

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

حظر

لا يسمح باقتباس محتويات هذا التقرير أو تلخيصها في الصحافة أو الإذاعة أو التلفزيون أو بالوسائل الإلكترونية قبل يوم ١٧ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢، الساعة ١٧ / ٠٠ بتوقيت غرينتش

تقرير

الاستثمار

العالمي، ٢٠٠٢

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

استعراض عام



الأمم المتحدة

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تقدم
الاستثمار
العالمي، ٢٠٠٢

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

استعراض عام



الأمم المتحدة
نيويورك وجنيف، ٢٠٠٢

ملاحظة

يقدم الأونكتاد بده، المنسقة في الأمانة العامة للأمم المتحدة فيما يخص جمع المسائل المتعلقة بالاستثمار، الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية، كانت الحزمة التي تضطلع باله نامج المتعلق بالشركات عبر الوطنية في الماضي. مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية ١٩٧٥-١٩٩٢، ثم شعبة الشركات عبر الوطنية والادارة التابعة لادارة الأمم المتحدة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ١٩٩٢-١٩٩٣، وفي عام ١٩٩٣ نقلا اله نامج الى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، وسعد الأونكتاد الى زيادة تفصي طسعة الشركات عبر الوطنية واسهامها في التنمية. الى ههئة سعة مهاتمة للاستثمار، الدول، وتنمية المشا، بع. يضطلع الأونكتاد بعمله من خلال، المداولات الحكومية الدولية، وأنشطة المساعدة التقنية، والحلقات الدراسية وحلقات العمل والمؤتمرات.

و يلاحظ أن مصطلح "البلد"، المستخدم في هذه الدراسة، شبه أيضا الى الأقاليم أو المناطق، حسب الاقتضاء، وليس في التسميات المستخدمة في هذه الدراسة ولا في طريقة عرض مادتها ما تتضمن التعريفات. أ، أ، كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المكنة القانوني، لأ، بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أ، منها، أو بشأن تعبير. تخمها أو حدها. وبالاضافة الى ذلك، لا يقصد من تسمية مجتمعات البلدان الا التسمية الاحصائي أو التحليل. هـ لا تنطبق، بالضوء، على أ، حكم بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلد بعينه أو منطقة بعينها في عملية التنمية. و نغدا. أ، إشارة إلى شركة ما وإلى أنشطتها على أنها تأييد من جانب الأونكتاد للشركة أو أنشطتها.

ولا تعني الحدهد. الأسماء المسنة والتسميات المستخدمة في الخرائط المعروضة في هذا المنشور تأييدا رسميا أو قبولا من جانب الأمم المتحدة.

وقد استخدمت الرموز التالية في الجداول:

تدل النقطتان (.) على أن البيانات غير متاحة أو أنها لم تتد بصوة منفصلة. وقد حذفت الصفوف من الجداول في حالة عدم توافر البيانات المتعلقة بأي عنصر من عناصر الصف؛

وتدل الشرطة (-) على أن البند يساوي صفرا أو على أن قيمته لا تذكر؛

ويدل الفراغ في الجدول على عدم انطباق البند، ما لم يشير إلى خلاف ذلك؛

وتدل الشرطة المائلة (/) بين عامين مثل ١٩٩٤/١٩٩٥، على سنة مالية؛

و بعد استخدام الاصله (١-) بين عامين، مثل ١٩٩٤-١٩٩٥، المدة المشمولة كاملة، بما في ذلك سنة البدء وسنة الانتهاء؛

ويقصد "بالدولار" دولار الولايات المتحدة الأمريكية، ما لم يذكر خلاف ذلك؛

وتشبه المعدلات السنوية للنمو أو التغير إلى المعدلات السنوية المركبة، ما لم يذكر خلاف ذلك؛

والمفردات والنسب المئوية الواردة في الجدول لا تساهم، المجامع بالضوء، وذلك حسب التقديرات. ولا مانع من اقتباس المواد الواردة في هذه الدراسة مع ذكر المصدر على الوجه المناسب.

تنويه

قام بإعداد تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ فريق يرأسه أنه - نغا تران - نغوين، بتوجيه عام من كارل ب. سوفانت. وقد ضم الفريق كلا من فيكتوريا آراند، وأمريكو بيفيليا زامبيتي، وكومي إندو، وتوربيوم فريديريكسون، وماساتاك فوجيتا، وكالمان كالوتاي، وغرييل كوهلر، وبادما مالباي، ومايكل مورتي مور، وأبراهام نيغاش، ولودجر أودنتال، وميغيل بيريز لودينيا، وكاتيا فيغل، وجيمس زياوننغ زان. وتولى إعداد مساهمات محددة كل من سونغ سو يون، وبيتر فروهلر، وجورج وير، وزبيغنيو زيمبي.

وتلقى الفريق مساعدة بحثية رئيسية من كل من محمد شيراز باي، وبرادلي بواكور، وجون بولر، وليزان مارتينيز، وتاديل تاي. وساعد أربعة من المتدربين في إعداد تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ في مراحل مختلفة وهم: فاطمة بن فضل، وديفيد فيشر، وستيجن منتروب، وباولين راوردا. وقام بإخراج التقرير كل من كريستوفر كوربت، ومونيكا أدجيفون - كونته، وكريستيان دي فرانسيسكو، وليندا بيسكوبو، وشانتال راكوتوندرابينب، وإيستر فالديفيا - فايف. وقام بإعداد الرسوم البيانية دييغو أويارزون - ريس، وتولت طبع التقرير على الكمبيوتر بيريزيتا سابيكو، وتولى تحريره فيشواس غوفتريكار وبرافين بهالا.

وكان ساجايا لال المستشار والخبير الاستشاري الرئيسي.

وقدم خبراء من داخل الأمم المتحدة وخارجها مساهمات في هذا التقرير. وقد وردت مساهمات رئيسية من كل من غريغ فلكر، ودون ليكراو، وهنري لوفندال، وألفن ج. ونت. كما وردت مساهمات من جون أ. ب. أكارا، وكتالين أنتالويتسي، وأوكتافيو دي باروس، ودانييل شودنوفسكي، ومارك كورتس، وأندريا إلتيتو، وكارلوس غارسيا فرنانديس، وأندريا غولدشتاين، وماسايو إيشيكاوا، ودانوتا يابلونسكا، وسون - هيونغ كوون، وأنطونيو كوريا دي لا سيردا، وأندريه لوبيز، وماريان سفيليتش، وفريدريك فون كيرشباخ، وهويوان سينغ، ويوان زيوي.

وقد استشير عدد من الخبراء بشأن مختلف الفصول. كما تمت الاستفادة في إعداد التقرير من مساهمات قدمها المشاركون في حلقتين دراسيتين إقليميتين تم تنظيمهما بالاشتراك مع مركز دراسات الشركات عبر الوطنية التابع لجامعة نانكاى (تيانجين، الصين، كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١) ولجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأمریکا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (سانتياغو دي شيلي، كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢). وتمت مناقشة مؤشرات الأونكتاد الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في اجتماع مخصص للخبراء عقد في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠١. وتم بحث الموضوع الخاص في حلقة دراسية عالمية عقدت في جنيف في حزيران/يونيه ٢٠٠٢ بالتعاون مع محفل السياسات الإنمائية التابع للمؤسسة الألمانية للتنمية الدولية.

وقد وردت تعليقات وتعقيبات خلال مختلف مراحل إعداد التقرير وذلك من كل من يلماظ أكيوز، وأرمينيا س. بلستيروس، ونزهه بن عباس تعرجي، ودوغلاس فان دير بيرغ، وكارل برينكي، ورودولف بويتيلار، وغراسيانا دل كاستيللو، وماركيز ديفيد، وخوسيه دوران، وبيرسيفون، إيكونومو، وإنريكة إيغلوف، وماغنوس إيريكسون، وديفيد فرانز، وكلاوس فريديريك، وأنابيل غونزاليس، وتشارلز غور، وخليل حمداني، وسوزان هايتز، وياو - سو هو، وغازيا ليتو - غيلس، ويوتاساك كاناساوات، وغى كارسنتي، وفيض الله خيلجي، وكسى بيكوم كيم، وجيسي كراير، وناجيش كومار، وسام ليرد، وروبرت ليسى، وريمون ج. ماتالوني، وأندرو ماكدويل، ومينا مشايخي، وجون أ. ماثيوز، وجوزيف ماثيوز، وجورج ماير، وهيلغ مولر، وراجا راسيا، وكريستوف فون روهر، وفريدر روسلر، ورينيه ساميك، وفالداس سامونيس، وماجدولينا ساس، وليو ستييوفانغن، وكريستيان ستيانك - آلن، وشيغيكى تيجيما، وتافير تيسفاتشو، وروب فان تولدر، ويانينا فيتكوفسكا.

كما ساهم في التقرير مسؤولون عديدون من المصارف المركزية والمكاتب الإحصائية ووكالات ترويج الاستثمار وغيرها من المكاتب الحكومية، ومسؤولون من المنظمات الدولية والمنظمات غير الحكومية، فضلا عن مدراء تنفيذيين في عدد من الشركات، وبخاصة من خلال توفير البيانات وغيرها من المعلومات. وعلى الأخص، وردت معلومات بشأن السياسات العامة من الهيئة الماليزية للتنمية الصناعية، ووزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي في الصين، وسلطة المناطق الاقتصادية في الفلبين، ومجلس الاستثمار في تايلند.

وقد أفاد التقرير عموما من المشورة التي قدمها جون ه. داننغ، المستشار الاقتصادي الأقدم.

ويجدر التنويه مع الامتنان بالدعم المالي المقدم من حكومات ألمانيا والسويد والنرويج.

المحتويات

الصفحة	
١	استعراض عام.....
	الاتجاهات في مجال الإنتاج الدولي
١	إن دور الشركات عبر الوطنية في الاقتصاد العالمي السائر في طريق العولمة أخذ في التزايد.....
٨	... بالرغم من أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد سجلت انخفاضاً حاداً في عام ٢٠٠١ نتيجة للتباطؤ الاقتصادي ...
١١	... مع وجود فوارق إقليمية رئيسية
١٨	... فضلاً عن فوارق وطنية، حسبما يبينه مؤشران وضعهما الأونكتاد لقياس أداء وإمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.....
	الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية
٢٢	إن تحسين القدرة التنافسية التصديرية يساعد على تنمية البلدان ويمكن لنظم الإنتاج الدولية المتغيرة للشركات عبر الوطنية أن تؤدي دوراً أساسياً،
٢٣	... حيث تنطوي على فرص كما تنطوي على تحديات بالنسبة للبلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، ...
٢٧	... ولكن المكاسب الإنمائية المستمدة من ازدياد الصادرات لا يمكن أن تعتبر أمراً مسلماً به
٣٣	٣٣
	تعزيز تشجيع الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير
٣٥	إن السياسات الرامية إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير قد أخذت تتطور ...
٣٩	... على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية الخاصة بالإعانات التصديرية
٤١	... بينما تصبح أهداف تشجيع الاستثمار محددة على نحو أدق ومدججة في إطار نهج شامل من إزاء التصدي لتحدي القدرة التنافسية والتنمية.....
٤٣	٤٣

المحتويات (تابع)

الصفحة

	المرفق:
	تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية
٤٧	التصديرية
	نخبة من منشورات الأونكتاد بشأن الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي
٥٣	المباشر
٦٧	استبيان

الأشكال

	١- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ومعدلات النمو الحقيقي للنتائج
٩	الخلي الإجمالي في العالم، ١٩٨٠-٢٠٠١
	٢- التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أكبر ١٠ اقتصادات،
١٣	٢٠٠١-٢٠٠٠
	٣- التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي الصادر، أكبر ١٠ اقتصادات،
١٤	٢٠٠١-٢٠٠٠
٢٩	٤- الحصة في سوق الصادرات العالمية، ٢٠٠٠
٣٠	٥- التغيرات في الحصة في سوق الصادرات العالمية، ١٩٨٥-٢٠٠٠

الجداول

٢	١- مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٨٢-٢٠٠١ .
	٢- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول
٣	الأجنبية، ٢٠٠٠
	٣- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من البلدان النامية، مرتبة حسب
٥	الأصول الأجنبية، ٢٠٠٠
	٤- أكبر ١٥ شركة عبر الوطنية غير مالية قائمة في أوروبا الوسطى
٦	والشرقية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٠
٧	٥- التغيرات التنظيمية الوطنية، ١٩٩١-٢٠٠١
	٦- تصنيف البلدان بحسب أداء الاستثمار الأجنبي المباشر وإمكانات
٢٠	الاستثمار الأجنبي المباشر، ١٩٩٨-٢٠٠٠
	٧- المنتجات الدينامية في الصادرات العالمية مصنفة حسب تغير حصتها من
٢٥	السوق، ١٩٨٥-٢٠٠٠
	٨- حصة الشركات الأجنبية المنتسبة من صادرات بعض الاقتصادات المضيفة
٣١	المختارة، في جميع الصناعات والصناعة التحويلية في أعوام مختارة

تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٢:

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

استعراض عام

الاتجاهات في مجال الإنتاج الدولي

إن دور الشركات عبر الوطنية في الاقتصاد العالمي السائر في طريق العولمة آخذ في التزايد ...

يتواصل نمو الإنتاج الدولي مع تعاظم دور الشركات عبر الوطنية في الاقتصاد العالمي السائر في طريق العولمة. وتدل التقديرات الحديثة على أن هناك اليوم نحو ٦٥ ٠٠٠ شركة عبر وطنية وقرابة ٨٥٠ ٠٠٠ شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أنحاء العالم. ويمكن قياس التأثير الاقتصادي لهذه الشركات بطرق مختلفة. ففي عام ٢٠٠١، كانت الشركات الأجنبية المنتسبة توظف نحو ٥٤ مليون موظف مقارنة بعدد بلغ ٢٤ مليون موظف في عام ١٩٩٠؛ أما رقم مبيعاتها الذي بلغ قرابة ١٩ تريليون دولار فقد كان أعلى بمقدار الضعف من قيمة الصادرات العالمية في عام ٢٠٠١ مقارنة بعام ١٩٩٠ عندما كان الرقمان متساويين تقريبا؛ وقد زاد رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من ١,٧ تريليون دولار إلى ٦,٦ تريليون دولار على مدى الفترة نفسها (الجدول ١). وتستأثر الشركات الأجنبية المنتسبة الآن بعشر الناتج المحلي الإجمالي العالمي وتلث الصادرات العالمية. بل إن الشركات عبر الوطنية تستأثر بحصص أكبر في هذه المجاميع العالمية إذا ما أخذت في الاعتبار قيمة ما تضطلع به هذه الشركات على نطاق العالم من أنشطة ترتبط بعلاقات لا تنطوي على المساهمة في رأس المال (مثل عمليات التعاقد من الباطن على المستوى الدولي، والترخيص، وعمليات التصنيع بموجب عقود).

وتهيمن على هذه الصورة أكبر الشركات عبر الوطنية في العالم. ففي عام ٢٠٠٠ على سبيل المثال، كانت أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية غير مالية (وفي مقدمتها مجموعة فودافون، وشركة جينرال إلكتريك، وشركة إيكسون موبيل) تستأثر بما يزيد عن نصف مجموع المبيعات والعمالة في الشركات الأجنبية المنتسبة (انظر الجدول ٢ للاطلاع على أسماء أكبر ٢٥ شركة من هذه الشركات). وكن نتيجة لعمليات الاندماج والشراء الرئيسية التي حدثت في عام ٢٠٠٠ أساسا، زادت الأصول الأجنبية لأكثر ١٠٠ شركة من الشركات عبر الوطنية بنسبة ٢٠ في المائة في عام ٢٠٠٠، وارتفع حجم عملاتها الأجنبية بنسبة ١٩ في المائة، بينما زادت مبيعاتها بنسبة ١٥ في المائة. كما كان لعمليات الاندماج والشراء تأثير على التكوين الصناعي، مما أسفر عن حدوث زيادة في عدد شركات الاتصالات والإعلام المدرجة على القائمة. وهذا كله لا يمثل بطبيعة الحال سوى لمحة عن الحالة التي كانت سائدة قبيل حدوث التباطؤ الاقتصادي العالمي، وتلاشى مشاعر الحماس والابتهاج التي أحاطت بشركات التكنولوجيا الجديدة وبسوق الأوراق المالية عموما، وظهور مشكلة المخالفات التي شابت عمليات مراجعة حسابات عدد من الشركات عبر الوطنية.

الجدول ٢: أكتوبر ٢٠٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية في العالم، مرتبة حسب أصول اجنبية، ٢٠٠٥
(بملايين الدولارات وأعداد العاملين)

الترتيب العالمي (الترتيب)	البيانات				الشركة	بلد الموطن	الاصناف	البيانات			
	٢٠٠٥	الاجنبية	الاجنبية	٢٠٢٥				اصناف	الاجنبية	الاجنبية	٢٠٢٥
١	٢٩٤٦٥	٧٤٠٠٠	١١٤٤٧	٢٢٢٣٣٦	٢٢١٣٣٨	الاصناف	الاصناف	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
٢	٣٧٣٠٠	١٥٥٠٠٠	١٢٩٨٥٣	٤٩٥٧٨	٤٣٧٠٠٦	شركة الكهرباء والالكترونية	شركة الكهرباء والالكترونية	٧٤	٧٤	٧٤	٧٤
٣	٤٧٩٠٠	٧٤٠٠٠٠	٢٠٦٠٨٣	١٤٣٤٤٤	١٠١٧٧٨	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٣٠	٣٠	٣٠	٣٠
٤	٣٢٧٣٨٠	٢١٠٠٨٤	٢٩٣٥٧	١٩٤٢٠	٩٣٣٦٠	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٤٧	٤٧	٤٧	٤٧
٥	٣٨١٠٠٠	١٦٥٣٠٠	١٨٤٦٢٢	٤٨٣٣٣	٣٠٣١٠٠	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٨٢	٨٢	٨٢	٨٢
٦	٥٥٣٦٥	٥٥٣٣٧	١٤٩١٤٦	٨١٠٨٦	١٢٢٤٥٨	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٤٣	٤٣	٤٣	٤٣
٧	١٠٧٢٠٠	٨٨٣٠٠	١٤٨٦٢٢	١٠٥٦٢٢	٧٥١٧٣	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	١٨	١٨	١٨	١٨
٨	١٤٨٧٠٧	١١٧٠٧٩	١٦٥٥٧٥	٦٢٢٤٥	١٥٤٠٩١	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٨١	٨١	٨١	٨١
٩	١٤٨٧٠٧	١١٧٠٧٩	١٦٥٥٧٥	٦٢٢٤٥	١٥٤٠٩١	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٨١	٨١	٨١	٨١
١٠	٢٢٣٩٥٣	١١٢٢٢٤	٥٣٥٥٤	٢٥٨٥٤	٥٢٨٠٣	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٥٥	٥٥	٥٥	٥٥
١١	٣١٦٣٠٣	١٧٠٠٠٠	٨٨٣٢٦	٥١٧٨٠	٨٨٣٢٩	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
١٢	٣٢٤٠٠٢	١٦٠٢٢٤	١١٧٠٧٩	٥٧٧٧٧	٧٥٩٢٢	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٤٩	٤٩	٤٩	٤٩
١٣	٢٩٦٦٥	٢١٢٩٣	١١٧٠٧٩	٧٥٩٢٢	٤٢٧٣٥	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٤٤	٤٤	٤٤	٤٤
١٤	٤٩٥٧٠	٣٧١٦٥	٧٣١١٠	٢٠٨٤٠	٤٢٥٧٦	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٦٤	٦٤	٦٤	٦٤
١٥	١٧٣٢٠٠	١١٧٢٨٠	٣٣٢١١	٢٤٦٤٠	٤١٨٨١	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٥٢	٥٢	٥٢	٥٢
١٦	٤٦٦٥٠١	٨٣٤٢٤	١٥٢٤٤٦	٤٨٧١٧	١٨٧٠٨٧	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	١٩	١٩	١٩	١٩
١٧	٣٣٨٠٠	٧٤٥٠٠	١٤٦٥١	١٢٧٧٧	٣٩٧٩٩	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٧	٧	٧	٧
١٨	٢٢٤٥٤١	٢١٨١١٢	٤٩٤٤٨	٤٨٩٧٨	٣٩٩٥٤	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	١١	١١	١١	١١
١٩	١٣٣٣٠٣	٣٠٠٢٠	١٠٥٨٧٨	٨٢٥٢٤	٨١٧٠٠	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	١١	١١	١١	١١
٢٠	٣٧٣٨٧	١٦٤٥٥	٤٢٥٢٣	١٥٨٩١	٤٨٧٧٣	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٥٤	٥٤	٥٤	٥٤
٢١	٩٣٢٢٤	٣٣١٥٩	٢٤٦٢٩	٢٤٦٢٩	٤٥٩١٠	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٣٢	٣٢	٣٢	٣٢
٢٢	١٨١٨٠٠	١٠٩٠٨٠	٣٣٦٢٤	٤٢٧٣٨	٦٨١٢٩	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٤٢	٤٢	٤٢	٤٢
٢٣	١٨٢٧٨٨	٨٣٣٣٨	٨١٨٨٢	٤١٤٤٣	١١٤٩٥١	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٠	٠	٠	٠
٢٤	١٦٠٨١٨	١٥١٢٤٠	٢٢٩٦٧	٣٢٥٧٨	٣٠٩٦٢	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٣	٣	٣	٣
٢٥	٢١٩٤٢٩	١٨٤٢٠٠	٢٤٨٧٠	٣٣٢٠٨	٢٥٨٥٥	شركة خدمات السفر	شركة خدمات السفر	٣٦	٣٦	٣٦	٣٦

المصدر: ١. وكنايه، تقرير الاستخبارات العالمية، ٢٠٠٢؛ ٢. البيانات عن الوطنية والتفصيلية الصناعات، الجدول الـ ١٠-١.
 (أ) TNI هي "شركة الانشاء غير ا وطني"، والخصص هنا للثلاث اشكال: "شركة خدمات السفر" مع سيطرة النسب الثلاث التالية: ١. أصول اجنبية إلى إجمالي أصول، والبيانات الاجنبية إلى إجمالي المبيعات، والبيانات الاجنبية إلى إجمالي المبيعات.
 (ب) التصنيف الصناعي للشركات يتم التصنيف الصناعي التفاضل في الولايات المتحدة.
 (ج) في عمده، المخرجات، بؤريته التي كانت لا غير: إجمالي المبيعات الاجنبية من التصنيع، وخدمات المبيعات من التصنيع، وخدمات المبيعات من التصنيع.
 .. البيانات المتعلقة باصول المبيعات والعمالة اجنبية لا تذكر، متوفرة، وعند عدم توفرها، تقدر باستخدام مصادر ثانوية للمعلومات أو على أساس نسبة المبيعات اجنبية إلى إجمالي المبيعات، ونسبة اصول اجنبية الاجمال اصول، ونسبة العمالة اجنبية الاجمال اصول.
 ملاحظة: في بعض الشركات، يجوز للمستثمرين اجاب الحصول على حصة اقلية تتجاوز ١٠ في المائة.

