

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

حظر

يحظر اقتباس محتويات هذا التقرير أو تلخيصها في
الصحافة أو الإذاعة أو التلفزة قبل يوم ٢٢ أيلول/
سبتمبر ٢٠٠٤، الساعة ١٧/٠٠ بتوقيت غرينتش.

تقرير الاستثمار العالمي

التحول نحو
الخدمات ٢٠٠٤

استعراض عام



الأمم المتحدة

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تقرير الاستثمار العالمي

التحول نحو
الخدمات ٢٠٠٤

استعراض عام



الأمم المتحدة
نيويورك وجنيف، ٢٠٠٣

ملاحظة

يقوم الأونكتاد بدور المنسق في الأمانة العامة للأمم المتحدة فيما يخص جميع المسائل المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية. وكانت الجهة التي تضطلع في الماضي بالبرنامج المتعلق بالشركات عبر الوطنية هي مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية (١٩٧٥-١٩٩٢) ثم شعبة الشركات عبر الوطنية والإدارة التابعة لإدارة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة (١٩٩٢-١٩٩٣). وفي عام ١٩٩٣، نُقل البرنامج إلى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد). ويسعى الأونكتاد إلى زيادة تفهم طبيعة الشركات عبر الوطنية وإسهامها في التنمية والى تهيئة بيئة مواتية للاستثمار الدولي وتنمية المشاريع. ويضطلع الأونكتاد بعمله عن طريق المداولات الحكومية الدولية، وأنشطة المساعدة التقنية، والحلقات الدراسية وحلقات العمل والمؤتمرات.

ويلاحظ أن مصطلح "البلد" المستخدم في هذه الدراسة يشير أيضاً، حسب الحالة، إلى الأقاليم أو المناطق؛ وليس في التسميات المستخدمة في هذه الدراسة ولا في طريقة عرض مادتها ما يتضمن 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 نجومها أو حدودها. وبالإضافة إلى ذلك، لا يُقصد من تسمية مجموعات البلدان إلا تيسير عمليتي الإحصاء أو التحليل ولا تدل بالضرورة على أي حكم بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلد بعينه أو منطقة بعينها في عملية التنمية. وينبغي ألا تُفهم أي إشارة إلى شركة ما وإلى أنشطتها على أنها إقرار من جانب الأونكتاد للشركة أو لأنشطتها.

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

وقد استُخدمت الرموز التالية في الجداول:

تدل النقطتان (..) 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 (-) على أن البند يساوي صفراً 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؛

والمفردات والنسب المئوية الواردة في الجداول لا تساوي بالضرورة المجاميع وذلك

بسبب التقريب.

ولا مانع من اقتباس المواد الواردة في هذه الدراسة مع ذكر المصدر على الوجه المناسب.

زوروا موقع تقارير الاستثمار العالمية
على شبكة الإنترنت، على العنوان التالي:
www.unctad.org/wir

UNCTAD/WIR/2004 (Overview)

(A) GE.04-51934 020904 060904

تنويه

قام بإعداد تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٤، بتوجيه عام من كارل ب. سوفانت، فريق يضم كلاً من بيرسيفون إيكونومو، وكومي إندو، وتوربيورن فريدريكسون، وماساتاكافوجيتا، وكلمان كالتوتاي، ومايكل ليم، وبادما مالامبالي، وأن ميرو، وإبراهام نيغاش، وهيلاري نو كيبيبا، وشين أوهيناتا، وجان فرانسوا أوتريفيل، وكسي هوي وي، وجيمس جياوينغ جان، وزبيغنيو زيمبي. وأعد مدخلات محددة كل من دايانا باروكلو، وسيرن بيونغ كيم، ونيكول موسى، ولودغر أودينتال، وساتويندر سينغ، واليزابيث تويرك، وكاتيا فيغل.

وتلقى الفريق مساعدة بحثية رئيسية من كل من محمد شيراز بالي، وبردالي بويكورت، وجون بولمر، وليزان مارتينيز، وتاديل تاي. وساعد المتدربون سامانتا دوليت، وكريستينا غويكو، وإيريك - هانس كوك، وموريتس هونسمان، ونارغيزا كولداشوفا، وبارت أور، ودومينيكا براكسمارر، وأن ريننتيس، وتشين جانغ، وفي مراحل مختلفة من إعداد هذا التقرير. وقام بإخراج التقرير كريستوفر كورييه، وليليان ميركادو، وليندا بيسكوبو، وشانتال راکوتوندرائيب، وإيستر فالديفيا - فايغ. وقام بإعداد الرسوم البيانية ديغغو أويرزون - ريس. وتولت طباعة التقرير على الكمبيوتر تريسيتا سايبكو. وتولى تحريره برفين بهالا.

وكانت سانجايالال هي الخبيرة الاستشارية الرئيسية وكان جون ه. داينينغ هو المستشار الاقتصادي الأقدم.

وأفاد التقرير من مساهمات قدمها المشاركون في حلقة دراسية عالمية عُقدت في جنيف في أيار/مايو ٢٠٠٤، وفي حلقتين دراستين إقليميتين عقدتا بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات، في آذار/مارس ٢٠٠٤، في كيوتو وبودابست، وحلقة دراسية بشأن اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتناول الخدمات عُقدت في جنيف في أيار/مايو ٢٠٠٤، واجتماع غير رسمي مع المنظمات غير الحكومية عُقد في جنيف في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣.

وتلقى الفريق مساهمات أيضاً من ديليك آيكوت، وفرانك باري، وماريا جيوفانا بوسكو، وجون كاسيدي، وهارنيك ديول، وكريستوف دورينيشير، ولورين إيدن، وتوماس آيكلمان، وعاصم إدليك، ويورغ إيسر، وماريون فرينس، وفيشواس غوفيتريكار، وغراتسيا إيتو - جيليس، وماسايو إيشيكاوا، وروبرت ليبسي، وكاترين ل. مان، ووليام ل. ميغينسون، ودوروثيا ميير، وجوليا مكروفا، وبيتر موشلينسكي، وفيكنتور موريندي، وديبورا موسينغر، وليلاك ناخوم، وبيتر نونينكامب، ولنكولن برايس، وإيريك د. رامستيتير، وسيرغي ريبينسكي، وماريس روبرتس، وفرانك روجر، وبيير سوفيه، وفريد شنايديرايت، ويورغ سيمون، وديرك فيليم تيفيلدي، ونادية يوسف شريف.

ووردت تعليقات أثناء مراحل مختلفة من عملة إعداد التقرير من: لويس أبو غطاس، وإيرفرايد آدم، وزولتان آدم، ويائير أهاروني، وروهيت أرورا، ومينورو أساشي، ويوكو أسوياما، وزانيل أزانام، ومارينو بالدي، وكريستيان بيلاك، وجوهانس بيرنابي، ولويسا بيرنال، وترينيش بيسواس، وجوليتا بوتكيفيسين، ودافيد بوييس، وكارولس أ. بريمو براغا، وسوماتنا شودري، وسوك تشيندا، ودانييل تشودنوفسكي، ونيل م. كو، وديتريتش دومانسكي، وسيباستيان دولين، وأودو فاليرو، وديبالي فيرنانديز، وكيوجي فوكاوا، وفيليب غارليت، وموراي جيبس، وبيتر غراي، وبوب هيود، وأسامة هيمان، وديكسون هو، وياو - سو هو، وكليز جوي، ودوايت جاستيس، وميلانكا كوستادينوفا، ومارتين كيبي، وهاربريت خورانا، ومارك كولين، وإيفان كرافت، وناغيش كومار، ويوشيكو كوريساكي، وسام ليرد، وهنري لوفيندال، وماريو ماركونيني، ومروان منصور، وماريا سوليداد مارتينيس بيريا، ومينا مشانجي، ورياض مؤدب، وكاتالين ميرو، ودورثيا ميثير، وبيتر ميهالي، وحافظ ميرزا، ومايكل مورتيمور، وأندريه نيسستور، وريتشارد نيوفارمر، وبيدرو أورتيجا، وفريديريكو أورتينو، وشيلا بيچ، وإيفا بالوكس، ودانيلا بيريز، ورودي بيسيك، وداني بو، وتاتيانا برازيريس، وسلافو رادوسيفيتش، وجولي راينال، وباتريك روبنسون، وفرانك سادير، ولورانت شفاف، ومارينوس سيكيل، وفاروق سوسه، وميتكا ستير، وديزيدر ستيفونكو، وألكسندرا ستريكنير، وماهيش سوغاتان، وماريان سليتليسيش، وتاي كاه تشاي، وشيغيكي تيجيما، وتافيري تيسفاتشيو، ولي توهيل، وكين فانديفيلدي، وفيرناندو غونزاليس فيخيل، وتوماس فيلدي، وأليكس فيرت، وأوبي هويتشارد، وكريستوفر فيلكي، وكلوديا فويرمان، وجون وونغ، وهويان جينغ، وفيسينتي يو، وسيمونيتا زاريلي، ويونغ جانغ.

وأسههم كذلك في إعداد هذا التقرير، ولا سيما عن طريق تقديم بيانات ومعلومات أخرى، مسؤولون عديدون من المصارف المركزية والمكاتب الإحصائية ووكالة ترويج الاستثمار ووكالات حكومية أخرى، ومسؤولون من منظمات دولية ومنظمات غير حكومية، فضلاً عن مديرين تنفيذيين لعدد من الشركات.

وبجدر التنويه مع الامتنان بالدعم المالي المقدم من حكومات ألمانيا وآيرلندا والسويد والمملكة المتحدة والنرويج.

المحتويات

الصفحة

١	استعراض عام.....
١	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، التي استمرت في الهبوط في عام ٢٠٠٣، تبدو عليها علامات الانتعاش.....
٥	... تقودها شركات عبر وطنية من البلدان المتقدمة، ولكن مع مشاركة متزايدة فيها من جانب شركات البلدان النامية.
٨	تختلف الاتجاهات والتوقعات تبعاً للمنطقة، مع حدوث تقلبات في أفريقيا وآسيا ومنطقة المحيط الهادئ،... ..
١٣	... وهبوط آخر في منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، وانخفاض حاد في أوروبا الوسطى والشرقية... ..
١٦	... وأداء متباين في العالم المصنّع.....
١٧	تحول تكوين الاستثمار الأجنبي المباشر في اتجاه الخدمات في جميع المناطق،... ..
٢٢	... وهذا مدفوع بعوامل شتى،... ..
٢٢	... وباستخدام ترتيبات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود وترتيبات غير قائمة على رأس المال السهمي باعتبارها أكثر طرق الدخول شيوعاً.
٢٤	شبكات الإنتاج في مجال الخدمات ما زالت في طفولتها، كما أن الصناعات والشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات أقل اتساعاً بالانتشار عبر الوطني من مثيلاتها العاملة في مجال التصنيع - ولكنها قد تلحق بها.
٢٥	الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يمكن أن يعود بفوائد - وتكاليف - على البلدان المضيفة،... ..
٢٨	... كما أن إدارة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تتطلب وجود هياكل تنظيمية ملائمة.
٢٨	نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج، الذي ما زال ظاهرة جديدة نسبياً، هو في تزايد،... ..
٣٢	... مدفوعاً بالبحث عن القدرة التنافسية... ..
٣٤	... وإتاحة فرص التصدير للبلدان ذات المزيج المناسب من التكاليف والمهارات والهياكل الأساسية،... ..
٣٦	... ولكنه يثير أوجه قلق يتعين تناولها.
٣٩	تقوم البلدان تدريجياً، تمشياً مع أهدافها الإنمائية، بالانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات وبالسعي بنشاط إلى اجتذابه،... ..
٤٠	... بما في ذلك عن طريق الخصخصة، التي تتطلب تنفيذ سياسات مكاملة.
٤١	اتفاقيات الاستثمار الدولية في مجال الخدمات آخذة في الانتشار، منشئةً بذلك شبكة من القواعد متعددة الطبقات ومتعددة الأوجه تطرح تحديات أمام التنمية.

المحتويات (تابع)

الصفحة

المرفق

٤٥	جدول محتويات تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤ التحول نحو الخدمات
٥١	قائمة بتقارير الاستثمار العالمي
٥٥	استبيان

الإطار

٣٠	١- نقل الإنتاج إلى الخارج: إنتاج حبيس أو إنتاج يُستعان فيه بمصادر خارجية؟
----	--

الأشكال البيانية

١٠	١- الرقم القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج، والمتعلق بأكبر ٢٠ اقتصاداً في هذا المجال، ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣
١٢	٢- أكبر ٢٠ متلقٍ للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، في عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣
١٨	٣- رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم، حسب القطاع، في عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٢

الجداول

٢	١- مؤشرات منتقاة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٨٢-٢٠٠٣
٣	٢- التوزيع الإقليمي للتدفقات الداخلة والخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر، ١٩٩٢-٢٠٠٣
٤	٣- التغييرات التنظيمية الوطنية، ١٩٩٥-٢٠٠٣
٦	٤- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٢
٧	٥- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج كنسبة مئوية من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي في نخبة من الاقتصادات النامية، ٢٠٠١-٢٠٠٣
٩	٦- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من الاقتصادات النامية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٢
١٥	٧- أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من أوروبا الوسطى والشرقية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٢
٢٠	٨- توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، بحسب مجموعة الاقتصادات، في ١٩٩٠ و ٢٠٠٢
٢١	٩- توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، بحسب الصناعة، ١٩٩٠ و ٢٠٠٢
٢٩	١٠- نقل الإنتاج إلى الخارج والإنتاج باستعانة بمصادر خارجية - بعض التعاريف
٣٦	١١- مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو التصدير في مراكز المكالمات، ومراكز الخدمات المشتركة، وخدمات تكنولوجيا المعلومات، والمقار الإقليمية، بحسب الجهة المقصودة، ٢٠٠٢-٢٠٠٣

تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤

التحول نحو الخدمات

استعراض عام

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، التي استمرت في الهبوط في عام ٢٠٠٣، تبدو عليها علامات الانتعاش ...

هبطت في عام ٢٠٠٣ للعام الثالث على التوالي التدفقات العالمية الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى ٥٦٠ مليار دولار (الجدول ١). ومرة أخرى كان مرد ذلك إلى حدوث انخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة: إذ بلغت هذه التدفقات ٣٦٧ مليار دولار، أي كانت أدنى من مثيلتها في عام ٢٠٠٢ بنسبة ٢٥ في المائة (الجدول ٢). وعلى نطاق العالم شهد ١١١ بلداً ارتفاعاً في هذه التدفقات، وشهد ٨٢ بلداً هبوطاً فيها. أما الانخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الولايات المتحدة بنسبة ٥٣ في المائة، إلى ٣٠ مليار دولار - وهو أدنى مستوى له في السنوات الـ ١٢ الماضية - فكان حاداً بصورة بارزة. وتراجعت أيضاً تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أوروبا الوسطى والشرقية، من ٣١ مليار دولار إلى ٢١ مليار دولار. وكانت البلدان النامية كمجموعة هي وحدها التي شهدت انتعاشاً، إذ ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل إليها بنسبة ٩ في المائة إلى ١٧٢ مليار دولار على وجه الإجمال. ولكن في هذه المجموعة كانت الصورة مختلطة: فقد شهدت أفريقيا وآسيا ومنطقة المحيط الهادئ زيادة في هذه التدفقات، في حين أن منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي قد شهدت هبوطاً مستمراً. كما أن مجموعة أقل البلدان نمواً وعددها ٥٠ بلداً قد استمرت في تلقي قدر ضئيل من الاستثمار الأجنبي المباشر (٧ مليارات دولار).

بيد أن التوقعات المتعلقة بعام ٢٠٠٤ تبعث على التفاؤل. فعمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود - التي ظلت منخفضة عند رقم ٢٩٧ مليار دولار في عام ٢٠٠٣ - قد بدأت في الانتعاش. وارتفعت هذه العمليات بنسبة ٣ في المائة في الشهور الستة الأولى من عام ٢٠٠٤ بالمقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٣. وهذا، بالاقتران مع عوامل أخرى - ارتفاع النمو الاقتصادي في بلدان الوطن والبلدان المضيفة الرئيسية، وتحسن ربحية الشركات، وارتفاع قيمة الأسهم - يشير إلى حدوث انتعاش في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٤. كما أن العائدات المعاد استثمارها - وهي أحد المكونات الثلاثة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر - قد استأنفت بالفعل نموها في عام ٢٠٠٣، وهو ما يعكس ارتفاع الأرباح، فبلغت مستوى قياسياً مرتفعاً. ومن المتوقع أيضاً أن ينتعش في عام ٢٠٠٤ المكونان الآخران للاستثمار الأجنبي المباشر (رأس المال السهمي والقروض المتداولة داخل الشركات).

الجدول ١- مؤشرات منتقاة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٨٢-٢٠٠٣ (بمليارات الدولارات وبالنسب المتوية)

البند	القيمة بالأسعار الجارية			معدل النمو السنوي			
	(بمليارات الدولارات)			(في المائة)			
	١٩٨٢	١٩٩٠	٢٠٠٣	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٦	٢٠٠٠
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	٥٩	٢٠٩	٥٦٠	٢٢,٩	٢١,٥	٣٩,٧	٢٧,٧
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	٢٨	٢٤٢	٦١٢	٢٥,٦	١٦,٦	٣٥,١	٨,٧
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	٧٩٦	١٩٥٠	٨٢٤٥	١٤,٧	٩,٣	١٦,٩	١٩,١
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	٥٩٠	١٧٥٨	٨١٩٧	١٨,١	١٠,٧	١٧,١	١٨,٥
عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود	..	١٥١	٢٩٧	٢٥,٩ ^(١)	٢٤,٠	٥١,٥	٤٩,٣
المبيعات من الشركات الأجنبية التابعة	٢٧١٧	٥٦٦٠	١٧٥٨٠	١٦,٠	١٠,٢	٩,٧	١٦,٧
الناتج الإجمالي للشركات الأجنبية التابعة	٦٣٦	١٤٥٤	٣٧٠٦	١٧,٤	٦,٨	٨,٢	١٥,١
بمجموع أصول الشركات الأجنبية التابعة	٢٠٧٦	٥٨٨٣	٣٠٣٦٢	١٨,٢	١٣,٩	٢٠,٠	٢٨,٤
صادرات الشركات الأجنبية التابعة	٧١٧	١١٩٤	٣٠٧٧	١٣,٥	٧,٦	٩,٩	١١,٤
العمالة لدى الشركات الأجنبية التابعة (بالآلاف)	١٩٢٣٢	٢٤١٩٧	٥٤١٧٠	٥,٦	٣,٩	١٠,٨	١٣,٣
الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الجارية)	١١٧٣٧	٢٢٥٨٨	٣٦١٦٣	١٠,١	٥,١	١,٣	٢,٧
إجمالي تكوين رأس المال الثابت	٢٢٨٥	٤٨١٥	٧٢٩٤	١٣,٤	٤,٢	٢,٤	٣,٨
عائدات الإتاوات ورسوم التراخيص	٩	٣٠	٧٧ ^(٢)	٢١,٣	١٤,٣	٧,٧	٩,٥
صادرات السلع والخدمات من غير عوامل الإنتاج	٢٢٤٦	٤٢٦٠	٩٢٢٨	١٢,٧	٨,٧	٣,٦	١١,٤

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤. التحول نحو الخدمات، الجدول أولاً-٣.

(أ) ١٩٨٧-١٩٩٠ فقط.

(ب) ٢٠٠٢.

