جعلت بعض الاقتصاديين يشككون في مدى فعالية المنهج التقليدي للتكامل في الوقت الحالي، ومدى أهميته لأنه في نظرهم محدود ويقتصر على الدول

1- كامل بكري، الاقتصاد الدولي " التجارة الدولية والتمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص202.

الأعضاء فقط، ومن خلال الجدول التالي سنحاول إبراز أهم نقاط الإختلاف بين هذين المنهجين :

الجدول رقم (1) : مقارنة بين المنهج التقليدي والمنهج البديل للتكامل الإقتصادي

الخصائص	المنهج التقليدي للتكامل الإقتصادي .	المنهج البديل للتكامل الإقتصادي .
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولاً متجاورة .	إقليم أو أكثر متجاورين .
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الإقتصادية .	التباين وتولي عضو متقدم القيادة .
الإجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف ثاني	السماح بالخصوصيات وتبادل التفاهم .
الدوافع السياسية	تحقيق السلام والأمن وتوقيف الحروب .	دعم الإستقرار السياسي وتحجيم الأصولية
التوجه الإقتصادي	داخلي لتفادي ضغوط الانفتاح على العالم .	خارجي بحثاً عن اندماج مأمول في العالم .
تحرير التجارة	ترتيبات تفضيلية بدءاً من منطقة التجارة الحرة ثم الإتحاد الجمركي وسوق مشتركة واتحاد الإقتصادي واندماج اقتصادي تام .	منطقة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها .
عدم المعاملة بالمثل	مسموح بما لصالح الدول الأقل تقدماً .	غير مسموح مع تعويض الأقل تقدماً .
نطاق التجارة	أساساً السلع الصناعية بهدف الإحلال محل الواردات على المستوى الإقليمي .	السلع والخدمات مع التركيز على تعزيز التصدير .
العناصر / العمل	تحرير تدريجي مع توفير شروط أشد للتكامل .	يفرض من البداية حركة من الأعضاء الأكثر تقدماً إلى الأقل تقدماً .
العناصر / العمل	يؤجل لمرحلة وسيطة ويستكمل عند الإتحاد .	غير متاح لمواطني الأقل تقدماً .
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات فوق وطنية .	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات العابرة للقوميات والأعضاء الأكثر تقدماً .
المرحلة النهائية	الوحدة الإقتصادية على أمم بل أن تقود إلى وحدة سياسية .	أساساً مرحلة واحدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال .
النظام الإقتصادي	تخصيص حر أو مخطط للموارد وقبوع على حركة الإستثمار الأجنبي .	وضع حرية دخول الإستثمار الأجنبي المباشر .
الدعوة والتوجيه	السلطات الرسمية	رجال الأعمال والعبارة للقوميات .

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة (الواقع والمستقبل في الأفق الثالثة)، مرجع سبق ذكره، ص : 17.

ومن خلال الجدول السابق نلاحظ وجود إختلاف كبير بين المنهجين التقليدي والبديل للتكامل الإقتصادي، وكما ذكرنا سابقاً فإن المنهج التقليدي كان سابقاً للظهور، وقد أثبت نجاحه في الكثير من الدول، كما نلاحظ جملة من المزايا التي يتيحها هذا المنهج لدول التكامل وما يسعى إليه في الوصول إلى الوحدة السياسية، وعلى النقيض من ذلك فإن المنهج البديل يقتصر هدفه على تحرير التجارة ورأس المال بين الدول الأعضاء، ولا يعد هذا إجحافاً في حق المنظمة العالمية للتجارة، والدور الذي تلعبه منذ إنشائها في تحرير التجارة ورأس المال وانتشار الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولكن مع كل هذا يبقى كل منهج للتكامل له أهداف خاصة به يرمي إلى تحقيقها، كما تبقى وجهات نظر الكتاب والاقتصاديين



تختلف حول من هو المنهج الأفضل، وفي هذا السياق يرى الأستاذ "عبد المطلب عبد الحميد" أنه حتى وإن حقق المنهج البديل نجاحا في التكامل، فإنه سيظل المنهج التقليدي يمثل أساس التكامل الاقتصادي، نظرا لوضوحه وواقعيته في أن التكامل الاقتصادي يمر عبر مراحل حتى وإن طال مدتها في بعض الأحيان، ويرى أن هذا المنهج هو الأصلح للتطبيق¹.

1- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 18.



المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم محركات النمو الاقتصادي، إلى جانب ذلك فهو كثير الحساسية لمختلف التقلبات الاقتصادية، لذلك تحاول كل دولة التأقلم مع متطلباته نظرا لما يحتويه من مزايا عديدة ومتنوعة مثل : توفير رؤوس الأموال، نقل التكنولوجيا الحديثة، توفير الخبرة الفنية والإدارية ورفع كفاءة المنتجات المحلية ... الخ.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار وتصنيفاته

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار

يعتبر الاستثمار هو المحرك الرئيسي للاقتصاد الوطني، ذلك أنه يمتص الأموال المكتنزة ويوجهها إلى النشاط الاقتصادي من أجل تلبية الاحتياجات الوطنية المختلفة. بالإضافة إلى ذلك فهو من أكثر الأنشطة الاقتصادية المثيرة للاهتمام، ليس فقط من طرف الباحثين والدارسين وإنما من قبل متخذي القرار السياسي والاقتصادي في كل وقت، وتعتبر دراسة الاستثمار هامة جدا، لأنه يمثل قاعدة النمو الاقتصادي.

ولقد تميزت المفاهيم المتعلقة بالاستثمار بالتباين والاختلاف فيما بينها تبعا للجوانب التي أنطلق منها الباحثون في دراستهم له، فهناك من يعرفه على أنه : " استخدام المدخرات في تكوين الطاقة الإنتاجية الجديدة اللازمة لعمليات إنتاج السلع والخدمات والمحافظة على الطاقة الإنتاجية القائمة وتجديدها"¹ كما يعرف بأنه : " توظيف الأموال للحصول على الأرباح وذلك بالتخلي عنها في لحظة زمنية معينة ولفترة زمنية محددة قصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة وتعوض عن عامل المخاطرة المرافق للمستقبل".

ويعرفه آخرون بأنه : "استخدام أو توظيف آني للأموال أو القيم قصد الحصول على عائد أو مردود مستقبلي".

والاستثمار كذلك هو: " التضحية بقيمة حالية أكيدة (استهلاك حالي) مقابل الحصول على قيمة مستقبلية غير أكيدة "

ومهما اختلفت التعريفات إلا أنها تركز على أربعة نقاط هي:

1-المساهمة: هي ما يقدمه المستثمر من مساهمة نقدا أو عينا، مادية أو غير مادية وقد يكون المستثمر شخصا طبيعيا وإما معنويا ، خاصا أو عموميا.

2- الحصول على الربح: إن أي مستثمر يهدف من خلال عملية الاستثمار إلى الحصول على أرباح أو

1- حسين عمر، الاستثمار والعولمة، ط1 ، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2000، ص42.

فوائد وإلا لا تعتبر العملية استثماراً¹.

3-المخاطرة: إن نية المستثمر في الحصول على الربح لا تعني التحقيق الفعلي لذلك الربح فالاستثمار مهما كان نوعه يحتوي على مخاطر، فقد يحقق المستثمر أرباحاً كبيرة كما يحتمل أن يحقق الخسارة.

4-الزمن (المدة): حيث أن المستثمر ينتظر مدة معينة كي يجني ثمرة استثماره ، فهو لا يحقق الربح فوراً بشكل عام، وذلك لأن مسار الإنتاج الذي ترتبط به القيمة المستخدمة في عملية الاستثمار تستغرق وقتاً. إذا من خلال ما سبق يمكن تعريف الاستثمار على أنه: كل استخدام لرأس المال بهدف تحقيق الربح في المستقبل مهما كان شكل هذا الاستعمال، مع احتمال التعرض للمخاطر.

الفرع الثاني: تصنيفات الاستثمار

تختلف الاستثمارات بحسب الزاوية المنظور منها أي المعيار الذي تم استخدامه في تصنيفها، حيث يصنف كما يلي:

أولاً: الاستثمار حسب صورته

وينقسم إلى:

- 1- استثمار مالي:** ينعصر في شراء الأصول المالية مثل الأسهم والسندات، والتي تعطي لمالكها حق المطالبة بالأرباح أو الفوائد وإلى غير ذلك من الحقوق².
- 2- استثمار حقيقي (عيني):** يعتبر الاستثمار حقيقياً متى وفر للمستثمر الحق في حيازة أصل حقيقي كالعقار والسلع ويقصد بالأصل الحقيقي كل أصل له قيمة اقتصادية في حد ذاته، وينتج عن استخدامه منفعة اقتصادية في شكل سلعة أو خدمة ويطلق البعض على هذا النوع من الاستثمار بالاستثمار في غير الأوراق المالية³.

ثانياً: الاستثمار حسب المعيار القانوني

ويقسم إلى:

- 1- استثمار عمومي:** تقوم به الدولة أو المؤسسات التابعة لها أو جهاز ذي كيان دولي؛
- 2- استثمار خاص:** تقوم به الأفراد والشركات الخاصة؛
- 3- استثمار مختلط:** أي بين القطاع العام و الخاص.

ثالثاً: الاستثمار حسب المعيار الجغرافي

- 1- طاهر حيدر حردان ، **مبادئ الاستثمار** ، دار المستقبل للنشر والتوزيع ، عمانالأردن ، 1997، ص 14.
- 2- محمد فرحي ، **التحليل الاقتصادي الكلي** ، دار أسامة ، الجزائر ، 2004، ص188.
- 3- زياد رمضان ، **مبادئ الإستثمار المالي والحقيقي** ، دار وائل للنشر ، الأردن ، 1998، ص37.



1- استثمارات محلية: تتضمن جميع الفرص المتاحة للاستثمار في السوق المحلية بغض النظر عن أداة الاستثمار المستعملة؛

2- استثمارات خارجية (أجنبية): تشمل جميع الفرص المتاحة للاستثمار في الأسواق الأجنبية بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

أو هو استخدام أصول مالية، مهما كانت طبيعتها أو نوعها، من شخص طبيعي أو معنوي في نشاط اقتصادي خارج حدود دولته، وسواء خوله هذا الاستغلال السلطة الفعلية في توجيه النشاط الاقتصادي أم لا، فإن الهدف هو تحقيق عائد معتبر¹.

رابعاً: الاستثمار حسب المدة الزمنية

وينقسم الاستثمار من حيث المدة الزمنية إلى استثمار قصير الأجل الذي تقل مدته عن سنة، والاستثمار المتوسط الأجل وتتراوح مدته من سنة إلى حوالي 5 سنوات، والاستثمار الطويل الأجل والذي تزيد مدته عن 5 سنوات.

وبالرغم من أهمية التقسيمات السابقة العرض، إلا أن أهم تقسيم للاستثمار والذي يشغل بال الاقتصاديين هو تقسيمه إلى استثمارات محلية وأجنبية وهذه الأخيرة التي تنقسم بدورها إلى مباشر وغير مباشر، حيث تمثل قضايا الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة محورا لاهتمام الكثير من رجال الأعمال والحكومات وحتى الباحثين، لذلك سنحاول التطرق إلى مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر في النقطة الموالية وهذا بما يخدم موضوع البحث.

المطلب الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

يتحدد الاستثمار بكونه أجنبياً بحسب جنسية المستثمر، فبالنسبة للشخص الطبيعي تتحدد قواعد الجنسية بالنسبة لقوانين بلده.

أما بالنسبة للشخصية الاعتبارية المعنوية والمتمثلة في الشركات التي تمارس الاستثمار الأجنبي فالمشكلة أكثر تعقيداً، ذلك أنه غالباً ما تتعدد جنسيات المساهمين في هذه الشركات.

يميل الاجتهاد القضائي إلى الأخذ والاعتداد بجنسية الشركة على حساب جنسية المساهمين وذلك لقبول الحماية الدبلوماسية، وعليه فالمستثمر الأجنبي هو الذي لا يحمل جنسية الدولة التي يعمل على الاستثمار فيها، هذا بالنسبة للتكييف القانوني لشخصية المستثمر الأجنبي، أما بالنسبة لعلم الاقتصاد فقد

1- بصفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي في تطور أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، 2005،



جرت الأدبيات الاقتصادية على تعريف الاستثمارات الأجنبية بأنها: "تلك المشروعات التي يقيمها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو باشتراكه في رأس مال المشروع بنصيب يبرر له حق الإدارة"¹.

ولكننا نجد أن هذا التعريف يساوي بين أن تكون تلك المشروعات مستثمرة بشكل مباشر عن طريق الأفراد أو الشركات الأجنبية، أو تتم الاستثمارات بشكل غير مباشر عن طريق الاكتتاب في أسهم تلك المشروعات، لذلك كان لابد من التعرض إلى التعريفات المتعددة للاستثمار الأجنبي المباشر.

فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تعرف بأنها: "تلك الاستثمارات التي تستلزم السيطرة والإشراف على المشروع، حيث يأخذ شكل إنشاء مؤسسة من قبل المستثمر وحده أو بالمشاركة المتساوية أو غير المتساوية، كما أنه يأخذ شكل إعادة شراء كلي أو جزئي لمشروع قائم"².

وكذلك بأنها: "ذلك النشاط الذي يترتب عنه دور مباشر في المراقبة والتسيير والإشراف على مشروعات استثمارية منشأة في اقتصادها من قبل مؤسسة قائمة في اقتصاد آخر".

ويرى البعض: "بأنها الأموال الأجنبية (حكومات، أفراد، أو شركات) التي تنساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية، وتأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد إلى الدولة المضيفة، وذلك ضمن شروط متفق عليها"³.

وفي تعريف آخر: "أن الاستثمار المباشر إنما يتمثل في ممارسة المال الأجنبي لنشاط في بلد آخر سواء كان ذلك في مجال الصناعة الإستخراجية أو التحويلية، بحيث يرافق هذا النوع من الاستثمار انتقال التكنولوجيا والخبرات التقنية إلى البلد الآخر، من خلال ممارسته لسيطرة وإشراف مباشرين على النشاط في المشروع المعني"⁴.

وعرفت المجموعة البريطانية للملكية المعنية بالشؤون الدولية سنة 1937 الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: "تملك دولة أو رعاياها أوراق مالية صادرة في بلد آخر بما يؤدي إلى انتزاع السيطرة والإشراف على تلك الشركات التي أصدرت تلك الأوراق، في الوقت الذي تصل ملكية الطرف الأجنبي إلى درجة تمكنه من ممارسة تلك الحقوق والواجبات".

وبعد عرضنا للتعريفات السابقة نجدها تنطوي على:

1- حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2000، ص207.

2- جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمه على مقلد، ط 2، منشورات عويدات، بيروت/لبنان، 1982، ص11.

3- محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، ط 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص16.

4- نفس المرجع، ص16.



- 1- تملك المستثمر الأجنبي الجزء أو لكل الاستثمارات في مشروع معين؛
 - 2- بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر المحلي في حالة الاستثمار المشترك أو السيطرة الكاملة على الإدارة في حالة ملكيته المطلقة لمشروع استثمار؛
 - 3- زيادة على ذلك فإنه يتضمن تحركات رأس المال ليس فقط في شكل حصص ملكية وإنما في شكل آلات وتكنولوجيا ومعرفة ومهارات في جميع المجالات¹؛
 - 4- كما يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه استثمار طويل الأجل².
- إذن فالاستثمار الأجنبي المباشر يشتمل على خاصيتين أساسيتين:

أ- تصدير رؤوس الأموال من جانب أصحابها من البلاد المتقدمة إلى البلاد النامية؛

ب- وجود الرقابة المباشرة من جانب المستثمر على المشروع.

والجدير بالذكر أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي مثارة للجدل والاهتمام، نظرا لتعدد واتساع مصادره وأثاره وأشكاله في البلدان المتلقية له.

بعد هذا التحديد لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر يجدر بنا التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار الأجنبي غير المباشر، حيث يعرف هذا الأخير أو الاستثمار المحفظي بأنه: "تملك الأجنبي عددا من السندات أو الأسهم في إحدى الشركات المحلية بصورة لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها، مقابل حصوله على عائد نظير هذه المشاركة المتمثلة بالأسهم والسندات، بالإضافة إلى تنويع مخاطر الاستثمار"³

ويكمن معيار التمييز هنا بين ما هو مباشر وغير مباشر من الاستثمار في مسألة التحكم الفعلي، أي المراقبة الفعلية في الشركة.⁴

وعليه فإذا كان الشخص المستثمر متحكما في الشركة فهو يعد مستثمرا مباشرا ، أما إذا لم يكن كذلك فهو مستثمر غير مباشر. ويتحدد التحكم أو المراقبة بمقدار المساهمة في رأس المال الشركة، هذا المقدار يتغير وفق القوانين المختلفة للدول، فقد يتمثل في أغلبية رأس المال أو قد يتمثل في القدر الأكبر من المساهمة في ذلك الرأس مال، وهي مساهمة تعطي لصاحبها القدرة على الإشراف على الشركة (أي التحكم فيها) .

إلا أن بعض العمليات قد تعتبر استثمارا مباشرا رغم أنها لا تتعلق بالمساهمة المادية الفعلية في

1- أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية (دراسة مقارنة تركيا- كوريا الجنوبية- مصر)، الدار الجامعية، مصر، 2004/2005 ، ص19.

2- أبو حنيفة عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي، ط 2، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1991، ص21.