ولأول مرة منذ أن بدأ الأونكتاد في تجميع البيانات بشأن كبرى الشركات عبر الوطنية، استطاعت خمس شركات توجد مقارها في الاقتصادات النامية - وهي هاتشنسن وامبوا (هونغ كونغ، الصين)، وبتروناس (ماليزيا)، وسيمكس (المكسيك)، وبترولوس دي فترويلا (فترويلا)، وإل جي إلكترونيكس (جمهورية كوريا) - أن تحتل مكانة في قائمة أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية في عام ٢٠٠٠. كما أن هذه الشركات هي التي كانت أساسا القوة الدافعة لاستمرار الانتشار عبر الأوطان لأكثر ٥٠ شركة من البلدان النامية (انظر الجدول ٣ للاطلاع على أسماء أكبر ٢٥ شركة من هذه الشركات). وقد كانت هذه الشركات الخمسون الكبرى أقل تأثرا بحالات الانتعاش في أسواق الأوراق المالية وبموجة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود. وبالتالي فإن مجمل أصولها الأجنبية ومبيعاتها ومستوى العمالة فيها قد توسع توسعا أكثر اعتدالا حسبما يتضح إذا ما استبعدت من القائمة الشركات الخمس الأكبر.

وتؤكد البيانات الخاصة بأكثر ٢٥ شركة من الشركات عبر الوطنية في أوروبا الوسطى والشرقية أن الشركات الروسية عبر الوطنية هي أكبر وأوسع انتشارا على نطاق العالم من غيرها من الشركات عبر الوطنية في هذه المنطقة (انظر الجدول ٤ للاطلاع على أسماء أكبر ١٥ شركة من هذه الشركات). فشركة لوكويل على سبيل المثال، وهي شركة تزيد قيمة أصولها الأجنبية عن ٤ مليارات دولار، هي في مستوى معادل لمستوى بعض أكبر الشركات عبر الوطنية في البلدان النامية. وفي عام ٢٠٠٠، ظلت معظم هذه الشركات عبر الوطنية الخمس والعشرين الكبرى تنمو، بل إن توسعها في الخارج قد تخطى توسع عملياتها في الداخل. إلا أن هذه الشركات عبر الوطنية الكبرى في هذه المنطقة لا تسير جميعها على طريق النمو. فبعض الشركات التشيكية والسلوفاكية والبولندية تخضع لعملية إعادة هيكلة رئيسية تنطوي في أحيان كثيرة على التخلي عن الأنشطة الأجنبية.

وتحرك هذا التوسع في الإنتاج الدولي مجموعة من العوامل التي تؤدي أدوارا مختلفة بحسب مختلف الصناعات ومختلف البلدان. وهناك ثلاثة عوامل تشكل القوى الدافعة الرئيسية، وأولها تحرير السياسات العامة: أي فتح الأسواق المالية والسماح بجميع أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وبالترتيبات التي لا تشتمل على المساهمة في رأس المال. ففي عام ٢٠٠١، أدخل ٧١ بلدا ٢٠٨ تغييرات على القوانين الناظمة للاستثمار الأجنبي المباشر (الجدول ٥). وقد أدخل ما يزيد عن ٩٠ في المائة من هذه التغييرات بهدف جعل المناخ الاستثماري أكثر مواتة للاستثمار الأجنبي المباشر السوارد. يضاف إلى ذلك أن ما يصل إلى ٩٧ بلدا من البلدان قد أقدمت في السنة الماضية على إبرام ١٥٨ اتفاقية من اتفاقيات الاستثمار الثنائية، وبذلك وصل مجموع هذه الاتفاقيات إلى ٢٠٩٩ اتفاقية بحلول نهاية عام ٢٠٠١. كما تم إبرام ٦٧ اتفاقية جديدة من اتفاقيات الازدواج الضريبي. وعلاوة على ذلك، احتلت قضية الاستثمار مكانة بارزة في المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في الدوحة بقطر في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠١. وينطوي جزء من عمل المتابعة على بذل جهد كبير لمساعدة البلدان النامية في إجراء تقييم أفضل لما يترتب على توثيق التعاون المتعدد الأطراف في مجال الاستثمار من آثار على عملية التنمية فيها.

الجدول ٣-٢٥ - شركة عبر الوطنية غير مالية من البلدان النامية، مرتبة حسب أصولها، ٢٠٠٠
 (ملايين الدولارات وأعداد العاملين)

الترتيب حسب أصول الجهة التي تحتسب البيانات	المبيعات				الجهة التي تحتسب البيانات
	الإجمالية	أصول الجهة التي تحتسب البيانات	الإجمالية	أصول الجهة التي تحتسب البيانات	
١	١١٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Hutchinson Whampoa
٢	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Cemex
٣	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	LG Electronics
٤	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Petróleos de Venezuela
٥	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Petronas
٦	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	New World Development
٧	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Samsung Corporation
٨	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Samsung Electronics
٩	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Neptune Orient Lines
١٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Companhia Vale Do Rio Doce
١١	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Doce
١٢	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Suppi
١٣	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	COFCO
١٤	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Quangdong Investment
١٥	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	China National Chemicals
١٦	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Hyundai Motor
١٧	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Keppel
١٨	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	First Pacific
١٩	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Citic Pacific
٢٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Grupo Carso
٢١	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	South African Breweries
٢٢	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Orient Overseas
٢٣	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	International
٢٤	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Singtel
٢٥	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Posco
٢٦	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	San Miguel
٢٧	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	Jardine Matheson

المصدر: ١- وكلاء تقرير الاستثمار العام، ٢٠٠٢، الشركات غير الوطنية، والقائمة التفاضلية المتغيرة، الجدول الرابع-١٠.
 (٢) TNI هو "مؤشر الاستثمار عبر اوطان"، واختص هذا المؤشر على أنه متوسط النسب المئوية الثابتة أصولها إلى إجمالي أصولها والبيانات إلى إجمالي المبيعات. ولذا فإن بعض أرقام المبيعات الإجمالية قد تشمل أيضا صفقات الشركات الم.
 .. البيانات المتعلقة بأصول والبيانات والصناعة الإجمالية في كل من مؤشرات TNI هي متوافقة مع مؤشرات الأمم المتحدة.
 ونسبة أصولها إلى إجمالي أصولها ونسبة المبيعات الإجمالية إلى إجمالي المبيعات.
 ملاحظة: في بعض الشركات، يجوز للمستثمر أن يحتسب المبيعات على حصة أقلية تتجاوز ١٠ في المائة.

الجدول ٤ - أكر ١٥ شركة عبر الوطنية غير المالية قائمة في أوروبا الوسطى والشرقية^(١)، مرتبة حسب أصول أجنبية، ٢٠٠٠ (بملايين الدولارات وأعداد العاملين)

الترتيب حسب أصول أجنبية TNI ^(٢)	البيعات				الصناعة	بلد الموطن	الشركة	الترتيب حسب أصول أجنبية TNI ^(٢)
	الإجمالية	أجنبية	الإجمالية	أجنبية				
٣٥	١٣٠.٠٠٠	٢٠.٠٠٠	١٤.٤٣٦.٠٠	١٢.٠٠٨.٠٠	النفط والغاز الطبيعي	الاتحاد الروسي	١١	
٥٤	٧.٤٠٦	٨٨	٣٧٢.٠٠	١٠.٧٠٠	النقا	الاتحاد الروسي	٦	
٨٧	١.٧٤٨	١.١٢٤	١.٩١٠.٠	٤٧٠.٠٠	النقا	الاتحاد الروسي	١	
٥٩	٢.٧٧٧	١.٣٠٨	١.١٦.٥	٤٤٤.١	النقا	الاتحاد الروسي	٣	
٤	١٥.٨٧٧	..	٧٨٠.٠٠	٢.٥٢٤.٠٠	الطاقة	ألمانيا	٥	
٤٧	٦.٦٩١	٥٩٠	٦١٥.٥	٤٦٥.٥	أدوات المبرّية	سلوفينيا	٧	
٣٩	٨.٨٧٣	٢٦٣	١٨٣.٠	١٣٤.٠	النقا	الاتحاد الروسي	١٠	
٣٢	٦.٨٧٧	٥١٦	١٣٩.٨	٤٤٠.١	أغذية و المشروبات / المستحضرات الصيدلانية	كرواتيا	١٣	
٤٠	٧.٨٥٧	٢.٦٤٥	٥٨٧.٦	٣٨٤.٧	المستحضرات الصيدلانية	ألمانيا	٩	
٦٣	٥٠.٩	..	٤٦٠.٠	١٥٤.٠	النقا	ألمانيا	٣	
٤٠	٣.٣٢٢	٤٨٣	٢٧٣.٠	٤٢٢.٤	المستحضرات الصيدلانية	سلوفينيا	٨	
١٠	١٨.٠١٦	٨٧٠	٣.٦٣٢.٦	٧٥٨.٨	النفط والغاز الطبيعي	هنغاريا	١١	
٢٥	٤.٥٤٨	٢٠.٨	٥٣٧.٨	٢٢٢.٩	الكسولويات	هنغاريا	١٢	
٦٤	٥٩٧	١٩	١٠٤.٦	١٠٣.٤	النقا	سلوفينيا	١٤	
١١	١.٩٤٣	٤.٩	١.١٨٧.٩	٥٣٦.١	النفط والغاز الطبيعي	سلوفينيا	١٤	
							١٩	
							١٥	

المصدر: أ وكتاد، تقرير الاشتغال العالمي ٢٠٠٢، الشركات عبر الوطنية والقادرة التنافسية التصديرية، الجدول الرابع-١٧.

(أ) استنادا إلى الـ دة د علم الإحصاء.

(ب) TNI هي مايش الإلتصاف، عم ا وطن. وقد احتسب هذا المؤشر على أنه متوسط النسب الثلاث التالية: المبيعات أجنبية إلى إجمالي المبيعات، وأصول أجنبية إلى إجمالي أصولها، والعمالة أجنبية إلى إجمالي العمالة.

(ج) سنوات عام ١٩٩٩.

(د) بما في ذلك مبيعات صادرات الشركة أ م.

(هـ) لم تكسب الشركة عبر المبيعات، وقد وضعت التقديرات باستخدام مصادر ثانية للمعلومات.

(و) لم تكسب الشركات بشأن أصولها والمبيعات والعمالة أ حصة، في حالة عدم توافرها، فقد استخدمت مصادر ثانوية للمعلومات أو على أساس نسب أصول أجنبية إلى إجمالي أصولها، والمبيعات والعمالة أ حصة إلى إجمالي العمالة.

... (ز) إجمالي أصولها، والمبيعات والعمالة أ حصة إلى إجمالي العمالة.

ملاحظة: في بعض الشركات، تجاوز للمستثمرين أ حصة أقلية تتجاوز ١٠ في المائة.

الجدول ٥- التغييرات التنظيمية الوطنية، ١٩٩١-٢٠٠١

	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	١٩٩٤	١٩٩٣	١٩٩٢	١٩٩١	البلد
عدد البلدان التي أدخلت تغييرات على نظم الاستثمار فيها	٧١	٦٩	٦٣	٦٠	٧٦	٦٥	٦٤	٤٩	٥٧	٤٣	٣٥	٣٥
عدد التغييرات التنظيمية ومنها:	٢٠٨	١٥٠	١٤٠	١٤٥	١٥١	١١٤	١١٢	١١٠	١٠٢	٧٩	٨٢	٨٢
١ - أكثر ملاءمة للاستثمار اجني المباشر ^(١)	١٩٤	١٤٧	١٣١	١٣٦	١٣٥	٩٨	١٠٦	١٠٨	١٠١	٧٩	٨٠	٨٠
١ - أقل ملاءمة للاستثمار اجني المباشر ^(٢)	١٤	٣	٩	٩	١٦	١٦	٦	٢	١	-	٢	٢

المصدر: الأوكياد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدررة التنافسية التصديرية، الجدول الأول-٢-١.

(أ) بما في ذلك التغييرات المتعلقة بالتحرير أو التغييرات المضافة إلى تعزيز أداء الأسواق، إضافة إلى زيادة الحوافز.

(ب) بما فيها التغييرات المضافة إلى زيادة الضوابط والتقليل من الحوافز أيضا.

وتتمثل القوة الدافعة الثانية في التغيير التكنولوجي السريع مع ما ينطوي عليه من تكاليف ومخاطر متزايدة، مما يجتم على الشركات أن تسعى إلى استكشاف الأسواق العالمية والاستفادة منها وتقاسم التكاليف والمخاطر. ومن جهة ثانية، فإن انخفاض تكاليف النقل والاتصال - أي تلاشي المسافات - قد جعل من دمج العمليات البعيدة وشحن المنتجات. والمكونات عبر العالم سعيا إلى تحقيق الكفاءة عملية اقتصادية. وهذا يسهم، بصفة خاصة، في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى تحقيق الكفاءة، مع ما يترتب على ذلك من آثار هامة بالنسبة للقدرة التنافسية للبلدان في مجال التصدير.

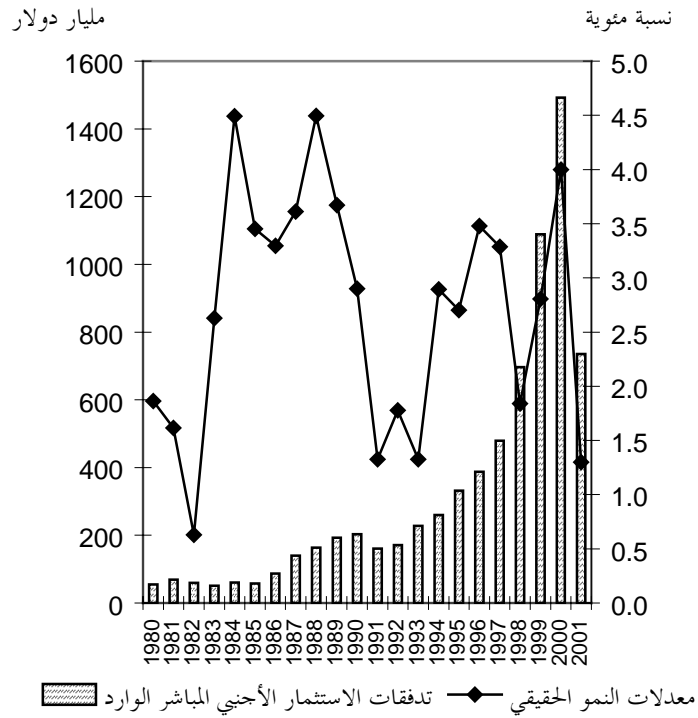
أما القوة الدافعة الثالثة، وهي نتيجة للقوتين السابقتين، فتتمثل في تزايد المنافسة. إذ إن احتدام المنافسة يجبر الشركات على البحث عن سبل جديدة لزيادة كفاءتها، بما في ذلك عن طريق توسيع نطاق وصولها على المستوى الدولي إلى أسواق جديدة في مرحلة مبكرة وتحويل بعض الأنشطة الإنتاجية من أجل خفض التكاليف. كما أنه يؤدي إلى اتخاذ الإنتاج الدولي أشكالاً جديدة تشمل على ترتيبات ملكية وترتيبات تعاقدية جديدة ونقل الأنشطة الجديدة إلى مواقع جديدة في الخارج.

... بالرغم من أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد سجلت انخفاضا حادا في عام ٢٠٠١ نتيجة للتباطؤ الاقتصادي...

وتتسم هذه القوى الدافعة بطابع طويل الأجل. كما أن السلوك الاستثماري للشركات يتأثر بقوة أيضا بالتغيرات القصيرة الأجل في دورات الأعمال التجارية حسبما أظهرته الاتجاهات الحديثة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي أعقاب المستويات العالية التي لم يسبق لها مثيل والتي سجلت في عام ٢٠٠٠، شهدت التدفقات العالمية انخفاضا حادا في عام ٢٠٠١ - وذلك لأول مرة خلال عقد من الزمن (الشكل ١). وقد حدث هذا بصورة رئيسية نتيجة لضعف الاقتصاد العالمي، ولا سيما في أكبر ثلاثة اقتصادات في العالم دخلت جميعها في حالة كساد، فضلا عما تترتب على ذلك من هبوط في قيمة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود. فالقيمة الإجمالية لعمليات الاندماج والشراء عبر الحدود التي أنجزت في عام ٢٠٠١ (٥٩٤ مليار دولار) لم تشكل إلا نصف قيمة تلك العمليات التي أنجزت في عام ٢٠٠٠. كما أن عدد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود قد انخفض من أكثر من ٧ ٨٠٠ عملية في عام ٢٠٠٠ إلى نحو ٦ ٠٠٠ عملية في عام ٢٠٠١. وانخفض عدد صفقات الاندماج والشراء عبر الحدود التي تزيد قيمتها عن مليار دولار من ١٧٥ إلى ١١٣، وهبطت قيمتها الإجمالية من ٨٦٦ مليار إلى ٣٧٨ مليار دولار.

الشكل ١- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ومعدلات النمو الحقيقي للنتائج
الخلي الإجمالي في العالم، ١٩٨٠-٢٠٠١

(مليارات الدولارات وكنسبة مئوية)



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، الشكل ١-١.

ونتيجة لذلك، تركز الانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر أساساً في الاقتصادات المتقدمة حيث تقلصت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بنسبة ٥٩ في المائة مقارنة بنسبة ١٤ في المائة في الاقتصادات النامية. وظلت التدفقات الواردة إلى أوروبا الوسطى والشرقية ككل مستقرة. وبلغت التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ٧٣٥ مليار دولار وجه ٥٠٣ مليارات دولار منسها إلى الاقتصادات المتقدمة و ٢٠٥ مليارات دولار إلى الاقتصادات النامية بينما وجه المبلغ المتبقي وقدره ٢٧ مليار دولار إلى الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية في أوروبا الوسطى والشرقية. وبلغت حصة البلدان النامية وبلدان أوروبا الوسطى والشرقية في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية الواردة ٢٨ في المائة و ٤ في المائة على التوالي في عام ٢٠٠١، مقارنة بما متوسطه ١٨ في المائة و ٢ في المائة في السنتين السابقتين. وتظل أقل البلدان نمواً وعددها ٤٩ بلداً متلقية هامشية للاستثمار الأجنبي المباشر إذ لم تتلق سوى ما نسبته ٢ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى البلدان النامية أو ما نسبته ٠,٥ في المائة من المجموع العالمي.

وقد أدى التباطؤ الاقتصادي إلى زيادة حدة الضغوط التنافسية، مما أدى إلى تزايد الحاجة إلى البحث عن مواقع أقل تكلفة. وقد يسفر هذا عن تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر في الأنشطة التي تستفيد من نقل المواقع إلى الاقتصادات المنخفضة الأجر أو التوسع فيها. كما أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج قد تزايدت من البلدان التي يكون فيها نمو الأسواق المحلية أبطأ من نمو الأسواق الأجنبية. وهناك علامات تدل على أن كلا العاملين قد أسهما في حدوث الزيادة التي سجلت مؤخراً في الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه من اليابان إلى الصين وفي زيادة التدفقات إلى أوروبا الوسطى والشرقية.

وتظل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى العالم النامي وإلى بلدان أوروبا الوسطى والشرقية موزعة على نحو غير متكافئ. ففي عام ٢٠٠١، حصلت أكبر خمسة بلدان متلقية على ما نسبته ٦٢ في المائة من مجموع التدفقات الواردة إلى البلدان النامية، بينما بلغ الرقم المقابل للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى بلدان أوروبا الوسطى والشرقية ٧٤ في المائة. ومن بين البلدان العشرة التي حصلت على أكبر المكاسب من حيث الزيادات المطلقة في التدفقات، كان هناك ثمانية بلدان نامية، في مقدمتها المكسيك والصين وجنوب أفريقيا. وبالمقابل، كان من بين البلدان العشرة التي شهدت أكثر الانخفاضات حدة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ثمانية من البلدان المتقدمة؛ وقد حدثت أشد الانخفاضات حدة في بلجيكا وكسمبرغ والولايات المتحدة وألمانيا.

ويمكن القول إن عام ٢٠٠١ قد شهد عودة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى المستويات "الاعتيادية" في أعقاب احتدام عمليات الاندماج والشراء التي شهدتها السنتان السابقتان. ففي البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية، ثبت أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان مرناً إلى حد ما

على الرغم من الهبوط الاقتصادي العالمي والأحداث المساوية التي وقعت في ١١ أيلول/سبتمبر. وتظهر هذه المرونة على نحو أبرز مقارنة بالتدفقات الواردة من الاستثمارات في حوافز الأوراق المالية والإقراض المصرفي. وعلى أساس صاف (التدفقات الواردة مطروح منها التدفقات الصادرة)، شكلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العنصر الإيجابي الوحيد ضمن عناصر التدفقات الرأسمالية الخاصة إلى البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠١. وكان من المتوقع أن يصل مجموع صافي التدفقات الرأسمالية الخاصة إلى مستوى منخفض قدره ٣١ مليار دولار في عام ٢٠٠١.

وعلى الرغم من التأثير الموهن المترتب على ضعف الطلب في أكبر الاقتصادات، فإن الآفاق الأطول أجلا للاستثمار الأجنبي المباشر تظل واعدة. ويدل عدد من الدراسات الاستقصائية لخطط الاستثمار على أنه من المرجح أن تواصل الشركات عبر الوطنية الرئيسية توسعها الدولي. كما تدل هذه الدراسات الاستقصائية، بشكل أكثر تحديدا، على أن وجهات الاستثمار الأكثر تفضيلا ستشتمل على كبرى أسواق البلدان المتقدمة (مثل الولايات المتحدة وألمانيا والمملكة المتحدة وفرنسا)، بالإضافة إلى عدد من الوجهات الرئيسية في البلدان النامية (وبخاصة الصين والبرازيل والمكسيك وجنوب أفريقيا) وفي أوروبا الوسطى والشرقية (مثل بولندا وهنغاريا والجمهورية التشيكية). ومن المثير للاهتمام أن العديد من هذه البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية قد نجحت بصفة خاصة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير.

... مع وجود فوارق إقليمية رئيسية ...

وتستفاوت التطورات التي حدثت مؤخرا في الاستثمار الأجنبي المباشر تفاوتًا كبيرًا بين مختلف المناطق. فالتباطؤ الذي شهده نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠١، كما ذكر آنفاً، قد حدث بصورة رئيسية في البلدان المتقدمة. وقد سجلت التدفقات الصادرة وكذلك التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاضًا حادًا في هذه البلدان، بنسبة تزيد عن النصف، لتصل إلى ٥٨١ مليار دولار و٥٠٣ مليارات دولار، على التوالي، بعد أن بلغت ذروتها في عام ٢٠٠٠. وقد حافظت الولايات المتحدة، رغم التباطؤ الاقتصادي والأحداث التي وقعت في ١١ أيلول/سبتمبر، على مركزها كأكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر ولكن التدفقات الواردة انخفضت بما يزيد عن النصف لتصل إلى ١٢٤ مليار دولار (الشكل ٢). واستعاد هذا البلد مركزه كأكبر مستثمر في العالم على الرغم من أن التدفقات الخارجة منه وقدرها ١١٤ مليار دولار قد دلت على حدوث انخفاض بنسبة ٣٠ في المائة (الشكل ٣). وهنا أيضًا، كانت بلدان الاتحاد الأوروبي هي الشريكة الرئيسية في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة؛ إلا أن أهمية الشركاء في اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية كوجهة للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه من الولايات المتحدة قد تزايدت، الأمر

السذي يعزى جزئيا إلى قيام شركة Citigroup بشراء مصرف Banamex (المكسيك). وفيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، ظلت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود تشكل الأسلوب الأساسي للدخول، وقد تصدر هذه العمليات قيام شركة الاتصالات الألمانية (Deutsche Telekom) بشراء شركة VoiceStream Wireless Corp. بمبلغ ٢٩,٤ مليار دولار، وهي أكبر صفقة عالمية من صفقات الاندماج والشراء عبر الحدود التي تمت في عام ٢٠٠١.

وقد انخفضت التدفقات الواردة إلى الاتحاد الأوروبي والتدفقات الصادرة منه في عام ٢٠٠١ بنسبة بلغت ٦٠ في المائة لتصل إلى ٣٢٣ مليار و ٣٦٥ مليار دولار، على التوالي. وكان السبب الرئيسي في ذلك هو حدوث انخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بعمليات الاندماج والشراء. وقد سجلت التدفقات الواردة إلى المملكة المتحدة (المتلقي الرئيسي في أوروبا الغربية) وألمانيا (الشكل ٢) الانخفاض الأشد، بينما زادت التدفقات الواردة إلى فرنسا واليونان وإيطاليا. وكانت الانخفاضات في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أكبر من ذلك، ولا يستثنى من ذلك سوى آيرلندا وإيطاليا والبرتغال. وكما حدث في السنوات السابقة، فقد اشتملت التدفقات الصادرة بصورة رئيسية على عمليات اندماج وشراء عبر الحدود. وأصبحت فرنسا أكبر المستثمرين في الخارج من بين بلدان المنطقة، تليها بلجيكا ولكسمبرغ (الشكل ٣). وشكلت التدفقات داخل المنطقة حصة متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتحاد الأوروبي.

وقد شهدت بلدان أوروبا الغربية الأخرى تطورات ماثلة، حيث استأثرت سويسرا بما نسبته ٧٥ في المائة من الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى هذه البلدان. ومن بين البلدان المتقدمة الأخرى، زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من اليابان في عام ٢٠٠١ بينما انخفض فيها الاستثمار المحلي وكذلك الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، الأمر الذي يعزى بصورة رئيسية إلى الركود الاقتصادي المتطاول في هذا البلد. أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من وإلى أستراليا ونيوزيلندا، وهما بلدان تربطهما روابط اقتصادية أوثق بمنطقة آسيا والمحيط الهادئ، فقد كانت أقل تأثرا بالتطورات التي حدثت في الولايات المتحدة مقارنة بتأثر كندا التي انخفضت فيها التدفقات الواردة بنسبة ٦٠ في المائة.

الشكل ٢- التدفقات العالمية للعالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أكبر ١٠ اقتصادات، ٢٠٠٠-٢٠٠١^(١)
(بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، قاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/الشركات عبر الوطنية.

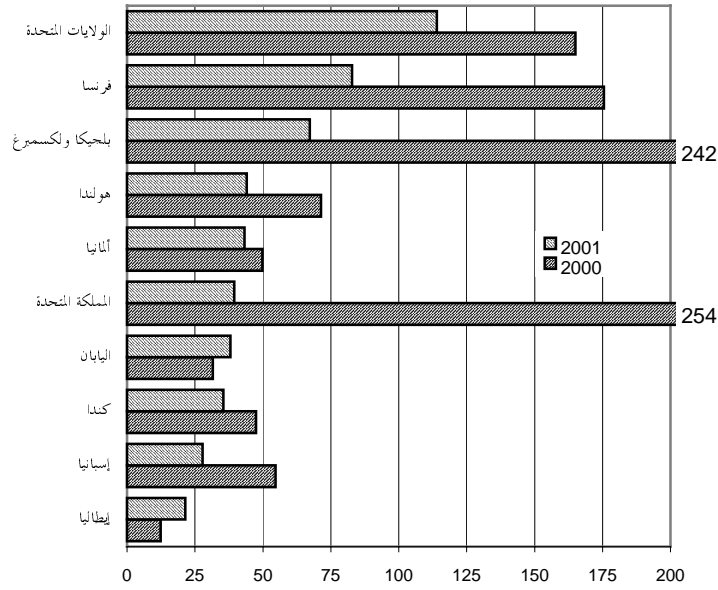
(أ) مرتبة حسب حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في

عام ٢٠٠١.

الشكل ٣- التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي الصادر،

أكبر ١٠ اقتصادات، ٢٠٠٠-٢٠٠١ (أ)

(بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، قاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/الشركات عبر الوطنية.

(أ) مرتبة حسب حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في عام ٢٠٠١.

كما انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلدان النامية من ٢٣٨ مليار دولار في عام ٢٠٠٠ إلى ٢٠٥ مليارات دولار في عام ٢٠٠١. إلا أن الجزء الأعظم من هذا الانخفاض قد اقتصر على عدد صغير نسبيا من البلدان المضيفة. وبصفة خاصة، شهدت ثلاثة اقتصادات - الأرجنتين، والبرازيل، وهونغ كونغ (الصين) - انخفاضاً في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمبلغ كبير وصل إلى ٥٧ مليار دولار. وتظل أفريقيا تشكل متلقيا هامشيا للاستثمار الأجنبي المباشر، رغم أن هذه التدفقات الواردة إليها قد ارتفعت من ٩ مليارات دولار في عام ٢٠٠٠ إلى أكثر من ١٧ مليار دولار في عام ٢٠٠١. وهذه الزيادة تبدو ملفتة للنظر لأول وهلة ولكنها تخفي حقيقة أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في معظم البلدان الأفريقية قد ظلت تقريبا على نفس

المستوى الذي بلغته في عام ٢٠٠٠. أما الزيادة بمقدار ٨ مليارات دولار فتعزى إلى حد بعيد إلى عدد قليل من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الكبيرة، ولا سيما في جنوب أفريقيا والمغرب، وإلى الطريقة التي تنعكس بها في إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر. إلا أنه بالرغم من أن هذه القارة لم تتلق سوى ما نسبته ٢ في المائة من التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، بالنسبة إلى حجمها الاقتصادي، فإن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى المناطق النامية الأخرى. كما أن النمط الإجمالي يخفي عن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة إلى المناطق النامية الأخرى. كما أن النمط الإجمالي يخفي بعض التطورات الدينامية على المستوى القطري، بما في ذلك على مستوى أقل البلدان نموا مثل أوغندا. يضاف إلى ذلك أن هناك دلائل على أن بعض المبادرات في مجال السياسة العامة، ولا سيما قانون الولايات المتحدة بشأن النمو والفرص لصالح أفريقيا، قد أسهمت في زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض البلدان التي تستفيد من تحسن إمكانية الوصول إلى الأسواق.

كما أن الأرقام الحديثة تدل على أن التكوين القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى القارة الأفريقية أخذ في التغير. فبينما وجه ما يزيد عن نصف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاع الأولي، وبخاصة الزيت والنفط، أصبحت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى صناعات الخدمات (مثل العمل المصرفي والتمويل والنقل) تتسم بأهمية تكاد تكون متساوية على مدى السنتين الماضيتين. وهذا يدل على توسع تدريجي في فرص الاستثمار مع مرور الوقت وإن يكن بوتيرة بطيئة.

وقد انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلدان النامية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ من ١٣٤ مليار دولار في عام ٢٠٠٠ إلى ١٠٢ مليار دولار في عام ٢٠٠١. ويعزى قدر كبير من هذا الانخفاض إلى حدوث هبوط بنسبة تزيد عن ٦٠ في المائة في التدفقات إلى هونغ كونغ (الصين) من مستوى قياسي بلغ ٦٢ مليار دولار في عام ٢٠٠٠ (الشكل ٢). وبالتالي فإنه إذا ما تم استبعاد هونغ كونغ، الصين، يتبين أن التدفقات الواردة في عام ٢٠٠١ قد بلغت نفس المستوى الذي بلغته في سنوات الذروة في فترة التسعينات. وبينما ظلت التدفقات الواردة راکدة في شمال شرق وجنوب شرق آسيا، فقد سجلت زيادة كبيرة في جنوب آسيا وآسيا الوسطى (بنسبة ٣٢ في المائة و٨٨ في المائة، على التوالي). وارتفعت حصة منطقة آسيا - المحيط الهادئ في التدفقات العالمية الواردة من ٩ في المائة في عام ٢٠٠٠ إلى قرابة ١٤ في المائة في عام ٢٠٠١. وضمن هذه الاتجاهات الإجمالية، كان أداء الاقتصادات متفاوتا في عام ٢٠٠١. وقد استعادت الصين مركزها - الذي كانت قد فقدته لصالح هونغ كونغ، الصين، في عام ٢٠٠٠ كأكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة وكذلك في العالم النامي ككل. وكانت الهند وكازاخستان وسنغافورة وتركيا متلقية هامة للاستثمار الأجنبي المباشر كل في منطقتها. وشهدت رابطة دول جنوب شرق آسيا انخفاضا في مستويات

الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة، مما أثار بعض القلق لدى الدول الأعضاء فيها. وقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه المنطقة خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠١، ما مقداره ١٢ مليار دولار في السنة فقط، وهذا لا يعادل إلا نحو ثلث مستوى الذروة الذي سجل في الفترة ١٩٩٦-١٩٩٧. ووصل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من آسيا النامية، والذي بلغ نحو ٣٢ مليار دولار في عام ٢٠٠١، إلى أدنى مستوى له منذ منتصف التسعينات، الأمر الذي يرجع بصورة رئيسية إلى حدوث انخفاض في التدفقات الصادرة من أكبر مستثمر تقليدي، أي هونغ كونغ، الصين. وأصبحت الشركات عبر الوطنية الصينية تحتل مكانة أبرز في الأسواق العالمية.

وقد سجل الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي انخفاضاً للسنة الثانية على التوالي، الأمر الذي يرجع أساساً إلى حدوث انخفاض كبير في الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى البرازيل حيث توقفت تقريباً عملية الخصخصة التي شهدتها السنوات القليلة الماضية، وإلى الأرجنتين حيث أدت الأزمة الاقتصادية والمالية إلى تشييط أية استثمارات جديدة. وفي هذه الأثناء، أصبحت المكسيك أكبر منلق للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى المنطقة مع قيام شركة Citicorp (الولايات المتحدة) بشراء مصرف Banamex بمبلغ ١٢,٥ مليار دولار. وظلت التدفقات الصادرة من اقتصادات أمريكا اللاتينية متواضعة وموجهة بصورة رئيسية إلى بلدان أخرى في المنطقة.

وكان الاستثمار الأجنبي المباشر في أقل البلدان نمواً التي يبلغ عددها ٤٩ بلداً صغيراً بالأرقام المطلقة ولكنه ظل يساهم في تكوين رأس المال المحلي حسبما يتبين من الحصص المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تكوين رأس المال المحلي في عدد من هذه البلدان. وقد وصل، كنسبة مئوية من إجمالي الاستثمار، إلى ما متوسطه ٧ في المائة في حالة أقل البلدان نمواً كمجموعة خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠، مقارنة بما نسبته ١٣ في المائة في حالة جميع البلدان النامية الأخرى. إلا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أقل البلدان نمواً تتسم بدرجة عالية من التركيز، مع أن حصة البلدان الخمسة التي تصدر قائمة البلدان المتلقية قد أصبحت أدنى الآن مما كانت عليه في أواخر الثمانينات. وقد حدث ما يزيد عن ٩٠ في المائة من هذه التدفقات من خلال استثمارات التأسيس لا من خلال عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود. وفي عام ٢٠٠١، وبالرغم من التباطؤ الاقتصادي العام، ارتفع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في أقل البلدان نمواً ليصل إلى ٣,٨ مليار دولار، وقد حدث ذلك بصورة رئيسية نتيجة لتزايد التدفقات إلى أنغولا. وتظل المساعدة الإنمائية الرسمية تشكل أكبر عنصر من عناصر التدفقات المالية الخارجية إلى أقل البلدان نمواً رغم أنها قد انخفضت، بالأرقام المطلقة والنسبية، بين عام ١٩٩٥ وعام ٢٠٠٠. وقد تلقت أقل البلدان نمواً ككل ما مجموعه ١٢,٥ مليار دولار كمبلغ صافٍ في إطار المساعدة الإنمائية الرسمية الثنائية والمتعددة الأطراف في عام ٢٠٠٠،

مقارنة بما مجموعه ١٦,٨ مليار دولار في عام ١٩٩٠. وفيما يتعلق بالمساعدة الإنمائية الرسمية الثنائية، انخفضت المبالغ من ٩,٩ مليار دولار إلى ٧,٧ مليار دولار خلال هذه الفترة. وفي المقابل، احتل الاستثمار الأجنبي المباشر مكانة أبرز: فقد شهد ٢٨ بلداً من أقل البلدان نمواً زيادات في الاستثمار الأجنبي المباشر تزامنت مع حدوث انخفاضات في المساعدة الإنمائية الرسمية الثنائية خلال فترة التسعينات. ولكن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لم تتجاوز حجم المساعدة الإنمائية الرسمية الثنائية في عام ٢٠٠٠ إلا في سبعة بلدان فقط من أقل البلدان نمواً (أنغولا وغينيا الاستوائية وغامبيا وليسوتو وميانمار والسودان وتوغو)، ومن بين هذه البلدان ثلاثة بلدان مصدرة رئيسية للنفط. وبالنظر إلى أن معظم أقل البلدان نمواً تعتمد على المساعدة الإنمائية الرسمية كمصدر رئيسي لتمويلها، وحيث إن المساعدة الإنمائية الرسمية والاستثمار الأجنبي المباشر هما أمران لا يشكل أحدهما بديلاً عن الآخر، فإن هذا الانخفاض في المساعدة الإنمائية الرسمية يثير القلق.

وقد بدأت أقل البلدان نمواً نفسها تعمل بمزيد من النشاط على تشجيع المستثمرين الأجانب على الاستثمار فيها. وقد تم إنشاء وكالات لتشجيع الاستثمار في ٣٨ بلداً من أقل البلدان نمواً من بينها ٢٨ بلداً انضمت إلى الرابطة العالمية لهيئات تشجيع الاستثمار. وبالإضافة إلى ذلك، كان ٤١ بلداً من أقل البلدان نمواً قد أبرمت، حتى نهاية عام ٢٠٠١، ما مجموعه ٢٩٢ اتفاقية ثنائية في مجال الاستثمار و١٣٨ اتفاقية من اتفاقيات الازدواج الضريبي. وأخيراً، أصبح عدد متزايد من أقل البلدان نمواً من بين الموقعين على الاتفاقات ذات الصلة المعقودة على مستوى متعدد الأطراف. ومن ذلك مثلاً أن ٢٠ بلداً من أقل البلدان نمواً قد انضمت حتى حزيران/يونيه ٢٠٠٢ إلى اتفاقية الاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها؛ وقام ٣٧ بلداً من أقل البلدان نمواً بالتصديق أو التوقيع على اتفاقية تسوية المنازعات الاستثمارية الناشئة بين الدول ورعايا الدول الأخرى؛ وأصبح ٣٤ بلداً من أقل البلدان نمواً أعضاء (هناك ستة بلدان أخرى توشك أن تصبح أعضاء) في وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف؛ وأصبح ٣٠ بلداً من هذه البلدان أعضاء في منظمة التجارة العالمية.

وظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى بلدان أوروبا الوسطى والشرقية (٢٧ مليار دولار) والتدفقات الصادرة منها (٤ مليارات دولار) عند مستويات مماثلة لتلك التي سجلت في عام ٢٠٠٠. وقد زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في ١٤ بلداً من بلدان المنطقة وعددها ١٩ بلداً، وارتفعت حصة هذه المنطقة من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من ٢ في المائة في عام ٢٠٠٠ إلى ٣,٧ في المائة في عام ٢٠٠١. وتلقت خمسة بلدان (بولندا والجمهورية التشيكية والاتحاد الروسي وهنغاريا وسلوفاكيا) ما يزيد عن ثلاثة أرباع التدفقات الواردة إلى المنطقة في عام ٢٠٠١. وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية بعض الانخفاض في عام ٢٠٠١، الأمر الذي يعزى إلى حدوث تباطؤ في التدفقات من الاتحاد الروسي الذي تشكل استثماراته ثلاثة أرباع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من هذه المنطقة.

... فضلا عن فوارق وطنية، حسبما يبينه مؤشران وضعهما الأونكتاد لقياس أداء وإمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

وبينما يتزايد دور نشاط الشركات عبر الوطنية في معظم أنحاء العالم، فإن هناك فوارق ملحوظة بين البلدان. ومن شأن قياس أداء وإمكانات فردى الاقتصادات في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالاستناد إلى مؤشر الأونكتاد لقياس أداء الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ومؤشر الأونكتاد لقياس إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، على التوالي، أن يوفر بيانات مفيدة للمسؤولين عن رسم السياسات العامة والمحللين فيما يتعلق بالأداء النسبي لمختلف البلدان.

ووفقا للمؤشر المتعلق بقياس أداء الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، وهو يقارن نسبة حصة البلد في التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى حصته في الناتج المحلي الإجمالي العالمي، تدل القيمة القياسية ١ على أن حصة البلد من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي تساوي حصته في الناتج المحلي الإجمالي العالمي. أما البلدان التي تبلغ فيها هذه القيمة أكثر من ١ فتجتذب استثمارات أجنبية مباشرة تفوق ما يمكن توقعه على أساس الحجم النسبي لناتجها المحلي الإجمالي. وبالاستناد إلى هذا المقياس، كان وضع العالم المتقدم ككل، خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠، وضعاً متوازناً إلى حد ما من حيث ما تلقاه من استثمار أجنبي مباشر، على الرغم من أن الاتحاد الأوروبي قد سجل أعلى نقطة (١,٧) بينما سجلت اليابان أدنى نقطة (٠,١). وفيما يتعلق بالتغيرات التي حدثت خلال العقد الماضي، شهدت أفريقيا انخفاضا في نقاطها المسجلة (من ٠,٨ خلال الفترة ١٩٨٨-١٩٩٠ إلى ٠,٥ خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠)، بينما سجلت أمريكا اللاتينية تحسنا كبيرا (من ٠,٩ إلى ١,٤). وسجلت بلدان شرق وجنوب شرق آسيا أرقاما تزيد عن ١ (١,٧) خلال الفترة ١٩٨٨-١٩٩٠ و١,٢ من ذلك، نقاطا منخفضة على مدى العقد الماضي (٠,٢-٠,١). وسجلت أوروبا الوسطى والشرقية رقما قريبا من ١.

ويسفر ترتيب البلدان بحسب أداء الاستثمار الأجنبي المباشر عن نتائج مثيرة للاهتمام. فالبلدان العشرون التي تنصدر القائمة تشتمل على خمسة بلدان متقدمة صغيرة، و١٢ بلدا من البلدان النامية، و٣ بلدان من أوروبا الوسطى والشرقية. أما البلدان العشرون التي سجلت أدنى النقاط فتتألف بصورة رئيسية من بلدان نامية، بما في ذلك عدة بلدان من فئة أقل البلدان نموا، ولكنها تشتمل أيضا على بعض البلدان المتقدمة، مثل اليابان واليونان. أما أكبر الزيادات التي سجلها مؤشر الأداء على مدى العقد الماضي فهي تلك التي سجلتها أنغولا وبنما ونيكاراغوا وأرمينيا، في حين أن أكبر الانخفاضات المسجلة تتعلق بعمان واليونان وبوتسوانا وسيراليون.

ويرتبب مؤشر الأونكتاد لقياس إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد البلدان بحسب ما تتمتع به من إمكانات لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. ويستند هذا المؤشر إلى عوامل هيكلية

لا تسترّع إلى التغيير إلا ببطء. ونتيجة لذلك، فإن القيم القياسية لهذا المؤشر تظل ثابتة إلى حد ما مع مرور الوقت. ووفقاً لهذا المقياس، كانت الاقتصادات العشرية التي تنصدر القائمة في الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠ تتألف من بلدان متقدمة أو بلدان نامية مرتفعة الدخل، في حين أن البلدان النامية قد احتلت جميع المراتب العشرين السفلى.

ويسفر ترتيب البلدان بحسب كل من مؤشر قياس الأداء ومؤشر قياس الإمكانيات عن المصنوفة التالية (الجدول ٦):

- البلدان ذات الأداء العالي في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر (أي فوق نقطة الوسط في ترتيب أداء جميع البلدان) وذات الإمكانيات المرتفعة (أي فوق نقطة الوسط في ترتيب إمكانيات جميع البلدان): "بلدان الطليعة"؛
- البلدان ذات الأداء العالي في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر (أي فوق نقطة الوسط في ترتيب أداء جميع البلدان) وذات الإمكانيات المنخفضة (أي دون نقطة الوسط في ترتيب إمكانيات جميع البلدان): "اقتصادات ما فوق الإمكانيات"؛
- البلدان ذات الأداء المستدني في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر (أي دون نقطة الوسط في ترتيب أداء جميع البلدان) وذات الإمكانيات المرتفعة (أي فوق نقطة الوسط في ترتيب إمكانيات جميع البلدان): "اقتصادات ما دون الإمكانيات"؛
- البلدان ذات الأداء المستدني في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر (أي دون نقطة الوسط في ترتيب أداء جميع البلدان) وذات الإمكانيات المنخفضة (أي دون نقطة الوسط في ترتيب إمكانيات جميع البلدان): "اقتصادات ذات الأداء القاصر".

وفي الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠، كان هناك ٤٢ بلداً من "بلدان الطليعة"، أي البلدان التي جمعت بين قوة الإمكانيات وقوة الأداء. وتشتمل هذه المجموعة على بلدان صناعية مثل فرنسا وألمانيا والسويد وسويسرا والمملكة المتحدة؛ و"النمور" الآسيوية، بما فيها الاقتصادات الأحدث، مثل هونغ كونغ (الصين) وماليزيا وسنغافورة وتايلند؛ وعدد من بلدان أمريكا اللاتينية، مثل الأرجنتين وشيلي. كما اشتملت هذه المجموعة على وافدين أقوى إلى ميدان الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل كوستاريكا وهنغاريا وأيرلندا وبولندا.

أما "اقتصادات ما فوق الإمكانيات" فقد اشتملت بصورة رئيسية على تلك البلدان التي لا تتمتع بقدرات هيكلية قوية والتي سجلت أداء جيدا في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ومعظم هذه البلدان هي بلدان فقيرة نسبيا وتفتقر إلى قاعدة صناعية قوية. ومن الاستثناءات البارزة البرازيل والصين اللتان شكلتا أيضا، رغم ذلك، جزءا من هذه المجموعة. واشتملت "اقتصادات ما دون الإمكانيات" على العديد من الاقتصادات الغنية والمصنعة نسبيا التي تتسم بضعف أدائها في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب أفضليتها على صعيد السياسة العامة وما يعرف عنها من قلة الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر (إيطاليا واليابان وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية، وبخاصة في الفترة السابقة)، إلى جانب عوامل سياسية واجتماعية غير مواتية أو ضعف القدرة التنافسية (وهو ما لا تبينه المتغيرات المستخدمة هنا). وتندرج الولايات المتحدة ضمن هذه الفئة إلى جانب بعض البلدان النامية التي تتميز بوفرة رأس المال من الناحية النسبية (مثل المملكة العربية السعودية) والتي قد لا تعكس فيها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، على نحو كاف، مدى مشاركة الشركات عبر الوطنية بسبب أشكال هذه المشاركة التي لا تشتمل على مساهمة في رأس المال أو بسبب الاعتماد على التمويل المحلي. أما البلدان الـ ٤٢ المدرجة في فئة "البلدان ذات الأداء القاصر" فهي بصورة عامة بلدان فقيرة لم تستطع، لأسباب اقتصادية أو لغير ذلك من الأسباب، أن تجتذب حصتها المتوقعة من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي.

فما هي انعكاسات هذا التحليل على السياسة العامة؟ إن المسألة بالنسبة لبلدان "الطليعة" التي ترغب في أن تظل متلقية هامة للاستثمار الأجنبي المباشر هي مسألة الاحتفاظ بميزتها التنافسية من حيث اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد تحتاج البلدان المدرجة في فئة "البلدان ذات الأداء القاصر" إلى تحسين مختلف جوانب بيئتها الاستثمارية من أجل الارتقاء بمركزها في ترتيب البلدان على أساس مؤشر الإمكانيات. ويتعين على البلدان التي تنتقل من فئة "البلدان ذات الأداء القاصر" إلى فئة "اقتصادات ما فوق الإمكانيات" أن تعمل جاهدة على تعزيز إمكاناتها التنافسية على نحو سريع من أجل المحافظة على ميزتها في اجتذاب المستثمرين. وبالمثل، فإن البلدان التي تتمتع بإمكانات مرتفعة ولكنها تقصر في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر قد تحتاج إلى مراعاة تصورات المستثمرين وبذل المزيد من الجهود الهادفة إلى تعزيز ما تتمتع به من مزايا كمواقع للاستثمار الأجنبي المباشر.

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

إن تحسين القدرة التنافسية التصديرية يساعد على تنمية البلدان...

ثمة اعتبار هام يجب على واضعي السياسات العامة أن يأخذوه في الاعتبار في سياق تعزيز التنمية ألا وهو اعتبار "القدرة التنافسية التصديرية". وإذا كانت القدرة التنافسية التصديرية تعتمد في البداية على زيادة الحصة من السوق الدولية، فهي تتجاوز ذلك بشروط كبير، إذ تتطلب تنويع سلة الصادرات، والحفاظ على معدلات أعلى لنمو الصادرات على مر الزمن، وتحسين محتوى الأنشطة التصديرية من التكنولوجيا والمهارات، وتوسيع قاعدة الشركات المحلية القادرة على التنافس على الصعيد الدولي لكي تصبح القدرة التنافسية مستدامة ويصحبها ارتفاع في الدخل. وتسمح الصادرات التنافسية للبلدان بزيادة حصائلها من النقد الأجنبي وبالتالي باستيراد السلع والخدمات والتكنولوجيات التي تحتاج إليها لتحسين الإنتاجية ومستوى المعيشة. كما تسمح زيادة القدرة التنافسية للبلدان بالتنوع، بحيث لا تظل تعتمد على عدد قليل من صادرات السلع الأساسية وبحيث تتمكن من النهوض بمهاراتها وتكنولوجياها، وهو أمر ضروري لزيادة القيمة المحلية المضافة والمحافظة على ارتفاع الأجر. ويسمح ذلك بزيادة وفورات الحجم والنطاق بتوفير أسواق أوسع وأكثر تنوعاً. ويعزز التصدير الطاقات التي تقوم عليها القدرة التنافسية: فهو يعرض الشركات لمعايير أرفع ويوفر لها فرصاً للحصول بسهولة أكبر على المعلومات ويخضعها لضغوط تنافسية أكبر، مما يشجع الشركات المحلية على بذل جهود أكبر لاكتساب مهارات وقدرات جديدة. ويجب، من وجهة نظر مثالية، أن تكون زيادة الحصة من السوق مصحوبة بكافة تلك الفوائد بغية زيادة الأثر الإجمالي إلى أقصى حد ممكن.

إلا أن هذه الآثار الإيجابية المترتبة على زيادة القدرة التنافسية التصديرية لا يمكن أن تعتبر أمراً مسلماً به. فعلى سبيل المثال، إذا سعت جميع كافة البلدان لتصدير نفس المنتجات في نفس الوقت، فمن المرجح أن يصبح معظمها في وضع أسوأ. وبالمثل، يحتمل ألا تفضي زيادة الحصة من السوق إلى تحقيق الفوائد المتوخاة في حال عدم توافر السياسات الوطنية الملائمة لتعزيز القدرات الوطنية وزيادة القيمة المحلية المضافة.

ويمكن للشركات عبر الوطنية أن تساعد البلدان النامية والبلدان التي يمر اقتصادها بمرحلة انتقالية على تحسين قدرتها التنافسية، ولكن الاستفادة من إمكاناتها ليست بالأمر السهل. فاجتذاب أنشطة الشركات عبر الوطنية الموجهة للتصدير هو في حد ذاته عملية تنافسية إلى حد كبير - فحتى البلدان الناجحة قد تجد صعوبة في إدامة قدرتها التنافسية عندما ترتفع الأجر فيها وتتغير أوضاع السوق. ولا بد من توافر الدعم لسياسات متساوقة ومتناسقة للتأكد من أن اجتذاب أنشطة الشركات عبر الوطنية الموجهة للتصدير يندرج على نحو راسخ في استراتيجية إجمالية وطنية أوسع

نطاقا. وتتسم القدرة التنافسية التصديرية بالأهمية كما تنطوي على تحديات ولكن ينبغي النظر إليها باعتبارها وسيلة لتحقيق غاية معينة هي التنمية.

... ويمكن لنظم الإنتاج الدولية المتغيرة للشركات عبر الوطنية أن تؤدي دورا أساسيا، ...

وتستأثر الشركات عبر الوطنية، عن طريق روابط المساهمة وعدم المساهمة في رأس المال، بحصة كبيرة من الصادرات في عدد من البلدان النامية، وهي تلعب دورا في كافة القطاعات. فإلى جانب المعادن والنفط، يمكن للشركات عبر الوطنية أن تسهم، في القطاع الأولي، في تنمية الصادرات القائمة على أساس الموارد في مجالات مثل تجهيز الأغذية والبستنة. وتميل الشركات عبر الوطنية، في مجال الصناعة التحويلية، إلى القيام بدور ريادي في الإنتاج والتسويق الموجهين نحو التصدير ولا سيما فيما يتعلق بأكثر المنتجات دينامية وهي المنتجات التي يتسم فيها الارتباط بشبكات التسويق والتوزيع بأهمية حاسمة. وقد تتخذ نظم الإنتاج الدولية لهذه الشركات أشكالا شتى تتراوح بين نظم موجهة نحو الإنتاج قائمة على أساس الاستثمار الأجنبي المباشر وهي تنطوي على تبادلات تجارية داخلية فيما بين الشركات المنتسية، وشبكات من الموردين المستقلين تتسم بقدر أكبر من المرونة وموجهة نحو المشتري، ولا تقوم على المساهمة في رأس المال (كما في حالة العمليات المتعاقدة من الباطن على المستوى الدولي، وعمليات التصنيع بموجب عقود). ويتيح تزايد إمكانية الاتجار بالخدمات فرصا جديدة للتصدير، وأفضل مثال يقدم على ذلك حتى الآن هو مثال صناعة البرمجيات في الهند. وتشمل الفرص المتاحة أيضا خدمات مثل خدمات المقار الإقليمية، ومراكز التوريد، ومراكز الخدمات المشتركة، وأنشطة البحث والتطوير.

ومع انتشار سلاسل القيمة المضافة العالمية في العديد من الأنشطة المعتمدة على تكنولوجيا بسيطة ومتوسطة التطور، أصبح نشاط الشركات عبر الوطنية يشمل الآن كامل مجموعة الصادرات المصنعة. وهناك جهات أخرى تنشط في بعض فروع الأنشطة المعتمدة على التكنولوجيا البسيطة، وتقوم الشركات عبر الوطنية، في أغلب الأحيان، بدور المنسق بين الجهات المنتجة المحلية بالإضافة إلى قيامها بتأسيس الشركات المنتسية إليها. وتقوم الشركات عبر الوطنية بدور هام على وجه الخصوص في العديد من الأنشطة المعتمدة على تكنولوجيا معقدة وذلك لأن نسبة كبيرة من التبادلات التجارية تتم داخليا في إطار نظم الإنتاج الدولية المتتابعة لها. ولقد أصبحت تجارة الأجزاء والمكونات، ولا سيما تلك التي تنتجها الصناعات الدينامية، تتسم بأهمية أكبر، مما يشير إلى ظهور اتجاه متزايد نحو التخصص التجاري المرتبط بنظم الإنتاج الدولية. وأكثر السلع دينامية في التجارة العالمية هي، بصفة رئيسية، المنتجات الصناعية التي لا تعتمد على الموارد الطبيعية، ولا سيما صناعات الأجهزة الإلكترونية، والسيارات والملابس (الجدول ٧). ولقد لعبت الشركات عبر الوطنية دورا هاما في زيادة

صادرات هذه المنتجات وإن يكن بأساليب مختلفة. ويمكن لتلك الشركات أن تقوم بدور مماثل فيما يتعلق بمنتجات وصناعات أخرى مستخدمة استراتيجيات مماثلة.

ويعكس نمو نظم الإنتاج الدولية استجابة الشركات عبر الوطنية للتغيرات الهائلة التي طرأت على البيئة الاقتصادية العالمية كالتغيرات التكنولوجية، وتحرير السياسات، وازدياد التنافس. وتسمح إزالة العقبات أمام التعاملات الدولية للشركات عبر الوطنية بتوزيع مختلف أجزاء عملياتها الإنتاجية، بما في ذلك مختلف الوظائف في مجال الخدمات، على مواقع في جميع أرجاء العالم للاستفادة من الفوارق في التكاليف، والموارد، وعمليات النقل والإمداد، والأسواق. وتسعى هذه الشركات باستمرار إلى تحسين ما تتمتع به من مزايا تنافسية من خلال التوزيع الجغرافي الأمثل لأنشطتها. وما يميز نظم الإنتاج الدولية عن العمليات التي كانت تضطلع بها الشركات عبر الوطنية من قبل هو، أولاً، قوة الاندماج سواء على المستوى الإقليمي أو على المستوى العالمي، وثانياً، التركيز على كفاءة النظام برمته. وبالتالي أصبحت الأسواق العالمية تشتمل على نحو متزايد على تنافس بين نظم إنتاج كاملة بتنسيق من قبل الشركات عبر الوطنية وليس على تنافس بين فرادى المصانع أو الشركات.

وثمة عناصر أساسية ثلاثة في نظم الإنتاج الدولية تتسم بأهمية حاسمة في هذا المضمار وهي: التحكم، وسلاسل القيمة المضافة العالمية، والتوزيع الجغرافي للمواقع. ويتعلق التحكم بهيكل الضبط الذي يحدد التوزيع الجغرافي والوظيفي للأنشطة التجارية ويضمن تنسيقها. ويتم التحكم في نظم الإنتاج الدولية بأساليب شتى تتراوح بين روابط الملكية (أو روابط المساهمة في رأس المال) التي تسمح بوجود إشراف إداري مباشر، وروابط غير سهمية متنوعة تربط وسطاء مستقلين رسمياً - من موردين ومنتجين و منافذ بيع، وروابط شتى كالاتيازات، أو التراخيص، أو العقود المبرمة من الباطن، أو عقود التسويق، أو المعايير التقنية المشتركة أو العلاقات التجارية المستقرة والقائمة على الثقة. فنظم التحكم من خلال المساهمة في رأس المال تجعل عملية الضبط عملية داخلية وتسمح بحماية المزايا الخاصة بالشركة بحماية أفضل. وحيثما تكمن تلك المزايا في الاسم التجاري وفي التسويق، يمكن الاكتفاء بأشكال ضبط خارجية.

أما العنصر الثاني لنظام الإنتاج الدولي فهو تنظيم وتوزيع الأنشطة الإنتاجية وغيرها من الوظائف فيما يعرف بسلسلة القيمة المضافة العالمية. ويشمل هذا العنصر تطوير التكنولوجيا، والإنتاج، والتوزيع، والتسويق. وقد بدأت سلاسل القيمة المضافة تنجزاً نتيجة لسمات الوظائف التجارية حسب أنشطة تقوم على التخصص المتزايد. وفي مجالات صناعية عديدة، أصبحت الشركات عبر الوطنية، مؤخراً، تترع إلى التركيز تركيزاً أكبر على وظائف سلسلة القيمة المضافة الأكثر استخداماً للمعارف والأقل اتساماً بالطابع المادي، مثل تحديد المنتجات، والبحث والتطوير، والخدمات الإدارية، والتسويق وإدارة العلامات التجارية، مما أدى إلى ازدياد عدد المصنعين بالتعاقد ازدياداً سريعاً.

الجدول ٧ - المنتجات الدينامية في الصادرات العالمية مصنفة حسب تغير حصتها من السوق، ١٩٨٥-٢٠٠٠
(تلايين الدولارات وكسبة مئوية)

معدل النمو السنوي	القيمة				الرتبة
	٢٠٠٠	١٩٨٥	الزيادة	٢٠٠٠ - ١٩٨٥	
١٤,٥	١٨٣,٨٨٧	١٣,٥٧٦	٧,٥٦	٣,٣٨	١٨٧
١٤,٣	١٢٨,٨٨٧	١٧,٤٤٦	١,٣٠	٣,٣٣	١٠٧
٤١,٥	٢٢,٤٤٧	٣,٥٢٢	٠,٥٥	٠,٠١	١٠٢
٢٤,٥	٢٠,٦١٤	١,٨١١	٠,٨١	٠,٥١	١١١
١٤,٢	٢٨,٤٢٢	١,٥٨٢	٠,٧٨	٠,٢٤	١٠٣
١٣,٠	٧٠,٢٣٣	١١,٣٤٦	٠,٦١	١,٢٨	١٢٧
١٣,٤	٤٢,٥٢٢	٤,٧٧,٤	٠,٢٢	٠,٨٣	١٢٨
١٤,٨	٤٠,٨٤٢	٢,١٦٠	٠,٤٤	٠,٧٤	١٣٠
١١,٨	٢١,٧٥٧	١٠,٤١٥	٠,٤١	٠,٢٠	١٢٤
١٣,٢	٤٧,٨٢٥	٨,١٣٢	٠,٣٥	٠,٨٦	١٤٨
١٣,٧	٤٣,٥٠٥	٦,٨٠٤	٠,٣٩	٠,٧٤	١٤٠
١٣,٠	٤٢,٤٣٢	٦,٨١٢	٠,٣٧	٠,٧٧	١٤٠
١٣,٤	٤٣,٧٢٢	٧,٤٥٦	٠,٣٤	٠,٧٨	١٤٤
١١,١	٥٤,٣٥٠	١١,٢٤٨	٠,٣٢	٠,٤٨	١٢٦
١٣,٧	٢٢,٤٥٥	٢,٨٢٥	٠,٣٢	٠,٤٥	١١٧
١٣,٤	٣٣,٦٢٢	٢,١١٢	٠,٣٠	٠,٢٠	١٢٥
١٦,٤	٢٥,٠٠٥	٢,٥٧٨	٠,٣٠	٠,٤٥	١١٥
١٢,٧	٢٤,١٤٢	٢,٧١٤	٠,٢٨	٠,٤٤	١١٢
١٢,٨	٣٢,٢٥٥	٢,٢٨٢	٠,٢٧	٠,٢٨	١٣١
١٤,٥	٢٦,٣٥٥	٣,٤٠٠	٠,٢٧	٠,٤٧	١٢٠
١٤,٥	٢٢,٢٢٢	٨٣,٢٤٧	٠,٢٢	٠,١٢	١٤٠
١٢,١	٣٠,٢٨١	٢,٤٥٥	٠,٢٢	٠,٢٠	١٢٢
١٢,٥	٢٣,٠٢٢	٣,٧٣٢	٠,٢٠	٠,٤٢	١٢٢
١٢,٠	٢٥,٦٤٨	٤,٧١٢	٠,١٩	٠,٤٦	١٢٨

استعراض عام

الجدول ٧ (تابع)

معدل النمو السنوي	القيمة			المتنوع	الرتبة
	٢٠٠٠	١٩٨٥	١٩٨٥		
١٢	٢٤٠٠٠	٤٣٣٦	٣٦	٤٢٨١	٣٦
١١	٢٧٨٨٠	٥٦٠٤	٣٣	٤٩٨٣	٣٧
١٢	٢٢٧٧٧	٤١٢٢	٢٤	٨٧٦٠	٣٨
١٠	٢٩٩٨٧	٦٥٩٤	٣٩	٨٤٥١	٣٩
١١	٢٥٠١٥	٥١٦١	٣٠	٤٤٣٤	٣٠
١٠	٤٥٦١٧	١١٦١٨	٣٨	٧٢٨٤	٣١
١٠	٣٢٣٦٨	٧٥٩٩	٤٥	٧٨٣٧	٣٢
١١	٣١٨٦٥	٧٦٠٣	٤٥	٨٤٨٥	٣٣
١١	٢١٥٥٥	٤٥٨٥	٣٧	٧٢١١	٣٤
١٠	٢٤٥٩٩	٥٤٤٥	٣٢	٥١٥٦	٣٥
١٠	١٢٥٠١	٣٧٥٥٤	٣٣	٧٨٤٤	٣٦
١٠	٥٠٧٤١	١٤١٦٦	٨٣	٦٢٧٧	٣٧
١٠	٢٢٢٤٩	٥٨١٤	٣٤	٧٨٣٤	٣٨
٩	٢٢١٦٨	٥٨٥٤	٣٤	٧٤٩٢	٣٩
٨	٢٩٤٧٥	٨٣٣٤	٥٤	٧٩٢٩	٤٠
١٢	٢٠٣١٢٤٧	٣٧٢٠٠٦	١٤٠٨٧	٣٦٠٧١	٢١٠٨٤

المصدر: ١- وبتكاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقادرة التنافسية التصديرية، جدول الإطار السادس - ١-١.

ملاحظة: جاء ترتيب تلك المنتجات التي شكلت ما لا يقل عن ٠,٣٣ في المائة من إجمالي التجارة العالمية في عام ٢٠٠٠ حسب زيادة حصتها من السوق في الفترة بين عامي ١٩٨٥ و٢٠٠٠.

والعنصر الثالث لنظم الإنتاج الدولية الذي يتسم بأهمية خاصة بالنسبة إلى البلدان النامية هو موقع تلك البلدان الجغرافي. ولقد شهدت السنوات الـ ١٥ الماضية تغيرات كبيرة في العوامل المحددة لاختيار أفضل المواقع لأنشطة الشركات عبر الوطنية، وبالتالي في التوزيع الجغرافي للتكنولوجيا والإنتاج والأنشطة التسويقية في إطار نظم الإنتاج الدولية. وكانت عمليات الإنتاج مشتتة على الصعيد الدولي على مدى عقود ولكن الاتجاه نحو الإدماج على نطاقات جغرافية ما انفكت تتوسع يعتبر اتجاهاً جديداً نسبياً. وقد امتدت سلاسل التوريد إلى مناطق جديدة من العالم وشملت أنشطة إنتاجية إقليمية كانت مستقلة في الماضي، إلا أنه إذا كان البعد الجغرافي أقل أهمية بالنسبة إلى معاملات عديدة (بسبب تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات)، فإن القرب من الأسواق الرئيسية يظل عنصراً هاماً بالنسبة إلى بعض المنتجات.

وإذا كان نمو نظم الإنتاج الدولية ظاهرة معترفاً بها تماماً، فإن الاتجاه المتزايد في الشركات، وحتى في الشركات عبر الوطنية الكبيرة، إلى تضييق نطاق الاختصاص والى التعاقد مع شركات مستقلة على تادية عدد أكبر فأكبر من الوظائف وتوزيعها على الصعيد الدولي للاستفادة من الفوارق في التكاليف وفي عمليات النقل والإمداد هو اتجاه غير معروف تماماً. بل لقد أصبح بعض هذه الشركات يختار التخلي عن الإنتاج برمته، تاركاً تلك المسؤولية للمصنعين المتعاقد معهم بينما تركز هي على الابتكار والتسويق. وتكون الجهات الموردة الرئيسية والمصنعة على أساس التعاقد هي نفسها، في كثير من الأحيان، شركات عبر وطنية كبيرة لها على الصعيد العالمي بصمات تضاهاى بصمات الشركات الأصلية، ولها شركاتها الخاصة التي تتعاقد معها من الباطن وجهاتها الموردة الخاصة. إلا أن الشركات عبر الوطنية تلجأ بصورة متزايدة أيضاً إلى استخدام الموردين والمقاولين المحليين في البلدان المضيفة. ولا يقف التخصص عند هذا الحد: إذ تدخل الشركات عبر الوطنية الرئيسية أيضاً في ترتيبات ابتكار مشتركة مع شركات أخرى - منافسة أو موردة أو مشترية - ومع مؤسسات مثل مختبرات الأبحاث والجامعات. وبالتالي أصبح نظام الإنتاج العالمي الناشئ أكثر انفتاحاً من حيث الملكية ولكنه يخضع لتنسيق أوثق من قبل الجهات الفاعلة الرئيسية في كل نظام من نظم الإنتاج الدولية.

... حيث تنطوي على فرص كما تنطوي على تحديات بالنسبة للبلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية،...

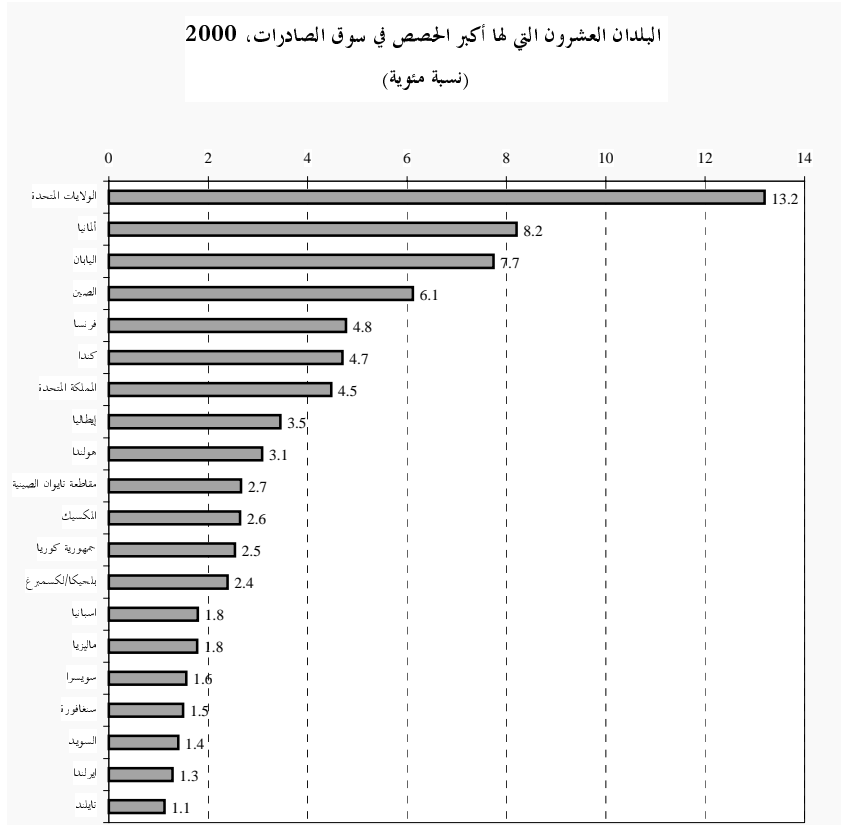
ويتيح تغير استراتيجيات الشركات وتغير نظم الإنتاج إمكانيات جديدة للبلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية للانخراط في نظم الإنتاج الدولية وللانضلاع بأنشطة كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا وموجهة نحو التصدير، وهي أنشطة ما كان بوسعها الانضلاع بها لولا هذا التغير. وفي نفس الوقت تؤدي الطلبات المتزايدة المنهالة على الموردين

الرئيسيين إلى إزالة العقبات التي تحول دون دخول السوق من قبل صغار الموردين أو الموردين الجدد من البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية الذين لا تتوفر لديهم القدرات والمزايا التنافسية التي تتطلبها نظم الإنتاج الحديثة.

وقد تترتب على زيادة القدرة التنافسية التصديرية آثار هامة. فمن حيث الحصص السوقية، يستأثر ٢٠ بلدا فقط بأكثر من ثلاثة أرباع قيمة التجارة العالمية (الشكل ٤). والبلدان المتقدمة ولا سيما ألمانيا واليابان والولايات المتحدة، هي الجهات المتاجرة الرئيسية. ولكن البلدان التي حققت أكبر المكاسب من حيث الحصص السوقية خلال الفترة ١٩٨٥ - ٢٠٠٠ هي بصورة رئيسية بلدان نامية مثل الصين والمكسيك وجمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية وتايلند، وبلدان تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية مثل الجمهورية التشيكية وهنغاريا وبولندا (الشكل ٥). وفي الواقع، أصبحت سبعة من تلك البلدان تنتمي الآن بفضل ما اكتسبته مؤخرا من حصص سوقية إلى البلدان المصدرة العشرين الأكبر في العالم. أي أن تغيرات هائلة قد أخذت تحدث في تكوين التجارة العالمية وأصبح عدد من البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية تعتبر من المستفيدين الرئيسيين منها.

ويرتبط نمو صادرات العديد من تلك البلدان "الفائزة" ارتباطا مباشرا بتوسع نظم الإنتاج الدولية، ولا سيما في صناعة الأجهزة الإلكترونية والسيارات. فالشركات الأجنبية المنتسبة تصدر الآن، على سبيل المثال، نحو نصف أو أكثر من نصف حجم الصادرات من المصنوعات في عدد قليل من تلك البلدان (الجدول ٨). إلا أن هذه النظم تكون مركزة عادة بحسب البلد والمنطقة والنشاط. ويحتمل أن تنتشر الدينامية التصديرية المسجلة في البلدان "الفائزة" إلى غيرها من البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية مع تسارع الإنتاج الدولي واتساع نطاقه ولكن الجزء الأكبر من تلك الأنشطة التصديرية التي تضطلع بها الشركات عبر الوطنية - ولا سيما في أكثر فروع التجارة العالمية دينامية - لا يزال يتركز حتى اليوم في قلعة قليلة من البلدان التي تقع بصفة رئيسية في شرقي وجنوب شرقي آسيا وفي المناطق المتاخمة لأمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي. ولكن الشركات عبر الوطنية تقوم في نفس الوقت بدور هام أيضا في العديد من البلدان التي ليست من البلدان المصدرة الرئيسية في العالم.

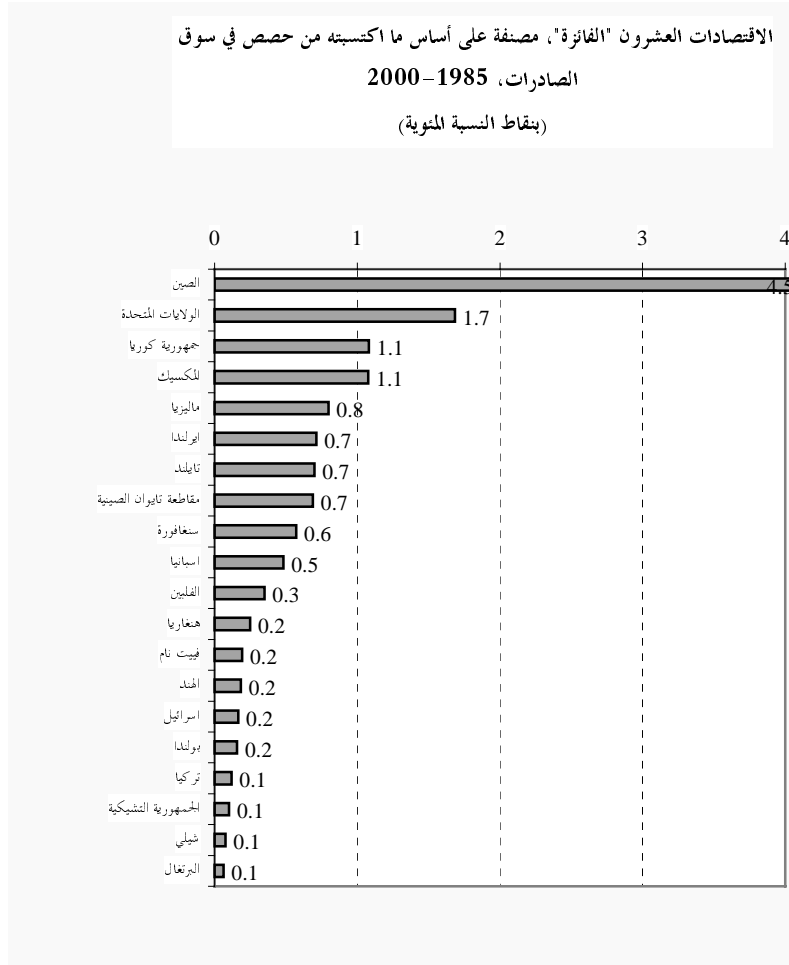
الشكل ٤ - الحصص في سوق الصادرات العالمية، ٢٠٠٠



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢: الشركات عبر

الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، الشكل السادس - ١.

الشكل ٥ - التغيرات في الحصة في سوق الصادرات العالمية، ١٩٨٥-٢٠٠٠



المصدر: الأونكتاد؛ تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، الشكل السادس-١.

الجدول ٨- حصص الشركات الأجنبية المنتسبة من صادرات بعض الاقتصادات المضيفة المختارة، في جميع الصناعات والصناعة التحويلية^(١) في أعوام مختارة

(نسبة مئوية)

الصناعة التحويلية ^(١)	جميع الصناعات	السنة	الاقتصاد
<i>البلدان المتقدمة:</i>			
١٤	٢٣	١٩٩٣	النمسا
١٥	٢٦	١٩٩٩	
٤١	٤٦	١٩٩٤	كندا ^(ب)
٣٩	٤٤	١٩٩٥	
١٠	٨	١٩٩٥	فنلندا
٣١	٢٦	١٩٩٩	
٢٧	٢٢	١٩٩٦	فرنسا ^(ب)
٢٦	٢١	١٩٩٨	
٧٤	..	١٩٩١	آيرلندا ^(ب)
٩٠	..	١٩٩٩	
٣	٤	١٩٨٨	اليابان
٤	٤	١٩٩٨	
٢٢	٤٤	١٩٩٦	هولندا ^(ب)
٢١	٢٣	١٩٩٦	البرتغال ^(ب)
٢١	١٧	١٩٩٩	
٢١	٢١	١٩٩٠	السويد ^{(ب)(ج)}
٣٦	٣٩	١٩٩٩	
٦	١٩	١٩٨٥	الولايات المتحدة
١٤	١٥	١٩٩٩	
<i>الاقتصادات النامية:</i>			
..	١٤	١٩٩٥	أرجنتين ^(د)
..	٢٩	٢٠٠٠	
..	١١	١٩٩٥	بوليفيا ^(د)
..	٩	١٩٩٩	
..	١٨	١٩٩٥	البرازيل ^(د)
..	٢١	٢٠٠٠	
..	١٦	١٩٩٥	شيلي ^(د)
..	٢٨	٢٠٠٠	
١٦	١٧	١٩٩١	الصين
٤٤ ^(هـ)	٥٠	٢٠٠١	
..	٦	١٩٩٥	كولومبيا ^(د)
..	١٤	٢٠٠٠	
..	٥٠	٢٠٠٠	كوستاريكا
١٠	..	١٩٨٥	هونغ كونغ، الصين
٥	..	١٩٩٧	
٣	٣	١٩٨٥	الهند

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

الاقتصاد	السنة	جميع الصناعات	الصناعة التحويلية ^(١)
	١٩٩١	٣	٣
ماليزيا	١٩٨٥	٢٦	١٨
	١٩٩٥	٤٥	٤٩
المكسيك ^(٢)	١٩٩٥	١٥	..
	٢٠٠٠	٣١	..
بيرو ^(٣)	١٩٩٥	٢٥	..
	٢٠٠٠	٢٤	..
جمهورية كوريا	١٩٩٩	..	١٥ (ط)
سنغافورة	١٩٩٤	..	٣٥
	١٩٩٩	..	٣٨
مقاطعة تايوان الصينية	١٩٨٥	١٧	١٨
	١٩٩٤	١٦	١٧
أوروبا الوسطى والشرقية:			
الجمهورية التشيكية	١٩٩٣	..	١٥
	١٩٩٨	..	٤٧
إستونيا ^(ب)	١٩٩٥	..	٢٦
	٢٠٠٠	٦٠	٣٥ ^(٤)
هنغاريا	١٩٩٥	٥٨	٦٢ ^(٤)
	١٩٩٩	٨٠	٨٦ ^(٤)
بولندا ^(ب)	١٩٩٨	٤٨	٣٥ ^(٤)
	٢٠٠٠	٥٦	٥٢ ^(٤)
رومانيا	٢٠٠٠	٢١	..
سلوفينيا	١٩٩٤	..	٢١
	١٩٩٩	٢٦	٣٣ ^(٤)

المصدر: ١ وكتناد، تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، الجدول السادس-٣.