الجدول ٢- التوزيع الإقليمي للتدفقات الداخلة والخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر، ١٩٩٢-٢٠٠٣ (بمليارات الدولارات)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر							تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد							المنطقة/البلد
١٩٩٢-٢٠٠٣							١٩٩٧-١٩٩٢							
٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	(المتوسط السنوي)	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	(المتوسط السنوي)	
٥٦٩,٦	٥٤٧,٦	٦٥٨,١	١٠٨٣,٩	١٠١٤,٣	٦٣١,٥	٢٧٥,٧	٣٦٦,٦	٤٨٩,٩	٥٧١,٥	١١٠٨,٠	٨٢٨,٤	٤٧٢,٥	١٨٠,٨	البلدان المتقدمة
٣٥٠,٣	٣٦٤,٥	٤٤٧,٠	٨٥٩,٤	٧٦٣,٩	٤٣٦,٥	١٦١,٧	٣١٠,٢	٣٨٠,٢	٣٦٨,٨	٦٩٧,٤	٥٠٠,٠	٢٦٣,٠	١٠٠,٨	أوروبا الغربية
٣٣٧,٠	٣٥١,٢	٤٢٩,٢	٨٠٦,٢	٧٢٤,٣	٤١٥,٤	١٤٦,٩	٢٩٥,٢	٣٧٤,٠	٣٥٧,٤	٦٧١,٤	٤٧٩,٤	٢٤٩,٩	٩٥,٨	الاتحاد الأوروبي
١٣,٣	١٣,٣	١٧,٩	٥٣,٣	٣٩,٦	٢١,٢	١٤,٨	١٥,١	٦,٢	١١,٤	٢٦,٠	٢٠,٧	١٣,١	٥,٠	باقي أوروبا الغربية
٢٨,٨	٣٢,٣	٣٨,٣	٣١,٦	٢٢,٧	٢٤,٢	٢٠,٢	٦,٣	٩,٢	٦,٢	٨,٣	١٢,٧	٣,٢	١,٢	اليابان
١٥١,٩	١١٥,٣	١٢٤,٩	١٤٢,٦	٢٠٩,٤	١٣١,٠	٧٧,٦	٢٩,٨	٦٢,٩	١٥٩,٥	٣١٤,٠	٢٨٣,٤	١٧٤,٤	٦٠,٣	الولايات المتحدة
٣٥,٦	٤٤,٠	٥٩,٩	٩٨,٩	٧٥,٥	٥٣,٤	٥١,٤	١٧٢,٠	١٥٧,٦	٢١٩,٧	٢٥٢,٥	٢٣١,٩	١٩٤,١	١١٨,٦	الاقتصادات النامية
١,٣	٠,١	٢,٥-	١,٣	٢,٦	٢,٠	٢,٢	١٥,٠	١١,٨	١٩,٦	٨,٧	١١,٦	٩,١	٥,٩	أفريقيا
١٠,٧	٦,٠	١٢,٠	١٣,٧	٣١,٣	١٩,٩	٩,٥	٤٩,٧	٥١,٤	٨٨,١	٩٧,٥	١٠٧,٤	٨٢,٥	٣٨,٢	أمريكا اللاتينية والكاريبي
٢٣,٦	٣٧,٩	٥٠,٤	٨٣,٩	٤١,٦	٣١,٦	٣٩,٦	١٠٧,٣	٩٤,٥	١١٢,٠	١٤٦,٢	١١٢,٩	١٠٢,٤	٧٤,٥	آسيا والمحيط الهادئ
٢٣,٦	٣٧,٩	٥٠,٣	٨٣,٨	٤١,٧	٣١,٦	٣٩,٦	١٠٧,١	٩٤,٤	١١١,٩	١٤٦,١	١١٢,٦	١٠٢,٢	٧٤,١	آسيا
٠,٧-	٢,٥	٥,١	٣,٨	٢,١	١,٠-	٠,٥	٤,١	٣,٦	٦,١	١,٥	١,٠	٧,١	٢,٩	غربي آسيا
٠,٨	٠,٨	٠,١	-	٠,٤	٠,٢	-	٦,١	٤,٥	٣,٥	١,٩	٢,٥	٣,٠	١,٦	آسيا الوسطى
٢٣,٥	٣٤,٧	٤٥,١	٨٠,٠	٣٩,٢	٣٢,٥	٣٩,٠	٩٦,٩	٨٦,٣	١٠٢,٢	١٤٢,٧	١٠٩,١	٩٢,١	٦٩,٦	جنوب وشرق وجنوب شرقي آسيا
٠,٩	١,٢	١,٤	٠,٥	٠,١	٠,١	٠,١	٦,١	٤,٥	٤,٠	٣,١	٣,١	٣,٥	٢,٥	جنوب آسيا
-	-	٠,١	٠,١	-	٠,١-	٠,١	٠,٢	٠,١	٠,١	٠,١	٠,٣	٠,٢	٠,٤	المحيط الهادئ
٧,٠	٤,٩	٣,٥	٤,٠	٢,٥	٢,٣	١,٢	٢١,٠	٣١,٢	٢٦,٤	٢٧,٥	٢٦,٥	٢٤,٣	١١,٥	أوروبا الوسطى والشرقية
٦١٢,٢	٥٩٦,٥	٧٢١,٥	١١٨٦,٨	١٠٩٢,٣	٦٨٧,٢	٣٢٨,٢	٥٥٩,٦	٦٧٨,٨	٨١٧,٦	١٣٨٨,٠	١٠٨٦,٨	٦٩٠,٩	٣١٠,٩	العالم

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤. التحول نحو الخدمات، الجدول باء ١ وباء ٢.

وقد يؤدي التحرير المستمر لنظم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المساعدة على الانتعاش. وفي عام ٢٠٠٣، حدث ٢٤٤ تغييراً في القوانين والأنظمة التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، ٢٢٠ منها كانت في اتجاه المزيد من التحرير (الجدول ٣). فقد عُقدت في ذلك العام ٨٦ معاهدة استثمار ثنائية و ٦٠ معاهدة ازدواج ضريبي مما ارتفع بمجموع كل منهما إلى ٢٦٥ و ٣١٦ على التوالي. بيد أن العدد السنوي للمعاهدات الجديدة الموقعة قد واصل الانخفاض، منذ عام ٢٠٠٢ في حالة معاهدات الاستثمار الثنائية ومنذ عام ٢٠٠٠ في حالة معاهدات الازدواج الضريبي.

الجدول ٣ - التغييرات التنظيمية الوطنية، ١٩٩٥-٢٠٠٣

البلد	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣
عدد البلدان التي أخذت بتغييرات في نظمها المتعلقة بالاستثمار	٦٤	٦٥	٧٦	٦٠	٦٣	٦٩	٧١	٧٠	٨٢
عدد تغييرات القواعد التنظيمية منها:	١١٢	١١٤	١٥١	١٤٥	١٤٠	١٥٠	٢٠٨	٢٤٨	٢٤٤
تغييرات أكثر مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر ^(أ)	١٠٦	٩٨	١٣٥	١٣٦	١٣١	١٤٧	١٩٤	٢٣٦	٢٢٠
تغييرات أقل مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر ^(ب)	٦	١٦	١٦	٩	٩	٣	١٤	١٢	٢٤

المصدر: الأونكتاد، قاعدة البيانات المتعلقة بالقوانين والأنظمة الوطنية، الجدول أولاً-٢. (أ) بما في ذلك تغييرات في اتجاه التحرير أو تغييرات تهدف إلى تعزيز عمل السوق، فضلاً عن زيادة الحوافز. (ب) بما في ذلك تغييرات تهدف إلى زيادة الرقابة فضلاً عن خفض الحوافز.

ومما يؤيد هذه التوقعات المتفائلة بخصوص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المسح الذي أجراه الأونكتاد خلال الربع الأخير من عام ٢٠٠٤، لأكثر ٣٣٥ شركة عبر وطنية في العالم (من الاقتصادات المتقدمة والاقتصادات النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية) و ٨٧ خبيراً من خبراء اختيار المواقع. ومن المتوقع أن تنتعش هذه التدفقات، وخاصة في آسيا ومنطقة المحيط الهادئ وأوروبا الوسطى والشرقية. ويُنظر إلى الصين والهند في آسيا وبولندا في أوروبا الوسطى والشرقية باعتبارها ذات وضع جيد يسمح لها بتحقيق طفرة. ووفقاً لهؤلاء الخبراء فإن التوقعات مشرقة بوجه خاص فيما يتعلق ببعض الخدمات، والمعدات الكهربائية والإلكترونية، والسيارات التي تعمل بمحرك والآلات. ولا مندوحة من أن تستمر عملية نقل طائفة واسعة من مهام الشركات. ويُتنبأ بأن يسود الاستثمار التأسيسي ساحة الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، وعمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود في العالم المتقدم. كذلك

فإن وكالات ترويج الاستثمار (المشمولة أيضاً بالمسح الذي أجراه الأونكتاد في أوائل عام ٢٠٠٤) تتوقع استمرار المنافسة على الاستثمار الأجنبي المباشر، مع اعتبار الحوافز والاستهداف أداتين رئيسيتين لتشجيع الاستثمار.

وسيؤدي حدوث انتعاش في الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة تدعيم الإنتاج الدولي، الذي تقوم به في الوقت الحاضر ما لا يقل عن ٦١ ٠٠٠ شركة عبر وطنية لديها أكثر من ٩٠٠ ٠٠٠ شركة أجنبية تابعة، تمثل رصيماً للاستثمار الأجنبي المباشر يبلغ نحو ٧ تريليونات دولار. وما زال الإنتاج الدولي مركزاً نوعاً ما: ففي عام ٢٠٠٢، كان نصيب أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية في العالم، تمثل أقل من ٠,٢ في المائة من المجموع العالمي للشركات عبر الوطنية، يبلغ ١٤ في المائة من مبيعات الشركات التابعة الأجنبية عبر العالم، ويبلغ ١٢ في المائة من أصولها و١٣ في المائة من العمالة لديها. وعقب فترة من الركود، استأنفت هذه الشركات عبر الوطنية النمو من حيث أصولها ومبيعاتها والعمالة لديها في عام ٢٠٠٠ (انظر الجدول ٤ لمعرفة أكبر ٢٥ شركة من هذه الشركات).

ولا يعني الانتعاش أن جميع البلدان ستحقق إمكاناتها من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي حقيقة الأمر فإن رقم الأونكتاد القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، وهو مقياس لمدى جاذبية بلد ما للاستثمار الأجنبي المباشر، يُظهر أن اقتصادات مثل الجمهورية التشيكية وهونغ كونغ (الصين) وأيرلندا قد ظلت تجتذب قدراً كبيراً من الاستثمار حتى أثناء انكماش الاستثمار الأجنبي المباشر. وعلى النقيض من ذلك، فإن بلداناً مثل اليابان وجنوب أفريقيا وتايلند ما زالت لم تحقق إمكاناتها الكاملة من حيث اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وفقاً لمرتبتها في رقم الأونكتاد القياسي لإمكانات اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل بالمقارنة مع مرتبتها في الرقم القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل.

... تفوقها شركات عبر وطنية من البلدان المتقدمة، ولكن مع مشاركة متزايدة فيها من جانب شركات البلدان النامية.

كما حدث في الماضي، فإن الشركات عبر الوطنية من البلدان المتقدمة ستقود النمو المتجدد لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

ولكن شركات عبر وطنية من البلدان النامية تقوم هي الأخرى بالإسهام في ذلك على نحو متزايد. فقد ارتفع نصيبها في التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر من أقل من ٦ في المائة في وسط الثمانينات إلى نحو ١١ في المائة أثناء النصف الثاني من التسعينات، قبل أن تهبط إلى ٧ في المائة أثناء الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٣ (مما يجعل المتوسط

الجدول ٤ - أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية في العالم، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٢^(أ)
(بملايين الدولارات وأعداد العاملين)

رق ع و ^(ب) (النسبة المئوية)	العمالة		المبيعات		الأصول		الصناعة ^(د)	بلد الوطن	الشركة	الترتيب في عام	
	العمالة	المبيعات	الأصول	الأجنبية	الأصول الأجنبية	رق ع و ^(ب)				رق ع و ^(ب)	
٤٠,٦	٣١٥ ٠٠٠	١٥٠ ٠٠٠	١٣١ ٦٩٨	٤٥ ٤٠٣	٥٧٥ ٢٤٤	٢٢٩ ٠٠١	المعدات الكهربائية والإلكترونية	الولايات المتحدة	جنرال إلكتريك	٨٣	٢
٨٤,٥	٦٦ ٦٦٧	٥٦ ٦٦٧	٤٢ ٣١٢	٣٣ ٦٣١	٢٢٢ ٨٧٠	٢٠٧ ٦٢٢	الاتصالات	المملكة المتحدة	مجموعة فودافون	١٣	١
٤٧,٧	٣٥٠ ٣٢١	١٨٨ ٤٥٣	١٦٣ ٤٢٠	٥٤ ٤٧٢	٢٩٥ ٢٢٢	١٦٥ ٠٢٤	السيارات	الولايات المتحدة	شركة فورد للسيارات	٨٥	٧
٨١,٣	١١٦ ٣٠٠	٩٧ ٤٠٠	١٨٠ ١٨٦	١٤٥ ٩٨٢	١٥٩ ١٢٥	١٢٦ ١٠٩	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	المملكة المتحدة	شركة النفط البريطانية	١٥	٣
٢٧,٩	٣٥٠ ٠٠٠	١٠١ ٠٠٠	١٨٦ ٧٦٣	٤٨ ٠٧١	٣٧٠ ٧٨٢	١٠٧ ٩٢٦	السيارات	الولايات المتحدة	شركة جنرال موتورز	٨٧	٨
٦٢,٤	١١١ ٠٠٠	٦٥ ٠٠٠	١٧٩ ٤٣١	١١٤ ٢٩٤	١٤٥ ٣٩٢	٩٤ ٤٠٢	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	هولندا	مجموعة رويال داتش/شل	٤٨	٩
٤٥,٧	٢٦٤ ٠٩٦	٨٥ ٠٥٧	١٢٧ ١١٣	٧٢ ٨٢٠	١٦٧ ٢٧٠	٧٩ ٤٣٣	السيارات	اليابان	شركة تويوتا للسيارات	٤٧	١٢
٧٤,٩	١٢١ ٤٦٩	٦٨ ٥٥٤	٩٦ ٩٩٣	٧٧ ٤٦١	٨٩ ٤٥٠	٧٩ ٠٣٢	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	فرنسا	شركة توتال فينا إلف	٢١	١٠
٤٩,٦	٢٤٣ ٥٧٣	١٠٢ ٠١٦	٤٤ ١٠٧	١٨ ١٨٧	١١١ ٧٣٥	٧٣ ٤٥٤	الاتصالات	فرنسا	شركة فرانس تيليكوم	-	-
٦٥,١	٩٢ ٠٠٠	٥٦ ٠٠٠	٢٠٠ ٩٤٩	١٤١ ٢٧٤	٩٤ ٩٤٠	٦٠ ٨٠٢	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	الولايات المتحدة	شركة إكسون موبيل	٣٩	٦
٥٧,١	٣٢٤ ٨٩٢	١٥٧ ٨٨٧	٨٢ ٢٤٤	٥٩ ٦٦٢	١١٤ ١٥٦	٥٧ ١٣٣	السيارات	ألمانيا	مجموعة فولكس فاغن	٥١	١٥
٤٠,٢	١٠٧ ٨٥٦	٤٢ ٠٦٣	٣٥ ٠٥٤	١٣ ١٠٤	١١٨ ٥٦٦	٥٢ ٢٩٤	الكهرباء والغاز والمياه	ألمانيا	إي. أون	٨٦	٢٠
٤٣,٤	١٣١ ٧٦٥	٥٥ ٥٦٣	٤٤ ١١٠	١٧ ٦٢٢	١٠٥ ١١٦	٥٠ ٦٩٩	الكهرباء والغاز والمياه	ألمانيا	مجموعة RWE	٨١	٢٢
٦٥,٧	٦١ ٨١٥	٤٥ ٧٧٢	٥٥ ٠٠٤	٣٠ ٠٤١	٧٢ ٦٨٢	٤٩ ٦٦٧	وسائط الإعلام	فرنسا	فيفيندي يونيفرسال	٣٦	٤
٥٨,٢	٦٦ ٠٣٨	٣٧ ٠٣٨	٩٨ ٦٩١	٥٥ ٠٨٧	٧٧ ٣٥٩	٤٨ ٤٨٩	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	الولايات المتحدة	شركة شيفرون تيكساكو	٥٧	١٦
٧١,١	١٥٤ ٨١٣	١٢٤ ٩٤٢	١٤ ٢٤٧	٨ ٠٨٨	٦٣ ٢٨٤	٤٨ ٠١٤	متنوعة	هونغ كونغ، الصين	هانشيسون هومبوا المحدودة	٣٨	١٧
٦٢,٣	٤٢٦ ٠٠٠	٢٥١ ٣٤٠	٧٧ ٢٤٤	٥٠ ٧٢٤	٧٦ ٤٧٤	٤٧ ٥١١	المعدات الكهربائية والإلكترونية	ألمانيا	سيمنس	-	-
٢٩,٣	١٧١ ٩٩٥	٥٠ ٤٣٧	٤٥ ٧٤٣	١٢ ٥٥٢	١٥١ ٨٣٥	٤٧ ٣٨٥	الكهرباء والغاز والمياه	فرنسا	كهرباء فرنسا	٩١	٣٠
٤٩,١	١٨٦ ٤٩٢	٩٨ ٧٠٣	٥٢ ٦٣٨	٢٤ ٥٦٠	٩٦ ٩٩٠	٤٦ ١٥٠	السيارات	إيطاليا	فيات	٦٣	١٣
٧٠,٥	٦٣ ٣١٠	٤٢ ٨٨٥	٦٥ ٣٦٦	٤٩ ١٦٧	٦٣ ٧٥٥	٤٣ ٦٤١	السيارات	اليابان	شركة هوندا للسيارات المحدودة	٤٤	١٩
٩٠,١	٣٥ ٠٠٠	٣١ ٢٢٠	١٧ ٤٢١	١٦ ٠٢٨	٤٥ ٢١٤	٤٠ ٣٣١	وسائط الإعلام	أستراليا	نيسوز كوربوريشن (شركة الأنياب)	١١	١٨
٩١,٠	٦٩ ٦٥٩	٦١ ٠٩٠	١٩ ١٧٣	١٨ ٨٢٩	٤٦ ١٦٠	٤٠ ١٥٢	المستحضرات الصيدلانية	سويسرا	مجموعة روش	٥	٣٩
٧٨,١	١٩٨ ٧٥٠	١٣٨ ٢٠٠	٤٣ ٥٩٦	٣٤ ١٦٥	٤٤ ٨٠٥	٣٨ ٢٣٩	الكهرباء والغاز والمياه	فرنسا	السويس	١٨	١١
٥٣,٧	٩٦ ٦٦٣	٢٠ ١٢٠	٣٩ ٩٩٥	٣٠ ٢١١	٥٨ ٩٢٢	٣٧ ٦٠٤	السيارات	ألمانيا	مجموعة بيسي إم دلبيو	٦٠	٢٧
٤٩,٩	٨٠ ٦٥٥	٣٦ ٩٧٣	٤٥ ٣٢٩	٢٢ ٨٢٠	٦٨ ٩٨٧	٣٦ ٩٩١	التنقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	إيطاليا	مجموعة إيني	٧٥	٢٦

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤. التحول نحو الخدمات، الجدول ألف-أولاً-٣ بالمرفق.
(أ) يُحسب الرقم القياسي للانتشار عبر الوطني (رق ع ب) على أساس أن متوسط النسب الثلاث التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، المبيعات الأجنبية إلى مجموع المبيعات، والعمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة.

السنوي يبلغ ٤٦ مليار دولار). ويبلغ نصيب هذه الشركات الآن نحو عُشر رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج على مستوى العالم، والذي بلغ ٨٥٩ مليار دولار بعد أن ارتفع بنسبة ٨ في المائة في عام ٢٠٠٣. وتقوم بعض البلدان النامية بالاستثمار في الخارج أكثر مما تفعل بعض البلدان المتقدمة، إذا قيس ذلك كنسبة من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي: مثال ذلك سنغافورة (٣٦ في المائة، أثناء الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٣)، وشيلي (٧ في المائة) وماليزيا (٥ في المائة) بالمقارنة مع الولايات المتحدة (٧ في المائة) وألمانيا (٤ في المائة) واليابان (٣ في المائة) (الجدول ٥). ومع توطد دعائم الانتعاش الاقتصادي، يمكن توقع استئناف نمو الاستثمار الأجنبي المباشر من هذه البلدان النامية ومن بلدان نامية أخرى. فهل هناك جغرافيا جديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قيد الظهور، على نحو يكمل الجغرافيا الجديدة للتجارة؟

الجدول ٥ - تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج كنسبة مئوية
من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي في نخبة من
الاقتصادات النامية، ٢٠٠١-٢٠٠٣^(١)
(بالنسب المئوية)

الاقتصاد	القيمة
سنغافورة	٣٦,٣
هونغ كونغ، الصين	٢٨,٢
مقاطعة تايوان الصينية	١٠,٥
شيلي	٧,٤
ماليزيا	٥,٣
الهند	١,٠
الصين	٠,٨
البرازيل	٠,٢
مذكرة:	
السويد	٢٧,٤
فرنسا	٢٢,٠
المملكة المتحدة	١٩,٠
الولايات المتحدة	٦,٦
ألمانيا	٤,١
اليابان	٣,٢
اليونان	١,٨

المصدر: تقرير ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول أولاً-١٠.

(أ) المتوسط السنوي.

وربما يصبح محتملاً حقاً أن: أكبر ٥٠ شركة عبر وطنية من شركات البلدان النامية تصبح ذات انتشار عبر وطني (مقيسة في ذلك برقم الأونكتاد القياسي للانتشار عبر الوطني) وذلك بمعدل أسرع من مثيلاتها من البلدان المتقدمة (انظر الجدول ٦ لمعرفة أكبر ٢٥ شركة من هذه الشركات). وهذه الشركات تفوقها شركات من بلدان نامية في آسيا. وقد بلغ متوسط التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر من تلك

المنطقة ٣٧ مليار دولار في السنة على امتداد السنوات الثلاث الماضية (وهو ما يضاهاه تقريباً متوسط التدفقات العالمية السنوية من الاستثمار الأجنبي المباشر في النصف الأول من الثمانينات)، أو أربعة أضعاف جميع التدفقات الخارجة من البلدان النامية. ويبلغ نصيب منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبية ١٠ مليارات دولار أخرى، في حين أن التدفقات الخارجة من أفريقيا أصغر بكثير ومصدرها بصورة رئيسية جنوب أفريقيا. ويتجه جزء كبير من التدفقات الاستثمارية من البلدان النامية إلى بلدان نامية أخرى. فالبلدان النامية في آسيا، مثلاً، يبلغ نصيبها نحو خمسي مجموع التدفقات الداخلة. كما أن التدفقات فيما بين البلدان النامية تنمو بوتيرة أسرع من التدفقات بين البلدان المتقدمة من ناحية والبلدان النامية من الناحية الأخرى.

وعلى الرغم من ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من العالم النامي، فإن نصيب البلدان المتقدمة ما زال يمثل أكثر من ٩٠ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج. وفي الواقع فإن مزايا الملكية للشركات عبر الوطنية التي يوجد مقرها في بلدان ذات تدفقات خارجة يُعَدُّ بها من الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل هولندا والسويد وسويسرا والمملكة المتحدة، يبدو أنها تزداد قوة. ورقم الأونكتاد القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج، الذي يُعرض لأول مرة في تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٤، يكشف عن كيفية تباين البلدان في هذا المضمار. وإذا رُتِّبَت البلدان حسب هذا الرقم القياسي - أي قيسَت نسبة نصيب البلد في التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج إلى نصيبه في الناتج المحلي الإجمالي على صعيد العالم - تكون الصدارة لبليجيكا ولكسمبرغ (بسبب الاستثمار الأجنبي المباشر المعاد توجيهه)، وبينما وسنغافورة. ولكن البلدان الأربعة المذكورة سابقاً إلى جانب بلدان متقدمة أخرى ترد أيضاً ضمن البلدان التي تأتي على رأس القائمة (الشكل البياني ١).

تختلف الاتجاهات والتوقعات تبعاً للمنطقة، مع حدوث تقلبات في أفريقيا وآسيا ومنطقة المحيط الهادئ، ...

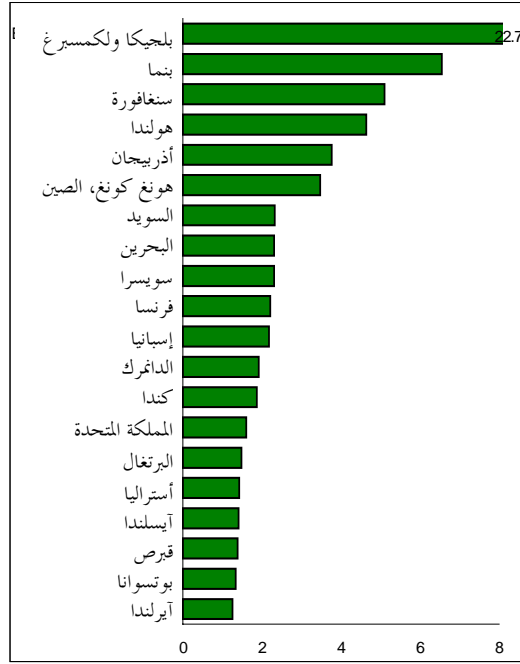
ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى أفريقيا بنسبة ٢٨ في المائة، أي إلى ١٥ مليار دولار في عام ٢٠٠٣، ولكنها قصُرت عن الذروة التي بلغت في عام ٢٠٠١ وقدرها ٢٠ مليار دولار (الجدول ٢). وقد شهد ستة وثلاثون بلداً ارتفاعاً في التدفقات الداخلة، بينما شهد ١٧ بلداً انخفاضاً. وكان الانتعاش يقوده الاستثمار في الموارد الطبيعية وانبعثت حركة اندماج وشراء الشركات عبر الحدود، بما في ذلك عن طريق عمليات الخصخصة. وكان المغرب أكبر بلد متلقٍ للتدفقات الداخلة. وبصورة عامة، فإن البلدان الغنية بالموارد الطبيعية (أنغولا، وتُشاد، وجنوب أفريقيا، وغينيا الاستوائية، ونيجيريا) قد ظلت تشكل الجهات الرئيسية التي تقصدها هذه التدفقات، ولكن عدداً كبيراً من البلدان الأصغر قد شارك في هذا الانتعاش. ويزداد الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات، وخاصة في الاتصالات والكهرباء وتجارة التجزئة. ففي جنوب أفريقيا على سبيل المثال، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات قد لحق بمثيله في التعدين والاستخراج.

الجدول ٦ - أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من الاقتصادات النامية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية ٢٠٠٢
(بملايين الدولارات وعدد العاملين)

رقم و ^(أ) رق ع و ^(ب) (بالنسب المئوية)	العمالة		المبيعات		الأصول		الصناعة	بلد الموطن	الشركة	الترتيب حسب الأصول	
	المجموع	الأجنبية	المجموع	الأجنبية	المجموع	الأجنبية				رقم و ^(أ)	رق ع و ^(ب)
٧١,١	١٥٤ ٨١٣	١٢٤ ٩٤٢	١٤ ٢٤٧	٨ ٠٨٨	٦٣ ٢٨٤	٤٨ ٠١٤	متنوعة	الصين	Hutchison Whampoa Limited	١٠	١
٦١,٤	٢١ ٧١٦	٩ ٨٧٧	٥ ٨٠١	٣ ٢٤٧	١٩ ٠٧١	١٥ ٧٧٥	الاتصالات	سنغافورة	Singtel Ltd.	١٤	٢
٢٦,٠	٢٥ ٩٤٠	٤ ٩٧٩	٢١ ٤٣٣	٦ ٦٠٠	٤٦ ٨٥١	١٣ ٢٠٠	التعقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	ماليزيا	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	٤٤	٢
٦٧,٩	٢٦ ٧٥٢	١٧ ٥٦٨	٧ ٠٣٦	٤ ٣٦٦	١٦ ٠٤٤	١٢ ١٩٣	مواد التشبيد	المكسيك	Cemex S.A.	١١	٤
٣٨,٥	٨٢ ٤٠٠	٢٨ ٣٠٠	٤٧ ٦٥٥	٢٨ ٢٩٨	٥١ ٩٦٤	١١ ٣٨٨	الأجهزة الكهربائية والإلكترونية	جمهورية كوريا	Samsung Electronics Co., Ltd.	٣٣	٥
٤٦,٣	٥٥ ٠٥٣	٣٠ ٠٢٩	٢٣ ٥٥٣	١١ ٣٨٧	١٦ ٢١٤	٥ ٨٤٥	الأجهزة الكهربائية والإلكترونية	جمهورية كوريا	LG Electronics Inc.	٢٦	٦
٦٠,٧	١١٤ ٠٠٠	٦٠ ٠٠٠	٧ ٣٩٨	٤ ٤٤٩	٨ ٢٥٥	٥ ٧٢٩	متنوعة	الصين	Jardine Matheson Holdings Ltd	١٥	٧
٩٤,٨	١٢ ٢١٨	١١ ١٨٧	٤ ٦٤٢	٤ ٥٠١	٤ ٧٧١	٤ ٥٨٠	النقل والتخزين	سنغافورة	Neptune Orient Lines Ltd.	٢	٨
٥٨,٤	١١ ٦٤٣	٧ ٣٨٨	٢ ٨٦١	١ ٥٦٧	٧ ٣٢٨	٤ ١٧٠	التشبيد	الصين	Citic Pacific Ltd.	١٧	٩
٧١,٧	١٧ ٥٧٢	٩ ٨٠٧	٣ ٧٢٩	٢ ٩٤١	٤ ٦٤١	٣ ٧٣٣	الورق	جنوب أفريقيا	Shappi Ltd.	٩	١٠
٧٨,٩	١٦ ٣٠٠	١٣ ٠٠٠	٦٠١	٤٦٣	٤ ٥٩٣	٣ ٦٦٣	الفنادق والتأجير	الصين	Shangri-La Asia Ltd.	٦	١١
٣٨,٤	٣١ ١٥٠	٧ ١١٧	٧ ١١٤	٣ ٦٨٧	٨ ٩٦٠	٣ ٦٢٣	الكيمائيات الصناعية	جنوب أفريقيا	Sasol Limited	٣٤	١٢
٩٢,٠	٦ ٥٨٠	٥ ٩٩٤	٨٧٦	٨١٥	٣ ٩٢٤	٣ ٦٠١	متنوعة	الصين	Guangdong Investment Limited	٣	١٣
٨١,٥	٧٨ ٠٠٠	٧٦ ١٨٧	٧ ٨١٢	٥ ٩٠٣	٤ ٨٩٧	٣ ٤٨٨	الأجهزة الكهربائية والإلكترونية	سنغافورة	Flextronics International Ltd.	٥	١٤
٤٨,١	١٠ ٣٣٣	٥ ١١١	١ ٨٢٣	١ ١١٤	٩ ٤٠٣	٣ ١٦٥	العقارات	سنغافورة	Capitaland Limited	٢٥	١٥
٦٢,٥	١٣ ٩٤٠	١١ ٠٠١	١ ٢٧٨	٨٠٦	٦ ٤٩٠	٢ ٩٥٤	الفنادق	سنغافورة	City Developments Ltd.	١٣	١٦
٦,١	٤٦ ٧٢٣	٢ ٢٠٠	٢٢ ٦١٢	١ ٠٨٥	٣٢ ٠١٨	٢ ٨٦٣	التعقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	البرازيل	Petroleo Brasileiro S.A., Petrobras	٥٠	١٧
٥٢,١	٤ ١٩٢	١ ٩٧٠	١ ٩٩١	٧٢٩	٣ ٥٥٦	٢ ٥٨٢	اتصالات	جنوب أفريقيا	MTN Group Limited	٢٢	١٨
٥٤,٤	٥٣ ٠٩٧	٣٠ ٨٢١	١ ٧٦١	٨٣١	٣ ٩٦٤	٢ ٣٠١	حامات الذهب	جنوب أفريقيا	Anglogold Limited	٢١	١٩
٦٦,١	٤٦ ٤٢٢	٢٥	١ ٨٩٢	١ ٨٩٢	٢ ٣١٣	٢ ٢٧٦	الأجهزة الكهربائية والإلكترونية	الصين	First Pacific Company Limited	١٢	٢٠
٣٥,٩	١٣ ٩٧٣	١ ٤٩٣	٤ ٢٦٨	٢ ٩٢٨	٧ ٩٥٥	٢ ٢٦٥	التعدين واستغلال الأحجار	البرازيل	Companhia Vale de Rio Doce	٣٥	٢١
٤١,٧	١٨ ٩٩٥	٥ ٩٧٧	٣ ١٣٦	١ ٣٤٠	٤ ٠٩٣	٢ ٠٨٩	المعادن والمنتجات المعدنية	البرازيل	Metalurgia Gerdau S.A.	٣١	٢٢
٤٦,٢	٣ ٢٥٥	١ ٦٣٣	١ ٤٨٤	٥٦٧	٤ ٠٩٠	٢ ٠٥٢	التعقيب عن النفط وتكريره وتوزيعه	الأرجنتين	Perez Companc	٢٧	٢٣
٣٠,٦	١٤ ٥٧٢	٦ ٦٢٩	٥ ٩٥٣	١ ٦٦٤	١٠ ٩٦٦	٢ ٠٠٢	الاتصالات	المكسيك	América Móvil	٣٩	٢٤
٢٧,٧	١٤ ٤١٨	٢ ٦١٣	٥ ٢٦٠	٢ ٤٧٢	١٠ ٨٦٦	١ ٩٦٩	النقل والتخزين	سنغافورة	Singapore Airlines Limited	٤٢	٢٥

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤. التحول نحو الخدمات، الجدول أ-٣-١ بالإطار.
(أ) رقم ع وهو اختصار الرقم القياسي للانتشار عبر الوطني. ويحسب هذا الرقم القياسي على أساس أنه متوسط النسب الثلاث التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، والمبيعات الأجنبية إلى مجموع المبيعات والعمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة.

الشكل البياني ١- الرقم القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج، والمتعلق
بأكبر ٢٠ اقتصاداً في هذا المجال ٢٠٠٢ و٢٠٠٣



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤: التحول نحو
الخدمات، الجدول أولاً-٩.
ملاحظة: حُسبت الأرقام على أساس التدفقات الخارجة.
(ر) متوسط متحرك لثلاث سنوات.

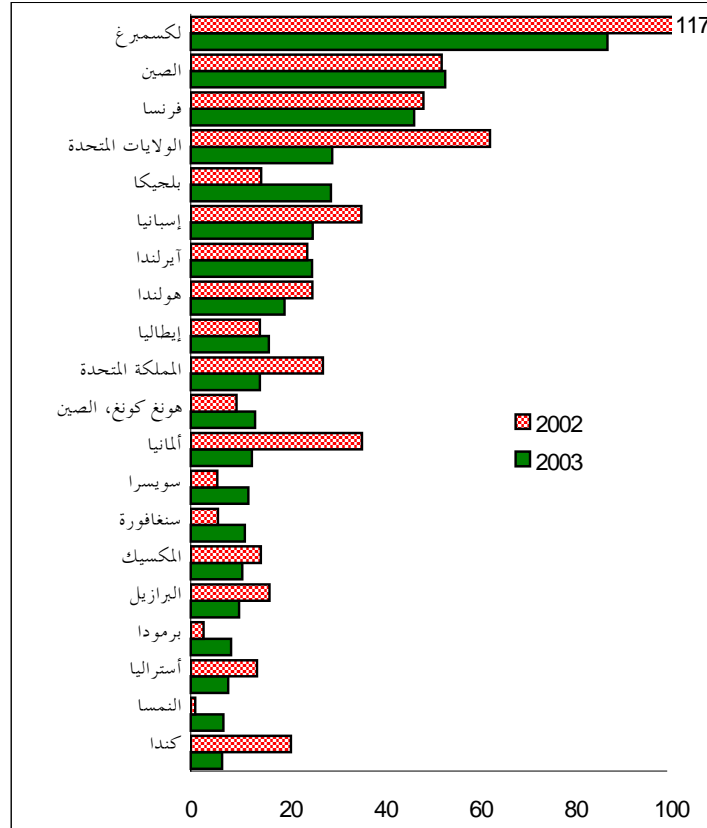
أما التوقعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر فيما يتعلق بأفريقيا في عام ٢٠٠٤ وما بعده فهي تبشر بالخير، بالنظر إلى إمكانات الموارد الطبيعية بالمنطقة، ورواج الأسواق العالمية للسلع الأساسية وتحسن تصورات المستثمرين للمنطقة. وكانت الشركات عبر الوطنية الرئيسية المشمولة بالمسح الذي أجراه الأونكتاد في عام ٢٠٠٤ ترى أن التوقعات المتعلقة بهذه المنطقة أقل مواتاة من التوقعات المتعلقة بمناطق أخرى: فواحد فقط من كل خمسة مجيبين كان يتوقع ارتفاع التدفقات الداخلة خلال العامين القادمين، وكان ثلثا المجيبين يعتقدون أن التدفقات ستظل على حالها دون تغيير.

و يُنتظر أن تؤدي التحسينات المستمرة في الأطر التنظيمية إلى تسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان الأفريقية. وقد قام عدد من هذه البلدان في عام ٢٠٠٣ بزيادة تحرير نظم الاستثمار الأجنبي المباشر لديه، واستأنف بعضها برامج الخصخصة. واحتتمت عدة بلدان المفاوضات المتعلقة باتفاقيات تجارة حرة أو أحرزت تقدماً في شأنها. ومن شأن تمديد أجل قانون الولايات المتحدة المتعلق بالنمو والفرص في أفريقيا إلى عام ٢٠١٥، بفعل قانون التعجيل بقانون النمو والفرص في أفريقيا والمعتمد في عام ٢٠٠٤ أن يُيسر توسيع نطاق الإنتاج الدولي في أفريقيا.

أما انتعاش التدفقات الداخلة إلى منطقة آسيا - المحيط الهادئ، بنسبة ١٤ في المائة، إلى ١٠٧ مليارات دولار في عام ٢٠٠٣ (الجدول ٢)، فكان مدفوعاً بالنمو الاقتصادي الداخلي القوي في الاقتصادات الرئيسية، وبحدوث تحسينات في البيئة الاستثمارية، وبالتكامل الإقليمي الذي يشجع الاستثمار داخل المنطقة ويُيسر توسيع شبكات الإنتاج من جانب الشركات عبر الوطنية. ولم يكن لتفشي متلازمة صعوبة التنفس الحادة الشديدة (سارس) إلا أثر هامشي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة. وعلى وجه الإجمال، شهد ٣٤ اقتصاداً فيها زيادة في تدفقات الاستثمار الداخلة، بينما شهد ٢١ اقتصاداً انخفاضاً فيها.

وفي داخل المنطقة، حدث تباين كبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المناطق الفرعية والبلدان المختلفة، وإلى الصناعات المختلفة. وعلى وجه الإجمال، تركزت التدفقات الداخلة في شمال شرقي آسيا (٧٢ مليار دولار في عام ٢٠٠٣) وفي الخدمات. وإذا وُضعت جانباً الحالة الخاصة بلكسمبرغ (بسبب إعادة التوجيه إلى الخارج)، فإن الصين قد أصبحت أكبر متلقٍ في العالم للاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٣، فسبقت الولايات المتحدة التي درجت على أن تكون أكبر متلقٍ لها (الشكل البياني ٢). وارتفعت التدفقات إلى جنوب شرقي آسيا بنسبة ٢٧ في المائة إلى ١٩ مليار دولار. ولم تلتق جنوب آسيا سوى ٦ مليارات دولار، على الرغم من زيادة التدفقات إليها بنسبة ٣٤ في المائة. وارتفعت التدفقات إلى آسيا الوسطى الغنية بالموارد من ٤,٥ مليارات دولار في عام ٢٠٠٢ إلى ٦,١ مليارات دولار، وإلى غربي آسيا من ٣,٦ مليارات دولار إلى ٤,١ مليارات دولار. وظلت التدفقات المتجهة إلى جزر المحيط الهادئ منخفضة (عند مستوى ٠,٢ مليار دولار)، على الرغم من حدوث زيادة ملحوظة في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى بابوا غينيا الجديدة.

الشكل البياني ٢- أكبر ٢٠ متلقٍ للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، في عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٣ (بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول باء-١ بالمرفق.

وارتفع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات من ٤٣ في المائة من مجموع رصيد الاستثمار الداخل إلى المنطقة في عام ١٩٩٥ إلى ٥٠ في المائة في عام ٢٠٠٢، في حين أن الرصيد المتعلق بالتصنيع قد انخفض إلى ٤٤ في المائة. وفي القطاع الأولي، كان النفط والغاز بوجه خاص قطبين في هذا الصدد. وفي حين أن التصنيع قد اجتذب معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، فإن نصيب الخدمات في تدفقات هذا الاستثمار الداخلة إلى اقتصادات أخرى قد ارتفع من حيث الأرقام المطلقة والنسبية. ويصدق هذا بوجه خاص على الاقتصادات

المصنعة حديثاً وعلى منطقة "آسيان" (رابطة أمم جنوب شرقي آسيا) الفرعية. ومما ساعد على ذلك اتفاقات التعاون الإقليمي، مثل اتفاق "آسيان" الإطاري المتعلق بالخدمات.

وعلى جبهة السياسات الوطنية، استمرت بلدان آسيا - المحيط الهادئ في تحرير سياساتها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر وفي تحسين مناخها الاستثماري. وقد أبرمت معظم البلدان بالفعل معاهدات استثمار ثنائية ومعاهدات ازدواج ضريبي مع شركائها الاستثماريين الرئيسيين. وقامت أيضاً بتحسين التعاون فيما بينها، مع إبرام عدة اتفاقات للتجارة الحرة في عام ٢٠٠٣، وترتيبات اقتصادية أخرى ذات مكونات استثمارية.

وظلت التوقعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر فيما يتعلق بالمنطقة قوية: فقد توقعت قرابة ثلاثة أحماس أكبر شركة عبر وطنية مشمولة بالاستقصاء الذي أجراه الأونكتاد أن يزداد الاستثمار الأجنبي المباشر على مدى العامين القادمين. ورؤي بوجه خاص أن التوقعات المتعلقة بالصين والهند وتايلند تبعث على السرور. ويوجد تفاؤل أقل فيما يتعلق بغربي آسيا، إذ توقع ١٣ في المائة من المحييين حدوث تدهور في هذا الصدد.

... وهبوط آخر في منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، وانخفاض حاد في أوروبا الوسطى والشرقية...

للعام الرابع على التوالي، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي قد انخفضت، بنسبة ٣ في المائة في عام ٢٠٠٣، إلى ٥٠ مليار دولار (الجدول ٢). وهذا هو أدنى مستوى سنوي للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل منذ عام ١٩٩٥. ومن بين اقتصادات المجموعة البالغة ٤٠ اقتصاداً، شهد ١٩ منها هبوطاً في التدفقات الداخلة إليه. وسُجّلت انخفاضات بوجه خاص في البرازيل والمكسيك، وهما أكبر بلدين متلقين في المنطقة. ومع فقدان الخصخصة لزوجها، وضعف الانتعاش الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي (وهو المصدر الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى المنطقة، بصرف النظر عن الولايات المتحدة)، والكساد أو النمو البطيء في عدة بلدان في المنطقة في أعقاب أزمة الأرجنتين، فإن منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي قد عانت بشدة من انكماش الاستثمار الأجنبي المباشر. وأدى الانخفاض البادي للصناعة المهاجرة إلى زيادة القلق من احتمال أن تفقد المكسيك جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر. وقد سجلت عدة اقتصادات أصغر، مثل شيلي وفنزويلا، زيادات في هذا الصدد في عام ٢٠٠٣، فعوضت الأولى

خسائرها التي حدثت في العام السابق. ونتيجة لذلك، فإن نصيب المنطقة في التدفقات الداخلة إلى البلدان النامية قد عاد إلى المستويات السابقة للرواج الأخير في الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي عام ٢٠٠٣، ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي إلى ١١ مليار دولار.

ومع توقع انتعاش النمو الاقتصادي في منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي يوجد تفاؤل بأنه سيؤدي ذلك حدوث انتعاش في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي الواقع فإن نسبة كبيرة من المديرين التنفيذيين للشركات يتوقعون حدوث زيادة، وفقاً للمسح الذي أجراه الأونكتاد للشركات عبر الوطنية. وتؤكد عدة بلدان بقدر أكبر على زيادة تحرير نظمها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر وتبسيط إجراءاتها الإدارية أمام المستثمرين.

وكان الهبوط الحاد غير المتوقع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أوروبا الوسطى والشرقية، من ٣١ إلى ٢١ مليار دولار (الجدول ٢)، يرجع بصورة رئيسية إلى الجمهورية التشيكية وسلوفاكيا، وهما اثنان من أكبر البلدان المتلقية للاستثمار في المنطقة. وعلى وجه الإجمال، ارتفعت التدفقات الداخلة في عشرة بلدان وانخفضت في تسعة أخرى. كما انخفضت التدفقات الداخلة إلى الاتحاد الروسي، من ٣,٥ مليارات دولار إلى ١ مليار دولار. وعلى النقيض من ذلك، فإن التدفقات الخارجة من أوروبا الوسطى والشرقية قد ارتفعت من ٥ مليارات دولار إلى ٧ مليارات دولار، وبلغ نصيب الاتحاد الروسي ثلاثة أضعاف هذا الرقم. وكان أربع من كل أكبر خمس شركات عبر وطنية في عام ٢٠٠٢ ضمن أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية في المنطقة هي شركات روسية (الجدول ٧). والباعث وراء الاستثمار الأجنبي المباشر من جانب الشركات الروسية هو الرغبة في كسب موطئ قدم في الاتحاد الأوروبي الموسع، والرغبة في السيطرة على سلاسل القيمة الخاصة بها على نطاق العالم. وتسعى شركات عبر وطنية أخرى من بلدان أخرى في أوروبا الوسطى والشرقية إلى تحسين قدرتها التنافسية عن طريق التركيز في استثماراتها على بلدان الدخل الأدنى في أوروبا الوسطى والشرقية أو على البلدان النامية.

الجدول ٧ - أكبر ٢٥ شركة عبر وطنية غير مالية من أوروبا الوسطى والشرقية، مرتبة حسب الأصول الأجنبية، ٢٠٠٢
(بملايين الدولارات وعدد العاملين)

رق ع و ^(أ) بالنسبة للمجموعة (التيبة)	العمالة		المبيعات		الأصول		الصناعة	بلد الموطن	الشركة	الترتيب حسب	
	المجموع	الأجنبية	المجموع	الأجنبية	المجموع	الأجنبية				رق ع و ^(ب)	الأجنبية
٢٢,٨	١٨٠,٠٠٠	١٣,٠٠٠ ^(*)	١٥٣٢٤,٠	١٠,٧٠٥,٠	٢٢,٠١١,٠	٥٣٥٤,٠	النفط والغاز الطبيعي النقل	الاتحاد الروسي	Lukoil JSC	١١	١
٥٥,٥	٦٢٩١	٨,٥	٣٥١,١	٢٧٧,٧	١,٠٩٣,٩	٩٦٢,٩	التعدين	الاتحاد الروسي	Novoship Co.	٤	٢
٥٨,٥	٧٣٢٦	٣٢١٣	٨١٥,٥	٦٦٨,١	١٣٨٢,٠	٦٨٩,١	المستحضرات الصيدلانية	كرواتيا	Pliva d. d.	٣	٣
٢٧,٢	٩٦٤١٠	٣٤	٣٠٩٤,٠	٢٣٦٠,٠	٩٧٣٩,٠	٥٠٢,٠	التعدين	الاتحاد الروسي	Norilsk Nickel, OJSC MMC	١٣	٤
٧١,٣	٢٦١١	١٣٠٥	١٢٣,٩	٩٦,٠	٣٨٤,٢	٣٣١,٨	النقل	الاتحاد الروسي	Primorsk Shipping Corporation	١	٥
٤٢,٧	٨٧٧٢	٧٢١	٧٥٥,٦	٥٣١,٦	٦٢٢,٨	٣١٢,٨	الأجهزة المنزلية	سلوفينيا	Gorenje Gospodinjski Aparati	٧	٦
٦,٣	١٥٠٧١	-	٧٧٥,٠	٨,٠	٢٣٥٧,٠	٢٧٢,٠	الطاقة	كرواتيا	Hrvatska Elektroprivreda d.d. ^(*)	٢٤	٧
١٥,١	١٤٣٣١	١٨٩٣	١٣٣١,٠	١٣٩,١	١٠٤٠,٠	٢٢٤,٦	تجارة التجزئة	سلوفينيا	Mercator d.d. Poslovni sistem	٢٠	٨
٤٢,٣	٤٣٣٢	٨١٧	٣٦٧,٧	٢٨٢,٦	٥٧٧,٩	١٨٠,٧	المستحضرات الصيدلانية	سلوفينيا	Krka d.d.	٨	٩
٢٢,٨	٥٦٠٨	٢٢٣	٣١٨,٠	١٠١,٠	٣٧٧,٠	١٢٣,٠	النقل	الاتحاد الروسي	Far Eastern Shipping Co. ^(*)	١٨	١٠
٨,٢	١٣٣٢	٢٥	١١٥٤,٦	٦٧,٠	٦٢٣,٥	١٠٨,٥	النفط والغاز الطبيعي	سلوفينيا	Petrol Group	٢٢	١١
٢٢,٨	٥١٢٤	١٩٩٦	٣٨٨,١	٧٠,٣	٧٤٢,٧	١٠٥,٦	المستحضرات الصيدلانية	هنغاريا	Richter Gedeon Ltd.	١٦	١٢
٣٧,٦	٢٨٥١	٢٨	٣٩٢,٠	٢٩١,٠	٢٨٠,٠	١٠٥,٠	النقل	هنغاريا	Malév Hungarian Airlines Ltd.	٩	١٣
٢٧,٢	٧٤٨٨	١١٩١	٣٨٤,٤	١٧١,٦	٤٨٥,٨	١٠٢,٤	الأغذية والمشروبات/المستحضرات الصيدلانية	كرواتيا	Podravka Group	١٢	١٤
٩,٨	١٥٢١٨	٧٧٦	٣٨٥٠,٠	٨١٩,٢	٣٢٤٣,٢	٩٥,٩	النفط والغاز الطبيعي	هنغاريا	MOL Hungarian Oil and Gas Plc	٢١	١٥
٥١,٤	٣٦٤٢	١٧٧٨	١١١,٣	٥٣,٧	١١٦,٠	٦٦,٢	بناء السفن	إستونيا	BLRT Grupp AS	٦	١٦
٥٩,٩	٢٩٢١	١٨٨٩	٦٤,٠	٣٩,٠	١٢٠,٠	٦٥,٠	المنتجات الصلصالية والمقاومة للحرارة	هنغاريا	Zalakeramia Rt. ^(*)	٢	١٧
٢٣,٢	٢٤٢٢	٧٠١	١٨٢,٠	٣٦,٠	٢١٦,٠	٤٥,٠	التجارة	سلوفينيا	Intereuropa d.d.	١٧	١٨
٨,٠	٢٩٨٨	١٤٣	٥١٧,٨	٥٥,١	٥٠٠,٥	٤٣,٣	التجارة	سلوفينيا	Merkur d.d.	٢٣	١٩
٠,٣	٦٠٤٥٩	١٢	٢٣١٨,٠	٤,٩	٤٥٥٨,٠	٣١,٥	النفط والغاز الطبيعي	رومانيا	Petrom S.A., SNP	٢٥	٢٠
٣٥,٠	١١٨٩	١٠٧٦	٦١٠,٠	٥٠,٤	٣٧٢,٦	٢٣,٨	التشييد	بولندا	Group (b) Budimex Capital	١٠	٢١
٢٥,١	٩٩٢	٥٩	١٦٤,٥	١٠١,٧	٣١٦,١	٢٣,٤	النقل	كرواتيا	Croatia Airlines d.d.	١٥	٢٢
٢٦,١	٥٤٧	-	٣١,٣	٦,٦	٧١,٩	٢٢,٢	الغابات	كرواتيا	Finvest Corp. d.d.	١٤	٢٣
٢٢,٣	٢١٠٠	٢١١	١٠٠,٦	٣٣,١	٨٥,٢	٢٠,٧	الألات الكهربائية	سلوفينيا	Iskraemeco d.d.	١٩	٢٤
٥٢,٩	٩٣٣	٤٥٧	٤٧,١	٢٥,٥	٣١,٠	١٧,٢	المواد الكيميائية	هنغاريا	Policolor S.A.	٥	٢٥
٣١,٥	١٨٠٥٠	١٣٧٦	١٣٤٣,٢	٦٧٩,٥	٢٠٥٣,٩	٣٩٣,١					
١,٢	٣٤,٦	٩,٨	١١,١	٢٩,٤	٥٢,١	٥,٤					

التوسطات:
التغير عن عام ٢٠٠١ (بالنسب المئوية)

المصادر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤. التحول نحو الخدمات، الجدول ألف - ثانياً ٢ - بالمرفق.
(أ) رقم ع و هو اختصار "الرقم القياسي للانتشار عبر الوطني". ويُحسب هذا الرقم القياسي على أساس أنه متوسط النسب الثلاث التالية: الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول، والمبيعات الأجنبية إلى مجموع المبيعات، والعمالة الأجنبية إلى مجموع العمالة.
(ب) بيانات عام ٢٠٠١.

أما انضمام ثمانية بلدان من أوروبا الوسطى والشرقية (إستونيا، وبولندا، والجمهورية التشيكية، وسلوفاكيا، وسلوفينيا، ولاتفيا، وليتوانيا، وهنغاريا)، فبدلاً من أن يحوّل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة من الأعضاء القدامى بالاتحاد الأوروبي فإنه قد واکبه فعلاً تقلص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إليها، من ٢٣ مليار دولار في عام ٢٠٠٢ إلى ١١ مليار دولار في عام ٢٠٠٣. فقد قامت عدة بلدان من الأعضاء الجدد بالاتحاد الأوروبي، كجزء من جهودها الرامية إلى دعم جاذبيتها أمام المستثمرين (المحليين والأجانب)، بخفض ضرائبها على الشركات إلى مستويات تضارع تلك الموجودة في أماكن مثل أيرلندا. وهذا المزيج من الأجور المنخفضة نسبياً، وانخفاض معدلات الضرائب المفروضة على الشركات، وإمكانية الحصول على إعانات من الاتحاد الأوروبي - الأمر الذي زاد منه وجود مناخ استثماري موات وقوة عاملة ماهرة بدرجة مرتفعة وإمكانية الوصول بحرية إلى باقي سوق الاتحاد الأوروبي - هو أمر يجعل البلدان المنضمة أماكن جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر، من بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى وكذلك من بلدان ثالثة.

ولذلك فليس من المستغرب أن تكون التوقعات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى أوروبا الوسطى والشرقية تبعث على الأمل: فأكثر من ثلثي أكبر شركة عبر وطنية وخبراء المواقع المشمولين بالمسح الذي أجراه الأونكتاد يتوقعون حدوث ارتفاع في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر أثناء الفترة ٢٠٠٤-٢٠٠٥، وهي أعلى نسبة من هذه الإجابات بالمقارنة مع سائر المناطق. وستساعد في ذلك وكالات ترويج الاستثمار، وفقاً لما جاء في نتائج المسح، ولا سيما عن طريق المزيد من الاستهداف والمزيد من تحرير سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر.

... وأداء متباين في العالم المصنّع.

شهد عام ٢٠٠٣ صورة مختلطة للاستثمار الأجنبي المباشر فيما يتعلق بالبلدان المتقدمة: فقد سجلت عشرة منها ارتفاعاً في التدفقات الداخلة وسجل ١٦ منها انخفاضاً في هذه التدفقات. وعلى وجه الإجمال، فإن التدفقات الداخلة قد انخفضت بنسبة ٢٥ في المائة، إلى ٣٦٧ مليار دولار (الجدول ٢). وهبطت بشكل حاد القروض المتداولة داخل الشركات وانخفضت بقدر أقل تدفقات رأس المال السهمي (وهما اثنان من المكونات الثلاثة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر). بيد أن إعادة استثمار العائدات قد ارتفعت، بفضل تحسن الربحية. ولم تساعد في هذا الصدد الوتيرة البطيئة للانتعاش الاقتصادي. وانخفضت عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود من حيث العدد والقيمة للعام الثالث على التوالي. وانخفضت

إلى النصف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الولايات المتحدة، من ٦٣ مليار دولار إلى ٣٠ مليار دولار، مما رجح بهذا البلد إلى ما وراء لكسمبرغ (بسبب الاستثمار الأجنبي المباشر المعاد توجيهه)، والصين وفرنسا. أما التدفقات إلى الاتحاد الأوروبي ككل فقد انخفضت بنسبة ٢١ في المائة إلى ٢٩٥ مليار دولار.

وفي الوقت نفسه، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من البلدان المتقدمة قد ازدادت بنسبة ٤ في المائة (إلى ٥٧٠ مليار دولار)، وهو ما يرجع بقدر كبير إلى ارتفاع التدفقات الخارجة من الولايات المتحدة - التي ازدادت بمقدار الثلث تقريباً إلى ١٥٢ مليار دولار. وكانت الولايات المتحدة مرة أخرى هي أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، تليها لكسمبرغ (بسبب الاستثمار الأجنبي المباشر المعاد توجيهه)، وفرنسا والمملكة المتحدة، بهذا الترتيب. وكانت المحصلة النهائية لارتفاع التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر وانخفاض التدفقات الداخلة هي ظهور رصيد صاف سلبي قدره ١٢٢ مليار دولار فيما يتعلق بالولايات المتحدة بخصوص هذين البندين، وهو أكبر عجز من هذا القبيل يحدث حتى تاريخه.

وتتسم توقعات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما يتعلق بالبلدان المتقدمة لعام ٢٠٠٤ وما بعده بأنها موثوقة. فقد شهدت الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٠٤ طفرة في العمليات المعلنة لاندماج وشراء الشركات عبر الحدود، وهو ما يشير إلى سيناريو أكثر إيجابية فيما يتعلق بالنصف الثاني من هذا العام. وكانت الاستنتاجات التي خلص إليها مسح الأونكتاد للشركات عبر الوطنية وخبراء المواقع أقل تفاؤلاً بخصوص التوقعات المتعلقة بأوروبا الغربية من تلك المتعلقة بأمريكا الشمالية واليابان.

تحوّل تكوين الاستثمار الأجنبي المباشر في اتجاه الخدمات في جميع المناطق، ...

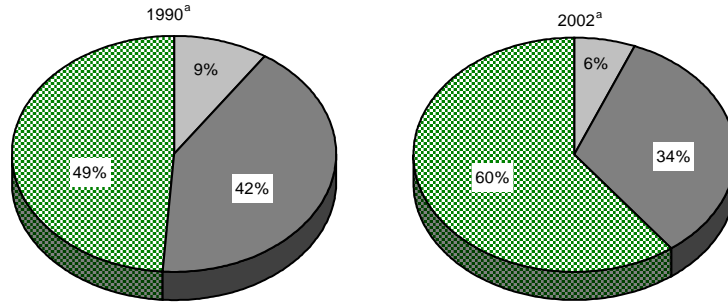
تحوّلت بنية الاستثمار الأجنبي المباشر في اتجاه الخدمات. ففي أوائل السبعينات، كان نصيب هذا القطاع يبلغ فقط ربع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم؛ وفي عام ١٩٩٠ كان هذا النصيب أقل من النصف؛ وبحلول عام ٢٠٠٢ كان قد ارتفع إلى نحو ٦٠ في المائة أو ما يقدر بأربعة تريليونات دولار (الشكل البياني ٣). وخلال الفترة نفسها، انخفض نصيب القطاع الأولي في رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي من ٩ في المائة إلى ٦ في المائة، كما انخفض نصيب قطاع التصنيع أكثر حتى من ذلك، من ٤٢ في المائة إلى ٣٤ في المائة.

وبلغ نصيب الخدمات في المتوسط ثلثي مجموع التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٢، بقيمة بلغت نحو ٥٠٠ مليار دولار. وعلاوة على ذلك، ونظراً إلى أن الانتشار عبر الوطني لقطاع

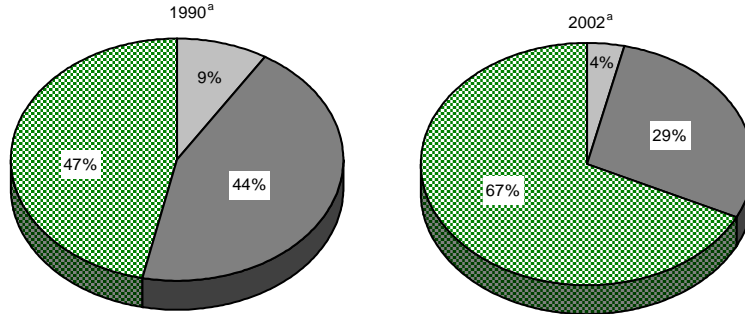
الخدمات في بلدان الموطن وفي البلدان المضيفة يتخلف كثيراً عن مثيله لقطاع التصنيع، فإنه يوجد مجال لحدوث مزيد من التحول نحو الخدمات.

الشكل البياني ٣- رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم، حسب القطاع، في عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٢

رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل



رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج



الخدمات ■ التصنيع ■ القطاع الأولي

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول ألف - أولاً - ١ بالمرفق.
(أ) أو آخر سنة متاحة.
ملاحظة: عند حساب أنصبة القطاعات المعنية، استبعدت من المجموع المبالغ المسجلة تحت "البيع والشراء الخاصان للممتلكات" و"غير محددة".

وما زالت البلدان المتقدمة تهيمن على التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، ولكن هذا الاستثمار أصبح موزعاً فيما بينها توزيعاً أكثر استواءً (الجدول ٨). فمنذ بضعة عقود، كانت شركات من الولايات المتحدة

تحوّز كامل رصيد التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات. وبحلول عام ٢٠٠٢، ظهرت اليابان والاتحاد الأوروبي كمصدّرين هاميين في هذا الصدد. وبدأت تدفقات البلدان النامية الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تنمو بصورة مرئية ابتداءً من التسعينات. فنصيب هذه البلدان من الرصيد العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر الخارج في مجال الخدمات قد قفز من ١ في المائة في عام ١٩٩٠ إلى ١٠ في المائة في عام ٢٠٠٢، أي بوتيرة أسرع منها في القطاعات الأخرى. كما ازدادت التجارة والخدمات الداعمة للتجارة من جانب الشركات عبر الوطنية المصنّعة زيادة سريعة بشكل خاص، بينما نمت أيضاً خدمات نشاط الأعمال وخدمات الفنادق والمطاعم والخدمات المالية.

ففي جانب التدفقات الداخلة، اتسم توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات بأنه كان أكثر توازناً بصورة نسبية، وإن كانت البلدان المتقدمة ما زالت تستحوذ على النصيب الأكبر. وقد حدث أسرع نمو في أوروبا الغربية والولايات المتحدة، وهو ما يعكس حقيقة أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات إنما يبحث عن السوق. واليوم، يبلغ نصيب البلدان المتقدمة ما يقدر بنسبة ٧٢ في المائة من رصيد التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، ويبلغ نصيب الاقتصادات المتقدمة ٢٥ في المائة ونصيب أوروبا الوسطى والشرقية القدر الباقي. وفي عام ٢٠٠٢، كانت الولايات المتحدة هي أكثر اقتصاد مضيف من حيث حجم رصيدها من التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات. وباستثناء حالات ضئيلة (مثل الصين)، فلإن البلدان التي شاركت في رواج الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات قد عزّزت أيضاً موقعها ضمن بلدان الموطن والبلدان المضيّفة فيما يتعلق بجميع أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر. بيد أنه يوجد تباين كبير من حيث نصيب الخدمات في الاستثمار الأجنبي المباشر لفرادى البلدان.

كذلك فإن تركيبة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تتغير هي الأخرى (الجدول ٩). فإلى وقت قريب، كان هذا الاستثمار يتركز في مجال التجارة والنشاط المالي، اللذين بلغ نصيبهما معاً ٤٧ في المائة من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل في مجال الخدمات و٣٥ في المائة من التدفقات في عام ٢٠٠٢ (بالمقارنة مع ٦٥ و٥٩ في المائة على التوالي في عام ١٩٩٠). بيد أن صناعات مثل الكهرباء والمياه والاتصالات وخدمات نشاط الأعمال (بما في ذلك خدمات الشركات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات) قد صارت أكثر بروزاً في هذا الصدد. ففيما بين عامي ١٩٩٠ و٢٠٠٢، على سبيل المثال، فإن قيمة رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال توليد وتوزيع الطاقة الكهربائية قد ارتفع ١٤ مرة؛ وفي مجال الاتصالات والتخزين والنقل ارتفع ١٦ مرة؛ وفي مجال خدمات نشاط الأعمال ٩ مرات.

الجدول ٨ - توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، بحسب مجموعة الاقتصادات، في ١٩٩٠ و ٢٠٠٢

(بالنسب المئوية)						
٢٠٠٢			١٩٩٠			القطاع/الصناعة
العالم	أوروبا الوسطى والشرقية	الاقتصادات النامية	البلدان المتقدمة	العالم	الاقتصادات النامية	
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل						
مجموع الخدمات						
١٠٠	٣	٢٥	٧٢	١٠٠	١٧	٨٣
١٠٠	٦	٣٢	٦٣	١٠٠	٣٠	٧٠
١٠٠	٨	٤٥	٤٧	١٠٠	٢٣	٧٧
١٠٠	٤	١٩	٧٨	١٠٠	١٠	٩٠
١٠٠	٣	٢٦	٧٠	١٠٠	١٣	٨٧
١٠٠	٧	٢٢	٧١	١٠٠	٤٣	٥٨
١٠٠	٣	٢٠	٧٧	١٠٠	٢٤	٧٦
١٠٠	١	٣٨	٦١	١٠٠	٧	٩٣
١٠٠	-	١	٩٩
١٠٠	٤	٤	٩٢	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	١	٣٢	٦٧	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	٢	٨	٩١	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	٣	٣٦	٦١	١٠٠	١٥	٨٥
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج						
مجموع الخدمات						
١٠٠	-	١٠	٩٠	١٠٠	١	٩٩
١٠٠	-	صفر	١٠٠	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	-	٢٠	٨٠	١٠٠	١	٩٩
١٠٠	-	١٢	٨٨	١٠٠	١	٩٩
١٠٠	-	١٠	٩٠	١٠٠	-	١٠٠
١٠٠	-	٧	٩٣	١٠٠	١	٩٩
١٠٠	-	٧	٩٣	١٠٠	٢	٩٨
١٠٠	-	١٦	٨٤	١٠٠	٢	٩٨
١٠٠	١٠٠	-	-	-
١٠٠	١٠٠	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	-	-	١٠٠	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	-	١	٩٩	١٠٠	..	١٠٠
١٠٠	-	١٠	٩٠	١٠٠	١	١٠٠

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول ثالثاً - ٢.

الجدول ٩ - توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، بحسب الصناعة، ١٩٩٠ و ٢٠٠٢

(بالنسب المئوية)						
٢٠٠٢			١٩٩٠			
العالم	أوروبا الوسطى والشرقية	الاقتصادات النامية	البلدان المتقدمة	العالم	الاقتصادات النامية	البلدان المتقدمة
الف- رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلى						
مجموع الخدمات						
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
٣	٦	٤	٣	١	٢	١
٢	٥	٣	١	٢	٣	٢
١٨	٢١	١٤	٢٠	٢٥	١٥	٢٧
٢	٢	٢	٢	٣	٢	٣
١١	٢٤	١٠	١١	٣	٨	٢
٢٩	٢٩	٢٢	٣١	٤٠	٥٧	٣٧
٢٦	١٠	٤٠	٢٣	١٣	٥	١٥
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
٢	١	١	٢	٢	-	٢
٢	٢	٤	٢	٩	٨	١٠
٥	-	٢	٦	٢	١	٢
باء- رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج						
مجموع الخدمات						
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
٢	٢	-	٢	١	-	١
١	٢	٢	١	٢	٢	٢
١٠	١٧	١٢	١٠	١٧	١٦	١٧
٢	-	٢	٢	١	-	١
١٠	١٩	٧	١١	٥	٤	٥
٣٤	٣٩	٢٢	٣٥	٤٨	٦٢	٤٨
٣٦	١٩	٥٤	٣٤	٧	١١	٦
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
٢	٢	٢	٢	١٣	٥	١٣
٣	-	-	٣	٦	-	٦

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمى ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول ثالثاً - ١.

... وهذا مدفوع بعوامل شتى، ...

ما الذي يفسر تحوُّل الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخدمات؟ هذا يعكس جزئياً صعود الخدمات في الاقتصادات بوجه أعم: فيحلول عام ٢٠٠١ أصبح نصيب هذا القطاع يبلغ في المتوسط ٧٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة، و٥٢ في المائة في البلدان النامية و٥٧ في المائة في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. وعلاوة على ذلك فإن معظم الخدمات ليست قابلة للتجارة فيها - إذ يلزم إنتاجها متى وحيث تُستهلك. ومن ثم فإن الطريقة الرئيسية لجلب الخدمات إلى الأسواق الخارجية هي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالإضافة إلى ذلك، قامت البلدان بتحرير نظمها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، مما جعل من الممكن حدوث تدفقات داخلة أكبر، ولا سيما في الصناعات التي كان باب الدخول إليها مغلقاً من قبل أمام الأجانب. ومما اتسم بأهمية خاصة في هذا الصدد خصخصة الكيانات المملوكة للدولة في منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، وفي أوروبا الوسطى والشرقية.

وكان رد فعل الشركات إزاء ذلك هو التوسع في إنتاجها من الخدمات في الخارج. وبصورة تقليدية، كان الاستثمار الأجنبي المباشر في خدمات مثل الخدمات المصرفية والتأمين والنقل تضطلع به شركات تنتقل إلى الخارج بغية دعم أو تكملة ما يقوم بها عملاؤها المصنِّعون من تجارة أو تصنيع في الخارج. وما زال هذا يحدث، ولكن النمط قد ظل يتغير: فمقدمو الخدمات يقومون على نحو متزايد بالاستثمار في الخارج لحسابهم الخاص، في غمرة بحثهم عن عملاء جدد واستغلال مزايا الملكية الخاصة بهم. تضاف إلى ذلك الضغوط التنافسية. ففي الخدمات التي لا يُتَّجر فيها، ما زال النمو يشكل ميزة الموقع الرئيسية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي الخدمات التي يُتَّجر فيها بشكل مباشر، تكون مزايا الموقع الرئيسية هي إمكانية الوصول إلى تكنولوجيات معلومات واتصالات جيدة ووجود هياكل أساسية مؤسسية مناسبة وتوافر الموظفين المنتجين والمدربين جيداً بتكلفة تتمتع بميزة تنافسية.

... وباستخدام ترتيبات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود وترتيبات غير قائمة على رأس المال السهمي باعتبارها أكثر طرق الدخول شيوعاً.

يمكن أيضاً مشاهدة وجود التحول نحو الخدمات في عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود. وفي الواقع فإن معظم هذه العمليات أثناء النصف الثاني من التسعينات قد حدثت في الخدمات ثم أصبحت طريقة واسعة الاستعمال لدخول الشركات عبر الوطنية. وفي حين أن نصيب الخدمات في أواخر الثمانينات كان يبلغ نحو ٤٠ في المائة من عملية اندماج وشراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم، فإن

نصيبها قد ارتفع إلى أكثر من ٦٠ في المائة بحلول نهاية التسعينات. وحتى الثمانينات، كانت عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود قاصرة بشكل حصري تقريباً على الشركات عبر الوطنية التابعة للولايات المتحدة. ومنذ ذلك الحين، أصبحت الشركات عبر الوطنية التابعة للاتحاد الأوروبي هي الجهات الفاعلة المهيمنة: ففي الفترة ٢٠٠١ - ٢٠٠٣، بلغ نصيبها ٦١ في المائة من جميع عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم. ومارست هذه العمليات أيضاً دوراً بارزاً في التوسع الخارجي للخدمات من جانب شركات عبر وطنية يوجد مقرها في البلدان النامية.

وعلى وجه الإجمال، فإن ميل الشركات عبر الوطنية إلى دخول الأسواق الجديدة عن طريق عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود، بدلاً من الاستثمار الأجنبي المباشر التأسيسي الجديد، هو ميل أكبر كثيراً في صناعات خدمات مثل الأعمال المصرفية والاتصالات والمياه. وأدت برامج الخصخصة المفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي بلغت ذروتها في كثير من البلدان أثناء التسعينات، إلى زيادة عدد عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود.

وعلى امتداد عدد من صناعات الخدمات، فإن نمو نشاط الشركات عبر الوطنية وإنتاجها الدولي يتخذ شكل ترتيبات غير قائمة على رأس المال السهمي - مثل حقوق الامتياز، وعقود الإدارة، والشراكات - بدلاً من الاستثمار الأجنبي المباشر. فالشعبية الأكبر لأشكال الاستثمار غير القائمة على رأس المال السهمي في مجال الخدمات بالمقارنة مع السلع يمكن تفسيرها جزئياً بوجود اختلافات في طبيعة أصول الملكية للشركات المعنية. ذلك أن التكنولوجيات غير الملموسة والأصول غير الملموسة القائمة على المعرفة، وليس الأصول الملموسة، تتيح لشركات الخدمات مزايا تنافسية. والأصول غير الملموسة، مثل الخبرة الفنية التنظيمية والإدارية، يمكن فصلها عن الأصول الملموسة ذات الكثافة في رأس المال (مثل العقارات في حالة الفنادق أو شبكات توزيع المياه). ومما له أهمية أكبر، بسبب أن المعرفة الحساسة التي تنقلها الشركات عبر الوطنية وقدرات الشركات المحلية كثيراً ما تكون قابلة للتدوين (مثلاً في عقود إدارة)، فإن هذه الأصول غير الملموسة يمكن أيضاً حمايتها ودعمها على نحو جيد بفعل ترتيبات غير قائمة على رأس المال السهمي - ودون تعريض رأس المال للخطر. وعلى سبيل المثال، فإن مراقبة الجودة، وشروط الأداء، والتكاليف الدنيا للمعاملات يمكن في كثير من الأحيان إدراجها في عقود الإدارة أو اتفاقات منح حقوق الامتياز. وتشيع الأشكال غير القائمة على رأس المال السهمي في مجالات الفنادق والمطاعم وتأجير السيارات وتجارة التجزئة والحاسبة والخدمات القانونية والفنية الأخرى. بيد أن هذا النشاط لا يظهر في رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر وبيانات التدفقات، أو في البيانات المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية للشركات الأجنبية التابعة.

شبكات الإنتاج في مجال الخدمات ما زالت في طفولتها، كما أن الصناعات والشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات أقل اتساماً بالانتشار عبر الوطني من مثيلاتها العاملة في مجال التصنيع - ولكنها قد تلحق بما.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات قد ظل من الناحية التقليدية، وما زال، يسعى إلى السوق، على الرغم من الزيادة في قابلية كثير من الخدمات الكثيفة المعلومات للتداول التجاري عبر الحدود. وفي حين أن بعض الخدمات (مثلاً الخدمات المالية، ولا سيما، خدمات نشاط الأعمال) يمكن ترشيدها دولياً، بما يؤدي إلى استثمار أجنبي مباشر يسعى إلى تحقيق الكفاءة، فإن الإنتاج المتكامل للخدمات على وجه الإجمال ما زال في طفولته. وفي عام ٢٠٠١ على سبيل المثال، كانت نسبة ٨٤ في المائة من مبيعات الخدمات من جانب الشركات الأجنبية التابعة لشركات الولايات المتحدة عبر الوطنية عبارة عن مبيعات محلية في البلدان المضيفة، في حين أن النصيب المقابل المتعلق بالسلع كان ٦١ في المائة.

ومع ذلك توجد علامات على أن الإنتاج الدولي من الخدمات يتطور في اتجاه مماثل لتطور الإنتاج الدولي من السلع. ففي الولايات المتحدة، على سبيل المثال، فإن نصيب الواردات داخل الشركات في مجموع واردات "الخدمات الخاصة الأخرى" قد ارتفع من ٣٠ في المائة في عام ١٩٨٦ إلى ٤٧ في المائة في عام ٢٠٠٢. بيد أنه بقدر ما تُتبع الاستراتيجيات المتكاملة للشركات عبر الوطنية، فإنها تتخذ شكل استراتيجيات بسيطة لا معقدة، على الرغم من وجود ولايات خاصة بالمنتجات لدى الشركات التابعة الأجنبية (مثلاً، خدمات الحاسبة لنظام شركة ككل)، كما توجد شبكات إنتاج دولي متزامن (مثلاً عندما تعمل في الوقت نفسه شركات تابعة في بلدان مختلفة بشأن قاعدة بيانات مشتركة للبحث والتطوير).

وعلى الرغم من نمو وهيمنة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، فإن قطاع الخدمات أقل اتساماً بالانتشار عبر الوطني من قطاع التصنيع. فإذا استند الحكم هنا إلى بيانات تتعلق بنخبة من البلدان، هي بصورة رئيسية متقدمة، فإن درجة اتسام إنتاج الخدمات بالانتشار عبر الوطني، إذا قيست باستخدام أنصبة الشركات التابعة الأجنبية في القيمة المضافة أو العمالة أو مبيعات الخدمات في البلدان المضيفة وبلدان الموطن، هي أدنى من مثيلتها في مجال التصنيع، إذا قيست بطريقة مماثلة. ويتبين الشيء نفسه من مقياس آخر وإن كان مرضياً بدرجة أقل، هو حجم رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي في القطاعين فيما يتعلق بنخبة من البلدان المتقدمة والبلدان النامية. والسبب في ذلك هو: ١\ الحجم الأكبر بكثير لقطاع الخدمات؛ و٢\ قيام مؤسسات الأعمال

المحلية بالتقديم المتواصل لكثير من الخدمات مثل التعليم والصحة والخدمات الحكومية ووسائل الإعلام والنقل؛ و`٣` النمو الحديث نسبياً للاستثمار الأجنبي المباشر في خدمات أخرى (مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية، والكهرباء والغاز والمياه، وخدمات نشاط الأعمال). وعلاوة على ذلك فإن الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات لديها درجة أقل من الانتشار عبر الإقليمي على وجه الإجمال من مثيلاتها العاملة في مجال التصنيع (٢٠ في المائة بالمقارنة مع ٤٠ في المائة)، وفقاً لبيانات الولايات المتحدة. بيد أن الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات والمدرجة في قوائم الأونكتاد الخاصة بأكبر الشركات عبر الوطنية على نطاق العالم، وكذلك الشركات المنتهية إلى اقتصادات نامية هي شركات تلحق بسرعة بشركات التصنيع المدرجة على القائمة.

الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يمكن أن يعود بفوائد - وتكاليف - على البلدان المضيفة، ...

بادئ ذي بدء فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، شأنه في ذلك شأن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الأخرى، يضح موارد مالية في الاقتصاد المضيف. وبقدر ما تُدبّر الأموال دولياً، فإنها تشكل إضافة صافية إلى تدفقات الموارد المتجهة إلى البلد المضيف. أما إذا دُبّرت الأموال محلياً، فإن أسعار الفائدة المحلية يمكن أن ترتفع مما يجعل رأس المال أكثر تكلفة على مؤسسات الأعمال المحلية، وإن كان الفارق بين الموارد المالية المدبرة محلياً وتلك الواردة من الخارج يصير أقل أهمية مع انفتاح البلدان على أسواق رؤوس الأموال الدولية. ويتم جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات في أنشطة تبحث عن السوق وذات منتجات غير قابلة للتداول، مما لا يسهم بصورة مباشرة في حصائل النقد الأجنبي. وفي الوقت نفسه، فإنها تنطوي على مدفوعات خارجية مثلاً في شكل أرباح معادة إلى الوطن. ومن ثم يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يكون له تأثير سلبي على ميزان المدفوعات. كما أن المدفوعات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات (مثلاً الأرباح المعادة إلى الوطن) يمكن أن تُرجح بسرعة التدفق الأولي لرأس المال إلى الداخل وأن تزيد من حدة أزمات ميزان المدفوعات.

وهذه التأثيرات السلبية المحتملة توازنها الآثار الإيجابية الممكنة على مستهلكي الخدمات النهائية، وعلى المنتجين الذين يستخدمون خدمات وسيطة وذلك في صورة تقديم خدمات أفضل والآثار التبعية المترتبة على ذلك. ويؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات على تقديم الخدمات من حيث عرض هذه الخدمات في البلدان المضيفة وتكلفتها وجودتها وتنوعها. وفي بعض الصناعات، يمكن لهذا الاستثمار أن يزيد على نحو يُعتد به من حجم الخدمات المتاحة في البلد المضيف. فالقدرة المالية للشركات عبر الوطنية، مضافاً إليها قدرتها على تنفيذ وإدارة نُظم معقدة، تمكّن هذه الشركات من التوسع السريع في قدرات

عرض خدمات معقدة وذات كثافة في رأس المال، مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية والنقل. بين أن اشتراك الشركات عبر الوطنية في مرافق المنافع وفي الخدمات الأساسية الأخرى يمكن أن يؤدي إلى حدوث زيادة في الأسعار، وإلى توزيع الخدمات على نحو غير منصف وإلى محدودية إمكانية وصول أفقر قطاعات المجتمع إليها.

وتنشأ أيضاً أوجه قلق فيما يتعلق بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات على المنافسة وعلى الإزاحة المحتملة للشركات المحلية. ففي مجال الأعمال المصرفية، مثلاً، يرى أن دخول المصارف الأجنبية يرتبط أحياناً بتدهور حافظة القروض لدى المصارف المحلية، وهو وضع يمكن أن يقوّض مقومات بقائها. إذ تواجه المصارف المحلية تحدياً في معرض المنافسة مع المصارف الأجنبية بسبب افتقارها إلى التنوع الجغرافي والخبرة، وبسبب محدودية القدرة المالية وارتفاع تكاليف تقديم منتجات جديدة. وفي صناعات مثل تجارة التجزئة، يتيح وجود الشركات عبر الوطنية تقديم طرق جديدة لأداء الأعمال وهياكل تسعير جديدة وتحسين عمليات إدارة المعلومات وإتاحة أساليب تسويق واتجار جديدة؛ وهذا كله يزيح المنتجين المحليين - وإن كان الأثر يمكن أن يكون مفيداً في حالة من يبقى منهم، ولا سيما عندما تكون لديهم القدرة على رفع المستوى. ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحفز مقدمي الخدمات المحليين على أن يصبحوا أكثر قدرة تنافسية عن طريق البيان العملي ونشر المهارات، مما يساعدهم على تحسين الكفاءة. وعلى وجه الإجمال، فإن التأثير التنافسي لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر على الأوضاع المتعلقة بخدمات، وكذلك احتمال إزاحته للشركات المحلية، هما أمران يعتمدان بقدر كبير على الأوضاع الأولية القائمة في البلد المضيف، ولا سيما مستوى التنمية الاقتصادية وتطور صناعة الخدمات، وهيكلا سوق صناعات الخدمات والإطار التنظيمي القائم.

وأحد أكبر الإسهامات التي يقدمها الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات إلى التنمية هو نقل التكنولوجيا. فالشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات يمكن أن تجلب تكنولوجيا ملموسة (وحدات مصانع ومعدات وعمليات صناعية) وتكنولوجيا غير ملموسة (المعرفة، والمعلومات، والخبرة الفنية، والمهارات في التنظيم، والإدارة، والتسويق). وتُترجم التكنولوجيا غير الملموسة إلى مهارات - وهو أمر كثيراً ما ينعكس في الأجور. وتتيح الأدلة المتعلقة بأجور الموظفين العاملين في شركات أجنبية بالبلدان النامية تابعة لشركات عبر وطنية تعمل في مجال الخدمات ويوجد مقرها في الولايات المتحدة إلى أن هذه الشركات هي أكثر كثافة في استخدام المهارات من مثيلاتها العاملة في مجال التصنيع. وبالإضافة إلى ذلك، فإن التعويضات التي تُدفع في شركات الخدمات التابعة في البلدان النامية تكون أقرب بكثير إلى تلك

المدفوعة في الشركات التابعة في البلدان المتقدمة منها في حالة الشركات العاملة في مجال التصنيع. وكلا الأمرين يعكسان الطبيعة القائمة بذاتها لكثير من شركات الخدمات التابعة، والتي تتطلب أن تكون سمات المهارات لدى الشركات الأم مستنسخة إلى حد كبير في الشركات الأجنبية التابعة لها.

وما يحدد ما إذا كان نقل المهارات يتحقق فعلاً أم لا هو مدى كثافة المنافسة ونوعية التعليم والتدريب في البلدان المضيفة، وسياسات التدريب وشؤون الموظفين التي تتبعها الشركات عبر الوطنية، وهيكل وحركية سوق العمل، والصلات بين الشركات الأجنبية التابعة والموردين والمشتريين المحليين للخدمات. وعلى الرغم من وجود أدلة تشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات لا يتيح قدرًا ما من نقل المهارات والخبرة الفنية والمعرفة، فإن البيانات المتعلقة بالمدى الإجمالي لعمليات النقل هذه تتسم بالندرة.

وقد اتسمت الصادرات المباشرة التي تقوم بها الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات بأنها ظلت محدودة حتى وقت قريب، ولكن تأثيرها غير المباشر على القدرة التنافسية للصادرات يمكن أن يكون ذا شأن. إذ يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات الوسيطة أن يحسّن بصورة مباشرة وغير مباشرة من كفاءة المنتجات الصناعية. وتمتد هذه الخدمات من الأعمال المصرفية وخدمات التأمين وخدمات نشاط الأعمال إلى النقل والكهرباء والاتصالات. وتمارس سلاسل الفنادق الدولية دوراً هاماً في تعزيز القدرة التنافسية في مجال السياحة عن طريق المساعدة على اجتذاب كتلة حرجة من السياح الدوليين. فالسياحة مصدر هام من مصادر النقد الأجنبي في البلدان النامية، عن طريق الاستثمار السهمي وغير السهمي على السواء.

كذلك فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يُولد العمالة في البلدان المضيفة، وإن كانت درجة ذلك إذا قيست بالدولارات المستثمرة أقل منها في مجال التصنيع. وعلاوة على ذلك، فإن العاملين في شركات الخدمات التابعة الأجنبية هم في المتوسط أفضل تدريباً وأحسن أجوراً من أولئك العاملين في مجال التصنيع. ومرة أخرى تنشأ هذه الاختلافات في المقام الأول بسبب الطبيعة القائمة بذاتها لمعظم الشركات التابعة الأجنبية العاملة في مجال الخدمات وعدم قدرة الشركات عبر الوطنية على فصل الأنشطة الكثيفة العمالة والقيام بها في بلدان ذات تكاليف عمالة أدنى. بيد أن احتمالات إنشاء الوظائف تتزايد مع زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات الموجهة نحو التصدير. والآثار غير المباشرة تتسم بالأهمية أيضاً، ذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يدعم الإنتاج في الصناعات العاملة أعلى وأسفل سلاسل الإنتاج، مما يُحتمل أن يزيد من العمالة هناك.

... كما أن إدارة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تتطلب وجود هيكل تنظيمية ملائمة.

يمكن للفوائد المباشرة وغير المباشرة المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات أن تدعم القدرة التنافسية الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية على السواء. بيد أنه قد لا يمكن تحقيق هذه الفوائد إذا لم تكن الأوضاع في البلد المضيف سليمة. فالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يمكن أن يستتبع ثلاثة أنواع من المخاطر: `١` الخطر النظامي، عندما يؤدي عدم وجود لوائح تنظيمية متسمة بالكفاءة إلى تعريض الاقتصاد المضيف إلى عدم استقرار اقتصادي يُعتد به؛ و`٢` الخطر الهيكلي، عند ضعف المؤسسات والآليات اللازمة لإدارة الخصخصة والمرافق على سبيل المثال وعند وجود احتمال لتحويل الاحتكارات المملوكة للدولة إلى احتكارات خاصة؛ و`٣` الخطر الاحتمالي، عندما يتسبب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات حساسة اجتماعياً أو ثقافياً في أضرار غير مقصودة.

وتنطوي هذه المخاطر على أنه بينما يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات عنصراً هاماً من عناصر القدرة التنافسية فإنه يتعين إدارته بحرص. وفي الواقع فإن الطبيعة الخاصة لبعض الخدمات، ولا سيما في مجال المرافق الأساسية والمجالات الحساسة اجتماعياً أو ثقافياً، تعني أن قوى السوق الحرة قد لا توفر النتائج المرجوة. ويتسم وجود هيكل تنظيمية قوية ومستقلة وذات كفاءة بأنه أمر حيوي إذا ما أريد استغلال الفوائد الممكنة تحقيقها من الاستثمار الأجنبي المباشر. ويلزم وجود مهارات ومعلومات كبيرة، فضلاً عن القدرة على الاستفادة من تجارب الجهات التنظيمية في أماكن أخرى من العالم، لكي يمكن للبلدان النامية أن تبني الأطر الملائمة وأن تجني أقصى فوائد من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات.

نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج، الذي ما زال ظاهرة جديدة نسبياً، هو في تزايد،...

يتعين بصورة نمطية إنتاج الخدمات وقت ومكان استهلاكها. وقد أدت أوجه التقدم في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، في العقد الماضي أو نحو ذلك، إلى أن أصبح من الممكن إنتاج المزيد من هذه الخدمات في موقع ما واستهلاكها في مواقع أخرى - فقد أصبحت قابلة للتداول تجارياً. والأثر المترتب على "ثورة إمكانية التبادل التجاري" هذه هي أن إنتاج منتجات خدمية كاملة (أو أجزاء منها) أصبح يمكن توزيعه دولياً - في أماكن تقع خارج أقاليم بلدان المولدين للشركات - تمشياً مع المزايا النسبية لكل موقع من الموقع واستراتيجيات الشركات فيما يتعلق بدعم القدرة التنافسية. وهذه عملية معروفة جيداً في قطاع التصنيع.

ويمكن نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج بطريقتين اثنتين هما: داخلياً، عن طريق إنشاء شركات تابعة أجنبية (يطلق عليها أحياناً "نقل الإنتاج الأسير إلى الخارج")؛ أو عن طريق إصدار تكليف بإنتاج الخدمة إلى مقدم خدمات من طرف ثالث ("الاستعانة بمصادر خارجية") (الجدول ١٠). وفي الواقع فإن أحد الأجزاء التي لا تتجزأ من إعادة هيكلة أنشطة الشركات تدعيماً لقدرتها التنافسية الدولية يتمثل في التركيز على "الكفاءات الأساسية". وفيما يتعلق بكثير من الشركات في جميع القطاعات، فإن هذا يعني أن إنتاج خدمات شتى (المحاسبية، إعداد الفواتير، استحداث البرمجيات، التصميمات المعمارية، الاختبار، وما إلى ذلك) يوكل إلى مصادر خارجية، أي يحوّل إلى شركات (متخصصة) أخرى. وبصورة نمطية، يُضطلع بنصيب الأسد من عمليات الاستعانة بمصادر خارجية في البلد نفسه، ولكن النصيب الدولي في عملية الاستعانة بمصادر خارجية يُحتمل أن يزداد في الوقت الذي تصبح فيه الخدمات أكثر قابلية للتداول التجاري. وقبل كل شيء، فإنه عندما يُتخذ قرار بالاستعانة بمصادر خارجية فإنه لا يكون، من حيث المبدأ، سوى خطوة صغيرة في اتجاه نقل هذا الإنتاج إلى الخارج - أي نقله إلى خارج الإقليم، إذا كان ذلك يدعم القدرة التنافسية الدولية للشركة المعنية. (انظر الإطار ١ للاطلاع على مناقشة لنماذج مزاولة الأعمال).

الجدول ١٠ - نقل الإنتاج إلى الخارج والإنتاج باستعانة بمصادر خارجية - بعض التعاريف

الإنتاج داخلياً أو خارجياً		
داخلياً	خارجياً (الاستعانة بمصادر خارجية)	مكان الإنتاج
يُتبعى على الإنتاج داخل الشركة في الوطن	يوكل الإنتاج إلى مصادر خارجية هي مقدم خدمات من طرف ثالث في الوطن	بلد الموطن
الإنتاج من جانب شركة تابعة أجنبية، مثلاً - مركز شركة إنفونيون في دبلن - مركز تكنولوجيا المعلومات التابع لشركة DHL في براغ - مراكز المكالمات التابعة لشركة بريتيش تليكوم في بنغالور وحيدرآباد	يوكل الإنتاج إلى مصادر خارجية هي مقدم خدمات من طرف ثالث في الخارج، إلى شركة محلية مثلاً - قيام بنك أمريكا (Bank of America) بالإسناد الخارجي لاستحداث برمجيات خارجياً إلى شركة إنفوسيس (Infosys) في الهند إلى شركة أجنبية تابعة لشركة عبر وطنية أخرى، مثلاً - قيام شركة من شركات الولايات المتحدة بإسناد إنتاج خدمات معالجة البيانات خارجياً إلى شركة ACS في غانا	البلد الأجنبي ("نقل الإنتاج إلى الخارج")
"نقل الإنتاج إلى الخارج (الإنتاج الأسير) داخل الشركة"		

المصدر: الأونكتاد.

الإطار ١ - نقل الإنتاج إلى الخارج: إنتاج حبيس أو إنتاج يُستعان فيه بمصادر خارجية؟

نقل الإنتاج إلى الخارج يمكن أن يكون إما أسيراً أو مستعاناً فيه بمصادر خارجية. ويفضل الإنتاج الأسير في الخارج عندما تكون الرقابة الشديدة على نشاط ما أمراً حاسماً الأهمية (كما هو الوضع في حالة البحث والتطوير)، وعندما تكون المعلومات حساسة، والتكامل الداخلي هاماً، أو عندما تسعى الشركة إلى الاستحواذ على الوفورات والمزايا الأخرى. ومن الأكثر احتمالاً أن يُستعان بمصادر خارجية في (وأن يجري في خاتمة المطاف في الخارج) إنتاج الأعمال المكتبية الخلفية والأمامية التي يمكن بسهولة تمييزها وفصلها عن الأنشطة الأخرى. ويكون من الأكثر احتمالاً الإبقاء داخل الشركة على الأنشطة الأصغر حجماً، لأن الاستعانة بمصادر خارجية بشأنها لن تحقق وفورات كافية. كما أن مدى توافر شركات محلية ذات قدرات يؤثر أيضاً على عملية الاختيار بين الإنتاج الأسير في الخارج والإنتاج المستعان فيه بمصادر خارجية. وإذا كانت البيانات المتعلقة بالهند ذات دلالة، فرمما يحدث داخل الشركات عبر الوطنية إنتاج ما يصل إلى ٦٠ في المائة من الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج والقائمة على تكنولوجيا المعلومات.

وأحياناً ما يحدث نقل الإنتاج إلى الخارج عن طريق مزيج من نماذج الاستعانة بمصادر خارجية والإنتاج الأسير في الخارج. وقد أسهم التوسع في نقل الإنتاج الدولي إلى الخارج في ظهور سلالة جديدة من الشركات عبر الوطنية تقدم الخدمات إلى شركات أخرى، وتقلد المصنعين العاملين بعقود. ويأتي معظم "مقدمي الخدمات هؤلاء العاملين بعقود" من الولايات المتحدة. وقد أصبح بعض هؤلاء جهات فاعلة عالمية عن طريق إنشائها لشبكاتها الدولية الخاصة بها من الشركات الأجنبية التابعة. وفي حين أن العمليات الرئيسية لهذه الشركات ما زالت تتركز في البلدان المصنعة، فإن الأنشطة من هذا القبيل المضطلع بها في بلدان نامية هي أنشطة تنمو بسرعة أكبر، كما تتسع في الخارج.

المصدر: الأونكتاد.

وفي حين أن نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج ما زال في طفولته، فإن النقطة الفاصلة قد تظهر بسرعة. ويمثل نقل الإنتاج إلى الخارج قاطرة التقدم في عملية التحول العالمي في النشاط الإنتاجي، مما يؤدي إلى ظهور تقسيم دولي جديد للعمل في مجال إنتاج الخدمات.

وفي حين أن عمليات التفتيت والعودة في مجالي الخدمات والتصنيع متماثلة، فإنه توجد اختلافات هامة. أولاً، وعلى الرغم من أن قطاع الخدمات أكبر حجماً بكثير من قطاع التصنيع، فإن نحو ١٠ في المائة فقط من إنتاجه يدخل في التجارة

الدولية، بالمقارنة مع أكثر من ٥٠ في المائة في حالة التصنيع. ثانياً، فإن وتيرة عولمة الخدمات التي تتأثر بالثورة في القابلية للتداول التجاري هي وتيرة أسرع منها في التصنيع. ثالثاً، وفي حين أن نقل إنتاج السلع قد انطوى، بصورة ساحقة، على شركات في قطاع التصنيع فقط، فإن الشركات في جميع القطاعات تقوم بنقل الإنتاج الخارجي لمهام في مجال الخدمات. رابعاً، فإن الكثافة من حيث المهارات أعلى بصورة عامة في حالة الخدمات المنتجة في الخارج والقابلة للتداول التجاري منها في حالة التصنيع المضطلع به في الخارج، مما يؤثر بصورة خاصة على وظائف أصحاب الياقات البيضاء. خامساً، فإن الخدمات التي يُنقل إنتاجها إلى الخارج قد تكون أقل رسوخاً من أنشطة التصنيع المنقولة إلى الخارج بسبب الكثافة الأدنى من حيث رأس المال وانخفاض التكاليف، ولا سيما الخدمات التي لا تتطلب مهارات مرتفعة.

ومن الواضح أنه لا يمكن أو لن يحدث نقل نشاط جميع خدمات الشركات ومهام الخدمات. ففيما يتعلق بكثير من الخدمات، فإن القرب من الأسواق والتفاعل مع العملاء والثقة والطمأنينة هي عوامل ترحح الفوائد المحتملة من إجراء تقسيم دولي للعمل. وفضلاً عن ذلك، فإنه لا يمكن إسقاط القيود التكنولوجية من الحسبان. فليس من الممكن رقمنة (إضفاء الطابع الرقمي) على جميع مهام الخدمات و/أو فصلها عن الأنشطة ذات الصلة. وستبقى بعض جهات الأعمال في حاجة إلى خدمات مقدمة محلياً أو إلى الاتصال الشخصي من أجل تبادل معلومات في غاية السرية أو لتطويع النشاط تبعاً لاحتياجات المستهلكين المتغيرة بسرعة. وقد تؤدي أيضاً اللوائح التنظيمية والمتطلبات القانونية (مثلاً فيما يتعلق بالخصوصية) إلى رفع تكاليف المعاملات والحد من التجارة الدولية في الخدمات. فالقانون يتطلب في بعض البلدان قيام الشركات المنشأة محلياً بتوفير خدمات معينة، مثل التأمين والأعمال المصرفية. ويشكل عدم وجود الاعتراف الدولي بالمؤهلات الفنية عقبة أخرى، مثله مثل الافتقار إلى قواعد متفق عليها عالمياً بشأن الخصوصية. وتفتقر بعض الأماكن الدولية أيضاً إلى القدرة على استضافة أنشطة خدمات منقولة إلى الخارج. وهذه تشمل توفير هياكل أساسية يُعَوَّل عليها في مجال الاتصالات، وعاملين حاصلين على تعليم مناسب، وتزايد تكاليف الأجور وارتفاع مستويات الاستنزاف في أسرع الجهات المقصودة نمواً، وهي عوامل تؤدي جميعاً إلى مخاطر حدوث نقص على الأقل في الأجل القصير. كذلك توجد لدى الشركات عبر الوطنية تصورات مختلفة لمخاطر وفوائد إنتاج الخدمات في الخارج ويحجم بعضها عن القيام بذلك.

... مدفوعاً بالبحث عن القدرة التنافسية ...

وكثيراً ما تدفع اعتبارات التكلفة إلى نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج. وعلى سبيل المثال، فإن ٧٠-٨٠ في المائة من الشركات التي أُجريت معها مقابلات في دراسات شتى ذكرت عنصر التكاليف الأدنى باعتباره السبب الرئيسي لإقامة مركز مشترك للخدمات في الخارج. فثمة وفورات في التكاليف تبلغ ٢٠-٤٠ في المائة تذكرها بصورة عامة الشركات التي لديها خبرة في نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج. وتتصل الوفورات بكل من استخدام أيدٍ عاملة أرخص وتجميع الأنشطة في عدد أقل من الأماكن. ومن ثم يمكن أن تتحقق وفورات كبيرة من نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج حتى فيما بين البلدان المتقدمة - حيث يحدث في الواقع معظم هذا النقل.

ولكن التكلفة ليست سوى العامل المحرك. فكثير من الرواد في هذا المجال قد قاموا في الواقع بنقل الإنتاج إلى الخارج للحصول على المهارات ولتحسين نوعية الخدمات المقدمة. وهم يواصلون البقاء (ويتوسعون) للاستفادة من كامل نطاق الفوائد الناتجة عن التقسيم الدولي للعمل في إنتاج الخدمات. ومتى بدأت الشركات الهامة في حثي ثمار هذه الإمكانيات الجديدة، فإن غيرها يُحتمل أن يجذو حذوها خشية الأضرار بوضعهم التنافسي الخاص بهم. ومن ثم يمكن توقع قيام عدد أكبر بكثير من الشركات - كبيرها وصغيرها، من البلدان المتقدمة والبلدان النامية - بإنشاء شبكات إنتاجها الدولية أو بنقل إنتاج خدمات معينة إلى الخارج.

ونتيجة لذلك، فإن طائفة واسعة من الخدمات القابلة للتداول للتداول التجاري تدخل الآن ضمن صادرات البلدان، المتقدمة والبلدان النامية على السواء. وهذه يمكن أن تكون أنشطة بسيطة تحقق قيمة مضافة منخفضة (مثل إدخال البيانات)، أو أنشطة أكثر تعقيداً وذات قيمة مضافة مرتفعة (مثل التصميمات المعمارية، والتحليل المالي، واستحداث البرمجيات، والبحث والتطوير). وهي تغطي كامل نطاق التنوع في المهارات، وبعضها يشمل جميع القطاعات.

بيد أن من الصعب تحديد حجم هذه الظاهرة. وكما لوحظ أعلاه، فإن معظم نشاط الاستعانة بمصادر خارجية يجري في الوقت الحاضر داخلياً في بلد الموطن؛ إذ لا يُضطلع دولياً حتى الآن إلا بنسبة ١-٢ في المائة من جميع عمليات الاستعانة بمصادر خارجية في إجراءات مزاوله الأعمال. ثانياً، فإن نحو ٩٠ في المائة من جميع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر أثناء الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٣ في مجال الخدمات الموجهة نحو التصدير هي مشاريع منشأها في البلدان المتقدمة. وقد هيمنت على ذلك شركات من الولايات المتحدة، باستحواذها على ثلثي جميع مشاريع الخدمات العاملة

في مجال المعلومات والاتصالات والموجهة نحو التصدير، و ٦٠ في المائة من مشاريع مراكز المكالمات، و ٥٥ في المائة من مشاريع الخدمات المشتركة. ثالثاً، اتجهت إلى البلدان المتقدمة نسبة يُعتد بها من عمليات نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج - على سبيل المثال، فإن أكثر من نصف جميع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو التصدير كانت تتعلق بمراكز مكالمات في ٢٠٠٢-٢٠٠٣. وأيرلندا وكندا هما من بين أكثر الأماكن الخارجية جاذبية في هذا الصدد.

ولا أحد يعرف كم سيصبح حجم نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج. إذ قدرت السوق الكلية لجميع صادرات الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج بمبلغ ٣٢ مليار دولار في عام ٢٠٠١، كان نصيب أيرلندا منها يبلغ الربع. ويُتوقع أن يحدث أسرع نمو في نقل إنتاج الخدمات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى الخارج، والتي يُتوقع أن تزداد من ١ مليار دولار في عام ٢٠٠٢ إلى ٢٤ مليار دولار في عام ٢٠٠٧. وحتى فيما بين أكبر ١٠٠٠ شركة في العالم، لم يقيم ٧٠ في المائة منها حتى الآن بنقل إنتاج أي خدمات إلى الخارج إلى أماكن منخفضة التكلفة، ولكن كثيراً منها لديه خطط للقيام بذلك. وفي حين أن شركات الولايات المتحدة قد ظلت نشطة نسبياً في هذا الصدد، فإن الشركات الأوروبية قد أبدت ميلاً أقل إلى نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج. ولكن توجد علامات على أن هذا قد بدأ في التغيير، الأمر الذي بدأ بالملكة المتحدة. وقد تبين من البحوث التي أجراها الأونكتاد في عام ٢٠٠٤، بالتعاون مع الخبراء الاستشاريين التابعين لمؤسسة رولاند بيرغير للخبراء الاستشاريين العاملين في مجال الاستراتيجية (Roland Berger Strategy Consultants) أن ٨٣ في المائة من الشركات الأوروبية الكبيرة التي تقوم بإنتاج الخدمات في الخارج كانت راضية عن هذه التجربة، فلم يعرب عن عدم الرضى إلا ٣ في المائة، وكانت نسبة ٤٤ في المائة من الشركات التي أُجريت معها مقابلات تخطط للقيام بمزيد من نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج في السنوات القادمة. وهذا يُحتمل أن يجبر المزيد من الشركات على النظر في نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج كاستراتيجية يمكن أن تزيد من قدرتها التنافسية.

وما زال أمام نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج شوط طويل يتعين قطعه قبل أن يبلغ النضج وقبل أن يستقر من حيث النمط والموقع. وثمة تقييم أجراه البنك الدولي في أوساط التسعينات بشأن عدد الوظائف التي يمكن من الناحية الفنية إتاحتها على مسافات بعيدة والتي يكون من المعقول في شأنها تحقيق وفورات في التكلفة تبلغ ما يصل إلى ٣٠-٤٠ في المائة، أشار إلى أن نحو ١-٥ في المائة من مجموع العمالة في بلدان مجموعة الدول السبع الصناعية الكبرى يمكن أن تتأثر. وثمة تقديرات أحدث أجرتها مجموعات بحثية لقطاع الأعمال بشأن التأثير المحتمل في هذا الصدد خلصت إلى أن ٤,٣

ملايين وظيفة من وظائف الخدمات يمكن أن تنتقل من الولايات المتحدة إلى بلدان منخفضة الدخل بحلول عام ٢٠١٥؛ وأن دراسة أخرى خلصت إلى أن مليوني وظيفي في الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج يمكن أن تنشأ في صناعة الخدمات المالية وحدها، وأن مجموع عدد الوظائف المتأثرة فيما يتعلق بجميع الصناعات يمكن أن تبلغ نحو ٤ ملايين وظيفة. بيد أنه ينبغي مقارنة ذلك مع رقم التنقل الوظيفي البالغ ٧-٨ ملايين وظيفة كل ربع عام في الولايات المتحدة.

... وإتاحة فرص التصدير للبلدان ذات الميزج المناسب من التكاليف والمهارات والهياكل الأساسية، ...

في حين أن نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج ينشئ فرصاً جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر، فلا تشترك جميع البلدان في هذه العملية. فكما هو الأمر في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة بوجه عام، تجتذب البلدان النامية نصيباً ضخماً في هذا الصدد. وبالنظر إلى أن الخدمات تتطلب بصورة عامة مهارات أعلى مستوى من أنشطة التصنيع، فإن الحواجز التي تعترض الدخول يمكن أن تكون عالية أمام البلدان المضيفة المحتملة. أما البلدان التي بوسعها أن تصبح قواعد تصديرية للخدمات، فإن المنافع الرئيسية تشمل زيادة حصائل التصدير، وفرص إنشاء الوظائف، وارتفاع الأجور، ورفع مستوى المهارات. فعائدات التصدير كبيرة، كما يدل على ذلك مثال الهند، حيث نمت صادرات البرمجيات والخدمات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات من أقل من نصف مليار دولار منذ عقد من الزمن إلى نحو ١٢ مليار دولار في الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٤. وعادة ما تكون الوظائف المنشأة في قطاع الخدمات، بما في ذلك تلك المنشأة عن طريق نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج، أفضل أجراً بصورة عامة منها في قطاع التصنيع. ولكن الزيادات في الأجور أسرع هي الأخرى منها في التصنيع، مما يجعل الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج أكثر عرضة لإعادة النقل إلى مواقع أخرى. وبالنظر إلى قصر الوقت المطلوب لتنفيذ مشروع للاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج، فإن اجتذاب الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج يمكن أن يتيح مساراً سريعاً لعملية إيجاد فرص عمل في البلدان المضيفة الناجحة في هذا المضمار.

وقد يكون الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج مرغوباً أيضاً بسبب آثاره التبعية، ولا سيما إذا كانت الخدمات المقدمة تباع أيضاً في السوق المحلية. فالآثار التبعية الإيجابية، في شكل زيادة القدرة التنافسية للموارد البشرية وتحسين الهياكل الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تفيد جميع قطاعات الاقتصاد، فتكون معظم المهارات المكتسبة قابلة لأن تُنقل بسهولة إلى أجزاء أخرى من

الاقتصاد. أما الآثار التبعية السلبية، مثل التلوث البيئي والإفراط في استغلال الموارد الطبيعية، فيُحتمل أن تكون محدودة.

وفي الوقت نفسه، وبالنظر إلى ميل الخدمات الموجهة نحو التصدير إلى أن تكون كثيفة المهارات نسبياً، فإنها تكون في معظمها مركزة جغرافياً وتتطلب هيكل أساسية متطورة بشكل جيد. ولذلك فإن نطاق تحقق فوائد إنمائية أوسع نطاقاً خارج أكثر مناطق الاقتصاد تقدماً قد يكون مقيداً. ففي حالة استحداث البرمجيات، تبين أيضاً أن إمكانات إقامة صلات بين الشركات التابعة الأجنبية والشركات المحلية هي إمكانات محدودة، وخاصة عندما يكون الإنتاج موجهاً نحو التصدير فقط وعندما تُقدم الخدمات على أساس يقتصر على داخل الشركة. وعلاوة على ذلك، قد يؤدي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات والموجه نحو التصدير إلى اجتذاب أفضل المهارات إلى أنواع معينة من أنشطة الخدمات. وما لم يجر رفع مستوى هذه الأنشطة على نحو متواصل، فإنها قد تنتقل بسهولة إلى مكان آخر إذا تغير الوضع التنافسي.

وفي الواقع فإن معظم الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج تتركز حتى الآن في عدد صغير نسبياً من البلدان. ففي عام ٢٠٠١، بلغ نصيب آيرلندا والهند وكندا وإسرائيل، بهذا الترتيب، أكثر من ٧٠ في المائة من السوق الكلية للخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج، وهي في معظمها إنتاج برمجيات وخدمات أخرى تقوم على تكنولوجيا المعلومات. بيد أن نصيب البلدان النامية وبلدان أوروبا الوسطى والشرقية في المشاريع المنقول إنتاجها إلى الخارج في تزايد. وعلى سبيل المثال فإن نصيب هذه البلدان، فيما بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٣، في المجموع الكلي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر ذات الصلة قد ارتفع من ٣٩ في المائة إلى ٥٢ في المائة كما أن نصيبها في عدد الوظائف التي أوجدتها هذه المشاريع قد بلغ ٥٧ في المائة.

وفي صفوف البلدان النامية، تهيمن جنوب آسيا وجنوب شرقي آسيا كجهتين تقصدهما مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المتصلة بنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج في البلدان النامية (الجدول ١١)، وخاصة في مجال خدمات تكنولوجيا المعلومات. والهند هي الجهة المفضلة لنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج فيما يتعلق تقريباً بكامل نطاق الخدمات. إذ يجذب الشركات ليس فقط ما لدى الهند من قاعدة للعمالة المنخفضة التكلفة والماهرة، بل إن لديها أيضاً مزايا المحرك الأول ومزايا التجمع. بيد أنه يوجد مجال لأن يستفيد المزيد من البلدان من الاتجاه نحو نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج، إذا وُضعت في الحسبان الاحتياجات المحددة من حيث المهارات اللغوية ومناطق التوقيت والتشابه الثقافي.

الجدول ١١ - مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو التصدير في مراكز المكالمات، ومراكز الخدمات المشتركة، وخدمات تكنولوجيا المعلومات، والمقار الإقليمية، بحسب الجهة المقصودة، ٢٠٠٢-٢٠٠٣ (بالأرقام والنسب المئوية)

المنطقة/الاقتصاد	مراكز المكالمات		مراكز الخدمات المشتركة		خدمات تكنولوجيا المعلومات		المقار الإقليمية	
	عدد المشاريع	النصيب من المجموع	عدد المشاريع	النصيب من المجموع	عدد المشاريع	النصيب من المجموع	عدد المشاريع	النصيب من المجموع
العالم	٥١٣	١٠٠	١٣٩	١٠٠	٦٣٢	١٠٠	٥٦٥	١٠٠
البلدان المتقدمة	٢٧٩	٥٤	٤٨	٣٥	٢٩٣	٤٦	٣٣٩	٦٠
منها								
كندا	٥٦	١١	٣	٢	١٤	٢	٢٥	٤
فرنسا	١٣	٣	٢	١	١٦	٣	١١	٢
ألمانيا	٢٠	٤	١	١	٣٤	٥	٢٢	٤
آيرلندا	٢٩	٦	١٩	١٤	١٤	٢	١٥	٣
المملكة المتحدة	٤٣	٨	٧	٥	٧٣	١٢	٦٤	١١
الولايات المتحدة	١٥	٣	٢	١	٢٦	٤	٨٠	١٤
البلدان النامية	٢٠٣	٤٠	٧٢	٥٢	٣١٥	٥٠	٢٠٩	٣٧
أفريقيا	٧	١	١	١	١٠	٢	٤	-
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٢٩	٦	٥	٤	٢٢	٣	١٠	٢
آسيا والمحيط الهادئ	١٦٧	٣٣	٦٦	٤٧	٢٨٣	٤٥	١٩٥	٣٥
منها								
الصين	٣٠	٦	٤	٣	٦٠	٩	٣٨	٧
هونغ كونغ، الصين	٢	-	-	-	١٤	٢	٣٧	٧
الهند	٦٠	١٢	٤٣	٣١	١١٨	١٩	٧	١
ماليزيا	١٦	٣	٦	٤	٨	١	١٧	٣
الفلبين	١٢	٢	١	١	٩	١	٤	١
سنغافورة	١٦	٣	٨	٦	٣٥	٦	٣٦	٦
الإمارات العربية المتحدة	١٣	٣	-	-	١٢	٢	٣١	٥
أوروبا الوسطى والشرقية	٣١	٦	١٩	١٤	٢٤	٤	١٧	٣
منها								
الجمهورية التشيكية	٩	٢	٦	٤	٥	١	-	-
هنغاريا	١١	٢	٧	٥	٤	١	٤	١

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات، الجدول رابعاً - ٧.

... ولكنه يشير أوجه قلق يتعين تناولها.

أدى نمو نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج إلى ظهور أوجه قلق وبصورة رئيسية في البلدان المتقدمة. وقد ينظر بصورة خاصة إلى نمو وظائف الخدمات الموجهة نحو التصدير والتي يؤديها أصحاب الياقات البيضاء في بعض البلدان النامية على أنها تؤدي إلى فقدان الوظائف في البلدان المتقدمة. (وعادة ما تحظى الفوائد الناجمة عن هذا التقسيم الدولي الجديد للعمل باهتمام أقل). وبناء على ذلك، قُدمت مقترحات - وخاصة في بلدان الموطن - بغية تقييد الاتجاه نحو نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج.

فما هو التأثير المحتمل لنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج على بلدان الموطن؟ هذا النقل هو أساساً تعبير عن حدوث تحول في المزايا النسبية، وهو يتيح جميع مزايا وتكاليف هذا التحول. وهو ليس مباراة ذات مجموع صفري يكسب فيها أحد الطرفين (البلد المتلقي للعمل المتعلق بالخدمات سواء كان بلداً متقدماً أم نامياً) على حساب طرف آخر (البلد الذي ينقل إنتاج الخدمات إلى الخارج). بل إنه يتيح بالأحرى فوائد لبلدان الموطن أيضاً. فنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج يسمح أولاً للشركات بخفض التكاليف وتحسين النوعية وتقديم الخدمة، مما يدعم قدرتها التنافسية، بما في ذلك من آثار إيجابية على اقتصاد بلد الموطن. ثانياً، فإنه يسمح لبلدان الموطن بالتحول إلى أنشطة أكثر إنتاجية وأعلى قيمة، وهو ما يعتمد على قدرتها على أن تتكيف مع تغير الميزة النسبية. ومن المحتمل أن يكون تأثير ذلك على الوظائف مماثلاً - لتأثير التغير التقني الذي يجعل بعض الوظائف زائدة عن الحاجة وينشئ وظائف أخرى، عادة ما تكون ذات مستويات أحرور أعلى، ولكن يحتمل أن يكون التأثير أصغر. وأخيراً، فإن البلدان المضيفة التي تستفيد من نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج وتحصل على مزيد من النقد الأجنبي تنفق بقدر أكبر على واردات المنتجات المتقدمة التي تصدرها البلدان المصنعة.

وفي حقيقة الأمر لا توجد علامات على أن نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج يؤدي إلى انخفاضات يُعتد بها في وظائف الخدمات المماثلة في بلدان الموطن. وعلى سبيل المثال فإن التقديرات الأخيرة التي أجريت لصالح وزارة التجارة والصناعة بالملكة المتحدة تشير إلى أن عدد مراكز المكالمات في البلد يحتمل أن يزداد من ٥ ٥٠٠ مركز إلى ٦ ٠٠٠ مركز خلال السنوات الثلاث القادمة، وأن العمالة المرتبطة بها سترتفع من أدنى من ٥٠٠ ٠٠٠ وظيفة في عام ٢٠٠٣ إلى ٦٥٠ ٠٠٠ وظيفة بحلول عام ٢٠٠٧. وفي الوقت نفسه، فإن العمالة في الصناعات التي يتوقع لها أن تتأثر أكثر من غيرها بنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج تحقق نمواً سريعاً. وفي كثير من الحالات يكون هذا النقل رد فعل للطلب المفرط ونقص الأشخاص المدربين على نحو ملائم في الوطن. وهكذا فإن كل وظيفة يجري إنشاؤها في الخارج نتيجة لنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج لا تعني بالضرورة فقدان وظيفة في الاقتصادات المتقدمة.

ومع ذلك توجد تحديات في الأجل القصير يتعين النظر فيها. فجميع التحولات في الميزة النسبية تستتبع تكاليف تكيف على المستوى الجزئي. فبعض الناس سيفقدون وظائفهم، ويوجد احتمال لحدوث فترة انتقالية يبحثون أثناءها عن وظائف جديدة. وقد يتعين على كثير من الأشخاص اكتساب مهارات جديدة أو الانتقال إلى أماكن جديدة لكي يجري تعيينهم. والتحدي الذي يواجه بلدان الموطن هو تقليل تكاليف التكيف هذه إلى أدنى حد وجعل عملية الانتقال سلسلة ومتسمة بالكفاءة قدر

الإمكان فيما يتعلق بأولئك المتأثرين بهذا الوضع تأثيراً مباشراً. وهذا لا يتطلب اتخاذ تدابير للإجبار على بقاء وظائف الخدمات في الوطن، بل يتطلب بالأحرى اتباع سياسات تشجع التعليم والتدريب والبحث والتطوير.

وهكذا، وبدلاً من تنفيذ تدابير حمائية يمكن تقديم المساعدة إلى العاملين أصحاب الياقات البيضاء في البلدان المتقدمة المهْددين بفقدان وظائفهم (مثلاً عن طريق إعادة التدريب والعثور على وظائف جديدة)، وتكون هذه المساعدة مماثلة للمساعدة على التكيف المهني التي تُقدم إلى العاملين أصحاب الوضع الضعيف في مجال التصنيع. وربما يمكن عرض "تأمين على الأجور" على العاملين الذين يُنتقلون إلى مهن جديدة، وذلك لتغطية جزء من الفرق بين أجورهم السابقة وأجورهم الجديدة. ويمكن للشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تمارس دوراً في تنمية المهارات، مثلاً عن طريق استخدام الحوافز الضريبية مقابل تدريب الموظفين. والتكيف مع أي تغيير في أنماط العمالة يحتاج إلى حركية أكبر في مجال العمالة كما يحتاج إلى تغييرات في المهارات المطلوبة. أما منع التكيف بسبب تكاليفه فلن يكون سوى مسكن قصير الأجل ويمكن حقاً أن يعوق نمو الدخل والعمالة في الأجل الأطول. وفي التحليل النهائي، يحتمل أن تؤدي التدابير الحمائية إلى تدمير، وليس إنقاذ، الوظائف في البلدان المستوردة.

ومن حيث المبدأ، فإن التحدي الذي يواجه البلدان المتقدمة هو نفس التحدي الذي يواجه البلدان النامية فيما يتعلق بجانب التكاليف من عملية نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج. وبالنظر إلى احتمال انتقال بعض الخدمات إلى أماكن جديدة، فحتى البلدان التي تجتذب الخدمات المنقول إنتاجها إلى الخارج تواجه احتمال إعادة انتقال هذه الأنشطة إلى مواقع أخرى أكثر تنافسية.

وثمة حاجة إلى إطار دولي تمكيني يسمح لجميع البلدان بالإفادة من المزايا التي يمكن أن تحققها ثورة قابلية الخدمات للتداول. وينبغي بوجه خاص أن تظل البلدان النامية قادرة على استخدام ميزتها النسبية في الإفادة من عولمة تكنولوجيا المعلومات والخدمات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات. وقلما تتيح التحولات في الميزة النسبية فوائد عاجلة ومرئية لجميع المعنيين. بيد أن الاقتصادات التي ينقل منها إلى الخارج إنتاج الخدمات يتعين أن تكفل مشاركة عاملها في المكاسب التي تتمتع بها مؤسسات الأعمال التي تصبح ذات قدرة تنافسية أكبر وأن يحصل المستهلكون على خدمات أفضل وأرخص. ويتعين أن تأخذ الحكومات بسياسات للتكيف وأن تنظر في فوائد العولمة في الأجل الطويل. ويكون من شأن وقف نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج تجنباً لتكاليف التكيف أن يعزز منتقدي العولمة الذين يرون أن البلدان الغنية وحدها تدعم العولمة عندما تجني منها مكاسب عاجلة. ومن

ثم فإن التحدي المائل هو الحفاظ على بيئة يمكن أن تتحقق فيها الفوائد المترتبة على الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات بوجه عام ونقل إنتاج الخدمات إلى الخارج بوجه خاص. وقد يكون الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، المعقود في إطار منظمة التجارة العالمية، وثيق الصلة بالموضوع في هذا الصدد.

تقوم البلدان تدريجياً، تمشياً مع أهدافها الإنمائية، بالانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات وبالسعي بنشاط إلى اجتذابه،

بالعودة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر في جميع الخدمات، يوجد إدراك متنامٍ من جانب الحكومات بأنها في المحصلة النهائية تستفيد من هذا الاستثمار. وكانت نتيجة ذلك هي الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، انفتاحاً واسع النطاق، وإن كانت درجة الانفتاح تختلف فيما بين البلدان وفيما بين الصناعات. وبوجه عام، فإن البلدان المتقدمة أكثر انفتاحاً من البلدان النامية في هذا الصدد. ولكن حتى البلدان التي قامت بتحرير معظم صناعات الخدمات لديها عادة ما تُبقي على قيود على الدخل إلى خدمات محددة، مثل وسائل الإعلام والنقل الجوي. أما طبيعة القيود والغرض المتوخى من فرضها فيختلفان تبعاً للصناعة. ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات أن يعود بمنافع اقتصادية، ولكن يتعين على واضعي السياسات إقامة توازن بين المكاسب المحتملة من حيث الكفاءة والأهداف الإنمائية الأخرى الأوسع نطاقاً.

وإلى جانب ذلك، فإن عدداً متزايداً من البلدان يسعى بنشاط إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات عن طريق استهداف المستثمرين (التوجه إليهم مباشرة). فوكالات ترويج الاستثمار تهتم اهتماماً خاصاً باجتذاب الخدمات المؤلدة للنقد الأجنبي، مثل خدمات الحواسيب والخدمات المتصلة بها، والسياحة والفنادق والمطاعم. كذلك فإنها تستهدف مهام الخدمات التي تقوم بها شركات التصنيع، ولا سيما مراكز المكالمات، ومراكز الخدمات المشتركة، ومهام المقار الإقليمية. وفي هذا الصدد، تقوم كثير من مناطق تجهيز الصادرات بتشكيل حزمها الترويجية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالخدمات على نحو يتجاوز الخدمات التجارية والإدخال البسيط للبيانات لكي يشمل على سبيل المثال التشخيص الطبي والخدمات المعمارية وخدمات قطاع الأعمال والخدمات الهندسية والمالية كذلك. وتقوم البلدان أيضاً بإنشاء مجتمعات تكنولوجية مصممة خصيصاً للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال خدمات تكنولوجيا المعلومات، وتتيح اتصالات ذات جودة عالية وإمدادات مستقرة من الطاقة الكهربائية وقوة عاملة ذات تعليم مرتفع وهيكل أساسية داعمة للتكنولوجيا.

وأوسع الأدوات استخداماً لترويج الاستثمار الأجنبي المباشر هي تدابير الترويج العامة والحوافز ومناطق تجهيز الصادرات. أما الحوافز، المستخدمة في كامل نطاق صناعات الخدمات، فهي أكثر ما تكون شيوعاً في السياحة والنقل والخدمات المالية. وكما هو الحال في مجال التصنيع، يوجد خطر يتمثل في السباق على استخدام الحوافز، ولا سيما لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات الموجه نحو التصدير. ويزداد هذا الخطر حدة بفعل الطبيعة الطليقة لكثير من مشاريع الخدمات الموجهة نحو التصدير.

ويمكن أن يكون ترويج الاستثمار ناجحاً بصورة خاصة إذا كانت المتطلبات الأساسية مناسبة. فبالنسبة إلى الخدمات، تتسم المهارات بأنها حيوية، شأنها في ذلك شأن وجود هياكل أساسية للاتصالات الدولية يُعوّل عليها ومن أحدث طراز، ولا سيما إذا كانت الخدمات التي يُنقل إنتاجها إلى الخارج مستهدفة. وتحتل قضايا اللوائح التنظيمية أيضاً باهتمام متزايد، وخاصة في مجال أمن البيانات، وهو مجال يلزم تحسینه في عدد من بلدان المقصد.

وينبغي تكملة ترويج الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات باتباع سياسات تهدف إلى تناول أوجه القلق الممكن ظهورها بخصوص هذا الاستثمار، كما تهدف إلى تعظيم الفوائد المستتقة من وجود شركات أجنبية في هذا القطاع. والفوائد الرئيسية المترتبة على الاستثمار الأجنبي المباشر تتحقق في الأجل الطويل عندها تكون الشركات عبر الوطنية قد مدت جذورها في الواقع المحلي ووسعت من عملياتها وحسنت المهارات المحلية وأقامت صلات مع المؤسسات المحلية ورفعت مستوى التكنولوجيا. ويتعين على الحكومات أن تحث الشركات عبر الوطنية الباحثة عن السوق إلى تعميق وتوسيع عملياتها، وأن تحث الشركات الموجهة نحو التصدير على البقاء ورفع المستوى عندما ترتفع فيه الأجور ويظهر منافسون أرخص. وينبغي أن تسعى السياسات المتبعة في هذا المجال إلى تحسين القدرات والمهارات والمؤسسات والهياكل الأساسية المحلية تمشياً مع الواقع السوقي والتكنولوجي المتغير.

... بما في ذلك عن طريق الخصخصة، التي تتطلب تنفيذ سياسات مكاملة.

أدى فتح باب الدخول إلى خدمات شتى في مجال الهياكل الأساسية أمام الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار برامج الخصخصة إلى إطلاق زيادات لم يسبق لها مثيل في هذا الاستثمار. وفي حين أن إشراك الشركات الأجنبية في خدمات الهياكل الأساسية يمكن أن يجلب رأس مال جديداً وخدمات أكثر وأفضل، فإنه يمكن أيضاً أن يسنطوي على تكاليف. فالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات عن طريق الخصخصة يطرح تحدياً خاصاً من حيث القواعد التنظيمية وأسلوب الإدارة.

ويتعين أن تضع الحكومات أهدافاً واضحة لإشراك الاستثمار الأجنبي المباشر في خصخصة الخدمات. فلكي تنجح الخصخصة، يكون من المهم بوجه خاص أن تقيم الحكومات توازناً بين اعتبارات الميزانية والاعتبارات الأخرى، مثل تقديم الخدمات بكفاءة وبشكل تنافسي، وبأسعار يقدر عليها الفقراء و/أو أولئك الذين يعيشون في مناطق متناثرة السكان. وتتطلب برامج الخصخصة الكبيرة بيئة مؤسسة مناسبة تكفل اتساق السياسات واتسامها بالترابط والكفاءة. والشركات عبر الوطنية هي مؤسسات معقدة، وتميل المعاملات والعقود ذات الصلة إلى أن تكون ذات طبيعة تقنية وهي تنطوي على رصد التزامات عديدة فيما بعد الخصخصة. ويمكن للوكالات المتخصصة المعنية بالخصخصة أن تساعد في هذا الصدد بالقيام بعملية اختيار تنافسية تتيح برنامج إجراءات للمستثمرين تتم فيه جميع الإجراءات في مكان واحد، وبالحفاظ على الاستقلال عن الحكومات والمصالح المكتسبة في مؤسسات الأعمال المملوكة للدولة.

ويمثل تنظيم صناعات الخدمات تحدياً آخر. ففي حين أن المستثمرين الأجنب كثيراً ما ينجذبون إلى الأصول التي تتمتع برىح احتكاري أو رىح يحققه احتكار القلة، فإن مصلحة البلدان المضيفة هي تقليل هذا الرىح إلى أدنى حد، بما في ذلك تقليله عن طريق اتباع نُظم قواعد تنظيمية مصممة جيداً. وينبغي أن تتناول هذه النُظم قدرة المستثمرين على تحصيل مدفوعات مقابل الخدمات التي يقدمونها، وينبغي أيضاً أن تحتوي على مبادئ واضحة لتحديد أسعار الخدمات وعلى إجراءات لتسوية المنازعات. وبالإضافة إلى ذلك، يتعين أن تتناول هذه النظم القضايا المتصلة بضمان وصول الكافة إلى الخدمات الأساسية، على أن تؤخذ في الحسبان حالة السكان الفقراء والذين يعيشون في مناطق نائية. وفضلاً عن ذلك، ينبغي تكملة نُظم القواعد التنظيمية بسياسة ملائمة لتشجيع المنافسة. وقد تكون إعادة هيكلة صناعة ما قبل خصخصتها أمراً مساعداً في هذا الصدد؛ وربما يمكن تيسير هذه العملية في البلدان المنخفضة الدخل عن طريق المساعدة الإنمائية الرسمية المتصلة بالموضوع.

اتفاقات الاستثمار الدولية في مجال الخدمات آخذة في الانتشار، منشئةً بذلك شبكة من القواعد متعددة الطبقات ومتعددة الأوجه تطرح تحديات أمام التنمية.

تكاثرت على مدى العقد الماضي عدد اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتناول الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، مما نتج عنه نشوء شبكة للقواعد الدولية متعددة الطبقات ومتعددة الأوجه. ولذلك ففي كثير من مجالات الاستثمار الأجنبي المباشر في ميدان الخدمات، تجري على نحو متزايد في إطار هذه الاتفاقات عملية رسم السياسات على الصعيد الوطني. وتختلف الاتفاقات فيما بينها من حيث النهج المتبع فيها بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات (فقد يكون النهج قائماً على الاستثمار أو قائماً

على الخدمات أو مزيجاً منهما) ومن حيث أحكامها الأساسية (كأن تُنظم الدخول مقابل أن تحمي الاستثمار، وكأن تعتمد نهجاً مركزاً على قائمة إيجابية مقابل أن تعتمد نهجاً مركزاً على قائمة سلبية عند تحديد الالتزامات). وتحتوي عدة اتفاقات استثمار دولية في مجال الخدمات على إجراءات متابعة وفصول مستقلة فيما يتعلق بصناعات خدمات محددة.

ويمكن لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تتيح إطاراً مستقراً قابلاً للتنبؤ به وشفافاً لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات ولإفادة منه. وفي الوقت نفسه، توجد عملية معقدة من التفاعل بين السياسات الوطنية والسياسات الدولية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات. أما طبيعة هذا التفاعل فيمكن إما أن تكون مستقلة مدفوعة بالتحريير أو مدفوعة باتفاق الاستثمار الدولي، أو شيئاً ما بين هذا وذاك. وفي نهاية المطاف، يكون هذا التفاعل محدداً حسب البلد وحسب السياق، مما ينشئ تحديات إضافية أمام واضعي السياسات الذين يسعون إلى تنظيم الخدمات.

وعلاوة على ذلك، يتعين على واضعي السياسات ضمان أن تكون القواعد الدولية متسقة أو متكاملة فيما بينها من أجل تجنب التزايدات. وينبغي أيضاً أن تتناول هذه القواعد القضايا التي تنشأ عند الحد الفاصل بين تحرير الخدمات وتنظيمها. وأخيراً يتعين على واضعي السياسات إقامة توازن بين استخدام اتفاقات الاستثمار الدولية في مجال الخدمات من أجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا المجال والحفاظ على المرونة الضرورية لتحقيق الأهداف الإنمائية الوطنية المتصلة بقطاع الخدمات. ومن المهم أن تسمح اتفاقات الاستثمار الدولية بهذه المرونة. وهذا أمر هام بوجه خاص للبلدان النامية، بالنظر إلى حاجتها إلى مراعاة أهداف سياساتها الموجهة نحو التنمية وإلى القيام بذلك النوع من عمليات المحاولة والخطأ المطلوبة لتحديد خيارات السياسة العامة الأفضل ملائمة لمستوى التنمية بها.

وختاماً، فلإفادة من اقتصاد عالمي معولم ومتربط على نحو متزايد، يتعين على البلدان أن تعزز قدراتها على عرض خدمات تنافسية. وإذا كانت الأوضاع سليمة، يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يساعد على تحقيق ذلك. وأهم إسهام لهذا الاستثمار هو جلب رأس المال والمهارات والتكنولوجيا التي تحتاج البلدان إليها لإقامة صناعات خدمات ذات قدرة على المنافسة. وهذا ينطبق ليس فقط على الخدمات الجديدة التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات، ولكن أيضاً على الخدمات التقليدية مثل الهياكل الأساسية والسياحة. وعلاوة على ذلك وفي الوقت الذي تصبح فيه الخدمات أكثر قابلية للتداول التجاري، يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يساعد على ربط البلدان

النامية بسلاسل القيمة العالمية في مجال الخدمات. وتضم هذه السلاسل شبكات إنتاج الخدمات الدولية التي تتسم بأهمية متزايدة للوصول إلى الأسواق الدولية. وفي الوقت نفسه يلزم الحذر عند اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات. وعلى سبيل المثال، فإن بعض الخدمات (ولا سيما المرافق والهياكل الأساسية) قد تكون احتكارات طبيعية فتكون بالتالي عرضة لإساءة استعمال القوة السوقية (سواء أكانت الشركات محلية أم أجنبية). وتتسم خدمات أخرى بأهمية اجتماعية وثقافية كبيرة؛ ويمكن لكامل نسيج المجتمع أن يتأثر بالاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الصناعات. ومن ثم يتعين على البلدان أن تقيم توازناً بين الكفاءة الاقتصادية والأهداف الإنمائية الأوسع نطاقاً.

وهذا هو السبب في أن من المهم إيجاد المزيج الصحيح من السياسات. ففي ضوء التحول نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، تواجه البلدان النامية تحدياً مزدوجاً هو: تهيئة الأوضاع اللازمة - المحلية والدولية - لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات والعمل في الوقت نفسه على تقليل آثاره السلبية المحتملة إلى أدنى حد. وفي كل من الحالتين يتمثل الحل في انتهاج السياسات السليمة، في إطار استراتيجية إنمائية أوسع نطاقاً. والأمر الأساسي في هذه السياسات هو رفع مستوى الموارد البشرية والهياكل الأساسية المادية (ولا سيما في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات) التي تتطلبها معظم الخدمات الحديثة. ولا بد للتنمية، في الاقتصاد العالمي القائم اليوم، من وجود قطاع خدمات قادر على المنافسة دولياً.



روينز ريكوبيرو
الأمين العام للأونكتاد

جنيف، آب/أغسطس ٢٠٠٤

المرفق

تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤
التحول نحو الخدمات

جدول المحتويات

تصدير
استعراض عام

الجزء الأول

توقع انتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الأول - توقع استئناف نمو الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي

ألف - هبوط التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر مرة أخرى - ولكن الانتعاش هو في الطريق

١- صورة غير مستوية

٢- ما زال الإنتاج الدولي ينمو

٣- لم تحقق بلدان كثيرة إمكاناتها

(أ) الرقم القياسي لكل من أداء وإمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل

(ب) الرقم القياسي لأداء الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج

باء - الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من البلدان النامية أصبح ذا أهمية

جيم - التوزيع القطاعي الآخذ في التغير

دال - الآفاق المتوقعة: توقع استئناف النمو

مرفق الفصل الأول - مدى اتسام الشركات عبر الوطنية بالانتشار عبر الوطني؟

الفصل الثاني - الاتجاهات الإقليمية للاستثمار الأجنبي المباشر: صورة مختلطة

ألف - البلدان النامية

١- أفريقيا: حدوث تحول

(أ) استعادة التدفقات الداخلة للزخم

(ب) السياسات متحررة على نحو متزايد

- (ج) الهيمنة للموارد الطبيعية والخدمات
(د) الآفاق المتوقعة إيجابية
- ٢- آسيا والمحيط الهادئ: انطلاقة
(أ) انتعاش معتدل
(ب) حدث مزيد من التحسّن في السياسات
(ج) الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات في تزايد
(د) آفاق متوقعة مباشرة بالأمل
- ٣- أمريكا اللاتينية والكاريبي: سنة أخرى مخيبة للآمال
(أ) تدهور مستمر في الاتجاهات والآفاق المتوقعة: فقدان للثقة
(ب) تطورات السياسات: مواصلة التحرير
(ج) تحليل الأنماط القطاعية: هبوط الاستثمار الأجنبي المباشر في جميع القطاعات
(د) آفاق متوقعة أفضل: متى تنتعش تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- باء - أوروبا الوسطى والشرقية: في انتظار الرواج
١- هبوط حاد في الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، وارتفاع حاد في الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج
(أ) الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل: أداء الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي أضعف من أداء البلدان الأخرى في أوروبا الوسطى والشرقية
(ب) التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر: زيادة قوية
- ٢- آثار العضوية في الاتحاد الأوروبي على السياسة العامة الوطنية
٣- التحول نحو الخدمات يحقق تغييرات هيكلية
٤- الآفاق المتوقعة: مشرقة مرة أخرى
- جيم - البلدان المتقدمة: استمرار الهبوط، ولكن الآفاق المتوقعة جيدة
١- اتجاهات غير مستوية
٢- استجابات السياسة العامة
٣- هيمنة الخدمات
٤- الآفاق المتوقعة: سينتعث الاستثمار الأجنبي المباشر مرة أخرى ولكن ليس في كل مكان.

الجزء الثاني التحول نحو الخدمات

الفصل الثالث: نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات والآثار المترتبة عليه

- ألف - تغير أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات
- ١ - نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات وتغيير مزيجه
 - ٢ - تغير التوزيع فيما بين بلدان الوطن والبلدان المضيفة
 - (أ) الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج
 - (ب) الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل
 - ٣ - الانتشار عبر الوطني أكثر انخفاضاً في قطاع الخدمات ويختلف حسب الصناعة والبلد
 - ٤ - أشكال الاستثمار غير القائمة على رأس المال السهمي شائعة في مجال الخدمات

- باء - الجهات الفاعلة والقوى المحركة
- ١ - الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال السلع تستثمر في الخدمات
 - ٢ - الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الخدمات تتوسع بسرعة
 - (أ) الجهات الفاعلة
 - (ب) عمليات اندماج الشركات وشراؤها لها الصدارة في أنماط الدخول
 - (ج) اللحاق بالشركات عبر الوطنية العاملة في مجال التصنيع؟
 - ٣ - العوامل الدافعة والمحددات
 - ٤ - معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات ما زال يسعى إلى السوق - ولكن هذا أخذ في التغيير

- جيم - التأثير الواقع على البلدان المضيفة
- ١ - الموارد المالية وميزان المدفوعات
 - ٢ - تقدم الخدمات، والمنافسة والإزاحة
 - ٣ - التكنولوجيا والمعرفة والمهارات
 - ٤ - القدرة التنافسية التصديرية
 - ٥ - العمالة
 - ٦ - الأصول

مرفق الفصل الثالث - ما هي الخدمات؟ تصنيف الموارد غير المنظورة

الفصل الرابع - نقل مهام أداء الخدمات للشركات إلى الخارج: هل هو التحول العالمي القادم؟

- ألف - الثورة في القابلية للتداول التجاري
- ١ - قابلية الخدمات للتداول التجاري
 - ٢ - القيود التي ترد على نقل إنتاج الخدمات إلى الخارج
 - ٣ - هل عولمة الخدمات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات تختلف عن عولمة التصنيع؟
- باء - الآفاق المرتقبة لنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج
- جيم - الاستعانة بمصادر خارجية بالمقارنة مع أمشاط مزاولة الأعمال الحبيسة
- ١ - ما الذي يحدد كيفية الاضطلاع بنقل إنتاج الخدمات في الخارج؟
 - ٢ - سلالة جديدة من الشركات عبر الوطنية تقدم الخدمات عالمياً
- دال - البحث عن القدرة التنافسية يدفع عملية نقل إنتاج خدمات الشركات إلى الخارج
- ١ - الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بنقل إنتاج الخدمات إلى الخارج ما زال مركزاً
 - ٢ - تخفيض التكاليف وتحسين النوعية هما العاملان المحركان الرئيسيان
 - ٣ - نقل إنتاج خدمات الشركات عبر الوطنية الأوروبية إلى الخارج أقل منه في حالة منافساتها التابعة للولايات المتحدة
- هاء - التأثير على البلدان المضيفة
- ١ - الهند
 - ٢ - أماكن أخرى في آسيا
 - ٣ - أمريكا اللاتينية والكاريبي
 - ٤ - أفريقيا
 - ٥ - أوروبا الوسطى والشرقية
- واو - الآثار التي تلحق ببلدان الموطن

الجزء الثالث تحديات السياسات الوطنية والدولية

الفصل الخامس - السياسات الوطنية

- ألف - سياسات البلدان المضيفة بشأن الخدمات عامل رئيسي في تحقيق مكاسب إيجابية
- ١ - انفتاح البلدان على الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات
 - ٢ - الفوائد المستمدة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات المتصلة بالهياكل الأساسية: حالة الحصص
 - ٣ - ترويج الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات
 - (أ) وكالات ترويج الاستثمار تستهدف الخدمات على نحو متزايد
 - (ب) دور الحوافز
 - (ج) مناطق تجهيز الصادرات في البلدان النامية ترى وجود إمكانات في مجال الخدمات
 - (د) الهياكل الأساسية وتنمية المهارات
 - (هـ) قضايا القواعد التنظيمية المتصلة بحماية البيانات والملكية الفكرية
 - ٤ - الاستفادة بقدر أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات: رفع المستوى وإقامة الصلات

باء - بلدان الموطن: تحدي التكيف

- ١ - رد الفعل إزاء عملية نقل إنتاج الخدمات في الولايات المتحدة
- ٢ - الاستجابة الأوروبية لذلك
 - (أ) المملكة المتحدة
 - (ب) استجابات أوروبية أخرى
- ٣ - ردود الفعل في بلدان متقدمة أخرى
- ٤ - مواجهة التحدي المتعلق بالتكيف

جيم - استنتاجات

الفصل السادس - السياسات الوطنية والدولية: تفاعل معقد ودينامي

- ألف - الشبكة المتعددة الأوجه المتنامية من اتفاقات الاستثمار الدولية المتعلقة بالخدمات
- ١ - الطبيعة المتطورة لُنُهج تناول الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات
 - ٢ - السمات البارزة

باء - التعقيدات والتحديات

جيم - السياسات الوطنية والدولية: تفاعل معقد ودينامي

دال - خاتمة: إقامة توازن موجه نحو التنمية

المراجع

المرفق ألف - أرقام وجداول النص الإضافي

المرفق باء - مرفق إحصائي

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

استبيان

قائمة بتقارير الاستثمار العالمي

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.91.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, DC2-853
Rm. C. 113-1
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel.: ++41 22 917 2612
Fax: ++4122 917 0027
E-mail: unpubli@unog.ch

أو United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17
U.S.A.
Tel.: ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646
Fax: ++1 212 963 3489
E-mail: publications@un.org

على الإنترنت: www.un.org/Pubs/sales.htm

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

Karl Sauvant
Director

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
Telephone: ++41 22 907 5007
Fax: ++41 22 907 0498
E-mail: karl.sauvant@unctad.org

الإنترنت: www.unctad.org/en/subsites/dite

استبيان

تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٤: التحوّل نحو الخدمات

من أجل تحسين نوعية وجدوى أعمال شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع التابعة للأمم المتحدة، يكون من المفيد تلقي آراء القراء بشأن هذا المنشور وغيره من المنشورات المماثلة. ولذا يرجى التفضل بالرد على الاستبيان التالي وإرساله إلى العنوان المبين أدناه:

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

هذا الاستبيان متاح أيضاً لغرض الرد عليه على الإنترنت، الموقع: www.unctad.org/wir

أو بالفاكس على الرقم: (+41 22) 907.04.98

١- اسم المحيب وعنوانه المهني (اختياري):

٢- أي الأوصاف التالية أقرب إلى مجال عملكم؟

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

٣- في أي بلد تعملون؟

٤- ما هو تقييمكم لمحتويات هذا المنشور؟

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

٥- ما مدى فائدة هذا المنشور لعملكم؟

- | | | | | | |
|--------------------------|-----------|--------------------------|----------------|--------------------------|------------------|
| <input type="checkbox"/> | مفيد جداً | <input type="checkbox"/> | مفيد إلى حد ما | <input type="checkbox"/> | لا صلة له بالعمل |
|--------------------------|-----------|--------------------------|----------------|--------------------------|------------------|

٦- يرجى تبيان أكثر ثلاثة أشياء أعجبتكم في هذا المنشور وكيف تفيدكم في عملكم:

٧- يرجى تحديد أكثر ثلاثة أشياء لم تعجبكم في هذا المنشور:

٨- ما مدى فائدة هذه المنشورات لكم في عملكم، في المتوسط؟

مفيدة جداً مفيدة إلى حد ما لا صلة لها بالعمل

٩- هل تتلقون بانتظام المنشور المعنون Transnational Corporations (الشركات عبر الوطنية) (الذي كان يسمى سابقاً The CTC Reporter)، وهو المجلة التي تصدر عن الشعبة ثلاث مرات سنوياً؟

نعم لا في حالة النفي، يرجى وضع علامة أدناه إذا كانت لديكم رغبة في تلقي عينة منها ترسل إلى الاسم والعنوان المبيينين أعلاه. المنشورات الأخرى التي تودون تلقيها بدلاً منها (انظر قائمة المنشورات):

١٠- كيف وأين حصلتم على هذا المنشور:

اشتريته خلال حلقة دراسية/حلقة عمل
طلبت نسخة مجانية بالبريد المباشر
غير ذلك

١١- هل تودون الحصول بواسطة البريد الإلكتروني على معلومات عن أعمال الأونكتاد في مجال الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع؟ إذا كان الجواب بالإيجاب، يرجى تزويدنا بعنوان البريد الإلكتروني الخاص بكم:
