

حظر

يحظر الاقتباس من محتويات هذا التقرير أو تلخيصها في الصحافة أو الإذاعة أو التلفزيون قبل يوم ١٦ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٦، الساعة ١٧/٠٠ بتوقيت غرينتش

تقرير  
الاستثمار  
العالمي

٢٠٠٦

الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية  
والانتقالية وآثاره على التنمية

استعراض عام



مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تقرير  
الاستثمار  
العالمي ٢٠٠٦

الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية  
والانتقالية وآثاره على التنمية

استعراض عام



الأمم المتحدة

نيويورك وجنيف، ٢٠٠٦

## ملاحظة

إن الأونكتاد، بوصفه جهة التنسيق في منظومة الأمم المتحدة في مجالي الاستثمار والتكنولوجيا واستناداً إلى خبرة ٣٠ عاماً في هذين المجالين يقوم عن طريق شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتطوير المشاريع، بتعزيز فهم القضايا الرئيسية، لا سيما المسائل المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر، ونقل التكنولوجيا. وتساعد الشعبة المذكورة أيضاً البلدان النامية على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والإفادة منه في بناء قدراتها الإنتاجية وقدرتها التنافسية الدولية. وينصب التأكيد على اتباع نهج متكامل في مجال السياسة العامة بشأن الاستثمار وبناء القدرات التكنولوجية وتطوير المشاريع.

ومصطلحا "البلد"/"الاقتصاد" المستخدمان في هذا التقرير يشيران أيضاً، حسب الحالة، إلى الأقاليم أو المناطق؛ وليس في التسميات المستخدمة في هذا التقرير ولا في طريقة عرض مادته ما ينطوي على التعبير عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها. وبالإضافة إلى ذلك، لا يُقصد من تسمية مجموعات البلدان إلا تيسير عمليتي الإحصاء أو التحليل وليس فيها ما يعبر بالضرورة عن أي حكم بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلد بعينه أو منطقة بعينها في عملية التنمية. وتتبع التجمعات الرئيسية للبلدان في هذا التقرير عملية التصنيف التي أقرها المكتب الإحصائي للأمم المتحدة، وهذه التجمعات هي:

البلدان المتقدمة: وهي البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (بخلاف المكسيك، وجمهورية كوريا وتركيا) بالإضافة إلى البلدان الجدد الأعضاء في الاتحاد الأوروبي والتي ليست أعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (قبرص، إستونيا، لاتفيا، ليتوانيا، مالطة، سلوفينيا)، علاوة على إسرائيل وأندورا وسان مارينو وليختنشتاين وموناكو.

الاقتصادات الانتقالية: جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة.

البلدان النامية: تشمل عموماً جميع الاقتصادات غير المذكورة تحديداً أعلاه.

وينبغي ألا تُؤوّل أي إشارة إلى شركة ما وإلى أنشطتها على أنها تعني تأييد الأونكتاد للشركة أو لأنشطتها.

ولا تعني الحدود والأسماء المبينة والتسميات المستخدمة في الخرائط المعروضة في هذا المنشور إقراراً أو قبولاً رسمياً لها من قِبَل الأمم المتحدة.

وقد استُخدمت الرموز التالية في الجداول:

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

وتدل الشرطة الأفقية (-) على أن البند يساوي صفرًا أو على أن قيمته لا تُذكر؛

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

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

ويعني استخدام الواصلة (-) بين عامين، مثل ١٩٩٤-١٩٩٥، الإشارة إلى الفترة المعنية كاملة، بما في ذلك سنة البدء وسنة الانتهاء؛

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

وتشير المعدلات السنوية للنمو أو التغيير إلى المعدلات السنوية المركبة، ما لم يُذكر خلاف ذلك؛

وحواصل جمع المفردات والنسب المئوية الواردة في الجداول لا تساوي بالضرورة المجاميع المبينة وذلك بسبب التقريب.

ويجوز اقتباس المادة الواردة في هذه الدراسة بحرية مع ذكر المصدر على الوجه المناسب.

UNCTAD/WIR/2006 (Overview)

Visit the website of the  
World Investment Reports at  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

## تنويه

قام بإعداد تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٦ فريق ترأسته آن ميرو ويضم كومي إندو، وتوريورن فريديريكسون، وماساتاكافوجيتا، وماسايو إيشيكاوا، وجواكيم كارل، ودونغ جاي لي، وغويونغ ليانغ، وبادما مالامبالي، وحافظ ميرزا، ونيكول موسى، وأبراهام نيغاش، وهيلاري نووكيابيا، وشين أوهيناتا، وجان فرانسوا أوتريفيل، وتوماس بولان، وجيمس جان.

وتلقى الفريق مساعدة بحثية رئيسية من كل من محمد شيراز بالي، وبرادلي بويكورت، وجوفان ليسينا، وليزان مارتينيس، وتاديلي تاي. وساعد في مراحل مختلفة المتدربون آن - كريستين شارون، ومايكل كارشنيا، إلودي لورون، وأرثور فان دو كامب. وقام بإخراج التقرير سيفرين إكسكوفيه، وشانتال راكوتوندرائيني، وكاتيا فيو. وأعدته للنشر المكتبي على الحاسوب تريستا فتورا. وتولت تحريره برافين بهالا.

وكان جون ه. داينينغ هو كبير المستشارين الاقتصاديين.

وأفاد التقرير من مساهمات قدمها المشاركون في حلقة دراسية عالمية عُقدت في جنيف في أيار/مايو ٢٠٠٦، وفي ثلاث حلقات دراسية إقليمية عقدت بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من البلدان النامية، عُقدت في نيسان/أبريل ٢٠٠٦، إحداهما في مكسيكو، بالمكسيك (بالتعاون مع اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي وحكومة المكسيك، والثانية في شيانغ ماي، بتايلند (بالتعاون مع أمانة رابطة أمم جنوب شرقي آسيا (آسيان) وحكومة تايلند)، والثالثة في جوهانسبرغ، بجنوب أفريقيا (بالتعاون مع ريجينال رومني ومعهد إدج).

وتلقى الفريق أيضاً مساهمات من أمين أكسا أوغلو، وفرانك بارتيلس، ويانيس بيرتوزوز، وبيتر بوكلي، وحامد القاضي، وجوفري غاتشينو، وسيلسو غاريدو، وستيفن غيلب، وأندريا غولدشتاين، وكاترين غوردن، وفيشواس غوفيتريكار، وكاري هال، وسوزان هايتز، ودائيسوكي هيراتسوكا، فيينا جها، وتوماس جوست، وجورج كيل، وكوي بيوم كيم، وأري كوكو، وجوليا لويس، ومينا مشايخي، وجون ماتيسوس، وأنطوني ميلر، وريخا ميسرا، وتوه مون هنغ، ورامون باديا، وبافيدا بانانوند، ونيل باترسن، وجيني ريدمان، وفرانس بول فان در بوتن، وكوي هوو وي، وسون فنجي، وبنغ سيانغ، وتام سيو بين.

ووردت تعليقات أثناء مراحل مختلفة من عملية إعداد التقرير من كل من كارلوس أرودا، وديلك أيكوت، وراشمي بانغا، وديانا باروكلو، وجوزيف بتات، وديفيد بينافيدس، وبيتر برمبل، ودوغلاس بروكس، وغريغوريو كاناليس راميرز، وجون كاسيدي، ورفيق كولبان، وماريا دي لوس أنجيلس بوزاس، وبينغ دينغ، وديانا فاريل، وأكسيل جيرو، وأولريش غروش، وويينغ غوو، وغونر غورسوي، وسيرين حكمة، وغابور هونيا، وياو - سو هو، وموزيس إكيارا، وبهارات جوشي، وأنا جوبين بریت، وميتين كيلسي، وأنا ماريا كوكيني إيفانيكس، وجوزيفات كويكا، وسيونغ - بونغ لي، وروبرت ليسبي، وكاري ليوهتو، وإمابل أويزيبي مابندانو، وخوان كارلوس مورينو - برید، ومايكل مورتيمور، وبيتر موتشليينسكي، وسانوشا نايدو، وكيشور نير، وراجنيش نارولا، وعبد الله نيانغ، وبيتر نونكامب، وجيرالد باشو، وشيلا باج، وفرناندو بورتا، وماري - إستيل ري، وريجينال رومني، وتاغي ساغافي-نجد، ومئي سالم بسيسو، ويبي سريراتانا، مارجان سفيتليتشيتهش، ومازن م. تينه، ولن تريفيديو، وجوديت فاداسز، وجورغ فيبر، وهنري يونغ، وزبيغنيو زيمخي.

كما أسهم كذلك في إعداد هذا التقرير، ولا سيما عن طريق تقديم بيانات ومعلومات أخرى، مسؤولون عديدون من المصارف المركزية والمكاتب الإحصائية ووكالات ترويج الاستثمار ووكالات حكومية أخرى، ومسؤولون من منظمات دولية ومن منظمات غير حكومية، فضلاً عن مديرين تنفيذيين لعدد من الشركات. واستفاد التقرير أيضاً من التعاون مع جامعة إيراسموس، بروتردام، فيما يتعلق بجمع البيانات وتحليلها بخصوص أكبر الشركات عبر الوطنية.

ويجدر التنويه مع الامتنان بالدعم المالي الذي قدمته حكومتنا النرويج والسويد.

## المحتويات

### الصفحة

١	استعراض عام .....
	الاستثمار الأجنبي المباشر ينمو لسنة أخرى
١	نما الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٥ للسنة الثانية على التوالي، وكان ظاهرة عالمية .....
٤	ولقد حفزته عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، علماً بأن الصفقات التي تعقدها الصناديق الاستثمارية الجماعية تتزايد أيضاً .....
٦	اتجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى مجال الخدمات، لكنه سجل أكبر ارتفاع له في مجال الموارد الطبيعية .....
٧	وازداد عدد شركات البلدان النامية زيادة كبيرة في عالم الشركات عبر الوطنية
١١	وعملية التحرير مستمرة، لكن بعض الاتجاهات الحمائية بدأت تظهر أيضاً .....
١٣	وكان حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اجتذبه أفريقيا أكبر بكثير .....
١٥	وتظل جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا أكثر المناطق اجتذاباً لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية .....
١٧	... في الوقت الذي تلقت فيه غرب آسيا تدفقات غير مسبوقه من هذا الاستثمار .....
١٨	وظلت منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي تتلقى قدرًا كبيراً من الاستثمار الأجنبي المباشر .....
٢٠	وظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة مرتفعة نسبياً .....
٢٠	... بينما انتعش الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى البلدان المتقدمة .....
٢٢	وعلى العموم، من المحتمل أن يستمر الاستثمار الأجنبي المباشر في الزيادة في الأجل القصير .....

## المحتويات (تابع)

الصفحة

### الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية

٢٣	برزت الاقتصادات النامية والانتقالية بوصفها بلداناً مستثمرة مهمة في الخارج... ..
٢٧	... مما يحدث تدفقات استثمارية كبيرة فيما بين بلدان الجنوب... ..
٢٩	وهناك جهات فاعلة عالمية وإقليمية جديدة آخذة في الظهور، لا سيما من آسيا... ..
٣١	... في الوقت الذي تستجيب فيه الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية للمخاطر والفرص الناشئة عن العولمة بما تتمتع به من ميزات تنافسية مميزة... ..
٣٣	وهناك عوامل شتى تدفع هذه الشركات إلى التوسع في الخارج... ..
٣٥	... والتي تُسفر، إلى جانب حوافز الشركات عبر الوطنية وميزاتها التنافسية، عن تمركز معظم استثماراتها الأجنبية المباشرة في بلدان نامية... ..
٣٧	وزيادة القدرة التنافسية هي من أول الفوائد التي يمكن أن تعود على الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر... ..
٣٩	... بينما يمكن لبلدان الوطن أن تستفيد هي الأخرى... ..
٤١	كما أن البلدان النامية المضيفة قد تستفيد أيضاً من تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب... ..
٤٤	وتوسيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية يقابله تغيير في السياسات في بلدان الموطن... ..
٤٦	... مع اختلاف الاستجابات في مجال السياسات العامة في البلدان المضيفة... ..
٤٨	... وهو ينطوي أيضاً على انعكاسات على إدارة قضايا المسؤولية الاجتماعية للشركات... ..
٤٨	... وعلى عملية وضع القواعد الدولية... ..

### المرفق

٥٠	قائمة محتويات تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦ : الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وأثاره على التنمية... ..
٥٥	قائمة بتقارير الاستثمار العالمي... ..
٥٩	استبيان... ..



## المحتويات (تابع)

الصفحة

### الأشكال البيانية

- ١- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أكبر ٢٠ اقتصاداً، ٢٠٠٤-٢٠٠٥..... ٥
- ٢- عمليات الاندماج والشراكة عبر الحدود حسب القطاع، ٢٠٠٤-٢٠٠٥. ٧
- ٣- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الاقتصادات النامية والانتقالية، ١٩٨٠-٢٠٠٥..... ٢٤
- ٤- التدفقات داخل المناطق وفيما بينها في البلدان النامية، باستثناء المراكز المالية الخارجية، متوسط الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤..... ٢٨

### الجداول

- ١- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحسب المنطقة وبلدان مختارة، ١٩٩٤-٢٠٠٥..... ٢
- ٢- عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود من جانب الصناديق الاستثمارية الجماعية، ١٩٨٧-٢٠٠٥..... ٦
- ٣- مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٨٢-٢٠٠٥..... ٨
- ٤- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٤..... ١٠
- ٥- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من الاقتصادات النامية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٤..... ١٢
- ٦- التغييرات التنظيمية في اللوائح الوطنية ١٩٩٢-٢٠٠٥..... ١٣
- ٧- الاقتصادات النامية والانتقالية الأولى من حيث أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في عام ٢٠٠٥..... ٢٦



## تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦ :

### الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وأثره على التنمية

#### استعراض عام

#### الاستثمار الأجنبي المباشر ينمو لسنة أخرى

نما الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٥ للسنة الثانية على التوالي، وكان ظاهرة عالمية.

كان حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على الصعيد العالمي كبيراً في عام ٢٠٠٥. فقد ارتفع بنسبة ٢٩ في المائة - ليصل إلى ٩١٦ مليار دولار - علماً بأنه كان قد ارتفع بنسبة ٢٧ في المائة في عام ٢٠٠٤. وازداد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في جميع المناطق دون الإقليمية الرئيسية، وبلغ في بعضها مستويات غير مسبوقة، وفي ١٢٦ من أصل ٢٠٠ اقتصاد يغطيها الأونكتاد. بيد أن التدفقات العالمية الواردة ظلت أدنى بكثير من الذروة التي بلغت في عام ٢٠٠٠، ومقدارها ١,٤ ترليون دولار. وتعكس الزيادة الكبيرة التي سُجّلت مؤخراً في الاستثمار الأجنبي المباشر، على نحو مماثل للاتجاهات التي سُجّلت في نهاية فترة التسعينات، ازدياد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لا سيما بين البلدان المتقدمة. كما تعكس معدلات نمو أعلى في بعض البلدان المتقدمة إضافة إلى الأداء الاقتصادي القوي في العديد من الاقتصادات النامية والانتقالية<sup>(١)</sup>.

وفي عام ٢٠٠٥، بلغت التدفقات إلى البلدان المتقدمة ٥٤٢ مليار دولار، أي ما يمثل زيادة بنسبة ٣٧ في المائة مقارنة بعام ٢٠٠٤ (الجدول ١)، في حين زادت التدفقات إلى البلدان النامية فبلغت أعلى مستوى لها على الإطلاق - ٣٣٤ مليار دولار. وارتفع نصيب البلدان المتقدمة بعض الشيء، من حيث النسبة المئوية، إلى ٥٩ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على نطاق العالم. وبلغ نصيب البلدان النامية ٣٦ في المائة ونصيب جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة نحو ٤ في المائة.

(١) يشير مصطلح "الاقتصادات الانتقالية" إلى جميع بلدان جنوب شرق أوروبا

ورابطة الدول المستقلة.



تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

2

الجدول ١ - تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحسب المنطقة وبلدان مختارة، ١٩٩٤-٢٠٠٥  
(تليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

المنطقة/البلد	١٩٩٤-١٩٩٩ (المتوسط السنوي)					٢٠٠٠-٢٠٠٦ (المتوسط السنوي)					المنطقة/البلد	
	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤		٢٠٠٥
الإقتصادات المتقدمة	١١٧٢.٥	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨	١١١٦.٨
أوروبا	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠	٣٦٨.٠
الأحد الأوربي	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨	٤٥٤.٨
اليابان	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧	١٢.٧
الولايات المتحدة	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧	٥.٧
البلدان المتقدمة الأخرى	١١٧.٥	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨
الإقتصادات النامية	١١٧.٥	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨	١١١.٨
أفريقيا	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١	١.١
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨	٣٢.٨
آسيا وأوقيانوسيا	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦	٨٣.٦
آسيا	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩	١٥.٩
غرب آسيا	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢	٥٤.٢
شمال آسيا	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣	١١.٣
الصين	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥
جنوب آسيا	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠
جنوب شرقي آسيا	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠	١٠.٠
أوقيانوسيا	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١	١٥.١
جنوب شرقي أوروبا وكسولت الدول المنفصلة	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥	١٠.٥
جنوب شرق أوروبا	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥	١.٥
كسولت الدول المنفصلة	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧	٧٧٨.٧
العالم	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١
يتم ملاحظة: التصيب من التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر												
الإقتصادات المتقدمة	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١
الإقتصادات النامية	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١
جنوب شرق أوروبا وكسولت الدول المنفصلة	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١	١٤٨١.١

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول باء-١ بالمرق وقاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/الشركات عبر الوطنية (www.unctad.org/fdi-statistics).

وارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المملكة المتحدة ارتفاعاً حاداً بمقدار ١٠.٨ مليارات دولار ليصل إلى مجموع قدره ١٦٥ مليار دولار، مما جعلها أكبر متلق في عام ٢٠٠٥. وعلى الرغم من انخفاض مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها، فإن الولايات المتحدة احتلت المرتبة الثانية في قائمة البلدان المتلقية. ومن بين البلدان النامية، ظلت قائمة أكبر البلدان المتلقية مستقرة مقارنة بالسنوات الماضية، علماً بأن الصين وهونغ كونغ (الصين) كانتا تتصدران القائمة، تليهما سنغافورة والمكسيك والبرازيل. وعلى الصعيد الإقليمي، كان الأعضاء الـ ٢٥ في الاتحاد الأوروبي المقصد المفضل، إذ بلغت التدفقات إليها ٤٢٢ مليار دولار، أو نحو نصف المجموع العالمي. وتلقت بلدان جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا ١٦٥ مليار دولار، أو نحو خمس هذا المجموع، علماً بأن نصيب منطقة شرق آسيا بلغ نحو ثلاثة أرباع الحصة الإقليمية. واحتلت أمريكا الشمالية المرتبة التالية بعد هذه المنطقة حيث بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر فيها ١٣٣ مليار دولار، ثم أمريكا الجنوبية والوسطى حيث وصل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها إلى ٦٥ مليار دولار. وسجلت منطقة غرب آسيا أعلى معدل نمو في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد؛ فقد ارتفعت قيمته بنسبة ٨٥ في المائة ليلعب ٣٤ مليار دولار. وتلقت أفريقيا ٣١ مليار دولار، وهو أكبر حجم للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الذي سجلته هذه المنطقة.

وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة على الصعيد العالمي ٧٧٩ مليار دولار (وهو مبلغ يختلف عما كان مقدراً لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وذلك بسبب الاختلافات بين البلدان في الإبلاغ بالبيانات وأساليب جمعها). وظلت البلدان المتقدمة المصدر الرئيس لهذه التدفقات الصادرة. ففي عام ٢٠٠٥، أبلغت هولندا بأن التدفقات الصادرة منها بلغت ١١٩ مليار دولار، تليها فرنسا والمملكة المتحدة. بيد أنه سُجل ارتفاع شديد في الاستثمار الصادر من الاقتصادات النامية، تقودها هونغ كونغ (الصين) بمبلغ ٣٣ مليار دولار (الشكل ١). والواقع أن دور الاقتصادات النامية والانتقالية كمصادر للاستثمار الأجنبي المباشر أخذ في الزيادة. فبعد أن كانت التدفقات من هذه الاقتصادات لا تكاد تذكر أو ضئيلة حتى أواسط الثمانينات، فقد بلغ مجموعها ١٣٣ مليار دولار في السنة الماضية، أي ما يعادل نحو ١٧ في المائة من المجموع العالمي. ويستكشف الجزء الثاني من هذا التقرير بالتفصيل آثار هذا الاتجاه.

### ولقد حفزته عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، علماً بأن الصفقات التي تعقدها الصناديق الاستثمارية الجماعية تتزايد أيضاً.

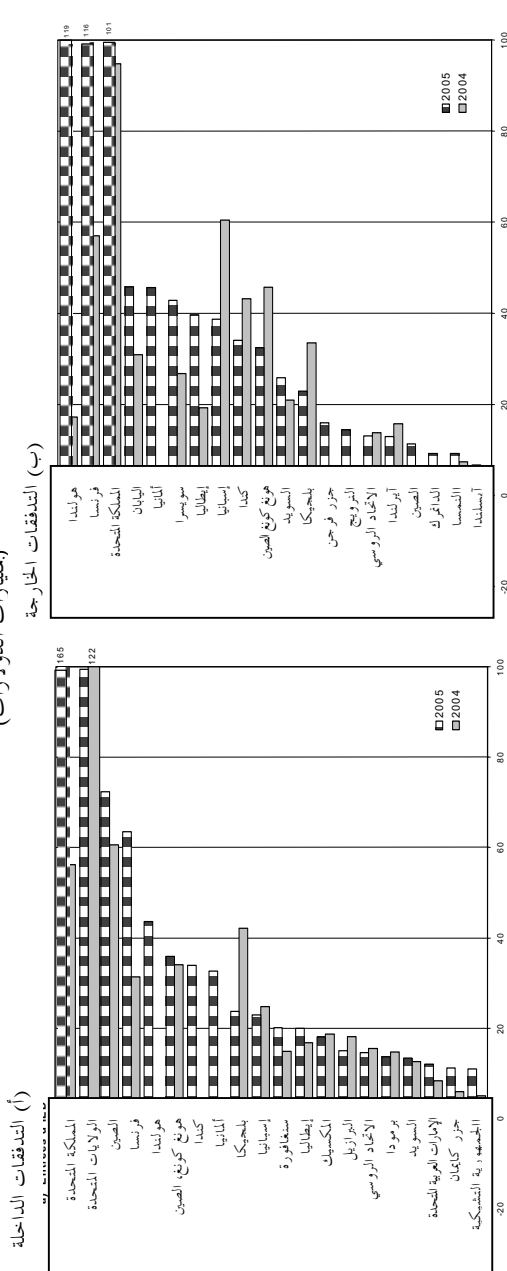
حفزت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لا سيما تلك التي تشارك فيها شركات في البلدان المتقدمة، الزيادات التي سُجّلت مؤخراً في الاستثمار الأجنبي المباشر. فقد ارتفعت قيمة تلك العمليات بنسبة ٨٨ في المائة مقارنة بعام ٢٠٠٤ فبلغت ٧١٦ مليار دولار، وارتفع عدد الصفقات بنسبة ٢٠ في المائة ليبلغ ٦١٣٤ صفقة. وتقترب هذه المستويات من تلك التي سُجّلت في السنة الأولى من طفرة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في الفترة ١٩٩٩-٢٠٠١. وتشمل الزيادة الأخيرة في نشاط الاندماج والشراء العديد من الصفقات الرئيسية التي حفزها جزئياً انتعاش البورصات في عام ٢٠٠٥. فقد عُقدت ١٤١ صفقة ضخمة تجاوزت قيمتها مليار دولار - وهي قريبة من الذروة التي سجلت في عام ٢٠٠٠ عندما أبرمت ١٧٥ صفقة ضخمة. وبلغت قيمة الصفقات الضخمة ٤٥٤ مليار دولار في عام ٢٠٠٥ - أي أكثر من ضعف ما سجل في عام ٢٠٠٤ وبلغت نسبتها ٦٣ في المائة من القيمة الإجمالية لعمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في العالم.

وثمة سمة جديدة لطفرة عمليات الاندماج والشراء في الآونة الأخيرة هي تزايد استثمار الصناديق الاستثمارية الجماعية، ولا سيما الشركات المساهمة والصناديق ذات الصلة. وقد دفع عدد من العوامل، من بينها الانخفاض الشديد في أسعار الفائدة مقارنة بالسنوات السابقة، وتزايد الاندماج المالي، الشركات المساهمة الخاصة إلى الاستثمار المباشر في الخارج، وقُدّرت قيمة هذا الاستثمار بـ ١٣٥ مليار دولار في عام ٢٠٠٥. وشكل ما نسبته ١٩ في المائة من عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود (الجدول ٢). وبخلاف أنواع أخرى من الاستثمار الأجنبي المباشر، تميل الشركات المساهمة الخاصة إلى عدم الاستثمار لأجل طويل وتسحب استثماراتها ضمن أفق زمني يتراوح بين ٥ و ١٠ سنوات (أو ما متوسطه ٥-٦ سنوات)، وهي مدة طويلة بما يكفي لكي لا تُعتبر هذه الشركات مستثمرة نموذجية في الحافظات. وعليه، ينبغي للبلدان المضيفة، وبالخصوص





الشكل ١ - تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: أكبر ٢٠ اقتصاداً، ٢٠٠٤-٢٠٠٥<sup>(١)</sup>  
(بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، تقرير/الاستثمار العالمي، ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية. الجدول باء-١ بالرفق وقاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/الشركات عبر الوطنية (www.unctad.org/fdistatistics).

(١) الترتيب حسب حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٥.

البلدان النامية، أن تدرك هذا الفرق في الأفق الزمني. وفي الوقت نفسه، يمكن للملكية الأجنبية أن تتيح فرصاً للوصول إلى الأسواق والحصول على التكنولوجيا الجديدة، كما يمكن للشركات المساهمة الخاصة أن تساعد شركات البلد المضيف التي تمر في منعطف حرج على الانتقال إلى مرحلة جديدة من التطور.

**اتجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر السوارد إلى مجال الخدمات، لكنه سجل أكبر ارتفاع له في مجال الموارد الطبيعية.**

كانت الخدمات أكبر مستفيد من الزيادة القوية للاستثمار الأجنبي المباشر، لا سيما في مجالات المالية والاتصالات والعقارات. (ولما كانت البيانات عن التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر محدودة، فقد استنتجت هذه الملاحظات من البيانات المتعلقة بعمليات الاندماج والشراء

عبر الحدود التي كان نصيبها في التدفقات الواردة كبيراً). وهيمنة الخدمات في الاستثمارات عبر الحدود ليست جديدة. بل إن الجديد هو الانخفاض المتزايد والحاد في نصيب القطاع الصناعي (أقل بأربع نقاط مئوية في عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود مقارنة بالسنة السابقة) والارتفاع الشديد للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (فقد ارتفعت مبيعات عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود بستة أضعاف)، وفي صناعة النفط في المقام الأول (الشكل ٢).

الجدول ٢- عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود من جانب الصناديق الاستثمارية الجماعية، ١٩٨٧-٢٠٠٥ (عدد الصفقات والقيمة)

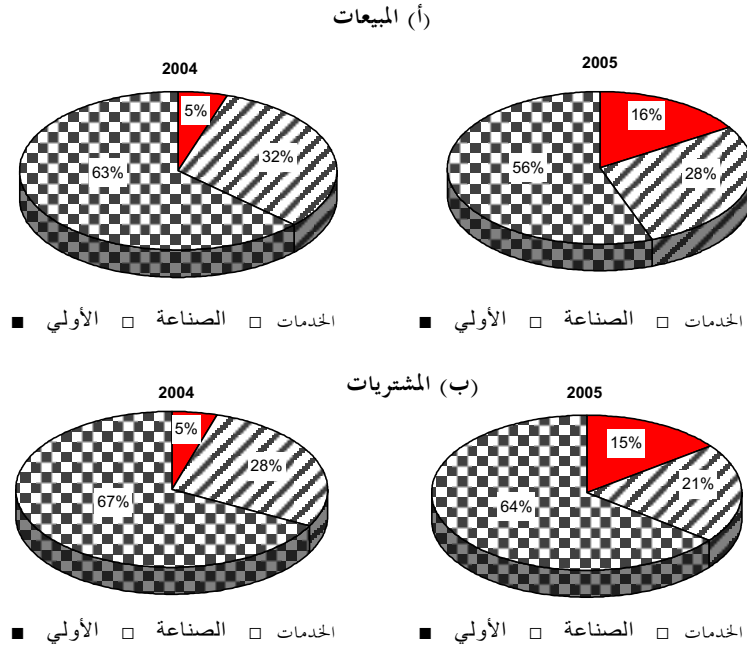
السنة	العدد	عدد الصفقات		القيمة
		الحصة في المجموع (%)	مليارات الدولارات	
١٩٨٧	٤٣	٥,٠	٤,٦	٦,١
١٩٨٨	٥٩	٤,٠	٥,٢	٤,٥
١٩٨٩	١٠٥	٤,٨	٨,٢	٥,٩
١٩٩٠	١٤٩	٦,٠	٢٢,١	١٤,٧
١٩٩١	٢٢٥	٧,٩	١٠,٧	١٣,٢
١٩٩٢	٢٤٠	٨,٨	١٦,٨	٢١,٣
١٩٩٣	٢٥٣	٨,٩	١١,٧	١٤,١
١٩٩٤	٣٣٠	٩,٤	١٢,٢	٩,٦
١٩٩٥	٣٦٢	٨,٥	١٣,٩	٧,٥
١٩٩٦	٣٩٠	٨,٥	٣٢,٤	١٤,٣
١٩٩٧	٤١٥	٨,٣	٣٧,٠	١٢,١
١٩٩٨	٣٩٣	٧,٠	٤٦,٩	٨,٨
١٩٩٩	٥٦٧	٨,١	٥٢,٧	٦,٩
٢٠٠٠	٦٣٦	٨,١	٥٨,١	٥,١
٢٠٠١	٥٤٥	٩,٠	٧١,٤	١٢,٠
٢٠٠٢	٤٧٨	١٠,٦	٤٣,٨	١١,٨
٢٠٠٣	٦٤٩	١٤,٢	٥٢,٥	١٧,٧
٢٠٠٤	٧٧١	١٥,١	٧٧,٤	٢٠,٣
٢٠٠٥	٨٨٩	١٤,٥	١٣٤,٦	١٨,٨

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول أولاً-٦.

### وازداد عدد شركات البلدان النامية زيادة كبيرة في عالم الشركات عبر الوطنية.

تمارس الشركات عبر الوطنية، ومعظمها يملكها القطاع الخاص، نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أن بعض الشركات الرئيسية التي تملكها الدولة في بعض بلدان المنشأ (في العالم النامي أساساً) وفي بعض الصناعات (لا سيما تلك المتعلقة بالموارد الطبيعية) قد أخذت تتوسع أيضاً في الخارج على نحو متزايد. وحسب تقديرات الأونكتاد، يشمل عالم الشركات عبر الوطنية اليوم نحو ٧٧ ٠٠٠ شركة أم وأكثر من ٧٧٠ ٠٠٠ فرع أجنبي. وبلغت القيمة المضافة لهذه الفروع الأجنبية في عام ٢٠٠٥ نحو ٤,٥ ترليون دولار ووظفت نحو ٦٢ مليون شخص وصدرت سلعاً وخدمات بقيمة تجاوزت ٤ ترليون دولار (الجدول ٣).

### الشكل ٢- عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود حسب القطاع، ٢٠٠٤-٢٠٠٥



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الشكل ١-٤.



٨ تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

الجدول ٣ - مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٨٢-٢٠٠٥ (مليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

	معدل النمو السنوي (في المائة)										
	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	١٩٩٦-٢٠٠٠	١٩٩٥-١٩٩٦	١٩٩١-١٩٩٦	١٩٩٠	١٩٨٢	
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	٢٨,٩	٢٧,٤	٩,٧-	٣٥,٨-	٤٠,٠	٢١,٨	٢١,٧	٩١٦	٧١١	٢٠٢	٥٩
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	٤,٢-	٤٤,٩	٤,٠	٢٩,٤-	٣٦,٥	١٧,١	٢٤,٦	٧٧٩	٨١٣	٢٣٠	٢٨
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	٦,١	١٦,١	٢٠,٦	٩,٧	١٧,٣	٩,٣	١٦,٨	١٠٠١٣٠	٩٠٤٥	١٧٨٩	٦٤٧
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	٣,٤	١٤,١	١٧,٧	٩,٦	١٨,٩	١٠,٧	١٨,٠	١٠٠٦٧٢	١٠٠٣٢٥	١٧٩١	٦٠٠
الدخل من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	٠,٧-	٣٢,٣	٣٧,٠	١٠,٨	١٧,٤	٣,٩	١٠,٤	٥٥٨	٥٦٢	٧٦	٤٧
الدخل من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	٦,١	٢٦,٦	٣٧,٠	٦,٣	١٢,٧	١٨,١	١٨,٧	٦٤٤	٦٠٧	١٢٠	٤٧
عمليات التمازج وبراءات الشركات عبر الحدود <sup>(١)</sup>	٨٨,٢	٢٨,٢	١٩,٧-	٣٧,٧-	٥١,٥	٢٤,٠	٣٧,٦	٧١٦	٣٨١	١٥١	٠٠
البيانات من الشركات التابعة الأجنبية	٥,٦	١١,٤	٣,٥	١١,٢	٨,٩	١٨,٧	٢٢١٧١	٢٠٤٨٦	٦٠٤٥	٢١٢٠	٠٠
التابع الإجمالي للشركات التابعة الأجنبية	٥,٤	٢٢,٨	٢٠,٣	١,٩	٨,١	٦,٩	١٧,٤	٤٥١٧	٤٢٨٣	١٤٨١	٦٤٠
مجموع أصول الشركات التابعة الأجنبية	٦,٤	٣,٥	٢٧,٩	٣٦,٧	٢١,٠	١٣,٨	١٨,١	٤٥٥٦٤	٤٢٨٠٧	٥٩٥٦	٢١٠٨
صادرات الشركات التابعة الأجنبية	١٢,٩	٢١,٠	١٦,٥	٤,٩	٤,٨	٨,٤	١٤,٣	٤٢١٤	٣٧٣٣	١٣٦٦	٥٤٧
المساهلة لدى الشركات التابعة الأجنبية (بالملايين)	٤,٤	٢,٠١	٠,٥-	١,٠٠	١١,٠	٣,٢	٥,٤	٦٢٠٩٥	٥٩٤٥٨	٢٤٥٥١	١٩٥٣٧
الناتج المحلي الإجمالي (بالملايين الجارية)	٩,١	١٢,١	١٢,١	٣,٩	٥,٩	١١,١	١١,١	٤٤٦٧٤	٤٠٤٦٠	٢١٨٩٨	١٠٨٩٩
إجمالي تكوين رأس المال الثابت	٨,٣	١٥,٥	١٢,٤	٠,٤	١,١	٥,٦	١٢,٧	٩٤٢٠	٨٧٠٠	٤٩٢٥	٢٣٩٧
عائدات الأرباح ورسوم التراخيص	١٧,٩-	١٧,٠	١٤,١	٧,٩	٧,٨	١٤,٣	٢١,٢	٩١	١١١	٣٠	٩
صادرات السلع والخدمات من غير عوامل الإنتاج	١٢,٩	٢١,٠	١٦,٥	٤,٩	٣,٦	٨,٧	١٢,٧	١٢٦٤١	١١١٩٦	٤٢٦١	٢٢٤٧

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول أولاً-٣.

(أ) البيانات متاحة فقط عن الفترة ابتداء من عام ١٩٨٧ فصاعداً.

(ب) ١٩٨٧-١٩٩٠ فقط.



ولا تزال تهيمن على عالم الشركات عبر الوطنية شركات الثلاثي - الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان - التي هي موطن ٨٥ شركة من الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة في العالم في عام ٢٠٠٤ (انظر الجدول ٤ للاطلاع على الشركات عبر الوطنية الخمس والعشرين الرائدة). وهناك خمسة بلدان (ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة واليابان) هي موطن ٧٣ شركة من الشركات المائة الرائدة، في حين أن ٥٣ شركة منها هي من الاتحاد الأوروبي. ويتصدر قائمة الشركات عبر الوطنية غير المالية المائة الرائدة في العالم شركات جنرال إلكتريك وفودافون وفورد التي يبلغ نصيبها معاً قرابة ١٩ في المائة من مجموع أصول هذه الشركات المائة. وتهيمن صناعة السيارات على هذه القائمة، تليها صناعة المستحضرات الصيدلانية ثم الاتصالات.

غير أن شركات من البلدان الأخرى أخذت تتقدم على الصعيد الدولي. فقد بلغ مجموع مبيعات الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية ما قدر بـ ١,٩ ترليون دولار في عام ٢٠٠٥ ووظفت نحو ٦ ملايين شخص. وفي عام ٢٠٠٤، كانت هناك خمس شركات من الاقتصادات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة، ومقراتها جميعاً في آسيا، وثلاث منها تملكها الدولة. وتصدرت هذه الشركات الخمس - وهي هوتشزن وامبوا (Hutchison Whampoa) (هونغ كونغ، الصين) وبتروناس (Petronas) (ماليزيا) وسنغتل (Singtel) (سنغافورة) وسامسونغ إلكترونيكس (Samsung Electronics) (جمهورية كوريا) ومجموعة سيتيك (CITIC Group) (الصين) - قائمة أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية من البلدان النامية (انظر الجدول ٥ للاطلاع على الشركات عبر الوطنية الخمس والعشرين الرائدة من بين هذه الشركات). (وكان تقرير الاستثمار العالمي منذ عام ١٩٩٥ يتضمن قائمة الشركات عبر الوطنية الخمسين الرائدة، لكن عدد الشركات عبر الوطنية التي تشملها القائمة زيد في هذا التقرير ليصل إلى ١٠٠ شركة). وفي عام ٢٠٠٤، اشتملت هذه الشركات على ٤٠ شركة من هونغ كونغ (الصين) ومقاطعة تايوان الصينية و١٤ من سنغافورة و١٠ من الصين. وكانت مقرات ٧٧ من هذه الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة توجد في آسيا؛ بينما توزع الباقي بالتساوي بين أفريقيا وأمريكا اللاتينية.





تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

الجدول ٤ - أكثر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مملوكة في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٤<sup>(١)</sup>  
(معايير الدولارات وأعداد العاملين)

رقم ع/ب (الترتيب) المرتبة	رقم ع/ب (الترتيب) المرتبة	عند الشركات لها		العالم		البيانات		الأصول		الشركة	بلد الوطن	القطاعات	البلد المضيف	الترتيب حسب:	
		الأصل المستثمر	المستثمر الأجنبي	المستثمر الأجنبي	المستثمر الأجنبي	الأصل المستثمر	المستثمر الأجنبي	الأصل المستثمر	المستثمر الأجنبي						
٣٨,٢٢	١,١٥٧	٧,٨٧	٤٧,٨	٣,١٠٠	١٤٢,٠٠٠	١٥٢,٨١٦	٥٤,٨٩٦	٧٥٤,٥٠٧	٤٤٨,٩٠١	General Electric	الولايات المتحدة	الولايات المتحدة	٥٥	٢٨	
٣٥,٢٥	١,١٥٨	٧,٠	٨٧,٨	٥٧,٣٧٨	٤٥,٩٨١	٥٢,٣٠٧	٢١,٤٤٤	٧٥٤,٢٢١	٢٤٧,٨٥٠	Vodafone Group Plc	المملكة المتحدة	المملكة المتحدة	٩٣	٤	
٣٠,١١	١,١٦٦	٤,٨٧	٢٢٥,٢٦٦	١,٢٠٧,٤٩٤	١١٢,٧٤٩	١٧١,١٥٧	٧١,٤٤٤	٣٠٥,٤٤١	١٧٩,٨٥٦	Ford Motor	الولايات المتحدة	الولايات المتحدة	٢٧	٤	
٥٦,٢٤	١,١٦٦	٣,٤٠	٣٤٤,٠٠٠	١,١٤٦,١١٢	٥٤,١٠٣	١٣٢,١١٠	٥٤,١٠٣	٤٩٤,٢٠٣	١٣٢,١١٠	General Motors	الولايات المتحدة	الولايات المتحدة	٧٨	٤٠	
٧٢,٨٣	١,١٦٦	٤,٤٥	٨١,٥	١,٠١٤,٥٠٠	٨٥,٥٠٠	٢٢٢,٣٨٨	٢٢٢,٣٨٨	١٩٢,٢١٢	١٤٤,٥١٣	British Petroleum	المملكة المتحدة	المملكة المتحدة	٤٤	١٠	
٧٥,٤٨	١,١٦٦	٣,٣٠	١,٥٥,٢٠٠	٥٢,٩٦٨	٢٤,٢٨٧	٢٤١,٢٥٢	٢٤,٢٨٧	١٩٥,٢٥٦	١٢٤,٩٣٣	ExxonMobil	الولايات المتحدة	الولايات المتحدة	٣٧	٣٨	
٤٠,٢٤	١,١٦٦	٣,٣٨	٧١,٤	١١٤,٠٠٠	٤٦,٠٠٠	٢٦٥,١١٠	١٧٢,٢٨٦	١٩١,٨١١	١١٩,٩٢٩	Royal Dutch/Shell	المملكة المتحدة	المملكة المتحدة	٨٨	٢٥	
٣٧,٨٣	١,١٦٦	٤,٤٤	٢٦٥,٧٥٣	٤٤,٦٦٦	١,٢٤,٤٥٥	١٧١,٤٣٧	١,٢٤,٤٥٥	٢٣٢,٧٧١	١٢٢,٩٧٧	Toyota Motor Corp.	اليابان	اليابان	٩١	٢٢	
٧١,١٨	١,١٦٦	٤,٤٠	٧٤,٣	١١١,٤٠١	٢٢,٢٢٧	١٥٢,٢٥٢	١٢٢,٢٦٥	١١٤,٦٦٦	٤٨,٧١٤	Total	فرنسا	فرنسا	٤٨	٢٠	
٧١,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٢٠١,٥٢٤	٨١,٦٥١	٥٨,٥٥٤	٤٤,٢٥٢	٤٤,٢٥٢	١٣١,٢٠٤	٨٥,٦٦٩	France Telecom	فرنسا	فرنسا	٤٧	٢٦	
٦٤,٤٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٢٤٤,٥٠٢	١٣٥,١٥٢	١١٠,٤٣٣	٨٠,٢٣٧	١٧١,٤٤٨	١٥٤,٤٤٢	٨٤,٤٤٢	Volkswagen	ألمانيا	ألمانيا	٢٠	٤٤	
٨١,٨٢	١,١٦٦	٤,٤٠	٧٧,٦	٤٦,٤٣٩	٣٨,٧٧٦	١٨,٦٧٨	١٥,٤١٨	١٠٤,٥٤٨	٨٢,٦١٢	Sanofi-Aventis	فرنسا	فرنسا	٢٢	١٦	
٦٢,٥٠	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤٤,٤٤٥	٧٣,٨٠٨	٧١,٨٣٨	٤٧,١١٨	٤٧,١١٨	١٤٤,٨٤٤	٧٩,٦٥٤	Deutsche Telekom AG	ألمانيا	ألمانيا	٤٤	١١	
٦٤,٥٤	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٧,٧٧٧	٤٢,٣٧٠	٥٢,٣٢٠	٢٢,٢٢٢	٢٢,٢٢٢	١٢٧,١٧٩	٧٨,٧٢٨	RWE Group	ألمانيا	ألمانيا	٦٢	٢٠	
٥٠,٨٤	١,١٦٦	٤,٤٠	٧٥,٢	١٠٠,٤٤٥	٥٠,٥٨٥	٢٨,٨٣٨	٢٨,٨٣٨	٨٥,٧٨٨	٧٤,٥٠١	Suez	فرنسا	فرنسا	٥٤	١٤	
٤١,٦٦	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	E.ON	ألمانيا	ألمانيا	٧٤	١٤	
٧١,٠١	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Hutchison Whampoa	هونغ كونغ، الصين	هونغ كونغ، الصين	٧٤	١٤	
٤٤,٤٦	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Siemens AG	ألمانيا	ألمانيا	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Nestlé SA	سويسرا	سويسرا	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Electricité de France	فرنسا	فرنسا	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Honda Motor Co. Ltd	اليابان	اليابان	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Vivendi Universal	فرنسا	فرنسا	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Chevron Texaco	الولايات المتحدة	الولايات المتحدة	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	BMW AG	ألمانيا	ألمانيا	٤٤	٢٤	
٤٠,٢٧	١,١٦٦	٤,٤٠	٤٤,٤	١٥٠,٦٨٧	١٠٠,٤٤٥	٦٠,٤٧٧	٦٠,٤٧٧	١٥٥,٣٢٤	٧٢,٧٦٦	Daimler Chrysler	ألمانيا	ألمانيا	٤٤	٢٤	

المصدر: الأوكساد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٦. الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، يوليو-أكتوبر ١١ بالبرق. ملاحظة: لا تشمل القائمة سوى الشركات عبر الوطنية غير المالية، ويجوز للمستثمرين الأجانب، أن يملكون أقلية الأسهم بسية ١٠ في المائة. (١) رقم ع/ب هو احتصار الرقم القياسي للاستثمار عبر الوطني، الذي يحسب على أساس متوسط النسب الثلاث التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، والبيانات الأجنبية إلى مجموع البيانات، والعمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة. ويستند الترتيب إلى أكثر ١٠٠ شركة عبر وطنية على نطاق العالم. (٢) مؤشر الترتيب على نطاق العالم. (٣) شركة عبر وطنية على حساب على أساس عدد الشركات التابعة الأجنبية مقسوماً على عدد جميع الشركات التابعة (لا تشمل الشركات التابعة المملوكة لأطرافها). ويستند الترتيب إلى أكثر ١٠٠ شركة عبر وطنية على نطاق العالم.



### وعمليّة التحرير مستمرة، لكن بعض الاتجاهات الحمائية بدأت تظهر أيضاً.

فمن حيث الاتجاهات التنظيمية المتعلقة بالاستثمار، استمر النمط الذي كان سائداً في السنوات السابقة. فقد أدّى معظم التغييرات التنظيمية إلى تيسير الاستثمار الأجنبي المباشر. واشتملت هذه التغييرات على تبسيط الإجراءات وتعزيز الحوافز وخفض الضرائب وزيادة الانفتاح على المستثمرين الأجانب. بيد أنه كانت هناك تحولات ملحوظة في الاتجاه المعاكس (الجدول ٦). فقد اشتد القلق إزاء عمليات الشراء الأجنبية المقترحة في كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. وفي مطلع عام ٢٠٠٦، أفضى قيام شركة "موانئ دبي العالمية" DP World (الإمارات العربية المتحدة) بشراء شركة P&O (المملكة المتحدة)، وهي شركة للنقل البحري وإدارة الموانئ، بالإضافة إلى إدارة تلك الشركة لبعض الموانئ في الولايات المتحدة، إلى احتجاجات في الولايات المتحدة لأسباب أمنية. وبالمثل، أُعرب عن قلق في أوروبا إزاء عرض من شركة ميتال ستيل (Mittal Steel) لشراء شركة أرسيلور (Arcelor)، وظهرت معارضة أوروبية واسعة النطاق إزاء التوجيه الذي أصدره الاتحاد الأوروبي نفسه بشأن تحرير الخدمات. كما اتخذت بعض الخطوات التنظيمية البارزة لحماية الاقتصادات من المنافسة الأجنبية أو لزيادة نفوذ الدولة في بعض الصناعات. وكانت الاتجاهات التقييدية تتعلق أساساً بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات استراتيجية مثل النفط والبنية الأساسية. فقد أصبحت صناعة النفط والغاز في أمريكا اللاتينية، على سبيل المثال، موضع اهتمام شديد، لا سيما إثر قرار الحكومة البوليفية تأميم تلك الصناعة في أيار/مايو ٢٠٠٦.

وقد استمر توسع شبكة الاتفاقات الدولية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر. وبحلول نهاية عام ٢٠٠٥، وصل العدد الكلي لمعاهدات الاستثمار الثنائية إلى ٢٤٩٥ معاهدة، بينما وصل عدد معاهدات الازدواج الضريبي إلى ٢٧٥٨ معاهدة، إضافة إلى ٢٣٢ اتفاقية دولية أخرى تنص على أحكام تتعلق بالاستثمار. ويشترك عدد من البلدان النامية بمهمة في عملية وضع القواعد هذه، بما في ذلك من خلال زيادة التعاون بين بلدان الجنوب. وهناك اتجاه بارز يشمل إبرام المزيد من اتفاقات التجارة الحرة وشتى ترتيبات التعاون الاقتصادي التي تتناول الاستثمار. ولا ينفك عالم اتفاقات الاستثمار الدولية يزداد تعقداً. وتترع اتفاقات الاستثمار الدولية التي أُبرمت في الآونة الأخيرة إلى معالجة مجموعة أوسع من القضايا، بما فيها قلق الجمهور بشأن الصحة والسلامة والبيئة على سبيل المثال. وإذا كان يمكن لهذه التغييرات الكمية والنوعية أن تساهم في إيجاد إطار دولي أنسب للاستثمار الأجنبي، فإنها تعني



تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

الجدول ٥ - أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من الاقتصادات النامية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٤ (بملايين الدولارات وأعداد العاملين)

مؤشر الدولارات	عدد الشركات التابعة المجموع	الصناعة		البيئات		الأصول		الترتيب حسب	
		الصناعة	الصورة	البيئات	الصورة	الأجنبية	الصورة	رقم رتبة	الأصول الأجنبية
٩٠,٢	٨٤	١٨٠,٠٠٠	١٥٠,٦٨٧	٢٣,٠٨٠	١١,٤٦٦	٨٤,١٢٢	٦٧,٢٢٨	٤	٢٨
٩٠,٢	١١٧	٢٥,٧	٢٣,٩٤٤	٤,٠٦٦	١,٥١٧	٤١,٤١٥	٢٢,٤٤٧	٢٠	٨٠
٨٦,٧	٣٠	٦٧,١	٦١,١٥٥	٦,٧٢٦	٥,٢٤٦	٦١,٦٦٦	١٨,٤٤١	٢٤	٨٠
٨٦,٧	٣٧	٤٤,٧	٤١,٨٤٩	٢,٨٧٦	١,٥٤٤	٦٦,٦٦٥	١٤,٠٠٩	١٤	٥٤
٨٦,٧	٥٩	٢٠,٤	٢٣,٢٢٣	٦,٤١٣	١,٧٤٤	٨٤,٤٤٤	١٤,٤٥١	١٧	٨٦
٨٦,٧	٥٦	٦٤,٢	٦٦,٦٧٩	١٦,٨٢٢	٥,٤١٢	١٧,١٨٨	١٢,٢٢٣	١١	٣٠
٨٦,٥	٣٧	٨٤,٥	٢٢,٠٠٠	٤١,٥٢٢	٣١,٠٨٢	٦٨,٤٠٣	١١,٤٢٠	١٣	١١
٨٦,٥	٣٦	٣٦,٢	٧٠,٤٧٤	٤,١٣٢	١١,٢٤٢	٤٨,٤٢٤	٤,٠٤٤	٦٦	٦٢
٨٦,٢	٦٥	٢٨,٧	٢٣,٩٤٨	٥,١٥٧	٢,٥٥٩	٥٥,٣٥٥	٨,٨٦٨	٥٥	٧٥
٨٤,٢	٨٨	٦١,٧	١١٠,٠٠٠	٥٧,٨٥٥	٢٥,٥٨١	١٠,٥٥٥	٧,٤٤١	١	٣٧
٨٤,٢	١٨	٢٥,١	٨٢,٣٨٠	٨,٤٥٥	٤,٤٥٥	٢٨,٢٢٣	٤,٤٦٨	١٠	٣٧
٨٢,٣	١٠٢	١٤,٢	٥٢,٣٧٧	٦,١٩٦	٥٢,١٠٤	٦٢,٢٧٧	٦,٢٢١	٦٦	٦٦
٨٠,٧	٢٠	١٦,٥	٥٢,٢١٨	٤,٥٥٤	٥١,٣٠٠	٥١,٢٣٥	٥,٨٩٩	٢٣	٤٤
٨٠,٧	١٤٤	١٠,٠	٤٢,٠٠٠	٨,٨٥٨	١٦,٠٥٥	١١,١٣٧	٥,٨٦٢	١٢	٣٣
٨٠,٧	٢٢	٥٥,٠	١٠,٦٦٨	٥,٢٧٧	٢,٢٣٨	١٠,٥٤٥	٥,٢٣١	١٢	٣٣
٥٠,٠	٢٢	٣٦,١	٣١,١٠٠	٥,٨٤١	١٠,٦٨٤	١١,٤٤٤	٤,٤٠٢	٤٦	٤٥
٥٠,٠	٢٨	١٧,٦	٦٢,٣٨٦	١٥,٥٦٦	١٢,٤٤٤	٢٢,٧٧١	٤,٤٤٨	٤٧	٥٥
٥٠,٠	٣٤	٤٤,٤	٢٢,٣٠٣	١٢,٤٤٤	١١,٤٦٢	١٧,٢٧٧	٤,٤٤٨	٤٧	٥٥
٢٥,٠	٦٦	٢٦,٠	١٢,٠١٣	٦,٤٥٦	١١,٦١٦	١١,١٣٠	٤,٣٥٧	٦٤	٧٩
٧٨,٠	٤١	٥٨,٦	١٦٥,٥٠٩	١٤,٥١٨	١٦,٤٦٩	٧,٧٢٠	٤,٣٥٥	٢٢	٤٣
٤٣,٥	٣١	٧٨,٠	١٨,١٠٠	١٤,٠١٣	٧,٢٧	٥,٢٠٨	٤,٢٠٩	٢٢	٤٣
١٢,٣	٥٧	٢٨,٤	٤٧,٠٠٠	١٢,٦٨٧	٢,٨٦٥	١٥,٥٧٧	٤,٢٠٢	٧	١٩
٨٨,٢	٣٧	٧١,٨	١٦,١٠٠	٨,٩٣٦	٤,٣٥١	٦,١٥٠	٤,١٨٧	٨٩	٧٧
١٧,٧	٢٤٢	٤,٤	١,١٣٧,١٩٩	٢٢,٠٠٠	٦٨,٥٥٢	١١٠,٣٢٣	٤,١٠٠	٧	١٧
١٢,٥	٤٨	٤٠,٤	٢٦,١٧٦	٢,٧٢٦	١,٠٣٨٠	١١,٣٨٢	٤,١٢٥	٤٥	١٠٠

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول ألف - أولاً - ١٢ بالرفق.

(أ) بحسب الرقم القياسي للإنتاج عبر الوطني على أساس أنه متوسط النسب الثلاث التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، والبيئات الأجنبية إلى مجموع البيئات.

(ب) بحسب مؤشر التداول على أساس عدد الشركات التابعة الأجنبية مقسوماً على عدد الشركات التابعة (لا تشمل الشركات التابعة المحسوبة في هذا الجدول إلا إلى الشركات التابعة المملوكة لأغلبية أجنبية). الترتيب فيما بين أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية.

أيضاً أن على الحكومات والشركات أن تتعامل مع نظام من القواعد متعدد الطبقات والجوانب وسريع التطور. ويظل الحفاظ على تماسك هذا الإطار واستعماله كأداة فعالة لتعزيز أهداف البلدان الإنمائية يمثلان تحدياً رئيسياً.

### الجدول ٦- التغييرات التنظيمية في اللوائح الوطنية، ١٩٩٢-٢٠٠٥

البنيد	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥
عدد البلدان التي أخذت بتغييرات في نظمها المتعلقة بالاستثمار	٤٣	٥٧	٤٩	٦٤	٦٥	٧٦	٦٠	٦٣	٦٩	٧١	٧٠	٨٢	١٠٢	٩٣
عدد التغييرات في اللوائح التنظيمية	٧٧	١٠٠	١١٠	١١٢	١١٤	١٥٠	١٤٥	١٣٩	١٥٠	٢٠٧	٢٤٦	٢٤٢	٢٧٠	٢٠٥
تغييرات أكثر موثقة للاستثمار الأجنبي المباشر	٧٧	٩٩	١٠٨	١٠٦	٩٨	١٣٤	١٣٦	١٣٠	١٤٧	١٩٣	٢٣٤	٢١٨	٢٣٤	١٦٤
تغييرات أقل موثقة للاستثمار الأجنبي المباشر	-	١	٢	٦	١٦	١٦	٩	٩	٣	١٤	١٢	٢٤	٣٦	٤١

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٤: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول أولاً-١١ بالمرفق.

### وكان حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اجتذبه أفريقيا أكبر بكثير.

ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا ارتفاعاً حاداً من ١٧ مليار دولار في عام ٢٠٠٤ إلى ٣١ مليار دولار في عام ٢٠٠٥، وهو مستوى لم يسبق له مثيل. ومع ذلك، ظل نصيب هذه المنطقة في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي منخفضاً، إذ لم يتجاوز ٣ في المائة إلا بقليل. وكانت جنوب أفريقيا أكبر متلق إذ حصلت على نحو ٢١ في المائة (٦,٤ مليارات دولار) من مجموع التدفقات الواردة إلى المنطقة، الأمر الذي يرجع أساساً إلى شراء مصرف باركليس (Barclays) (المملكة المتحدة) لشركة أبسا (ABSA) (جنوب أفريقيا). وكانت مصر ثاني أكبر متلق، تليها نيجيريا. وكما كان الأمر في الماضي، مع وجود استثناءات قليلة مثل السودان، لم تتلق معظم أقل البلدان نمواً في هذه المنطقة وعددها ٣٤ بلداً سوى القليل جداً من الاستثمار الأجنبي المباشر. وظلت الولايات المتحدة والمملكة المتحدة أهم بلدان

المصدر، تليها فرنسا وألمانيا بفارق كبير. وكان معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في شكل استثمارات تأسيسية في مجالات جديدة.

وقد اتجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى أفريقيا في عام ٢٠٠٥ نحو الموارد الطبيعية أساساً، لا سيما النفط، وإن كان للخدمات (مثل الأعمال المصرفية) نصيب كبير. وأفضى ارتفاع أسعار السلع الأساسية والطلب الكبير على النفط إلى زيادة في أنشطة التنقيب في عدد من البلدان الأفريقية، من بينها الجزائر والجمهورية العربية الليبية والسودان وغينيا الاستوائية ومصر وموريتانيا ونيجيريا. وظلت الشركات عبر الوطنية من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي تهيمن على الصناعة، لكن عدداً من الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية، مثل CNOOC من الصين وبيتروناس (Petronas) من ماليزيا وONGC Videsh من الهند، قد أخذت تتوسع في أفريقيا. وبلغ مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر في ستة بلدان أفريقية منتجة للنفط - وهي تشاد والجزائر وغينيا الاستوائية والسودان ومصر ونيجيريا - ١٥ مليار دولار، أي ما يمثل نحو ٤٨ في المائة من التدفقات الواردة إلى المنطقة في عام ٢٠٠٥.

ورغم انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من أفريقيا في عام ٢٠٠٥، فإن العديد من الشركات عبر الوطنية الأفريقية قد عززت تدويل عملياتها، بما في ذلك من خلال عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود. فعلى سبيل المثال، اشترت شركة أوراسكوم (Orascom) شركة ويند تليكومونيكازيوني (Wind Telecomunicazioni) الإيطالية عبر شركة ويدر إنفستمنت (Weather Investments) المصرية. ويوجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من جنوب أفريقيا، التي هي رائد الاستثمار في أفريقيا، إلى البلدان النامية في عام ٢٠٠٥.

وقد اجتذب قطاع الصناعة التحويلية حجماً أقل من الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بقطاعي الموارد الطبيعية والخدمات. بيد أنه يجدر تسليط الضوء على بعض التطورات التي طرأت على قطاعات محددة. فشركات السيارات عبر الوطنية أنشأت مرافق إنتاج موجهة نحو التصدير في جنوب أفريقيا، مما أوجد فرص عمل وعائدات تصديرية. بيد أن تجزؤ الأسواق وضعف البنية الأساسية وقلة العمال المهرة، إضافة إلى انتهاء نظام الحصص المحددة بموجب الترتيب الخاص بالمنسوجات المتعددة الألياف في عام ٢٠٠٥، هي عوامل ساهمت في سحب بعض الاستثمارات من صناعة

الملابس الجاهزة في بلدان مثل ليسوتو. وتشير عمليات سحب الاستثمارات هذه إلى أن الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي (كما ينص عليه "قانون الولايات المتحدة للنمو والفرص في أفريقيا" ومبادرة "كل شيء إلا السلاح" التي اتخذها الاتحاد الأوروبي) ليس كافياً بذاته لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى قطاع الصناعة التحويلية والحفاظ عليه في بيئة متعولمة. فإذا أرادت البلدان الأفريقية أن تصبح قادرة على المنافسة على الصعيد الدولي، فمن الضروري أن تعزز الروابط اللازمة بين قطاعها التصديرية وسائر قطاعات الاقتصاد عن طريق بناء قدراتها المحلية وتعزيزها في مجالات مثل البنية الأساسية المادية والقدرة الإنتاجية والمؤسسات الداعمة للاستثمار الخاص.

وحصلت تطورات إيجابية من حيث الأطر التنظيمية، ووقع العديد من البلدان الأفريقية اتفاقات ثنائية جديدة تتعلق بالاستثمار والضرائب. غير أن اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ذي النوعية الجيدة - أي ذلك النوع من الاستثمار الذي من شأنه أن يعزز فرص التوظيف ويرتقي بالمهارات ويدعم القدرة التنافسية للشركات المحلية - يظل يمثل تحدياً. ويتطلب التقدم الصناعي الأفريقي توافر قدرة إنتاجية تنافسية، إضافة إلى تحسين الوصول إلى الأسواق.

**وتظل جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا أكثر المناطق اجتذاباً لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية ...**

بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا ١٦٥ مليار دولار في عام ٢٠٠٥، أي ما يمثل ١٨ في المائة من مجموع تدفقات الاستثمار العالمية الواردة. وتوجه نحو ثلثي هذه التدفقات إلى اقتصادين اثنين، هما الصين (٧٢ مليار دولار) وهونغ كونغ، الصين (٣٦ مليار دولار). وتلقت منطقة جنوب شرق آسيا ٣٧ مليار دولار، تقودها سنغافورة (٢٠ مليار دولار) تليها إندونيسيا (٥ مليارات دولار)، ثم ماليزيا وتايلند (٤ مليارات دولار لكل منهما). وكانت التدفقات الواردة إلى جنوب آسيا أقل بكثير (١٠ مليارات دولار)، وإن كانت قد ارتفعت كثيراً في عدة بلدان. وسُجِّل أعلى مستوى لها على الإطلاق في الهند (٧ مليارات دولار).

وأتى أكثر من نصف التدفقات الواردة إلى المنطقة من اقتصادات الموطن النامية، ومعظمها من المنطقة. وتبين الإحصاءات عن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد حدوث نمو كبير في نصيب هذه المصادر مقارنة بالعقد المنصرم، من نحو ٤٤ في



المائة في عام ١٩٩٥ إلى نحو ٦٥ في المائة في عام ٢٠٠٤، ويقابله انخفاض في نصيب مصادر البلدان المتقدمة.

وما فتئ الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة التحويلية يتجه إلى جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا وإن كان قد طرأ تغير على مواقع معينة لأن بعض البلدان ارتقت في سلسلة القيمة. واستمر هذا القطاع في اجتذاب تدفقات كبيرة من الاستثمار، لا سيما في صناعات السيارات والإلكترونيات والصلب والبتروكيماويات. وأضحى فييت نام موقعاً مفضلاً جديداً، إذ تجتذب استثمارات جديدة من شركات مثل إنتل (Intel)، التي تستثمر ٣٠٠ مليون دولار في أول مصنع لتجميع أشباه الموصلات في هذا البلد. وفي الصين، يتجه الاستثمار في قطاع الصناعة التحويلية نحو تكنولوجيات أكثر تقدماً؛ ومن ذلك مثلاً أن شركة إيرباص (Airbus) تخطط لإنشاء مصنع لتجميع لطائرها من طراز A320. بيد أن هناك تحولاً صوب قطاع الخدمات في المنطقة، لا سيما الأعمال المصرفية والاتصالات والعقارات.

وتواصل بلدان جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا فتح اقتصاداتها أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. واتخذت خطوات مهمة في هذا الاتجاه في عام ٢٠٠٥، لا سيما في قطاع الخدمات. فالهند، على سبيل المثال، تسمح حالياً بالاستثمار الأجنبي المباشر في تجارة التجزئة تحت علامة واحدة، إضافة إلى الاستثمار في قطاع البناء، ورفعت الصين القيود الجغرافية التي كانت مفروضة على عمليات المصارف الأجنبية ووكالات السفر. وأتخذ أيضاً عدد قليل من التدابير لتبديد القلق بشأن عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في بلدان مثل جمهورية كوريا.

ومناطق جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا هي أيضاً مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر (بين البلدان النامية)، إذ بلغت التدفقات الصادرة ٦٨ مليار دولار في عام ٢٠٠٥. وعلى الرغم من أن هذا المبلغ يعني انخفاضاً بنسبة ١١ في المائة مقارنة بعام ٢٠٠٤، فإن التدفقات الصادرة من الصين زادت ويبدو أنها ستواصل الارتفاع في السنوات القليلة القادمة. وقد راکمت العديد من بلدان المنطقة أرصدة كبيرة من العملة الأجنبية، الأمر الذي قد يفضي إلى المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. ومن بين أهم صفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي عقدت مؤخراً والتي شاركت فيها شركات من هذه المنطقة قيام شركة تيماسيك (Temasek) (سنغافورة) بشراء ١١,٥

في المائة من أسهم شركة ستاندرد تشارترد (Standard Chartered) (المملكة المتحدة) في عام ٢٠٠٦ وقيام شركة CNPC (الصين) بشراء شركة بيتروكازاخستان (Petrokazakhstan) في عام ٢٠٠٥. وواصلت الصين والهند بحمة شراء الأصول النفطية، بل إنهما تعاونتا في بعض العروض.

... في الوقت الذي تلقت فيه غرب آسيا تدفقات غير مسبوقه من هذا الاستثمار.

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى اقتصادات غرب آسيا الـ ١٤ ارتفاعاً شديداً بنسبة ٨٥ في المائة، وهي أعلى نسبة في البلدان النامية في عام ٢٠٠٥، ليبلغ نحو ٣٤ مليار دولار. وكان الارتفاع في أسعار النفط وما ترتب عليه من نمو قوي للناتج المحلي الإجمالي من بين أهم العوامل التي أفضت إلى هذا الارتفاع. وعلاوة على ذلك، استمر تحرير الإطار التنظيمي، مع التركيز على الخصخصة التي تشمل الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات أساساً، مثلاً الطاقة والماء في الأردن والإمارات العربية المتحدة والبحرين وعمان، والنقل في الأردن والاتصالات في الأردن وتركيا.

وتلقت الإمارات العربية المتحدة تدفقات بلغ مجموعها ١٢ مليار دولار فأصبحت بذلك أكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر في غرب آسيا في عام ٢٠٠٥. وتليها تركيا، لأسباب منها في المقام الأول عمليات الاندماج والشراء الضخمة عبر الحدود في قطاع الخدمات. وتوجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى غرب آسيا نحو قطاع الخدمات أساساً، بما في ذلك العقارات والسياحة والخدمات المالية. ووظف جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال العقارات داخل المنطقة. وتزايد أيضاً الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة وبخاصة في مصانع التكرير والبتروكيماويات حيث تلقت المملكة العربية السعودية وحدها نحو ملياري دولار في عام ٢٠٠٥. وهناك استثمار أجنبي مباشر ضئيل في القطاع الأولي لأن معظم بلدان غرب آسيا لا تسمح به في مراحل ما قبل الإنتاج في صناعة الطاقة.

وقد بدأت الاستثمارات المباشرة لغرب آسيا في الخارج تتزايد. فقد جرت العادة على إيداع معظم دولارات نفط المنطقة في المصارف وشراء أسهم المحافظات المالية في الخارج، لا سيما في الولايات المتحدة. وبدأ هذا الاتجاه يتغير من حيث الشكل والموقع. فبخلاف الفترات السابقة التي اتسمت بعائدات نفطية كبيرة، تشهد المرحلة الراهنة استثماراً أجنبياً مباشراً كبيراً في الخارج في قطاع الخدمات، في البلدان النامية

والمستقدمة على السواء. وتمثل أحد دوافع ذلك في إقامة علاقات اقتصادية متينة مع العملاقين الآسيويين الناشئين، الصين والهند، لكن الاستثمار توجه أيضاً إلى أوروبا وأفريقيا. وتشهد على هذا الاتجاه صفقات مثل تلك التي أشير إليها آنفاً: شراء شركة موانئ دبي العالمية لشركة بي أند أو (P&O) وشراء شركة اتصالات الكويت المنقلة (Kuwait's Mobile Telecommunications) لشركة سيلتيل إنترناشيونل (Celtel International) الهولندية. ومن الحالات البارزة للاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب ما يشمل قيام شركة أرامكو السعودية بشراء حصة بنسبة ٢٥ في المائة من مصنع لتكرير النفط في فوجيان بالصين واحتمال عقد شراكة بين السعودية وشركة ONGC الهندية في مصنع لتكرير النفط في أندرا براديش بالهند.

**وظلت منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبية تتلقى قدرًا كبيرًا من الاستثمار الأجنبي المباشر.**

بلغت التدفقات إلى أمريكا اللاتينية والكاريبية ١٠٤ مليارات دولار، أي ما يمثل ارتفاعاً ضئيلاً مقارنة بعام ٢٠٠٤. وباستثناء المراكز المالية الخارجية (غير الخاضعة للقوانين الوطنية)، زادت التدفقات الواردة بنسبة ١٢ في المائة لتصل إلى ٦٧ مليار دولار في عام ٢٠٠٥. وقد ساهم في ذلك النمو الاقتصادي وارتفاع أسعار السلع الأساسية. وسجلت المنطقة معدلات نمو استثنائية للناتج المحلي الإجمالي في الفترة ٢٠٠٤-٢٠٠٥ تجاوزت المتوسط العالمي للمرة الأولى في ٢٥ عاماً. وساهم الطلب القوي على السلع الأساسية في التحسن الملحوظ في ميزان المنطقة التجاري. وتمثلت نسبة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في إعادة استثمار الإيرادات، مما يعكس زيادة ملحوظة في أرباح الشركات. وتباينت الاتجاهات حسب البلدان. ففي حين انخفضت التدفقات في البرازيل (ناقص ١٧ في المائة) وشيلي (ناقص ٧ في المائة) والمكسيك (ناقص ٣ في المائة)، نجدها قد ارتفعت كثيراً في أوروغواي (٨١ في المائة)، وبلغت أكثر من ثلاثة أضعاف في كولومبيا، وتضاعفت تقريباً في فنزويلا وزادت بنسبة ٦٥ في المائة و٦١ في المائة في إكوادور وبيرو على التوالي.

وعلى صعيد القطاعات، استمر انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في مجموع تدفقات هذا الاستثمار، إذ تراجع من ٤٠ في المائة في عام ٢٠٠٤ إلى ٣٥ في المائة في عام ٢٠٠٥ - وهو نصيب ضئيل جداً مقارنة بما سُجِّل في مناطق أخرى. واستمرت بعض الشركات عبر الوطنية في الانسحاب من المنطقة وذلك لأسباب منها

المنازعات مع الحكومات المستضيفة في مجالات كالمنافع العامة (مثل انسحاب شركتي السويس (Suez) و(EDF) الفرنسيتين من الأرجنتين). وتلقى قطاع الصناعة التحويلية ما يزيد قليلاً عن ٤٠ في المائة من التدفقات الواردة، بما فيها عدد كبير نسبياً من عمليات الاندماج والشراء، مثل استحواذ شركة ساب ميلر (SABMiller) لمصانع للجمعة في كولومبيا وبيرو، وقيام شركة (Grupo Techint) (الأرجنتين) بشراء شركة صنع الصلب (Hylsamex) (المكسيك)، وشراء شركة (Camargo Correa) (البرازيل) لشركة صنع الإسمنت (Loma Negra) (الأرجنتين).

ورغم اعتماد عدد من بلدان المنطقة سياسات تقييدية أشد صرامة، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي تزايد كثيراً فاجتذب نحو ٢٥ في المائة من التدفقات الواردة. وعلى الرغم من وضع شرط ينص على ضرورة أن تعمل الشركات عبر الوطنية في صناعة النفط في إطار عقود جديدة، فإن فنزويلا تلقت تدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر قدرها مليار دولار. وفي كولومبيا، ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالنفط ارتفاعاً حاداً فبلغ ١,٢ مليار دولار، أي بنسبة ١٣٤ في المائة، وفي إكوادور زاد بنسبة ٧٢ في المائة في النصف الأول من عام ٢٠٠٥. كما تزايد الاستثمار في صناعة التعدين. ففي كولومبيا، على سبيل المثال، زاد بقرابة ٦٠ في المائة ليصل إلى ملياري دولار، وفي شيلي إلى ١,٣ مليار دولار، وفي بيرو إلى مليار دولار وفي الأرجنتين إلى ٨٥٠ مليون دولار.

وعلى الرغم من الفوارق الكبيرة بين البلدان، يبدو أن دول المنطقة تتجه صوب المزيد من التدخل الحكومي، ولا سيما في صناعة النفط وفي موارد طبيعية أخرى. ونتيجة للعائدات الاستثنائية جداً المتأتية من استغلال الموارد الطبيعية وأسعار السلع الأساسية المرتفعة، أخذت عدة حكومات تعتمد قواعد أقل ملاءمة للاستثمار الأجنبي المباشر من تلك التي وضعت في التسعينات عندما سجلت أسعار السلع الأساسية انخفاضاً غير مسبق. فعلى سبيل المثال، أُممت موارد النفط والغاز في بوليفيا؛ وسيطرت حكومة فنزويلا على ٣٢ حقل نفط كان القطاع الخاص يتحكم فيها سابقاً، وأسست شركات جديدة تملكها الدولة في قطاعات مثل تجهيز السكر وتجارة التجزئة والاتصالات. وعلاوة على ذلك، يجري حالياً تحول كبير في السياسات في بعض البلدان بهدف التصدي لتفاوتات الدخل التي تُعزى إلى نُظم السياسات العامة السابقة.

وقد مُني التعاون الإقليمي في مجال الاستثمار بعدة نكسات في عام ٢٠٠٥. فقد توقفت المفاوضات بشأن إبرام اتفاق تجارة حرة بين ٣٤ بلداً من بلدان الأمريكتين وذلك بسبب معارضة خمسة بلدان (بما فيها الأرجنتين والبرازيل)؛ وعلقت محادثات التجارة الحرة بين إكوادور والولايات المتحدة إثر تملك حكومة إكوادور البنية الأساسية الإنتاجية لشركة Occident Petroleum.

وقد زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من أمريكا اللاتينية والكاريبية بنسبة ١٩ في المائة لتصل إلى ٣٣ مليار دولار في عام ٢٠٠٥، علماً بأن شركات عبر وطنية من المنطقة اشترت أصولاً في مجال الاتصالات والصناعات الثقيلة أساساً. ولما كانت نسبة كبيرة من هذه الاستثمارات وُظفت داخل منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبية، فقد ساهمت أيضاً في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المنطقة.

**وظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة مرتفعة نسبياً...**

ظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة مرتفعة نسبياً في عام ٢٠٠٥ (٤٠ مليار دولار)، ولم تزد إلا قليلاً مقارنة بالعام السابق. وكانت مركزة نوعاً ما. فقد وجهت ثلاثة أرباع المجموع تقريباً إلى ثلاثة بلدان، هي الاتحاد الروسي وأوكرانيا ورومانيا، بهذا الترتيب. وزاد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المنطقة للسنة الرابعة على التوالي، وبلغ ١٥ مليار دولار، علماً بأن التدفقات الصادرة من الاتحاد الروسي وحده شكلت ما نسبته ٨٧ في المائة من المجموع. ولبلدان المنطقة أولويات مختلفة على صعيد السياسات العامة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر، مما يعكس تفاوت هياكلها الاقتصادية وبيئاتها المؤسسية. ففي الاقتصادات القائمة على الموارد الطبيعية، مثل الاتحاد الروسي وأذربيجان وكازاخستان، تتعلق معظم قضايا السياسة العامة بإدارة العائدات الاستثنائية التي جنتها من ارتفاع أسعار النفط الدولية، وبتحديد - أو إعادة تحديد - دور الدولة.

**... بينما انتعش الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى البلدان المتقدمة.**

لقد زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة بنسبة ٣٧ في المائة لتصل إلى ٥٤٢ مليار دولار أو ٥٩ في المائة من المجموع العالمي. ووجه ٤٢٢ مليار دولار من

ذلك المسبغ إلى بلدان الاتحاد الأوروبي الـ ٢٥. وتلقت المملكة المتحدة - وهي أكبر متلق للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم - ١٦٥ مليار دولار. وأهم عامل ساهم في هذا الاتجاه هو اندماج شركة Shell Transport and Trading (المملكة المتحدة) مع شركة Royal Dutch Petroleum (هولندا)، وهي صفقة قدرت قيمتها بـ ٧٤ مليار دولار. ومن بين البلدان الرئيسية المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر والتي سجلت ارتفاعاً شديداً في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، فرنسا (٦٤ مليار دولار) وهولندا (٤٤ مليار دولار) وكندا (٣٤ مليار دولار). واجتذبت البلدان العشرة المنضمة حديثاً إلى الاتحاد الأوروبي مجتمعةً ٣٤ مليار دولار، مما يمثل ارتفاعاً غير مسبوق نسبته ١٩ في المائة مقارنة بعام ٢٠٠٤. وبلغت التدفقات إلى الولايات المتحدة ٩٩ مليار دولار، مسجلة انخفاضاً كبيراً عن المستوى الذي بلغتته في عام ٢٠٠٤. وعلى الرغم من أن نسبة أكبر بكثير من ٩٠ في المائة من جميع التدفقات إلى البلدان المتقدمة قد وردت من بلدان متقدمة أخرى، فقد كانت هناك أيضاً عدة استثمارات هامة من قبل شركات عبر وطنية من البلدان النامية، بما فيها شراء شركة لينوفو (Lenovo) (الصين) لشعبة الحواسيب الشخصية في شركة آي بي إم (IBM) وشراء شركة أوراسكوم المصرية لشركة Italian Wind Telecomunicazioni عبر شركة Weather Investments، كما تقدّم.

ونتيجة لاندماج شركة شل (Shell) المشار إليه آنفاً، برزت هولندا بوصفها المصدر الرائد للاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٥، تليها فرنسا (١١٦ مليار دولار) والمملكة المتحدة (١٠١ مليار دولار). لكن التدفقات الصادرة من البلدان المتقدمة سجلت عموماً بعض الانخفاض من ٦٨٦ مليار دولار إلى ٦٤٦ مليار دولار، وذلك أساساً بسبب انخفاض التدفقات الصادرة من الولايات المتحدة. فقد ساهم "القانون الأمريكي لإنشاء الوظائف" لعام ٢٠٠٤ في هذا الانخفاض لأنه سمح بفرض ضرائب على العائدات المحولة من الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية إلى الوطن بنسبة أقل من المعتاد، مما أدى إلى انخفاض لا نظير له في العائدات المعاد استثمارها.

وقد زاد الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة في جميع القطاعات الثلاثة: الأولى والصناعة والخدمات. وتماشياً مع الاتجاه العالمي، زاد الاستثمار في الموارد الطبيعية زيادة كبيرة. ففي قطاع الصناعة، عززت بعض بلدان الاتحاد الأوروبي الجديدة (لا سيما بولندا والجمهورية التشيكية وسلوفاكيا وهنغاريا) وضعها كمواقع مفضلة لإنتاج السيارات. فشرية Hyundai Motors، على سبيل المثال، أعلنت عن خطط لإنشاء مصانع جديدة في الجمهورية التشيكية وسلوفاكيا. ويُرجّح أن يحافظ الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي على ميزاتهم النسبية لبعض الوقت (فمتوسط الأحرور في هذه

البلدان، على سبيل المثال، يبلغ ٣٠ في المائة من متوسط الأجور في البلدان الأقدم في الاتحاد الأوروبي)، ومن المتوقع أن يتضاعف إنتاجها للسيارات في السنوات الخمس القادمة ليصل إلى ٣,٢ ملايين مركبة.

وجرت نقاشات سياسية مكثفة في عام ٢٠٠٥ بشأن مختلف جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا سيما عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، في البلدان المتقدمة. فمن جهة، تواصل بعض البلدان، وبخاصة الدول العشر الجديدة الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، خصخصة الاقتصاد وخفض الضرائب على دخل الشركات وتقديم حوافز جديدة لاجتذاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن جهة أخرى، أعرب عن العديد من المهواجس في عدد من البلدان إثر تزايد نشاط عمليات الاندماج والشراء. فهواجس الأمن القومي، على سبيل المثال، أفضت إلى وقف شراء شركة CNOOC (الصين) لشركة Unocal (الولايات المتحدة)؛ وحاولت حكومتا إسبانيا وفرنسا منع قيام شركات من بلدان أوروبية أخرى بشراء شركتي إنديسا (Endesa) والسويس (Suez) على التوالي بغرض السيطرة، واتخذت خطوات لحماية شركتيهما الوطنيتين الرائدتين. وأجلت اليابان الموافقة على عمليات اندماج وشراء من خلال تحويل الأسهم واعتمدت بعض القيود في صناعة التجزئة على سبيل المثال.

**وعلى العموم، من المحتمل أن يستمر الاستثمار الأجنبي المباشر في الزيادة في الأجل القصير.**

من المتوقع أن يتواصل تزايد التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في عام ٢٠٠٦. ويستند هذا التوقع إلى استمرار النمو الاقتصادي وازدياد أرباح الشركات - وما يترتب على ذلك من زيادة في أسعار الأسهم، مما يعزز قيمة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود - وتحرير السياسات. ففي النصف الأول من عام ٢٠٠٦، زادت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود بنسبة ٣٩ في المائة مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٠٥. غير أن هناك عوامل قد تعوق حدوث المزيد من النمو في الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذه العوامل تشمل استمرار ارتفاع أسعار النفط وأسعار الفائدة وتزايد الضغوط التضخمية، الأمر الذي قد يحدّ من النمو الاقتصادي في معظم المناطق. وهناك أيضاً اختلالات اقتصادية عدة في الاقتصاد العالمي، وتوترات جغرافية - سياسية في بعض أنحاء العالم، تزيد الغموض السائد.

## الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية

برزت الاقتصادات النامية والانتقالية بوصفها بلداناً مستثمرة مهمة في الخارج ...

رغم أن حصة الأسد في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي تعود إلى شركات عبر وطنية تابعة للبلدان المتقدمة، فإن فحص مختلف مصادر البيانات يبين حضوراً دولياً متنامياً ومهماً لشركات - خاصة ومملوكة للدولة على السواء - من الاقتصادات النامية والانتقالية. ويوفر توسع هذه الشركات باتجاه الخارج من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر فرصاً لتنمية اقتصادات الوطن المعنية. بيد أنها تثير ردود فعل متفاوتة من البلدان المتلقية في مختلف أنحاء العالم. فالبعض يرحب بازدياد الاستثمار الأجنبي المباشر من هذه الاقتصادات بوصفها مصدراً جديداً لرأس المال والمعرفة؛ بينما يرى للبعض الآخر أنها تمثل منافسة جديدة.

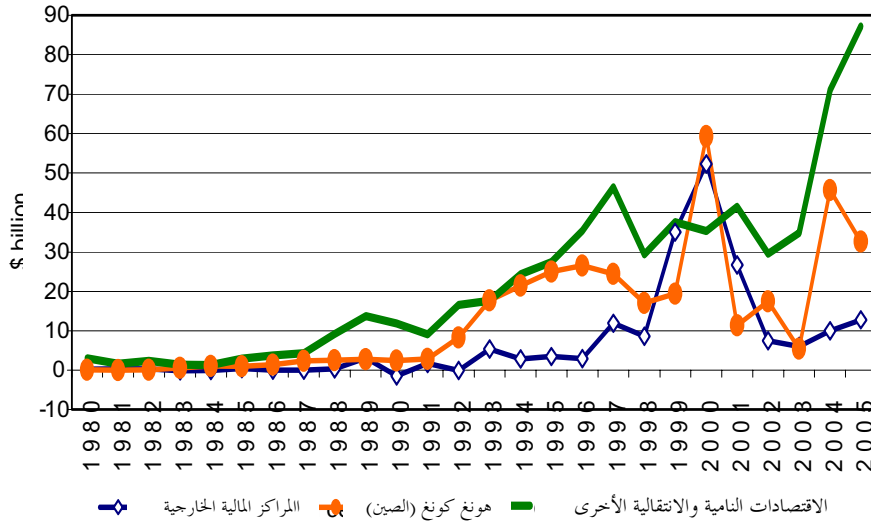
وتعود نسبة كبيرة من هذا الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى عدد قليل من الاقتصادات المصدر، لكن شركات من عدد متزايد من البلدان ترى أن ثمة حاجة لاستكشاف فرص الاستثمار في الخارج للدفاع عن وضعها التنافسي أو بنائه. فقد بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصادات النامية والانتقالية ١٣٣ مليار دولار في عام ٢٠٠٥، أي نحو ١٧ في المائة من التدفقات الصادرة في العالم. وباستثناء الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المراكز المالية الخارجية، بلغ مجموع التدفقات الصادرة ١٢٠ مليار دولار - وهو أعلى مستوى يتم تسجيله (الشكل ٣). وقدرت قيمة رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الاقتصادات النامية والانتقالية بـ ١,٤ ترليون دولار في عام ٢٠٠٥، أو ١٣ في المائة من المجموع العالمي. وحتى وقت قريب يعود إلى عام ١٩٩٠، لم يبلغ بأرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة التي تتجاوز ٥ مليارات دولار سوى ستة اقتصادات نامية وانتقالية؛ وبحلول عام ٢٠٠٥، تعدى هذه العتبة ٢٥ اقتصاداً نامياً وانتقالياً.

ثم إن البيانات عن عمليات الاندماج وال شراء عبر الحدود والاستثمارات التأسيسية في المجالات الجديدة ومشاريع التوسع، إضافة إلى الإحصاءات المتعلقة بعدد الشركات الأم التي يوجد مقرها خارج العالم المتقدم، تؤكد الأهمية المتعاظمة للشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية. ففي الفترة بين عام ١٩٨٧ وعام ٢٠٠٥، ارتفع نصيبها في عمليات الاندماج وال شراء عبر الحدود على الصعيد العالمي، من حيث القيمة، من ٤ في المائة إلى ١٣ في المائة، ومن ٥ في المائة إلى ١٧ في المائة من حيث عدد الصفقات المبرمة. وتجاوزت



حصتها في جميع المشاريع التأسيسية ومشاريع التوسع المسجلة نسبة ١٥ في المائة في عام ٢٠٠٥، وتضاعف العدد الإجمالي للشركات الأم في البرازيل وجمهورية كوريا والصين وهونغ كونغ (الصين) والهند، من أقل من ٣ ٠٠٠ إلى أكثر من ١٣ ٠٠٠ على مدى العقد المنصرم.

الشكل ٣ - تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الاقتصادات النامية والانتقالية، ١٩٨٠-٢٠٠٥



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الشكل ثالثاً - ٢.

وعلى صعيد القطاعات، تركز جلّ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الاقتصادات النامية والانتقالية في الأنشطة الخدمية، لا سيما في مجالات الأعمال والخدمات المالية والتجارية. بيد أنه سُجّل قدر كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الصناعي (مثل الإلكترونيات)، ومنذ فترة قريبة جداً، في القطاع الأولي (التنقيب عن النفط والتعدين). وتؤكد البيانات عن عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود هيمنة الخدمات التي بلغ نصيبها ٦٣ في المائة، من حيث القيمة، من تلك العمليات التي قامت بها شركات يوجد مقرها في الاقتصادات النامية والانتقالية في عام ٢٠٠٥. وكانت أكبر

حصة في تلك السنة، حسب الصناعة، من نصيب قطاعات النقل والتخزين والاتصالات والتعدين والخدمات المالية والمأكولات والمشروبات.

وتغيرت التركيبة الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الاقتصادات النامية والانتقالية مع مرور الزمن، علماً بأن أهم تطور في الأجل الطويل هو النمو المستمر للبلدان الآسيوية النامية بوصفها مصدراً لذلك الاستثمار. فقد بلغ نصيبها في الرصيد الإجمالي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الاقتصادات النامية والانتقالية ٢٣ في المائة في عام ١٩٨٠، وزاد إلى ٤٦ في المائة بحلول عام ١٩٩٠ وإلى ٦٢ في المائة في عام ٢٠٠٥. وعلى العكس من ذلك، انخفض نصيب أمريكا اللاتينية والكاريبي في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من ٦٧ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى ٢٥ في المائة في عام ٢٠٠٥. وبلغت حصة اقتصادات الوطن الخمسة الرائدة ثلثي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الاقتصادات النامية والانتقالية، ونصيب اقتصادات الوطن العشرة الرائدة ٨٣ في المائة. وفي عام ٢٠٠٥، كان أكبر رصيد من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، ضمن الاقتصادات النامية والانتقالية، في هونغ كونغ (الصين) وجزر فيرجن البريطانية والاتحاد الروسي وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية (الجدول ٧).

الجدول ٧- الاقتصادات النامية والانتقالية الأولى من حيث أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في عام ٢٠٠٥ (بمليارات الدولارات)

الرتبة	الاقتصاد	٢٠٠٥
١	هونغ كونغ (الصين)	٤٧٠
٢	جزر فرجن البريطانية	١٢٣
٣	الاتحاد الروسي	١٢٠
٤	سنغافورة	١١١
٥	مقاطعة تايوان الصينية	٩٧
٦	البرازيل	٧٢
٧	الصين	٤٦
٨	ماليزيا	٤٤
٩	جنوب أفريقيا	٣٩
١٠	جمهورية كوريا	٣٦
١١	جزر كايمان	٣٤
١٢	المكسيك	٢٨
١٣	الأرجنتين	٢٣
١٤	شيلي	٢١
١٥	إندونيسيا	١٤
جميع الاقتصادات النامية والانتقالية		١ ٤٠٠

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الجدول الثالث - ٤.

يأتي قدر كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر من المراكز المالية الخارجية. وتمثل جزر فرجن البريطانية أكبر هذه المصادر على الإطلاق، إذ قُدِّرَ رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج منها في عام ٢٠٠٥ بنحو ١٢٣ مليار دولار. ومن وجهة النظر الإحصائية، فإن نقل الاستثمار الأجنبي المباشر عبر مراكز التمويل الخارجية يجعل من الصعب تقدير الحجم الحقيقي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من اقتصادات معينة ومن قِبَل شركات معينة. وكانت التدفقات من هذه المراكز، في بعض السنوات، كبيرة للغاية. على أنه ومنذ عام ٢٠٠٠، تراجعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذه المراكز في الخارج بشكل كبير وهي تبلغ الآن نحو عُشر مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصادات النامية والانتقالية.

ووفقاً لمؤشر الأونكتاد الخاص بأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والذي يقارن نصيب اقتصاد ما من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر على مستوى العالم مقابل نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، فقد كان الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من هونغ كونغ (الصين) أكبر بعشر مرات عما كان متوقعاً، نظراً لنصيبها من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. ومن الاقتصادات النامية الأخرى التي سجلت مستويات عالية نسبياً من التدفقات الصادرة البحرين وبنما وسنغافورة وماليزيا ومقاطعة تايوان الصينية. في حين أن العديد من البلدان التي سجلت تدفقات كبيرة نسبياً من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، بالأرقام المطلقة، مثل البرازيل والصين والمكسيك والهند، تقع في الطرف المقابل، الأمر الذي يدل على أن ثمة إمكانات كبيرة لتوسع الاستثمار الأجنبي المباشر في المستقبل.

## ... مما يُحدث تدفقات استثمارية كبيرة فيما بين بلدان الجنوب .

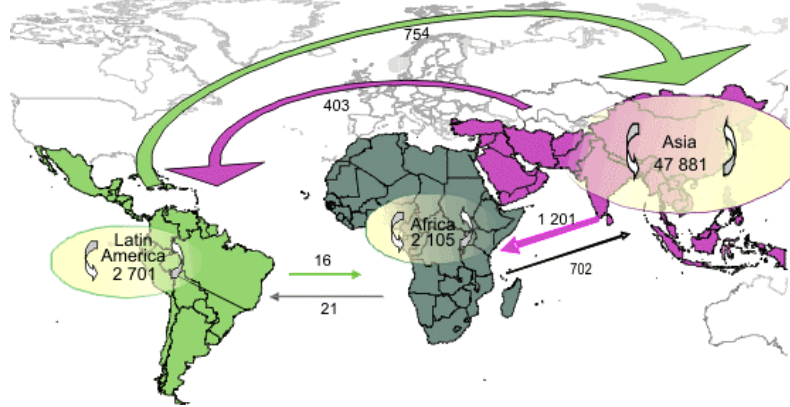
قد يكون ظهور هذه المصادر الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر ذا أهمية خاصة بالنسبة للبلدان المضيفة ذات الدخل المنخفض. فقد أصبحت الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية مستثمرة هامة في العديد من أقل البلدان نمواً. ومن البلدان النامية التي تعتمد أشد الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية باراغواي وتايلند والصين وقرغيزستان، ومنها بلدان من أقل البلدان نمواً مثل إثيوبيا وبنغلاديش وجمهورية تنزانيا المتحدة وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وميانمار. وبالفعل، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية يشكل ما يزيد بكثير عن ٤٠ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى عدد من أقل البلدان نمواً. ففي أفريقيا على سبيل المثال، تُعدّ جنوب أفريقيا مصدراً كبيراً للغاية للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يشكل الاستثمار الصادر منها أكثر من ٥٠ في المائة من جميع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى بوتسوانا وجمهورية الكونغو الديمقراطية وسوازيلند وليسوتو وملاوي. وبالإضافة إلى ذلك، من الممكن جداً أن يكون مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية إلى العديد من أقل البلدان نمواً مقدراً تقديراً ناقصاً في البيانات الرسمية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، إذ إن حصة كبيرة من هذا الاستثمار تذهب إلى قطاعها غير الرسمية التي لا تشملها الإحصائيات الحكومية.

وتبيّن تقديرات الأونكتاد أن الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين بلدان الجنوب قد توسّع بسرعة كبيرة على مدى السنوات الخمس عشرة الماضية. فقد ارتفع مجموع التدفقات الصادرة من الاقتصادات النامية والانتقالية (باستثناء المراكز المالية الخارجية) من نحو ٤ مليارات دولار في عام ١٩٨٥ إلى ٦١ مليار دولار في عام ٢٠٠٤؛ توجه معظمها إلى الاقتصادات النامية أو الانتقالية الأخرى. والواقع أن الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين هذه الاقتصادات قد زاد من ملياري دولار في عام ١٩٨٥ إلى ٦٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٤. ولما كان الاستثمار الأجنبي المباشر للاقتصادات الانتقالية يشكل حصة زهيدة للغاية من هذه المعاملات، فإن هذا التقدير يمكن استعماله أيضاً كمؤشر على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين بلدان الجنوب.

فجُلّ الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين بلدان الجنوب (باستثناء المراكز المالية الخارجية) يتسم بطابع الاستثمارات داخل المنطقة (الشكل ٤). والواقع أن متوسط التدفقات السنوية داخل آسيا، أثناء الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤، بلغ حسب التقديرات ٤٨

مليار دولار. أما التدفق الآخر الأكبر للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن مجموعة البلدان النامية فكان في أمريكا اللاتينية، وكان دافعه الأساسي نشاط المستثمرين في الأرجنتين والبرازيل والمكسيك. وقدرت التدفقات داخل منطقة أفريقيا بملياري دولار وهي تعكس بصفة خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر لجنوب أفريقيا في باقي أنحاء القارة. أما الاستثمار الأجنبي المباشر الأقليمي فيما بين بلدان الجنوب فقد جاء أساساً من آسيا إلى أفريقيا، في حين شكلت التدفقات من أمريكا اللاتينية إلى آسيا ثاني أكبر مصدر للاستثمار الأقليمي. ولعله من المستغرب بعض الشيء أن مجموع التدفقات من آسيا إلى منطقة أمريكا اللاتينية كان متواضعاً أثناء الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤<sup>(٢)</sup>، بينما كانت هناك تدفقات لا تُذكر بين أمريكا اللاتينية وأفريقيا.

الشكل ٤ - التدفقات داخل المناطق وفيما بينها في البلدان النامية، باستثناء المراكز المالية الخارجية، متوسط الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤ (بملايين الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، الشكل الثالث - ٨.

(٢) والواقع أن معظم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين آسيا ومنطقة أمريكا اللاتينية والكاريبية تشتمل على تدفقات واردة وتدفقات صادرة من المراكز المالية الخارجية، وهي ليست مدرجة في الشكل الثالث - ٨.

وهناك جهات فاعلة عالمية وإقليمية جديدة آخذة في الظهور، لا سيما من آسيا ...

إن تنوع اقتصادات الوطن الآخذة في الظهور حالياً كمصادر هامة للاستثمار الأجنبي المباشر يحول دون أي تعميم بعيد المدى لخصائص الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية، ولكن من الممكن تحديد بعض سماتها البارزة. ورغم أن معظم الشركات عبر الوطنية لهذه الاقتصادات صغيرة نسبياً، فقد ظهر على الساحة أيضاً عدد من هذه الشركات الكبيرة ذات الطموحات العالية. وهي تميل للانخراط في صناعات معينة، مع وجود تفاوتات ملحوظة بين مختلف اقتصادات الوطن والمناطق. وبالمقارنة بنظيراتها من البلدان المتقدمة، يمكن ملاحظة درجة عالية نسبياً من ملكية الدولة في كبرى الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية. على أنه ينبغي التزم جانب الحيطة في تفسير هذه الملاحظات النمطية، إذ ثمة اختلافات كبيرة بين المناطق والبلدان، وكذلك بين فرادى الشركات.

ورغم أن هناك المزيد من الاقتصادات الآخذة في الظهور كمصادر للاستثمار الأجنبي المباشر، فلا يزال يوجد تركيز عال نسبياً للبلدان التي تنشأ فيها كبرى الشركات عبر الوطنية: من جنوب أفريقيا في أفريقيا، ومن المكسيك والبرازيل في أمريكا اللاتينية، ومن الاتحاد الروسي في رابطة الدول المستقلة. ويقل التركيز في آسيا، حيث توجد الاقتصادات الأربعة الحديثة العهد بالتصنيع، إلى جانب تايلند والصين وماليزيا والهند، وهي بلدان الوطن لعدد متزايد من الشركات التي توسعت في الخارج. وفي الوقت ذاته، ثمة عدد من الشركات عبر الوطنية الأصغر من طائفة كبيرة من البلدان النامية تعمل هي الأخرى على زيادة أنشطتها في الخارج، على المستوى الإقليمي في الغالب. وهناك أيضاً عدد متزايد من الشركات عبر الوطنية الكبرى من الاقتصادات النامية والانتقالية التي ترد في قوائم أكبر الشركات في العالم. فعلى سبيل المثال، لم يكن هناك، في حدود عام ١٩٩٠، سوى ١٩ شركة من الاقتصادات النامية والانتقالية مدرجة في تصنيف مجلة Fortune 500؛ وارتفع هذا العدد بحلول عام ٢٠٠٥ إلى ٤٧ شركة.

أما من حيث التوزيع الصناعي، فثمة قلة من الصناعات ممثلة أحسن من غيرها، ولكن مع وجود تفاوتات إقليمية كبيرة. فقد ارتقت بعض الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية إلى مراكز عالمية رائدة في صناعات مثل صناعة السيارات والمواد الكيميائية والإلكترونيات وتكرير النفط وصناعة الصلب، وفي الخدمات مثل الخدمات المصرفية والنقل البحري وتكنولوجيا المعلومات، وفي قطاع

البناء. وفي بعض الصناعات المحددة، مثل النقل بالحاويات وتكرير النفط، تتمتع الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية بوجود قوي للغاية.

وقد ظهرت، في جميع المناطق النامية وفي الاتحاد الروسي، شركات عبر وطنية كبرى في القطاع الأولي (النفط والغاز والتعدين) وفي الصناعة التحويلية القائمة على الموارد الطبيعية (الفلزات والصلب). وبعضها يتنافس الآن، نداءً لند، مع نظيراتها في البلدان المتقدمة. ومن الأمثلة على ذلك شركة Sasol (جنوب أفريقيا) في أفريقيا، وCVRD (البرازيل)، وENAP (شيلي)، وPetrobras (البرازيل)، وPetroleos de Venezuela (فنزويلا) في أمريكا اللاتينية؛ وBaosteel وCNPC وCNOOC (الصين)، وPetronas (ماليزيا)، وPosco (جمهورية كوريا)، وPTTEP (تايلند) في آسيا؛ وGazprom and Lukoil (الاتحاد الروسي).

وهناك مجموعة أخرى من الأنشطة التي يمارسها العديد من الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية تتمثل في الخدمات المالية، وخدمات الهياكل الأساسية (الكهرباء والاتصالات والنقل) والسلع التي يصعب نسبياً تصديرها (الإسمنت والأغذية والمشروبات). ونظراً لطبيعة هذه الأنشطة الاقتصادية غير القابلة للتداول، فهي تتطلب عادة استثمارات أجنبية مباشرة إذا كانت الشركة ترغب في خدمة سوق أجنبية. بيد أنه، وباستثناء بعض الحالات القليلة (مثل شركة Cemex وشركتي جنوب أفريقيا السابقتين Old Mutual وSABMiller)، فإن معظم الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية العاملة في هذه الميادين هي بالأساس جهات فاعلة على المستوى الإقليمي وليس لها سوى أنشطة محدودة (أو ليست لها أية أنشطة) في أنحاء أخرى من العالم.

وهناك مجموعة ثالثة من الأنشطة تشمل تلك الأكثر عرضة للمنافسة العالمية، مثل صناعة السيارات، والأدوات الإلكترونية (بما فيها شبه الموصلات ومعدات الاتصالات)، وصناعة الملابس، وخدمات تكنولوجيا المعلومات. وتكاد آسيا تكون مقراً لجميع الشركات عبر الوطنية الكبرى من الاقتصادات النامية والانتقالية العاملة في هذه الصناعات. فشركات الإلكترونيات مثل Acer (مقاطعة تايوان الصينية)، وHuawei (الصين)، وSamsung Electronics (جمهورية كوريا)، وشركات صناعة السيارات مثل Hyundai Motor وKia Motor (جمهورية كوريا)، أو الشركات عبر الوطنية الأصغر حجماً العاملة في صناعة خدمات تكنولوجيا المعلومات مثل Infosys

أو Wipro Technologies (الهند)، قد أصبحت بالفعل من بين الشركات الرائدة كلَّ في مجال تخصصها.

وفي جميع المناطق التي كانت محل دراسة، يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر داخل الإقليم دوراً رئيسياً في الشبكات الدولية التي تتحكم فيها الشركات عبر الوطنية. ويصدق ذلك بوجه خاص في أمريكا اللاتينية وفي رابطة الدول المستقلة، ولكن أيضاً في أفريقيا وآسيا إلى حد بعيد. وللمنطقة الفرعية لشرق وجنوب شرق آسيا أكبر عدد من الشركات عبر الوطنية ذات الطموحات العالمية. فمن بين أكبر مائة شركة من الشركات عبر الوطنية في البلدان النامية في عام ٢٠٠٤، يوجد مقر ما لا يقل عن ٧٧ منها في هذه المنطقة الفرعية. كما أن خمس شركات منها هي أيضاً من بين أكبر مائة شركة من الشركات عبر الوطنية على نطاق العالم وهي: Hutchison Whampoa (هونغ كونغ، الصين)، و Petronas (ماليزيا)، و Singtel (سنغافورة)، و Samsung Electronics (جمهورية كوريا)، و مجموعة CITIC (الصين).

*... في الوقت السدي تستجيب فيه الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية للمخاطر والفرص الناشئة عن العولمة بما تتمتع به من ميزات تنافسية مميزة.*

إن الزيادة في عدد الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية وتنوعها على مدى العقد الماضي تُعزى إلى حد كبير إلى التأثير المستمر للعولمة على البلدان النامية وعلى اقتصاداتها. والديناميات التي تنطوي عليها هذه العملية معقدة، ولكن اقتران المنافسة والفرص داخلها - وتشابكها مع سياسات التحرير عبر المناطق النامية والمتقدمة - هو أمر مهم للغاية. ومع تحول الاقتصادات النامية إلى اقتصادات أكثر انفتاحاً على المنافسة الدولية، فقد باتت شركاتها مرغمة أكثر فأكثر على التنافس مع الشركات عبر الوطنية من بلدان أخرى، في الأسواق المحلية والخارجية على السواء، ويمكن أن يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر عنصراً مهماً من عناصر استراتيجياتها. ويمكن لهذه المنافسة بدورها أن تحملها على تحسين عملياتها وهي تشجع تطوير ميزات تنافسية خاصة بكل شركة على حدة، وهو ما ينتج عنه تعزيز لقدراتها على المنافسة في الأسواق الخارجية.

وقد تستجيب الشركات بشكل مباشر للمنافسة أو الفرص الدولية باستعمال الميزات التنافسية الموجودة لديها لإنشاء فروع لها في الخارج. ويشار إلى هذا النوع من الاستراتيجية التي تنتهجها الشركات عبر الوطنية باستراتيجية "استغلال الأصول". ويمكن للشركات أيضاً أن تختار انتهاج استراتيجية "زيادة الأصول" من أجل تحسين



قدرتها على المنافسة باستغلال ميزات التنافسية المحدودة لاقتناء أصول مستحدثة مثل التكنولوجيا، والعلامات التجارية، وشبكات التوزيع، والخبرة والمرافق في مجال البحث والتطوير، والمؤهلات الإدارية التي قد لا تكون متاحة في اقتصاد الموطن. وربما أمكنها الجمع بين الاستراتيجيتين.

وإذا كانت الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة ستستعمل على الأرجح الميزات الخاصة للشركات على أساس ملكية الأصول، مثل التكنولوجيات والعلامات التجارية وغير ذلك من أشكال الملكية الفكرية، فإن الأدلة تبين أن الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية تعتمد أكثر على ميزات أخرى للشركات مستمدة من قدرات عملية الإنتاج، والشبكات والعلاقات، والبنية التنظيمية. على أن هناك تفاوتات كبيرة من بلد إلى آخر، ومن قطاع إلى آخر، ومن صناعة إلى أخرى. فعلى سبيل المثال، من المرجح أن تمتلك الشركات عبر الوطنية العاملة في القطاع الثاني ككل وأن تستخدم ميزات في كل من قدرات عملية الإنتاج وملكيتها الأصول (بهذا الترتيب)، مع اعتماد أقل على الميزات التي تستند إلى الشبكات والعلاقات والعمليات التنظيمية. وبالمقابل، فإن ميزات عملية الإنتاج، بالنسبة للشركات عبر الوطنية العاملة في القطاع الأولي، هي الغالبة، في حين تمثل الشبكات والعلاقات الميزات الرئيسية في القطاع الثالث. وثمة ميل للتقارب مع الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة، وهو ما يحدث في الغالب مع تحول الاقتصادات إلى اقتصادات أكثر تقدماً (فمثلاً تكمن ميزات الشركات عبر الوطنية من جمهورية كوريا أكثر فأكثر في ملكيتها للتكنولوجيات الأساسية)، ولكن تنوعاً كبيراً في الميزات يكمن حالياً خلف عملية تدويل الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية.

ويتمتع العديد من هذه الشركات عبر الوطنية أيضاً بميزات تنافسية لا تخص وضع الشركات. ومن ذلك مثلاً الميزات المستمدة من الوصول إلى الموارد الطبيعية أو مخزونات المعارف والخبرات في بلدان موطن هذه الشركات. وقد تكون هذه المزايا الموضوعية متاحة لجميع الشركات التي يوجد مقرها في اقتصاد ما، إلا أن عدداً من الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية لديها باع في الجمع بين مصادر شتى للمزايا (بما فيها المزايا الخاصة بالشركات) وتحويلها إلى ميزة تنافسية قوية.

والعديد من الاقتصادات النامية والانتقالية التي هي موطن شركات عبر وطنية كبرى وتوظف مبالغ كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج - مثل الاتحاد الروسي والبرازيل وتركيا وجنوب أفريقيا والصين والهند - تستثمر الكثير في وقت أبكر (وبقدر أكبر) مما يُتوقع على أساس نظري أو على أساس التجربة السابقة. ولعل بدايات هذا التكتيف لنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل هذه البلدان تعود إلى مطلع التسعينات من القرن الماضي. ويكمن السبب المرجح لهذا التحول في تأثير عملية العولمة على البلدان والشركات، ولا سيما نتيجة لتزايد المنافسة والفرص الدولية.

### وهناك عوامل شتى تدفع هذه الشركات إلى التوسع في الخارج ...

ثمة أربعة أنواع رئيسية من عوامل الدفع والجذب، إضافة إلى تطورين مصاحبين، تساعد في تفسير اندفاع الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية نحو تدويل عملياتها.

أولاً، تبدو العوامل المرتبطة بالسوق عوامل قوية تدفع الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية إلى خارج بلدان موطنها أو تجذبها إلى البلدان المضيفة. ففي حالة الشركات الهندية عبر الوطنية، فإن الحاجة إلى إيجاد زبائن لترويج المنتجات المتخصصة - مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات - والافتقار إلى الروابط الدولية هما الدافعان الرئيسيان لعملية التدويل. أما الشركات عبر الوطنية الصينية فهي منشغلة للغاية، شأنها في ذلك شأن نظيراتها من أمريكا اللاتينية، بمسألة تجاوز الحواجز التجارية. كما أن الإفراط في الاعتماد على سوق بلد الموطن يشكل أيضاً قضية بالنسبة للشركات عبر الوطنية، وثمة العديد من الأمثلة على توسع شركات من بلدان نامية إلى بلدان أخرى من أجل الحد من هذا النوع من المخاطر.

ثانياً، يشكل ارتفاع تكاليف الإنتاج في اقتصاد الموطن - ولا سيما تكاليف اليد العاملة - شاعراً من الشواغل الهامة للشركات عبر الوطنية من بلدان شرق وجنوب شرق آسيا مثل جمهورية كوريا وسنغافورة وماليزيا، وكذلك موريشيوس (التي لديها صناعات قائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة وموجهة للتصدير، كصناعة الملابس). وكانت الأزمات أو القيود في اقتصاد الموطن، حيث تؤدي إلى ضغوط تضخمية مثلاً، دوافع هامة في بلدان كتركيا وشيلي خلال فترة التسعينات. ولكن المثير للاهتمام أن التكاليف ليست بهذه الأهمية بالنسبة للصين والهند - وهما مصدران متناميان للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من العالم النامي. ومن الواضح أن

ذلك يعود إلى أن كلا البلدين كبيران جداً ولديهما احتياطي كبير من اليد العاملة المؤهلة وغير المؤهلة على حد سواء.

ثالثاً، إن الضغوط التنافسية الواقعة على شركات البلدان النامية تدفع بهذه الشركات إلى التوسع في الخارج. وتشمل هذه الضغوط المنافسة من قبل المنتجين بتكاليف منخفضة، وبالأخص من أصحاب الصناعات الفعالة في شرق وجنوب شرق آسيا. والشركات عبر الوطنية الهندية، محصنة نسبياً في الوقت الحاضر من هذه الضغوط، ربما بسبب المستوى الأعلى لتخصصها في الخدمات وتوافر اليد العاملة الرخيصة بكثرة. فبالنسبة لها، تشكل المنافسة من الشركات الأجنبية والمحلية التي يوجد مقرها في اقتصاد الموطن حافزاً أكبر لتدويل العمليات. وبالمثل، يُنظر، على نطاق واسع، إلى المنافسة من قبل الشركات عبر الوطنية الأجنبية في اقتصاد الصين المحلي على أنها عامل دفع كبير يكمن وراء التوسع السريع في الاستثمار الأجنبي المباشر الذي حققته الشركات عبر الوطنية الصينية. ويمكن لهذه المنافسة أيضاً أن تفضي في بعض الأحيان إلى تدويل استباقي، كما حدث حينما استثمرت كل من شركة Embraer (البرازيل) وشركة Techint (الأرجنتين) في الخارج في فترة التسعينات، قبل تحرير صناعات الموطن في كل من البلدين. ثم إن المنافسة المحلية والعالمية تمثل مسألة هامة بالنسبة للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية، لا سيما عندما تشكل هذه الشركات، على نحو متزايد، جزءاً من شبكات الإنتاج العالمية في صناعات كصناعة السيارات والإلكترونيات والملبوسات.

رابعاً، تؤثر السياسات الحكومية في بلدان الموطن والبلدان المضيفة في القرارات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج. فالشركات عبر الوطنية الصينية تعتبر سياسات حكومة بلدها عامل دفع كبير في تدويل عملياتها. ومن جهة أخرى، فإن ما دفع بالشركات الهندية إلى تدويل عملياتها هو وجود نظم وحوافز داعمة لدى الحكومات المضيفة، فضلاً عن سياسات مواتية في مجالي المنافسة والاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. وتشير الشركات عبر الوطنية من جنوب أفريقيا، وغيرها من الشركات، إلى الإدارة الشفافة، والاستثمار في البنية الأساسية، وقوة العملة، ورسوخ حقوق الملكية، ونظم أسعار الصرف التي تطبق ضمن حدود دنيا، باعتبارها عوامل جذب هامة. والأهم من ذلك، أن سياسات التحرير في الاقتصادات المضيفة تخلق فرصاً استثمارية عديدة، عن طريق خصخصة أصول ومؤسسات مملوكة للدولة على سبيل المثال.

وإضافة إلى العوامل المذكورة أعلاه، هناك تطوران كبيران آخران يجذبان الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية إلى الخارج. أولاً، إن النمو السريع للعديد من البلدان النامية الكبرى - وفي طليعتها الصين والهند - يثير لديها قلقاً بشأن نفاذ الموارد والمدخلات الأساسية اللازمة لتوسيعها الاقتصادي. ويتجلى ذلك في الدوافع الاستراتيجية والسياسية التي تكمن خلف الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل بعض شركائهما عبر الوطنية، ولا سيما في الموارد الطبيعية. ثانياً، إن ثمة تغير في المواقف أو السلوك بين الشركات عبر الوطنية التي تناولها هذا الفصل. فهذه الشركات تدرك أكثر فأكثر أنها تعمل في اقتصاد عالمي، وليس في اقتصاد محلي، الأمر الذي حملها على اعتماد رؤية دولية. وهذان التطوران، إلى جانب عوامل الدفع والجذب - ولا سيما تهديد المنافسة العالمية في اقتصاد الموطن وتزايد الفرص المتاحة في الخارج والناشئة عن عملية التحرير - تضيف وزناً عملياً للفكرة القائلة بأن هناك تحولاً هيكلياً نحو استثمار أجنبي مباشر أسبق وأكبر من جانب الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية.

... *والتي تُسفر، إلى جانب حوافز الشركات عبر الوطنية وميزاتها التنافسية، عن تركز معظم استثماراتها الأجنبية المباشرة في بلدان نامية.*

من حيث المبدأ، هناك أربعة دوافع رئيسية تؤثر في قرارات الاستثمار التي تتخذها الشركات عبر الوطنية، وهي: البحث عن الأسواق، والبحث عن الكفاءة، والبحث عن الموارد (وكلها استراتيجيات لاستغلال الأصول)، والبحث عن الأصول المستحدثة (وهي استراتيجية لزيادة الأصول).

وتؤكد الدراسات الاستقصائية التي اضطلع بها الأونكتاد والمنظمات الشريكة عن شركات الاستثمار في الخارج من البلدان النامية أن الدافع الأهم من هذه الدوافع بالنسبة للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية هو الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق، الذي يفضي في المقام الأول إلى استثمار أجنبي مباشر داخل المنطقة وداخل البلدان النامية. وضمن هذا الإطار، توجد اختلافات في أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر، وفقاً لنشاط الشركة عبر الوطنية. فمثلاً، يميل الاستثمار الأجنبي المباشر في السلع الاستهلاكية والخدمات إلى أن يكون إقليمياً وموجهاً فيما بين بلدان الجنوب؛ وأنه عادة ما يكون، فيما يخص المكونات الإلكترونية، إقليمياً التركيز (بسبب موقع الشركات التي تزودها بمنتجاتها)؛ وأنه في خدمات تكنولوجيا المعلومات غالباً ما يكون إقليمياً وموجهاً نحو البلدان المتقدمة (حيث يوجد الزبائن الرئيسيون)؛ وأن الاستثمار

الأجنبي المباشر من قبل الشركات عبر الوطنية العاملة في قطاعي النفط والغاز يستهدف أسواقاً إقليمية فضلاً عن بعض البلدان المتقدمة (التي تظل تشكل أكبر الأسواق لقطاع الطاقة).

ويُعدّ الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة ثاني أهم الدوافع، وتقوم به بالدرجة الأولى شركات عبر وطنية من البلدان النامية الأكثر تقدماً نسبياً (وهي من ثم بلدان ترتفع فيها تكاليف اليد العاملة)؛ ويميل هذا النوع من الاستثمار إلى التركيز في بضع صناعات (مثل الصناعة الكهربائية والإلكترونية وصناعة الملابس والمنسوجات). ويستهدف معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يستند إلى هذا الدافع البلدان النامية؛ ويكون هذا الاستثمار في الصناعة الكهربائية والإلكترونية شديد التركيز إقليمياً، بينما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر في صناعة الملابس منتشرًا جغرافياً على نطاق أوسع. وبوجه عام، فإن دافع البحث عن الأسواق ودافع البحث عن الأصول المنشأة المتاحة للاستثمار الأجنبي المباشر هما أقل أهمية نسبياً للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية. وليس من غير المتوقع أن يكون معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد موجوداً في البلدان النامية وأن يكون قدر كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأصول المنشأة موجوداً في البلدان المتقدمة.

وإضافة إلى الدوافع المذكورة أعلاه، ثمة دافع مشترك للشركات عبر الوطنية من بعض البلدان يكمن في الأهداف الاستراتيجية التي تسندها حكومات الموطن إلى الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة. فقد شجعت بعض الحكومات الشركات عبر الوطنية على تأمين مدخلات حيوية، مثل المواد الخام، للاقتصاد الموطن. فمثلاً، تقوم الشركات عبر الوطنية الصينية والهندية بالاستثمار في البلدان الغنية بالموارد، لا سيما من النفط والغاز (لتوسيع الإمدادات، بدلاً من استهداف الزبائن مثلما يفعل الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق في هذه الصناعة). وفي حالة الشركات عبر الوطنية الصينية، فإن السعي لتأمين الإمدادات من طائفة كبيرة من المواد الخام يُكَمِّلُ بمجهود متوازية ومتواصلة تبذلها الدبلوماسية الصينية في أفريقيا وآسيا الوسطى وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي وغرب آسيا.

ومن ناحية موقع الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن النتيجة الصافية للدوافع والمزايا والحوافز ذات الصلة تكمن في أن معظم الاستثمارات توجد في بلدان نامية

أخرى (بسبب أوجه التشابه في أسواق الاستهلاك، والابتكارات التكنولوجية، والمؤسسات على سبيل المثال) أو في مناطقها (أي البلدان المجاورة المألوفة لديها).

والشركات عبر الوطنية من البلدان النامية والاقتصادات الانتقالية إنما هي موجودة لتبقى. ومع توسعها إلى الخارج، فهي تكتسب معرفة يمكن أن تفيدها من وجهين. فهي، أولاً، تتعلم من التجربة وتحسن قدرتها على العمل على الساحة الدولية. وهي، ثانياً، تكتسب خبرة وتحوز على تكنولوجيا لتعزيز ميزاتها كشركات، ومن ثم تحسن قدرتها التنافسية وأدائها. ولهذه القدرة التنافسية المعززة انعكاسات على بلدان الموطن. وبالمثل، يمكن أن يكون للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية تأثير على اقتصادات البلدان المضيفة من جوانب عدة، بدءاً بتدفقات الموارد المالية والاستثمار وانتهاءً بالتكنولوجيا واكتساب المهارات.

**وزيادة القدرة التنافسية هي من أول الفوائد التي يمكن أن تعود على الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر ...**

يكمن المكسب الأهم الذي يمكن أن يتحقق لشركة ما من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في زيادة قدرتها التنافسية، أي القدرة على البقاء والنمو في ظل اقتصاد مفتوح، وبلوغ أهدافها النهائية المتمثلة في تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح والاحتفاظ بحصتها في الأسواق أو زيادتها. ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أن يكون بمثابة مسار مباشر للتوسع في الأسواق. وهو، في بعض الظروف، المسار الوحيد، كما هو الحال على سبيل المثال عندما توجد حواجز تجارية تعيق الصادرات أو عندما يتمثل عمل الشركة عبر الوطنية في توفير خدمة غير قابلة للتداول. وقد قام العديد من الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية بتوسيع أسواقها بالفعل عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، إما من خلال عمليات الاندماج والشراء أو من خلال الاستثمارات التأسيسية. كما يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أن يساهم أيضاً في زيادة القدرة التنافسية لشركة ما بزيادة كفاءتها. وقد أدى ارتفاع التكاليف المحلية، ولا سيما تكاليف اليد العاملة، بعدد من الشركات عبر الوطنية من شرق وجنوب شرق آسيا إلى الاستثمار في مواقع أقل غلاءً، مما حقق لها مكاسب كبيرة من حيث الكفاءة.

ويتبين من الدراسات الاستقصائية المشار إليها أعلاه التي اضطلع بها الأونكتاد والمنظمات الشريكة بشأن شركات الاستثمار الصادر من البلدان النامية، أن التوسع في الأسواق بالمعنى الواسع (ويدخل في ذلك تنويع الأسواق) كان الفائدة التي تذكر أكثر من

غيرها، تليها المكاسب من حيث الكفاءة. وتؤكد دراسات حالات إفرادية أن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر قد مكّن شركات من بلدان نامية بالفعل من الدخول إلى أسواق جديدة ومن توسيع أعمالها. وفي طائفة من الصناعات، مثل المنتجات المنزلية وأجهزة الحواسيب الشخصية، نجح عدد من الشركات عبر الوطنية الآسيوية، مثل Acer (مقاطعة تايوان الصينية)، و Arcelik (تركيا)، و Haier (الصين) و Lenovo (الصين)، في توسيع أسواقها عبر الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي ساعدها على أن تنمو لتصبح شركات فاعلة عالمياً. كما راحت بعض الشركات من مناطق نامية أخرى تغامر خارج حدودها وتحوّلت إلى جهات فاعلة ناجحة في الأسواق الإقليمية بل والعالمية. ومن ذلك مثلاً أن شركة Cemex (المكسيك) أصبحت، في عام ٢٠٠٥، ثالث أكبر شركة من شركات صناعة الإسمنت في العالم، محققة أكثر من ثلثي مبيعاتها في البلدان المتقدمة.

ويمثل تعزيز القدرة التنافسية للشركات عبر الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر مسعى معقداً. فهو يتجاوز المكاسب الفورية التي تنشأ عن التوسع في الأسواق و/أو خفض التكاليف، ويشمل الارتقاء التكنولوجي، وبناء العلامات التجارية، وتعلم مهارات إدارية جديدة، والارتباط بسلاسل القيمة العالمية، والارتقاء بهذه السلاسل لتتحول إلى أنشطة أكثر تطوراً. ويمكن لبعض هذه المهام أن تطول وألا تحقق، من الناحية المالية الصرفة، إلا مكاسب زهيدة أو أنها قد لا تحقق أي مكسب على الإطلاق في الأجل القصير. وهذا أمر مرجح على وجه الخصوص عندما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر يرمي لزيادة الأصول وليس لاستغلال الأصول، نظراً لأن الأصول المكتسبة في الحالة الأولى يجب أن تستوعب أولاً.

وتميل الشركات التي تستثمر في الخارج إلى أن تكون أقدر على المنافسة من نظيراتها المحلية التوجه. على أن هذه الشركات معرضة أيضاً للمخاطر الملازمة للمشروعات التي تضطلع بها في الخارج. فبعض هذه المشروعات قد يفشل لأسباب مختلفة، مع ما يمكن أن يترتب على ذلك من آثار سلبية على الشركة الأم. وأحد هذه الأسباب يتمثل في الوضع غير المواتي الناشئ عن كون الشركة أجنبية؛ وثمة سبب آخر هو وجود اختلافات ثقافية واجتماعية ومؤسسية بين اقتصادات الموطن والاقتصادات المضيفة؛ والسبب الثالث هو الحاجة المتزايدة إلى تنسيق الأنشطة وما يقترن بذلك من التعقيدات التنظيمية والبيئية.

... بينما يمكن لبلدان الموطن أن تستفيد هي الأخرى.

يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية أن يساهم أيضاً بشكل مباشر وغير مباشر في اقتصاد الموطن ككل. ويمكن القول إن المكسب الأهم الذي يمكن أن يعود على بلدان الموطن من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر هو تحسين القدرة التنافسية للشركات والصناعات المعنية وأدائها. وقد تترجم هذه المكاسب إلى فوائد أوسع وإلى قدرة معززة على المنافسة بالنسبة لبلد الموطن عموماً، وهو ما يساهم في التحول الصناعي والارتقاء بالأنشطة ذات القيمة المضافة، وتحسين الأداء التصديري، وارتفاع الدخل الوطني، وزيادة فرص العمل. ويمكن نقل التحسن في القدرة التنافسية للشركات عبر الوطنية التي تستثمر في الخارج إلى شركات أخرى ووكلاء اقتصاديين آخرين في بلدان الموطن عن طريق قنوات شتى، بما في ذلك عبر الروابط بالشركات المحلية وما تحصل عليه هذه الشركات من فوائد غير مباشرة، والآثار التنافسية على مؤسسات الأعمال المحلية، وعن طريق الروابط والتفاعلات مع مؤسسات كالجامعات ومراكز البحوث. وخلاصة القول إنه كلما كانت الشركات عبر الوطنية المستثمرة في الخارج أكثر اندماجاً، تزايدت الفوائد المتوقعة بالنسبة لاقتصاد الموطن.

وتشير الدلائل إلى أن تحسين القدرة التنافسية للشركات التي تستثمر في الخارج يمكن أن يسهم بالفعل، في ظل ظروف ملائمة في بلد الموطن، في تحسين القدرة التنافسية الصناعية وفي إعادة الهيكلة في اقتصاد الموطن ككل. فقد حدث، مثلاً، ارتقاء أوسع في صناعات بأكملها انخرطت فيها الشركات في عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. ومن الأمثلة على ذلك صناعة تكنولوجيا المعلومات في الهند، وصناعة الإلكترونيات المستهلكة على نطاق واسع في جمهورية كوريا والصين، وصناعات الحواسيب وأشباه الموصلات في مقاطعة تايوان الصينية.

وفي الوقت ذاته، قد يثير الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عدة مخاطر بالنسبة لاقتصاد بلد الموطن. فهو يمكن أن يؤدي إلى تقليص الاستثمار المحلي، محدثاً ثغرات في أجزاء من الاقتصاد وخسائر في الوظائف. وكما هي الحال دائماً، يتعين مقارنة الآثار المفيدة بالآثار الضارة المحتملة. فعادة ما تُجنى الفوائد عند استيفاء بعض الشروط المسبقة، كأن تكون سوق بلد الموطن قادرة على المنافسة إلى حد معقول أو عندما تتوفر قدرة استيعابية للإفادة من التكنولوجيا المتقدمة. ويتوقف الناتج الصافي لمختلف الآثار الاقتصادية وغير الاقتصادية بالنسبة لاقتصاد بلد الموطن على الحوافز



والاستراتيجيات التي تستند إليها الشركات للاستثمار في الخارج وعلى خصائص اقتصاد بلد الموطن نفسه.

وإذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر ينطوي على نقل رأس المال من بلد الموطن إلى البلد المضيف، فبإمكانه أيضاً أن يولد تدفقات إلى الداخل في شكل أرباح يعاد تحويلها إلى الوطن، وإتاوات ورسوم ترخيص، ومدفوعات من قبل البلد المضيف لزيادة الواردات من البلد الموطن (في شكل تجارة داخل الشركة الواحدة في الغالب). وعلى العموم، تميل التدفقات المالية الصافية إلى أن تكون سلبية عقب الاستثمار الصادر مباشرة، ولكنها تصبح إيجابية بصورة تدريجية. ويبدو أن للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أيضاً أثراً متأخراً ولكنه إيجابي على الاستثمار المحلي.

والآثار التجارية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر على اقتصاد الموطن تتوقف إلى حد كبير - كما هي حال الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به البلدان المتقدمة - على حوافز وأنواع هذا الاستثمار. فإذا كانت الشركات عبر الوطنية تسعى للحصول على موارد طبيعية، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر يمكن أن يؤدي إلى زيادة في الواردات من هذه الموارد وفي الصادرات من المدخلات اللازمة لاستخراج الموارد. ويمكن توقع أن يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق إلى إعطاء دفعة للصادرات من المنتجات الوسيطة والسلع الإنتاجية من اقتصاد الموطن إلى البلد المضيف. وإذا كان الدافع هو زيادة الكفاءة أو خفض التكلفة، فمن الممكن للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أن يعزز الصادرات وكذلك الواردات، ولا سيما التجارة داخل الشركة الواحدة، وكذلك نطاقها ونطاقها، وفقاً للانتشار الجغرافي لأنشطة الإنتاج الدولية المتكاملة للشركات عبر الوطنية. وتبين نتائج بعض الدراسات بشأن اقتصادات الموطن لبلدان نامية آسيوية والبيانات عن التجارة التي تقوم بها فروع الشركات عبر الوطنية من بلدان نامية في الولايات المتحدة واليابان أن ثمة علاقة إيجابية بين صادرات بلد الموطن والاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية.

أما فيما يتعلق بالعمالة، فإن الآثار تتفاوت أيضاً وفقاً لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر. فالاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة قد يثير عدة تساؤلات من وجهة نظر اقتصاد الموطن. وحتى إن أدى هذا الاستثمار إلى زيادة الطلب على المهارات العالية محلياً، فقد يكون ذلك محدود الحدوى بالنسبة للعمال ذوي المهارات البسيطة. ويبدو أن لأنواع أخرى من الاستثمار الأجنبي المباشر آثاراً إيجابية على

العمالة على المدى البعيد، وهذا يتوقف إلى حد كبير على دوافع الشركات وأنواع استثماراتها في الخارج. وثمة أدلة تتعلق ببعض البلدان الآسيوية، مثل سنغافورة وهونغ كونغ (الصين)، تبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر يستطيع، إذا توفرت ظروف ملائمة، أن يولد فرص عمل إضافية في الفئات الفنية والإدارية ذات المهارات العالية بينما يحدّ من فرص العمل في الفئات التي لا تتطلب مهارات. وفي المحصلة النهائية، فإن الآثار التي يحدثها الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من حيث إيجاد فرص عمل في هذه الاقتصادات تفوق آثاره في تقليص فرص العمل. على أن الكثير يتوقف على قدرات الموارد البشرية في البلد الموطن على التكيف مع التغيرات في بنية اقتصاد الموطن.

**كما أن البلدان النامية المضيفة قد تستفيد أيضاً من تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب.**

ترى الاقتصادات المضيفة النامية أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من بلدان نامية أخرى يوفر مجموعة أوسع من المصادر المحتملة لرأس المال والمهارات التكنولوجية والإدارية التي يمكن أن تنهل منها. ويمكن أن يكتسي هذا الاستثمار أهمية كبرى بالنسبة للبلدان النامية المنخفضة الدخل. وكما سبق ذكره أعلاه، يستأثر هذا النوع من الاستثمار، في عدد من أقل البلدان نمواً، بنصيب كبير من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة. وبقدر ما تستثمر الشركات من البلدان النامية مبالغ معتبرة في بلدان نامية أخرى، بقدر ما يوفر هذا الاستثمار قناة هامة إضافية لمزيد من التعاون الاقتصادي بين بلدان الجنوب.

ونظراً لأن الحوافز ومواطن القوة التنافسية للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية والمزايا الموقعية التي تسعى لها هذه الشركات تختلف من جوانب عدة عن تلك الخاصة بالشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة، فإن أثرها على اقتصادات البلدان المضيفة قد ينطوي على بعض المزايا التي تفوق مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان المتقدمة. فالنموذجان التكنولوجي والتجاري للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية، على سبيل المثال، هما بصورة عامة أقرب إلى حدّ ما من النموذجين المستعملين من قبل الشركات في البلدان النامية المضيفة، مما يعني توافر احتمالات أكبر لوجود روابط مفيدة واستيعاب للتكنولوجيا. وتميل الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية أيضاً إلى استعمال الاستثمارات التأسيسية أكثر من لجوئها إلى عمليات الاندماج والشراء كأسلوب لإيجاد موطن قدم. وينطبق ذلك بوجه خاص على الاستثمار في

البلدان المضيفة النامية. وبهذا المعنى، يرجح أن تكون لهذه الاستثمارات آثار مباشرة في تحسين القدرة الإنتاجية في البلدان النامية.

كما أن الآثار التجارية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية تختلف هي الأخرى وفقاً للدوافع. فالاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة يشجع الصادرات على الأرجح، وهو ما قد يشمل تحقيق قيمة مضافة محلية بشتي أنواعها. وأحد الأنواع الحديثة البارزة للاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة كان في صناعة الملابس، وكانت له آثار كبيرة في زيادة الصادرات في أقل البلدان نمواً بوجه خاص. على أن توافر الموارد المحلية والروابط الخلفية في هذه الصناعة كان محدوداً، وكانت النتيجة أن أدى إنهاء العمل بنظام الحصص المقررة بموجب اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف إلى تخفيض في هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر في ليسوتو على سبيل المثال. وفيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق، ولا سيما في قطاع الصناعة التحويلية، يتمثل الأثر أساساً في استبدال الواردات. أما الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد فهو بالطبع موجه للتصدير بحكم طبيعته، وقد يسمح للبلد المضيف بأن ينوع أسواقه.

وثمة ميزة كبرى للبلدان النامية المضيفة تتأتى عن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية، بالمقارنة بالاستثمار الذي تقوم به الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة، وهي تتمثل في أن الاستثمارات الأولى تنطوي على إمكانات أكبر لخلق فرص العمل. ويكمن السبب الرئيسي في أن الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية قد تكون أكثر توجهاً صوب الصناعات القائمة على كثافة العمل، وقد تكون أكثر ميلاً لاستعمال تكنولوجيات أبسط وأكثر كثافة في استخدام اليد العاملة، ولا سيما الصناعة التحويلية. وتبيّن الأدلة التجريبية بشأن متوسط العمالة لكل شركة تابعة في البلدان النامية المضيفة أن الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية تستخدم عدداً من العاملين يفوق ما تستخدمه الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة. ففي حالة أفريقيا جنوبي الصحراء الكبرى، مثلاً، تبين أن كثافة اليد العاملة في الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية تميل لأن تكون أعلى مما هي عليه في الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة في أغلبية الصناعات المشمولة بالبحث. فالفروع الأجنبية للشركات عبر الوطنية من البلدان النامية توفر، في المتوسط، فرص عمل، لكل مليون دولار من الأصول، تفوق ما توفره نظيراتها التابعة للشركات

عبر الوطنية من البلدان المتقدمة. وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الأجور إيجابية على العموم، نظراً لأن الشركات عبر الوطنية بوجه عام تدفع أجوراً أعلى مما يدفعه أرباب العمل المحليون. ورغم أن المتوفر من البيانات المتعلقة تحديداً بالشركات عبر الوطنية من البلدان النامية محدود، فإن الدلائل غير المباشرة توحى بأنها تدفع، للعمال المهرة على الأقل، أجوراً أعلى من تلك الأجور التي تدفعها الشركات المحلية في البلد المضيف.

على أن الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين بلدان الجنوب ينطوي - شأنه في ذلك شأن جميع الاستثمارات الأجنبية المباشرة - على مخاطر يمكن أن تكون مدعاة للقلق. وأحد هذه المخاطر أن الشركات عبر الوطنية الأجنبية قد تهيمن على السوق المحلية. وتكمن الخطورة الأخرى في أن بعض البلدان المضيفة قد تشعر بأنها مهددة من جراء وجود عدد كبير جداً من الشركات من بلد موطن واحد. ومن ذلك مثلاً أن هيمنة الشركات عبر الوطنية من جنوب أفريقيا قد تسببت في بعض التبرم في بلدان مضيضة مجاورة. وهناك أيضاً مسألة التأثير السياسي غير المرغوب فيه عندما تكون الشركة المستثمرة مملوكة للدولة، وهو ما ينطبق على العديد من الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية العاملة في قطاع الموارد الطبيعية. وقد تكون الجوانب السياسية والاجتماعية لأنشطة الشركات عبر الوطنية أيضاً مثار خلاف يرجع جزئياً إلى حجم عملياتها. وفي بعض الأحيان، تتفاقم هذه المشاكل في البلدان النامية المضيضة بسبب عدم وجود إطار تنظيمي مناسب وبسبب الفوارق في توزيع الفوائد الاقتصادية التي يدرها الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. وفي الاقتصادات التي تكون فيها الصناعات المحلية متخلفة، قد تفتقر الحكومات للقدررة على كفالة التقيّد بمعايير العمل والمعايير البيئية المقبولة، على سبيل المثال، عندما تُدخل الشركات الأجنبية عمليات إنتاج أو طرائق عمل جديدة.

وخلاصة القول إن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية يتيح سبيلاً ممكناً لتحقيق مكاسب من التعاون الاقتصادي فيما بين البلدان النامية. ولما كان للاستثمار الذي تقوم به الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية بعض الخصائص المتأصلة فيه، ومنها الميل الأكبر نحو الصناعات القائمة على كثافة العمل، فهو يكتسي أهمية بالغة بالنسبة للبلدان المنخفضة الدخل. وفي الوقت ذاته، يُعدّ الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية ظاهرة جديدة نسبياً. وتبيّن الأدلة المحدودة المقدمة في هذا التقرير أن الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية قد تغلب على الآثار السلبية بالنسبة لبلدان الموطن النامية وكذلك البلدان المضيضة؛ على أن إجراء المزيد من البحث ضروري لتعميق فهم أثر هذا الاستثمار على البلدان النامية.

### وتوسيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية يقابله تغيير في السياسات في بلدان الموطن ...

إن ظهور الشركات عبر الوطنية من بعض الاقتصادات النامية والانتقالية كأطراف فاعلة إقليمية أو عالمية تقابله تغييرات كبيرة في السياسات التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر وما يتصل به من مسائل في البلدان المتقدمة والنامية على السواء. وقدرة البلدان - سواء أكانت مصدراً لهذه الاستثمارات أو متلقية لها - على الاستفادة من هذا النشاط الاستثماري تتأثر بالسياسات الفاعلة. وباستطاعة حكومات بلدان الموطن، بتوفيرها البيئة القانونية والمؤسسية الملائمة، أن تهيئ الظروف التي تشجع شركاتها على الاستثمار في الخارج بطرق من شأنها أن تحقق مكاسب لاقتصاد الموطن.

ومن وجهة نظر بلد الموطن، ثمة أعداد متزايدة من الاقتصادات النامية والانتقالية التي تقوم حالياً بإزالة الحواجز السابقة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. وإذا كانت بعض أشكال الرقابة على رأس المال لا تزال قائمة في الغالب للتخفيف من خطر هروب رأس المال أو عدم الاستقرار المالي، فإن القيود ترمي في معظمها إلى الحد من هروب رؤوس الأموال الدولية الأخرى غير الاستثمار الأجنبي المباشر. وليس هناك سوى عدد قليل من البلدان النامية التي لا تزال تحظر كلياً الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. فالبلدان أصبحت تعترف أكثر فأكثر بالفوائد المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. بل إن عدداً من الحكومات، وبالأخص في البلدان الآسيوية النامية، تعمل بمهمة على تشجيع شركاتها على الاستثمار في الخارج مستخدمة طائفة متنوعة من التدابير الداعمة لهذه الغاية. وتشمل هذه التدابير توفير المعلومات، وإتاحة خدمات المضاهاة، وتقديم حوافز مالية أو ضريبية، فضلاً عن توفير التأمينات على الاستثمارات في الخارج.

وليس هناك سياسة صالحة لكل الأحوال يمكن التوصية بها للتعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. فعلى كل بلد موطن اعتماد وتنفيذ سياسات تناسب حالته الخاصة. ثم إن مدى استفادة بلد ما من التحوّل من "التحرير السليبي" نحو "التشجيع الإيجابي" للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر يتوقف على عدة عوامل، منها قدرات قطاع الشركات في هذا البلد، وصلات الشركات المستثمرة بباقي الاقتصاد. وثمة حاجة لبعض القدرات المحلية من أجل الاستغلال الناجح للفرص المعززة للوصول

إلى الأسواق الأجنبية، والحصول على الموارد والأصول الاستراتيجية التي يمكن أن يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. وعلاوة على ذلك، قد يكون من المطلوب أيضاً توفر مستوى معين من القدرة الاستيعابية في قطاع الشركات المحلية بغية توليد قدر أكبر من الفوائد من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. وبالتالي، قد يكون من المناسب التركيز، في العديد من البلدان المنخفضة الدخل، على تهيئة مناخ أكثر استقطاباً للأعمال وتعزيز قدرات الشركات المحلية.

ومع ذلك، من المستصوب، بالنسبة لتلك البلدان التي تقرر تشجيع شركاتها على الاستثمار في الخارج، أن تدرج السياسات التي تُعنى تحديداً بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر ضمن إطار أوسع للسياسات العامة يرمي لتعزيز القدرة على المنافسة. ومما تنطوي عليه أهمية توليد القدرات المحلية للإفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر أنها تجعل من المناسب ربط السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر بتلك السياسات المطبقة في مجالات من قبيل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتطوير التكنولوجيا، والابتكار. وعلاوة على ذلك، يشكّل الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر واحداً فقط من عدة طرق يستطيع البلد وشركاته، من خلالها، الارتباط بنظام الإنتاج العالمي. ومن ثم يمكن للجهود التي تبذلها الحكومات لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر الإفادة من التنسيق الوثيق مع تلك الجهود المتعلقة باجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، مما يشجع على تدفق الواردات والصادرات والمهجرة والتكنولوجيا.

والاستعمال الأكثر تفصيلاً للتدابير الرامية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إنما يوجد في جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا. ففي العديد من بلدان هذه المنطقة، تنهض الحكومات بسياساتها الترويجية عبر منظمات لترويج التجارة، ووكالات ترويج الاستثمار، ووكالات ائتمانات التصدير، وأو مصارف الصادرات - الواردات. ويجري تطبيق طائفة من أدوات السياسة العامة بطرق ابتكارية، تستهدف عادة أنواعاً محددة من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر. كما أن بعض الحكومات في أفريقيا وأمريكا اللاتينية قد شددت علناً على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، ولكن قلما استُتبعَت هذه البيانات بتدابير ترويجية ملموسة.

ويلزم إيلاء عناية خاصة لدور الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في سياق التعاون "فيما بين بلدان الجنوب". وقد وضعت حكومات في آسيا وأفريقيا برامج محددة لتسهيل هذا الاستثمار. ويرمي بعض هذه البرامج إلى تعزيز التنمية داخل الإقليم

(كما في حال الاستثمار الأجنبي المباشر المتصلة بالهياكل الأساسية الذي تضطلع به مؤسسات مملوكة للدولة في جنوب أفريقيا)، في حين أن لبعض البرامج الأخرى نطاقاً أقاليمياً. وهذا مجال يحتاج إلى مزيد من البحث والدعم عن طريق التعاون الوثيق فيما بين مؤسسات البلدان النامية. وثمة مبادرة مهمة اضطلع بها الأونكتاد مؤخراً لهذه الغاية تتمثل في إنشاء شبكة عالمية من مصارف التصدير - الاستيراد والمؤسسات المالية الإنمائية (G-NEXID network)، ستسمح بتبادل التجارب فيما بين مصارف التصدير - الاستيراد من البلدان النامية.

### ... مع اختلاف الاستجابات في مجال السياسات العامة في البلدان المضيفة ...

هناك أيضاً انعكاسات في مجال السياسة العامة بالنسبة للبلدان المضيفة. وتكمن إحدى المسائل الرئيسية في معرفة ما الذي يمكن أن تفعله البلدان النامية المضيفة لتستفيد استفادة كاملة من توسع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الجنوب. فمن حيث تعزيز الأثر الإيجابي لهذا الاستثمار الأجنبي المباشر، تحتاج هذه البلدان إلى النظر في المجموعة الكاملة من السياسات التي يمكن أن تؤثر على سلوك فروع أجنبية، وتفاعلها مع بيئة الأعمال المحلية. ويتطلب ذلك مراعاة الخصائص المحددة لمختلف الصناعات والأنشطة لدى تصميم الاستراتيجية لاجتذاب الأنواع المرغوب فيها من الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالإضافة إلى ذلك، من المهم تعزيز كمية ونوعية الروابط القائمة بين الفروع الأجنبية والشركات المحلية. وبوسع حكومات البلدان المضيفة استعمال تدابير شتى لتشجيع الروابط بين المورد المحليين والفروع الأجنبية وتعزيز ما يمكن أن يترتب من آثار غير مباشرة في مجالات المعلومات والتكنولوجيا والتدريب. أما بالنسبة لمعالجة ما يمكن أن ينشأ من شواغل وآثار سلبية مصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، فلا يوجد فرق رئيسي بين السياسات التي يتعين تطبيقها في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من البلدان المتقدمة وفي حالة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية.

ولقد أدى نطاق الاستثمار الأجنبي المباشر "فيما بين بلدان الجنوب" إلى قيام العديد من البلدان النامية المضيفة باعتماد استراتيجيات محددة لاجتذاب مثل هذا الاستثمار. وقد جاء في الدراسة الاستقصائية التي أجراها الأونكتاد في عام ٢٠٠٦ عن وكالات ترويج الاستثمار أن ما يزيد عن ٩٠ في المائة من جميع البلدان الأفريقية التي

قدمت ردوداً قد قالت إنها تستهدف حالياً الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من بلدان نامية أخرى، وبالأخص من داخل منطقتها. والواقع أنه فيما يخص وكالات ترويج الاستثمار الأفريقية، تنصدر جنوب أفريقيا قائمة بلدان الوطن النامية المستهدفة، في حين أن البرازيل تنصدر قائمة البلدان المستهدفة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. كما أن وكالات ترويج الاستثمار في البلدان المتقدمة تشجع المستثمرين من الاقتصادات النامية والانتقالية. فثمة عدد كبير من هذه الوكالات قد قامت بالفعل بإنشاء مكاتب محلية لهذا الغرض في أماكن مثل البرازيل وجمهورية كوريا وجنوب أفريقيا وسنغافورة والصين والهند. وقد ينطوي هذا التنوع الواسع للمصادر الممكنة للاستثمار الأجنبي المباشر على تعاضم القوة التفاوضية للبلدان المتلقية بحيث إنها باتت قادرة على اجتذاب عدد متزايد من المستثمرين للتنافس على الفرص الاستثمارية الموجودة.

ورغم الاهتمام بالاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية، فإن بعض أصحاب المصلحة يبدون القليل من الحماس تجاه بعض المستثمرين الجدد. وقد أثارت عدة عمليات اندماج وشراء عبر الحدود من قبل الشركات عبر الوطنية التي تربطها صلات بحكوماتها شواغل تتصل بالأمن القومي، كما أثارت عمليات أخرى من هذا القبيل مخاوف من إلغاء الوظائف. ويجدر بالبلدان التي تعمل فيها الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة على تدويل عملياتها عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أن تدرك الحساسيات الممكنة التي ينطوي عليها هذا الأمر. ففي بعض البلدان المضيفة، يُنظر إلى ملكية الدولة على أنها تمثل خطراً متزايداً في أن تُبرم الصفقة لدوافع أخرى غير الدوافع الاقتصادية البحتة. وهذا ما يحدث على وجه الخصوص إذا كانت عملية الشراء تتصل بقطاع الطاقة أو خدمات البنية الأساسية، أو غير ذلك من الصناعات ذات "البعد الأمني". وسواء أكانت الملكية خاصة أم حكومية، فإن المستثمرين من الاقتصادات النامية والانتقالية التواقين للإفادة من أسواق وموارد البلدان المتقدمة قد يواجهون أيضاً ضغطاً متزايداً لمعالجة قضايا متعلقة بإدارة الشركات وتحسين شفافيتها معالجة كاملة.

وفيما يتعلق بالبلدان المتلقية، قد يتعين على أرباب الأعمال، والنقابات، فضلاً عن واضعي السياسات، التعود على وتيرة متزايدة من الصفقات التي تدخل فيها شركات من الاقتصادات النامية والانتقالية لشراء شركات محلية. وقد تكون هناك فوائد كبيرة تعود على البلد المضيف من وجود المزيد من الشركات المتنافسة على شراء أصول محلية. ويجدر بالبلدان التزام جانب الحيطة لدى استخدامها تشريعات ترمي لحماية مصالح الأمن القومي، واطاعة نصب أعينها خطر إثارة أعمال انتقامية وحمائية ممكنة.



... وهو ينطوي أيضاً على انعكاسات على إدارة قضايا المسؤولية الاجتماعية للشركات ...

قد تصبح القضايا المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات أيضاً على قدر أكبر من الأهمية مع توسع شركات البلدان النامية إلى الخارج. ولقد تمحورت المناقشات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات تقليدياً حول الشركات عبر الوطنية في البلدان المتقدمة وسلوكها في الخارج؛ وقد باتت إدارة الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية في الآونة الأخيرة معرّضة هي الأخرى لقضايا مماثلة. وإذا كان التقيّد بمختلف المعايير المعتمدة دولياً والمتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات قد ينطوي على تكاليف تتكبدتها الشركات المعنية، فمن الممكن أن يولّد ذلك أيضاً مزايا هامة - لا للبلدان المضيفة فحسب، بل للشركات المستثمرة ولإقتصادات الموطن التي تنتمي إليها أيضاً. وقد سبق أن أدرج عدد من الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية سياسات تتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للشركات ضمن استراتيجيات الأعمال الخاصة بها، بل إن بعضها بات رائداً في هذا المجال. فهناك مثلاً أكثر من نصف الشركات المشاركة في الميثاق العالمي للأمم المتحدة هي شركات مقرّها في البلدان النامية. وبالإضافة إلى ذلك، تعمل بعض البلدان النامية على تهيئة بيئة تنظيمية وثقافية داعمة لمعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات. وهذه المبادرات تحض عليها الحكومات أحياناً، ورابطات الأعمال التجارية أو المنظمات غير الحكومية أو المنظمات الدولية في أحيان أخرى.

... وعلى عملية وضع القواعد الدولية.

وخارج نطاق المستوى الوطني لرسم السياسات العامة، ثمة زيادة ملحوظة في التعاون الاستثماري فيما بين بلدان الجنوب من خلال اتفاقات الاستثمار الدولية، بالتوازي مع نمو الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من بلدان الجنوب. ومن المرجح أيضاً أن تولّد زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من بعض هذه الاقتصادات زيادة في الطلب من دوائر الأعمال فيها لمزيد من الحماية لاستثماراتها في الخارج. ونتيجة لذلك، فإن بعض حكومات البلدان النامية، علاوة على استخدامها اتفاقات الاستثمار الدولية كوسيلة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، ستنظر أكثر فأكثر في إمكانية استخدام اتفاقات الاستثمار الدولية لحماية الاستثمارات الصادرة وتسهيلها. وقد يؤثر ذلك في محتوى المعاهدات التي ستُبرم في المستقبل، وهو ما ينتج عنه تحدّ إضافي يواجهه

حكومات تلك البلدان النامية لموازنة احتياجاتها للمرونة التنظيمية مع مصالح شركائها عبر الوطنية المستثمرة في الخارج.

\* \* \*

وبجدر بواضعي السياسات في البلدان على جميع المستويات الإنمائية إيلاء قدر أكبر من الاهتمام بظهور مصادر جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر بهدف زيادة التأثير الإنمائي لهذه الظاهرة الحديثة إلى أقصى حد. وثمة إمكانية متاحة لوضع السياسات من الاقتصادات النامية والانتقالية لتبادل تجاربهم في هذا المجال. وقد يؤدي التعاون بين البلدان المضيفة وبلدان الموطن، ضمن بلدان الجنوب، إلى تعزيز الفرص المتاحة للاستثمارات عبر الحدود والمساهمة في التنمية المتبادلة لهذه البلدان. ومن وجهة نظر التعاون بين الجنوب والشمال، ثمة حاجة مماثلة للحوار، وزيادة الوعي، وفهم العوامل التي تستحث الاستثمار الأجنبي المباشر من الجنوب وما لها من آثار محتملة. وبوسع الأونكتاد وغيره من المنظمات الدولية القيام بدور هام في هذا السياق من خلال الدراسات التحليلية والتعاون التقني، وأخيراً وليس آخراً، بإتاحة منتديات لتبادل وجهات النظر والتجارب، من أجل مساعدة البلدان على تحقيق الاستفادة الكاملة من تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية.

سوباشاي بانيتشباكدي  
الأمين العام للأونكتاد

جنيف، آب/أغسطس ٢٠٠٦

## المرفق

تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

### المحتويات

تصدير

تنويه

استعراض عام

### الجزء الأول

سنة من النمو المطرد للاستثمار الأجنبي المباشر

## الفصل الأول - الاتجاهات العالمية: تزايد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة

- ألف - الاتجاهات الإجمالية والتطورات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر
- ١- الاتجاهات والأنماط والخصائص
  - ٢- بعض القضايا المتعلقة بإحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر: ما وراء الأرقام؟
  - ٣- موجة جديدة من عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود
  - ٤- أداء وإمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر
- باء - التطورات في مجال السياسة العامة
- ١- التغيرات في مجال السياسة الوطنية
  - ٢- التطورات الحديثة في ترتيبات الاستثمار الدولية
- جيم - أكبر الشركات عبر الوطنية
- ١- أكبر ١٠٠ شركة من الشركات عبر الوطنية في العالم
  - ٢- أكبر ١٠٠ شركة من الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية
  - ٣- الانتشار عبر الوطني لأكبر الشركات عبر الوطنية
  - ٤- المواقع المفضلة للشركات عبر الوطنية
  - ٥- أكبر ٥٠ شركة من الشركات عبر الوطنية المالية في العالم
- دال - الآفاق

## الفصل الثاني - الاتجاهات الإقليمية: الاستثمار الأجنبي المباشر ينمو في معظم المناطق

مقدمة

ألف - البلدان النامية

- ١- أفريقيا
  - ٢- جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا وأوقيانيا
  - ٣- غرب آسيا
  - ٤- أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
- باء - جنوب شرق أوروبا وكومنولث الدول المستقلة
- ١- الاتجاهات الجغرافية
  - ٢- الاتجاهات القطاعية: قطاع الصناعة التحويلية يهيمن على التدفقات الواردة؛ والموارد الطبيعية تتصدر التدفقات الصادرة
  - ٣- التطورات في مجال السياسة العامة
  - ٤- الآفاق

جيم - البلدان المتقدمة

- ١- الاتجاهات الجغرافية
- ٢- الاتجاهات القطاعية: ارتفاع التدفقات الواردة في جميع القطاعات
- ٣- التطورات في مجال السياسة العامة
- ٤- الآفاق

### الجزء الثاني

## الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

مقدمة

### الفصل الثالث - المصادر الناشئة للاستثمار الأجنبي المباشر

ألف - مكانة الاقتصادات النامية والانتقالية تعزز كبلدان موطن

- ١- تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ٢- تعاظم أهمية آسيا كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر
- ٣- هيمنة الخدمات
- ٤- الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب يكتسب أهمية
- باء - الجهات الفاعلة العالمية والإقليمية الناشئة من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ١- صعود الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ٢- الشركات عبر الوطنية من أفريقيا
- ٣- الشركات عبر الوطنية من آسيا
- ٤- الشركات عبر الوطنية من أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
- ٥- الشركات عبر الوطنية من جنوب شرق أوروبا وكومنولث الدول المستقلة
- جيم - السمات البارزة للمصادر الناشئة للاستثمار الأجنبي المباشر
- الفصل الرابع - الدوافع والمحددات**
- ألف - الإطار المفاهيمي
- ١- نظرية الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر
- ٢- مسار تنمية الاستثمار وظهور الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ٣- تطبيق النظرية على الشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية
- باء - المزايا النسبية، والعوامل المحركة والدوافع
- ١- مصادر المزايا النسبية
- ٢- العوامل المحركة لعملية التدويل
- ٣- الدوافع والاستراتيجيات
- جيم - استنتاجات

## الفصل الخامس - الأثر على اقتصادات الموطن والاقتصادات المضيفة النامية

ألف - الأثر على اقتصادات الموطن

- ١- الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والقدرة التنافسية للشركات عبر الوطنية للبلدان النامية
- ٢- الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والقدرة التنافسية لصناعات بلد الموطن وإعادة هيكلتها
- ٣- الآثار الاقتصادية الكلية، والآثار التجارية والآثار على العمالة في اقتصادات الموطن
- ٤- ملاحظات ختامية

باء - الأثر على البلدان المضيفة

- ١- تقييم الأثر على البلد المضيف
- ٢- الأثر على الاقتصادات النامية المضيفة
- ٣- ملاحظات ختامية

جيم - استنتاجات

## الفصل السادس - السياسات الوطنية والدولية

ألف - دور سياسات بلد الموطن

- ١- السياسات المتعلقة بالقدرة التنافسية والاستثمار الأجنبي المباشر الصادر
- ٢- السياسات المتعلقة تحديداً بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر
- ٣- تخفيف المخاطر المحتملة المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر

باء - الآثار على سياسات البلد المضيف

- ١- سياسات البلد المضيف المتعلقة بتحقيق أقصى زيادة في الفوائد الناشئة عن الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب
- ٢- زيادة مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر التي تستهدفها وكالات ترويج الاستثمار
- ٣- ردود الفعل على عمليات الاستحواذ التي تقوم بها الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية

- جيم - الاتفاقات الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ١- تعاضم دور اتفاقات الاستثمار الدولية
  - ٢- اتفاقات التكامل الاقتصادي الإقليمي والاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب
- دال - المسؤولية الاجتماعية للشركات، والشركات عبر الوطنية من الاقتصادات النامية والانتقالية
- ١- المبادئ المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف بشأن المسؤولية الاجتماعية للشركات
  - ٢- الفوائد التي تعود على الشركات عبر الوطنية من بلدان الجنوب من خلال معالجة القضايا المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات
  - ٣- تشجيع الممارسات الجيدة
- هاء - ملاحظات ختامية

#### استنتاجات

#### المراجع

نخبة من منشورات الأونكتاد بشأن الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر  
استبيان

---

---

قائمة بتقارير الاستثمار العالمي

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.



UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No.E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 1.II.A. 12. \$25.

## كيفية الحصول على المنشورات

يمكن الحصول على منشورات المبيعات من موزعي منشورات الأمم المتحدة في جميع أرجاء العالم. ويمكن الحصول عليها بالكتابة إلى:

United Nations Publications Sales and Marketing Section, DC2. C. 113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Switzerland	أو	United Nations Publications Sales and Marketing Section, DC2-853 United Nations Secretariat New York, N.Y. 100 17 U.S.A.
الهاتف: ++41 22 917 2612		الهاتف: ++1 212 963 8302 أو 1 800 253 9646
الفاكس: ++4122 917 0027		الفاكس: ++1 212 963 3489
عنوان البريد الإلكتروني: unpubli@unog.ch		عنوان البريد الإلكتروني: publications@un.org

على الإنترنت: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://www.un.org/Pubs/sales.htm)

وللحصول على مزيد من المعلومات عن الأعمال المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية، يرجى توجيه الاستفسارات إلى:

Khalil Hamdani  
Officer-in-Charge  
Division on Investment, Technology and Enterprise Development  
United Nations Conference on Trade and Development  
Palais des Nations, Room E-10052  
CH-1211 Geneva 10 Switzerland

الهاتف: ++41 22 907 4533

الفاكس: ++41 22 907 0498

عنوان البريد الإلكتروني: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

على الإنترنت: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)

استبيان

تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٦: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية

استعراض عام

لتحسين نوعية وفائدة عمل شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتطوير المشاريع التابعة للأمم المتحدة، من المفيد تلقي آراء القراء في هذه المنشورات وما شابهها. لذا، يرجى التفضل بملء الاستبيان التالي وإرساله إلى العنوان الآتي:

Readership Survey  
UNCTAD, Division on Investment,  
Technology and Enterprise Development  
United Nations Office in Geneva  
Palais des Nations  
Room E-10054  
CH-1211 Geneva 10  
Switzerland

أو بالفاكس إلى الرقم التالي: +41229070498

ويمكن أيضاً ملء هذا الاستبيان  
إلكترونياً على الموقع التالي:  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

١- اسم المحيب وعنوانه المهني (اختياري):

٢- أي صفة من الصفات التالية هي الأكثر انطباقاً على مجال عملكم؟

- |                          |                        |                          |                   |
|--------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | مؤسسة عمومية           | <input type="checkbox"/> | حكومي             |
| <input type="checkbox"/> | أكاديمي أو بحثي        | <input type="checkbox"/> | مؤسسة تجارية خاصة |
| <input type="checkbox"/> | إعلام                  | <input type="checkbox"/> | منظمة دولية       |
| <input type="checkbox"/> | غير ذلك (يرجى التحديد) | <input type="checkbox"/> | منظمة غير ربحية   |

٣- في أي بلد تعملون؟

٤- ما تقييمكم لمضمون هذا المنشور؟

- |                          |      |                          |       |
|--------------------------|------|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | واف  | <input type="checkbox"/> | ممتاز |
| <input type="checkbox"/> | ضعيف | <input type="checkbox"/> | جيد   |

٥- إلى أي مدى يفيدكم هذا المنشور في مجال عملكم؟

- |                          |           |                          |                 |                          |            |
|--------------------------|-----------|--------------------------|-----------------|--------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> | مفيد جداً | <input type="checkbox"/> | فيه بعض الفائدة | <input type="checkbox"/> | غير ذي صلة |
|--------------------------|-----------|--------------------------|-----------------|--------------------------|------------|

- ٦- يرجى بيان أهم ثلاثة جوانب أعجبتكم في هذا المنشور وإلى أي مدى تفيدكم في مجال عملكم:
- ٧- يرجى بيان أهم ثلاثة جوانب لم تعجبكم في هذا المنشور:
- ٨- إلى أي مدى تفيدكم هذه المنشورات في مجال عملكم بصورة عامة؟
- مفيد جداً  فيه بعض الفائدة  غير ذي صلة
- ٩- هل تتلقون بانتظام منشور *Transnational Corporations* (الذي كان يسمى *CTC Reporter* سابقاً)، المجلة التي تصدر عن الشعبة كل ثلاث سنوات؟
- نعم  لا
- فإن كان الجواب بالنفي، يرجى وضع علامة هنا إذا كنتم ترغبون في الحصول على عينة من هذا المنشور ترسل إلى الاسم والعنوان اللذين سجلتموهما أعلاه. هل هناك إصدارات أخرى ترغبون في تلقيها بدلاً من ذلك (انظر قائمة المنشورات):
- ١٠- كيف حصلتم على هذا المنشور ومن أين:
- اشتريته  في حلقة دراسية/حلقة عمل
- طلبت الحصول على نسخة من باب المجاملة  بالبريد المباشر
- غير ذلك
- ١١- هل تودون الحصول، بواسطة البريد الإلكتروني، على معلومات عن عمل الأونكتاد في مجالات الاستثمار والتكنولوجيا وتطوير المشاريع؟ إذا كان الجواب بالإيجاب، يرجى موافاتنا بعنوان بريدكم الإلكتروني (يدرج أدناه):