(أ) صادرات الشركات ا حنبية المنتسبة في قطاع الصناعة التحويلية من السلع التصديرية للاقتصادات المضيفة.

(ب) البيانات المتعلقة بصادرات الشركات ا حنبية المنتسبة تخص صادرات الشركات ا حنبية المنتسبة المملوكة غليات فقط.

(ج) الصناعة التحويلية تشمل عمليات التعدين والحاجر.

(د) تستند البيانات المقدمة عن صادرات الشركات ا حنبية المنتسبة إلى متوسط الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠، وقد فسرت شعبة التجارة الدولية والإدماج التابعة للجنة الاقتصادية لمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، علم أسام، عنة مؤلفة من ٣٨٥ شركة تملكها جهات أجنبية: منها ٨٢ شركة في ا رجنتين و ١٦٠ في البرازيل، و ٢٠ في شيلي، و ٢١ في كولومبيا، و ٩٣ في المكسيك، و ٩ في بيرو.

(هـ) ٢٠٠٠ (و) ١٩٩٨ (ز) ١٩٩٣.

ملاحظة: للاضطلاع على حواشيه هذا الجدول بالكامل، انظر تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، الجدول السادس-٣.

ولقد سجل كل بلد من البلدان الستة المختارة لأغراض إجراء المزيد من التحليل في تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ - وهي الصين وكوستاريكا وهنغاريا وآيرلندا والمكسيك وجمهورية كوريا - ارتفاعا حادا في حصصه السوقية، كما شهد تحولا في تكوين منتجاته التصديرية: من المنتجات غير الدينامية إلى المنتجات الدينامية ومن الأنشطة المعتمدة على تكنولوجيا بسيطة إلى أنشطة تعتمد على تكنولوجيا متوسطة ورفيعة المستوى. وكسبت البلدان الآسيوية "الفائزة" حصصا في جميع الأسواق الرئيسية (اليابانية والأوروبية والأمريكية اشمالية)، بينما سجلت البلدان في المناطق الأخرى تقدما في إطار إقليمي بصفة رئيسية. وحقت بلدان أوروبا الغربية والشرقية مكاسب في حصصها في الأسواق الأوروبية بصفة رئيسية بينما كسبت بلدان أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي حصصا في أسواق أمريكا الشمالية أساسا.

وفي جميع تلك البلدان، لعبت الشركات عبر الوطنية دورا هاما في زيادة الصادرات سواء من خلال علاقات سهمية أو علاقات غير سهمية. ولكن إذا كانت لأنشطة الشركات عبر الوطنية حصة كبيرة من صادرات تلك البلدان، فإن هذه الحصة تتفاوت تفاوتا كبيرا. ومن بين الجهات المصدرة الرئيسية، تعتبر جمهورية كوريا مثلا على بلد من البلدان "الفائزة" ليس له إلا وجود صغير نسبيا بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، مع أن الروابط غير السهمية قد لعبت دورا في تعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية الكبيرة التي تدخل في صلب الاقتصاد الكوري. أما البلدان "الفائزة" الأخرى، ولا سيما في مجال المصنوعات غير المعتمدة على الموارد الطبيعية - وهي أكثر المنتجات دينامية في التجارة العالمية - فقد اعتمدت على الشركات عبر الوطنية لتعزيز أداؤها التصديري. وقد أصبحت الصين وكوستاريكا وهنغاريا وآيرلندا والمكسيك من بين البلدان "الفائزة" في مجال التصدير معتمدة أساسا على الاستثمار الأجنبي المباشر في إنتاج أكثر سلعها التصديرية دينامية. وكانت لكل بلد، بالإضافة إلى ذلك، ميزاته الخاصة التي مكنته من الارتباط بنظم الإنتاج الدولية. فميزة الصين تكمن في حجم اقتصادها الذي يسمح لها بتحقيق وفورات الحجم ويساعدها على زيادة الصادرات. أما ميزة هنغاريا وآيرلندا والمكسيك فتتمثل في إمكانية وصولها إلى سوق رئيسية بشروط تفضيلية. وفي كوستاريكا وآيرلندا، كانت السياسة الوطنية القائمة على نهج استباقي لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في التكنولوجيا الرفيعة المستوى والارتباط بشبكات الموردين الدولية عاملا هاما.

... ولكن المكاسب الإنمائية المستمدة من ازدياد الصادرات لا يمكن أن تعتبر أمرا مسلما به.

إن تحسسين القدرة التنافسية التصديرية أمر هام ينطوي على تحديات ولكنه ليس غاية في حد ذاته، بل هو وسيلة لبلوغ غاية، ألا وهي: تعزيز التنمية. ويثير ذلك مسألة الفوائد المستمدة من التجارة المرتبطة بالشركات عبر الوطنية، بدءا بتحسين الميزان التجاري ثم تحسين العمليات التصديرية

وإدامتها على مر الزمن. وحتى وإن كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التصدير تساعد على زيادة الصادرات، فإن الشركات الأجنبية المنتسبة تستورد أيضا. وقد تكون حصائل النقد الأجنبي الصافية صغيرة في بعض الحالات، وقد تسجل أيضا قيم تصدير عالية مع تدني مستويات القيمة المضافة. والمسألة، في جميع الأحوال، هي معرفة كيف يمكن للبلدان النامية المضيفة أن تستفيد إلى أقصى حد ممكن من الأصول التي تتحكم بها الشركات عبر الوطنية. ويعتمد الأمر إلى حد كبير على الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات عبر الوطنية، من جهة، وعلى ما يقابلها من قدرات وسياسات في البلد المضيف، من جهة أخرى.

والاعتماد المفرط على الشركات عبر الوطنية لبناء القدرة التنافسية التصديرية له مساوئه. فقد تركز الشركات عبر الوطنية فقط على المزايا النسبية الثابتة للبلد المضيف. وإذا كان ذلك يسمح بحل بعض ما تواجهه الشركات عبر الوطنية في الأجل القصير من مشاكل تتعلق بالكفاءة، فهو يعني أيضا أن عددا من المنافع المستمدة على المدى الأطول والتي يمكن عزوها إلى الشركات الأجنبية المنتسبة العاملة في مجال التصدير قد لا يحقق في البلد المضيف. وعلى وجه الخصوص، قد لا يكون بالمستطاع تنمية المزايا النسبية الدينامية ولا انخراط الشركات المنتسبة في الاقتصاد المحلي بإقامة روابط بمشاركة الأعمال المحلية من خلال مواصلة تنمية مهارات العمال أو بإدخال تكنولوجيات أكثر تطورا.

ويتطلب الارتقاء بمستوى الصادرات تحسين أداء الإنتاج كما يتطلب التحول من الميزة النسبية الثابتة إلى ميزة نسبية دينامية. ومنطلق ذلك هو أن التخصص في مختلف فروع نظام الإنتاج الدولية قد ينطوي على منافع وفرص تنافسية مختلفة. وبالتالي فإن هناك ما يبرر القلق من أن التخصص في الفروع المعتمدة على العمالة الكثيفة قد لا يكون مستصوبا في بعض الحالات حتى وإن كانت صادرا لها قائمة على استخدام التكنولوجيا المتطورة، وقد تكون فوائد هذا التخصص من حيث التدريب أو التكنولوجيا قليلة وعوائده على الاقتصاد المحلي ضئيلة. هذا بالإضافة إلى أن الميزة التنافسية القائمة على العمالة قليلة التكلفة قد تزول مع ارتفاع الأجور. ومن جهة أخرى، قد تكون الصادرات المعتمدة على العمالة الكثيفة مفيدة اقتصاديا ما دامت القيمة المضافة المحلية إيجابية بالأسعار العالمية حتى وإن لم تزد بنفس سرعة زيادة الصادرات. وفي الواقع أنه حيثما يستبعد احتمال استخدام العمالة الفائضة في أنشطة تدر ربحا أكبر أو في أنشطة مستصوبة اقتصاديا، يكون من مصلحة البلد المعنى أن يستخدم تلك العمالة في الإنتاج الموجه نحو التصدير. وجميع نظريات الميزة النسبية تبين أنه ينبغي لنتلك البلدان أن تخصص في العمليات المعتمدة على العمالة الكثيفة في بداية مسارها التصديري؛ والسؤال المطروح هنا هو معرفة ما إذا كان بإمكانها الارتقاء بمستوى صادراتها ثم المحافظة على هذا المستوى.

ويمكن للشركات عبر الوطنية أن تسهم في تحسين القدرة التنافسية للبلد ما إما من خلال الاستثمار في أنشطة ذات قيمة مضافة أكبر في الصناعات التي لم تستثمر فيها من قبل، أو بالتحول، في صناعة معينة، من الأنشطة ذات الإنتاجية المنخفضة والمعتمدة على تكنولوجيا بسيطة وعمالة كثيفة إلى أنشطة ذات إنتاجية عالية تعتمد على تكنولوجيا رفيعة المستوى وعلى المعارف. وهذا يبرز أهمية ضمان استدامة الشركات الأجنبية المنتسبة الموجهة نحو التصدير. وإذا أريد لتلك الشركات الأجنبية المنتسبة أن تنخرط في اقتصادات البلدان المضيفة وحب عليها تحسين أدائها والسعي تدريجياً لإقامة روابط خلفية مع الشركات المحلية. وحيثما تقام تلك الروابط، لا يتوقع أن تصبح الصادرات المعنية أكثر قابلية للإدانة وأكبر منفعة بالنسبة إلى البلد المضيف فحسب، بل ويحتمل أن تكون قيمتها المضافة المحلية أكبر أيضاً كما يحتمل أن تسهم في تعزيز القدرة التنافسية في قطاع الشركات المحلية الذي هو أساس التنمية الاقتصادية. ويشكل نجاح استراتيجيات التصنيع الوطنية في عدد من البلدان (الآسيوية غالباً) التي تضافرت فيها الجهود الرامية لاحتذاب أنشطة الشركات عبر الوطنية الموجهة نحو التصدير مع تنمية القدرات المحلية يعتبر، مثلاً يمكن أن تقتدي به جهات أخرى.

وبخلاصة، القول إنه يبدو أن من الممكن استغلال منافع الأنشطة التصديرية التي تضطلع بها الشركات عبر الوطنية استغلالاً أكبر. فلقد بدأت التكنولوجيات تتغير، وأصبحت العمليات والوظائف قابلة للتجزئة بصورة متزايدة، وأخذت الحدود الفاصلة بين ما هو داخلي وما هو خارجي للمؤسسات تتبدل. ثم إن انخفاض تكاليف النقل قد أخذ يوسع خرائط المواقع. ويتوقع أن تنخرط في حضم عملية العولمة أنشطة جديدة من بينها العديد من أنشطة البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية. وأصبح التحدي الذي تواجهه البلدان التي ترغب في تحسين قدرتها التنافسية التصديرية بالتعاون مع الشركات عبر الوطنية يتمثل، أولاً، في الارتباط بنظم الإنتاج الدولية التابعة لتلك الشركات، ومن ثم الاستفادة منها استفادة أكبر. وهنا تظهر أهمية السياسات وضرورة إفساح المجال للسياسات الوطنية.

تعزيز تشجيع الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير

إن السياسات الرامية إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير قد أخذت تتطور...

ثمة أولوية مشتركة بين البلدان سواء كانت غنية أو فقيرة، ألا وهي تحسين الصادرات وإدامتها لكسب تسهم في التنمية إسهاماً أكبر. ومثلما تجد الشركات نفسها مضطرة لجعل نظمها الإنتاجية أكثر قدرة على المنافسة، يجب على البلدان أن تنظر في كيفية التحول، في أي صناعة من الصناعات، إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. ويمكن للشركات عبر الوطنية أن تساعد بطرق شتى على تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للبلدان المضيفة. ويكمن التحدي هنا في إمكانية الاستفادة من

إمكانات الشركات عبر الوطنية لتحقيق هذا الغرض. وبغية اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير والتأكد من أن هذا الاستثمار يعود بفوائد إيجابية، يجب على البلدان أن تجد أكثر الأساليب فعالية لجعل مواقعها مواتية للاضطلاع بنوع الأنشطة التصديرية التي تهدف إلى تشجيعها. ولا بد، حتى للجهات المستفيدة التقليدية الرئيسية من الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، من الارتقاء بمستوى صادراتها للتمكن من تحمل عبء الأجر المرتفعة والحفاظ على قدرتها التنافسية كقاعدة للتصدير.

وقد أخذت عملية وضع السياسات وتنفيذها تتطور تمثيا مع التغيرات الدينامية في استراتيجيات الشركات التي تؤثر في صناعات التصدير الرئيسية، وتزايد المنافسة فيما بين البلدان والكيانات دون الوطنية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، وتغير البيئة التنظيمية والأهداف الإنمائية للبلدان نفسها. ومع الاعتراف بأن استقرار الاقتصاد الكلي، بالإضافة إلى عوامل هيكلية مثل القدرة التكنولوجية والموارد البشرية، هي عناصر أساسية لجعل أي موقع قادرا على التنافس، يتم التركيز هنا على السياسات المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير: أي كيف يمكن اجتذاب هذا الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادته والارتفاع منه. ولا يقع في نطاق استعراض تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ تحديد السياسات الضرورية لتحسين الموارد البشرية والتكنولوجية في حد ذاتها، بل يتم التركيز في هذا المجلد على دروس هامة أخرى يمكن أن تستخلص من تجارب البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية والتي استغلت بنجاح الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لتعزيز قدرتها التنافسية التصديرية. إلا أنه يجب توخي الحذر لدى تطبيق تلك الدروس: ففعالية أي سياسة معينة تعتمد على الإطار الاقتصادي والتاريخي والجغرافي والثقافي والسياسي المحدد.

أما إمكانية الوصول إلى الأسواق الرئيسية فهي شرط ضروري ولكنه غير كاف لاجتذاب الأنشطة الموجهة نحو التصدير. وعلى الرغم من أن تحرير التجارة المتعددة الأطراف كان عاملا هاما يسر نشأة نظم الإنتاج الدولية وسهل اضطلاع الشركات عبر الوطنية بأنشطة تصديرية في الخارج، ما زالت إمكانية الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة، ولا سيما فيما يتعلق بالسلع ذات الأهمية التصديرية بالنسبة إلى البلدان النامية، تحتاج إلى تعزيز إضافي. ويجب على وجه الخصوص أن يتم تناول الزيادات القصوى في التعريفات الجمركية وتساعد التعريفات الجمركية والحوافز غير التعريفية في مجالات الزراعة والمنسوجات والألبسة. وفي نفس الوقت، فإن تزايد النزعة الحمائية قد يقوض فعليا الفرص المتاحة للبلدان الفقيرة لاستغلال ميزتها النسبية على أتم وجه. ثم إن اللجوء بصورة متزايدة لاتخاذ تدابير تجارية مثل تدابير مكافحة الإغراق والتدابير الوقائية، واللجوء بصورة متزايدة أيضا إلى الإعانات المخصصة في البلدان المتقدمة هما من الأمور التي تدعو إلى القلق في هذا المضمار.

وعلى الرغم من تآكل الهوامش التفضيلية، ما زال العديد من الترتيبات الإقليمية والتفضيلية يتسم بالأهمية بالنسبة إلى موقع الإنتاج التصديري (كما في إطار الاتحاد الأوروبي واتفاقيات الشراكة المبرمة معه، وفي إطار اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ومبادرة الولايات المتحدة لحوض البحر الكاريبي، وقانون النمو والفرص في أفريقيا، على سبيل المثال)، كما لا تزال خطط متنوعة للإنتاج في الخارج تتسم بالأهمية أيضا. وإذا كان يجب على واضعي السياسات في البلدان المضيفة أن يدركوا ما تتيحه تلك الترتيبات من فرص، فإنه يجب عليهم أن يفهموا في نفس الوقت ما هي حدود تلك الترتيبات. فخطط الإنتاج في الخارج، على سبيل المثال، تثبط استخدام العناصر المحلية بصفة عامة وقد تقيد بالتالي الارتقاء بمستوى العمليات المحلية. ولا توفر الأفضليات التجارية، في حد ذاتها، أساسا كافيا أو مستديما لتنمية صناعات تصديرية تنافسية (سواء مع الاستثمار الأجنبي المباشر أو بدونه). ويسري ذلك أيضا على البلدان التي اجتذبت الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير بفضل حصص التصدير غير المستخدمة إلى البلدان التي تقيد توريد المنسوجات والملابس بموجب ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف. ونظرا إلى أن تلك الحصص ستلغى تدريجيا حتى عام ٢٠٠٥، فهناك خطر يتمثل في انتقال الاستثمار الراهن إلى بلدان تتيح شروطا تنافسية أفضل. فيجب أن تعتبر الأفضليات التجارية منفذا مؤقتا يتيح للبلدان الوقت اللازم لتعزيز ما تتمتع به من مزايا كمواقع للاستثمار.

ويمكن لحكومات البلدان المضيفة أن تنظر في اتخاذ عدد من التدابير التي قد تحسن قدرة البلد على اجتذاب الاستثمار على المدى الطويل كقاعدة للإنتاج الموجه نحو التصدير. وإذا كان التركيز هنا ينص على تدابير السياسة العامة المتصلة بصفة مباشرة بالاستثمار الأجنبي المباشر، فيجب التشديد مرة أخرى على أن تلك التدابير ينبغي أن تعتبر جزءا من جهود أوسع تبذل لتعزيز التنمية.

ومن المجالات الرئيسية في ميدان السياسة العامة، ما يتمثل في تحسين إمكانية الحصول على المنتجات المستوردة من خلال تدابير تيسير التجارة. وتتسم تلك الجهود بالأهمية نظرا إلى أن القدرة التنافسية للأنشطة الموجهة نحو التصدير (ولا سيما في الصناعات غير القائمة على الموارد الطبيعية) تعتمد في أغلب الأحيان اعتمادا كبيرا على المدخلات المستوردة. ولقد حاولت بلدان مختلفة تشجيع الصادرات من الشركات الأجنبية المنتسبة بفرض شروط على أداء التصدير. إلا أنه لكي لا يتم تثبيط الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، فقد تم ربط تلك الشروط عادة ببعض المزايا التي يحصل عليها المستثمر. ولقد أصبح اللجوء إلى فرض شروط إلزامية على أداء التصدير أصعب في ظل بيئة تنافسية على نحو متزايد وفي ضوء القواعد التي حددتها منظمة التجارة العالمية.

ومن أجل خفض تكاليف الإنتاج والحد من مخاطره، تعرض بلدان عديدة حوافر لاجتذاب الجديد أو الإضافي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التصدير. ولقد تطور أسلوب اللجوء إلى الحوافر هو الآخر على مر الزمن. فالبلدان المتقدمة كثيرا ما تلجأ إلى استخدام الحوافر المالية

(مثل الهبات المباشرة)، بينما يكون اللجوء إلى التدابير الضريبية أكثر شيوعاً في البلدان النامية (التي لا يمكن لها أن تتحمل عبء تخصيص الخوافز المالية من الميزانية الحكومية مباشرة). ولقد كانت الخوافز عنصرها هاماً في الاستراتيجيات الإنمائية للعديد من البلدان ولا سيما تلك التي حققت نجاحاً في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير. وقد اعتمد بعض هذه البلدان نمجاً محدد الأهداف على نحو متزايد من أجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

والمتحدي الذي تواجهه البلدان النامية الراغبة في استخدام الخوافز في الجهود التي تبذلها لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، يتمثل في الموازنة بين الفوائد والتكاليف التي ينطوي عليها الأمر. فعندما تستخدم الخوافز بصورة فعالة، فهي تكمل عادة سلسلة من التدابير الأخرى التي تستهدف تعزيز جوانب مثل مستوى المهارات والتكنولوجيا والهيكل الأساسية. ولكن توفير الخوافز للتعويض عن جوانب النقص الرئيسية لا يعتبر دائماً استراتيجية حكيمة لأنه يزيد خطر إنفاق الأموال العامة على مشاريع لا توفر العوامل الخارجية اللازمة لتبرير تلك الخوافز أصلاً. وثمة خطر أكبر في أن يغادر المستثمرون البلد فور توقف الخوافز إذا لم تبذل جهوداً لتحسين البيئة التجارية وجعلها مواتية بدرجة أكبر لاجتذاب الاستثمار، وما لم يتم تحسين الإنتاج وإدماج الاستثمار الأجنبي المباشر في صلب الاقتصاد المحلي. فيجب بالتالي ألا تستخدم الإعانات كتدبير منعزل بل كجزء من مجموعة سياسات أوسع.