3- محمد عبد العزيز عبد الله ، مرجع سبق ذكره، ص 20 .

4- قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية التحكيم التجاري الدولي وضمان الاستثمارات، دار هومة ، الجزائر، 2004، ص26.

موضوع الاستثمار، كما هو الشأن بالنسبة لمنح قرض طويل المدى أو ضمان للشركة، فإذا كانت أهمية ذلك القرض أو الضمان معتبرة فإنه ينظر إلى المانح على أنه يتحمل مسؤولية تمويل الاستثمار المعني. بالإضافة إلى التحكم الفعلي باعتباره معيار تفرقه بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، فإن هذا الأخير يعتبر أكثر سيولة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الثالث: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك وجهات نظر خاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر ومنها :

أولاً: النظرية الكلاسيكية

يفترض الكلاسيكي أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات .

والاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم ، هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها هي الشركات متعددة الجنسيات وليست الدول المضيفة. وتستند وجهة نظر الكلاسيكي في هذا الشأن إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها في الآتي :

1- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرر فتح الباب لهذا النوع من الاستثمارات؛¹

2- تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح الناتجة من عملياتها إلى (الدول الأم) بدلاً من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة؛

3- قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التي لا تتواءم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول؛

4- أن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسية قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم و متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول؛

5- قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات ، اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يختص بهيكل توزيع الدخل وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية ويترتب على هذا الطبقة الاجتماعية؛

6- أن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة و استقلالها من خلال:

أ- اعتماد التقدم التكنولوجي في الدول المضيفة على الدول الأجنبية؛

ب- خلق التبعية الاقتصادية أو الاعتماد على الدول الأم (للشركات الأجنبية)؛

ج- قد تمارس الشركات الأجنبية (متعددة الجنسيات) الكثير من الضغوط السياسية على الأحزاب

1- عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001، ص14.



السياسية في الدول المضيفة، بالتالي يترتب على أ، ب، ج، خلق التبعية السياسية.¹

ثانياً: النظرية الحديثة

تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي مؤداه أن كلا من طرفي الاستثمار (الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة) تربطهما علاقة المصلحة المشتركة فكلا منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة ، أي بمعنى آخر لا يوجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيكي ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد غير أن حجم هذه العوائد التي يتحصل عليها كل طرف ، تتوقف إلى حد كبير على سياسات وإستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار ، الذي يمثل أساس وجوهر العلاقات بينهما ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة يساعد في تحقيق

الآتي:

- 1- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول؛
- 2- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بها؛
- 3- خلق أسواق جديدة للتصدير ، وبالتالي خلق وتنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية؛
- 4- تقليل الواردات؛
- 5- يترتب على المنافع السابقة تحسين ميزان المدفوعات؛
- 6- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية؛
- 7- المساهمة في تدريب القوى العاملة المحلية؛
- 8- نقل التقنيات والتطورات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها؛
- 9- إن تحقيق التقدم الاقتصادي والسياسي و الاجتماعي في الدول المضيفة يتوقف إلى حد كبير على المنافع السابقة.²

المطلب الرابع: أسباب ودوافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة

هناك أسباب عديدة تؤدي إلى قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء كانت ذلك من الدوافع التي حفزت الدولة المصدرة لرأس المال للقيام بعملية الاستثمار المباشر أو من جانب الدولة المضيفة التي ترغب بقيام مثل هذه الاستثمارات على أرضها. وبالتالي يمكن التفرقة بين نوعين من الدوافع التي يحصل من أجلها الاستثمار الأجنبي المباشر.

1- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص15.

2- محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص24.



الفرع الأول: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر

كثيرا ما تلجأ الشركات أو الأفراد إلى الاستثمار في دول أخرى غير البلد الأم، سعيا لتحقيق أهداف محددة من أهمها:¹

1- الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها والتي لم يكونوا سيجدونها في بلادهم بذات التكلفة كالنحاس، الزنك، البترول... الخ لأجل استخدامها في صناعاتهم فتقام الاستثمارات في البلدان الغنية بهذه الموارد؛

2- الاستفادة من وفورات الحجم الكبيرة على مستوى الإنتاج مثل: بعض الصناعات الصلبة والكيمويات التي من الممكن أن تحقق وفورات حجم كبيرة ومهمة إلى درجة تجعل مستوى المرودية يبرر وجود وحدة إنتاج ضخمة في بلد واحد؛

3- إيجاد أسواق جديدة لمنتجات وبضائع الشركات الأجنبية خاصة لتسويق فائض كبير من السلع الراكدة، والتي لا تستطيع هذه الشركات تسويقها في موطنها؛

4- الاستفادة من ميزة انخفاض عناصر التكلفة في الدول المضيفة مثل رخص الأيدي العاملة إذا ما قورنت بالأيدي العاملة في البلدان المتقدمة، بحيث كان لهذه الخاصية دور في ظهور ما يسمى بالفروع المشاغل أي الفروع المقامة في بلدان مضيفة والتي يتميز إنتاجها بأنه ليس للاستهلاك المحلي لهذه الأخيرة وإنما لإعادة تصديره نحو البلدان المتقدمة (الأم)؛

5- تقليل المخاطر التي تتعرض إليها استثمارات الشركات الأجنبية والتي يحملها الإنتاج في بلد واحد مثل: الحرب، التأميم، زيادة الرسوم الجمركية... الخ. فتوزع وانتشار الاستثمارات على عدد أكبر من الدول يعمل على تحجيم تلك المخاطر للحد الأدنى المرغوب؛

6- تقادي قيام المضاربات المحلية بين المستثمر الأجنبي و مستثمر الدولة المضيفة و التي تنشأ منالرسوم الجمركية و تكاليف النقل المضافة إلى كلفة الإنتاج وهذا ما يضطر المستثمر الأجنبي إلى إنشاء استثمارات مباشرة محلية؛

7- تفضيل المديرين المحليين للشركات الأم في الشركات متعددة الجنسية خلق وحدة صناعية فيالبلد المضيف، مما يكسب الفرع أهمية أكبر داخل المجموعة ويسهل علاقتة مع البلاد المضيف؛

8- الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية التي تمنحها كثير من الدول للمستثمر فيها من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية إليها؛

9- قيام الشركات الأجنبية بمنافسة الشركات والصناعات المحلية من حيث الجودة والأسعار ونوع الخدمة وذلك بسبب امتلاكها للتكنولوجيا المتقدمة ووفرة رأس المال لديها؛

10- الاستفادة من فرص تحقيق الربح في الدول المضيفة إذ أن الشركات الأجنبية قد تحقق أرباحا من استثماراتها الأجنبية تفوق بكثير أرباحها من عملياتها داخل موطنها؛

1- أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص 115، 116.



- 11- زيادة صادرات البلد المصدر للاستثمار الأجنبي المباشر مثل : فروع الشركات الأمريكية المؤسسة في الخارج تؤدي دورا هاما في صادرات الولايات المتحدة إذا يبلغ إنتاج الصناعات التحويلية التي يتم تسويقها من قبل فروع الشركات في نفس المكان المتواجدة فيه أو التي يتم تصديرها إلى الخارج من قبل الفروع المذكورة ضعفين إلى ثلاثة أضعاف مقارنة بصادرات الو. م. أ من المنتجات الصناعية؛
- 12- برغبة المستثمر الأجنبي المباشر في إمكانية فرض السيطرة الاقتصادية والسياسية على البلد المستورد لهذا الاستثمار فكثيرا ما يتركز هذا النوع من الاستثمار في قطاعات اقتصادية أساسية بالنسبة للبلد المستورد.

الفرع الثاني: دوافع استيراد الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الدول المضيفة

يمكن تلخيص دوافع الدولة المضيفة من وراء قبولها وتشجيعها للاستثمارات الأجنبية المباشرة في النقاط التالية:

- 1- تمويل التنمية الاقتصادية: فمع إتباع العديد من الدول النامية لأسلوب التخطيط للتنمية فإن نجاح تلك الخطط يتطلب في الكثير من الأحيان اللجوء إلى وسائل التمويل الأجنبية لكي تقوم بملاً الفجوة الادخارية أو فجوة الصرف الأجنبي ، فعندما تحتوي خطة التنمية الاقتصادية على حجم من الاستثمارات تفوق إمكانيات وسائل التمويل المحلي، تنشأ الفجوة الادخارية والتي يمكن أن تقاس بالفرق بين معدل الاستثمارات الذي يتطلبه تحقيق الخطة ومعدل الادخار القومي السائد. فإذا ما أريد تحقيق ذلك المعدل من الاستثمارات اللازمة لتحقيق أهداف خطة التنمية ، دون تضخم أو تخفيض لمستوى الاستهلاك القومي السائد فلا مفر إذن من تمويل هذه الفجوة الادخارية عن طريق وسائل التمويل الأجنبية¹؛
- 2- الاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة والخبرات الإدارية الجيدة في الدول الأجنبية ، لأن إقامة استثمارات في دولة معينة يتضمن نقل التكنولوجيا وتوظيف الخبرات الإدارية النادرة في كثير من الأحوال²؛
- 3- الإسهام في حل مشكلة البطالة وذلك بتشغيل عدد من العاطلين عن العمل في المشروعات التي يتم إنشاؤها³؛
- 4- الإسهام في زيادة الصادرات وتحسين ميزان المدفوعات للدول المستثمر فيها وخاصة عند قيام المشروعات المعنية بتصدير منتجاتها إلى الخارج ، بالإضافة إلى التقليل من الواردات وذلك من خلال زيادة الإنتاج المحلي حيث يساهم هذا الأخير باستبدال السلع المستوردة بالسلع المنتجة محليا؛
5. تدريب العاملين على الأعمال الإدارية وعلى استخدام الوسائل المتقدمة والتي تعود نتائجها على كل

1- حامد عبد العزيز دراز، مرجع سبق ذكره، ص 208.

2- محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 30.

3- المرجع السابق، ص 31.



من المشروع والفرد نفسه والجدول التالي يلخص دوافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الجدول رقم 02: دوافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة. دوافع المستثمر الأجنبي (الدولي)

دوافع المستثمر الأجنبي (الدولي)	دوافع الدول المضيفة
✓ البحث عن إستثمارات ذات ضرائب أقل ؛	✓ تحقيق التقدم الإقتصادي؛
✓ التخلص من تكنولوجيا متقدمة ومخزون سلعي راكد؛	✓ جذب إستثمارات دولية ؛
✓ البحث عن أسواق جديدة ؛	✓ الحصول على التكنولوجيا المتقدمة وطرق الإدارة الحديثة؛
✓ النمو والتوسع نحو الأسواق الخارجية ؛	✓ المشاركة في حل مشكلة البطالة ؛
✓ البحث عن أرباح ضخمة ؛	✓ إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات ؛
✓ التخلص من مخلفات الإنتاج بالدول المضيفة ؛	✓ الإقتصاد التصديري من خلال الشركات الوافدة ؛
✓ الإستفادة من الأجور المنخفضة؛	✓ إنشاء صناعات جديدة والتوسع في صناعات الخدمات والتأمين والمصارف؛
✓ وإستغلال المواد الخام المتاحة بالدول المضيفة؛	✓ تنمية التجارة الخارجية وتحسين المركز التنافسي للدول.
✓ الإستفادة من المزايا والإعفاءات الممنوحة.	

المصدر: فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص36.

المطلب الخامس: مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر وصوره

أولاً: الشركات متعددة الجنسيات

1- تعريف الشركات متعددة الجنسيات:

لقد لقيت الشركات متعددة الجنسيات قدراً كبيراً من المعارضة خاصة في السبعينات من القرن الماضي سواء من طرف الدول المتقدمة أو النامية ، فبالرغم من وجود جهاز خاص بها في الأمم المتحدة للحد من سلطتها ، إلا أن ما يلاحظ حالياً أن هذه الشركات فرضت نفسها في العالم كأمم واقعة حيث أنها مسؤولة عن أكثر من 75%¹ من التجارة السلعية العالمية و 80% من التجارة التكنولوجية، وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات بمثابة² القاطرة التي تجر وراءها الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة. ولقد تعددت التعاريف الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات ، نظراً لتعدد المصطلحات الأجنبية

لها، فالبعض يطلق عليها الشركات الأجنبية *Foreign Firms* أو الشركات الدولية *Internationals* *Entreprises* أو الشركات متعددة الجنسية *Multinationals Corporations* أو الشركات عبر الوطنية

1- ناجي بن حسين، انعكاسات العولمة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة حالة البلدان العربية، الملتقى الدولي الأول حول العولمة وانعكاساتها على البلدان العربية، سكيكدة 13-14 ماي 2001، ص294.

2- حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولة العربية، سلسلة رسائل البنك الصناعي، العدد 83، ديسمبر 2005 ، ص20.



Transnationals Corporations.

أما عن تحديد مفهومها فقد تعددت التعاريف المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات ، لأنها غالبا ما تتركز على معايير عديدة مثل : عدد البلدان المضيفة التي تمارس نشاطها فيها أو عدد الفروع الأجنبية التي تمتلكها، الحجم ، نسبة رقم الأعمال السنوي المحقق... الخ .

فيعرفها البعض : "بأنها الشركة الضخمة التي تضطلع لمهام المراقبة والإشراف على العديد من الفروع الإنتاجية في بلدان مختلفة " .

ويعرفها آخرون : " هي كل مؤسسة أو مشروع أو شركة تمتلك أو تسيطر على أصول إنتاجية سواء مصانع أو مناجم أو مكاتب البيع والتسويق في دولتين أو أكثر خارج الحدود القومية الدولة الموطن للشركة أو المؤسسة . "

وقد تبني كل من العالم *Duning* والمجلس الإقتصادي والإجتماعي التابع للأمم المتحدة تعريفا متسعا لهذه الشركات، حيث تعرف الشركة متعددة الجنسية في ظله : "بأنها تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر"¹.

أما العالم *Behrman* فقد أضاف عنصر الإستراتيجية الإنتاجية العالمية الموحدة لهذا التعريف السابق ، حيث يرى أن الشركات متعددة الجنسية: "هي التي تسيطر على وحدات إنتاجية في أكثر من دولة وتديرها في إطار إستراتيجية موحدة"².

أما العالم *Vernon* فقدم تعريفا أكثر شمولية لهذه الشركات حيث يعرفها بأنها: " تلك المنظمة التي تمتلك فروعاً إنتاجية في ست دول أجنبية على الأقل ، والتي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار " .

ونلاحظ هنا أن فيرنون يركز على عنصر الحجم (حجم الشركة مقاسا برقم أعمالها) كما يشترط ضرورة أن تمارس الشركة نشاطا إنتاجيا في ست دول أو أكثر حتى يمكنها اكتساب صفة تعدد الجنسية. كما تعرف على أنها: " تلك الشركات التي تزاوّل نشاطها عبر الحدود و تملك فروعاً لها في الدول الأخرى "³.

وكذلك: "هي شركة أم تسيطر على عدد كبير من المشروعات من مختلف الجنسيات، وبذلك

1- حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سبق ذكره ، ص20.

2- نفس المرجع ، ص20.

3- شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية مدخل تنابعي، الطبعة الأولى، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2000، ص33.



تكون مجموعة ضخمة تجتمع لديها الموارد المالية و البشرية و في نفس الوقت تتبع إستراتيجية مشتركة¹ فبالإضافة إلى الحجم فإن طبيعة النشاطات الخارجية للمجموعة تعتبر من العوامل الهامة في تمييز المجموعات متعددة الجنسيات ، حيث يستبعد من نطاق المجموعات متعددة الجنسية الشركات التي تقوم بالتصدير فقط حتى إذا كانت تمتلك فروعاً أجنبية للبيع.

2- خصائص الشركات متعددة الجنسية:

تتصف الشركات متعددة الجنسية بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من الشركات الأخرى مثل الحجم الكبير، التفوق التكنولوجي ، الانتماء إلى دول اقتصاديات السوق المتقدمة صناعياً ، زيادة درجة التنوع والتكامل ، السيطرة ، أسواق احتكار القلة. وفيها يلي عرض لأهم هذه الخصائص:

أ- الحجم الكبير:

لقد وصلت الشركات متعددة الجنسية إلى أحجام خيالية، ويظهر ذلك من خلال قيمة العمليات التي تقوم بها حتى أن الكاتبة نورينا هيرتز² *Noreena Hertz* وصفتها في كتابها الموسوم بالسيطرة الصامتة *the Silent Takeover* بـ *Behemoth* أي الحيوان الأسطوري العملاق كناية عن ضخامة هذه الشركات وما تتمتع به من قوة اقتصادية وسياسية ضخمة.

فهناك الآن مائة شركة متعددة الجنسيات هي أضخم الشركات، حيث تتحكم في نحو 20% من الأصول المالية العالمية

فعلى سبيل المثال تزيد مبيعات شركتي جنيرال موتورز *General Motors* وفورد *Ford* على إجمالي الناتج المحلي لجميع دول ما وراء الصحراء الإفريقية وتزيد الأصول المالية للشركات أي بي أم *IBM* و بي بي *BP* وجنرال إلكترونيك *General Electric* على القدرات الاقتصادية لمعظم الأمم الصغيرة.

ب- تنوع المنتجات:³

إن الشركات متعددة الجنسيات تخرج من دائرة التخصص في الإنتاج لما ينطوي عليه من الارتباط بسوق وقيود سلعة معينة.

فعلى سبيل المثال: فإن إنتاج شركة جنيرال موتورز للسيارات لا يقتصر بأي حال على السيارات بل

1- محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص48.

2- نورينا هرتز، السيطرة الصامتة ، الرأسمالية العالمية وموت الديمقراطية ، ترجمة صدقي حطاب ، عالم المعرفة ، إصدارات المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2007، ص13.

3- محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص49، 50.



يتعدها ليشمل السكك الحديدية ، والبرادات فضلا عن أن إنتاجها من السيارات يشمل عددا كبيرا من الماركات وكل ماركة تشمل عدة موديلات . وهذا ما أكدته الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد إذ تبين أن 187 شركة متعددة الجنسية تنتج كلا منها في المتوسط 22 منتجا مختلفا .

ج - التنوع في النشاط:

لقد تجاوزت الشركات متعددة الجنسية الخط التقليدي للتركز الرأسمالي الذي كان يدور حول التكامل بنوعيه الرأسي والأفقي والذي محوره سلعة رئيسية محددة ، فتحوّلت هذه الشركات إلى مد أعمالها في نشاطات اقتصادية لا ترتبط فيما بينها علاقة فنية ما . فمن الأعمال المصرفية إلى الفنادق إلى الإنتاج الصناعي إلى الإنتاج الحربي... الخ.

وعلى سبيل المثال:

- شركة فيات FIAT الإيطالية للسيارات تملك مؤسسة صحفية كبرى؛
- الشركة الدولية البرق والهاتف تسيطر على شركة فنادق شيراتون؛
- شركة إكسون كبرى شركات النفط العالمية تملك شبكة من الفنادق والمباني التجارية والعقارات.

د - التشتت الجغرافي:

لقد ازداد توجه الشركات متعددة الجنسيات نحو توزيع قطاعات وحدات الإنتاج على عدد كبير من الدول دون أن يترتب على ذلك فقدان هذه الشركات لتبعية وحداتها الخارجية وفروعها للمركز الرئيسي. فقد أظهرت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن كلا من الشركات التي أجريت عليها الدراسة تمارس نشاطها في المتوسط في إحدى عشر دولة ولبعض الشركات نشاط في نحو مئة دولة فعلى سبيل المثال : تستثمر شركة التلغراف العالمية رؤوس أموالها في 71 بلدا ، وشركة موبيل أويل في 63 بلدا.

هـ - تركيز الإدارة:¹

إن التقييم الدولي للعمل - سواء على صعيد الإنتاج أو البحث - وجد تبريره في عدم جعل الفروع تنافس بعضها بعضا ، ولهذا فقد أخذت الشركات متعددة الجنسيات تمارس سيطرة مركزية كاملة ، من البلد الأصلي على فروعها الأجنبية المنتشرة في أنحاء العالم ، حيث تعمل جميع الفروع تحت نظام انضباطي دقيق وفي إطار إستراتيجية عالمية وسيطرة عالمية مشتركة.

1- محمد عبد العزيز عبد الله ، مرجع سبق ذكره، ص 51.



فالمركز الرئيسي لهذه الفروع الأجنبية هو وحده الذي يقوم برسم الإستراتيجيات وتقرير المواقع التي يوجه إليها الاستثمار، ويعمل على تحديد أسواق التصدير ورسم برامج الأبحاث بكافة فروع وأسعار التي تفرض للمنتجات بما يحقق الربح الذي ترغبه الإدارة المركزية وقد ساعد التقدم التكنولوجي في استخدام الحاسبات الإلكترونية في جمع وتصنيف المعلومات ومعالجتها بالأساليب الحديثة في نشوء هذه المركزية، حيث تستطيع الإدارة المركزية في غضون ساعات الحصول على تقرير دقيق كامل يكشف حركة الإنتاج والمبيعات في كافة الفروع المنتشرة في عشرات الدول والمواقع

و- التفوق التكنولوجي:

لقد عمل الحجم الاقتصادي الضخم للشركات متعددة الجنسيات والإنتاجية الهائلة التي حققتها على توفير الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العلمية و التكنولوجية، ولهذا يلاحظ أن معظم براءات الاختراع والعلامات التجارية هي في حوزة تلك الشركات. ولاشك أن امتلاك هذا التقدم التكنولوجي على كافة المنافسين ما هو إلا سلاح لفرض سيطرتها عليهم، حيث تلجأ هذه الشركات إلى الاتفاقات الخاصة لمنع استخدام البراءات و التي غالبا ما تتضمن ضغوطا اقتصادية و تجارية على المؤسسات و الشركات الوطنية بما يعيق حرية التصرف ويحد من استخدام وتطوير التكنولوجيا المستوردة. بالإضافة إلى ذلك فإن الشركات متعددة الجنسية تؤدي دورا خطيرا في ظاهرة هجرة الأدمغة أي هجرة العقول العلمية والفكرية والتقنية وأصحاب الخبرات المختلفة من بلدان العالم النامي إلى الدول التي توجد فيها المقر الرئيسي لهذه الشركات، وبسبب ما تتميز به هذه الشركات من خصائص فقد أصبح لها السيطرة الكاملة في بعض صناعات البلدان النامية خاصة تلك التي تحتاج إلي تقنية متقدمة مثل: الحاسبات الإلكترونية، و الأجهزة الصناعية كما أنها تعمل في مجال إنتاج المواد الأولية الإستخراجية و الصناعية وفي قطاع الخدمات كمصارف التأمين و السياحة والمشروبات الغازية، وتنفذ بعض مشروعات الأشغال العامة كالطرق والجسور ومحطات تحليه المياه والكهرباء. تمارس الشركات متعددة الجنسية ومعظمها يملكها القطاع الخاص نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن بعض الشركات الرئيسية التي تملكها الدولة في بعض بلدان المنشأ (في العالم النامي أساسا) وفي بعض الصناعات (لاسيما تلك المتعلقة بالموارد الطبيعية) قد أخذت تتوسع أيضا في الخارج على نحو متزايد.

وحسب تقديرات الأونكتاد يشمل عالم (3) الشركات متعددة الجنسيات نحو 77000 شركة أم سنة 2005 وأكثر من 770000 فرع أجنبي وبلغت القيمة المضافة لهذه الفروع الأجنبية في عام 2005 نحو

4.5 تريليون دولار ووظفت نحو 62 مليون شخص وصدرت سلعا وخدمات بقيمة تجاوزت 4 تريليون دولار.

ولا تزال تهيمن على عالم الشركات متعددة الجنسيات شركات الثلاثي - الإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان - التي هي موطن 85 شركة من الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة في عام 2004 وهناك خمسة بلدان (ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة واليابان) هي موطن 73 شركة من الشركات المائة الرائدة في حين أن 53 شركة منها هي من الإتحاد الأوروبي، ويتصدر قائمة الشركات متعددة الجنسيات غير المالية المائة الرائدة في العالم شركات جنيرال إلكترونيك و فودافون وفورد التي يبلغ نصيبها معا قرابة 19% من مجموع أصول هذه الشركات المائة. وتهيمن صناعة السيارات على هذه القائمة، تليها صناعة المستحضرات الصيدلانية ثم الاتصالات، غير أن الشركات من البلدان الأخرى أخذت تتقدم على الصعيد الدولي فقد بلغت مجموع مبيعات الشركات متعدد الجنسيات في البلدان النامية

حوالي 1,9 تريليون دولار في عام 2005 ووظفت نحو 6 ملايين شخص وفي عام 2004 كانت هناك خمس شركات من الإقتصادات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة، ومقراتها جميعا في آسيا وثلاث منها تملكها الدول وتصدر هذه الشركات الخمس و هي : هونتشيزوناميو Hutchison Whampoa (هون كونغ، الصين) وبتروناس

Petronas (ماليزيا) وسنغل Singatel (سنغافورة) وسامسونغ إلكترونيكس Samsung Electronics (جمهورية كوريا الجنوبية) ومجموعة سيتيك Citic Group

تتباين أشكال وسياسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتتعدد تبعاً للأهمية النسبية و الخصائص المميزة لكل شكل من هذه الأشكال، ويقدر هذا التنوع والتباين في الأهمية والخصائص المميزة تتباين أيضا اختيارات و تقضيات كل من الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية والشركات متعددة الجنسية من ناحية أخرى فيما يتعلق بتبني شكل أو أشكال هذا النوع من الاستثمار.

ويمكن إرجاع هذا التباين في الاختيارات والتفصيلات إلى عوامل نذكر منها:¹

1. اختلاف البنى الاقتصادية والاجتماعية والنظم السياسية المطبقة في الدول المضيفة والأهداف التي تسعى لاجتذابها من وراء الاستثمار الأجنبي؛

1- أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص355، 356.



2. اختلاف خصائص الشركات متعددة الجنسية أو التي ترغب في إنشاء استثمار مباشر مثلحجم الشركة ، أنواع المنتجات أو الخدمات التي تقدمها ، مجالات النشاط الاقتصادي أهدافالشركة ، مدى درجة دولية نشاطها وعدد الأسواق العالمية التي تنشط فيها ... الخ ؛
3. خصائص المجال الاقتصادي الذي يمارس فيه المستثمر الأجنبي نشاطه ، ودرجة المنافسة في السوق ؛
4. عوامل ترتبط بالتكاليف المتوقعة ، متطلبات الاستثمار المالية والتقنية والفنية ، والأرباح المنشودة ، والمخاطر التجارية وغير التجارية.

وكما رأينا سابقا ينطوي الاستثمار الأجنبي على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي المشروع الاستثمار سواء كان مشروعاً للتسويق أو للبيع أو التصنيع أو الإنتاج أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي ويعني هذا إمكانية تقسيم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين أساسيين هما : الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك و الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي.

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك

يعرف هذا الشكل للاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: " نوع خاص من توظيفات رأس المال وهو عادة يتمثل في فروع ، حيث المساهمة برأس المال فيها تكون تقريبا متساوية بين شريكين من جنسيتين مختلفتين وهما الشريك الأجنبي والمحلي (الدول المضيفة)".
وهو كذلك : " أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة ، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرات وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية ".¹
وفي تعريف آخر : " الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيًا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكامل عليه " .

وقد تكون المشاركة مع الرأس المال الوطني الخاص أو العام - الحكومي أو الاثنين معا وقد يكون الشريك الأجنبي مستثمرا خاصا أو حكومة أجنبية أو منظمة دولية ، وإن كان يأخذ غالبا شكل المستثمر الخاص ، وقد يكون الشريك المحلي فردا أو شركة خاصة أو حكومة الدولة المضيفة ذاتها ، وتفضل

1- عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية ، مؤسسة شباب العاصمة، الإسكندرية، 2003، ص15.

الشركات الأجنبية أن يكون الشركاء المحليون أفرادا أو شركات خاصة وذلك الإعتقاد هو بأن المستثمر المحلي الخاص يكون أكثر استعدادا من موظفي الحكومة على توفير الخبرات والخدمات المحلية اللازمة والتي يتطلبها المشروع لعملياته الإنتاجية .

ولكن في بعض الحالات تتطلب ضرورة أن يكون المستثمر المحلي حكومة الدولة المضيفة ذاتها خاصة في مجال استغلال الثروات الطبيعية.¹ مما سبق يمكن القول أن هذا النوع من الاستثمار ينطوي على الجوانب الآتية:

1. اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف؛

2. أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛

3. أن المشاركة قد تكون بحصة من رأس المال، أو قد تكون في شكل تكنولوجيا، أو تقديم المعلومات والمعرفة التسويقية أو الخبرات الإدارية.. الخ؛

4. وفي جميع الحالات السابقة لابد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في إدارة المشروع لأنه العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات تسليم المفتاح وعقود الإدارة وغيرها من بدائل الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد تطورت الاستثمارات المشتركة خلال السبعينات من القرن الماضي في إطار العلاقات الاقتصادية شمال جنوب ، حيث ترى البلدان النامية في هذا النوع من الإستثمار أنه أحسن وسيلة المراقبة عمل الشركات متعددة الجنسيات الغربية حيث كان مبدأها هو إنشاء مشروع مشترك بينمؤسسة محلية وأخرى أجنبية بحيث تتراوح نسبة المشاركة بين (50/50 - 60/40) وتتميز هذه المشاريع ب :

✓ تقاسم المخاطر؛

✓ أثر الإتحاد (L'effet De Synergic) ؛

✓ كما أنها تعتبر طريق ممتازة لاخترق الأسواق . (1)

إلا أن محفزات إنشاء هذه المشاريع المشتركة (الاستثمار المشترك) يختلف حسب تواجدها.

أ- فإذا كان متواجدة والبلدان الصناعية (المتقدمة):²

¹ زغدار أحمد ، تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة دراسة تحليلية ، مجلة أبحاث روسيكادا ، العدد رقم 03 ، دار الهدى للطباعة والنشر ، ديسمبر 2005 ، ص 167.

² زغدار أحمد ، مرجع سابق، ص 168.



إن إنشاء مشاريع مشتركة (استثمارات مشتركة في البلدان المتقدمة هو نتيجة أو استجابة الإستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات وذلك من أجل:

✓ الإسراع في عملية التدويل ؛

✓ اقتسام تكاليف التطوير والتي تكون مرتفعة أكثر فأكثر في القطاعات التي تعتمد على التكنولوجيا المتطورة (Haute Technologie) ؛

✓ تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير (اقتصاديات سلمية) . مثل : الشراكة بين (Mutsubishi /Volvo) في هولندا في قطاع السيارات والشراكة بين (Bellsouth Thyssen) التي تمت بألمانيا سنة 1995 وذلك في مجال الاتصالات.

ب- في البلدان النامية:

إن إنشاء استثمارات أجنبية مباشرة في البلدان النامية لا يخضع إلى إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات كما هو الحال في الدول المتقدمة بل هي ناتجة عن قيود قانونية أو غير مباشرة تفرضها البلدان النامية مثل: منح الأولوية في الاستثمار للشركات متعددة الجنسيات التي تقيم شراكة مع المستثمر المحلي.

وبهذا لا يوجد بدائل أخرى للشركات الأجنبية التي تريد أن تتواجد في بلد نامي وعن الأمثلة عن هذا النوع من الإستثمارات المشتركة .

الشراكة بين (Accor/Royal Dutch-Shell) في المجر والشراكة بين (IBM /PSA) في الهند.



الفصل الثاني



الإتحاد الأوروبي ودوره في جذب الاستثمارات
الأجنبية المباشرة



تمهيد

تعتبر عملية التكامل في أوروبا واحدة من أهم التطورات التي ميزت النصف الثاني من القرن العشرين، بحيث أعادت هذه العملية ترتيب المنطقة سياسيا واقتصاديا، وأعدت بعثها من جديد لتكون فاعلا مؤثرا في العلاقات الدولية، وهذا على الرغم من الخراب والدمار الذي لحق بها خلال الحرب العالمية الثانية، هذا التكتل تعدت مرحلته منطقة التجارة الحرة إلى الإتحاد الجمركي فالسوق المشتركة وصولا إلى مرحلة الإتحاد الاقتصادي والنقدي، الأمر الذي جعله أنجح وأكبر تكتل اقتصادي في العالم. وبهدف الوقوف على الإطار النظري والتطبيقي للإتحاد الأوروبي تم تقسيم الفصل إلى مبحثين:

- المبحث الأول: ماهية الإتحاد الأوروبي؛

- المبحث الثاني: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول الإتحاد الأوروبي.



المبحث الأول: ماهية الإتحاد الأوروبي

يعتبر الإتحاد الأوروبي من أكبر التكتلات الاقتصادية القائمة حالياً، والذي بلغ في تكامله الإقليمي مرحلة متقدمة، فهو نتاج عملية اندماج وتكامل بين دول تختلف شعوبها عن بعضها البعض في اللغة والثقافة والتاريخ والقومية، وما زالت في أوج نشاطها وتفاعلاتها ولم تصل إلى نهايتها.

المطلب الأول: نشأة الإتحاد الأوروبي وتطوره

يمكن عرض نشأة الإتحاد الأوروبي وتطوره، كما يلي:

أولاً: اتحاد البنيولوكس

عقدت الدول: بلجيكا، لوكسمبورغ وهولندا في 29 تشرين الأول 1947 اتفاقاً جمركياً كان أول مرحلة من الإتحاد الاقتصادي بينها وأول تجربة تكامل أوروبي، ألغيت بموجبه الرسوم الجمركية بين بلجيكا ولوكسمبورغ من جهة وهولندا من جهة أخرى في حين طبقت تعريفات جمركية واحدة على الواردات من الدول الأخرى، وفي 01/07/1950 أزيلت القيود التجارية ووحدت السياسة الجمركية واتبعت الدول الثلاث سياسة جمركية موحدة نحو العالم الخارجي. وفي تموز 1954 تحررت حركة انتقال رؤوس الأموال وقد نجحت هذه التجربة التكاملية نجاحاً كبيراً ودخلت الدول الثلاث في الاتفاقات التالية كاتحاد وليسكول منفصلة.¹

ثانياً: الجماعة الاقتصادية الأوروبية

في عام 1951 شكلت فرنسا وألمانيا، إيطاليا، بلجيكا، هولندا ولوكسمبورغ المجتمع (ECSC) الأوروبية للفحم والصلب لتكون أول مجمع أوروبي فوق قومية، كانت السمة الأساسية لهذه الهيئة وضع صناعات الفحم والحديد والصلب تحت سيطرة هيئة عليا، تشمل سلطاتها تحديد الحصص الإنتاجية في كل البلدان الأعضاء ووضع بعض القواعد لمنع المنافسة غير العادلة وشملت المعاهدة أيضاً تكوين مجلس وزراء يخول له سلطة اتخاذ بعض القرارات المهمة وجمعية برلمانية تتمتع بقدر من الرقابة ومحكمة عدل أوروبية لضمان الامتثال لأحكام المعاهدة.

بعدها قامت هذه الدول الست بتطوير التعاون بينها إلى أبعد الحدود وذلك بالتوقيع على معاهدتين

في روما 1957، كانت المعاهدة الأولى متعلقة بالجماعة الاقتصادية الأوروبية، والثانية بتشكيل وكالة

1- لبنى جديد، السوق الأوروبية المشتركة والسوق العربية المشتركة تشابه المقدمات واختلاف النتائج، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد والتخطيط، 2004، ص 11.



الطاقة النووية الأوروبية.¹

- ومع حلول 01/01/1967 نجحت الدول الست في دمج كل من جماعة الفحم والصلب والجماعة الاقتصادية الأوروبية وجماعة الطاقة الذرية في منظمة واحدة هي "الجماعة الأوروبية" والتي أطلق عليها اسما شائعا هو "السوق الأوروبية المشتركة". وتتلخص أهداف تلك السوق كالتالي:²
- 1- إزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء وكذلك القيود الكمية على الصادرات والواردات من السلع وكل العوائق التي تحول دون انتقال الأشخاص ورأس المال؛
 - 2- إقامة تعريف جمركية مشتركة اتجاه الدول غير الأعضاء؛
 - 3- تعميق وتحقيق المنافسة الحرة في السوق المشتركة وتنسيق السياسات الاقتصادية بما في ذلك السياسة المالية والنقدية ومعالجة الاختلال في ميزان المدفوعات؛
 - 4- إنشاء صندوق اجتماعي أوروبي من أجل تحسين إمكانيات اليد العاملة.

ثالثا: تصاعد العضوية في الجماعة الاقتصادية الأوروبية

بدأت الجماعة الاقتصادية الأوروبية بناء تكاملها الاقتصادي بست دول فأنجزت اتحادها الجمركي والذي ضم دول البينيلوكس حيث تم بموجبه إلغاء الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، كما نجحت في إتباع سياسة زراعية مشتركة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية، والعمل على استقرار الأسواق الزراعية وضمان مستوى عادل لمعيشة السكان الزراعيين بزيادة دخولهم الفردية ووضع أسعار معقولة بالنسبة للمستهلكين. وقد مر توسيع عضوية الجماعة الأوروبية بمجموعة من المراحل:

- 1- **المرحلة الأولى:** طلبت كل من بريطانيا والدنمارك وإيرلندا سنة 1961 ثم النرويج سنة 1962 الانضمام ولكن طلبهم لم يوافق عليه بعد مفاوضات دامت سنتين، وكررت الدول الأربعة التقدم بطلب الانضمام سنة 1967 ولكن رفض للمرة الثانية، واستمر الوضع دون تغيير إلى أن تم التوصل لإنهاء نجاح لمفاوضات الانضمام بموجب اتفاقية بروكسل في 22 جانفي 1973، حيث وقعت كل من بريطانيا وإيرلندا والنرويج والدنمارك معاهدة الانضمام إلى الجماعة.
- 2- **المرحلة الثانية:** لقد أصبحت إسبانيا والبرتغال عضوين في الأسرة الأوروبية في مطلع سنة 1986، وبذلك بلغ عدد الدول المشتركة في السوق الأوروبية 12 دولة.
- 3- **المرحلة الثالثة:** وفي هذه المرحلة انضمت وبالتحديد في عقد السبعينات من القرن الماضي 3 دول

1- حسين عمر، الجات والخصخصة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1997، ص39.

2- عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص43.



وهي السويد والنمسا وفنلندا في أبريل 1995 ليصل عدد الدول الأعضاء إلى 15 دولة.

4- المرحلة الرابعة: في الأول من ماي 2004 انضمت 10 دول جديدة إلى الإتحاد وهي: قبرص، مالطا، المجر، بولندا، سلوفينيا، لاتفيا، إستونيا، ليتوانيا، وجمهورية التشيك في أكبر عملية توسيع للجماعة منذ نشأتها من حيث عدد الدول المنظمة أو من حيث أثر التوسع، وفي عام 2007 انضمت كل من رومانيا وبلغاريا ليصبح العدد 27 دولة، أما في الوقت الحالي فقد أصبحت 28 دولة بانضمام كرواتيا في 01 جويلية 2013. إلا أن بريطانيا خرجت رسميا من الإتحاد الأوروبي بتاريخ 31/01/2020 بعد ما يقارب نصف قرن من انضمامها لهذا التكتل¹.

المطلب الثاني: أهداف الإتحاد الأوروبي وشروطه

الفرع الأول: أهداف الإتحاد الأوروبي

تتخصر أهداف النظام الاقتصادي الأوروبي في النقاط التالية:²

- 1- خلق سوق تجارية موحدة ذات قدرة إنتاجية أكثر كفاءة وطاقات استيعابية ضخمة دون حواجز حدودية وإلغاء القيود التعريفية والقيود الكمية والتمييزية بين الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي؛
- 2- تعميق الاقتصاد الحر القائم على آليات السوق وتفاعل قوى العرض والطلب، واحترام مبدأ المنافسة وزيادة قدرة المنتجات على التواجد في الأسواق العالمية والدولية؛
- 3- انتقال دول التكتل الاقتصادي الأوروبي من مرحلة التكامل والتنسيق إلى مرحلة تحقيق الوحدة النقدية الأوروبية والاستقرار النقدي في أوروبا وإقامة البنك المركزي الأوروبي والتحول إلى الوحدة النقدية الأوروبية من خلال تعزيز وتنسيق السياسات النقدية للدول الأعضاء في التكتل؛
- 4- العمل على خفض معدلات التضخم والبطالة وزيادة معدلات النمو لإحداث الاستقرار الاقتصادي والرواج المطلوب في الدول الأعضاء.

الفرع الثاني: شروط الانضمام إلى الإتحاد الأوروبي

أولا: شروط الانضمام إلى الإتحاد الأوروبي وفق كوبنهاجن:

وتنقسم إلى:

- 1- **شروط سياسية:** وتتعلق بضمان كامل الديمقراطية، ووجود مؤسسات مستقلة غير حكومية تحترم حقوق الإنسان وحقوق الأقليات.

1- بن عبد الرحمان روابح، أثر الأزمة المالية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2018، ص 216.

2- إبراهيم بوجلفة، دراسة تحليلية تقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الأوروبية-الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 33.

2- شروط اقتصادية: فيما يتعلق بوجود نظام اقتصادي قوي وفعال قادر على المنافسة الموجودة ضمن دول الإتحاد.

3- شروط تشريعية: وتتعلق بتعديل القوانين والتشريعات بما يتوافق مع القوانين التي يتم تبنيها منذ تأسيسه.. معايير الانضمام إلى الوحدة النقدية الأوروبية وفق معاهدة ماستريخت: كما حددت معاهدة ماستريخت 1992 معايير الانضمام إلى منطقة اليورو هي:

- ✓ معيار التضخم: يتطلب من الدولة المؤهلة أن لا يتجاوز معدل التضخم بها نسبة 2.7%.
- ✓ معيار عجز الموازنة: حددت الاتفاقية أن الدول المؤهلة للانضمام لا بد أن لا تزيد نسبة العجز السنوي في موازنتها العامة على 3% من إجمالي ناتجها المحلي.
- ✓ معيار الدين الحكومي المستحق: لا يتعدى إجمالي الديون الحكومية المستحقة للدول المنضمة للإتحاد عن 60% من إجمالي ناتجها المحلي النقدي.
- ✓ معيار سعر الصرف: أن يكون النطاق الطبيعي لتقلبات سعر الصرف عملة الدولة المؤهلة للدخول في حدود 1.5 % في الوحدة النقدية.
- ✓ معيار أسعار الفائدة: اعتمد نسبة 7.8 % كحد أقصى لسعر الفائدة.¹

المطلب الثالث: التنظيم المؤسسي والعملياتي للإتحاد الأوروبي

الإتحاد الأوروبي كغيره من المنظمات الدولية يدير وينظم شؤونه، ويعمل على تنفيذ أهدافه من خلال تشكيلة معينة من المؤسسات تتمثل فيما يلي:

أولاً: المجلس الأوروبي

يضم المجلس الأوروبي رؤساء الدول والحكومات للدول الأعضاء، رئاسة المجلس دورية لمدة 6 أشهر لكل دورة يتولى رئيس الدولة أو رئيس الحكومة رئاسة المجلس. يقتصر عمل المجلس الأوروبي في الغالب على بلورة سياسات وتوصيات وتوجيهات عامة وإصدار بيانات أو نداءات أو توصيات، فهو لا يتخذ قرارات ولا يشرع قوانين ملزمة، بصورة عامة يقوم المجلس بوضع السياسة العامة للإتحاد وحل المشاكل التي يفشل المجلس الوزاري في حلها.²

ثانياً: المجلس الوزاري

يعتبر المجلس الوزاري مؤسسة لها وجودها منذ معاهدة باريس التي أنشأت بموجبها الجماعة الأوروبية للفحم والصلب وهو يعد السلطة التنفيذية في الإتحاد، يشترط في من يمثل دولته في هذا

1- عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 ديسمبر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص122، 123.

2- كفية قسيموري ونريمان علوي شمس، عوامل نجاح التكامل الاقتصادي بالإتحاد الأوروبي ومواقفه بالإتحاد الأفريقي، مجلة التكامل الاقتصادي، العدد 03، الجزائر، 2019، ص10.

المجلس أن يكون وزيراً ولكن هؤلاء الممثلون يتغيرون في المجلس تبعاً لطبيعة الموضوع المطروح على المجلس.

تكمن اختصاصات المجلس الوزاري فيما يلي:

- 1- ينسق السياسات الاقتصادية ما بين الدول الأعضاء؛
- 2- يبرم نيابة عن الإتحاد الأوروبي الاتفاقيات مع الدول و المنظمات الدولية؛
- 3- يشترك المجلس مع البرلمان في ممارسة السلطة المالية وفي إقرار ميزانية الإتحاد.

ثالثاً: المفوضية الأوروبية

تعتبر المفوضية الأوروبية العنصر الثاني الأساسي في عملية صنع سياسة الإتحاد الأوروبي، يتم تعيين أعضاء المفوضية بالاتفاق بين حكومات الدول الأعضاء، حيث يتم تعيينهم على أساس التنافس والقدرة على العمل باستقلالية لصالح الإتحاد نفسه ولمدة (5 سنوات) قابلة للتجديد لذا فإنهم غير ملزمون بأخذ التعليمات من حكوماتهم.

تكمن اختصاصات المفوضية الأوروبية فيما يلي:

- 1- إدارة العملية التكاملية الأوروبية؛
- 2- إصدار اللوائح والتوجيهات والإرشادات للقيام بوظيفتها التنفيذية؛
- 3- إعداد اللوائح الداخلية والقرارات الإدارية اليومية وإصدارها.

رابعاً: البرلمان الأوروبي

أسس البرلمان الأوروبي في عام 1957، له دور استشاري حيث تنص معاهدة روما على أنه هناك عدد من المجالات لا يستطيع المجلس الوزاري اتخاذها بدون استشارة البرلمان. وهو مكون من نواب منتخبين بالاقتراع لمدة خمس سنوات، يعقد البرلمان 12 جلسة بكامل أعضائه كل سنة في ستراسبورغ بينما تعقد الجلسات الأخرى في بروكسل.

تكمن اختصاصات البرلمان الأوروبي في ممارسته سلطة إشرافية على تعيين أعضاء المفوضية الأوروبية وإقالتهم، كما أنه يناقش أعمال المفوضية ويراقب الإدارة اليومية للسياسات الأوروبية عن طريق توجيه أسئلة شفوية ومكتوبة للمفوضية والمجلس. كما يستطيع تشكيل لجان تحقيق إثر الشكاوي التي تقدم له من قبل مواطني الإتحاد.

خامساً: محكمة العدل الأوروبية

تعتبر الجهاز القضائي للإتحاد الأوروبي، تتكون من 15 قاضياً، يساعدهم 09 محامين عامين، بحيث يعين القضاة لمدة ستة سنوات قابلة للتجديد، يقوم المجلس الوزاري باختيار أعضاء المحكمة بناء



على ترشيحات الدول ويختار قاض واحد ليكون رئيسا للمحكمة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.¹

وتكمن اختصاصات محكمة العدل الأوروبية فيما يلي:

1- الفصل في المنازعات بين الدول الأعضاء حول تفسير القوانين وقضايا مخالفة المعاهدة الأوروبية والاتفاقيات ذات الصلة؛

2- المنازعات التي بين الأفراد وبين الشركات من ناحية وبين الدول الأعضاء من ناحية أخرى حول الحقوق والالتزامات؛

3- تفسير الاتفاقيات والمعاهدات الدولية التي يبرمها الاتحاد.

سادسا: البنك الأوروبي للاستثمار

حرصت اتفاقية روما لعام 1957 وهي الاتفاقية المنشأة للجماعة الاقتصادية الأوروبية، على وجود مؤسسة مالية في الجماعة لا تستهدف تحقيق الربح وتعمل على تحقيق تنمية متوازنة ودائمة في الدول الأعضاء، تأسس عام 1958 بنك أوروبي للاستثمار شرع على الفور في العمل لتحقيق الهدف العام² بالتركيز على 03 محاور:

1- الاهتمام بالأقاليم الأقل تقدما في أوروبا وتمويل مشروعات الاستثمار فيها بهدف تضيق الفجوة بين مستوى معدلات النمو داخل وبين الدول الأوروبية.

2- تمويل مشروعات مشتركة في الدول الأوروبية الأعضاء في الجماعة بهدف تسهيل ودعم أهداف الجماعة ككل والتغلب على مشكلات التكامل والاندماج ومعالجة المشكلات الاقتصادية والاجتماعية المشتركة.

3- تمويل مشروعات أوروبية مشتركة خارج دول الجماعة بهدف فتح الأسواق الخارجية أمام الجماعة أو دعم علاقة الجماعة الأوروبية بالعالم الخارجي.³

سابعا: البنك المركزي الأوروبي:

تحتضنه مدينة فرانكفورت الألمانية، أنشئ بتاريخ 01 جويلية 1998 وبأشر مهامه مع ميلاد اليورو في 01 جانفي 1999، أما صلاحياته فهي محددة في معاهدة ماستريخت والمتمثلة أساسا في ضبط معدلات التضخم وحماية اليورو خاصة في أسواق الصرف، إلا أنه منع من تقديم القروض لتمويل

1- صباح رمضان ياسين، مؤسسات الإتحاد الأوروبي واختصاصاتها، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، العراق، العدد الأول، 2016، ص 10-17.

2- محمد بن عزوز، السياسة المتوسطة للإتحاد الأوروبي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون دولي وعلاقات سياسية دولية، جامعة مستغانم، 2015، ص 42-44.

3- عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مرجع سبق ذكره، ص 50، 51



العجز الحاصل في موازنات الدول الأعضاء. ويتكون البنك المركزي الأوروبي من:

1- مجلس المحافظين: والذي بدوره يوجه ويتخذ القرارات اللازمة لإتمام مهام البنك المركزي إضافة إلى أنه يضع السياسة النقدية ويسير عمليات واحتياطي الصرف ويضمن احترام توجيهات البنك المركزي الأوروبي من طرف الدول الأعضاء.

2- مجلس الإدارة: يسيطر السياسة النقدية وفق توجيهات مجلس المحافظين ويوجه بعض الأوامر اللازمة للبنوك المركزية.

3- المجلس العام: يعمل على اشتراك الدول التي لم تشارك بعد في الوحدة النقدية في القرارات المتخذة في إطار هذه الوحدة.¹

المطلب الرابع: مظاهر التكامل الاقتصادي الأوروبي وتحدياته الداخلية والخارجية

الفرع الأول: مظاهر التكامل الاقتصادي الأوروبي

تكمن أهم مظاهر التكامل الاقتصادي الأوروبي فيما يلي:

أولاً: النظام النقدي الأوروبي

1. نشأة النظام النقدي الأوروبي: أدى تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول الأعضاء في السوق المشتركة إلى أول محاولة للتكامل النقدي في المجموعة وهي خطة "ويرنر عام 1970" وكانت محاولة طموحة لإقامة اتحاد نقدي قبل نهاية العقد ورغم إقامة سعر صرف للجماعة في أبريل 1972 فإن تعميم الدولار في 1973 وظهر اختلافات هامة في السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء في أعقاب أزمة النفط الأولى أدى إلى انكماش النظام بالتدرج إلى منطقة المارك الألماني.

وكانت إقامة النظام النقدي الأوروبي في مارس 1979 محاولة للتعاون النقدي أكثر نجاحاً بكثير، وكان يهدف لخلق منطقة نقدية مستقرة في أوروبا من خلال تحقيق درجة عالية من الاستقرار في أسعار الصرف النسبية لعملات الدول المشاركة في هذا النظام تحقيق درجة من التقارب في السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء.

2. مراحل تطور النظام النقدي الأوروبي:

أ- خطة وارنر: اشتملت الخطة على تقرير به العديد من التوصيات تتعلق بتوحيد السياسات الاقتصادية والنقدية بين الدول الأعضاء وكذا الضريبية، ولأجل ذلك تم إنشاء الصندوق الأوروبي للتعاون النقدي. وقد ظهرت ملامح هذا النظام بالتحديد في 1979 باتفاق على وحدة أوروبية.

1- نادية بلورغي، تداعيات أزمة منطقة اليورو على الشراكة الأوروبية متوسطة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص

اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2014، ص52



ب- نظام الثعبان النقدي: قام الإتحاد الأوروبي عام 1972 بتحديد هامش التدبب العملات الخاصة بالدول الأعضاء بالنسبة للعملات الأجنبية والمحلية طبقا لنظام اشتهر باسم "الأفعى في النفق" والمعروف أنه في ذلك الوقت ارتبطت معظم العملات بالدولار الأمريكي مع السماح بتدببها في حدود 2.25 حول سعر الصرف العملات الأعضاء مثبتة فيما بينهم مع وجود هامش التدبب، في حين تكون هناك عمولات حرة في التقويم بالنسبة للعملات الأجنبية ولكن عند تعميم فكرة حرية التقويم في عام 1973 أصبح نظام الثعبان دون جدوى.

ثانيا: تقرير ديلور

يهدف تقرير ديلور إلى دراسة واقتراح المراحل الواقعية التي تؤدي إلى تحقيق الإتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي، ففي هذا السياق كلف المجلس الأوروبي في جوان 1988 لجنة مكونة من خبراء (تضم محافظي البنوك المركزية للدول الأعضاء برئاسة جاك ديلور قد دام تحضير هذا التقرير سنة كاملة وجاء فيه مجموعة من الاقتراحات تهدف لتحقيق الوحدة النقدية في ثلاث مراحل¹:

1- تدعيم التعاون بين البنوك المركزية.

2- إنشاء نظام أوروبي للبنوك المركزية.

3- أجاز تحويل تطوري للسلطة القرارية في مجال السياسة النقدية إلى مؤسسات فوق قومية.

تحديد في المرحلة الثالثة بصفة حاسمة التكافؤات بين العملة القومية التي تحل محلها العملة الواحدة الأوروبية.

كما أشار التقرير إلى الحاجة الماسة لوجود مؤسسة نقدية أوروبية لا يمكن في وجود قرارات مختلفة في عدة بنوك مركزية، واقترح لهذا النظام الجديد النظام النقدي للبنوك المركزية ESCB.

ثالثا: اتفاقية ماستريخت وإقامة الوحدة النقدية

كان من الطبيعي أن تهتم الحكومات الأوروبية باستكمال الخطوات السابقة، لذلك وقفت الدول الأعضاء للاتحاد في مدينة ماستريخت الهولندية على اتفاقية حملت اسم هذه المدينة والتي وقع عليها رؤساء حكومات دول المجموعات الأوروبية وتم المصادقة عليها رسميا في 07 فيفري 1992 وجاءت هذه المعاهدة بنصوص وأحكام طويلة، تضم سبعة عشرة بروتوكولا وثلاث وثلاثين إعلانا ليتم الاتفاقيات السابقة خاصة معاهدة روما لسنة 1957 والعقد الأوروبي الوحيد الصادر في 01 جويلية 1987².

1- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للطبع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008، ص155.

2- أمال قحايبة، الوحدة النقدية الأوروبية - الإشكاليات والآثار على المديونية الخارجية لدول الجنوب -، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم

الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 184



تقوم معاهدة الاتحاد الأوروبي على ثلاث محاور رئيسية تتمثل في:

- مراجعة الاتفاقيات الجماعية السابقة.

- اعتماد سياسة خارجية للأمن المشترك.

- التنسيق والتعاون بين كل الدول في مجالات العدالة، حقوق الإنسان والشؤون الداخلية.

وقد حددت اتفاقية ماستريخت سيناريو قيام الوحدة النقدية الأوروبية، وتحديد مراحل الوصول إلى صدور عملة موحدة، وهي ثلاث مراحل كما يلي: ¹

✓ المرحلة الأولى: وركزت فيها الدول الأعضاء على الوصول إلى درجة عالية من التقارب في السياسات الاقتصادية والنقدية، وأن تتجنب حدوث عجز مفرط في موازنتها العامة أو زيادة كبيرة في الديون الحكومية وقد انتهت هذه المرحلة بنهاية عام 1993.

✓ المرحلة الثانية: وهي المرحلة التي اهتمت بتنفيذ مجموعة من السياسات والبرامج الاقتصادية لتحقيق التقارب المطلوب بين الدول في المجال الاقتصادي، وذلك من خلال تحقيق معدلات متقاربة في بعض المؤشرات الاقتصادية، كما تم في هذه المرحلة وضع أسس إنشاء مؤسسة النقد الأوروبية (EM.U) التي تحولت فيما بعد إلى البنك المركزي الأوروبي، وامتدت هذه المرحلة من عام 1994 حتى عام 1999. ²

✓ المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التي تم فيها الإعلان عن ميلاد العملة الأوروبية، وتم تثبيت أسعار صرف عملات الدول المشاركة فيها بصورة نهائية، وصاحب ذلك إنشاء البنك المركزي الأوروبي (ECB) الذي يضم كل البنوك المركزية للدول الأعضاء، وفي اجتماع القمة الذي عقد في مدريد عام 1995، تمت الموافقة على الاقتراح الألماني بتعديل اسم العملة الأوروبية من الإيكو إلى اليورو وأن يحل اليورو محل الإيكو مع بداية عام 1999، حيث تم ربط العملات المحلية في الدول الأعضاء باليورو بدل من الدولار وسمح أيضاً منذ ذلك التاريخ بفتح حسابات في البنوك بالعملة الجديدة، كما بدأ توزيع العملة الجديدة على البنوك والمؤسسات المالية في الدول الأعضاء منذ النصف الثاني للعام 2001 في حين بدأ التداول الرسمي لليورو في 01/01/2002 وأصبحت العملة الرسمية في الدول الأعضاء بدلا من العملات المحلية. ³

الفرع الثاني: التحديات الداخلية والخارجية للاتحاد الأوروبي

1. التحديات الداخلية: هي التحديات التي تهدد البنية المجتمعية وتخل بمنظومة الأمن والاستقرار

1- خالد رواق، أثر أزمة الديون السيادية على واقع ومستقبل الوحدة النقدية الأوروبية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، ص27.

2- شمس الدين معنصر، الآليات الأوروبية لحماية حقوق الإنسان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون دولي عام، جامعة بسكرة، 2011، ص56، 57.

3- مصطفى كامل، العملة الأوروبية الموحدة وانعكاساتها على واقع المصارف العربية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 24، ص50.



الداخلي أبرزها¹:

- نقص المعلومات وتراجع معدلات البحث العلمي وبراءة الاختراع وحقوق التأليف.
- صعوبة تطبيق القرارات على كافة الدول الأعضاء التي تتخذ من قبل الاتحاد الأوروبي وذلك لأن هذه القرارات ملزمة فقط للدول التي توقع عليها .
- ارتفاع المشاكل الاجتماعية كالبطالة وارتفاع تكاليف العيش.
- تدهور بيئي كبير وغياب سياسات فعالة لحماية البيئة ومحاربة التلوث.
- التفرقة الاجتماعية وبروز مظاهر عودة الطبقية.

2. التحديات الخارجية: وبهذا الخصوص حددت المجموعة جملة من التحديات الخارجية، أبرزها ما

يلي:²

- عدم الاستقرار السياسي في أوروبا بعد نهاية الحرب الباردة خصوصا بعد تزايد الهيمنة الأمريكية.
- تزايد ضغوط ومعدلات الهجرة إلى أوروبا، سواء من دول أوروبا الشرقية أو دول جنوب المتوسط، وعدم القدرة على طرح حلول مقنعة لمختلف الإشكاليات التي تعترض العلاقات الأورو متوسطة.
- تدهور التوازن البيئي وعدم التوصل لسياسات مشتركة فوق حكومية لحماية البيئة.
- فقدان أوروبا لمكانتها ودورها الريادي بسبب عولمة الاقتصاد واشتداد التنافس الدولي وخاصة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية والدول الصناعية الآسيوية (الصين واليابان).

1- معن عبد العزيز الرئيس، الإتحاد الأوروبي والتفاعل الدولي في ظل النظام الدولي الجديد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية، جامعة الشرق الأوسط، 2014، ص73.

2- هشام بن حداد، السياسات الأمنية للإتحاد الأوروبي في حوض المتوسط، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم السياسية، جامعة وهران، 2019، ص37.

المبحث الثاني: الإتحاد الأوروبي وآثاره على تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد أثبتت جميع الدراسات العلمية والنظرية وجود ارتباط قوي بين معدلات النمو والتنمية الاقتصادية وبين الاستثمارات الأجنبية المباشرة، على هذا الأساس سعت دول الإتحاد على تحسين مناخها الاستثماري بصورة متواصلة ليكون جاذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما عملت أيضا على تشجيع القطاع الخاص وزيادة دوره في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول: الآثار الاقتصادية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر بالإتحاد الأوروبي

ساهم الإتحاد الأوروبي في توفير مناخ يتميز بالاستقرار الاقتصادي والانفتاح على العالم الخارجي، وذلك كما يلي:

أولاً: اتساع حجم السوق

إن الإتحاد الأوروبي يمثل سوقا يضم أكثر من 500 مليون مستهلك، وهو بذلك يعد أكبر سوق موحد في العالم وفي نفس الوقت هو السوق الأكثر انفتاحا على دول العالم، إذ أن المتخصص لاقتصاديات دول الإتحاد الأوروبي كلا منها على حدى يجد أنها تختلف من حيث حجم السوق، إذ قدر نصيب الفرد من الناتج المحلي خلال عام 2019 بحوالي 112622 دولارا بلوكسمبورغ، وبحوالي 81686 دولارا في إيرلندا و76620 دولارا بالنرويج، بينما دول أخرى تعاني من انخفاض القدرة الشرائية مثل أوكرانيا بحوالي 9683 دولارا وألبانيا بـ 14143 دولارا، أما إذا نظرنا إلى دول الإتحاد الأوروبي ككل فإنها تتمتع بسوق كبيرة مع ارتفاع عدد السكان من حوالي 505.16 مليون نسمة إلى حوالي 513.48 مليون نسمة خلال الفترة من (2013-2019).¹

الجدول رقم (03): تطور عدد السكان الإتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013-2019)

الوحدة: مليون نسمة

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
عدد السكان	505.16	507.24	508.52	510.18	511.37	512.38	513.48

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.statista.com

1- مجذوب بحوصي وعمار عريس، دور التكامل الاقتصادي في توفير عوامل الجذب البيئية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر- تجربة الإتحاد الأوروبي، مرجع سبق ذكره، ص 270.



ثانيا: النمو الاقتصادي

يتميز الاتحاد الأوروبي بارتفاع معدلات النمو، إذ ارتفعت قيمة ناتج المحلي الإجمالي من 15293.56 مليار دولار سنة 2013 إلى 15592.79 مليار دولار سنة 2019.

الجدول رقم (04): تطور الناتج المحلي الإجمالي ومعدل الناتج المحلي الحقيقي للاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013 - 2019)

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الناتج المحلي الإجمالي	15293.56	15633.06	13546.91	13882.59	14735.71	15931.98	15592.79
معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي	%0	%1.8	%2.3	%2	%2.5	%2	%1.4

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.statista.com

نلاحظ من خلال الجدول رقم 04- أن معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي في الاتحاد الأوروبي عرف عدة تذبذبات خلال الفترة (2013 - 2019) حيث ارتفع من 1.8 % سنة 2014 إلى 2.3% سنة 2015، لينخفض إلى 2% سنة 2016، ثم عرف تحسنا سنة 2017 مسجلا معدل 2.5%، لكنه انخفض مرة أخرى عامي 2018 و 2019 على التوالي إلى 2% ثم 1.4%.

ثالثا: معدل التضخم

بوجود البنك المركزي الأوروبي كوحدة مستقلة يعمل على استقرار الأسعار وتحقيق مستويات أدنى المعدلات التضخم ورسم السياسات النقدية للاتحاد الأوروبي، حيث يعتبر معدل التضخم أحد أهم المؤشرات الدالة على سلامة السياسة النقدية فهو يؤثر على تكاليف الإنتاج وكذلك حجم الأرباح المحققة، وبالتالي يشجع معدل التضخم المنخفض على التوسع في الاستثمارات المحلية وجذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية، الأمر الذي يمكن من تخفيض تكاليف الإنتاج في دول منطقة اليورو، ما يعتبر محفزا للشركات متعددة الجنسيات للاستثمار فيها.

الجدول رقم (05): تطور معدل التضخم للاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2013-2019)

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
معدل التضخم %	1.3	0.3	0.1	0.1	1.5	1.8	1.4

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.statista.com



نلاحظ من خلال الجدول رقم 05) أن الإتحاد الأوروبي حقق استقرار نسبي في معدلات التضخم خلال فترة الدراسة وهي معدلات منخفضة تتراوح بين 1.3% سنة 2013 و 0.1% مسجلة سنة 2015 وذلك في أعقاب الانكماش في الطلب وانخفاض الأسعار، ليرتفع إلى 1.5% سنة 2017 ثم 1.8% سنة 2018، ثم انخفض سنة 2019 مسجلا معدل 1.4%.

رابعاً: سعر الصرف

نجد أن ظهور اليورو ساهم في تخفيض مخاطر تقلبات أسعار الصرف في دول منطقة اليورو، فإن كان شخص يريد الاستثمار في فرنسا ويحتاج مواد أولية من ألمانيا فاعتماد اليورو في كلتا الدولتين ساهم في تخفيض مخاطر الصرف بين الفرنك الفرنسي والمارك الألماني كما في السابق من حيث القيمة والوقت، ووجود البنك المركزي الأوروبي يعمل على استقرار سعر الصرف اليورو مقابل العملات الرئيسية في العالم ويثبت مكانة اليورو دولياً، ما يساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول.

الجدول رقم (06): تطور أسعار صرف اليورو مقابل بعض العملات خلال الفترة (2013 - 2019)

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الدولار الأمريكي	1.32	1.34	1.11	1.11	1.12	1.18	1.12
الين الياباني	104.96	118.7	120.25	116.42	112.63	109.95	108.57

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.statista.com

من خلال الجدول رقم 06) نلاحظ استقرار سعر صرف اليورو مقابل العملات الرئيسية، حيث بالرغم من تأثر أزمة الديون السيادية عام 2010 إلا أنه بقي محافظاً على استقراره، وذلك نتيجة اتجاه البنك المركزي إلى خفض سعر الفائدة.

خامساً: الانفتاح الاقتصادي

تهدف السياسة التجارية للاتحاد الأوروبي إلى فتح أسواق جديدة للمصدرين الأوروبيين والعمال والمستثمرين من خلال اتفاقيات التجارة لخفض التعريفات الجمركية وإزالة الحواجز الأخرى، ومع بدء تطبيق معاهدة لشبونة في ديسمبر 2009 فقد مهدت الطريق لسياسة الاستثمار الأوروبي، وأصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بدوره جزءاً من السياسة التجارية المشتركة للاتحاد الأوروبي ومن اختصاص المفوضية الأوروبية التي اعتمدت في نوفمبر 2010 أجندة من الحزم السياسية التجارية وركزت على الحد من الحواجز التجارية.

المطلب الثاني: الآثار السياسية والتنظيمية لتفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر بالاتحاد الأوروبي

أولاً: الآثار السياسية

فيما يتعلق بالجانب السياسي فقد أتاح الاتحاد الأوروبي مؤسسات تعمل على توفير الاستقرار السياسي للمنطقة والذي من شأنه زيادة جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الأعضاء، وذلك في صورة مجلس الاتحاد الأوروبي والبرلمان الأوروبي إضافة إلى المفوضية الأوروبية (تم التطرق لهم مسبقاً) كما تم إنشاء مجلس وزراء المالية والاقتصاد الذي يقرر السياسة المشتركة بين الدول الأعضاء، ويتغير حسب القطاعات الاقتصادية والاجتماعية التي يتم التداول حولها في هذا المجلس.

ثانياً: الآثار التنظيمية

إن من بين الفوائد الرئيسية التي قدمها الاتحاد الأوروبي للشركات والشركاء الاقتصاديين هو شفافية الأنظمة مع إطار تنظيمي وقانوني آمن للاستثمار، إذ أوجد الاتحاد الأوروبي مؤسسات تعمل على ضمان تطبيق القوانين والتنسيق فيما بينها بما في ذلك القوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، ومن بين هذه المؤسسات محكمة العمل الأوروبية التي تعتبر الجهاز القضائي للاتحاد الأوروبي، وتتكون المحكمة من قاضي لكل دولة ويشهد له بالكفاءة والخبرة في المجالات القانونية والتنظيمية، وهي بهذه الصفة تلعب دوراً بالغ الأهمية في عملية التكامل والاندماج الأوروبي حيث تتولى مراقبة تطبيق وتفسير المعاهدات والأعمال القانونية.

عمل الاتحاد الأوروبي منذ بدايته على توفير متطلبات إقامة سوق موحدة تقوم على حرية انتقال عوامل الإنتاج ولأجل ذلك اتخذت مجموعة من التدابير والإجراءات لتحرير السوق، من مختلف العقبات وذلك كما يلي:

أ- في مجال حركة السلع والبضائع: ظهرت عقبات فنية ظلت تعيق حركة التبادل الحر للسلع على الرغم من قيام اتحاد جمركي منها ما يتعلق بتحديد المواصفات والمعايير، ومنها ما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية والفنية وما يتعلق بتحرير سوق الأعمال، وفيما يتعلق بمشكلة المواصفات، عملت مؤسسات الاتحاد الأوروبي على تقليل التباين بين التشريعات من دولة إلى أخرى في هذا المجال من خلال توحيدها، فقامت بوضع معايير ومواصفات فنية متفق عليها وإصدار تشريعات ولوائح وتوجيهات في هذا الاتجاه، وقد صدر عن هذه المؤسسات 250 توجيهاً استهدف تحقيق الانسجام بين التشريعات المتعلقة بالمواصفات والمعايير الفنية المطبقة للدول الأعضاء، وتغيير عدد كبير منها لتتماشى مع التطورات التكنولوجية، كما تم منع التمييز بين السلع، أي أنه يتعين على الدول الأعضاء عدم قطع الطريق أمام



دخول أي من المنتجات المنافسة إلى أسواقها بسبب اختلافات طفيفة، أي أنه يحق لأي منتج في دولة عضو أن يطرح منتجاته دون تمييز في أسواق كافة الدول الأعضاء.

ولأجل تحقيق الانسجام في التشريعات الدول الأوروبية المتعلقة بالشروط والمواصفات الفنية للسلع، لجأ المجلس الأوروبي إلى تشكيل لجان فنية مختصة تقوم بالاتصال مع الهيئات الوطنية المعنية بتحديد المعايير والمواصفات والشروط الفنية بالنسبة إلى المنتجات الأساسية والاتفاق على معايير وأنماط أوروبية موحدة، ومنح هذه اللجان سلطة إصدار شهادات مطابقة للمواصفات والمعايير الأوروبية والسعي لدى الدول الأعضاء للاعتراف بها.

وعن مشكلة براءات الاختراع وحقوق التأليف، أسفرت جهود الجماعة الأوروبية عن طرح علامة تجارية أوروبية تعتبر وسيلة لتقديم حماية موحدة صالحة لتغطية منتجات الدول الأوروبية الأعضاء، وعالجت مؤسسات الاتحاد الأوروبي مشكلة الأعمال والمنشآت العامة، وشرعت منذ التسعينات بإيجاد قدر أكبر من الانسجام بين اللوائح الوطنية المنظمة للنشاط الاقتصادي في الدول الأعضاء، وتمكنت من الانتهاء من تحرير سوق المنشآت العامة بحلول 1993.

ب - في مجال انتقال عنصر العمل: عرف انتقال عنصر العمل على المدى القصير في الاتحاد الأوروبي عدة تأثيرات سلبية تطراً لوجود اختلافات كبيرة في درجة التقدم والنمو الاقتصادي بين الدول الأعضاء في بعض الفترات خصوصاً بعد انضمام دول جديدة أقل تقدماً مثل: إيرلندا، ليتوانيا، واستونيا... الخ، ولأجل مواجهة ذلك عملت مؤسسات العمل الأوروبي المشترك على تنسيق السياسات الاجتماعية بين الدول الأعضاء، وتبني سياسات مشتركة من أجل ضمان حرية انتقال العمالة، إذ منحت للعامل حرية الانتقال بحثاً عن العمل، وحرية الإقامة، والانتقال بحرية في أي من الدول الأعضاء متاحة لكل العاملين داخل دول الاتحاد الأوروبي دون استثناء اعتباراً من سنة 1994.

ج - في مجال الخدمات وحركة رؤساء الأموال: أولت مؤسسات الاتحاد الأوروبي اهتماماً بتوحيد سوق الخدمات إذ ركزت على الخدمات التي تقدم تحت إشراف مباشر أو في ظل رقابة صارمة من قبل السلطات العامة، مثل الخدمات التي تقدمها البنوك والشركات التأمين والبورصة، لتأثيرها المباشر والبالغ الأهمية في بقية قطاعات الاقتصاد والتي قامت على أساس مبدأ الاعتراف المتبادل، أي الاعتراف رسمياً لمؤسسة مالية بتقديم خدماتها لدولة معينة يجعل من حقها تلقائياً تقديم الخدمة نفسها لبقية الدول الأعضاء، وصدرت العديد من التوجيهات الأوروبية المتعلقة بتوظيف خدمات البنوك، التأمين، والبورصة، إدارة المحافظ والأوراق المالية، إضافة إلى صدور مجموعة من القواعد واللوائح الهادفة للتنسيق بين التشريعات الوطنية المنظمة للعمل في هذا المجال ونفس الشيء بالنسبة لتوحيد سوق رأس المال إذ عملت



المؤسسات الأوروبية على ضمان سهولة انسياب رأس المال دون عوائق، كما بدلت جهود أخرى في بعض القطاعات والمجالات المرتبطة بقطاع الخدمات، مثل قطاع المواصلات والاتصالات، وذلك من خلال إنشاء شبكة مواصلات واتصالات أوروبية موحدة تربط أجزاء السوق الأوروبية الموحدة.

كما قامت مؤسسات الإتحاد الأوروبي من خلال عقد اتفاقية الشنجن" التي أصبحت قيد التنفيذ في 26 مارس 1995، باتخاذ إجراء تنسيق الضرائب بما في ذلك قواعد الضرائب غير مباشرة والرسم على القيمة المضافة التي ألغت الحدود أمامها حيث يتم تحصيلها في بلد الشراء، إضافة إلى ذلك فإن الإتحاد أنشأ بنك الاستثمار الأوروبي وهو مؤسسة مستقلة تتعامل مع القطاع الخاص والقطاع العام بتقديم القروض والضمانات لتحقيق التنمية داخل الإتحاد الأوروبي. المطلب الثاني: مظاهر تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الإتحاد الأوروبي يقدم الإتحاد الأوروبي العديد من الحوافز للمستثمرين وذلك لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتفعيله ومنها ما يلي :

1. بنك الاستثمار الأوروبي:

يدعم بنك الاستثمار الأوروبي المشاريع التي تعزز تنمية المنطق المحرومة والمشاريع ذات الاهتمام المشترك لمختلف الدول الأعضاء أو التي تفيد الإتحاد الأوروبي ككل (أي تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات ذات رأس المال المتوسط وتحسين البنية التحتية الأوروبية وتحسين القدرة التنافسية الصناعية في الإتحاد الأوروبي وتحسين استخدام مصادر الطاقة وحماية البيئة، أو المشاريع التي تهدف إلى تحديث الرعاية الصحية والصناعات التعليمية).

2. صندوق الاستثمار الأوروبي:

الغرض تعزيز أهداف الإتحاد الأوروبي لا سيما في مجالات زيادة الأعمال والنمو والابتكار والبحث والتطوير والتوظيف والتنمية الإقليمية تم إنشاء (EIF) واليوم تتمثل المهمة الأساسية لمؤسسة الإمارات للتمويل في تقديم الدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة ومنحها إمكانية الوصول إلى التمويل في وقت ينخفض فيه التمويل من مؤسسات الائتلاف لتحقيق هذا الهدف تصمم منتجات مالية مبتكرة تستهدف شركاء المؤسسات المالية) وفقا لاحتياجات كل سوق إقليمية، للوصول إلى السوق المحلية من خلال هؤلاء الوسطاء الماليين تعمل بشكل عام من خلال تقديم ضمانات (EIF) للقروض بجميع أنواعها والاستثمار في رأس المال الاستشاري لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة.

3. الصناديق الهيكلية والاستثمارية الأوروبية:

أعاد الإتحاد الأوروبي توجيه سياسة التماسك للفترة 2014-2020 بما يتماشى مع إستراتيجية أوروبا 2020، مع إعطاء الأولوية الرئيسية للنمو الذكي والمستدام والشامل، تم إنشاء إطار تنظيمي جديد بقواعد



مشتركة ومحددة لصناديق ESF (ERDF) صندوق التنمية الإقليمي الأوروبي، و ESF الصندوق الاجتماعي الأوروبي للتنمية الريفية EAFRD، والصندوق الأوروبي للمصايد البحرية ومصائد الأسماك EMFF، وصندوق التماسك (CF) الهدف من الصناديق هو تقديم الدعم، من خلال برامج متعددة السنوات تكمل التدخلات الوطنية والإقليمية والمحلية من أجل تحقيق أهداف إستراتيجية أوروبا لعام 2020 للنمو، وكذلك الأهداف الخاصة بكل صندوق بما في ذلك الاقتصادية والاجتماعية والتماسك الإقليمي بدورها ستكون الدول الأعضاء مسؤولة عن إعداد وتنفيذ البرامج التي ستحدد الأهداف والاعتماد المالية وما إلى ذلك وفقا لاتفاقية الشراكة التي وافقت عليها الهيئة والتي تشرح إستراتيجية الاستثمار وأولويات الصناديق الكل دولة عضو للفترة من 2014 - 2020.

- برامج البحث والتطوير:

يقوم الإتحاد الأوروبي بوضع خطط متعددة السنوات تحدد خطوط عمل الجماعة، بموجب سياسة البحث والتطوير الخاصة بالمجموعة، وتخصص موارد كبيرة لتنفيذها، يطلق على برنامج الإتحاد الأوروبي الحالي للبحث والابتكار للفترة 2014 - 2020 اسم أفق 2020 ويهدف إلى الأهداف الرئيسية التالية:

- خلق علوم ممتازة.

- جعل أوروبا مكانا جذابا للاستثمار في البحث والابتكار.

- البحث في القضايا الرئيسية التي تؤثر على المراهقين الأوروبيين.

4. مبادرات المجتمع لتمويل الشركات:

تشمل مبادرات المجتمع التي تهدف إلى تفضيل تمويل الشركات أبرزها برنامج cosme ومبادرة Gate2Growlh برنامج القدرة التنافسية للمؤسسات والشركات الصغيرة cosme والمتوسطة clp وهو برنامج الإتحاد الأوروبي الذي يركز ويهدف إلى مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة على البدء والحصول على التمويل والتدويل ومساعدة السلطات في تحسين بيئة الأعمال وتعزيز النمو الاقتصادي في الإتحاد الأوروبي.

مبادرة Gate2Growlh تمتلك ما يقارب 20 عاما من الخبرة كشريك في مشاريع الإتحاد الأوروبي تساعد الشركات المتكبرة في عمليات التسويق والتدويل عبر جميع القطاعات.

الجدول رقم (07): السياسات والحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض دول الاتحاد الأوروبي

هولندا	مند يناير 2007 أصبحت البيئة الضريبية الهولندية للشركات الدولية أكثر جاذبية على سبيل المثال تم تخفيض معدل الضريبة على الشركات إلى معدل أقل بكثير من متوسط الاتحاد الأوروبي (21% في هولندا، 23% في المتوسط في الاتحاد الأوروبي) إدخال سياسة مالية توسعية تنص على مزيد من الانخفاض في ضريبة الدخل وزيادة الإنفاق في مجالات الشؤون الاجتماعية والدفاع والتعليم.
فرنسا	- تم تخفيض عدد الإجراءات الإدارية لتأسيس الشركات الأجنبية، وإنشاء برنامج ائتمان ضريبي بقيمة 20 مليار يورو، وإلغاء ضريبة التضامن ومشروع إنشاء تشريع عمل جديد يعزز التدريب المهني ويضيف المزيد من المرونة إلى سوق العمل. - ينص قانون المالية لعام 2018 على العديد من التخفيضات الضريبية (لا يمكن فرض ضريبة على الدخل المالي بأكثر من 30 %، وإلغاء مساهمات الموظفين...الخ). - تتمتع الشركات الأجنبية بإمكانية الحصول على نفس الإعانات التي تحصل عليها الشركات الفرنسية.
لوكسمبورغ	الإعانات الممنوحة للشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجمعية الوطنية للائتمان الاستثماري، إعفاء من ضريبة دخل المجتمع وضريبة الأعمال بنسبة 25% لمدة ثماني سنوات للشركات الناشئة ومنح الترخيص التجارية بشكل أسرع وأكثر شفافية، كما تم اتخاذ تدبير في عام 2017 لحماية المستثمرين الأقلية من أجل تسهيل قدرتهم على حل الأضرار التجارية في المحكمة وتسيير الوصول إلى المعلومات الرئيسية حول الشركات التي يستثمرون فيها.
ألمانيا	في عام 2013 استبدل قانون الاستثمار الرأسمالي قانون الاستثمار الأجنبي الألماني كما تم تعديل قانون التجارة و المدفوعات الخارجية. _تمويل من الهيئات الفدرالية الألمانية للمساعدة على وجه التحديد مرحلة الاستثمار الأولية وأيضا في المرحلة التشغيلية للمشروع. _يمكن للحكومة الألمانية التحقق من المشاريع الاستثمارية عندما تكون هذه الاستثمارات في قطاعات حساسة من الناحية العملية.
اسبانيا	تطبق اسبانيا مبدأ حرية إنشاء المستثمرين الأجانب وعدم التمييز بينهم إذ يمكن للمستثمرين تشغيل أي نوع من الأعمال التجارية في ظل نفس الظروف التي يعمل بها المستثمر المحلي. _تقدم الحكومة حوافز مختلفة للمستثمرين مثل المنح، والمزايا الضريبية والتدريب المهني والوصول التفضيلي إلى الائتمان.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.santandertrade.com

المطلب الثالث: اتجاهات وتطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي

أولاً: اتجاهات وتطورات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً

على الرغم من الأزمة المالية التي حدثت في أواخر العقد الأخير من القرن العشرين إلا أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر استثمر نحو الاتجاه التصاعدي نتيجة للتكتلات الاقتصادية والاندماج وزيادة



توسع الشركات العالمية متعددة الجنسيات.

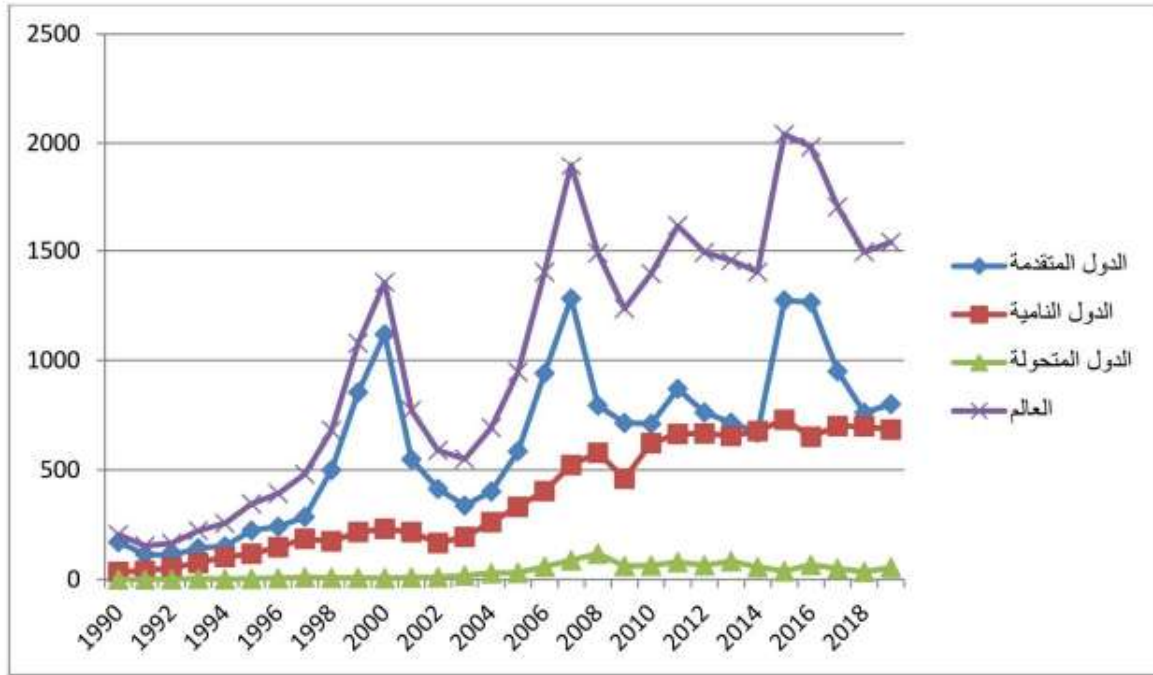
الجدول رقم (08): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1990-2019

الوحدة: مليار دولار

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2010	2000	1990	السنوات المناطق
800.23	761.39	950.14	1265.24	1274.40	669.56	716.49	710.39	1119.09	170.16	الدول المتقدمة
684.72	699.30	700.63	651.97	729.88	677.34	655.95	622.01	231.58	34.64	الدول النامية
54.91	34.52	49.68	66.25	37.47	56.96	83.87	63.79	5.92	0.07	الدول المتحوّلة
1539.87	1495.22	1700.46	1983.47	2041.76	1403.86	1456.32	1396.20	1356.61	204.88	العالم

نلاحظ من خلال الجدول رقم (07) أن الدول المتقدمة تستحوذ على أكثر من نصف تدفقات الاستثمار الأجنبية المباشرة العالمية، حيث بلغ حجم التدفقات في الدول المتقدمة سنة 1990 نحو 170.16 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 83.05% من إجمالي التدفقات العالمية، في حين تمكنت الدول النامية من استقطاب نحو 34.64 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 16.90% من إجمالي التدفقات العالمية، واستقطبت الدول المتحوّلة نحو 0.07 مليار دولار أي ما نسبته 0.03% من التدفقات العالمية وتعتبر سنة 2015 أفضل سنة من حيث تدفقات الاستثمار العالمية حيث بلغت نحو 2041.76 مليار دولار، حيث استقطبت الدول المتقدمة نحو 1274.40 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 62.41% من إجمالي التدفقات، في حين تمكنت الدول النامية من استقطاب نحو 729.88 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 35.74% من إجمالي التدفقات، واستقطبت الدول المتحوّلة نحو 37.47% من إجمالي التدفقات، ولقد تراجع حجم الاستثمار المتدفق عالمياً بداية من سنة 2016 ليبلغ نحو 1539.87 مليار دولار سنة 2019 استقطبت الدول المتقدمة نحو 800.23 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 51.96% من إجمالي التدفقات، واستقطبت الدول النامية نحو 684.72 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 44.46% من إجمالي التدفقات في حين استقطبت الدول المتحوّلة نحو 54.91 مليار دولار والتي تمثل ما نسبته 3.56% من إجمالي التدفقات العالمية وهذا ما يوضحه الشكل رقم (01).

الشكل رقم (01): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة (1990-2019)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (08).

ثانياً: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة في الإتحاد الأوروبي.

عرفت الدول الإتحاد الأوروبي العديد من الإصلاحات المستمرة التي تهدف لتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وخلق بيئة قانونية مواتية لصالح المستثمرين الأجانب وهذا ما انعكست على النتائج التي حققتها الإتحاد الأوروبي.

أ- حصة الإتحاد الأوروبي من صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

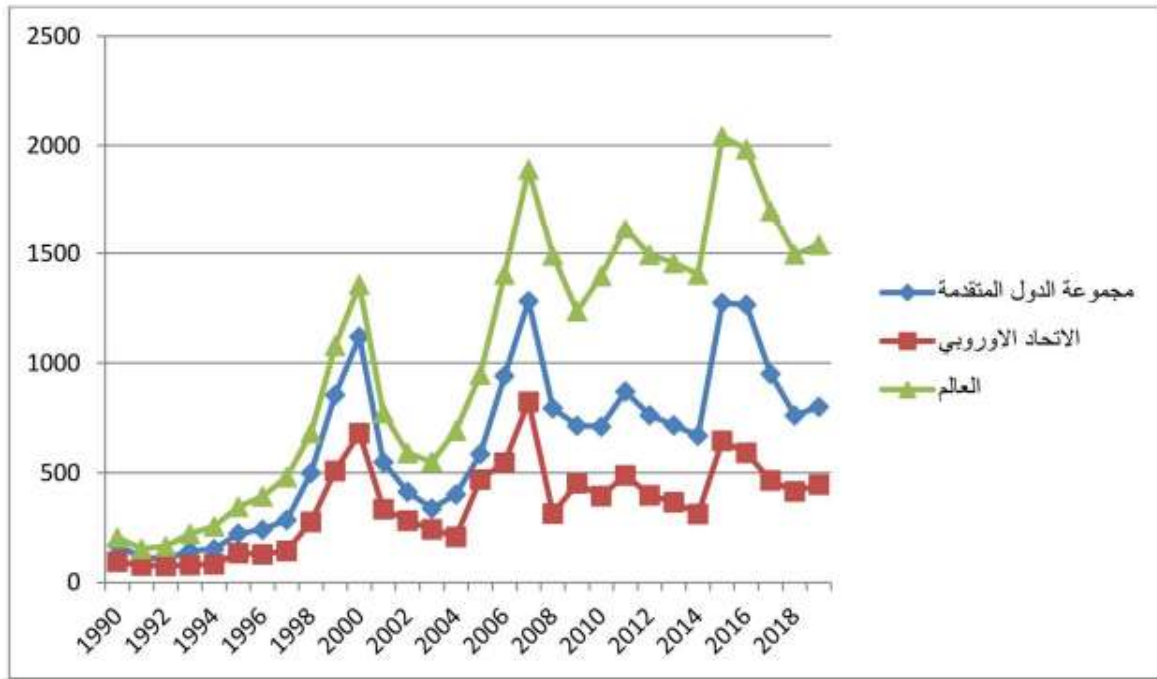
الجدول رقم (09): حصة الإتحاد الأوروبي من صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2013-2019)

الوحدة: مليار دولار

السنوات	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
العالم	1539.87	1495.22	1700.46	1983.47	2041.76	1403.86	1456.32
مجموعة دول المتقدمة	800.23	761.39	950.14	1265.24	1274.40	669.56	716.49
الإتحاد الأوروبي	446.89	415.11	465.07	591.33	645.44	312.03	366.73
النسبة عالمياً	%29.02	%27.26	%27.37	%29.81	%31.61	%22.22	%25.18
% من مجموعة الدول المتقدمة	%55.84	%54.52	%48.94	%46.73	%50.64	%46.60	%51.18

نلاحظ من خلال الجدول رقم (09) أن حصة الاتحاد الأوروبي من صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كبيرة فهي تستقطب أكثر من ربع التدفقات العالمية السنوية بقيم تفوق 300 مليار دولار منذ عام 2013، وتعتبر سنة 2015 أفضل سنة حقق فيها الاتحاد الأوروبي صافي تدفق الاستثمار الأجنبي بنحو 645.44 مليار دولار أي زيادة بنحو 333.41 مليار دولار مقارنة بالقيمة المسجلة في سنة 2014، وهي تمثل ما نسبته 31.61% من التدفقات العالمية ونحو 50.64% من التدفقات إلى مجموعة الدول المتقدمة، ولقد تراجع حجم الاستثمار المتدفق إلى دول الاتحاد بداية من عام 2016 ليبلغ نحو 446.89 مليا دولار سنة 2019 أي حوالي 29.02% من الإجمالي العالمي و 55.84% من إجمالي التدفقات إلى مجموعة الدول المتقدمة متأثرا بالتراجع في حجم تدفقات الاستثمار العالمية وهذا ما يوضحه الشكل رقم (02).

الشكل رقم (02): حصة الاتحاد الأوروبي من صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2013-2019)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع: www.unctad.org

ب حصة الإتحاد الأوروبي من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر



الجدول رقم (10): حصة الاتحاد الأوروبي من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة

(2013-2019)

الوحدة: مليار دولار

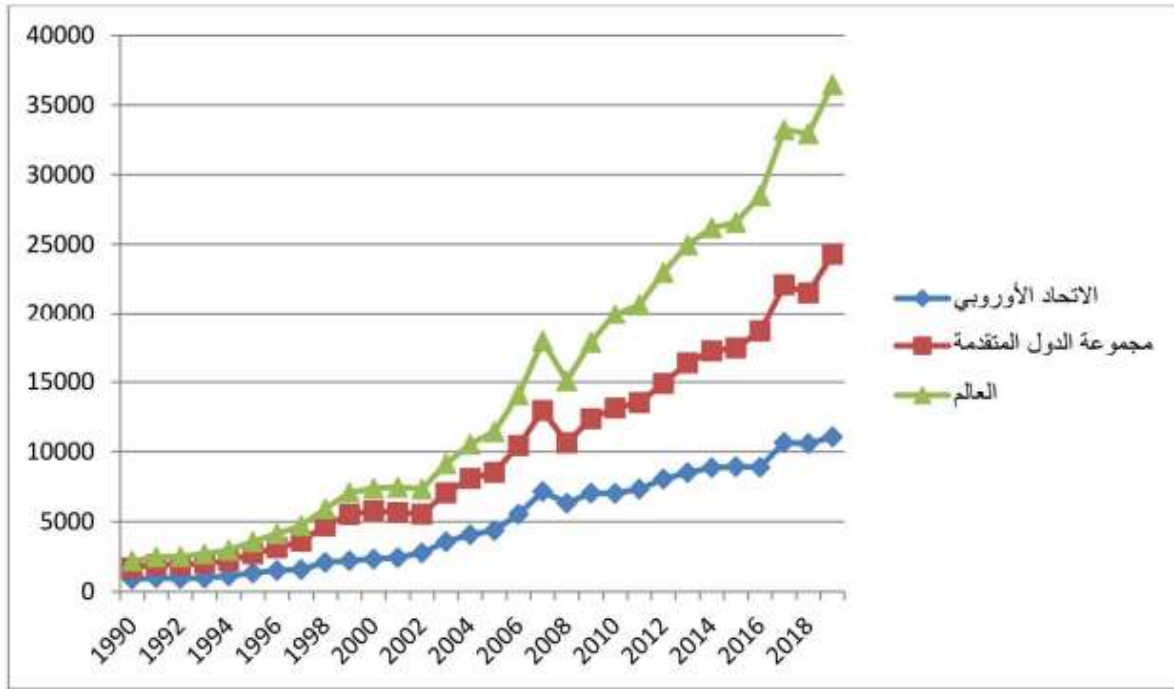
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	المسنوات
36470.16	32943.94	33218.36	28496.36	26577.57	26191.31	24955.52	العالم
24285.67	21511.50	22095.20	18654.03	17436.60	17227.26	16367.08	مجموعة دول المتقدمة
11068.98	10589.17	10664.45	8895.70	8941.88	8865.67	8508.40	الاتحاد الأوروبي
30.35	32.14	32.10	31.21	33.64	33.84	34.09	النسبة عالميا
45.57	49.22	48.26	47.68	51.28	51.46	51.98	% من مجموعة الدول المتقدمة

نلاحظ من خلال الجدول رقم (10) أن الاتحاد الأوروبي يستحوذ على حوالي ثلث أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة عالميا وعلى أغلب الوارد إلى القارة الأوروبية، حيث بلغ الرصيد الوارد إلى الاتحاد الأوروبي في سنة 2013 نحو 8508.40 مليار دولار أي حوالي 34.09% من الإجمالي العالمي المقدر بنحو 24955.52 مليار دولار وبنسبة 51.98% من الإجمالي الوارد إلى مجموعة الدول المتقدمة، ولقد تزايدت هذه القيمة لتبلغ نحو 11068.98 مليار دولار سنة 2019 أي زيادة بقيمة 2560.58 مليار دولار عن القيمة المسجلة سنة 2013 وهي تمثل ما نسبة 30.35% من الرصيد الإجمالي العالمي ونحو 45.57% من الإجمالي المتدفق إلى مجموعة الدول المتقدمة وهذا ما يوضحه الشكل رقم (03).



الشكل رقم (03): حصة الإتحاد الأوروبي من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر خلال

الفترة (2013-2019)



ج صافي التدفق ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر للإتحاد الأوروبي إلى الناتج المحلي الإجمالي

الجدول رقم (11): صافي التدفق ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر للإتحاد الأوروبي إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (

2013-2019)

الوحدة: مليار دولار

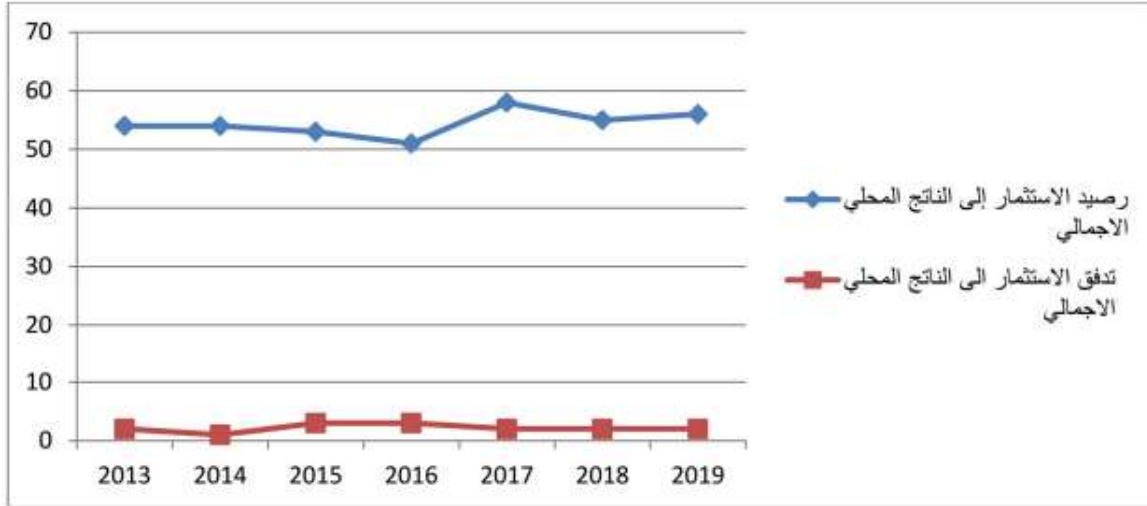
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	السنوات
446.89	415.11	465.07	591.33	645.44	312.03	366.73	صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر
11068.98	10589.17	10664.45	8895.70	8941.88	8865.67	8508.40	رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
19662.83	19012.91	18144.15	17310.77	16773.21	16203.00	15646.51	الناتج المحلي الإجمالي
%2.27	%2.18	%2.56	%3.41	%3.84	%1.92	%2.34	النسبة إلى الناتج
%56.29	%55.69	%58.77	%51.38	%53.31	%54.71	%54.37	% رصيد الاستثمار إلى الناتج



نلاحظ من خلال الجدول رقم (11) أن نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي عرفت تدبدا واضحا وهو راجع لتغير حصة الاتحاد من سنة إلى أخرى، حيث ارتفعت هذه النسبة من 2.34% سنة 2013 إلى 3.84% سنة 2015 وهي أعلى نسبة مسجلة خلال فترة الدراسة، ثم تراجعت سنة 2019 حيث سجلت 2.27%.

أما بالنسبة لرصيد الاستثمار إلى الناتج المحلي الإجمالي فقد عرف ارتفاع من 54.37% سنة 2013 إلى 58.77% سنة 2017 وهي تمثل أعلى نسبة خلال فترة الدراسة، لتتراجع هي الأخرى سنة 2019 حيث سجلت 56.29% وهذا ما يوضحه الشكل رقم (04)

الشكل رقم (04): صافي التدفق ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2013-2019)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (11).

د- دول الاتحاد الأوروبي الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر.

تعتبر هولندا وإيرلندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، إسبانيا أكثر دول الاتحاد الأوروبي جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة ويتضح ذلك من خلال حجم الاستثمار الأجنبي المتدفق.

إن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي بلغ نحو 366.73 مليار دولار سنة 2013، حيث استقطبت هولندا نحو 51.11 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 13.93% من إجمالي التدفقات في الاتحاد، واستقطبت إيرلندا نحو 50.60 مليار دولار هي تمثل ما نسبته 13.79%، من إجمالي التدفقات في الاتحاد، في حين تمكنت فرنسا من جذب نحو 34.27 مليار دولار أي ما نسبته 9.34% من إجمالي تدفقات الاتحاد، أما ألمانيا فقد استقطبت نحو 12.77 مليار دولار أي ما



نسبته 3.48% من إجمالي التدفقات، في حين استقطبت إيطاليا نحو 24.27 مليار دولار أي ما نسبته 6.61% من إجمالي التدفقات في الاتحاد، في حين تمكنت اسبانيا من جذب نحو 28.35 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 7.73% من إجمالي التدفقات من الاتحاد، وتعتبر سنة 2015 أفضل سنة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي حيث بلغت 645.44 مليار دولار حيث استقطبت هولندا نحو 178.98 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 27.72% من إجمالي التدفقات في الاتحاد، واستقطبت إيرلندا نحو 217.86 مليار دولار ما نسبته 33.75% من إجمالي التدفقات في الاتحاد في حين تمكنت فرنسا من جذب نحو 45.36 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 7.02% من إجمالي التدفقات، واستقطبت ألمانيا نحو 30.54 مليار دولار أي ما نسبته 4.73% من إجمالي التدفقات، في حين تراجع حجم الاستثمار في كل من إيطاليا واسبانيا إلى 19.63 و 8.55 مليار دولار بنسبتي 3.57% و 6.41% على التوالي مقارنة سنة 2013.

ولقد تراجع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي بداية من سنة 2016 ليلعب نحو 446.89 مليار دولار سنة 2019 حيث استقطبت هولندا نحو 84.21 مليار دولار أي ما نسبته، 18.84% من إجمالي التدفقات، واستقطبت إيرلندا نحو 78.23 مليار دولار أي ما نسبته 17.50% من إجمالي التدفقات، وتمكنت فرنسا من جذب نحو 33.96 مليار دولار وهي تمثل ما نسبته 7.59% من إجمالي التدفقات، في حين ارتفع ربع الاستثمار في ألمانيا حيث بلغ نحو 36.35 مليار دولار بزيادة قدرها 3.4% مقارنة بنسبة 2015، كما ارتفع حجم الاستثمار في كل من إيطاليا واسبانيا إلى 26.56 و 12.40 مليار دولار على التوالي بزيادة قدرها 2.9% و 1.45% مقارنة بسنة 2015.

هـ - شركاء الاستثمار الأجنبي المباشر في الإتحاد الأوروبي

في عام 2017 كانت نسبة كبيرة من الإتحاد الأوروبي موجهة إلى الو.م.أ، حيث قدرت بحوالي 92.1 مليار دولار يورو، بينما كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى برمودا حوالي 53.9 مليار يورو، وبربادوس حوالي 39.4 مليار يورو أكبر بشكل واضح من أي وجهات أخرى، في حين كانت قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لدول الإتحاد الأوروبي إلى جزيرة مان وهونج كونغ وسويسرا وإيسلندا والمكسيك ما بين 12 إلى 20 مليار يورو.

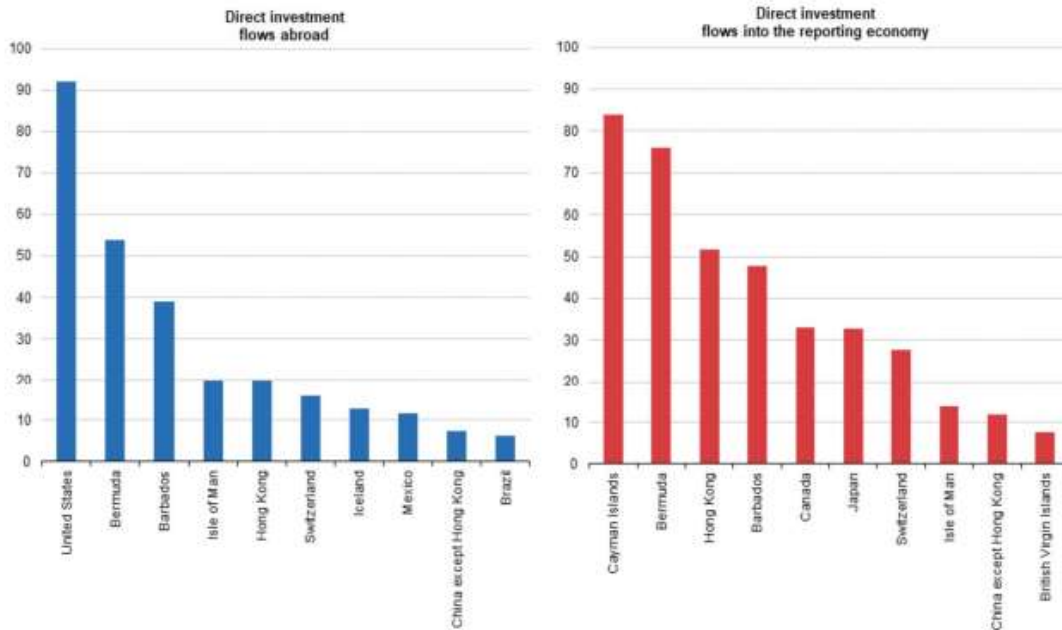
وكانت الدول التي تملك أكبر أصولا للاستثمار الداخلي في الإتحاد الأوروبي مراكز مالية خارجية، ثم هونج كونغ 76.0 مليار يورو، تليها برمودا بحوالي 83.9 هي جزر كايمان بحوالي مليار يورو، وكان

الاتحاد الأوروبي المستفيد 47.7 مليار يورو، ثم بربادوس بحوالي 51.8 بحوالي الصافي الاستثمار الأجنبي المباشر من جميع البلدان الأربعة، كما كان متلقيا صافيا الاستثمار الأجنبي المباشر من 9 من بين 10 مستثمرين في الاتحاد الأوروبي باستثناء جزيرة مان، كما كان الاتحاد الأوروبي

مستثمرا صافيا في 4 من أصل 10 وجهات لتدفقاته الاستثمارية الخارجية عام 2017 وهي: الو.م.أ وجزيرة مان آيسلندا والمكسيك وهذا ما يوضحه الشكل رقم (05).

الشكل رقم (05): أكبر عشر شركاء لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فيالاتحاد الأوروبي

Top 10 partners for flows of extra-EU foreign direct investment, EU-28, 2017
(billion EUR)



Note: the sum of FDI flows to or from the top 10 partners may be greater than the total value of extra-EU flows due to divestment being greater than investment for some partners that are not shown.
Source: Eurostat (online data code: bop_fdi6_geo)

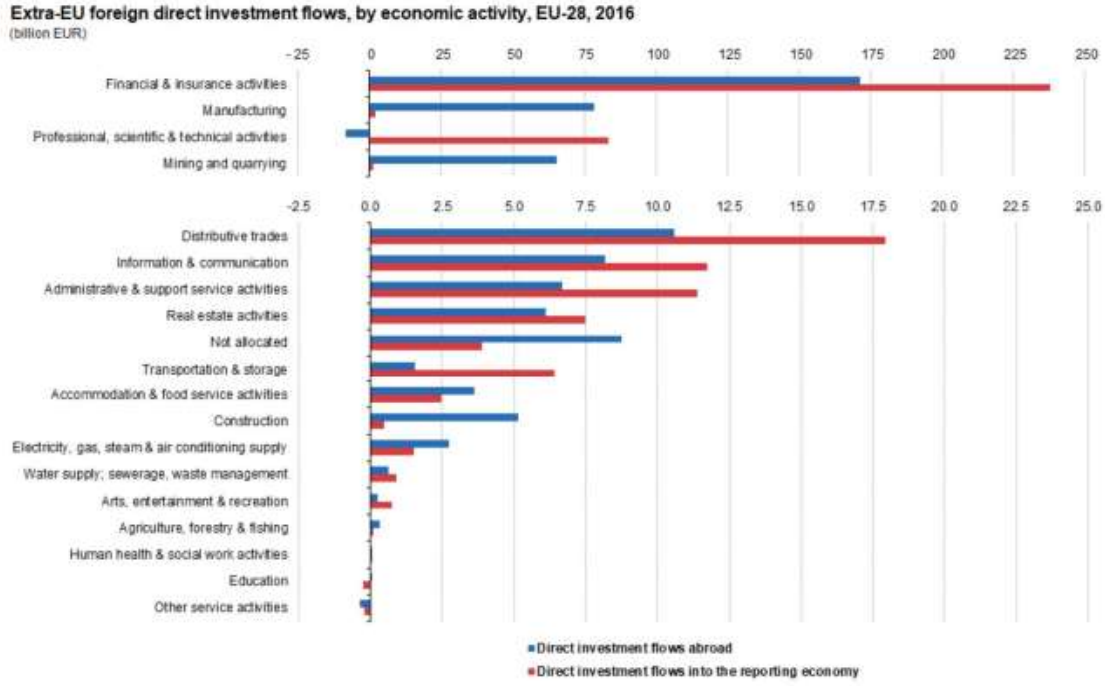
eurostat

و- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي حسب النشاط.

في عام 2016 تم تسجيل أكبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من دول الاتحاد مليار يورو، يليها نشاط 171.4 الأوروبي إلى الدول غير الأعضاء لأنشطة المالية والتأمينية بحوالي مليار يورو، كما سجلت 65.2 مليار يورو، ثم نشاط التعدين والمحاجر بحوالي 78.3 التصنيع بحوالي 237.9 مليار الأنشطة المالية والتأمينية أعلى قيمة لتدفقات الاستثمار الواردة إلى الاتحاد الأوروبي بحوالي مليار يورو، في حين كانت تجارة التوزيع 85.5 يورو تليها الأنشطة المهنية والعلمية والتقنية بحوالي وخدمات

المعلومات والاتصالات وأنشطة الخدمات الإدارية وخدمات الدعم ما بين 11 إلى 18 مليار يورو، هذا ما يوضحه الشكل رقم (06).

الشكل رقم (06): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الإتحاد الأوروبي حسب النشاط



Note: the figure is split into two parts with different scales. Ranked on the average value of direct investment abroad and direct investment in the reporting economy. A negative value indicates that divestment was greater than investment.
Source: Eurostat (online data code: bop_fdi_flow)

source: www.ec.europa.eu, consulted on: 29/08/2020.



خلاصة الفصل الثاني:

تعد تجربة الإتحاد الأوروبي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تجربة رائدة لأنها أدت إلى إرساء الاستقرار السياسي وتدعيم الاستقرار الاقتصادي الكلي وتبني العديد من الإصلاحات المالية، النقدية والضريبية إلى جانب إنشاء هيئات فوق قومية أوروبية مع تنسيق التشريعات والقوانين وتدعيم التعاون في مجال الاستثمار وذلك من خلال العديد من المبادرات التي قامت بها الدول الأعضاء لتحسين مناخ الأعمال في دول الإتحاد وفتح أغلب القطاعات أمام المستثمرين الأجانب، أدت هذه المبادرات سواء الفردية أو المشتركة إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول الإتحاد للاستفادة من المزايا التي تقدمها وإمكانية النمو والتوسع بالنظر لمستويات النمو التي تحققت هذه الأخيرة لذا يمكن اعتبار دول الإتحاد الأوروبي من أنجح الدول فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الخاتمة

خاتمة :

تشكل ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية أهم سمات الاقتصاد العالمي المعاصر، وذلك لما أصبحت تشكله من أهمية بالغة في الاقتصاد الدولي، والتي تؤدي بدورها إلى ظهور عدة آثار منها زيادة المنافسة في إطار التكتل، اتساع السوق، انخفاض أو زوال مختلف الحواجز أمام حركة المبادلات وانتقال عوامل الإنتاج وغيرها، تمثل هذه الظروف مناخا ملائما لنشاط الشركات الأجنبية التي تبحث عن أفضل المناطق للاستثمار.

تعد التجربة الأوروبية أفضل نموذجا للتكتلات الاقتصادية الإقليمية ويعود نجاح هذه التجربة لحد بعيد إلى الدور الذي لعبته مؤسساته التشريعية والقضائية والتنفيذية إضافة إلى تناول الدول والحكومات عن جزء من سيادتها، ليؤكد الاتحاد الأوروبي أن الوصول إلى الأهداف الكبرى لا يتم إلا بإنجاز الأهداف الصغرى من خلال التفاعلات بين الشعوب والتي تحقق لهم جانبا من مصالحهم الاقتصادية وطموحاتهم المادية، وقد ساهم هذا التكتل في تحفيز بلدان من جهات مختلفة من العالم على إقامة تكتلات اقتصادية إقليمية فيما بينها، نظرا للنتائج الإيجابية التي ساهمت في تطوير اقتصاد بلدان الاتحاد الأوروبي مجتمعة.

وقد حاولنا في بحثنا هذا إبراز دور التكتلات الاقتصادية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال دراسة حالة التكتل الأوروبي، ولقد استندنا على جملة من الفرضيات والتي حاولنا اختبارها ضمن محتوى الدراسة. | نتائج الدراسة:

تلخص فيما يلي أهم النتائج التي توصلنا إليها:

- 1- تعتبر التكتلات الاقتصادية عملية متناسقة غير عفوية قائمة على أسس ضرورية يجب أن تتوفر بين الدول الأعضاء في التكتل حتى تعود بالنفع عليهم، إذ تلعب هذه التكتلات دورا مهما في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.
- 2- تعتبر التكتلات الاقتصادية أداة لتدعيم الاستقرار الاقتصادي.
- 3- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وجها من أوجه الانفتاح على العالم الخارجي ومحركا أساسيا للتنمية وذلك من خلال نقله للتكنولوجيا الحديثة واختراق الأسواق العالمية، ودعم برامج البحث والتطوير المحلية إضافة إلى دعم برامج البحث والتطوير المحلية، مما أدى بالدول إلى التسابق فيما بينها لتقديم الحوافز والمزايا وتطوير بنيتها الأساسية وذلك لجذب الاستثمار، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

4- تحتاج الدول التي ترغب في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الى تحسين المناخ الاستثماري. -
اغلبية التكتلات الاقتصادية التي حققت نجاحا باهرا هي التي تضم الدول المتقدمة.

5- وجود علاقة إيجابية ما بين إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى التكتل حيث يؤدي إنشاء التكتل إلى إزالة مختلف الحواجز أمام حركة التجارة، انتقال عوامل الإنتاج، زيادة المنافسة واتساع حجم السوق، ما يؤثر إيجابا على قرار الاستثمار، وهذا ما يؤكد عدم صحة الفرضية الثالثة.

6- يعتبر التكتل الأوروبي من أنجح التكتلات الاقتصادية الإقليمية على مستوى العالم، واستطاع أن يبرز تأثير قوة تجارية لها روابط مختلفة من أكبر الشركاء التجاريين العالميين، كما يساهم بدرجة كبيرة في تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال الجهود التي بذلتها الدول الأعضاء في تحسين مناخ الاستثمار، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة.

الاقتراحات:

1- على الدول الراغبة في الانضمام إلى تكتل اقتصادي العمل على تحسين الأوضاع الاقتصادية والسياسية تماشيا مع متطلبات التكتل الاقتصادي.

2- التعجيل بإيجاد حلول للمشاكل السياسية ومشكل الهجرة الغير شرعية التي تهدد الاتحاد الأوروبي.

3- مواجهة خطر انهيار العملة الأوروبية "اليورو" بعد الخروج البريطاني وإجراء تغييرات فورية للوحدة النقدية الأوروبية.

قائمة المصادر والمراجع



❖ الكتب :

- أحمد محمد فهمي البرزنجي، استراتيجيات التسويق " مفاهيم و أسس معاصرة"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2004م.
- ابراهيم مرزقلال، استراتيجية التسويق الإلكتروني للكتاب في الجزائر - دراسة تقييمية للمواقع الإلكترونية للناشرين، جامعة قسنطينة، 2010،.
- د. أمين عبد العزيز حسن، استراتيجيات التسويق القرن الحادي و العشرين، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، 2014 .
- اسماعيل السيد، الإعلان، الدار الجامعية ، مصر ، 2002.
- د. بشير عباس العلاق، علي محمد رابعة، الترويج و الإعلان، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية، عمان، 1998
- تولين إبراهيم، دراسة استراتيجية التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي ومقاييس نجاحها في شركة سيرياتل، الجامعة الافتراضية السورية، 2017،.
- البرواري، نزار عبد المجيد، البرزنجي، استراتيجيات التسويق : المفاهيم - الأسس - الوظائف، الأردن، دار وائل للنشر و التوزيع، 2004،
- الشرومان، زياد محمد، عبد السلام، عبد الغفور، مبادئ التسويق، عمان، دار صفاء، 2001
- د. حميد الطائي، محمد الصميدعي، بشير العلاق، الأسس العلمية للتسويق الحديث ، دار اليازوري العلمية، 2007،
- ربحي مصطفى عليان ، السامرائي، فاضل إبراهيم، تسويق المعلومات، الأردن، دار صفاء، الطبعة الأولى، 2004،
- د. عبد السلام أبو قحف، أساسيات التسويق، قسم إدارة الأعمال، كلية التجارة - جامعة الإسكندرية، 2002
- د.زكي خليل المساعد ، التسويق في المفهوم الشامل، دار الزهران للنشر و التوزيع، 1997،
- محفوظ جودة , منظمات الأعمال , الطبعة الأولى دار وائل للنشر ,الأردن , 2013
- محمد فريد، الصحن و آخرون، التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003،
- محمود العمر رضوان، مبادئ التسويق، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الثانية ، 2005،
- محمود جاسم الصميدعي، بشير علاق، اساسيات التسويق الشامل و المتكامل، دار النشر، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، 2002،
- محمد جودة ناصر، الدعاية و الإعلان و العلاقات العامة، دار مجدلاوي، عمان، 1998،

- محمد جاسم الصميعدي مداخل التسويق المتقدم , الطبعة الأولى دار زهران للنشر و التوزيع والأردن ,2013,
- محمود جاسم الصميعدي , استراتيجيات التسويق , الطبعة الثانية ودار حامد للنشر و التوزيع والأردن ,2007,
- فريديركرايتشلد، تأثير الولاء: القوة الكامنة وراء النمو والارياح والقيمة المستدامة، كتب المدير ورجل الاعمال، إصدارات الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، العدد 06، القاهرة، 1996،

❖ الرسائل والمذكرات :

- بوخالة يحيى، تسويق الخدمات المصرفية: دراسة حالة "الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك"، ماجستير، جامعة وهران، 2012م،
- جديان منال، إسهام التسويق الاستراتيجي في بلوغ المؤسسات الجزائرية موقع الريادة و البقاء فيه مذكرة ماجستير جامعة احمد بوقره بيومرداس , 2014,
- حدوش لمياء، إستراتيجية تسويق منتج جديد في ظل المنافسة، مذكرة ماستر جامعة أكلي محند البويرة ,2015,
- حشود عماد الدين ،دور تكنولوجيا المعلومات في اختيار الإستراتيجية التسويقية مذكرة ماستر، جامعة الجيلالي بونعامة،2015،
- حاتم نحوود، تفعيل رضا الزبون كمدخل استراتيجي لبناء ولاءه "دراسة حالة المصنع الجزائري الجديد للمصبرات ،رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر،2006
- جديان منال، إسهام التسويق الاستراتيجي في بلوغ المؤسسات الجزائرية موقع الريادة و البقاء فيه مذكرة ماجستير جامعة احمد بوقره بيومرداس , 2014.
- زهوة خلوط ، التسويق الابتكاري واثره على بناء ولاء الزبائن " دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر وكالة البويرة"،رسالة ماجستير ،تخصص تسويق،جامعة بومرداس.
- عبد الحفيظي محمد الأمين ودور إدارة التسويق في كسب الزبون مذكرة ماجستير جامعة الجزائر ,2009.
- عيسى بنشوري ،دور التسويق بالعلاقات في زيادة ولاء الزبون "دراسة حالة بنك التنمية الريفية BADR المديرية الجهوية ورقلة"، رسالة ماجستير في العلوم التجارية،جامعة الجزائر3 ،2011.
- كدايفة أمينة ، دور التحليل التسويقي في اختيار الاستراتيجية التسويقية , مذكرة ماجستير جامعة احمد بوقره بيومرداس , 2007.
- كوسيليلي، واقع وأهمية الإعلان في المؤسسة الجزائرية دراسة حالة "موبيليس"، ماجستير ، جامعة قسنطينة، 2008،

- مريم ماضي، تأثيرات الهاتف النقال على انماط الاتصال الاجتماعي، لدى الطالب الجامعي، ماجستير جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2013.
- هيري خيرة إستراتيجية طرح منتج جديد , مذكرة ماستر جامعة الطاهر مولاي بسعيدة , 2017 ,

❖ المجالات :

- أمينة مساهلي، استخدامات طلبة جامعة البترا للرسائل القصيرة، مجلة الباحث الإعلامي، كلية الإعلام، جامعة بغداد، العدد 32، كانون الأول،

