

التكتلات الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الدولية الراهنة

Economic Blocs and Foreign Direct Investment in Light of the Current International Changes

أ.د. محمود عبد العزيز توني *

الملخص:

يشهد الاقتصاد العالمي تغيرات وتطورات كبيرة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه واتجاهاته فيما بين الدول المتقدمة والدول النامية خاصة تلك الاقتصادية الناشئة. من جانب آخر، هناك تغيرات كبيرة في نمط التكتلات الاقتصادية الجديدة في الآونة الأخيرة تؤثر بشكل كبير على مستقبل التكتلات الاقتصادية القائمة وعلى النظريات التي تفسر وتبرر قيام هذه التكتلات وعلى المكاسب والخسائر المتحققة من قيام هذه التكتلات وشروط تحققها. ويتمثل هدف هذه الدراسة في تحليل أهم الاتجاهات الحديثة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته وتقديم رؤية تساعد على فهم وتحليل هذه الاتجاهات. كذلك سوف نتناول في هذه الدراسة أهم التطورات الراهنة في التكتلات الاقتصادية القائمة وأنماط التكتلات، وكيف يمكن إعادة حساب المكاسب والخسائر للدول الأعضاء في التكتل والأنماط الجديدة للتكامل التي يمكن أن تسود في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

الكلمات المفتاحية: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، التكتلات الاقتصادية، التكامل الاقتصادي، تجمع بريكس، التكتلات الإقليمية الكبرى.

• أستاذ الاقتصاد الدولي - قسم الاقتصاد والتجارة الخارجية - كلية التجارة وإدارة الأعمال - جامعة حلوان
البريد الإلكتروني tony_mah@yahoo.com

Abstract

The global economy is witnessing major changes and developments in the field of foreign direct investment and its motives and trends among developed countries and developing countries, especially those emerging economies. On the other hand, there are significant changes in the pattern of recent economic blocs that have a significant impact on the future of existing economic blocs and on the theories that explain and justify the existence of these blocs and the gains and losses of these blocs and the conditions for their realization. The objective of this study is to analyze the most important recent trends in FDI and its determinants and to provide a vision that helps to understand and analyze these trends. In this study, we will also examine the most important current developments in existing economic blocs and their patterns, how the gains and losses of member states can be recalculated, and the new patterns of integration that can prevail in international economic relations.

Keywords: FDI Motivations, Economic Blocs, Economic Integration, BRICS Nations, Mega-Regional Blocs.

مقدمة:

يشهد الاقتصاد العالمي تغيرات كبيرة في السنوات الأخيرة من حيث حركة الاستثمار الأجنبي واتجاهاته والدول المضيفة (المتلقية) والدول المصدرة له ومحدداته ودور الشركات متعددة الجنسية في توجيه الاستثمار الأجنبي. أحد أهم هذه التغيرات هو الاتجاه المتزايد في الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية. وتشير كثير من الدراسات إلى أن المؤسسات في البلدان النامية، بما في ذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، تشارك في الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج، ولكن هذه المؤسسات تواجه عدداً من التحديات في مجال الاستثمار في الخارج. كذلك تشير الدلائل إلى أن باستطاعة الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج أن يلعب دوراً هاماً في تعزيز القدرة التنافسية وزيادة الكفاءة لمؤسسات البلدان النامية.

من ناحية أخرى، تشهد التكتلات الاقتصادية العالمية في السنوات الأخيرة تطورات كبيرة من حيث أهدافها والمكاسب المتحققة منها وشروط تحققها. ففي ظل التغيرات الاقتصادية الدولية الراهنة ومن خلال تجارب بعض التكتلات الاقتصادية وتغير نمط الإنتاج الدولي فقد ظهرت متغيرات جديدة تفرض نفسها على مستقبل التكتلات الاقتصادية القائمة وعلى النظريات التي تفسر وتبرر قيام هذه التكتلات وعلى المكاسب والخسائر المتحققة من قيام هذه التكتلات وشروط تحققها.

مشكلة الدراسة:

من الملاحظ أن نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف وتتنوع باختلاف وتنوع الزوايا التي ينظر منها إليه. ولكن هل هذه النظريات تصلح لتفسير

الدوافع التي تدعو الشركات متعددة الجنسية من الدول الناشئة في الوقت الراهن للاستثمار في الخارج؟

ومن ناحية أخرى، تعتمد فكرة التكتلات الاقتصادية والتكامل الاقتصادي على مجموعة من النظريات التي توضح المكاسب المتحققة من عملية التكامل والشروط اللازمة لتحقيق هذه المكاسب. وفي ظل التغيرات الاقتصادية الدولية الراهنة ومن خلال تجارب بعض التكتلات الاقتصادية وتغير نمط الإنتاج الدولي فقد ظهرت متغيرات جديدة تفرض نفسها على مستقبل التكتلات الاقتصادية القائمة وعلى النظريات التي تفسر وتبرر قيام هذه التكتلات وعلى المكاسب والخسائر المتحققة من قيام هذه التكتلات وشروط تحققها، وهو ما يتطلب فكر جديد ونظريات جديدة تفسر هذه التغيرات وتعيد حساب المكاسب والخسائر من التكتلات الاقتصادية القائمة والأنماط الجديدة للتكامل التي يمكن أن تسود في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

وعليه يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

هل النظريات التقليدية حول محددات الاستثمارات الأجنبية المتجهة للخارج تفسر بشكل كاف دوافع تدويل الشركات من البلدان الناشئة؟ وهل تغير ظروف المكان والزمان والظروف الداخلية للدول المضيفة وخصائص وهياكل الإنتاج ومعدل التنمية والتطور التكنولوجي في الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي يؤدي إلى تغير الدوافع والمحددات التي تحكم حركة الاستثمارات الأجنبية؟

وفي ظل ظهور التكتلات الإقليمية الكبرى التي ظهرت في الآونة الأخيرة، كيف يمكن إعادة حساب المكاسب والخسائر للدول الأعضاء في التكتل والتي تضم دول ذات تفاوت كبير في درجات التنمية الاقتصادية وتفاوت في هياكلها الإنتاجية؟

هدف الدراسة:

يتمثل هدف هذه الدراسة في تحليل أهم الاتجاهات الحديثة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته وتقديم رؤية تساعد على فهم وتحليل هذه الاتجاهات. كذلك سوف نتناول في هذه الدراسة أهم التطورات الراهنة في التكتلات الاقتصادية القائمة وأنماط التكتلات الجديدة التي ظهرت في الآونة الأخيرة، وكيف يمكن إعادة حساب المكاسب والخسائر للدول الأعضاء في التكتل والأنماط الجديدة للتكامل التي يمكن أن تسود في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة على المنهج التحليلي المقارن الذي يعتمد على المقارنة في دراسة الظاهرة حيث يبرز أوجه الشبه والاختلاف مع تقديم رؤية حول مستقبل حول مستقبل العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول المتقدمة والاقتصاديات الناشئة في ظل التغيرات الراهنة في نمط واتجاه الاستثمارات الأجنبية وأنماط التكتلات الاقتصادية الجديدة.

وعليه، يتناول الجزء الأول من هذا البحث التعرف على أهم محددات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الدولية الراهنة، بينما يتناول الجزء الثاني تحليل للتكتلات الاقتصادية ونظريات التكامل في ظل التطورات الراهنة، وأخيراً نقدم رؤية نقدية حول مستقبل التكتلات الاقتصادية في ظل الأوضاع الراهنة.

أولاً: محددات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الدولية الراهنة

تشهد تدفقات الاستثمار الأجنبي في السنوات الأخيرة نمواً متسارعاً يزيد في معدلته عن تدفقات التجارة الدولية. ومن الملاحظ أن السنوات الأخيرة شهدت زيادة نصيب الدول النامية وبصفة خاصة الاقتصاديات الناشئة Emerging Economies في جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي على حساب الدول المتقدمة، وكذلك زيادة نصيب الاقتصاديات الناشئة كمصدر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه للخارج، وتغير في التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر لصالح قطاع الخدمات على حساب قطاع الصناعة التحويلية. وسوف نحاول في هذا الجزء تسليط الضوء على أهم الاتجاهات الحديثة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته وتقديم رؤية تساعد على فهم وتحليل هذه الاتجاهات.

من الملاحظ في السنوات الأخيرة أن الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه للدول الناشئة مثل الهند والصين والبرازيل وروسيا وتايوان وهونج كونج في تزايد على حساب الدول المتقدمة. حسب بيانات الانكثاد، فإن نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (Inward FDI) في الدول الناشئة من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية ارتفع من 15.99% عام 1990 إلى 36.17% عام 2016، وزاد نصيب دول مجموعة بريكس من تدفقات الاستثمارات الأجنبية العالمية من 2.26% عام 1990 إلى 15.85% في عام 2016. في المقابل أنخفض نصيب الدول المتقدمة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية العالمية من 83.06% في عام 1990 إلى 59.11% عام 2016 وهو ما يعكس تغير توجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الفترة الأخيرة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية وبصفة خاصة الاقتصاديات الناشئة ودول مجموعة بريكس. (انظر جدول رقم 1)

من ناحية أخرى نجد أيضاً أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المتجه للخارج (Outward FDI) قد شهدت تغيراً ملحوظاً في السنوات الأخيرة حيث زاد نصيب الدول النامية وبصفة خاصة الاقتصاديات الناشئة ودول مجموعة بريكس كمصدر للاستثمارات الأجنبية الخارجية من إجمالي الاستثمارات الأجنبية العالمية على حساب الدول المتقدمة. وتشير بيانات الجدول رقم (1) أن نسبة الاستثمارات الأجنبية المتجه للخارج من الاقتصاديات الناشئة قد زادت من 5.29 في عام 1990 إلى 26.52 في عام 2016، وفي دول مجموعة بريكس ارتفعت ذات النسبة من 0.61% في عام 1990 إلى 14.21% عام 2016، في حين أن نصيب الدول المتقدمة انخفض من 94.62% عام 1990 إلى 71.87% عام 2016، وهذا ما يؤكد تغير خريطة الاستثمارات الأجنبية الخارجة وتحولها جزئياً من الدول المتقدمة إلى الاقتصاديات الناشئة.

جدول (1): نسبة التدفقات الداخلة والخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر في عدة مجموعات من الدول من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية

السنة	التوجه	1990	1995	2001	2005	2010	2016
مجموعات الدول							
الدول المتقدمة	(الداخل)	83.06	64.35	70.90	61.30	48.96	59.11
	(الخارج)	94.62	85.17	90.99	83.78	69.38	71.87
الدول النامية	(الداخل)	16.91	34.48	28.03	35.47	46.44	36.99
	(الخارج)	5.38	14.66	8.64	14.07	26.98	26.40
الاقتصاديات الناشئة	(الداخل)	15.99	36.30	28.06	37.24	45.11	36.17

26.52	29.24	15.13	8.79	14.73	5.29	(الخارج)
15.85	18.88	12.11	10.92	13.87	2.26	مجموعة بريكس (الداخل)
14.21	10.67	4.21	0.78	1.77	0.61	(الخارج)

المصدر: تم حساب هذه النسب بواسطة الباحث اعتماداً على بيانات الانكساد لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتوفرة على الموقع التالي:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

وقد اعتمدت النظريات السابقة (نظرية دورة حياة المنتج - نظرية عدم كمال الأسواق - نظرية تدويل الشركات - نظرية التوطن - نظرية المنظمة - نظرية الحماية - النظرية الانتقائية) في تفسير دوافع الاستثمار الأجنبي المتجه للخارج على الدول المتقدمة. ومن الملاحظ أن نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف وتتنوع باختلاف وتنوع الزوايا التي ينظر منها إليه. ولكن هل هذه النظريات تصلح لتفسير الدوافع التي تدعو الشركات متعددة الجنسية من الدول الناشئة في الوقت الراهن للاستثمار في الخارج؟

تشير الدراسات الحديثة حول محددات الاستثمارات الأجنبية المتجهة للخارج في البلدان الناشئة أن النظريات التقليدية لا تفسر بشكل كاف دوافع تدويل الشركات من الاقتصاديات الناشئة. ففي دراسة قام بها Bruhn, de Alcântara, Tonelli, (2016) Reis, and Antonialli, L. M والتي هدفت إلى تفسير أسباب قيام بعض الشركات في الدول النامية بالاستثمار في الخارج، أشارت نتائج الدراسة إلى أن نظريات وأطر الاستثمار الأجنبي المباشر السائدة فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر مناسبة للاقتصادات المتقدمة، إلا أنه هناك حاجة إلى بعض التعديلات والتحسينات النظرية الهامة على هذه النظريات من أجل تحسين

تفسير استراتيجيات التدويل الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات من الاقتصادات النامية. كذلك أشار كل من Banik and Das (2014) أن تفسير الاستثمار عبر الحدود الوطنية في الدول النامية يتضمن تفاعلاً معقداً لعدة عوامل إلى جانب العوامل الخاصة بالشركة والصناعة، بما في ذلك العوامل الخاصة بالبلد والبيئة المؤسسية والسياسية. وتشير دراسة Buckley, Cross, Liu, and Voss (2010) أن المرونة والقدرة على العمل مع موارد محدودة أو القدرة على إنشاء شبكات التعاون والقدرات التي تكتسبها الشركات للتعامل مع ظروف بلد المنشأ يمكنها من الاستفادة منها كميزة تنافسية في أسواق مماثلة في الخارج. كذلك تشير الدراسة إلى أن العوامل المؤسسية للبلدان المصدرة للاستثمار هي أيضاً من المحددات الهامة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتغير في أي بلد، إلا أنه يجب الأخذ في الاعتبار أن هذه العوامل المؤسسية ديناميكية وتتغير بمرور الوقت. وفي دراسة أخرى، أشار Buckley, Clegg, Cross, Liu, Voss, and Zheng (2007) إلى أن الشركات متعددة الجنسيات من البلدان الناشئة طورت بعض المزايا المحددة التي تسمح لها بالعمل بشكل أفضل من الشركات المحلية في أنشطة محددة معينة في الأسواق الدولية. بعض الدراسات أيضاً تركز على تأثير العوامل المؤسسية لبلد المنشأ مثل التحرر السياسي (Goh and Wong, 2011) والتغييرات الحكومية (Kalotay and Sulstanova, 2010) والشفافية السياسية (Salehizadeh, 2007) والحوافز الحكومية (Wang, Hong, Kafouros,) (and Wright, 2012).

وعليه يمكن القول أن تغير ظروف المكان والزمان والظروف الداخلية للدول المضيفة وخصائص وهياكل الإنتاج ومعدل التنمية والتطور التكنولوجي في الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي تؤدي إلى تغير الدوافع والمحددات التي تحكم

حركة الاستثمارات الأجنبية. ومن ثم من المتصور أن الشركات متعددة الجنسية في الدول الناشئة قد تكون لها خصائص ودوافع مختلفة عن تلك الموجودة في الدول المتقدمة وهو ما يتطلب مزيد من الدراسات والتي تختبر ما إذا كانت النظريات التقليدية التي تفسر دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه للخارج من الدول المتقدمة تتوافق وتفسر أيضاً دوافع تلك الشركات في الدول النامية، أم أن الأمر يحتاج إلى نظريات جديدة أو تعديل في النظريات القائمة. وهل هذه الدوافع تختلف فيما بين الشركات الكبيرة وبين الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم؟

من المتصور أن العوامل المؤسسية مثل درجة التحرر السياسي والشفافية والحوافز الحكومية ودرجة الفساد المالي والإداري ونظم سعر الصرف في الدول النامية المصدرة للاستثمار الأجنبي قد تكون من المحددات الهامة والتي تدفع الشركات المحلية الصغيرة ومتوسطة الحجم إلى تدويل أنشطتها بحثاً عن مناخ أفضل (عوامل الدفع)، بالمقارنة بالشركات الكبرى والتي قد تكون الدوافع متعلقة بعوامل الجذب في الدول المضيفة.

وقد أشارت العديد من النظريات المهمة بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى المحددات المختلفة التي تساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية والتي تركزت في بعض المحددات التقليدية مثل الميزة النسبية للدول، حجم السوق، تكلفة الأصول والمدخلات، البنية الأساسية، درجة المنافسة، الإجراءات الحمائية والسياسات الاقتصادية واللوائح والقوانين في الدول المضيفة، الموقع الجغرافي، وبعض منها متعلق بالمتغيرات البيئية حيث تشير الدراسات إلى أن الاستثمارات الأجنبية تتجه إلى الدول الأقل التزاماً بتطبيق المعايير البيئية *Pollution haven hypothesis*.

كذلك السياسات الحكومية والفساد الإداري والبيروقراطية والاستقرار السياسي كانت محل اهتمام بعض الباحثين كمحددات لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. من الناحية النظرية، كان هناك وجهتي نظر في تأثير الفساد الإداري والمالي على جذب الاستثمار الأجنبي، حيث تمثلت وجهة النظر الأولى في أن الفساد الإداري والمالي قد يكون معوق لجذب الاستثمار الأجنبي (Grabbing hand hypothesis) حيث يمثل الفساد تكلفة إضافية بالنسبة للمستثمر والذي من شأنه تخفيض معدل العائد المتوقع على الاستثمار. (Wei, 2000; Svensson and Fisman, 2000; Quazi 2014; Qian and Sandoval-Hernandez, 2016). في حين تمثلت وجهة النظر الأخرى في أن الفساد الإداري والمالي قد يكون عامل مساعد في جذب الاستثمار الأجنبي (Helping hand hypothesis) خاصة بالنسبة للشركات التي قد يكون تكلفة الوقت وتأخير الإجراءات أكبر بكثير من تكلفة الفساد. (Bardhan, 1997; Egger and Winner, 2005; Subasat and Bellos, 2013; Lucke and Eichler, 2016).

من ناحية أخرى، يمكن أن يكون هناك تأثير للفساد على الاستثمار الأجنبي من خلال التأثير التفاعلي بين الفساد والاستقرار السياسي، حيث يمكن لمتغير الاستقرار السياسي أن يكون له دور (moderating role) في تغيير تأثير الفساد على تدفقات الاستثمار الأجنبي. وقد أشار Touny (2016) أن مؤشر الفساد له تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي في الدول النامية التي تتمتع بقدر مرتفع من الاستقرار السياسي (Grabbing hand hypothesis) في حين يكون تأثير الفساد في جذب الاستثمار الأجنبي سلبياً في الدول التي تعاني من عدم استقرار سياسي.

أيضاً من المتصور أن تأثير الفساد على الاستثمار الأجنبي يتوقف على السلطات الممنوحة للقائمين على إدارة ملف الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة. فمثلاً فساد صغار الموظفين القائمين على تخليص الإجراءات اللازمة للموافقة على إقامة هذه الاستثمارات قد تكون تكلفته محدودة خاصة بالنسبة للشركات التي تقدر قيمة الوقت في إنهاء هذه الإجراءات بسرعة، ومن ثم مثل هذا النوع من الفساد قد يكون له تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي. أما فساد كبار الموظفين فقد تكون تكلفته مرتفعة نسبياً مما قد يدفع المستثمر الأجنبي إلى التحول إلى وجهة أخرى ومن ثم يكون تأثيره سلبياً على الاستثمار الأجنبي.

في ظل العولمة، والمنافسة الدولية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، هناك بحث عن محددات جديدة لجذب الاستثمار الأجنبي. أحد هذه المحددات المطروحة حالياً تتمثل في التخفيف من المعايير الخاصة بالعمالة (مثل الحق في المفاوضة الجماعية للعمال) لجذب الشركات متعددة الجنسية إليها، حيث أن الاستثمار الأجنبي يميل إلى الاتجاه إلى تلك الدول وذلك لتخفيض تكلفة العمالة، وهذا يعرف بفرضية تسابق الدول المضيفة في تخفيف المعايير الخاصة بالعمالة (Olney, 2013 ; Davies and Vadlamannati, 2013). وما زالت الدراسات النظرية والتطبيقية حول هذه الفرضية محدودة وتحتاج إلى مزيد من البحث والدراسة. هل من المتصور أن تؤدي هذه الفرضية إلى جذب الاستثمارات الأجنبية دون تمييز أم أن الأمر يتوقف على نوعية الاستثمار الأجنبي؟ وهل سياسات الدول المضيفة فيما يتعلق بالمعايير الخاصة بحماية العمالة تتوقف على المعايير التي تتخذها الدول المضيفة الأخرى المنافسة مما يترتب عليه تسابق فيما بين هذه الدول في تخفيف المعايير الخاصة بالعمالة؟

في هذا الإطار من المتصور أن تأثير تخفيف المعايير الخاصة بالعمالة يتوقف حسب نوع الاستثمار الأجنبي. فالاستثمار الأجنبي الممكن انتقاله (الاستثمار الأجنبي الرأسي) والذي يهتم في الأساس بالعناصر التي تساهم في تخفيض تكلفة الإنتاج من المحتمل أن يكون أكثر استجابة، في حين أن الاستثمار الأجنبي المرتبط بمكان معين (الاستثمار الأجنبي الأفقي) والذي يستهدف الوصول إلى المستهلكين في مكان معين قد لا يستجيب لمثل هذه الإجراءات الخاصة بالعمالة. وهذا ما قد يساهم في تفسير تزايد تدفق الاستثمارات الأجنبية في الفترة الأخيرة إلى الدول النامية على حساب الدول المتقدمة والتي تحافظ على معايير مرتفعة نسبياً فيما يتعلق بحماية العمالة مقارنة بالدول النامية.

ثانياً: التكتلات الاقتصادية ونظريات التكامل في ظل التطورات الراهنة

وتعتمد فكرة التكتلات الاقتصادية والتكامل الاقتصادي على مجموعة من النظريات التي توضح المكاسب المتحققة من عملية التكامل والشروط اللازمة لتحقيق هذه المكاسب. ومن أهم هذه النظريات ما ظهر في كتابات كل من Lipsey و (1965) Balasa و (1950) Viner و (1955) Meade و (1960) وغيرهم والذي انصب اهتمامهم على إبراز الآثار الأساسية لقيام الاتحادات الجمركية على اقتصاديات الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية. وتعتمد نظرية الاتحادات الجمركية The Custom Union Theory أو ما يعرف بقانون فاينر على توضيح أثر تكوين هذه الاتحادات على الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء في ظهور قوتين متناقضتين تترتبان على قيام الاتحاد الجمركي هما: قوة خلق التجارة (Trade creation)، وقوة تحويل التجارة (Trade diversion).

المقصود بخلق التجارة زيادة التجارة البينية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي نتيجة إزالة كافة القيود والمعوقات الجمركية وغير الجمركية أمام حركة التجارة وتبادل السلع بينها، مما يترتب عليه زيادة حجم الإنتاج وانخفاض تكلفته من خلال تحويل مصادر إنتاج السلع والخدمات من مصادر مرتفعة التكلفة ومنخفضة الكفاءة إلى مصادر أخرى منخفضة التكلفة مرتفعة الكفاءة.

أما تحويل التجارة يقصد بها تحويل التجارة من دول خارج الاتحاد أكثر كفاءة وأقل تكلفة إلى دول داخل الاتحاد ذات كفاءة أقل وتكلفة أعلى نتيجة لفرض الدول الأعضاء تعرفه جمركية واحدة في مواجهة الواردات من الدول الخارجة على نطاق الاتحاد. ومن ثم فتحويل التجارة سوف يؤدي إلى إحداث آثار سلبية في الإنتاج وبالتالي نقص الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء.

ويتضح مما سبق، أن هناك آثاراً إيجابية وآثاراً سلبية تترتب على قيام الاتحادات الجمركية، فالآثار الإيجابية الناتجة عن قيام الاتحاد الجمركي متمثلة في زيادة حركة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء في الاتحاد، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية. أما عن الآثار السلبية فهي ناتجة عن قوة تحويل التجارة من مصادر منخفضة التكلفة عالية الكفاءة، وغالباً ما تكون خارج نطاق الاتحاد ذلك الأثر السلبي للقوة التحويلية الناتجة عن قيام الاتحادات الجمركية. ويتوقف الأثر النهائي على الرفاهية الاقتصادية على الأثر الصافي لكل من خلق التجارة وتحويل التجارة.

ولتعظيم الأثر الإيجابي لقيام التكتلات الاقتصادية على مستوى الرفاهة الاقتصادية، فقد وضعت هذه النظريات بعض الشروط منها التقارب الجغرافي وأن

تكون هياكل الإنتاج بها متجانسة ومتماثلة وقابلة للتكامل، أي أن تكون هياكل الإنتاج في الدول الأعضاء تنافسية بحيث قيام الاتحاد الجمركي يؤدي تعظيم العائد من خلق التجارة، مع وجود تنسيق في التشريعات الخاصة بالسياسات الاقتصادية لتحقيق أكبر قدر ممكن من الانسجام بين اقتصاديات الدول المتكاملة.

وهناك جيل آخر من الاقتصاديين المهتمين بشؤون التكامل الاقتصادي الإقليمي (رواد الفكر التكامل النيوكلاسيكي) من أمثال Cooper and Massell (1965) و Johnson (1965) طرحوا سؤالاً لماذا تقبل الدولة بتخفيض أو إزالة الرسوم الجمركية عن تجارتها مع الدول الأعضاء، وتستغني في الوقت نفسه عن الاستيراد من مصادر أكثر كفاءة من الدول غير أعضاء في الاتحاد؟ وقد قدموا تفسيراً للدافع من وراء تكوين الاتحاد الجمركي في توفير الحماية للمصادر الإنتاجية الأقل كفاءة بتوفير الحماية للمنتجات الحساسة، وهي المنتجات غير القادرة على الصمود أمام المنافسة الدولية، وهو ما قد يكون على حساب تحويل التجارة من دول ذات كفاءة أعلى إلى دول ذات كفاءة أقل. وقد أشار كل من Frankel, Stein, and Wei (1995) و Krugman (1991) إلى أن معظم التكتلات الاقتصادية الإقليمية بأشكالها الحالية يتعاضد فيها أثر تحويل التجارة على أثر خلق التجارة خاصة في ظل فرضية انخفاض نفقات النقل الدولي مما يترتب عليه خسائر صافية على مستوى الرفاهة الاقتصادية.

وفي ظل التغيرات الاقتصادية الدولية الزاهنة ومن خلال تجارب بعض التكتلات الاقتصادية وتغير نمط الإنتاج الدولي فقد ظهرت متغيرات جديدة تفرض نفسها على مستقبل التكتلات الاقتصادية القائمة وعلى النظريات التي تفسر وتبرر قيام هذه التكتلات وعلى المكاسب والخسائر المتحققة من قيام هذه التكتلات وشروط

تحققها، وهو ما يتطلب فكر جديد ونظريات جديدة تفسر هذه التغيرات وتعيد حساب المكاسب والخسائر من التكتلات الاقتصادية القائمة والأنماط الجديدة للتكامل التي يمكن أن تسود في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

من التكتلات الاقتصادية والتي برز تأثيرها مؤخراً وتضم مجموعة من الاقتصاديات الناشئة والتي تمثل نموذجاً جديداً للتعاون الاقتصادي ومن المتوقع أن تحدث تغييراً كبيراً في مستقبل العلاقات الاقتصادية الدولية هو تجمع بريكس "BRICS" والذي يضم خمس دول صاحبة أسرع معدلات نمو اقتصادي عالمي، وهي "البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، وجنوب إفريقيا"، والتي اتفقت فيما بينها على إنشاء كيان اقتصادي "مضاد" للكيانات الاقتصادية الغربية المتمثلة في "صندوق النقد الدولي" و"البنك الدولي"، وتضم نظاماً ائتمانياً بنكياً عالمياً جديداً يقضي على سياسة "القطب الواحد" التي تقودها الولايات المتحدة الأمريكية. تستهدف مجموعة "بريكس" خلق توازن دولي في العملية الاقتصادية، وإنهاء سياسة القطب الأحادي، وهيمنة الولايات المتحدة على السياسات المالية العالمية، وإيجاد بديل فعال وحقيقي لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، إلى جانب تحقيق تكامل اقتصادي وسياسي وجيوسياسي بين الدول الخمس الأعضاء، وتنمية البنى التحتية في بلدان المجموعة، وتحقيق آليات مساهمة فعالة بين الدول الخمس في وقت الأزمات الاقتصادية بدلاً من اللجوء إلى المؤسسات الغربية، وإيجاد طريقة فعالة لمنح وتبادل القروض بين دول المجموعة (Lesame, 2014). ولكن هناك تحديات كبرى تواجه مجموعة "بريكس" تتمثل في الاختلاف في السياسات الاقتصادية التي تنتهجها البلدان المشاركة في المجموعة، إلى جانب التباينات الثقافية والتاريخية والسياسات المالية التي تتبعها كل دولة على حده، وتداخل أنظمة

اقتصادية عدة ذات أحجام متفاوتة وأسعار عملات متفاوتة في نظام اقتصادي واحد (Shah and Ali, 2016; Thompson and de Wet, 2017).

في مقابل تجمع بريكس، ظهر أيضاً نمط جديد للتكتلات الاقتصادية تقوده الدول المتقدمة في السنوات الأخيرة فيما يسمى التكتلات الإقليمية الكبرى -Mega regional blocs والذي يمثل أحد سمات النظام الاقتصادي العالمي الحالي وما زالت عملية وضع القواعد الجديدة المنظمة لهذا النمط من التكامل غامضة وتحددها الشركات الكبرى متعددة الجنسية بما يحقق مصالحها، حيث تتركز السلطة الاقتصادية والسياسية في أيدي الشركات العملاقة. ويركز هذا النمط الجديد من التكامل على إزالة العوائق غير الجمركية خاصة تلك المتعلقة بالاستثمار والعمالة والتجارة الإلكترونية والمعايير الخاصة بالبيئة والصحة العامة والتي لم تكن مطروحة في المفاوضات متعددة الأطراف في ظل منظمة التجارة العالمية. أيضاً هذه التكتلات الجديدة سوف تزيل التشوهات الناجمة عن اتفاقيات التجارة الحرة المتعددة والمتداخلة فيما بين الأعضاء (مثل اختلاف قواعد المنشأ). ومع وجود هذا التكتل الاقتصادي الكبير، يمكن تحقيق وفورات الحجم وتحفيز الابتكار التكنولوجي، كما أنه يتسم بأهمية خاصة بالنسبة لسلاسل الإمداد العالمية (Jovanović, 2016; Narayanan, Ciuriak, and Singh, 2016). ويمثل الاتفاق بين كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) والذي يهدف إلى وضع شروط وقواعد جديدة للتجارة والاستثمار وتسوية المنازعات للأجيال القادمة مثلاً لهذا النوع من التكتلات الإقليمية الكبرى. وتمثل أيضاً الشراكة عبر المحيط الهادئ The Trans-Pacific Partnership (TPP) أول مثال للتكتلات الإقليمية الكبرى والتي تم التوقيع عليها

في 4 فبراير عام 2016، بعد سبع سنوات من المفاوضات. هذا التكتل يضم كل من أستراليا، كندا، اليابان، المكسيك، الولايات المتحدة وسبع دول أخرى ويضم 800 مليون مستهلك وتمتلك 40% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وتشمل 30% من حجم التجارة العالمية في السلع والخدمات. هذا النوع من التكتلات يشمل اقتصاديات دول مختلفة في هيكلها الاقتصادية وذات مستويات مختلفة من التنمية وغير متجاورة على عكس ما هو معهود في التكتلات الإقليمية. كما أن تكاليف النقل بينها تعتبر عنصر مؤثر وذو أهمية والتي قد تمثل إحدى تحديات وعقبات الاندماج بالرغم من الفرص المتوقعة (Jovanović, 2016).

ثالثاً: رؤية نقدية حول مستقبل التكتلات الاقتصادية في ظل الأوضاع الراهنة:

تشكل دول بريكس حوالي 30% من مساحة اليابسة وتضم 40% من سكان العالم، ويبلغ حجم اقتصادها حوالي 24% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي كما أنها تمثل حوالي 17% من حجم التجارة العالمية وتجذب نصف الاستثمارات الأجنبية العالمية (Lund, 2013)، فمن المتوقع أن يكون لها تأثير واضح وكبير على مراكز القوى الاقتصادية العالمية في الدول المتقدمة وعلى تدفقات الاستثمارات الأجنبية، حيث أن هذا التجمع يختلف عن التكتلات القائمة والتي تركز في الأساس على تحرير التجارة البينية فيما بين الأعضاء، ولكنه يركز في الأساس على قضايا الاستثمار المشترك وجذب الاستثمارات الأجنبية ووجود مؤسسات نقدية تابعة له تساعد الدول الأعضاء في التغلب على الأزمات الاقتصادية التي تواجهها. ومن الملاحظ أن مبادرات التصنيع بين مجموعة البريكس تكاملية وليست تنافسية، وهو ما قد يكون مفيد لبعض القطاعات مثل قطاع السيارات حيث تخصص بعض الدول في بعض مكوناتها بينما تخصص دول

أخرى في مكونات أخرى ومن ثم يترتب عليه خلق فرص عمل في معظم دول المجموعة بدلاً من تركزها في دولة واحدة، وهو ما يؤدي الى توزيع عادل لثمار التكامل. كما أن الخصائص الديمغرافية والاقتصادية والوزن السياسي لدول المجموعة تختلف بشكل واضح وهذا عكس ما كانت تشترطه بعض نظريات التكامل من تجانس الهياكل الإنتاجية بين دول التكتل لتعظيم العائد من التكامل خاصة فيما يتعلق بأثر خلق التجارة، وتركز المنافع لدى الدول الأكثر كفاءة في انتاج السلعة.

ومن ثم فإن تجمع بريكس يشكل جزءاً من إعادة التوازن، وهو اتجاه يتحول فيه مركز النقل تدريجياً وجزئياً من منطقة اليورو الأطلسية إلى منطقة آسيا والمحيط الهادئ ومن "الشمال" (أو الغرب) إلى "الجنوب"، وهو ما يشير تقلص دور المؤسسات الاقتصادية الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والذي من المتوقع انحصار دورها في المستقبل وإحداث تغيير في النظام العالمي الجديد مع توسع هذه المجموعة. من المتوقع زيادة الاستثمارات الأجنبية بين دول الجنوب وزيادة التجارة البينية بينها نتيجة لهذا التجمع ومن ثم تغيير خريطة الاستثمار الأجنبي. وما زالت الدراسات حول تجمع بريكس والعوامل التي تؤدي إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى هذا التجمع محدودة وتحتاج إلى مزيد من الدراسات النظرية والتطبيقية.

من ناحية أخرى، فإن التكتلات الإقليمية الكبرى التي تقودها الدول المتقدمة مثل أمريكا والاتحاد الأوروبي واليابان تمثل تحرك كرد فعل لتكثيف القوة الجيو-اقتصادية لدول الشمال في مقابل تكتل الاقتصاديات الناشئة (تجمع بريكس) والذي قد يشير إلى عالم أكثر انقساماً في المستقبل وتعدد القطبية الاقتصادية

(Venhaus, 2013). هذا الوضع الجديد يتطلب مزيد من الدراسات التنظيرية والتي توضح ردود الأفعال التي قد تنشأ بين هذه الأقطاب الاقتصادية ومدى تأثيرها على العلاقات الاقتصادية الدولية وتحول مراكز القوى والمصالح أو الخسائر الاقتصادية التي قد تنشأ نتيجة لتصارع هذه الأقطاب الاقتصادية، ومدى تأثيرها على حركة التجارة الدولية والاستثمارات الأجنبية والدور المستقبلي للمؤسسات النقدية الدولية ومنظمة التجارة العالمية، ومن المتوقع انحصار دور هذه المؤسسات في المستقبل مما يستتبع وضع أطر نظرية جديدة تحاول تفسير ظاهرة تغير مراكز القوى ودور هذه المؤسسات على العلاقات الاقتصادية الدولية.

يتوقع المحللون أن هذا النوع من التكامل سوف يؤدي إلى تحرير جزء كبير من التجارة العالمية خاصة فيما يتعلق بالعوائق غير الجمركية. على سبيل المثال يتوقع أن TTIP سوف يؤدي إلى تحرير حوالي ثلث التجارة العالمية والى خلق فرص عمل جديدة (Plummer, 2016). وعليه يجب إعادة النظر في كيفية حساب المكاسب والخسائر وكيفية اقتسامها بين الأطراف المختلفة في ظل هذه التكتلات الجديدة خاصة في ظل انخفاض فرص خلق التجارة نتيجة للتخفيضات المتتالية للعوائق الجمركية التي نتجت عن المفاوضات متعددة الأطراف في ظل منظمة التجارة العالمية. من المفترض أن نأخذ في الاعتبار - عند حساب المكاسب والخسائر والأثر على الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء - سيطرة الشركات الكبرى على هذا النمط من التكامل والتي تسعى إلى تعظيم العائد وفقاً لمصالحها. أيضاً يجب أن نأخذ في الاعتبار مدى تأثير هذا النمط من التكامل على نمط توزيع الدخل داخل الدول الأعضاء ومن ثم تأثيرها على مستوى الرفاهة الاقتصادية، حيث من المتوقع أن تتركز الثروات في أيدي أصحاب رؤوس الأموال مما قد يؤثر سلباً

على الدول الصغيرة في التكتل. كذلك من المتوقع أن تكون الآثار التفضيلية على تدفقات الاستثمار أكثر عمقاً وهو ما يتطلب أخذ هذه الآثار في الاعتبار عند قياس المكاسب المترتبة على قيام مثل هذه التكتلات، حيث أن الانخفاض في الرفاهية المترتب على تحول التجارة قد يعوضه جزئياً أو كلياً الآثار الإيجابية المترتبة على زيادة فرص الاستثمار داخل التكتل.

فكرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية في كثير من الحالات قد تكون قائمة على مبدأ امتلاك الدول الأعضاء لميزة نسبية comparative advantage في إنتاج بعض المنتجات مما يؤدي إلى خلق التجارة بينها. إلا أن الميزة النسبية تختلف خلال الزمن، حيث أن امتلاك بعض الدول لميزة نسبية لإنتاج منتج معين، لا يعني استمرار امتلاكها لهذه الميزة في المستقبل وإنما قد تتحول هذه الميزة إلى دول خارج التكتل، وهو ما يقلل المكاسب المترتبة من قيام التكتل، وعليه يقلل الدافع في الاستمرار في هذا الاتحاد، وهو ما لم توضحه كثير من نظريات التكامل التي تبرر قيام التكتلات الاقتصادية الإقليمية. وعليه يجب تطوير نظريات التكامل الاقتصادي بحيث تأخذ في الاعتبار تغير الميزة النسبية عبر الزمن وتأثيرها على المكاسب المترتبة على قيام التكامل وذلك من خلال قياس الآثار الديناميكية المترتبة على التكامل في الأجل الطويل.

قيام هذه التكتلات الإقليمية الكبرى وما تحدثه من إزالة العوائق غير الجمركية - خاصة تلك المتعلقة بالاستثمار والعمالة والتجارة الإلكترونية والمعايير الخاصة بالبيئة والصحة العامة - سوف تحدث تغيرات في الهياكل الإنتاجية في الدول الأعضاء وتغيرات في عوائد عناصر الإنتاج والتي يجب أخذها في الاعتبار عند تقدير التغيرات في الرفاهية، ولا تقتصر فقط على أثري تحويل وخلق التجارة.

ومن المتوقع أن المكاسب التي ستحققها الدول الكبرى ذات الهياكل الإنتاجية المستقرة سوف تتركز حول العوائد من الكفاءة المترتبة على إزالة العوائق على الأنشطة الاقتصادية القائمة وتدفقات الاستثمار وزيادة الناتج والادخار (المكاسب الديناميكية)، أما بالنسبة للدول الصغيرة ذات الهياكل الإنتاجية غير المستقرة فمن المتوقع أن تتركز المكاسب في المكاسب الاستاتيكية من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم واتساع السوق.

فيما يتعلق بالاتفاق بين كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي (TTIP) هناك اختلافات واضحة حول كيفية احتساب قواعد المنشأ في الترتيبات الإقليمية، حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية تعتمد في الاتفاقيات الثنائية مع الدول على أن تقوم باحتساب الحد الأعلى للقيمة المضافة فيما يتعلق بقواعد المنشأ. وفي الاتحاد الأوروبي تتم معالجة قواعد المنشأ على المواد الأولية المتاحة محليا والمواد الأولية المستوردة التي تدخل في الإنتاج. وتجدر الإشارة إلى اختلاف المعاملات الخاصة بقواعد المنشأ وما سوف يترتب على هذه التكتلات الإقليمية الكبرى من توحيد المعايير الخاصة بقواعد المنشأ والاعتماد على قواعد المنشأ التراكمية بين الدول الأعضاء في التكتلات الإقليمية الكبرى سوف يترتب عليه انخفاض في التكاليف ويزيد من الخيارات أمام الشركات فيما يتعلق بالمدخلات المستخدمة في العملية الإنتاجية ومن ثم الاستفادة من انخفاض التعريفات الجمركية على هذه المدخلات داخل التكتل والتي تؤدي إلى تعظيم العائد الاقتصادي المتحقق من هذا التكتل. (Estevadeordal and Talvi, 2016) ومن ثم من المتصور أن إدراج توحيد قواعد المنشأ والعمل بقواعد المنشأ التراكمية القطرية Diagonal accumulation of rules عند حساب الرفاهية الاقتصادية داخل دول التكتل

سوف يكون له آثار إيجابية على الرفاهية الاقتصادية من خلال ما يحدثه من زيادة حجم الاستثمار وخلق فرص العمل وزيادة حجم الصادرات.

توحيد المعايير الخاصة بقواعد المنشأ بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة سيكون له تأثيرات جانبية إيجابية على البلدان الأخرى خارج التكتل والتي تتعامل معها تتمثل في انخفاض تكاليف الالتزام بهذه المعايير. أيضا المعايير الخاصة بالبيئة والعمالة سوف تمثل تكاليف إضافية للدول خارج التكتل للتوافق معها خاصة الدول النامية. وبالرغم من ذلك فإن معظم النظريات الحالية لا تقوم بدراسة كيفية قياس هذه التأثيرات الغير مباشرة سواء الإيجابية أو السلبية، ومن ثم لا توفر تحليل شامل للآثر على الرفاهة الاقتصادية. ومن ثم يجب إدراج مثل هذه الآثار غير المباشرة في حساب المكاسب والخسائر المترتبة على قيام هذه التكتلات خاصة على الدول خارج التكتل.

الخاتمة:

شهدت الفترة الأخيرة زيادة نصيب الدول النامية في جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي على حساب الدول المتقدمة، وكذلك زيادة نصيب الاقتصاديات الناشئة كمصدر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه للخارج. ويلاحظ أن النظريات التقليدية حول محددات الاستثمارات الأجنبية لا تفسر بشكل كاف دوافع تدويل الشركات من الاقتصاديات الناشئة، حيث أن تغير ظروف المكان والزمان والظروف الداخلية للدول المضيفة وخصائص وهياكل الإنتاج ومعدل التنمية والتطور التكنولوجي في الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي يؤدي إلى تغير الدوافع والمحددات التي تحكم حركة الاستثمارات الأجنبية.

وفي ظل التغيرات الاقتصادية الدولية الراهنة ومن خلال تجارب بعض التكتلات الاقتصادية وتغير نمط الإنتاج الدولي فقد ظهرت متغيرات جديدة تقرض نفسها على مستقبل التكتلات الاقتصادية القائمة وعلى النظريات التي تفسر وتبرر قيام هذه التكتلات وعلى المكاسب والخسائر المتحققة من قيام هذه التكتلات وشروط تحققها، وهو ما يتطلب فكر جديد ونظريات جديدة تفسر هذه التغيرات وتعيد حساب المكاسب والخسائر من التكتلات الاقتصادية القائمة والأنماط الجديدة للتكامل، وهو ما يتطلب وضع نظريات ومفاهيم جديدة تعكس أنماط التجارة الدولية الجديدة وشروط تعظيم المنافع بين الدول الأعضاء والذي ينصب بالأساس على اختلاف وتكامل الهياكل الإنتاجية بين الدول الأعضاء وليس تجانس وتشابه الهياكل الإنتاجية كما هو موجود في التكتلات الاقتصادية الحالية والنظريات السابقة لتعظيم العائد من التكامل.

وفي ضوء هذه التغيرات الدولية في أنماط التكامل والتكتلات الاقتصادية وفي ظل التساؤلات التي تم طرحها حول التغيرات التي يجب أن تحدث في الأطر النظرية لتفسير هذه التغيرات وتحديد آثارها المختلفة، فإن هذا الأمر يستلزم مزيد من الدراسات النظرية والبحوث العلمية التطبيقية لتحديد كيفية يتم توزيع المنافع بين الدول الأعضاء في التكامل والتي تضم دول ذات تفاوت كبير في درجات التنمية الاقتصادية وتفاوت في هياكلها الإنتاجية، والشروط النظرية الواجب توافرها لتحقيق المكاسب الإستراتيجية والديناميكية من هذا النوع من التكامل، وكيفية حساب الأثر على الرفاهة الاقتصادية وعلى نمط توزيع الدخل بين الدول الأعضاء، وكيفية يمكن الآثار غير المباشرة السلبية والإيجابية على الأطراف خارج التكتل.

المراجع:

- Balasa, B. (1965) "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage". **The Manchester School of Economic and School Social Studies**, 33, PP. 99-123
- Banik, N., & Das, K.C. (2013) "The location Substitution Effect: Does it Apply for China?". **Global Business Review**, 15, PP. 59-75.
- Bardhan, P. (1997) "Corruption and Development: A Review of the Issues". **Journal of Economic Literature**, 35, PP. 1320-46.
- Bruhn, N., de Alcântara, J., Tonelli, D., Reis, R., & Antonialli, L. M. (2016) "Why Firms Invest Abroad? A Bibliometric Study on OFDI Determinants from Developing Economies". **Global Business Review**, 17(2), PP. 271-302.
- Buckley, P. J., Clegg, L. J., Cross, A. R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007) "The Determinants of Chinese Outward

- Foreign Direct Investment”. **Journal of International Business Studies**, 38(4), PP. 499–518.
- Buckley, P.J., Cross, H.T., Liu, X., & Voss, H. (2010) Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment. In P.J. Buckley (Ed.) **Foreign Direct Investment, China and the World Economy**. London, UK: Palgrave Macmillan.
 - Cooper, C. A., & Massell, B. F. (1965) “Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries”, **Journal of Political Economy**, 73(5), PP. 461–476.
 - Davies, R. & Vadlamannati, K. (2013) “A Race to the Bottom in Labour Standards? An Empirical Investigation”, **Journal of Development Economics**, 103, PP. 1–14.
 - Egger, P., & Winner, H. (2005) “Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment”, **European Journal of Political Economy**, 21(4), PP. 932–952.
 - Estevadeordal, A. & Talvi, E. (2016) **Towards a New Trans-American Partnership**.
https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2016/07/TAPVersionFinal_April-8-2016.pdf

- Frankel, J., Stein, E., & Wei, S. J. (1995) "Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-natural", **Journal of Development Economics**, 47(1), PP. 61-95.
- Goh, S.K., & Wong, K.N. (2011) "Malaysia's Outward FDI: The Effects of Market Size and Government Policy", **Journal of Policy Modeling**, 33(3), PP. 497-510.
- Johnson, H.G. (1965) "An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions", **Journal of Political Economy**, 73, PP. 256-283.
- Jovanović, M. (2016) "Emerging Mega International Blocs: Limits and Prospects", **International Economics**, 69(4), PP. 266-312.
- Kalotay, K., & Sulstarova, A. (2010) "Modelling Russian Outward FDI", **Journal of International Management**, 16(2), PP. 131-142.
- Krugman, P. (1991) The Move Toward Free Trade Zones, In: **Policy Implications of Trade and Currency Zones**, A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, WY., Aug., 7-42.

- Lesame, Z. (2014) "Technology Transfer and Business Partnerships in BRICS: Development, Integration and Industrialisation", **Mediterranean Journal of Social Sciences**, 5(7), PP. 284–293.
- Lipsey, R. G. (1960) "The theory of Customs Unions: A General Survey", **The Economic Journal**, 70 (279), PP. 496–513.
- Lucke, N. & Eichler, S. (2016) "Foreign Direct Investment: The Role of Institutional and Cultural Determinants", **Applied Economics**, 48(11), PP. 935–956.
- Lund, T. (2013) "Trading up: The Brics Bloc Wants Deeper Trade and Investment Ties to Underpin its Alliance", **Financial Mail**. March 15–20, PP. 30–37.
- Meade, J. E. (1955) **The Theory of Customs Unions**. **Amsterdam**: North Holland.
- Narayanan, G. B., Ciuriak, D., & Singh, H. V. (2016) Quantifying the Mega–regional Trade Agreements: A Review of the Models. In: **TPP and India: Implications of Mega–regionals for Developing Economies**, Chapter 3, H. V. Singh (Ed), New Delhi: Wisdom Tree, PP. 93–131.

- Olney, W. (2013) “A Race to the Bottom? Employment Protection and Foreign Direct Investment”, **Journal of International Economics**, 91, PP. 191–203.
- Plummer, M. G. (2016) “Mega–Regionalism in Asia and Its Implications for Europe”, **Asian Survey**, 56(6), PP. 1040–1054.
- Qian, X. & Sandoval–Hernandez, J. (2016) “Corruption Distance and Foreign Direct Investment”, **Emerging Markets Finance and Trade**, 52(2), PP. 400–419.
- Quazi, R. (2014) “Corruption and Foreign Direct Investment in East Asia and South Asia: An Econometric Study”, **International Journal of Economics and Financial Issues**, 4(2), PP. 231–242.
- Salehizadeh, M. (2007) “Emerging Economies’ Multinationals: Current Status and Future Prospects”, **Third World Quarterly**, 28(6), PP. 1151–1166.
- Shah, M. H., & Ali, Z. (2016) “What Drives Foreign Direct Investment to BRICS?”, **PUTAJ – Humanities and Social Sciences**, 23(1), PP. 51–66.
- Subasat, T. & Bellos, S. (2013) “Corruption and Foreign Direct Investment in Latin America: A Panel Gravity Model

- Approach”, **Journal of Management and Sustainability**, 3(4), PP. 151–156.
- Svensson, J. & Fisman, R. (2000) “Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence”, **Policy Research Working Papers**, No. 2485, The World Bank.
 - Thompson, L., & de Wet, P. T. (2017) “BRICS Development Strategies: Exploring the Meaning of BRICS ‘Community’ and ‘Collective Action’ in the Context of BRICS State Led Cooperation in South Africa”, **Chinese Political Science Review**, 2(1), PP. 101–113.
 - Touny, M. (2016) “The Interactive Effects of Corruption and Political Instability on Foreign Direct Investment: Evidence from the Middle East Region”, **International Journal of Trade and Global Markets**, 9(4), PP. 370–385.
 - Venhaus, M. (2013) The Transatlantic Trade and Investment Partnership as a New Strategy to Marginalize Emerging Powers: A Divided Free Trade Order in The Making? In: **The Transatlantic Colossus**, D. Cardoso et al. (Eds.), FutureChallenges, PP. 59–62.

- Viner, J. (1950) **The Customs Union Issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wang, C., Hong, J., Kafouros, M., & Wright, M. (2012) "Exploring the Role of Government Involvement in Outward FDI from Emerging Economies", **Journal of International Business Studies**, 43(7), PP. 655–676.
- Wei, S. (2000) "How Taxing is Corruption on International Investors?", **Review of Economics and Statistics**, 82(1), PP. 1–11.