ويعتبر إنشاء مناطق لتجهيز الصادرات بهدف توفير هياكل أساسية فعالة والقضاء على البيروقراطية ضمن نطاق محدود، أداة شائعة الاستعمال أيضاً لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير. والواقع أن أغلبية البلدان "الفائزة" المبينة في الشكل ٤ قد أنشأت مناطق لتجهيز الصادرات (أو وضعت خططاً أخرى تتسم ببعض خصائص تلك المناطق)، ولعدد من هذه البلدان حصة كبيرة في الصادرات من السلع المصنعة التي لا تعتمد على الموارد الطبيعية. ولكن أداء مناطق تجهيز الصادرات يعتمد إلى حد كبير على سياسات أخرى ولا سيما السياسات الموضوعة لتنمية الموارد البشرية وإنشاء الهياكل الأساسية اللازمة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير وزيادته. وتوجد مناطق ناجحة من هذا القبيل في بلدان مثل الصين وكوستاريكا والجمهورية الدومينيكية والفلبين وسنغافورة. وتوجد، من جهة أخرى، مناطق عديدة لتجهيز الصادرات أخفقت في اجتذاب استثمارات هامة وقد كانت فيها التكاليف أكبر بكثير من الفوائد الاجتماعية.

وكما هو الحال في مجالات أخرى من مجالات السياسة العامة، فإن طبيعة مناطق تجهيز الصادرات وفوائدها تتطور أيضاً. وكما لوحظ من قبل، فإن شرط التصدير قد تراخى في السنوات الأخيرة في العديد من البلدان، مما سمح بزيادة المبيعات المحلية إلى حد كبير. وأصبح يوجد الآن في مناطق تجهيز الصادرات عدد أكبر من الشركات المحلية، وتبذل الحكومات جهوداً لتشجيع على زيادة الروابط بين الشركات الأجنبية المنتسبة والشركات المحلية فضلاً عن تدريب الموظفين المحليين

وتنمية الهياكل الأساسية الفنية والتكنولوجية. وتطرأ تغيرات أيضا على التكوين الصناعي للإنتاج داخل مناطق تجهيز الصادرات ومناطق أخرى. فبينما كانت تهيمن عليه أنشطة التصنيع المعتمدة على التكنولوجيا البسيطة وعلى العمالة الكثيفة والحوافز، أصبح بعض هذه المناطق يتحول اليوم إلى مجالات جديدة مثل تجميع الوحدات الإلكترونية والتصميم الإلكتروني والاختبار والبحث والتطوير، ناهيك من المقار الإقليمية ومراكز النقل والإمداد العالمية. وقد تؤدي ضوابط منظمة التجارة العالمية في مجال الإعانات التصديرية إلى الإسراع بتلك الاتجاهات في البلدان النامية.

... على ضوء قواعد منظمة التجارة العالمية الخاصة بالإعانات التصديرية، ...

لا تحتاج البلدان النامية، عندما تنظر في إمكانية استخدام الحوافز، خاصة في إطار مناطق تجهيز الصادرات، إلى تحديد أكثر تلك الحوافز فعالية فحسب بل إنها تحتاج أيضا إلى ضمان توافرها مع الإطار التنظيمي الدولي ولا سيما قواعد منظمة التجارة العالمية. ويجب في هذا الصدد إيلاء اهتمام خاص لدور الإعانات التصديرية. فإلى جانب الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية المدرجة في المرفق السابع بالاتفاق المتعلق بالإعانات والتدابير التعويضية (أي أقل البلدان نمواً والبلدان الأعضاء المدرجة في المرفق السابع حتى يصل فيها نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي إلى مبلغ ١٠٠٠ دولار)، سيتعين على البلدان النامية الأخرى الأعضاء إزالة الإعانات التصديرية اعتباراً من ١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٣، وذلك باستثناء البلدان التي سيتم تمديد فترتها الانتقالية. ولكن يجب حتى على تلك البلدان أن تنظر فيما ستفعله فور انتهاء تلك المدة. وتظل هناك إمكانية لتوفير حوافز محددة أخرى لا يسري عليها تعريف الإعانات المحظورة، جائزة ولكن أي إعانة "محددة" قد تترتب عليها آثار سلبية على مصالح عضو آخر من أعضاء منظمة التجارة العالمية يمكن أن تكون موضع دعاوى كما يجوز أن تخضع لإجراءات تعويضية. ويجوز بالإضافة إلى ذلك إخضاع السلع المدعومة المستوردة إلى بلد آخر عضو في منظمة التجارة العالمية لتدابير تعويضية يتخذها ذلك البلد إن تسببت تلك السلع بأضرار مادية أو انطوت على خطر إلحاق أضرار مادية بصناعة محلية بتوفير سلعة مماثلة في البلد العضو المستورد. وبالتالي يصبح توفير الإعانات "المحددة" أمراً محفوفاً بالمخاطر.

ويستوقع أن تستمر مناطق تجهيز الصادرات في القيام بدور هام في الاستراتيجيات الشاملة التي تضعها البلدان لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير. ويمكن لتلك البلدان أن تستمر في إعفاء صادرات الشركات الموجودة في تلك المناطق من الضرائب غير المباشرة (مثل ضريبة المبيعات)، والضرائب الحدودية (مثل الرسوم القنصلية) ورسوم التوريد. وبالتالي يكون تطبيق نظم رد الرسوم والإعفاء من الرسوم جائزاً. وقد لا تشمل نظم رد الرسوم على السلع الرأسمالية المستخدمة لإنتاج السلع المصدرة، وحيث إنه لا يوجد لدى بلدان عديدة من البلدان الأعضاء الأصغر في منظمة التجارة العالمية إلا القليل من السلع الرأسمالية المنتجة محلياً بل وقد لا يوجد لديها أي سلع من هذا النوع، فيمكن لها، بالتالي، أن تنظر ببساطة في إمكانية تخفيض أو إلغاء الرسوم على الواردات من

تلك السلع. ويمكن القول، بالإضافة إلى ذلك، إن أكبر المزايا الهيكلية المتمثلة في وجود هياكل أساسية جيدة الأداء وإجراءات إدارية مبسطة لا تتأثر من جراء تلك التدابير. ومن هذا المنطلق، إلى جانب اعتبارات أخرى، بدأت بعض البلدان، ومن بينها بعض البلدان المتقدمة، بتحويل مناطق تجهيز الصادرات التابعة لها إلى مجمعات صناعية أو مجمعات علمية يمكن أن تقوم بدور المحفز في تنمية التكتلات.

وثمة خطر بأن ينقلب التنافس المحتدم على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير إلى سباق نحو الحضيض (من حيث المعايير الاجتماعية والبيئية) وسباق نحو القمة (من حيث الحوافز). ولقد تم الإعراب عن تلك المخاطر لا سيما في إطار مناطق تجهيز الصادرات. وينبغي ألا تقييم مناطق تجهيز الصادرات الناجمة على أساس قدرتها على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر أو زيادة الصادرات وحصائل النقد الأجنبي فقط، بل ينبغي أن تقييم أيضا على أساس مدى مساعدتها في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية الأوسع. فالبلدان التي تتبع نهجا أكثر تكاملا في السياسات العامة إزاء اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير - مثلا عن طريق تمثيل ثلاثي الأطراف في لجان مناطق تجهيز الصادرات، وضمان حقوق العمال (بما فيها حرية تكوين الجمعيات والتفاوض الجماعي)، وتحسين المهارات وشروط العمل - هي البلدان التي تجتذب، على الأرجح، أفضل الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وتعتبر سنغافورة وأيرلندا مثالين على البلدان التي اتبعت نهجا أكثر تكاملا في السياسات التي وضعتها في هذا المجال. ولقد بذلت جهود في هذين البلدين لتعزيز التدريب وتيسير الحوار بين العمال والإدارة وتوفير هياكل أساسية ممتازة للمستثمرين. فعلاقات العمل الجيدة تسهم، إلى جانب تحسين المهارات، في تعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية.

وفيما يتعلق بخطر حدوث سباق نحو القمة في إتاحة الحوافز، فإذا كان الاتفاق المتعلق بالإعانات والتدابير التعويضية يحظر استخدام الإعانات التصديرية، فما زالت هناك حوافز أخرى، ولا سيما حوافز موقعية، تستخدم على نطاق واسع سواء في البلدان المتقدمة أو في البلدان النامية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير. ومع تزايد المنافسة على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، أصبح خطر لجوء المواقع المنافسة إلى زيادة حوافزها بصورة مستمرة يستوجب زيادة التعاون الدولي في هذا المجال. ويبين التفاوت في الموارد المتاحة لتوفير الدعم العام للاستثمارات الخاصة أن وضع البلدان النامية غير موات في المنافسة القائمة على أساس تلك الحوافز. ومن شأن لجوء البلدان المتقدمة والنامية إلى التقليل من استخدام الحوافز الموقعية أن يساعد الحكومات على تخصيص موارد إضافية لتنمية المهارات والهياكل الأساسية وغير ذلك من المجالات تنسم بالأهمية في اجتذاب الأنشطة الموجهة نحو التصدير. ويمكن في الوقت نفسه تبرير جعل بعض الإعانات ذات الوجهة الإنمائية المقدمة للشركات الأجنبية المنتسبة غير قابلة للمقاضاة في إطار قواعد منظمة التجارة العالمية، وذلك في حالات منها مثلا إذا كانت تلك الإعانات تقيده، في تشجيع توفير التكنولوجيا

والمساعدة التقنية والتدريب للموردين المحليين والموظفيهم. إلا أنه تجنبا للانتفاع المجاني، يجب أن تكون الشركات المستفيدة من الحوافز مطالبة بأن تتعهد رسميا بإتاحة موارد كافية على أساس طويل الأجل.

... بينما تصبح أهداف تشجيع الاستثمار محددة على نحو أدق، ...

يتعين أن ينسجم اختيار أدوات السياسة العامة المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير مع الاستراتيجية الإنمائية الإجمالية للبلد المعني. وثمة إدراك متزايد بأن مختلف أدوات السياسة العامة لا تؤتي ثمارها على الوجه الأمثل إلا إذا تم تطبيقها بشكل محدد الأهداف ومتناسك. وبما أن الشركات عبر الوطنية تنظر عموما في عدد من مواقع الاستثمار المحتملة من أجل الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، فإن الحاجة للأخذ بنهج مركز لتشجيع الاستثمار تكتسي أهمية خاصة في هذا الميدان. ومن المحتمل أن يكون اتباع نهج واضح محدد الأهداف أقل تكلفة في ضوء النتائج التي يتم تحقيقها، بالمقارنة مع النهج الذي يتبعه أي بلد يحاول اجتذاب الاستثمارات الموجهة نحو التصدير على أساس مخصص. لكن الأهم من ذلك كله أن السبب الرئيسي في تحديد الأهداف هو زيادة فرص اجتذاب الاستثمارات التي تعزز الغايات الإنمائية المحددة للبلد المعني. ويتطلب ذلك، في جملة أمور أخرى، أن تقوم الحكومات بتحديد نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يحتمل أن يتيح أفضل الإمكانيات لإقامة الروابط بالاستثمارات المحلية.

ولعل أحد المنطلقات الهامة في نجاح الاستهداف هو فهم القدرة التنافسية النسبية التي يتمتع بها البلد المضيف (أو أي منطقة فيه) فيما يتعلق بأنشطة محددة فهدا واضحا. وفي حين أنه يمكن أن تتفاوت مستويات التعقيد والتفصيل في أي تقييم لجوانب القوة والضعف التي يتسم بها أي موقع من المواقع، فإنه يمكن أيضا تكوين رأي مستنير من خلال اتباع نهج عام منخفض التكلفة نسبيا ينطوي على تحليل أنماط التجارة والصناعة الحالية، والتشاور مع المستثمرين الحاليين (المحليين منهم والأجانب)، وإجراء تحليل لتحديد المواقع المتنافسة التي تقوم بالتصدير وما اجتذبه من الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، وتحديد العوامل الأخرى التي يمكن أن تجتذب مثل هذا الاستثمار، بما فيها العضوية في مناطق التجارة الحرة، ومخططات التجارة التفضيلية، ومجمعات الأنشطة الاقتصادية، والمجمعات الصناعية. ويمكن أن يشكل هذا التقييم أساسا لتحزئة الأسواق في نطاق أضيق مثلا، استنادا إلى المعايير الاقتصادية والجغرافية والديموغرافية وسواها.

ومن العناصر الهامة الأخرى في عملية الاستهداف ما يتمثل في إجراء تحليل سليم لاستراتيجيات الشركات التي تؤثر على اختيار الموقع. وقد تجد البلدان استجابة إلى تزايد التخصص الجغرافي والوظيفي في العديد من الصناعات، أنه من المفيد تحديد مواقع الانتاج التي

يمكن أن ترتبط من خلالها بنظم الإنتاج الدولي. وكلما ازداد النهج المتبع تركيزا كلما تسرت عملية تنسيق أنشطة وكالات تشجيع الاستثمار من أجل تلبية متطلبات المستثمرين. وثمة معلومات هامة بالنسبة للمكان الذي ينبغي البحث فيه عن المستثمرين المحتملين، وتعلق هذه المعلومات بالشركات الأجنبية المنتسبة المتواجدة في البلد المعنى بالفعل. فهي تشكل "دليلا حيا" على توفر فرص الاستثمار، وقد يكون وجودها مؤشرا يدل على الموقع الذي يتعين البحث فيه عن استثمارات إضافية. وقد تشكل الشركات المنافسة لها أيضا أهدافا رئيسية محتملة، وخصوصا إذا ما كانت الشركات الأجنبية المنتسبة القائمة مرتبطة بالشركات عبر الوطنية الرئيسية. وتعتبر الشركات التي تشكل جزءا من سلاسل القيمة التي تشمل الشركات المنتسبة، المحلية والأجنبية، في البلد المضيف (كمشترية أو موردة مثلا) أهدافا محتملة أيضا. وربما كانت تقوية الروابط الوثيقة بالشركات القائمة مصدرا لاستقاء المعلومات من أجل التوصل إلى فهم متعمق لاستراتيجيتها الاستثمارية وكيفية قيام هذه الشركات "المتراصة" باتخاذ قراراتها في مجال الاستثمار.

ويتعين ألا يقتصر الاستهداف على مبادرة تتخذ مرة واحدة بل ينبغي أن يكون عملية تعلم مستمرة يلعب فيها بناء العلاقات دورا أساسيا. ويتعين على الحكومات أن تسلم بأهمية الدينامية في تحديد الأسواق المتخصصة، وأن تدرك ضرورة تعديل استراتيجياتها مع مرور الزمن ومع مراعاة تطور ظروف المنافسة واستراتيجيات الشركات. وتعتبر المزايا القائمة على الوصول إلى الأسواق بشروط تفضيلية، على سبيل المثال، ذات أهمية كبيرة لكنها ينبغي أن تتلاءم مع خطة واضحة من أجل تحقيق مزايا مستدامة مع مرور الوقت. ويمكن لوكالات تشجيع الاستثمار أن تساهم في هذه الخطط، لكن تصور الخطط وتنفيذها يتطلبان أيضا مشاركة من قبل الوكالات الحكومية الأخرى وإقامة الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

غير أن وضع استراتيجيات أكثر استهدافا وتركيزا لا يخلو من المخاطر. إذ قد تتركز الموارد على اجتذاب استثمارات لا تتحقق، أو قد تبذل جهود كبيرة وتكرس موارد لا يستهان بها للبحث عن أنواع غير ملائمة من الشركات أو عن شركات كانت ستستثمر على أية حال. وينبغي عدم التضحية بتحسين بيئة السياسة العامة الإجمالية للاستثمار - المحلي والأجنبي على السواء - في سبيل التركيز بصورة انتقائية على اجتذاب بضع شركات فحسب. ولعل التوصل إلى فهم واقعي لجوانب القوة والضعف التي يتسم بها موقع من المواقع كقاعدة للإنتاج الموجه نحو التصدير يشكل أساسا أقوى لعملية الاستهداف. وهناك خطر مائل أيضا في أن يكون السعي للفوز بشركات عبر وطنية "رفيعة المستوى" مجرد حلم إذا لم تتوفر للبلد المعنى الظروف الأساسية اللازمة لاجتذاب هذا النوع من المستثمرين (من قبيل اليد العاملة المثقفة والرفيعة المهارات والبنية الأساسية الممتازة والمنخفضة التكلفة). ويمكن أن تكون المنافسة على مشاريع الاستثمار المتميزة ضارية بالفعل وأن

يكون هناك مقابل كل رايح واحد عدة خاسرين يجدون في نهاية الأمر أنهم أنفقوا موارد ضخمة على محاولات فاشلة من أجل اجتذاب مشاريع من هذا القبيل. وعليه، فإن المستثمرين الذين يتعين على معظم البلدان النامية استهدافهم قد لا يتمثلون في أكبر مائة شركة عبر وطنية بل في شركات أصغر حجما تعمل ضمن الصناعة أو النشاط المناسبين.

وفي حين أنه من الواضح أن اعتماد استراتيجية لاستهداف المستثمرين يمكن أن يكون أسلوبا فعالا اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإنه ينطوي على تحديات كبيرة بالنسبة للحكومات. إذ إن الاستهداف الفعال يتطلب وجود وكالات لتشجيع الاستثمار ذات وجهة تجارية وعلاقات متطورة جدا مع القطاع الخاص، إضافة إلى الدوائر الحكومية الأخرى. وينبغي أن يدمج استهداف المستثمرين دمجاً جيداً في الاستراتيجية الإنمائية الإجمالية للبلد المعني، ويتعين على وكالات تشجيع الاستثمار أن تعمل بالتعاون الوثيق مع الدوائر الحكومية الأخرى لتحديد، بل لخلق، مزايا نسبية يمكن أن تكون مستدامة وليست عابرة.

... ومدججة في إطار نهج شامل من إزاء التصدي لتحدي القدرة التنافسية والتنمية

ونكرر القول هنا بأن توسيع نطاق الصادرات هو مجرد وسيلة لتحقيق غاية معينة: ألا وهي النهوض بالتنمية. وبغية جني أكبر قدر من الفوائد من التدخلات الحكومية، يتعين أن يكون تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير جزءاً لا يتجزأ من الاستراتيجية الإنمائية الإجمالية للبلد المعني. ولب الموضوع هنا هو أن مقدار النجاح الذي يحققه البلد المضيف في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير ورفع مستواه، علاوة على جني ثمار التنمية التي يحققها هذا الاستثمار، يعتمد اعتماداً حاسماً على قدرة البلد على تطوير القدرات المحلية. والواقع أن بعض البلدان التي كانت أكثر نجاحاً من غيرها في تعزيز القدرة التنافسية في مجال التصدير والتحكم بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير قد لجأت إلى اتباع نهج ثنائي يستند إلى تنمية القدرات المحلية مع استهداف الموارد والأصول الأجنبية. في الوقت نفسه. ويمكن أن تشمل العناصر الهامة لهذا النهج ما يلي:

- التأكيد من أن ما هو مستهدف في تشجيع الاستثمار يتوافق مع الاستراتيجيات الإنمائية والصناعية الأوسع نطاقاً للبلد المعني؛
- توفير رزمة من الحوافز بطريقة مركزة لتشجيع الشركات عبر الوطنية على الاستثمار في الأنشطة الاستراتيجية (مع مراعاة قواعد منظمة التجارة العالمية بشأن إعانات التصدير)؛
- إشراك الشركات الأجنبية المنتسبة في تطوير ورفع مستوى الموارد البشرية؛

- إيجاد بنية أساسية رفيعة المستوى من قبيل مناطق تجهيز الصادرات والمجمعات العلمية؛
- توفير الدعم الهادف لمنظمي المشاريع المحليين والنهوض بالموردين ومجمعات المشاريع.

ويشير هذا البند الأخير إلى قضية ذات أهمية خاصة. حيث إنه كي تجني البلدان المضيفة كامل ثمار الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، ومن أجل تسهيل الأنشطة الموجهة نحو التصدير ورفع مستواها وجعلها مستدامة، فإن على هذه البلدان أن تشجع إقامة الروابط بين الشركات الأجنبية المنتسبة والجهات الموردة المحلية. فالشركات الأجنبية المنتسبة الموجهة نحو التصدير - وخاصة إذا كانت تعمل ضمن مناطق محصورة - غالباً ما تستورد كل أو معظم عناصر الإنتاج والمواد الخام اللازمة، وتقوم بتجميع المنتج في البلد المضيف ثم تصدر المنتج شبه المصنع أو التام الصنع. وفي ضوء ذلك، في جملة أمور أخرى، يصبح تشجيع إقامة الروابط مجالا متزايد الأهمية من مجالات السياسة العامة. وتعتبر الروابط مع الشركات الأجنبية المنتسبة وسيلة رئيسية لتعميم المهارات والمعارف والتكنولوجيا على الشركات المحلية. وكما يتبين من البحث المتعمق الوارد في *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠١*، فإن أهم أدوات السياسة العامة تشمل توفير المعلومات ومضاهاتها، وتشجيع الشركات الأجنبية المنتسبة على المشاركة في البرامج الرامية إلى رفع مستوى القدرات التكنولوجية للموردين المحليين، وتشجيع إنشاء اتحادات أو نوادي الموردين؛ وتوفير التدريب المشترك، ومختلف المخططات الهادفة إلى تعزيز سبل حصول الموردين المحليين على التمويل. وفي غضون ذلك، وكما هو الحال في المجالات الأخرى للسياسة العامة، يتعين أيضاً تكييف استراتيجيات تعزيز الروابط مع الطبيعة المتغيرة لاستراتيجيات الشركات. ذلك أن بعض البلدان (مثل آيرلندا) قد أخذت تتخلى عن فكرة الاقتصاد على تعزيز الروابط بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية المنتسبة لتعمل بدلا من ذلك على تشجيع مشاركة الشركات المحلية في سلاسل التوريد التابعة للشركات عبر الوطنية في أي مكان من العالم.

ويمكن أن تتزايد الروابط بين الموردين المحليين والشركات الأجنبية المنتسبة المشتريّة إذا كان المشترون والموردون يعملون في نفس المكان والمنطقة الصناعية. والواقع أن طبيعة السرباط المتزايدة لسياسات الاستثمار والتجارة والتكنولوجيا وتنمية المشاريع تتطلب اتباع نهج أكثر تكاملا إزاء تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير والتنمية الاقتصادية. وبما أن تطوير السبني الأساسية والخدمات التجارية والمهارات المتخصصة غالبا ما يتطلب استثمارات كبيرة، فقد عمدت بلدان عديدة إلى تشجيع إقامة تجمعات صناعية محلية. وتهدف هذه الجهود إلى تهيئة الظروف التي يمكن فيها تشجيع التفاعل الدينامي، والتعلم، والارتقاء بالتكنولوجيا والمنافسة فيما بين كافة

الأطراف الفاعلة المعنية. وقد قام عدد من البلدان التي شهدت تحسنا في قدرتها التنافسية التصديرية على مدى العقدين الماضيين باستضافة تجمعات من مشاريع الإنتاج التي تملكها أطراف أجنبية بصورة رئيسية. ومن الأمثلة البارزة على ذلك آيرلندا وماليزيا (بينانغ) والمكسيك وسنغافورة وعدد قليل من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. غير أنه لا يمكن للمشاريع الموجهة نحو التصدير أن تتحول جميعها إلى مكونات للتجمعات الصناعية الدينامية، إذ إن فرص تركيز الإنتاج في عدد محدود من المواقع تتزايد عندما تتحقق وفورات الحجم على مستوى المصانع، وتكون تكاليف كل وحدة من وحدات الإنتاج متدنية نسبيا، ويقل عدد الحواجز أمام التجارة، وفي حالة وجود عوامل خارجية وآثار غير مباشرة.

ورغم أن تشكل التجمعات الصناعية قد يحدث تلقائيا وينجم عن تكتل شركات تضطلع بأنشطة متماثلة أو مترابطة، فإن التدخل الحكومي الاستراتيجي يمكن أن يسهل قيام هذه المجمعات على نحو متزايد. وقد تم تحديد ثلاثة أنواع من الجهود بوصفها جهودا أساسية لتطوير المجمعات التي تنطوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. وأول هذه الأنواع هو تشجيع الاستثمار والأعمال التجارية بطريقة محددة الهدف. وحيث إنه يتعين أن يفهم المسؤولون عن رسم السياسات العامة الاحتياجات التنافسية لمختلف الصناعات كي يتفادوا إساءة توجيه الاستثمارات نحو النوع غير الصحيح من التجمعات الصناعية، فإن تشخيص التجمعات يعتبر أمرا أساسيا. كما وتوجد في مجال تطوير التجمعات القائمة على الاستثمار الأجنبي المباشر حاجة خاصة أيضا للتعاون الوثيق بين وكالات تشجيع الاستثمار والمؤسسات الحكومية ذات الصلة بها.

أما النوع الثاني فهو بناء المؤسسات، وهي عملية معقدة. إذ إنه يمكن تشجيع نزعات التكتل من خلال إنشاء مناطق لتجهيز الصادرات، ومجمعات صناعية وغيرها من المرافق المتخصصة، التي غالبا ما تكون متخصصة في صناعة واحدة أو أكثر. وتشكل المؤسسات العاملة في مجالات نظم المقاييس والموازين، والمعايير، والاختبار، وضمان الجودة، البنية الأساسية للأنشطة الصناعية الحديثة. وقد أخذت أهميتها بالنسبة للقدررة على المنافسة تتزايد نتيجة لتزايد صرامة معايير الجودة والدقة والتحمل وغيرها من المعايير في الأسواق الدولية. أما المؤسسات الأخرى ذات الصلة فهي تلك المسؤولة عن إجراء البحوث، وتوفير سبل الحصول على الموارد المالية، وإقامة شبكات الأعمال التجارية والاتحادات المهنية.

أما النوع الثالث فيركز على تدريب الموارد البشرية ورفع مستواها. فبالنسبة للأنشطة القائمة على المعارف، بصفة خاصة، يتسم تدريب الموارد البشرية ذات الصلة والارتقاء بمستواها بأهمية بالغة (تقرير الاستثمار العالمي، ١٩٩٩). وقد تتطلب هذه الجهود إنشاء مراكز تدريب متخصصة، ربما بمشاركة الشركات الأجنبية المنتسبة. وثمة نهج آخر في هذا المضمار يتمثل في اجتذاب المهارات المتنقلة على الصعيد الدولي لاستكمال قاعدة المهارات المحلية. وعلى وجه العموم فإنه كلما ازداد استخدام الأنشطة للمعارف، ازدادت أهمية اجتذاب المجمعات للمهارات.

وختاماً، فإن استمرار حاجة البلدان النامية لارتقاء سلم القيمة المضافة وتحسين جاذبية مزاياها كمواقع للاستثمار يشكل مهمة صعبة بالنسبة للمسؤولين عن رسم السياسات العامة في هذه البلدان. إذ إنه يتطلب اتباع نهج أكثر تعقيداً وشمولية في مجال السياسة العامة يراعي التغيرات الحاصلة في استراتيجيات الشركات وعلى صعيد وضع القواعد على المستوى الدولي. وبالإضافة إلى ذلك، يستعين أن يحتل تطوير القدرات المحلية مكان الصدارة على جدول الأعمال لأن ذلك لا يساعد على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ذي النوعية الرفيعة فحسب بل إنه يعتبر ضرورياً لتسهيل الارتقاء بمستوى الأنشطة القائمة. وبالنظر إلى إمكانات تحسين القدرة التنافسية التصديرية من أجل النهوض بالتنمية، يتعين التسليم أيضاً بحاجة البلدان النامية إلى الحفاظ على حيز كافٍ في مجال السياسة العامة يتيح لها السعي لتحقيق أهدافها الإنمائية. وأخيراً، فإن مقدار استفادة البلدان النامية من الفرص الجديدة الناشئة عن ظهور نظم الإنتاج الدولي يعتمد إلى حد كبير على ما تتخذه هي نفسها من إجراءات. ويمكن للبلدان المتقدمة أن تساعد أيضاً بعدد من الطرق: إذ تستطيع أن توفر المساعدة لتطوير القدرات المؤسسية، ونشر المعلومات عن فرص الاستثمار الموجه نحو التصدير، وإزالة الحواجز أمام صادرات البلدان النامية.



روينز ريكوبيرو

الأمين العام للأونكتاد

جنيف، تموز/يوليه ٢٠٠٢

تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢:

الشركات عبر الوطنية والقدرة

التنافسية التصديرية

المحتويات

تمهيد

استعراض عام

الجزء الأول

الاتجاهات في ميدان الإنتاج الدولي

الفصل الأول - الاتجاهات العالمية

ألف- الاتجاهات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

باء- التطورات في ميدان الإنتاج الدولي

١- أهمية الشركات الأجنبية المنتسبة في الاقتصادات المضيفة لها

٢- مؤشر الانتشار عبر الأوطان للبلدان المضيفة

الفصل الثاني - مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر

الأداء والإمكانات

ألف- المقدمة والمنهجية

باء- مؤشر الأونكتاد لقياس أداء الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

جيم- مؤشر الأونكتاد لقياس إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

دال- مقارنة الرتب على أساس المؤشرين

مرفق الفصل الثاني - المنهجية والبيانات المستخدمة في حساب مؤشر الأونكتاد لقياس أداء الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ومؤشر قياس إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

الفصل الثالث - الاتجاهات الإقليمية

ألف - البلدان المتقدمة

- ١ - الولايات المتحدة
- ٢ - أوروبا الغربية
(أ) الاتحاد الأوروبي
(ب) بلدان أوروبا الغربية الأخرى
- ٣ - اليابان
- ٤ - البلدان المتقدمة الأخرى

باء - البلدان النامية

- ١ - أفريقيا
 - ٢ - آسيا والمحيط الهادئ
 - ٣ - أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
- جيم - أوروبا الوسطى والشرقية
- دال - أقل البلدان نموا

الفصل الرابع - أكبر مائة شركة من الشركات عبر الوطنية

ألف - أكبر مائة شركة عبر وطنية على نطاق العالم

- ١ - أبرز الملامح
 - ٢ - الانتشار عبر الأوطان
 - ٣ - التطورات في عام ٢٠٠١
- باء - أكبر خمسين شركة عبر وطنية من البلدان النامية

١ - أبرز الملامح

٢ - مؤشر انتشار الشبكات

جيم - أكبر خمس وعشرين شركة عبر وطنية من أوروبا الوسطى والشرقية

الجزء الثاني

الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية والتصديرية

مقدمة

الفصل الخامس - نظم الإنتاج الدولية

ألف - القوى المحركة والسماوات

باء - دراسات حالات إفرادية

- ١ - التحكم من خلال علاقات المساهمة في رأس المال في نظام الإنتاج الدولي القائم على التكنه له جما: إنتا
- ٢ - التحكم من خلال علاقات عدم المساهمة في رأس المال في نظام الإنتاج الدولي القائم على التسوية: لمتد ب اند؛
- ٣ - التحكم من خلال علاقات المساهمة وعدم المساهمة في رأس المال في نظام الإنتاج الدولي القائم على الإنتاج: ته به تا
- ٤ - التحكم الانتقالي، نظام الإنتاج الده، القائمة على التكنه له جما: اب كسب ن
- ٥ - عمليات التعاقد الخارجي تنتشر على نطاق أوسع: ظهور المصنعين بموجب عقود

جيم - الاستنتاجات

الفصل السادس - أنماط القدرة التنافسية التصديرية

ألف - أنماط القدرة التنافسية العالمية

باء - الشركات عبر الوطنية والصادرات

- ١ - الصورة الاجمالية المشهد الكامل
- ٢ - المنتجات الأولية
- ٣ - الخدمات
- ٤ - التصنيع

جيم - بعض البلدان الفائزة

- ١ - الصين
- ٢ - كوستاريكا
- ٣ - هنغا، يا
- ٤ - آبلندا
- ٥ - المكسك
- ٦ - جمهورية كوريا

مرفق: الفصل السادس: الفائزون في التجارة العالمية، ١٩٨٥-٢٠٠٠

استنتاجات: الاستفادة من القدرة التنافسية التصديرية

الجزء الثالث

تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير

مقدمة

الفصل السابع - التدابير في مجال السياسة العامة

- ألف- السياسة العامة المتصلة بالوصول إلى الأسواق
- باء- تحسين سبل الوصول إلى المدخلات المستوردة
- جيم- تيسير التجارة
- دال- المتطلبات الخاصة بأداء الصادرات
- هاء- الحوافز

- ١- تطور الحوافز
- ٢- قواعد منظمة التجارة العالمية بشأن إعانات التصدير
 - (أ) الإعانات المحظورة والتي تستدعي إقامة الدعاوى؛
 - (ب) المعاملة الخاصة والتفاضلية
 - (ج) نتائج مؤتمر الدوحة
- ٣- الآثار بالنسبة لاستخدام الحوافز في المستقبل
- واو- مناطق تجهيز الصادرات

الفصل الثامن - الترويج المحدد الأهداف

- ألف- استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير
 - ١- سبب الاستهداف؟
 - ٢- ما الذي يتعين استهدافه؟
 - (أ) تحديد المزايا النسبية
 - (ب) تجزئة الأسواق لأغراض الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير
 - ٣- كيفية الاستهداف؟
 - ٤- ما هي المطبات والمخاطر؟

باء- تيسير الاستثمار

جيم- خدمات ما بعد الرعاية

مرفق الفصل الثامن - تقييم قدرات المواقع بمزيد من التفصيل

الملاحظات الختامية: الاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير

المراجع

المرفق ألف - جداول وأشكال إضافية في النص

المرفق باء - المرفق الإحصائي

نخبة من منشورات الأونكتاد بشأن الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر

استبيان

نخبة من منشورات الأونكتاد بشأن الشركات عبر
الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر

(للاطلاع على المزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع

(www.unctad.org/en/pub

ألف - المنشورات المسلسلة

تقارير الاستثمار العالمي

World Investment Report 2001: Promoting Linkages.

356 p. Sales No. E.01.II.D.12 \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkage. An Overview.

67 p. Free of charge.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead.

Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. Free of charge.

<http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and

Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and

Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. Free of charge.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and

the Challenge of Development. 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. An Overview. 75 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 432 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview. 67 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free of charge.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

أدلة الاستثمار العالمي

World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI. 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V. 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992: Developed Countries. Vol. III.
532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe. Vol. II. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific. Vol. I.
356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

استعراضات سياسات الاستثمار

Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania.
98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. Sales No. E.01.II D.31. \$ 25. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia.
115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>

Investment Policy Review of Peru. 108 p. Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p.
UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13. Free of charge.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

أدوات الاستثمار الدولية

International Investment Instruments: A Compendium.
Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium.
Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium.
Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium.
Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60.
http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V.
505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV.
319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I.
371 p. Sales No. E.96.II.A.9; **Vol. II.** 577 p. Sales No. E.96.II.A.10;
Vol. III. 389 p. Sales No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No.
E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999. 143 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2, Free of charge. Available only in electronic
version from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. 314 p.
Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

أدلة الاستثمار في أقل البلدان نموا

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 72 p. UNCTAD/ITE/IIA/4.

<http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

Guide d'investissement au Mali. 108 p.

UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.

<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 69 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19.

<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

قضايا مطروحة في إطار اتفاقات الاستثمار الدولية

(<http://www.unctad.org/ia> الموقع على الملخصات متاحة على الموقع)

Transfer of Technology. 138p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

Home Country Measures. 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.

Host Country Operational Measures. 109 p.

Sales No E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

International Investment Agreements: Flexibility for Development.
185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview.
112 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.

National Treatment. 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 64 p. Sales No. E.99.II.D.12.
\$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 88 p.
Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

باء - الدراسات الجارية

السلسلة ألف

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment*. 98 p. Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration*. 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25.
(Joint publication with the International Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa*. 119 p. Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

دراسات الخدمات الاستشارية بشأن الاستثمار والتدريب

(الدراسات الجارية، سابقاً، السلسلة باء)

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5.\$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resum .htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p. Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E.96.II.A.7. \$35.

No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales No. E.95.II.A.8.

جيم - دراسات إفرادية

The Tradability of Consulting Services. 189 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. 308 p. Sales No. E.01.II.D.28.
\$45.

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p.
UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential.
89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 p. Sales No. E.98.II.D.4.
\$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity.
93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

دال - المجلات

Transnational Corporations Journal (formerly ***The CTC Reporter***).
Published three times a year. Annual subscription price: \$45;
individual issues \$20.
http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm

* * *

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات والموزعين في كافة أرجاء العالم. ويرجى مراجعة المكتبات التي تتعاملون معها أو الكتابة إلى،
بالنسبة لأفريقيا وأوروبا:

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

بالنسبة لآسيا ومنطقة البحر الكاريبي وأمريكا اللاتينية
وأمريكا الشمالية ومنطقة المحيط الهادئ إلى:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

نخبة من منشورات الأونكتاد بشأن الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر

جميع الأسعار بدولارات الولايات المتحدة

وللحصول على المزيد من المعلومات عن عمل شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية

المشاريع، الأونكتاد، يرجى توجيه جميع الاستفسارات إلى:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0498
E-mail: natalia.guerra@unctad.org
<http://www.unctad.org>

استبيان

تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية

بغية الارتقاء بنوعية وجدوى عمل شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع التابعة للأونكتاد، من المفيد تلقي آراء القراء بشأن هذا المنشور وغيره من المنشورات المماثلة. ولذا يرجى التفضل بالرد على الاستبيان التالي وإرساله إلى العنوان المبين أدناه:

Readership Survey
UNCATD, Division on Investment,
Technology and Enterprise Development
Palais des Nations
Room E-10054
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Or by Fax to: (+41 22) 907.04.98

يرد استطلاع آراء القراء أيضا على
الموقع: www.unctad.org/wir

١- اسم المحيب وعنوانه المهني (اختياري):

٢- أي الأوصاف التالية أقرب إلى مجال عملكم؟

- | | | | |
|--------------------------|------------------|--------------------------|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> | الحكومة | <input type="checkbox"/> | مؤسسة أعمال عامة |
| <input type="checkbox"/> | مؤسسة أعمال خاصة | <input type="checkbox"/> | هيئة أكاديمية أو بحثية |
| <input type="checkbox"/> | منظمة دولية | <input type="checkbox"/> | إحدى وسائط الإعلام - |
| <input type="checkbox"/> | جهة أخرى (حدد) | <input type="checkbox"/> | منظمة لا تهدف إلى الربح |

٣- في أي بلد تعملون؟

٤- ما هو تقييمكم لمحتويات هذا المنشور؟

- | | | | |
|--------------------------|-------|--------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> | ممتاز | <input type="checkbox"/> | يفي بالغرض |
| <input type="checkbox"/> | جيد | <input type="checkbox"/> | ردئ |

- ٥- ما مدى فائدة هذا المنشور لعملكم؟
- مفيد جدا مفيد إلى حد ما لا صلة له بالعمل
- ٦- يرجى تحديد ثلاثة من العناصر التي أعجبتكم في هذا المنشور وكيف يمكن أن تستفيدوا منها في عملكم:
-
- ٧- يرجى تحديد ثلاثة من العناصر التي لم تعجبكم في هذا المنشور:
-
- ٨- ما مدى فائدة هذه المنشورات لكم في عملكم، في المتوسط؟
- مفيدة جدا مفيدة إلى حد ما لا صلة لها بالعمل
- ٩- هل تتلقون بانتظام المنشور المعنون Transnational Corporations (الشركات عبر الوطنية) (الذي كان يسمى سابقا The CTC Reporter)، وهو المجلة التي تصدر عن الشعبة ثلاث مرات سنويا؟
- نعم لا
- في حالة النفي، يرجى وضع علامة أدناه إذا كانت لديكم رغبة في تلقي عينة منها ترسل إلى الاسم والعنوان المبينين أعلاه. المنشورات الأخرى التي تودون تلقيها بدلا عنها (انظر قائمة المنشورات):
-
- ١٠- كيف وأين حصلتم على هذا المنشور:
- اشتريته خلال حلقة دراسية/حلقة عمل
- طلبت نسخة مجانية بالبريد المباشر
- غير ذلك
- ١١- هل تودون الحصول بواسطة البريد الإلكتروني على معلومات عن عمل الأونكتاد في مجال الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع؟ إذا كان الجواب بالإيجاب، يرجى تزويدنا بعنوان البريد الإلكتروني الخاص بكم: