مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

الأونكتاد

تقرير الاستثمار العالمي 2011

عرض عام

أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال

الأمم المتحدة

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

الأونكتاد

تقرير الاستثمار العالمي 2011

عرض عام

أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال

الأمم المتحدة
نيويورك وجنيف، 2011

ملاحظة

إن شعبة الاستثمار وتنمية المشاريع، التابعة للأونكتاد، هي مركز تفوّق عالمي يتناول القضايا المتصلة بالاستثمار وتنمية المشاريع في منظومة الأمم المتحدة. وتعتمد هذه الشعبة على خبرة عامة ودراية فنية دولية امتدت ثلاثة عقود ونصف العقد في مجالات البحوث وتحليل السياسات، وبناء توافقات الآراء على المستوى الحكومي الدولي، وتقديم المساعدة التقنية إلى البلدان النامية.

ومصطلحا "البلد"/"الاقتصاد" المستخدمان في هذا التقرير يشيران أيضاً، حسب الحالة، إلى الأقاليم أو المناطق؛ وليس في التسميات المستخدمة في هذا التقرير ولا في طريقة عرض المادة الواردة فيه ما يتضمن الإعراب عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها. وبالإضافة إلى ذلك، فإن تسميات مجموعات البلدان لا يُقصد بها إلا تلبية الأغراض الإحصائية أو التحليلية وليس فيها ما يعبّر بالضرورة عن أي حكم بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلد بعينه أو التي بلغتها منطقة بعينها في عملية التنمية. والتجمعات الرئيسية للبلدان المستخدمة في هذا التقرير تتَّبع التصنيف الذي يسير عليه المكتب الإحصائي للأمم المتحدة. وهذه التجمعات هي:

البلدان المتقدمة: وهي البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (عدا تركيا، وجمهورية كوريا، وشيلي، والمكسيك)، بالإضافة إلى البلدان الأعضاء الجديدة في الاتحاد الأوروبي التي ليست أعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (بلغاريا، ورومانيا، وقبرص، ولاتفيا، وليتوانيا، ومالطة)، علاوة على أندورا، وبرمودا، وسان مارينو، وليختنشتاين، وموناكو.

الاقتصادات الانتقالية: وهي جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة.

الاقتصادات النامية: وهي عموماً جميع الاقتصادات غير المذكورة تحديداً أعلاه. وللأغراض الإحصائية، فإن البيانات المتعلقة بالصين لا تشمل البيانات المتعلقة بمنطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة وبمنطقة ماكاو الإدارية الخاصة وبمقاطعة تايوان الصينية.

ولا ينبغي تفسير أي إشارة إلى شركات ما وإلى أنشطتها على أنها تعني تأييد الأونكتاد لهذه الشركات أو لأنشطتها.

والحدود والأسماء الواردة في الخرائط المعروضة في هذا المنشور والتسميات المستخدمة في تلك الخرائط لا تنطوي على إقرارها أو قبولها رسمياً من جانب الأمم المتحدة.

وقد استُخدمت الرموز التالية في الجداول:

- تدل النقطتان المتجاورتان (..) على أن البيانات غير متاحة أو أنها لم ترد بصورة منفصلة. وقد حُذفت الصفوف من الجداول في حالة عدم توافر بيانات متعلقة بشأن عنصر من عناصر الصف؛
- وتدل الشَرطة الأفقية (–) على أن البند يساوي صفراً أو على أن قيمته لا تُذكر؛
- ويدل الفراغ في الجدول على عدم انطباق البند، ما لم يُذكَر خلاف ذلك؛
- وتدل الشَرطة المائلة (/) الواردة بين عامين، مثل ١٩٩٤/١٩٩٥، على سنة مالية؛
- ويدل استخدام الشَرطة الأفقية (–) الواردة بين عامين، مثل ١٩٩٤–١٩٩٥، على الفترة المعنية كاملةً، بما في ذلك سنة البدء وسنة الانتهاء؛
- ويقصد بعبارة "دولار/دولارات" دولار/دولارات الولايات المتحدة الأمريكية، ما لم يُذكَر خلاف ذلك؛
- وتشير المعدلات السنوية للنمو أو التغيير إلى المعدلات السنوية المركَّبة، ما لم يُذكَر خلاف ذلك؛

وحواصل جمع الأرقام والنسب المئوية الواردة في الجداول لا تساوي بالضرورة المجاميع المبيَّنة وذلك بسبب التقريب.

والمادة الواردة في هذه الدراسة يجوز اقتباسها بحرية، مع ذكر المصدَر على الوجه المناسب.

تصدير

لم ينتعش الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي انتعاشاً كاملاً ليعود إلى مستواه السابق للأزمة، وإن كانت بعض المناطق قد تحقق لديها الانتعاش على نحو أفضل من مناطق أخرى. وليس السبب هو القيود المتعلقة بالتمويل بل هو المخاطر وأوجه عدم التيقّن التنظيمي المتصوَّرة في ظل اقتصاد عالمي هش.

ويتوقع *تقرير الاقتصاد العالمي لعام ٢٠١١* انتعاش تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لتعود إلى المستويات السابقة للأزمة على مدى العامين القادمين، إلا إذا حدثت أي صدمات اقتصادية غير متوقعة. والتحدي المطروح على الأوساط الإنمائية هو جعل هذا الاستثمار المتوقّع يحقق تأثيراً أكبر على جهودنا الرامية إلى تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية.

وفي عام ٢٠١٠، وللمرة الأولى، تمكنت الاقتصادات النامية من تلقي ما يقرب من نصف التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد العالم. كما ولّدت هذه الاقتصادات مستويات قياسية من التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر، التي وُجِّه كثير منها إلى بلدان أخرى في الجنوب. وهذا يشكل برهاناً آخر على تنامي أهمية الاقتصادات النامية بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، وأهمية التعاون والاستثمار بين الجنوب والجنوب بالنسبة إلى التنمية المستدامة.

وتعمل الشركات عبر الوطنية، على نحو متزايد، مع الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية عن طريق صفيفة آخذة في الاتساع من نماذج الإنتاج والاستثمار، مثل التصنيع التعاقدي، والزراعة التعاقدية، والاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات، ومنح الامتيازات، ومنح التراخيص. وهذه الظواهر الجديدة نسبياً تطرح فرصاً أمام الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية تسمح لها بتعميق اندماجها في الاقتصاد العالمي المتطور بسرعة، وبتعزيز إمكانات طاقتها الإنتاجية الناشئة محلياً، وبتحسين قدرتها التنافسية الدولية.

وسيتوقف تسخير الإمكانات الكاملة لهذه التطورات الجديدة على وضع السياسات بحكمة وبناء المؤسسات من جانب الحكومات والمنظمات الدولية. ويحتاج أصحاب المشاريع ومؤسسات الأعمال في الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية إلى أُطر يمكن لهم في حدودها أن يستفيدوا بالكامل من تكامل الإنتاج والتجارة الدوليين. وإنني أزكّي هذا التقرير، بما يتضمنه من ثروة بحثية وتحليلية، لواضعي السياسات ولمؤسسات الأعمال في إطار سعيهم إلى تحقيق النجاح في التنمية في عالم سريع التغير.

بان كي – مون
الأمين العام للأمم المتحدة

نيويورك، حزيران/يونيه ٢٠١١

شكر وعرفان

قام بإعداد *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١* فريق يرأسه 'جيمس جان'، وكان من بين أعضاء الفريق 'ريتشارد بولجوين'، و'كوينتين ديبرييه'، و'ماساتاكا فوجيتا'، و'توماس فان عيفين'، و'مايكل هاني'، و'كالمان كالوتاي'، و'جواكيم كارل'، و'رالف كروغر'، و'غيويونغ ليانغ'، و'أنتوني ميلر'، وحافظ ميرزا، ونيكول موسى، و'شين أوهيناتا'، و'أستريت سولستاروفا'، و'إليزابيث تويرك'، و'يورغ ويبر'، و'كي هِوى وي'. رأسهم في التقرير أيضاً 'وولفغانغ آلشنر'، و'أمار بيكيلي'، و'فريد ريكو دي بياسيو'، و'حامد القاضي'، و'آرييل إيانييه'، و'ليزي ميدرانو'، و'كاي مينغي، و'أبراهام بنغاش'، و'سيرجي ريبينسكي'، وكريستوف سبينيمان'، و'كاتارينا فورتمان'، و'يانغجون يو'.

وعمل 'بيتر باكلي' مستشاراً رئيسياً *لتقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١* الذي استفاد أيضاً من المشورة التي قدمها 'إيلان ألون'، و'مارك كاسوف، و'لورين إيدن، و'بيير غيسلان'، و'جوستين لين'، و'ساريانا كندان'، و'تيد موران'، وراجينيش نارولا'، و'بيير سوفيه'.

وقد حظي إنتاج ونشر *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١* بالدعم من 'تسيرينبونتساغ باتبولد'، وإليزابيث آنودو – ماريشال'، و'سيفيرين إيكسكوفييه'، و'روساليا غوبينا'، و'ناتاليا ميرامو – باشايايني'، و'شانتال راكوتوندراينيبي'، و'كاتيا فيو'.

وقام 'كريستوفر لونغ' بتحرير النسخة المعدة للطباعة، وقام 'لورانس دوشمين' و'تيس فينتورا' بتنفيذ الحروف. وصمّمت 'صوفي كومبيت' الغلاف.

واستفاد الفريق، في مراحل مختلفة من إعداد التقرير وخاصة أثناء الحلقات الدراسية الأربع التي نُظمت لمناقشة المسودات الأولى للتقرير، من تعليقات وإسهامات وردت من 'رولف ألدونغ'، و'ماري – كلود ألار'، و'يوكيكو أراي'، و'راشمي بانغا'، و'فرانسيس بارتيلز'، و'سفين بيهرينت'، و'جيم بينديل'، و'ناتالي بيرناسكوني'، و'نيلز بهيندا'،

و‘فرانسيسكو جيابوشي‘، و‘سيمون كولييه‘، و‘دينيس دانـــلاب – هينكلَـــر‘ و‘كـــيفين غالاغَر‘، و‘باتريك غينين‘، و‘سيمونا جينتيلي – لوديكي‘، و‘دافيد هالام‘، و‘جيـــوفري هاميلتون‘، و‘فابريس حاتم‘، و‘إكسياومينغ هي‘، و‘توه مَنْ هينغ‘، و‘بول هونين‘، و‘آنـــا جوبان – بريت‘، و‘كريستوفر كيب‘، و‘باسكال ليو‘، و‘سيلسو مانانغـــان‘، و‘آرفينـــد مايارام‘، و‘رولاندو موتا‘، و‘جان – فرانسوا أوترفيل‘، و‘بيتـــر ماتشلينـــسكي‘، و‘رام مودامبي‘، و‘سام مورادزيكوا‘، و‘بيتر نونيكامب‘، و‘أوفاه أوبالي‘، و‘يوست بـــاوفيلِن‘، و‘كارلو بيتروبيلي‘، و‘جايا براكاش برادهان‘، وحسن قاقايا، و‘غيشـــا رولانـــز‘، و‘أولا شفاغَر‘، و‘إميلي سيمز‘، و‘برايان سمارت‘، و‘جاغيت سينغ سراي‘، و‘براد ســـتيلوِل‘، و‘روجَر سترينج‘، و‘تيموثي ج. ستيرجيون‘، و‘دينيس تاشيكي‘، و‘آنا تيريسا تافـــاريس ليمان‘، و‘سيلكي تروم‘، و‘فريديريكو آراوخو توروبّا‘، و‘بيتـــر أوتينـــغ‘، و‘كيرناغـــان ويب‘، و‘جاك دي فيرا‘، و‘زبيغنيو زبمني‘.

وأسهم في التقرير أيضاً مسؤولون عديدون من مصارف مركزية ووكـــالات حكومية، ومنظمات دولية ومنظمات غير حكومية.

ويجدر بالتنويه البالغ الدعم المالي الذي قُدم من حكومتي فنلندا والسويد.

المحتويات

الصفحة

الرسائل الرئيسية x

عرض عام

اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوقعاته..... ١

اتجاهات سياسات الاستثمار ١٩

أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال... ٢٦

الرسائل الرئيسية

اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوقعاته

ارتفعت *تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم ارتفاعاً معتدلاً* لتصل إلى ١,٢٤ تريليون دولار في عام ٢٠١٠، ولكنها ما تزال أدنى بنسبة ١٥ في المائة عن متوسطها قبل الأزمة. وهذا مباين للناتج الصناعي والتجارة على نطاق العالم اللذين عادا إلى مستوياتهما قبل الأزمة. ويقدر الأونكتاد أن الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي سينتعش ليصل في عام ٢٠١١ إلى مستواه القائم قبل الأزمة، أي سيزداد إلى ١,٤-١,٦ تريليون دولار، ويقترب في عام ٢٠١٣ من الذروة التي كان قد بلغها في عام ٢٠٠٧. وهذا السيناريو الإيجابي صحيح إذا لم تحدث أي صدمات اقتصادية عالمية غير متوقعة يمكن أن تنشأ عن عدد من عوامل الخطر التي ما زالت تمارس مفعولها.

وقد تمكنت الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية معاً، لأول مرة، من اجتذاب أكثر من نصف التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر من هذه الاقتصادات قد بلغت مستويات مرتفعة قياسية واتجهت معظم استثمارات هذه الاقتصادات إلى بلدان أخرى في الجنوب. وعلى النقيض من ذلك، استمرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان المتقدمة في الانخفاض.

وظلت بعض أفقر المناطق تشهد حدوث انخفاضات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. فالتدفقات المتجهة إلى أفريقيا وأقل البلدان نمواً والبلدان النامية غير الساحلية والدول النامية الجزرية الصغيرة قد انخفضت جميعاً، وهو ما حدث للتدفقات المتجهة إلى جنوب آسيا. وفي الوقت نفسه، فإن المناطق الناشئة الرئيسية، مثل شرقي آسيا وجنوب شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية، قد شهدت نمواً قوياً في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

والإنتاج الدولي آخذ في التوسع، كما أن المبيعات الخارجية والعمالة والأصول هي جميعاً في ازدياد. وقد ولّد إنتاج الشركات عبر الوطنية على نطاق العالم قيمة مضافة تبلغ

قرابة ١٥ تريليون دولار في عام ٢٠١٠، وهو ما يبلغ نحو ربع الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وكان نصيب الشركات الأجنبية التابعة للشركات عبر الوطنية أكثر من ١٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي وثلث الصادرات العالمية.

كذلك فإن الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة هي مصدر ناشئ هام من مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر. ويوجد على الأقل ٦٥٠ شركة عبر وطنية مملوكة للدولة تضم ٨ ٥٠٠ شركة أجنبية تابعة لها على نطاق الكرة الأرضية. وبينما تمثل هذه الشركات أقل من ١ في المائة من الشركات عبر الوطنية فإن نصيب استثماراتها المتجهة إلى الخارج قد بلغ ١١ في المائة من الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم في عام ٢٠١٠. وقد أثارت ملكية وإدارة الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة أوجه قلق في بعض البلدان المضيفة بخصوص جملة أمور من بينها تساوي فرص النشاط والأمن القومي بما ينطوي عليه التوسع الدولي لهذه الشركات من آثار تنظيمية.

اتجاهات سياسات الاستثمار

ظل تحرير الاستثمار وتعزيزه هما العنصر المهيمن في سياسات الاستثمار في الآونة الأخيرة. ومع ذلك فإن خطر الحمائية الاستثمارية قد ازداد بالنظر إلى تراكم التدابير الاستثمارية والإجراءات الإدارية التقييدية على مدار السنوات الماضية.

ونظام اتفاقات الاستثمار الدولية هو في مفترق الطرق. ففي ظل وجود قرابة ٦ ١٠٠ معاهدة وكثير من المفاوضات الجارية والآليات المتعددة لتسوية المنازعات في هذا الصدد، فإن هذا النظام قد اقترب من نقطة أصبح عندها من الكبر والتعقيد ما يتعذر معه على الحكومات والجهات المستثمرة على السواء أن تتعامل معه، ومع ذلك فإنه ما زال يقصر عن تغطية جميع علاقات الاستثمار الثنائية الممكنة (وهو ما يتطلب ١٠٠ ١٤ معاهدة ثنائية أخرى). ويشتد وطيس المناقشات المتعلقة بالتوجه المستقبلي لنظام اتفاقات الاستثمار الدولية وتأثيره على التنمية.

وتتفاعل سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر تفاعلاً متزايداً مع السياسات الصناعية، على الصعيدين الوطني والدولي. والتحدي المطروح هو إدارة هذا التفاعل على نحو يجعل هاتين المجموعتين من السياسات تعملان معاً من أجل تحقيق التنمية. وأحد مفاتيح النجاح في هذا الصدد هو إقامة توازن بين بناء قدرة إنتاجية محلية أقوى من ناحية وتجنب الحمائية الاستثمارية والتجارية من الناحية الأخرى، شأنه في ذلك شأن تدعيم التنسيق والتعاون الدوليين.

ويتأثر مشهد سياسات الاستثمار تأثراً متزايداً بحشد كبير من معايير المسؤولية الاجتماعية الطوعية للشركات. ويمكن للحكومات أن تزيد إلى أقصى حد من الفوائد الإنمائية المستمدة من هذه المعايير عن طريق اتباع سياسات ملائمة، مثل تنسيق اللوائح المتعلقة بالإبلاغ من جانب الشركات، وإيجاد برامج لبناء القدرات، ودمج معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات في نظم الاستثمار الدولي.

أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال

إن السياسات الهادفة إلى تحسين دمج الاقتصادات النامية في سلاسل القيمة العالمية يجب، في عالم اليوم، أن تتطلع إلى أبعد من الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة. إذ يلزم أن ينظر واضعو السياسات في أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المشاركة في رأس المال، مثل التصنيع التعاقدي، والاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات، والزراعة التعاقدية، ومنح الامتيازات، ومنح التراخيص، وعقود الإدارة، والأنواع الأخرى من العلاقة التعاقدية التي تقوم عن طريقها الشركات عبر الوطنية بتنسيق أنشطة شركات البلد المضيف دون أن تمتلك حصة في هذه الشركات.

ويتسم نشاط أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال والمضطلع به عبر الحدود، على نطاق العالم، بأنه يُعتد به وهام بصورة خاصة في حالة البلدان النامية. ويقدَّر أن هذا النشاط قد تولدت عنه مبيعات تزيد على تريليوني دولار في عام ٢٠٠٩.

وبلغ نصيب التصنيع التعاقدي والاستعانة بمصادر خارجية في تقديم الخدمات ١,١-١,٣ تريليون دولار، وبلغ نصيب مَنْح الامتيازات ٣٣٠-٣٥٠ مليار دولار، ونصيب منح التراخيص ٣٤٠-٣٦٠ مليار دولار، وعقود الإدارة نحو ١٠٠ مليار دولار. وفي معظم هذه الحالات، فإن أشكال الإنتاج غير القائمة على المشاركة في رأس المال تنمو بسرعة أكبر من سرعة نمو الصناعات التي تعمل فيها.

ويمكن لأشكال الإنتاج هذه أن تحقق فوائد إنمائية هامة. فهذه الأشكال تستخدم ما يقدر بـ ١٤-١٦ مليون عامل في البلدان النامية. وتمثل قيمتها المضافة ما يصل إلى ١٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في بعض الاقتصادات. ويبلغ نصيب صادراتها ٧٠-٨٠ في المائة من الصادرات العالمية في العديد من الصناعات. وعلى وجه الإجمال، يمكن لأشكال الإنتاج هذه أن تدعم التنمية الصناعية الطويلة الأجل عن طريق بناء القدرة الإنتاجية، بما في ذلك بناؤها عن طريق نشر التكنولوجيا وتنمية المشاريع المحلية وعن طريق مساعدة البلدان النامية على تحقيق إمكانية الوصول إلى سلاسل القيمة العالمية.

وتطرح أيضاً أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال مخاطر أمام البلدان النامية. فالعمالة في التصنيع التعاقدي يمكن أن تكون دورية بدرجة مرتفعة ويسهل التخلص منها. كما أن إسهام هذه الأشكال في القيمة المضافة يمكن أن يبدو منخفضاً إذا قُيم من حيث القيمة المتحققة فعلاً من مجموع سلسلة القيمة العالمية. وتوجد أوجه قلق من أن الشركات عبر الوطنية يمكن أن تستخدم هذه الأشكال للالتفاف حول المعايير الاجتماعية والبيئية. ولكي تكفل البلدان النامية النجاح في تحقيق التنمية الصناعية الطويلة الأجل، فإنه يتعين عليها أن تخفف من خطورة أن تبقى حبيسة أنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة وأن تصبح مفرطة الاعتماد على التكنولوجيات المملوكة للشركات عبر الوطنية وسلاسل القيمة العالمية الخاضعة لهذه الشركات.

المسائل المتعلقة بالسياسات. إن تحقيق أقصى زيادة في الفوائد الإنمائية المستمدة من أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال يتطلب اتخاذ إجراءات في أربعة مجالات.

أولاً، يلزم أن تكون السياسات المتعلقة بهذه الأشكال مدمجة في استراتيجيات التنمية الوطنية الإجمالية، بما يجعلها متوائمة مع السياسات المتعلقة بالتجارة والاستثمار والتكنولوجيا وبما يؤدي إلى مواجهة مخاطر الاعتماد المفرط. ثانياً، يتعين على الحكومات أن تدعم الجهود الرامية إلى بناء القدرة الإنتاجية المحلية بغية ضمان توافر شركاء جذابين في مجال نشاط الأعمال يمكن أن تتوافر فيهم مؤهلات العمل كجهات فاعلة في سلاسل القيمة العالمية. ثالثاً، فإن ترويج وتيسير أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال يستلزمان وجود إطار قانوني ومؤسسي تمكيني قوي فضلاً عن إشراك وكالات ترويج الاستثمار في اجتذاب الشركاء من الشركات عبر الوطنية. وأخيراً، ينبغي أن تتناول السياسات النتائج السلبية والمخاطر التي تطرحها أشكال الإنتاج هذه عن طريق تعزيز القدرة على المساومة لدى الشركاء المحليين في هذه الأشكال بما يضمن المنافسة العادلة وحماية حقوق العاملين والبيئة.

عرض عام

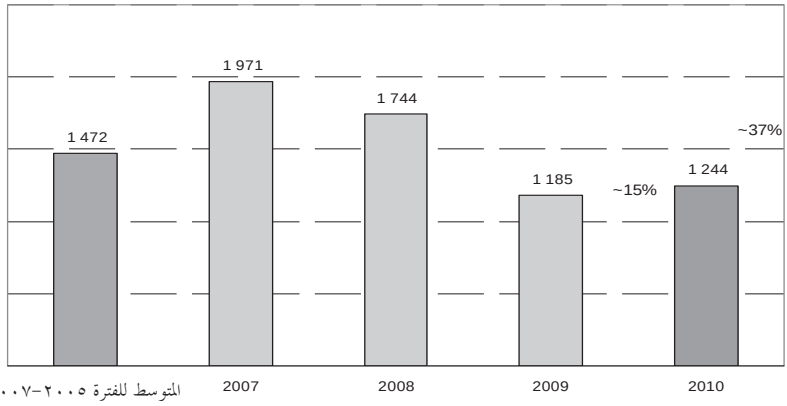
اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوقعاته

يُتوقع أن يكتسب انتعاش لاستثمار الأجنبي المباشر زخماً في عام ٢٠١١

ارتفعت التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم ارتفاعاً متواضعاً بنسبة ٥ في المائة لتصل إلى ١,٢٤ تريليون دولار في عام ٢٠١٠. وفي حين أن الناتج الصناعي العالمي والتجارة العالمية قد عادا بالفعل إلى مستوياتهما القائمة قبل الأزمة، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠١٠ قد ظلت أدنى بنحو ١٥ في المائة من مستواها القائم قبل الأزمة، وأدنى بنسبة ٣٧ في المائة تقريباً من الذروة التي كانت قد بلغتها في عام ٢٠٠٧ (الشكل ١).

الشكل ١ – التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم، المتوسط للفترة ٢٠٠٥–٢٠٠٧ والفترة من عام ٢٠٠٨ إلى عام ٢٠١٠

(بمليارات الدولارات)



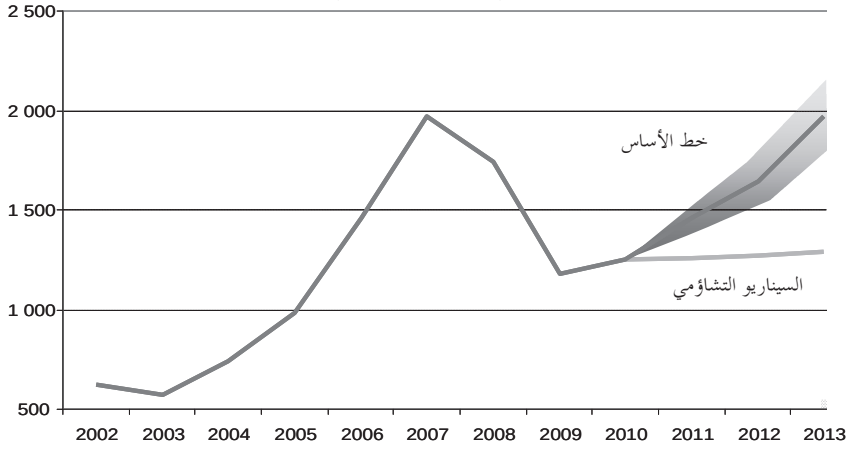
المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١* (UNCTAD, *World Investment Report 2011*).

ويتنبأ الأونكتاد بأن تواصل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انتعاشها لتصل إلى ١,٤-١,٦ تريليون دولار في عام ٢٠١١، أي إلى مستواها القائم قبل الأزمة. ويتوقع أن تزداد هذه التدفقات ارتفاعاً لتصل إلى ١,٧ في عام ٢٠١٢ وإلى ١,٩ تريليون دولار في عام ٢٠١٣، أي إلى الذروة التي كانت قد تحققت في عام ٢٠٠٧. (الشكل ٢). وتوجد فرص استثمارية جديدة أمام الشركات في جميع أنحاء المعمورة ناشئة عن الحيازات النقدية القياسية الموجودة لدى الشركات عبر الوطنية، وعن العملية الجارية المتمثلة في إعادة هيكلة الشركات والصناعات، وعن الارتفاع في قيم أسواق الأوراق المالية، وعن الانسحاب التدريجي للدول من حيازات أسهم الشركات المالية وغير المالية، والتي كان قد جرى تكوينها كتدابير داعمة أثناء الأزمة.

بيد أن بيئة نشاط الأعمال بعد الأزمة ما زالت تكتنفها أوجه عدم تيقّن. فانتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر قد يخرج عن مساره بفعل عوامل الخطر مثل عدم قابلية الإدارة الاقتصادية العالمية للتنبؤ بها، واحتمال حدوث أزمة واسعة الانتشار في الديون السيادية، والاختلالات الضريبية والمالية في بعض البلدان المتقدمة، فضلاً عن التضخم الآخذ في الارتفاع، ووجود علامات على حدوث تسارع مفرط النشاط في الاقتصادات السوقية الناشئة الرئيسية.

الشكل ٢ – التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، ٢٠٠٢–٢٠١٠، والإسقاطات المتعلقة بالفترة ٢٠١١–٢٠١٣

(بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١* (UNCTAD, *World Investment Report 2011*).

الاقتصادات الناشئة هي مراكز القوة الجديدة في الاستثمار الأجنبي المباشر

ازدادت أهمية الاقتصادات النامية بقدر أكبر في عام ٢٠١٠، سواء باعتبارها متلقية للاستثمار الأجنبي المباشر أو باعتبارها مستثمرة في الخارج. ومع تحول الإنتاج الدولي وكذلك، في الآونة الأخيرة، الاستهلاك الدولي نحو الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية، تقوم الشركات عبر الوطنية على نحوٍ متزايد بالاستثمار في المشاريع المحقّقة للكفاءة والمشاريع الباحثة عن السوق في هذه البلدان. فقد تلقت هذه الاقتصادات، لأول مرة، أكثر من نصف التدفقات العالمية الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠١٠ (الجدول ١). وكان نصف أعلى ٢٠ اقتصاداً مضيفاً للاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠١٠ مكوناً من اقتصادات نامية أو اقتصادات انتقالية.

وازدادت بقوة أيضاً، بنسبة ٢١ في المائة، تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من الاقتصادات النامية والاقتصادية الانتقالية. ويبلغ نصيبها الآن ٢٩ في المائة من التدفقات العالمية الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي عام ٢٠١٠، كانت ستة اقتصادات نامية واقتصادات انتقالية هي من بين أعلى ٢٠ اقتصاداً مستثمراً. وتتباين دينامية الشركات عبر الوطنية التابعة للأسواق الناشئة مع الوتيرة المنخفضة للاستثمار المضطلع به من جانب الشركات عبر الوطنية التابعة للبلدان المتقدمة، ولا سيما تلك المنتمية إلى أوروبا. إذ كان استثمارها المتجه إلى الخارج يبلغ فقط نحو نصف مستوى الذروة التي كان قد بلغها في عام ٢٠٠٧.

الجدول ١ – تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحسب المنطقة، ٢٠٠٨–٢٠١٠

(بمليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

	التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر			التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر		
المنطقة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠
العالم	١ ٧٤٤	١ ١٨٥	١ ٢٤٤	١ ٩١١	١ ١٧١	١ ٣٢٣
الاقتصادات المتقدمة	٩٦٥	٦٠٣	٦٠٢	١ ٥٤١	٨٥١	٩٣٥
الاقتصادات النامية	٦٥٨	٥١١	٥٧٤	٣٠٩	٢٧١	٣٢٨
أفريقيا	٧٣	٦٠	٥٥	١٠	٦	٧
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٢٠٧	١٤١	١٥٩	٨١	٤٦	٧٦
غرب آسيا	٩٢	٦٦	٥٨	٤٠	٢٦	١٣
جنوب وشرق وجنوب شرقي آسيا	٢٨٤	٢٤٢	٣٠٠	١٧٨	١٩٣	٢٣٢
جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة	١٢١	٧٢	٦٨	٦٠	٤٩	٦١
الاقتصادات الضعيفة هيكلياً والهشة والصغيرة[أ]	٦٢٫٤	٥٢٫٧	٤٨٫٣	٥٫٦	٤٫٠	١٠٫١
أقل البلدان نمواً	٣٣٫٠	٢٦٫٥	٢٦٫٤	٣٫٠	٠٫٤	١٫٨
البلدان النامية غير الساحلية	٢٥٫٤	٢٦٫٢	٢٣٫٠	١٫٧	٣٫٨	٨٫٤
الدول النامية الجزرية الصغيرة	٨٫٠	٤٫٣	٤٫٢	٠٫٩	٠٫٠	٠٫٢

المنطقة	التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر			التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر		
	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠
للتذكرة: النسبة المئوية للنصيب في التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر						
الاقتصادات المتقدمة	٥٥٫٣	٥٠٫٩	٤٨٫٤	٨٠٫٧	٧٢٫٧	٧٠٫٧
الاقتصادات النامية	٣٧٫٧	٤٣٫١	٤٦٫١	١٦٫٢	٢٣٫١	٢٤٫٨
أفريقيا	٤٫٢	٥٫١	٤٫٤	٠٫٥	٠٫٥	٠٫٥
أمريكا اللاتينية والكاريبي	١١٫٩	١١٫٩	١٢٫٨	٤٫٢	٣٫٩	٥٫٨
غرب آسيا	٥٫٢	٥٫٦	٤٫٧	٢٫١	٢٫٢	١٫٠
جنوب وشرق وجنوب شرقي آسيا	١٦٫٣	٢٠٫٤	٢٤٫١	٩٫٣	١٦٫٥	١٧٫٥
جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة	٦٫٩	٦٫٠	٥٫٥	٣٫٢	٤٫٢	٤٫٦
الاقتصادات الضعيفة هيكلياً والهشة والصغيرة[أ]	٣٫٦	٤٫٤	٣٫٩	٠٫٣	٠٫٣	٠٫٨
أقل البلدان نمواً	١٫٩	٢٫٢	٢٫١	٠٫٢	٠٫٠	٠٫١
البلدان النامية غير الجزرية	١٫٥	٢٫٢	١٫٩	٠٫١	٠٫٣	٠٫٦
الدول النامية الجزرية الصغيرة	٠٫٥	٠٫٤	٠٫٣	٠٫٠	٠٫٠	٠٫٠

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١.

(أ) دون عدها مرتين.

تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، وانتعاش عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود

أنماط قطاعية. الانتعاش المعتدل في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠١٠ يحجب خلفه اختلافات قطاعية كبيرة. فالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، الذي كان مسؤولاً عن معظم الانخفاض الذي حدث في تدفقات الاستثمار المباشر نتيجة للأزمة، قد استمر في مساره النزول في عام ٢٠١٠. وقد انخفضت جميع

قطاعات الخدمات الرئيسية (خدمات قطاع الأعمال، والتمويل، والنقل والاتصالات، والمرافق) وإن كان ذلك قد حدث بسرعات مختلفة. وشهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المالي أحد أكثر الانخفاضات حدة. وقد ارتفع نصيب التصنيف إلى نحو نصف مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر. بيد أنه في داخل قطاع التصنيف نفسه، انخفضت الاستثمارات في الصناعات الحساسة لدورة الأعمال التجارية مثل الصناعات المعدنية وصناعة الإلكترونيات. وظلت الصناعات الكيميائية (بما في ذلك المواد الصيدلانية) تتمتع بالقدرة على التكيف أثناء الأزمة، بينما انتعشت في عام ٢٠١٠ صناعات مثل الأغذية، والمشروبات والتبغ، والمنسوجات والملابس، والسيارات. وانخفض في عام ٢٠١٠ الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الاستخراجية (التي لم تعان أثناء الأزمة).

أشكال المشاركة. ازدادت قيمة صفقات اندماج واحتياز الشركات عبر الوطنية عبر الحدود بنسبة ٣٦ في المائة في عام ٢٠١٠، ولكنها كانت ما زالت تمثل فقط نحو ثلث مقدار الذروة السابقة في عام ٢٠٠٧. وتضاعفت قيمة عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود في الاقتصادات النامية. وانخفضت الاستثمارات في المجالات الجديدة في عام ٢٠١٠، ولكنها سجلت زيادة يُعتد بها من حيث القيمة والعدد على السواء خلال الأشهر الخمسة الأولى من عام ٢٠١١.

مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر. أدى تحسن الأداء الاقتصادي في كثير من أنحاء العالم وزيادة الأرباح المتحققة للشركات التابعة الأجنبية إلى زيادة الإيرادات المعاد استثمارها إلى زهاء ضعف مستواها في عام ٢٠٠٩. وانخفض في عام ٢٠١٠ المكونان الآخران للاستثمار الأجنبي المباشر وهما تدفقات الاستثمار في أسهم رأس المال (الاستثمار السهمي) والقروض المتعاقد عليها داخل الشركة.

الصناديق الخاصة. بدأ الاستثمار الأجنبي المباشر المضطلع به برعاية رأس المال السهمي الخاص في الانتعاش في عام ٢٠١٠ وكان موجهاً بصورة متزايدة إلى الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية. بيد أنه كان ما زال أدنى من مستواه في سنة الذروة وهي

عام ٢٠٠٧ بنسبة ٧٠ في المائة. وهبط الاستثمار الأجنبي المباشر الذي باشرته صناديق الثروة السيادية إلى عشرة مليارات دولار في عام ٢٠١٠، من مستواه البالغ ٢٦,٥ دولار في عام ٢٠٠٩. وقد يؤدي وجود بيئة اقتصادية عالمية أكثر مؤاتاة إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر من جانب هذه الصناديق الخاصة في عام ٢٠١١.

انتعاش الإنتاج الدولي

شهدت مؤشرات الإنتاج الدولي، بما في ذلك المبيعات الخارجية والعمالة وأصول الشركات عبر الوطنية، تحقيق مكاسب في عام ٢٠١٠ مع تحسّن الأوضاع الاقتصادية (الجدول ٢). ويقدر الأونكتاد أن مبيعات الشركات التابعة الأجنبية وقيمتها المضافة في العالم قد بلغتا ٣٣ تريليون دولار وسبعة تريليونات دولار، على التوالي. وبلغت صادرات هذه الشركات التابعة أيضاً أكثر من ستة تريليونات دولار، أي نحو ثلث الصادرات العالمية. وقامت الشركات عبر الوطنية على نطاق العالم، في إطار عملياتها في الوطن وفي الخارج على السواء، بتوليد قيمة مضافة بلغت قرابة ١٦ تريليون دولار في عام ٢٠١٠ – أي نحو ربع مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

الجدول ٢- مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، ١٩٩٠-٢٠١٠

البند	القيمة بالأسعار الجارية (بمليارات الدولارات)					معدل النمو أو التغير السنوي في العائد (في المائة)				
	١٩٩٠	متوسط ٢٠٠٥-٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠	١٩٩١-١٩٩٥	١٩٩٦-٢٠٠٠	٢٠٠١-٢٠٠٥	٢٠٠٩	٢٠١٠
التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر	٢٠٧	١ ٤٧٢	١ ٧٤٤	١ ١٨٥	١ ٢٤٤	٢٢،٥	٤٠،١	٥،٣	-٣٢،١	٤،٩
التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر	٢٤١	١ ٤٨٧	١ ٩١١	١ ١٧١	١ ٣٢٣	١٦،٩	٣٦،٣	٩،١	-٣٨،٧	١٣،١
أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل	٢ ٠٨١	١٤ ٤٠٧	١٥ ٢٩٥	١٧ ٩٥٠	١٩ ١٤١	٩،٤	١٨،٨	١٣،٤	١٧،٤	٦،٦
أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج	٢ ٠٩٤	١٥ ٧٠٥	١٥ ٩٨٨	١٩ ١٩٧	٢٠ ٤٠٨	١١،٩	١٨،٣	١٤،٧	٢٠،١	٦،٣
الدخل المتحقق على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل	٧٥	٩٩٠	١ ٠٦٦	٩٤٥	١ ١٣٧	٣٥،١	١٣،١	٣٢،٠	-١١،٣	٢٠،٣
معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل	٦،٦	٥،٩	*٧،٣*	*٧،٠*	*٧،٣*	-٠،٥	٠،٠	٠،١	-٠،٣	٠،٣
الدخل المتحقق على الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج	١٢٢	١ ٠٨٣	١ ١١٣	١ ٠٣٧	١ ٢٥١	١٩،٩	١٠،١	٣١،٣	-٦،٨	٢٠،٦

معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج	٧٫٣	٦٫٢	٧٫٠	٦٫٩	٧٫٢	-٠٫٤	٠٫٠	٠٫٠	-٠٫٢	٠٫٣
عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود	٩٩	٧٠٣	٧٠٧	٢٥٠	٣٣٩	٤٩٫١	٦٤٫٠	٠٫٦	-٦٤٫٧	٣٥٫٧
مبيعات الشركات التابعة الأجنبية	٥ ١٠٥	٢١ ٢٩٣	٣٣ ٣٠٠	٣٠ ٢١٣	٣٢ ٩٦٠	٨٫٢	٧٫١	١٤٫٩	-٩٫٣	٩٫١
القيمة المضافة (الناتج) للشركات التابعة الأجنبية	١ ٠١٩	٣ ٥٧٠	٦ ٢١٦	٦ ١٢٩	٦ ٦٣٦	٣٫٦	٧٫٩	١٠٫٩	-١٠٤	٨٫٣
مجموع أصول الشركات التابعة الأجنبية	٤ ٦٠٢	٤٣ ٣٢٤	٦٤ ٤٢٣	٥٣ ٦٠١	٥٦ ٩٩٨	١٣٫١	١٩٫٦	١٥٫٥	-١٦٫٨	٦٫٣
صادرات الشركات التابعة الأجنبية	١ ٤٩٨	٥ ٠٠٣	٦ ٥٩٩	٥ ٢٦٢	٦ ٢٣٩	٨٫٦	٣٫٦	١٤٫٧	-٢٠٫٣	١٨٫٦
العمالة المستخدمة في الشركات التابعة الأجنبية (بالآلاف)	٢١ ٤٧٠	٥٥ ٠٠١	٦٤ ٤٨٤	٦٦ ٦٨٨	٦٨ ٢١٨	٢٫٩	١١٫٨	٤٫١	٣٫٤	٢٫٠٣
الناتج المحلي الإجمالي	٢٢ ٢٠٦	٥٠ ٣٣٨	٦١ ١٤٧	٥٧ ٩٢٠	٦٢ ٩٠٩	٦٫٠	١٫٤	٩٫٩	-٥٫٣	٨٫٦
تكوين رأس المال الثابت الإجمالي	٥ ١٠٩	١١ ٢٠٨	١٣ ٩٩٩	١٢ ٧٣٥	١٣ ٩٤٠	٥٫١	١٫٣	١٠٫٧	-٩٫٠	٩٫٥
إيرادات رسوم الأتاوات والترخيص	٢٩	١٥٥	١٩١	١٨٧	١٩١	١٤٫٦	١٠٫٠	١٣٫٦	-١٫٩	١٫٧
صادرات السلع والخدمات من غير عوامل الإنتاج	٤ ٣٨٢	١٥ ٠٠٨	١٩ ٧٩٤	١٥ ٧٨٣	١٨ ٧١٣	٨٫١	٣٫٧	١٤٫٧	-٢٠٫٣	١٨٫٦

المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة تحت المجهر

تتسبب الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة في إثارة أوجه قلق في عدد من البلدان المضيفة بخصوص الأمن القومي، ومدى تساوي فرص النشاط أمام الشركات المتنافسة، والإدارة السليمة، والشفافية. فمن منظور البلدان المضيفة، توجد أوجه قلق بخصوص فتح الباب أمام الاستثمار الذي تقوم به شركاتها عبر الوطنية التابعة للدولة. وتدور مناقشات حالياً في بعض المحافل الدولية ترمي إلى تناول هذه القضايا.

وتوجد اليوم على الأقل ٦٥٠ شركة عبر الوطنية مملوكة للدول، تشكّل مصدراً ناشئاً هاماً من مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر (الجدول ٣). فالشركات الأجنبية التابعة لها والتي تبلغ أكثر من ٥٠٠ ٨ شركة تنتشر في جميع أنحاء المعمورة بما يُدخِلها في اتصال مع عدد كبير من الاقتصادات المضيفة. وفي حين أن عدد هذه الشركات عبر الوطنية صغير نسبياً أقل من ١ في المائة من مجموع الشركات عبر الوطنية)، فإن استثمارها الأجنبي المباشر كبير، إذ بلغ زهاء ١١ في المائة من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠١٠. وانعكاساً لهذا الوضع، كان عدد الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول هو ١٩ من بين أكبر ١٠٠ شركة عبر وطنية.

وتشكل الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول مجموعة متنوعة. إذ تستضيف الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية أكثر من نصف هذه الشركات (٥٦ في المائة)، وإن كانت البلدان المتقدمة ما زالت تحتفظ بعدد هام من الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول. وعلى عكس النظرة العامة التي ترى أن الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول تتركز بدرجة كبيرة في القطاع الأولي، فإن هذه الشركات تتسم بالتنوع ولديها وجود قوي في قطاع الخدمات.

الجدول ٣ – توزيع الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول بحسب المنطقة الموْطن/ الاقتصاد الموْطن، ٢٠١٠

المنطقة/الاقتصاد	العدد	النصيب
العالم	٦٥٣	١٠٠٫٠
البلدان المتقدمة	٢٨٥	٤٣٫٦
الاتحاد الأوروبي	٢٢٣	٣٤٫٢
الدانمرك	٣٦	٥٫٥
فنلندا	٢١	٣٫٢
فرنسا	٣٢	٤٫٩
ألمانيا	١٨	٢٫٨
بولندا	١٧	٢٫٦
السويد	١٨	٢٫٨
بلدان أخرى	٨١	١٢٫٤
بلدان أوروبية أخرى	٤١	٦٫٣
النرويج	٢٧	٤٫١
سويسرا	١١	١٫٧
بلدان أخرى	٣	٠٫٥
الولايات المتحدة	٣	٠٫٥
بلدان متقدمة أخرى	١٨	٢٫٨
اليابان	٤	٠٫٦
بلدان أخرى	١٤	٢٫١
الاقتصادات النامية	٣٤٥	٥٢٫٨
أفريقيا	٨٢	١٢٫٦
جنوب أفريقيا	٥٤	٨٫٣
بلدان أخرى	٢٨	٤٫٣
أمريكا اللاتينية والكاريبي	٢٨	٤٫٣
البرازيل	٩	١٫٤
بلدان أخرى	١٩	٢٫٩

آسيا	٢٣٥	٣٦,٠
شرق آسيا	٧٠	١٠,٧
الكويت	١٩	٢,٩
الإمارات العربية المتحدة	٢١	٣,٢
بلدان أخرى	٣٠	٤,٦
جنوب وشرق وجنوب شرقي آسيا	١٦٥	٢٥,٣
الصين	٥٠	٧,٧
الهند	٢٠	٣,١
إيران (جمهورية – الإسلامية)	١٠	١,٥
ماليزيا	٤٥	٦,٩
سنغافورة	٩	١,٤
بلدان أخرى	٣١	٤,٧
جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة	٢٣	٣,٥
الاتحاد الروسي	١٤	٢,١
بلدان أخرى	٩	١,٤

المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

الأداء المتفاوت فيما بين المناطق

يحجب ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى البلدان النامية اختلافات يُعتد بها فيما بين المناطق. فقد ظلت بعض أفقر المناطق تشهد حدوث انخفاضات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. فالتدفقات المتجهة إلى أفريقيا وأقل البلدان نمواً والبلدان النامية غير الساحلية والدول النامية الجزرية الصغيرة قد استمرت في الهبوط، وهو ما حدث للتدفقات المتجهة إلى جنوب آسيا. وفي الوقت نفسه، فإن المناطق الناشئة الرئيسية مثل شرق آسيا وجنوب شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية، قد شهدت نمواً قوياً في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر (الجدول ١).

وانخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى *أفريقيا* بنسبة ٨ في المائة في عام ٢٠١٠. وكان نصيب أفريقيا في مجموع التدفقات الداخلة العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي بلغ ٥٥ مليار دولار، هو ٤,٤ في المائة في عام ٢٠١٠، منخفضاً من نسبة ٥,١ في المائة التي كان عليها في عام ٢٠٠٩ (الجدول ١). وظل الاستثمار الأجنبي المباشر الموجّه إلى القطاع الأولي، ولا سيما في صناعة النفط، في الهيمنة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى القارة. وكان هذا الاستثمار هو المسؤول عن ارتفاع مكانة غانا كبلد مضيف رئيسي، وكذلك عن انخفاض التدفقات الداخلة إلى كل من أنغولا ونيجيريا. وعلى الرغم من أن السعي المتواصل إلى الحصول على الموارد الطبيعية، وخاصة من جانب الشركات عبر الوطنية الآسيوية، يحتمل أن يدعم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أفريقيا الواقعة جنوب الصحراء الكبرى، فإن عدم الاستقرار السياسي في شمال أفريقيا يحتمل أن يجعل من عام ٢٠١١ سنة تحد أخرى تواجه القارة ككل.

وعلى الرغم من وجود بعض الأدلة على أن الاستثمار الأجنبي المباشر داخل المنطقة الواحدة قد بدأ في الظهور في الصناعات غير المتصلة بالموارد الطبيعية، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر داخل المنطقة الأفريقية ما زالت محدودة من حيث الحجم وتنوع الصناعات. ويمكن أن يؤدي تنسيق اتفاقات التجارة الإقليمية في أفريقيا وإدراج نظم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مساعدة أفريقيا على تحقيق مزيد من إمكانات الاستثمار المباشر داخل القارة.

أما التدفقات الداخلة إلى *شرق آسيا وجنوب شرقي آسيا وجنوب آسيا* ككل، فقد ارتفعت بنحو ٢٤ في المائة في عام ٢٠١٠ لتصل إلى ٣٠٠ مليار دولار. بيد أن المناطق الفرعية الثلاث قد شهدت اتجاهات مختلفة جداً: فالتدفقات الداخلة إلى منطقة رابطة أمم جنوب شرقي آسيا (آسيان) قد زادت على الضعف؛ بينما شهدت تلك المتجهة إلى شرق آسيا ارتفاعاً بنسبة ١٧ في المائة؛ وأما الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى جنوب آسيا فقد انخفض بنحو الربع.

أما التدفقات الداخلة إلى الصين، وهي أكبر بلد متلقٍ للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم النامي، فقد ارتفعت بنسبة ١١ في المائة لتصل إلى ١٠٦ مليارات دولار. بيد أنه مع الارتفاع المستمر في الأجور وتكاليف الإنتاج، فإن نقل التصنيع الكثيف العمالة إلى البلد من مصادر خارجية قد تباطأ، وما زالت التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر تتحول نحو الصناعات العالية التقنية والخدمات. وعلى العكس من ذلك، فإن بعض الدول الأعضاء في آسيان، مثل إندونيسيا وفييت نام، قد حققت تقدماً كمواقع للإنتاج المنخفض التكلفة، ولا سيما التصنيع من المرتبة الدنيا.

والانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى جنوب آسيا يعكس هبوطاً بنسبة ٣١ في المائة في التدفقات الداخلة إلى الهند وبنسبة ١٤ في المائة في التدفقات المتجه إلى باكستان. أما في الهند، فإن النكسة التي حدثت في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ترجع جزئياً إلى شواغل تتعلق بالاقتصاد الكلي. وفي الوقت نفسه، فإن التدفقات المتجه إلى بنغلاديش، وهي موقع متزايد الأهمية للإنتاج المنخفض التكلفة في جنوب آسيا، قد قفزت إلى أعلى بنسبة ٣٠ في المائة لتصل إلى ٩١٣ مليون دولار.

ونمت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من جنوب آسيا وشرق آسيا وجنوب شرقي آسيا بنسبة ٢٠ في المائة لتصل إلى ٢٣٢ مليار دولار في عام ٢٠١٠. وفي السنوات الأخيرة، تبرهن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتزايدة الخارجة من بلدان آسيا النامية على وجود أنماط صناعية جديدة ومتنوعة. ففي الصناعات الاستخراجية، ظهر مستثمرون جدد، بما في ذلك تكتلات مثل تكتل 'سي آي تي آي سي' (CITIC) (الصين) ومجموعة 'ريلاينس' (Reliance Group) (الهند)، وصناديق الثروة السيادية مثل مؤسسة الاستثمار الصينية وشركة 'تيماسيك هولدينغز' (Temasek Holdings) (سنغافورة). وظلت شركات المعادن في المنطقة تعمل بنشاط على نحو بارز في ضمان الوصول إلى الثروات المعدنية في الخارج، مثل الحديد والنحاس. وفي مجال الصناعة التحويلية، ظلت الشركات الآسيوية تعمل بنشاط في الاستحواذ على شركات كبيرة في العالم المتقدم ولكنها تواجه نكسات سياسية متزايدة. وقد انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة في قطاع

الخدمات، ولكن عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود في صناعات مثل الاتصالات قد ظلت تتزايد.

واستمرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى *غربي آسيا* في عام ٢٠١٠ في التأثر بالأزمة الاقتصادية العالمية، فهبطت بنسبة ١٢ في المائة ولكن من المتوقع أن يبلغ الانخفاض منتهاه في عام ٢٠١١. بيد أن أوجه القلق المتعلقة بعدم الاستقرار السياسي في المنطقة يحتمل أن تضعف الانتعاش.

وانخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من غربي آسيا بنسبة ٥١ في المائة في عام ٢٠١٠. وتدفقات الاستثمار الخارجة من غربي آسيا تقودها بصورة رئيسية كيانات تخضع لسيطرة الحكومة ما فتئت تعيد توجيه بعض فوائضها النفطية الوطنية لدعم اقتصاداتها المحلية. وانتُهجت سياسات التنويع الاقتصادي لهذه البلدان باتباع استراتيجية مزدوجة هي: الاستثمار في بلدان عربية أخرى بغية دعم اقتصاداتها المحلية الصغيرة؛ والاستثمار أيضاً في بلدان متقدمة بحثاً عن أصول استراتيجية من أجل التنمية وتنويع القدرات الصناعية في أوطانها هي. وقد انتُهجت هذه السياسة على نحو متزايد بقصد إنشاء قدرات إنتاجية مفتقَدة محلياً، مثل صناعات السيارات، والطاقة البديلة، والإلكترونيات، والفضاء الجوي. ويختلف هذا النهج عن تجارب بلدان أخرى سعت بصورة عامة إلى استحداث مستوى معين من القدرات محلياً قبل مزاولة الاستثمار المباشر المتجه إلى الخارج.

وازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى *أمريكا اللاتينية والكاريبي* بنسبة ١٣ في المائة في عام ٢٠١٠. وقد سُجلت أقوى زيادة في هذا الصدد في أمريكا الجنوبية حيث بلغ معدل النمو ٥٦ في المائة وانتعشت البرازيل بصورة خاصة. وازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من أمريكا اللاتينية والكاريبي بنسبة ٦٧ في المائة في عام ٢٠١٠، وهو ما يرجع في معظمه إلى عمليات اندماج واحتياز كبيرة للشركات عبر الحدود من جانب شركات عبر وطنية برازيلية ومكسيكية.

وشهدت أمريكا اللاتينية والكاريبي أيضاً طفرة في الاستثمارات من جانب شركات عبر وطنية تابعة لبلدان آسيوية نامية، وخاصة في المشاريع الباحثة عن الموارد. وفي عام ٢٠١٠، قفزت عمليات احتياز الشركات من جانب الشركات عبر الوطنية الآسيوية إلى ٢٠ مليار دولار وبلغت نسبة هذه العمليات أكثر من ٦٠ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى المنطقة. وقد أثار ذلك أوجه قلق في بعض البلدان في المنطقة بشأن أنماط التجارة، فمعظم ما تصدره أمريكا الجنوبية هو سلع أساسية بينما تستورد سلعاً مصنوعة.

وهبطت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى *الاقتصادات الانتقالية* هبوطاً طفيفاً في عام ٢٠١٠. وارتفعت تدفقات هذا الاستثمار المتجهة إلى رابطة الدول المستقلة ارتفاعاً هامشياً بنسبة ٠,٤ في المائة. وما زال المستثمرون الأجانب ينجذبون إلى السوق الاستهلاكية المحلية السريعة النمو، ولا سيما في الاتحاد الروسي حيث ارتفعت هذه التدفقات بنسبة ١٣ في المائة لتصل إلى ٤١ مليار دولار. وعلى العكس من ذلك، فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب شرقي أوروبا قد انخفض انخفاضاً حاداً للعام الثالث على التوالي، وهو ما يرجع جزئياً إلى ركود الاستثمار القادم من بلدان الاتحاد الأوروبي.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر الأقاليمي فيما بين الجنوب والشرق فإنه ينمو بسرعة. فقد قامت الشركات عبر الوطنية التي توجد مقارها في اقتصادات انتقالية واقتصادات نامية بدخول أسواق بعضها بعضاً على نحو متزايد. وعلى سبيل المثال، فإن نصيب البلدان المضيفة النامية في مشاريع الاستثمار في مجالات جديدة من جانب الشركات عبر الوطنية المنتمية إلى اقتصادات انتقالية قد ارتفع إلى ٦٠ في المائة في عام ٢٠١٠ (من ٢٨ في المائة فقط في عام ٢٠٠٤)، في حين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من البلدان النامية والمتجه إلى الاقتصادات الانتقالية قد ازداد أكثر من خمس مرات على مدى العقد الماضي. وكازاخستان والاتحاد الروسي هما أهم جهتين يقصدهما المسافرون من البلدان النامية، في حين أن الصين وتركيا هما أكثر جهتين شعبيتين يقصدهما الاستثمار الأجنبي المباشر القادم من الاقتصادات الانتقالية. وهذا الاستثمار الأجنبي المباشر الأقاليمي بين الجنوب والشرق قد استفاد من دعم

الحكومات للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج عن طريق جملة وسائل من بينها التعاون الإقليمي (مثلاً، منظمة تعاون شنغهاي) والشراكات الثنائية.

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى أفقر المناطق ما زالت تشهد انخفاضاً

على عكس الرواج في الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية ككل، فإن تدفقات هذا الاستثمار الداخلة إلى أقل البلدان نمواً البالغ عددها ٤٨ بلداً قد انخفض على وجه الإجمال بنسبة ٠,٦ في المائة إضافية في عام ٢٠١٠ – وهو مسألة تثير قلقاً بالغاً. كذلك فإن توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين أقل البلدان نمواً ما زال متبايناً بدرجة مرتفعة، إذ يتجه أكثر من ٨٠ في المائة من تدفقات الاستثمار الأجنبية المباشرة الذي تستفيد منه أقل البلدان نمواً إلى الاقتصادات الغنية بالموارد في أفريقيا. بيد أن هذه الصورة تشوّهها طبيعة المشاريع المتعلقة بالموارد والتي تتسم بكثافة مرتفعة في رأس المال. وكانت نسبة ٤٠ في المائة تقريباً من الاستثمارات، بحسب العدد، في شكل مشاريع مُضطلع بها في مجالات جديدة في قطاع التصنيع وكانت نسبة ١٦ في المائة من هذه الاستثمارات في مجال الخدمات.

وبمناسبة مؤتمر الأمم المتحدة الرابع المعني بأقل البلدان نمواً المعقود في عام ٢٠١١، اقترح الأونكتاد خطة عمل بشأن الاستثمار في أقل البلدان نمواً. وينصب التأكيد في هذه الخطة على اتباع نهج سياسات متكامل بشأن الاستثمار وبناء القدرات التقنية وتنمية المشاريع، مع تحديد خمسة مجالات عمل هي: تنمية الهياكل الأساسية من جانب القطاعين العام والخاص؛ وتقديم المعونة من أجل بناء القدرات الإنتاجية؛ والاستفادة من الفرص الاستثمارية في أقل البلدان نمواً؛ وتنمية نشاط الأعمال المحلي وإمكانية الحصول على التمويل؛ والإصلاح التنظيمي والمؤسسي.

أما *البلدان النامية غير الساحلية* فقد شهدت انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إليها بنسبة ١٢ في المائة لتهبط إلى ٢٣ مليار دولار في عام ٢٠١٠. وهذه البلدان هي جهات هامشية تقليدياً للاستثمار الأجنبي المباشر ويبلغ نصيبها ٤ في المائة فقط

من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى العالم النامي. وقد تتحسن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى هذه المجموعة مع اشتداد التعاون الاقتصادي بين الجنوب والجنوب ومع زيادة تدفقات رؤوس الأموال القادمة من الأسواق الناشئة.

وأما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى *الدول النامية الجزرية الصغيرة* ككل فقد انخفضت انخفاضاً طفيفاً بنسبة ١ في المائة في عام ٢٠١٠ لتهبط إلى ٤,٢ مليارات دولار. ونظراً إلى أن هذه البلدان مُعرضة بصفة خاصة للمعاناة من آثار تغير المناخ، فإنها تتطلع إلى اجتذاب الاستثمارات من جانب الشركات عبر الوطنية التي يمكن أن تقدم إسهاماً في التكيف مع تغير المناخ عن طريق تعبئة موارد مالية وتكنولوجية، وتنفيذ مبادرات في مجالات التكيف، وتحسين قدرات التكيف المحلية.

الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى البلدان المتقدمة ما زال أدنى بكثير من مستوياته القائمة قبل الأزمة

انخفضت بصورة هامشية في عام ٢٠١٠ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان المتقدمة. وكان نمط هذه التدفقات الداخلة متبايناً فيما بين المناطق الفرعية. فقد عانت أوروبا من انخفاض حاد. وسُجلت في اليابان أيضاً تدفقات متدهورة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وكان من بين العوامل التي عرقلت انتعاش تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وجود توقعات اقتصادية أكثر تشاؤماً، وتدابير التقشف، والأزمة المحتملة في الديون السيادية، فضلاً عن الشواغل التنظيمية. بيد أن التدفقات المتجهة إلى الولايات المتحدة قد شهدت تحولاً قوياً، إذ سجلت زيادة بلغت أكثر من ٤٠ في المائة.

وفي البلدان المتقدمة، أسفرت عملية إعادة هيكلة القطاع المصرفي، التي قادتها السلطات التنظيمية، عن سلسلة من عمليات كبيرة لسحب استثمارات الأصول الأجنبية. وأدت هذه العملية أيضاً في الوقت نفسه إلى توليد استثمار أجنبي مباشر جديد بسب تغير حيازة الأصول فيما بين الجهات الفاعلة الرئيسية. ومن المحتمل أن يكون للجهود العالمية

الرامية إلى إصلاح النظام المالي ولاستراتيجية الحكومات بشأن الخروج من الأزمة تأثير كبير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المالي في السنوات القادمة.

وقد عُكس الاتجاه النزولي في الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من *البلدان المتقدمة* إذ حدثت زيادة بنسبة ١٠ في المائة بالمقارنة مع عام ٢٠٠٩. بيد أن ذلك لم يرتفع به إلا إلى نصف مستوى الذروة التي كان قد بلغها في عام ٢٠٠٧. ويرجع عكس هذا الاتجاه بقدر كبير إلى ارتفاع قيم عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود، الأمر الذي تيسّر بفعل ازدياد قوة الوضع المالي للشركات عبر الوطنية وبفعل المعدلات المنخفضة تاريخياً لتمويل الديون.

اتجاهات سياسات الاستثمار

السياسات الوطنية: رسائل مختلطة

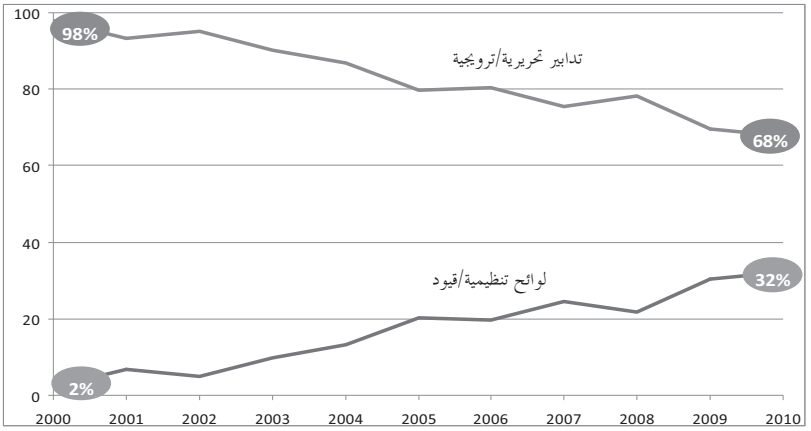
كان أكثر من ثلثي تدابير سياسات الاستثمار المُبلغ عنها في عام ٢٠١٠ في مجال تحرير وترويج الاستثمار الأجنبي المباشر. وكان ذلك هو الحال في آسيا بصورة خاصة حيث خفّف عدد مرتفع نسبياً من التدابير شروط دخول وعمل الاستثمار الأجنبي. ومعظم تدابير الترويج والتيسير قد اعتمدتها حكومات في أفريقيا وآسيا. وقد شملت هذه التدابير ترشيد إجراءات قبول الاستثمارات وافتتاح مناطق اقتصادية خاصة جديدة أو التوسع في المناطق الاقتصادية الخاصة القائمة.

ومن الناحية الأخرى، فإن نحو ثلث جميع التدابير الجديدة المتخذة في عام ٢٠١٠ كان يندرج ضمن فئة اللوائح التنظيمية والقيود المتصلة بالاستثمار، وهو ما يشكل استمراراً للاتجاه الصعودي لهذه الفئة منذ عام ٢٠٠٣ (الشكل ٣). والتدابير التقييدية المعتمدة في الآونة الأخيرة قد اتُخذت بصورة رئيسية في صناعات وقطاعات قليلة، وخاصة الصناعات المرتكزة على الموارد الطبيعية والخدمات المالية. وقد أدى تراكم التدابير التقييدية على مر

السنوات الماضية واتجاهها الصعودي المستمر، فضلاً عن اتباع إجراءات أكثر صرامة للنظر في طلبات دخول الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى زيادة خطر الحمائية الاستثمارية.

الشكل ٣- التغييرات التنظيمية الوطنية، ٢٠٠٠-٢٠١٠

(في المائة)



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

وعلى الرغم من أن بلداناً عديدة ما زالت تُنفذ تدابير طارئة أو تحتفظ بأصول كبيرة عقب عمليات الإنقاذ الاقتصادي فإن عملية إنهاء مخططات الدعم والخصوم الناتجة عن تدابير الطوارئ قد بدأت. وتسير هذه العملية ببطء نسبياً. وفي نيسان/أبريل ٢٠١١، كان يُقدر أن الحكومات تحتفظ بأصول موروثة وخصوم في الشركات المالية والشركات غير المالية تقدر قيمتها بأكثر من تريليوني دولار. وحتى الآن، يتعلق أكبر نصيب منها لعدة مئات من الشركات في القطاع المالي. وهذا كله يشير إلى موجة محتملة من عمليات الخصخصة في السنوات القادمة.

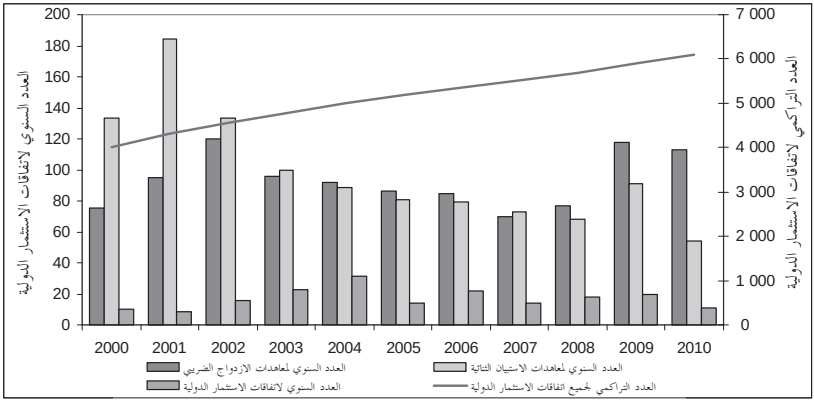
نظام الاستثمار الدولي: أكثر من اللازم وأقل من اللازم

مع إبرام ما مجموعه ١٧٨ اتفاقاً جديداً من اتفاقات الاستثمار الدولية في عام ٢٠١٠ – أي أكثر من ثلاث معاهدات جديدة في الأسبوع – وصلت جملة اتفاقات الاستثمار الدولية إلى ٦٠٩٢ اتفاقاً في نهاية العام (الشكل ٤). وهذا الاتجاه المتمثل في التوسع في هذه المعاهدات من المتوقع أن يستمر في عام ٢٠١١ الذي شهدت أول خمسة أشهر منه عقد ٤٨ اتفاقاً جديداً من اتفاقات الاستثمار الدولية، إلى جانب أنه يجري التفاوض حالياً بشأن أكثر من ١٠٠ اتفاق من هذا القبيل. أما عن الكيفية التي سيؤثر بها انتقال الاختصاصات المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي إلى المستوى الأوروبي نفسه على النظام الإجمالي لاتفاقات الاستثمار الدولية فهو أمر ما زال غير واضح (يوجد لدى الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي حالياً أكثر من ١٣٠٠ معاهدة استثمار ثنائية مع بلدان غير تابعة للاتحاد الأوروبي). وقد بُدئ في عام ٢٠١٠ فيما لا يقل عن ٢٥ قضية جديدة من قضايا تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول بالاستناد إلى المعاهدات الجديدة وصدر ٤٧ قراراً، بما يصل بمجموع القضايا المعروفة إلى ٣٩٠ قضية، والقضايا التي أُغلقت إلى ١٩٧ قضية. والأغلبية الساحقة من هذه القضايا قد رُفعت من جانب مستثمرين من بلدان متقدمة، بينما كانت البلدان النامية في معظم الأحيان هي الطرف المُطالَب. وقد أدت القرارات الصادر بها أحكام في عام ٢٠١٠ إلى زيادة رجحان كفة الميزان لصالح الدولة على وجه الإجمال فكُسبت ٧٨ قضية مقابل خسران ٥٩.

وبالنظر إلى أن البلدان تواصل إبرام اتفاقات الاستثمار الدولية، التي تتضمن في بعض الأحيان أحكاماً جديدة تهدف إلى إعادة توازن الحقوق والالتزامات بين الدول والشركات وضمان الاتساق بين هذه الاتفاقات والسياسات العامة الأخرى، فإن مناقشات السياسات المتعلقة بالتوجّه المستقبلي لنظام اتفاقات الاستثمار الدولية وبكيفية جعل هذه الاتفاقات تُسهم على نحو أفضل في التنمية المستدامة هي مناقشات يشتد وطيسها. وعلى الصعيد الوطني، يعبر ذلك عن نفسه بحوار متنامٍ فيما بين مجموعة عريضة من أصحاب المصلحة في

الاستثمار، بما في ذلك المجتمع المدني وقطاع نشاط الأعمال والبرلمانيون. ومن أمثلة ذلك على الصعيد الدولي المناقشات الحكومية الدولية في منتدى الاستثمار العالمي الذي نظمه الأونكتاد لعام ٢٠١٠، ولجنة الاستثمار التابعة للأونكتاد، والاجتماعات المشتركة بين منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والأونكتاد والمتعلقة بالاستثمار.

الشكل ٤ – عدد الحالات الجديدة من معاهدات الاستثمار الثنائية ومعاهدات الازدواج الضريبي واتفاقات الاستثمار الدولية الأخرى، على أساس سنوي وتراكمي، ٢٠٠٠–٢٠١٠



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

مع وجود الآلاف من معاهدات الاستثمار وكثير من المفاوضات الجارية والآليات المتعددة لتسوية المنازعات في هذا الصدد، فإن نظام اتفاقات الاستثمار الدولية قد اقترب اليوم من نقطة أصبح عندها من الكبر والتعقيد ما يتعذر معه على الحكومات والمستثمرين على السواء التعامل معه. ومع ذلك فإنه لا يتيح الحماية إلا لثلثي المجموع العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر ولا يتناول إلا خمس العلاقات الاستثمارية الثنائية الممكنة. ولتوفير الحماية الكاملة في هذا الصدد، فإنه يلزم إبرام ١٤ ١٠٠ معاهدة ثنائية أخرى. وهذا يثير أسئلة ليس

فقط عن الجهود المطلوبة لإكمال الشبكة العالمية لاتفاقات الاستثمار الدولية ولكن أيضاً عن مدى تأثير نظام اتفاقات الاستثمار الدولية ومدى فعاليتها بخصوص ترويج وحماية الاستثمارات وعن كيفية ضمان أن تحقق اتفاقات الاستثمار الدولية إمكاناتها الإنمائية.

تعاظم التفاعل بين سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والسياسات الصناعية

تتفاعل السياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر تفاعلاً متزايداً مع السياسات الصناعية، على الصعيدين الوطني والدولي. أما على *الصعيد الوطني*، فإن هذا التفاعل يعبر عن نفسه في صورة مبادئ توجيهية وطنية محددة بشأن الاستثمار؛ واستهداف أنواع الاستثمار أو فئات محددة من المستثمرين الأجانب لأغراض التنمية الصناعية؛ وحوافز الاستثمار المتصلة بصناعات أو أنشطة أو مناطق معينة؛ وتيسير الاستثمار تمشياً مع استراتيجيات التنمية الصناعية. وتستخدم البلدان أيضاً تقييدات انتقائية للاستثمار الأجنبي المباشر لأغراض السياسة الصناعية المرتبطة بحماية الصناعات الوليدة أو الشركات الرائدة الوطنية أو مؤسسات الأعمال الاستراتيجية أو الصناعات المحلية المعتلة في أوقات الأزمة.

وأما على *الصعيد الدولي*، فإن السياسات الصناعية تُدعم بترويج الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق اتفاقات الاستثمار الثنائية، وخاصة عندما تتضمن الاتفاقات المعنية عناصر تتعلق بالقطاعات المحددة. وفي الوقت نفسه، يمكن أن تحد أحكام هذه الاتفاقات من الحيز التنظيمي المتاح للسياسات الصناعية. وتجنباً للتقييدات التي لا موجب لها بشأن السياسات، استُحدث في اتفاقات الاستثمار الدولية عدد من الآليات المرنة، مثل حالات الاستبعاد والتحفظات فيما يتعلق بصناعات معينة، وإيراد استثناءات عامة أو استثناءات تتعلق بالأمن القومي. ووفقاً لدراسات الحالات الإفرادية التي أعدها الأونكتاد بشأن التحفظات الواردة في اتفاقات الاستثمار الدولية، فإن البلدان تميل بدرجة أكبر إلى الحفاظ على حيز السياسات فيما يتعلق بقطاع الخدمات بالمقارنة مع القطاع الأوّلي وقطاع التصنيع. وفي داخل قطاع الخدمات، توجد معظم التحفظات في مجالات النقل والتمويل والاتصالات.

ويتمثل التحدي العام في إدارة التفاعل بين سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والسياسات الصناعية على نحو يجعل هاتين المجموعتين من السياسات تعملان معاً من أجل تحقيق التنمية. ويلزم إقامة توازن بين بناء قدرة إنتاجية محلية أقوى من ناحية وتجنُّب الحمائية الاستثمارية والتجارية من الناحية الأخرى. ويمكن أن يُسهم تحسين التنسيق الدولي في تجنّب سياسات "إفقار الجيران" وفي إيجاد تضافر في الطاقات من أجل التعاون العالمي.

معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات تؤثر بدرجة متزايدة على سياسات الاستثمار

ظهرت على امتداد السنوات الماضية المعايير المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات كبُعْد فريد من أبعاد "القانون غير المُلزم". وتُركز معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات هذه عادة على عمليات الشركات عبر الوطنية وهي بصفتها هذه تتسم بأهمية متزايدة بالنسبة إلى الاستثمار الدولي بالنظر إلى تكثّف الجهود الرامية إلى إعادة توازن الحقوق والالتزامات بين الدولة والمستثمر. ويمكن للشركات عبر الوطنية، بدورها، أن تؤثر على الممارسات الاجتماعية والبيئية لنشاط الأعمال عبر العالم، عن طريق استثماراتها الخارجية وسلاسل القيمة العالمية التابعة لها. ويتسم المشهد الحالي لمعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات بأنه متعدد الطبقات ومتعدد الأوجه ومتشابك. والمعايير التي أخذت بها الأمم المتحدة ومنظمة العمل الدولية ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي تفيد في تحديد المسؤولية الاجتماعية الأساسية للشركات وتوفير التوجيه بشأنها. وبالإضافة إلى ذلك، توجد العشرات من المبادرات الدولية المتعددة أصحاب المصلحة والمئات من مبادرات رابطات الصناعة والآلاف من مدونات القواعد لدى آحاد الشركات والتي تنص على معايير فيما يتعلق بالممارسات الاجتماعية والبيئية للشركات داخل الوطن وفي الخارج.

وتطرح المعايير المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات عدداً من التحديات المنهجية. ويتمثل أحد التحديات الجوهرية التي تؤثر على معظم معايير هذه المسؤولية في ضمان امتثال الشركات لمضمون هذه المعايير امتثالاً فعلياً. وعلاوة على ذلك، توجد فجوات وأوجه تداخل وأوجه عدم اتساق بين المعايير من حيث مداها العالمي والمواضيع

المتناوَلة والصناعات المركّز عليها وفهم هذه المعايير لدى الشركات. ويمكن للمعايير الطوعية المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات أن تكمّل هذه الجهود ولكنها يمكن أيضاً أن تُقوّضها أو تحل محلها أو تنتقص منها. وأخيراً، ما زال إبلاغ الشركات عن أدائها فيما يتصل بمعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات يفتقر إلى التوحيد والقابلية للمقارنة.

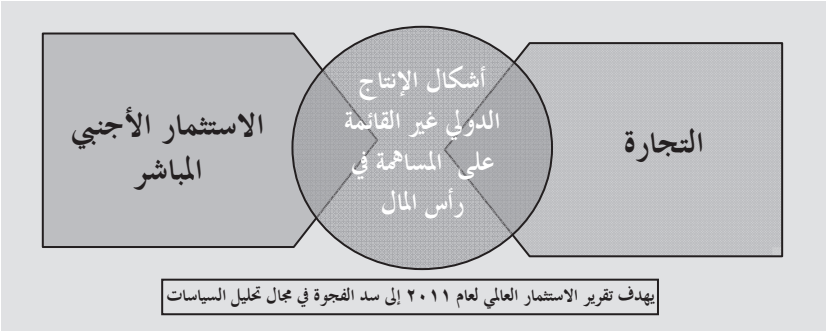
ويمكن للحكومات أن تؤدي دوراً هاماً في وضع إطار سياساتي ومؤسسي متسق لمواجهة التحديات والفرص التي يطرحها عالم معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات. وتشتمل خيارات السياسات المتعلقة بتعزيز معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات على دعم وضع معايير جديدة بشأن هذه المسؤولية؛ وتطبيق معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات على المشتريات الحكومية؛ وبناء القدرة في البلدان النامية على اعتماد المعايير المتعلقة بهذه المسؤولية؛ وتدعيم فهم الإبلاغ عن المسؤولية الاجتماعية للشركات وفهم الاستثمار المسؤول؛ واعتماد معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات كجزء من المبادرات التنظيمية؛ وتعزيز آليات تشجيع الامتثال للمعايير الدولية القائمة؛ وإدراج معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات في صلب اتفاقات الاستثمار الدولية. وتتسم النُّهُج المختلفة التي يُؤخذ بها فعلاً بالمزج على نحو متزايد بين الأدوات التنظيمية والأدوات الطوعية بغية تشجيع الممارسات المسؤولة في مجال نشاط الأعمال.

وفي حين أن معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات تهدف بصورة عامة إلى النهوض بأهداف التنمية المستدامة، فإنه ينبغي الحرص في سياق الإنتاج الدولي على تجنب أن تُصبح هذه المعايير حواجز أمام التجارة والاستثمار. ويمكن أن يكون الهدف المتمثل في ترويج الاستثمار متناغماً مع معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات. وتجري حالياً في المجتمع الدولي مناقشات بشأن الاستثمار المسؤول. وعلى سبيل المثال، فإن زعماء مجموعة العشرين قد شجعوا في عام ٢٠١٠ البلدان والشركات على دعم مبادئ الاستثمار الزراعي المسؤول التي وضعها الأونكتاد والبنك الدولي والصندوق الدولي للتنمية الزراعة ومنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (الفاو) وطلبوا إلى هذه المنظمات وضع خيارات فيما يتعلق بتشجيع الاستثمار المسؤول في مجال الزراعة.

أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال

لم يعد الإنتاج الدولي يدور اليوم بصورة حصرية حول الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية والتجارة من ناحية أخرى (الشكل ٥). فأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال تتسم بأهمية متزايدة إذ إنها كانت مصدر مبيعات بلغت أكثر من تريليوني دولار في عام ٢٠١٠ كان قدر كبير منها في إنتاج أشكال من هذا القبيل في البلدان النامية، بما في ذلك التصنيع التعاقدي، والاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات (تعهيد الخدمات)، والزراعة التعاقدية، ومنح الامتيازات، ومنح التراخيص، وعقود الإدارة، وأنواع أخرى من العلاقات التعاقدية تقوم عن طريقها الشركات عبر الوطنية بتنسيق الأنشطة المضطلع بها في سلاسل القيمة العالمية التابعة لها وبالتأثير على إدارة شركات البلدان المضيفة دون أن تمتلك نصيباً في رأس المال في هذه الشركات.

الشكل ٥– ظهر في ميدان الإنتاج الدولي "مجال وسط"بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة، له آثار هامة على التنمية



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

من وجهة نظر إنمائية، تستطيع الشراكات والشركات التابعة الأجنبية (أي الاستثمار الأجنبي المباشر) على السواء تمكين البلدان المضيفة من الاندماج في سلاسل القيمة العالمية. وتتمثل إحدى المزايا الرئيسية لأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال في أنها ترتيبات مرنة تُعقَد مع شركات محلية وتنطوي على حافز متأصل يدفع الشركات عبر الوطنية إلى الاستثمار في مقومات بقاء شركائها عن طريق نشر المعرفة والتكنولوجيا والمهارات. وهذا يتيح للاقتصادات المضيفة إمكانات كبيرة لبناء القدرة الصناعية في الأجل الطويل عن طريق عدد من القنوات الرئيسية للتأثير على التنمية مثل العمالة والقيمة المضافة وتوليد الصادرات واحتياز التكنولوجيا.(الجدول ٤). ومن الناحية الأخرى فإن الشركة عبر الوطنية، بإنشائها لشركة تابعة محلية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، تشير إلى التزامها الطويل الأجل تجاه الاقتصاد المضيف. كما أن اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر هو أفضل خيار متاح للاقتصادات التي تتسم بمحدودية القدرة الإنتاجية القائمة.

الجدول ٤– التأثيرات الإنمائية الرئيسية لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال

فئة التأثير	النقاط البارزة في الاستنتاجات
توليد فرص عمالة، وأوضاع العمل	• لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال إمكانات يعتد بها من حيث إنشاء فرص العمل: ولا سيما التصنيع التقاعدي، والاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات، وحساب الامتيازات فيما يتعلق بالنسب الكبيرة من العمالة الكلية في البلدان التي تسود فيها هذه الأشكال؛ • ظلت أوضاع العمل تشكل مصدر قلق في حالة التصنيع التعاقدي القائم على العمل المنخفض التكلفة في عدد من البلدان التي تتسم ببيئات تنظيمية ضعيفة نسبياً؛ • يشكل الاستقرار الوظيفي شاغلاً من الشواغل، وبصورة رئيسية في حالة التصنيع التقاعدي والاستعانة بمصادر خارجية في الإنتاج وتقديم الخدمات (التعهيد)، بالنظر إلى أن العمل القائم على عقود أكثر عرضة للتأثر بالدورة الاقتصادية.

القيمة المضافة والروابط المحلية	• تولّد أشكال الإنتاج هذه قيمة مضافة مباشرة يُعتد بها فتقدم إسهاماً هاماً في الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية التي تبلغ فيها فرادى أشكال الإنتاج الحجم المطلوب؛ • توجد أوجه قلق مفادها أن القيمة المضافة للتصنيع التعاقدي كثيراً ما تكون محدودة في الحالات التي تكون فيها العمليات المتعاقد عليها جزءاً صغيراً فقط من سلسلة القيمة الإجمالية أو المنتج النهائي؛ • تولّد أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال قيمة مضافة عن طريق التعهيد المحلي، وهو ما يتحقق أحياناً عن طريق العلاقات من "الدرجة الثانية" غير القائمة على المشاركة في رأس المال.
توليد الصادرات	• تنطوي أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال على إتاحة إمكانية وصول شركائها المحليين في أشكال الإنتاج هذه إلى الشبكات الدولية للشركات عبر الوطنية؛ وفي حالة أشكال الإنتاج التي تعتمد على الأسواق الخارجية (مثلاً التصنيع التعاقدي، والتعهيد الخارجي، وعقود الإدارة في مجال السياحة) فإن ذلك يؤدي إلى توليد قدرٍ يعتد به من الصادرات وإلى جعل مبيعات التصدير أكثر استقراراً؛ • في حالة التصنيع التعاقدي، فإن ذلك تقابله جزئياً زيادة واردات السلع من أجل التجهيز؛ • في حالة أشكال الإنتاج هذه الباحثة عن الأسواق (مثلاً منح الامتيازات، ومنح تراخيص العلامات التجارية، وعقود الإدارة)، يمكن لأشكال الإنتاج هذه أن تؤدي إلى زيادة الواردات.
نقل كل من التكنولوجيا والمهارات	• معظم علاقات الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال هي في جوهرها شكل من أشكال نقل الملكية الفكرية إلى شريك محلي في أشكال الإنتاج هذه، يحميه العقد نفسه؛ • أشكال الإنتاج هذه، مثل منح الامتيازات، ومنح التراخيص وعقود الإدارة، تنطوي على نقل التكنولوجيا ونماذج مباشرة نشاط الأعمال و/أو المهارات وكثيراً ما تكون مصحوبة بتدريب كل من الموظفين المحليين والإدارة المحلية؛

	• في التصنيع التعاقدي، بُرهن على أن الشركاء المحليين الداخلين في علاقات تتعلق بأشكال الإنتاج هذه يحققون مكاسب من حيث الإنتاجية، وخاصة في صناعة الإلكترونيات؛ • يمكن أن يتطور الشركاء في أشكال الإنتاج هذه فيصبحون هم أنفسهم مطوِّرين هامين للتكنولوجيا (مثلاً في مجالي التصنيع التعاقدي والتعهيد الخارجي)؛ • يمكن أيضاً أن يظل هؤلاء الشركاء حبيسي الأنشطة القائمة على التكنولوجيا المنخفضة؛ • إن أشكال الإنتاج هذه، بحكم طبيعتها، تشجّع إقامة المشاريع على الصعيد المحلي، وتكون آثارها الإيجابية على تطوير مهارات تنظيم المشاريع ملحوظة بصورة خاصة في مجال منح الامتيازات.
التأثيرات الاجتماعية والبيئية	• يمكن لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال أن تعمل كآلية لنقل أفضل الممارسات الاجتماعية والبيئية الدولية؛ • كما أنها تثير بقدر مساو أوجه قلق مؤداها أنها قد تُستخدم كآليات من جانب الشركات عبر الوطنية للالتفاف على هذه الممارسات.
بناء القدرات الصناعية في الأجل الطويل	• يمكن لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، عن طريق مجموع التأثيرات المذكورة أعلاه، أن تدعم تنمية القدرات الإنتاجية المحلية الحديثة في البلدان النامية أو تعجّل بتنميتها؛ • يمكن بصورة خاصة لأشكال الإنتاج هذه أن تشجّع على تنمية المشاريع محلياً وعلى الاستثمار المحلي في الأصول الإنتاجية ودمج هذا النشاط الاقتصادي المحلي في سلاسل القيمة العالمية؛ • ينبغي مواجهة أوجه القلق فيما يتعلق ببعض أشكال الإنتاج هذه، وخصوصاً التصنيع التعاقدي ومنح التراخيص، اللذين يتسببان في احتمال الاعتماد لأجل طويل على قاعدة تكنولوجية ضيقة وعلى توافر إمكانية الوصول إلى سلاسل القيمة العالمية التي تتحكم فيها الشركات عبر الوطنية من أجل القيام بأنشطة تحقق قيمة مضافة محدودة، من ناحية؛ والطبيعة "الطيّارة" لبعض أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، من الناحية الأخرى.

وقد تكون أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال أكثر ملاءمة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الأوضاع الحساسة. ففي مجال الزراعة، مثلاً، يكون من المحتمل بدرجة أكبر أن تهتم الزراعة التعاقدية بقضايا الاستثمار المسؤول – أي احترام الحقوق المحلية، وأساليب عيش المزارعين، واستخدام الموارد بصورة مستدامة – بالمقارنة مع احتياز الأراضي على نطاق كبير.

ويطرح تنامي أشكال الإنتاج هذه على واضعي السياسات في البلدان النامية ليس فقط فرصاً جديدة لبناء القدرات الإنتاجية والاندماج في سلاسل القيمة العالمية بل أيضاً تحديات جديدة بالنظر إلى أن كل شكل من أشكال الإنتاج هذه يأتي مصحوباً بمجموعته الخاصة به من التأثيرات على التنمية والآثار على السياسات.

قرار الشركة عبر الوطنية بخصوص "الإنتاج أو البيع" وأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال باعتبارها خيار "الحل الوسط"

من بين أبرز الكفاءات الأساسية للشركة عبر الوطنية قدرتها على تنسيق الأنشطة داخل سلسلة قيمة عالمية. إذ يمكن للشركات عبر الوطنية أن تقرر القيام بهذه الأنشطة داخل المؤسسة (الدخلنة) أو أن تعهد بها إلى شركات أخرى (الخرجنة) – وهو اختيار مشابه للقرار المتعلق بـ "اصنع أو اشتر". والدخلنة، في الحالات التي يكون لها فيها بُعْد عابر للحدود، تسفر عن الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تكون التدفقات الدولية للسلع والخدمات والمعلومات والأصول الأخرى عمليةً مضطلعاً بها داخل الشركة وتخضع لسيطرتها بالكامل. وأما الخرجنة فتسفر عن التجارة الحرة (القائمة على المنافسة)، والتي لا تمارس فيها الشركة عبر الوطنية أي سيطرة على الشركات الأخرى أو تسفر، كما في حالة اختيار "الحل الوسط"، عن ترتيبات فيما بين الشركات غير قائمة على المساهمة في رأس المال تحدد فيها الاتفاقات التعاقدية وقوة المساومة النسبية طبيعة عمليات وسلوك شركات البلد المضيف. وهذا "التحديد" يمكن أن يكون له تأثير ملموس على تصريف نشاط الأعمال، بما يتطلب من شركة البلد المضيف، على سبيل المثال، أن تستثمر في

المعدات أو عمليات التغيير أو اعتماد إجراءات جديدة أو تحسين أوضاع العمل أو استخدام موردين محدَّدين.

وتكون الملكية النهائية لسلسلة قيمة عالمية وشكل السيطرة عليها هما نتيجة مجموعة من الاختيارات الاستراتيجية من جانب الشركة عبر الوطنية. إذ تقوم الشركة عبر الوطنية، في حالة سلسلة قيمة نمطية، بالإشراف على مجموعة متتابعة من الأنشطة تمتد من مرحلة شراء عوامل الإنتاج إلى عمليات التصنيع إلى التوزيع والمبيعات وخدمات ما بعد البيع (الشكل ٦). وبالإضافة إلى ذلك، تضطلع الشركات بأنشطة – مثل المهام المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات أو البحث والتطوير – تدعم جميع أجزاء سلسلة القيمة (الأجزاء العليا من الشكل ٦).

وفي حالة الشركة المتكاملة تماماً، فإن الأنشطة المضطلع بها في جميع هذه المراحل من سلسلة القيمة يجري القيام بها داخل المؤسسة (يجري دخلنتها) مما يسفر عن قيام الاستثمار الأجنبي المباشر إذا اضطُلع بالنشاط المعني خارج البلد. بيد أنه يمكن للشركات عبر الوطنية، في جميع مراحل سلسلة القيمة، أن تختار خرجنة الأنشطة عن طريق اختيار أنواع شتى من أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال. وعلى سبيل المثال، فبدلاً من إنشاء شركة تصنيع تابعة (أي الاستثمار الأجنبي المباشر) في البلد المضيف، يمكن للشركة عبر الوطنية أن تقوم بتعهيد الإنتاج إلى جهة تصنيع تعاقدية أو السماح لشركة محلية بالإنتاج بموجب ترخيص.

الشكل ٦- أمثلة مختارة لأنواع أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال

المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

والاختيار النهائي من جانب الشركة عبر الوطنية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال (أو التجارة)، في أي مرحلة من مراحل سلسلة القيمة هو أمر يرتكز على استراتيجية الشركة، والتكاليف والمزايا النسبية، والمخاطر المرتبطة بالاختيار، وإمكانية الأخذ فعلاً بالخيارات المتاحة. وفي بعض أجزاء سلسلة القيمة، يمكن لأشكال الإنتاج الدولي هذه أن تكون بدائل عن الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما يمكن للاثنين في - أجزاء أخرى - أن يكونا متكاملين.

تبلغ قيمة أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال أكثر من تريليوني دولار، معظمها في البلدان النامية

يقدر أن نشاط أشكال الإنتاج هذه عبر الحدود قد ولدت على نطاق العالم أكثر من تريليوني دولار من المبيعات في عام ٢٠١٠. ومن هذا المبلغ، كان نصيب التصنيع التعاقدي والتعهيد الخارجي للخدمات ١,١-١,٣ تريليون دولار، ونصيب منْح

الامتيازات ٣٣٠-٣٥٠ مليار دولار، ومنح التراخيص ٣٤٠-٣٦٠ مليار دولار، وعقود الإدارة نحو ١٠٠ مليار دولار. وتُعرض في الجدول ٥ بعض التفاصيل المتعلقة بالقطاعات والصناعات بحسب شكل الإنتاج.

وهذه التقديرات غير كاملة، إذ لا تشمل سوى أهم القطاعات والصناعات التي يسود فيها كل نوع من أنواع أشكال الإنتاج المعنية. وتُستبعد من المجموع أيضاً الأشكال الأخرى للإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال مثل الزراعة التعاقدية وحقوق الامتياز، التي لها أهمية يُعتد بها في البلدان النامية. وعلى سبيل المثال، فإن أنشطة الزراعة التعاقدية التي تمارسها الشركات عبر الوطنية منتشرة حول العالم وتغطي أكثر من ١١٠ بلدان نامية وبلدان انتقالية، كما تضم مجموعة واسعة من السلع الأساسية الزراعية ولها نصيب مرتفع من الإنتاج.

الجدول ٥ – الأرقام الرئيسية المتعلقة بأشكال الإنتاج الدولي العابرة للحدود وغير القائمة على المساهمة في رأس المال، صناعات وقطاعات مختارة ٢٠١٠

(القيم بمليارات الدولارات، والعمالة بالملايين)

	الأرقام التقديرية لما يتصل بأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، على النطاق العالمي ...			
	المبيعات	القيمة المضافة	العمالة	العمالة في البلدان النامية
التصنيع التعاقدي – صناعات مختارة في مجال التكنولوجيا/صناعات متسمة بكثافة رأس المال				
الإلكترونيات	٢٣٠–٢٤٠	٢٠–٢٥	١,٤–١,٧	١,٣–١,٥
مكونات السيارات	٢٠٠–٢٢٠	٦٠–٧٠	١,١–١,٤	٠,٣–٠,٤
المواد الصيدلانية	٢٠–٣٠	٥–١٠	٠,١–٠,٢	٠,٠٥–٠,١
التصنيع التعاقدي – صناعات مختارة تتسم بكثافة العمالة				
الملابس	٢٠٠–٢٠٥	٤٠–٤٥	٦,٥–٧,٠	٦,٠–٦,٥
الأحذية	٥٠–٥٥	١٠–١٥	١,٧–٢,٠	١,٦–١,٨
لعب الأطفال	١٠–١٥	٢–٣	٠,٤–٠,٥	٠,٤–٠,٥
تعهيد الخدمات				
خدمات تكنولوجيات المعلومات وتعهيد أداء العمليات الإدارية[أ]	٩٠–١٠٠	٥٠–٦٠	٣,٠–٣,٥	٢,٠–٢,٥

منح الامتيازات				
تجارة التجزئة، والفنادق، والمطاعم، والتزويد بالطعام، وخدمات نشاط الأعمال، وخدمات أخرى	٣٣٠–٣٥٠	١٣٠–١٥٠	٣٫٨–٤٫٢	٢٫٣–٢٫٥
عقود الإدارة – صناعات مختارة				
الفنادق	١٥–٢٠	٥–١٠	٠٫٣–٠٫٤	٠٫١–٠٫١٥

الأرقام التقديرية لما يتصل بأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، على النطاق العالمي ...		
الرسوم	المبيعات المرتبطة بها	القيمة المضافة المرتبطة بها
منح التراخيص		
على امتداد الصناعة	١٧–١٨	٣٤٠–٣٦٠	٩٠–١١٠

المصدر: تقديرات الأونكتاد.

ملاحظة: انظر الإطار رابعاً – ١٠ (box IV.X for details) للاطلاع على التفاصيل. جميع الأرقام هي فقط عن أشكال إنتاج من هذا القبيل مضطلع بها عبر الحدود وفيما بين الشركات فقط.

(أ) لأسباب تتعلق بالبيانات، لا يعكس هذا التقدير سوى مبيعات بحتة عبر الحدود ولذلك فإنه تقدير ناقص لنشاط أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال في هذا القطاع. أما مبيعات الشركات التابعة الأجنبية للاقتصاد المضيف لها (مثلاً قيام شركة 'أي بي أم' في الهند ببيع خدماتها لشركة هندية) فهي مستبعدة.

وتوجد تباينات كبيرة من حيث الحجم النسبي. ففي صناعة السيارات، يبلغ نصيب التصنيع التعاقدي ٣٠ في المائة من الصادرات العالمية لمكونات السيارات وربع حجم العمالة. وعلى العكس من ذلك، فإن التصنيع التعاقدي في مجال الإلكترونيات يمثل نصيباً يُعتد به من التجارة والعمالة. وفي الصناعات التي تتسم بكثافة العمالة، مثل الملابس والأحذية، فإن التصنيع التعاقدي أكثر أهمية حتى من ذلك.

وإذا وضعت الأشكال المختلفة للإنتاج الدولي في نصابها الصحيح، فإن النشاط المضطلع به عبر الحدود فيما يتصل بالأشكال المختارة من الإنتاج الدولي غير القائم على المساهمة في رأس المال، وهو النشاط الذي تبلغ قيمته تريليونان من الدولارات، يضارع صادرات الشركات الأجنبية التابعة للشركات عبر الوطنية والتي بلغت نحو ستة تريليونات دولار في عام ٢٠١٠. بيد أن أشكال الإنتاج هذه تتسم بأهمية خاصة في البلدان النامية. ففي كثير من الصناعات، يبلغ نصيب البلدان النامية نسبة ١٠٠ في المائة تقريباً من العمالة والصادرات المتصلة بأشكال الإنتاج هذه، بالمقارنة مع نصيبها في أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم البالغ ٣٠ في المائة ونصيبها في التجارة العالمية البالغ أقل من ٤٠ في المائة.

وأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال تنمو بسرعة أيضاً. ففي معظم الحالات، يتجاوز نمو هذه الأشكال نمو الصناعات التي تعمل هذه الأشكال فيها. وهذا النمو مدفوع بعدد من المزايا الرئيسية التي تعود على الشركات عبر الوطنية من أشكال الإنتاج هذه: (١) النفقات الرأسمالية الأولية المطلوبة المنخفضة نسبياً ورأس المال المتداول المحدود المطلوب للتشغيل؛ و(٢) انخفاض إمكانية التعرض للمخاطر؛ (٣) المرونة في التكيّف مع التغييرات التي تحدث في دورة الأعمال التجارية وفي الطلب؛ (٤) مكانية اتخاذها أساساً لخرجنة الأنشطة غير الأساسية التي يمكن في كثير من الأحيان الاضطلاع بها بتكلفة أقل من جانب مشغلين آخرين.

أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال تولّد فرص عمالة رسمية يُعتد بها في البلدان النامية

يقدر الأونكتاد أن نحو ١٨-٢١ مليون عامل على نطاق العالم يُستخدَمون بشكل مباشر في شركات تعمل بموجب ترتيبات تتعلق بأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، ومعظمهم يعملون في التصنيع التعاقدي وتعهيد الخدمات وأنشطة منح الامتيازات (الشكل ٧). ويوجد نحو ٨٠ في المائة من العمالة المتولدة عن أشكال الإنتاج هذه في اقتصادات نامية واقتصادات انتقالية. أما العمالة في التصنيع التعاقدي، وبدرجة أقل، العمالة في تعهيد الخدمات، فيغلب عليها أنها توجد في البلدان النامية. وينطبق الشيء نفسه على أشكال الإنتاج الأخرى غير القائمة على المساهمة في رأس المال، رغم أن الأرقام العالمية غير متاحة؛ ففي موزامبيق على سبيل المثال أدت الزراعة التعاقدية إلى أن يشارك نحو ٤٠٠ ٠٠٠ من أصحاب الحيازات الصغيرة في سلاسل القيمة العالمية.

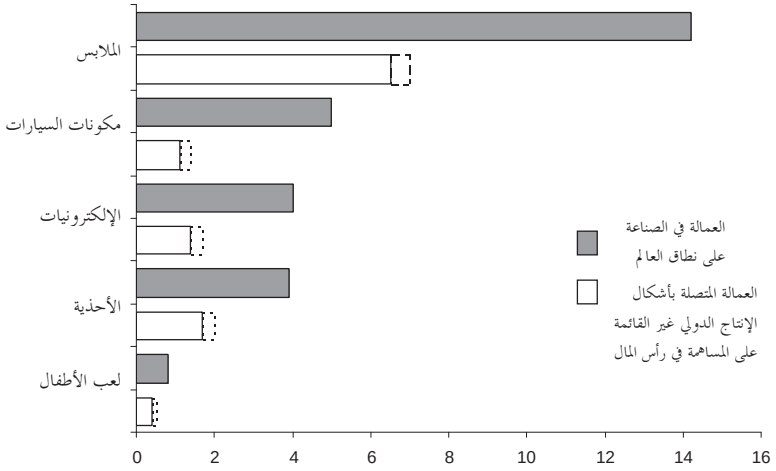
وكثيراً ما تشكل أوضاع العمل في أشكال الإنتاج هذه القائمة على العمل المنخفض التكلفة مصدر قلق، وهي أوضاع تتباين تبايناً كبيراً تبعاً لشكل الإنتاج وللهياكل القانونية والاجتماعية والاقتصادية للبلدان التي تعمل فيها شركات على أساس أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال. والعوامل التي تؤثر على أوضاع العمل في أشكال الإنتاج هذه هي دور الحكومات في تحديد معايير العمل وفي تبليغها وإنفاذها وكذلك ممارسات الشركات عبر الوطنية في مجال الاستعانة بالمصادر. وقد امتدت المسؤولية الاجتماعية للشركات عبر الوطنية إلى خارج الحدود القانونية لهذه الشركات ودفعت هذه المسؤولية الكثير منها إلى زيادة تأثيرها على أنشطة شركائها في سلاسل القيمة. فمن المعتاد على نحو متزايد قيام الشركات عبر الوطنية، من أجل مواجهة المخاطر وحماية علامتها التجارية وصورتها، بالتأثير على شركاؤها في أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال وذلك عن طريق اتباع مدونات لقواعد السلوك بغية الترويج لمعايير العمل الدولية ولممارسات الإدارة الجيدة.

ويوجد قلق إضافي يتصل بـ "الطبيعة الطيّارة" النسبية لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال. فموسمية الصناعات، وأنماط الطلب المتقلبة للشركات

عبر الوطنية، والسهولة التي تستطيع بها أن تحوّل الإنتاج المضطلع به عن طريق أشكال الإنتاج هذه إلى أماكن أخرى هي أمور يمكن أن يكون لها تأثير قوي على أوضاع العمل في الشركات التي تعمل في إطار أشكال الإنتاج هذه وعلى استقرار العمالة.

الشكل ٧– العمالة العالمية المقدرة في التصنيع التعاقدي، صناعات مختارة، ٢٠١٠

(بملايين العاملين)



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

يمكن لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال أن تسهم في كثير من الأحيان إسهاماً هاماً في الناتج المحلي الإجمالي

يمكن أن يكون لأشكال الإنتاج هذه تأثير يُعتد به على القيمة المضافة المحلية. ويعتمد هذا التأثير على مدى اتساق الترتيبات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه مع سلاسل القيمة العالمية التي تخضع لسيطرة الشركات عبر الوطنية وبالتالي يعتمد على مقدار القيمة التي

يُحتفظ بها في البلد المضيف. كذلك فإنها تعتمد على إمكانات إقامة روابط مع الشركات الأخرى وعلى القدرات الأساسية التي تقوم عليها.

وفي أشكال الإنتاج هذه التي تسعى إلى تحقيق الكفاءة، مثل التصنيع التعاقدي أو تعهيد الخدمات، يكون من المحتمل بخصوص القيمة المحتفظ بها في الاقتصاد المضيف أن تكون صغيرة نسبياً بالمقارنة مع القيمة الإجمالية المتحققة في سلسلة قيمة عالمية وذلك عندما يكون نطاق الاستعانة بمصادر محلية محدوداً وعندما يجري استيراد السلع، أو يجري تجهيزها ثم تصديرها كما هو الوضع كثيراً في حالة صناعة الإلكترونيات، على سبيل المثال. ورغم أن القيمة المحتفَظ بها كنصيب من سعر بيع المنتج النهائي قد تكون محدودة، فإنها يمكن مع ذلك أن تمثل مساهمة يُعتد بها في الاقتصاد المحلي وذلك بإضافة نسبة تصل إلى ١٠-١٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في بعض البلدان.

وتزداد الاستعانة بمصادر محلية كما يزداد التأثير الإجمالي على القيمة المضافة المتحققة للبلد المضيف إذا أدى ظهور التصنيع التعاقدي إلى تركز أنشطة الإنتاج والتصدير (مثلاً في مجموعات عنقودية أو في مجمعات صناعية). وكلما زاد عدد المصانع وزاد عدد الروابط مع الشركات عبر الوطنية، كلما ازدادت الآثار التبعية والقيمة المضافة المحلية. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يؤدي التجميع العنقودي إلى الحد من مخاطر قيام الشركات عبر الوطنية بنقل الإنتاج إلى أماكن أخرى وذلك بفعل زيادة تكاليف هذا التحويل.

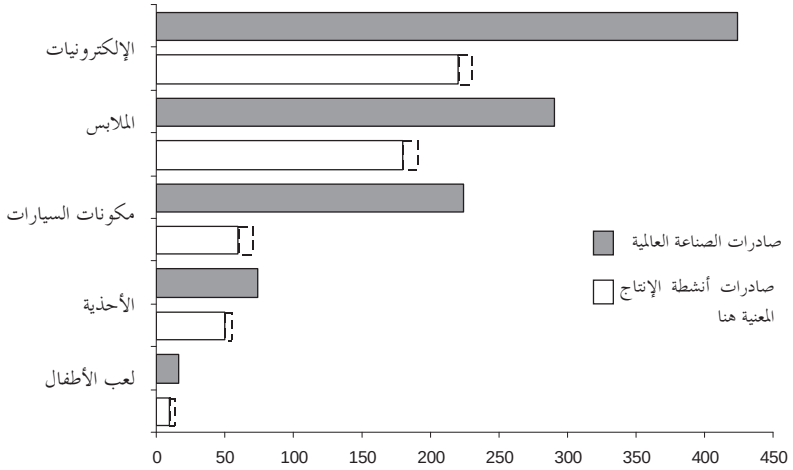
يمكن لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال أن تحقق مكاسب تصديرية

ترتبط أشكال الإنتاج الدولي هذه ارتباطاً لا ينفصم بالتجارة الدولية، فهي تشكل الأنماط العالمية للتجارة في كثير من الصناعات. ففي صناعات لعب الأطفال والأحذية والملابس والإلكترونيات، يمثل التصنيع التعاقدي أكثر من ٥٠ في المائة من التجارة العالمية (الشكل ٨). وبذلك يمكن لأشكال الإنتاج هذه أن تكون منفذاً هاماً إلى الأسواق أمام البلدان التي تهدف إلى تحقيق النمو الذي تقوده الصادرات، كما يمكن أن تكون نقطة بداية

هامة في الوصول إلى سلاسل القيمة العالمية التي تسيطر عليها الشركات عبر الوطنية، قبل أن تقوم تدريجياً ببناء قدرات تصديرية مستقلة. وهذه المكاسب التصديرية يمكن أن يقابلها جزئياً ارتفاع الواردات مما يخفض من المكاسب التصديرية الصافية في الحالات التي تكون فيها القيمة المضافة المحلية محدودة، ولا سيما في المراحل الأولى من إقامة أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال.

الشكل ٨- الصادرات العالمية والصادرات المتصلة بأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال، لصناعات مختارة، ٢٠١٠

(بمليارات الدولارات)



المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال هي سبيل هام مناسب للحصول على التكنولوجيا وتكوين المهارات

أشكال الإنتاج هذه هي في جوهرها تحويل للملكية الفكرية إلى شركة تابعة للبلد المضيف بموجب الحماية المستمدة من عقد مبرم. وينطوي الترخيص على قيام شركة عبر وطنية بمنح شريك لها في إطار شكل من أشكال الإنتاج هذه إمكانية الوصول إلى الملكية الفكرية، وهو ما يكون عادة بالشروط التعاقدية المرتبطة بذلك، ولكن على نحو ينطوي في كثير من الأحيان على قدر من التدريب أو تحويل المهارات. ويشكل المنح الدولي للامتياز نقلاً لنموذج أداء نشاط أعمال، وعادة ما يقدم للشركاء المحليين التدريب والدعم على نطاق واسع من أجل إنشاء الامتياز الجديد على نحو ملائم بما لذلك من آثار واسعة المدى من حيث نشر التكنولوجيا.

وفي بعض اقتصادات شرقي آسيا وجنوب شرقي آسيا بصورة خاصة، ولكن أيضاً في أوروبا الشرقية وأمريكا اللاتينية وجنوب آسيا، فإن اكتساب التكنولوجيا والمهارات واستيعابها من جانب الشركات العاملة في إطار أشكال الإنتاج هذه في مجالات الإلكترونيات، والملابس، وخدمات تكنولوجيا المعلومات، والتعهيد في مجال مباشرة الإجراءات الإدارية لنشاط الأعمال هما أمران قد أديا إلى تحويل هذه الشركات لتصبح هي نفسها شركات عبر وطنية وشركات رائدة في مجال التكنولوجيا.

وعلى الرغم من أن اكتساب التكنولوجيا واستيعابها عن طريق أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال هما ظاهرة واسعة الانتشار، فإن ذلك ليس نتيجةً مسلماً بها، ولا سيما على مستوى الموردين من الفئتين الثانية والثالثة حيث ربما تكون الروابط غير كافية أو تكون ذات جودة منخفضة. وأحد العوامل الرئيسية هو القدرة الاستيعابية للشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه، من حيث قاعدة المهارات القائمة لديهم ومدى توافر العاملين الذين يمكن تدريبهم لتعلم المهارات الجديدة، والشروط المسبقة الأساسية لتحويل المهارات المكتسبة إلى مشاريع جديدة في قطاع الأعمال، بما في ذلك الإطار التنظيمي، وبيئة نشاط الأعمال، وإمكانية الحصول على التمويل. ويوجد عامل آخر هو القدرة النسبية على المساومة لدى

الشركات عبر الوطنية وشركائها المحليين في إطار أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال. ويمكن أن يتأثر هذان العاملان كلاهما بالسياسات المناسبة.

الحجج الاجتماعية والبيئية المؤيدة والمعارضة لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال

توجد أوجه قلق مفادها أن أشكال الإنتاج هذه عبر الحدود في بعض الصناعات يمكن أن تكون آلية تستخدمها الشركات عبر الوطنية للالتفاف على المعايير الاجتماعية والبيئية الرفيعة المستوى في شبكة الإنتاج التابعة لها. فقد دفعت ضغوط المجتمع الدولي الشركات عبر الوطنية إلى التحلي بمسؤولية أكبر عن مراعاة هذه المعايير في جميع مكونات سلاسل القيمة العالمية التابعة لها. وتوجد الآن مجموعة يُعتد بها من الأدلة تشير إلى أن الشركات عبر الوطنية يحتمل أن تستخدم ممارسات أكثر مراعاة للبيئة من الشركات المحلية في الأنشطة المناظرة. أما المدى الذي توجّه في حدوده الشركات عبر الوطنية عمليات أشكال الإنتاج هذه فيما يتعلق بالممارسات الاجتماعية والبيئية فهو أمر يعتمد أولاً على تصور هذه الشركات لمدى تعرّضها لمخاطر المسؤولية القانونية (مثلاً دفع تعويضات في حالة وقوع أضرار بيئية) وللمخاطر المتصلة بنشاط الأعمال (مثلاً الضرر الذي يلحق بعلاقاتها التجارية وانخفاض المبيعات)؛ ويعتمد ثانياً على المدى الذي يمكن لهذه الشركات أن تتحكم في حدوده في أشكال الإنتاج هذه. وتستخدم الشركات عبر الوطنية عدداً من الآليات للتأثير على شركائها في أشكال الإنتاج هذه، بما في ذلك مدونات قواعد السلوك وعمليات تفتيش وفحص المصانع، وبرامج الاعتماد التابعة لأطراف ثالثة.

يمكن لأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال أن تساعد البلدان على الاندماج في سلاسل القيمة العالمية وعلى بناء القدرة الإنتاجية

إن ما يمكن أن تجلبه أشكال الإنتاج هذه من أوجه إسهام مباشر في العمالة وفي الصادرات وفي بناء القاعدة التكنولوجية المحلية إنما يساعد في توفير الموارد والمهارات

وإمكانية الوصول إلى سلال القيمة العالمية وهي الأمور التي تشكل شروطاً مسبقة لبناء القدرة الصناعية في الأجل الطويل.

وجزء كبير من إسهام أشكال الإنتاج هذه في بناء القدرة الإنتاجية المحلية وفي إمكانات تحقيق التنمية الصناعية في الأجل الطويل إنما يتحقق عن طريق تأثيرها على تنمية المشاريع بالنظر إلى أن أشكال الإنتاج هذه تتطلب وجود أصحاب مشاريع محليين واستثمارات محلية. وهذا الاستثمار المحلي وإمكانية الحصول على التمويل المحلي أو الدولي هما أمران كثيراً ما تيسرهما أشكال الإنتاج هذه إما عن طريق التدابير الصريحة التي تتخذها الشركات عبر الوطنية لتقديم الدعم إلى الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه، أو عن طريق الضمانات الضمنية النابعة من الشراكة مع شركة عبر وطنية رئيسية نفسها.

وبينما تتسم الإسهامات المحتملة لأشكال الإنتاج هذه في التنمية الطويلة الأجل بالوضوح، فإنه كثيراً ما تثار أوجه قلق (ولا سيما فيما يتعلق بالتصنيع التعاقدي والترخيص)، مفادها أن البلدان التي تعتمد بدرجة يُعتد بها على أشكال الإنتاج هذه من أجل تحقيق التنمية الصناعية تواجه خطر البقاء حبيسة قطاعات ذات قيمة مضافة منخفضة في سلاسل القيمة العالمية الخاضعة لسيطرة الشركات عبر الوطنية والبقاء تابعة تكنولوجياً. وفي هذه الحالات تواجه الاقتصادات النامية خطراً آخر يتمثل في أن تصبح معرضة لقيام الشركات عبر الوطنية بنقل النشاط الإنتاجي إلى أماكن أخرى، بالنظر إلى أن أشكال الإنتاج هذه تتسم بطبيعة "طيّارة" أكبر منها في حالة عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر المناظرة. ويجب التصدي للمخاطر المتصلة بـ "التبعية" و"الطبيعة الطيّارة" عن طريق دمج أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال في استراتيجيات التنمية العامة لدى البلدان.

يمكن للسياسات المناسبة أن تساعد على تحقيق أقصى زيادة في الفوائد الإنمائية المترتبة على أشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال

السياسات هي أدوات تساعد البلدان في زيادة الفوائد الإنمائية إلى أقصى حد وفي التقليل إلى أدنى حد من المخاطر المرتبطة باندماج الشركات المحلية في شبكات أشكال

الإنتاج هذه التابعة للشركات عبر الوطنية (الجدول ٦). وتوجد أربعة تحديات رئيسية تواجه واضعي السياسات في هذا الصدد هي: أولاً، كيفية دمج السياسات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه في السياق الإجمالي لاستراتيجيات التنمية الوطنية؛ وثانياً، كيفية دعم بناء القدرة الإنتاجية المحلية لضمان توافر شركاء جذّابين في مجال نشاط الأعمال يمكن أن يكونوا مؤهلين للعمل كجهات فاعلة في سلاسل القيمة العالمية؛ وثالثاً، كيفية ترويج وتيسير أشكال الإنتاج هذه؛ ورابعاً، كيفية التصدّي للآثار السلبية المترتبة على هذه الأشكال من الإنتاج.

الجدول ٦- تحقيق أقصى زيادة في الفوائد الإنمائية المستمدة من أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال

مجالات السياسات	الأعمال الرئيسية
دمج السياسات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه في استراتيجيات التنمية العامة	• دمج السياسات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه في استراتيجيات التنمية الصناعية • ضمان الاتساق مع السياسات المتعلقة بالتجارة والاستثمار والتكنولوجيا • التخفيف من مخاطر التبعية، ودعم جهود رفع المستوى
بناء القدرة الإنتاجية المحلية	• تنمية عملية إقامة المشاريع • تحسين التعليم • إتاحة إمكانيات الحصول على التمويل • دعم القدرات التكنولوجية
تيسير وترويج أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال	• إنشاء إطار قانوني تمكيني • ترويج أشكال الإنتاج هذه عن طريق وكالات ترويج الاستثمار • ضمان اتخاذ تدابير دعم من جانب البلد المؤطن • جعل السياسات الدولية تفضي إلى الأخذ بأشكال الإنتاج هذه
التصدي للآثار السلبية المحتملة	• تعزيز قدرة الشركات المحلية على المساومة • حماية المنافسة • حماية حقوق العاملين والبيئة

المصدر: الأونكتاد، *تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١*.

وإذا أُدمجت السياسات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه إدماجاً ملائماً في استراتيجيات التنمية الصناعية فإنها ستؤدي إلى:

(أ) ضمان أن تكون الجهود الرامية إلى اجتذاب أشكال الإنتاج هذه عن طريق بناء القدرة الإنتاجية المحلية وعن طريق مبادرات التيسير والترويج موجهة إلى الصناعات وسلاسل القيمة المناسبة أو إلى الأنشطة أو القطاعات المحددة المناسبة داخل سلاسل القيمة؛

(ب) دعم رفع المستوى الصناعي تمشياً مع المرحلة الإنمائية للبلد، مع ضمان انتقال الشركات إلى مراحل ذات قيمة مضافة أعلى في سلسلة القيمة ومساعدة الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه على الحد من تبعيتهم التكنولوجية وعلى إيجاد وتطوير العلامات التجارية الخاصة بهم أو على أن يصبحوا هم أنفسهم مَصْدر أشكال الإنتاج هذه.

وأحد العناصر الهامة لاستراتيجيات التنمية الصناعية التي تضم أشكال الإنتاج هذه هي التدابير الرامية إلى منع وتخفيف التأثيرات المترتبة على "الطبيعة الطيارة" لبعض أنواع أشكال الإنتاج هذه عن طريق الموازنة بين التنويع والتخصص. فالتنويع يكفل إشراك الشركات المحلية في الأنشطة المتعددة لأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال سواء داخل سلاسل القيمة المختلفة أو فيما بينها، كما يكفل ربط هذه الشركات بمجموعة واسعة من الشركاء في أشكال الإنتاج هذه. وأما التخصص في سلاسل قيمة معينة فهو يحسِّن ما يكون لدى الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه من ميزة تنافسية داخل سلاسل القيمة هذه ويمكن أن ييسر، في الأجل الأطول، رفع المستوى للانتقال إلى مراحل ذات قدر أكبر من القيمة المحتفظ بها. وينبغي بصورة عامة أن تهدف التدابير إلى حفظ وزيادة جاذبية البلد المضيف للشركات عبر الوطنية وتحسين "استمرارية" أشكال الإنتاج هذه عن طريق بناء كتلة محلية وإيجاد مجموعات موردين وبناء قاعدة التكنولوجيا المحلية. كذلك فإن التعليم المستمر ورفع مستوى مهارات أصحاب المشاريع والموظفين المحليين يتسمان بالأهمية لضمان أن تنتقل الشركات المحلية إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى إذا قامت الشركات الأجنبية بنقل عمليات إنتاجها "الموجودة عند الأطراف السفلى لسلسة القيمة" إلى أماكن أرخص.

وتوجد عدة جوانب سياساتية لتحسين قدرة الجهات المحلية على المشاركة في أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال. إذ يمكن للسياسات الاستباقية في مجال إقامة المشاريع أن تعزز القدرة التنافسية للشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه وتتراوح هذه السياسات بين دعم المشاريع الناشئة وتشجيع شبكات نشاط الأعمال. ومما يتسم بالأهمية أيضاً دمج المعرفة المتعلقة بإقامة المشاريع في نظم التعليم النظامي، بالاقتران مع التدريب المهني وتنمية المهارات المتخصصة المتصلة بأنشطة الإنتاج هذه. ويمكن أن يؤدي اتباع مزيج من السياسات الوطنية المتعلقة بالتكنولوجيا إلى تحسين القدرة الاستيعابية المحلية وإلى إنشاء مجموعات وشراكات في مجال التكنولوجيا. ويمكن تحسين إمكانية حصول الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه على التمويل وذلك عن طريق اتباع سياسات تخفض تكاليف الاقتراض والمخاطر المرتبطة بتقديم قروض إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو عن طريق إيجاد بدائل للائتمان المصرفي التقليدي. ويمكن أيضاً أن تشتمل جهود التيسير على اتخاذ مبادرات لدعم الاحترام لقيم العمل الأساسية وللمسؤولية الاجتماعية للشركات.

وترويج وتيسير ترتيبات أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال هما أمر يعتمد أولاً على وجود قواعد واضحة ومستقرة، تنظم العلاقات التعاقدية بين الشركاء في أشكال الإنتاج هذه، بما في ذلك ضمان الشفافية والاتساق. وهذا مهم بالنظر إلى أن الترتيبات المتعلقة بأشكال الإنتاج هذه كثيراً ما تنظمها قوانين ولوائح متعددة. ومن الممكن أن يساعد في هذا الصدد وجود قوانين مؤاتية تتعلق تحديداً بأشكال الإنتاج هذه (مثلاً قوانين لمنح الامتياز، وقواعد بشأن الزراعة التعاقدية) وحماية مناسبة للملكية الفكرية (وخاصةً فيما يتصل بأشكال الإنتاج من هذا القبيل التي تتسم بكثافة في الملكية الفكرية مثل منح التراخيص ومنح الامتيازات وكذلك، في كثير من الحالات، التصنيع التعاقدي). وفي حين أن ما يجري حالياً من إشراك وكالات ترويج الاستثمار في الترويج لأشكال الإنتاج هذه على وجه التحديد ما زال محدوداً فإن هذه الوكالات يمكن أن توسع نطاق عملها بما يتجاوز الاستثمار الأجنبي المباشر لكي يشمل تشجيع إدراك الفرص المرتبطة بأشكال الإنتاج هذه، والعمل في خدمات المضاهاة بين الشركاء، وتقديم حوافز إلى المشاريع الناشئة.

وللتصدي لأي تأثيرات سلبية مترتبة على أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال، يكون من المهم تعزيز قدرة الشركاء المحليين في أشكال الإنتاج هذه على المساومة إزاء الشركات عبر الوطنية لضمان أن ترتكز العقود على تقاسم منصف للمخاطر والفوائد. ويمكن أن يؤدي إعداد عقود نموذجية تتعلق بصناعات محددة في مجال أشكال الإنتاج هذه أو مبادئ توجيهية بشأن التفاوض إلى الإسهام في تحقيق هذا الهدف. وإذا حصلت الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال شراكات الإنتاج هذه على مراكز قوة مهيمنة فإنها قد تتمكن من إساءة استعمال قوتها السوقية بما يضر بالمنافسين لها (المحليين والأجانب) وبشركائها هي التجاريين. ولذلك يتعين أن تسير السياسات الرامية إلى ترويج أشكال الإنتاج هذه جنباً إلى جنب مع السياسات الرامية إلى ضمان المنافسة. وقد يلزم كذلك الاهتمام بمعايير المصلحة العامة الأخرى. ولا بد من حماية القدرات الأهلية والأنشطة التقليدية التي يمكن أن تُزَاح بفعل حدوث زيادة سريعة في الأنصبة السوقية لأشكال الإنتاج الناجحة من هذا القبيل.

وفي حالة الزراعة التعاقدية على سبيل المثال، ستسفر السياسات التي هي من هذا القبيل عن وضع عقود نموذجية أو مبادئ توجيهية تدعم أصحاب الحيازات الصغيرة في المفاوضات مع الشركات عبر الوطنية؛ كما ستسفر عن التدريب على أساليب الزراعة المستدامة؛ وعن توفير تكنولوجيات ملائمة وخدمات إرشاد زراعي تقودها الحكومة بغية تحسين قدرات المزارعين التعاقديين؛ وعن تطوير الهياكل الأساسية من أجل تحسين فرص نشاط الأعمال المتاحة للمزارعين التعاقديين في المناطق النائية. وإذا مُنحت الزراعة التعاقدية مكانة أعلى في السياسات الحكومية، فسيكون الاستثمار المباشر في عمليات الاحتياز الكبيرة للأراضي من جانب الشركات عبر الوطنية قضية أقل أهمية.

وأخيراً فإن مبادرات البلدان الموطن والمجتمع الدولي يمكن أن تؤدي دوراً إيجابياً. فسياسات البلدان الموطن التي تشجع بصورة محددة في الخارج أشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال تشمل توسيع نطاق البرامج الوطنية للتأمين على الصادرات والتأمين ضد المخاطر السياسية لكي تغطي بعض أنواع أشكال الإنتاج هذه. أما

على الصعيد الدولي، فبينما لا يوجد إطار قانوني وسياساتي شامل لدعم أشكال الإنتاج هذه وإسهامها في التنمية، فإن السياسات الدولية الداعمة تتراوح بين اتفاقات منظمة التجارة العالمية ذات الصلة وكذلك – إلى حد معين – لاتفاقات الاستثمار الدولية ومبادرات القوانين غير الملزمة التي تسهم في تنسيق القواعد التي تنظم العلاقة بين الأطراف الخاصة في أشكال الإنتاج هذه أو في توفير التوجيه لها في صياغة العقود المتعلقة بهذه الأشكال.

* * *

يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر مكوناً رئيسياً من مكونات محرك النمو في العالم. بيد أن انطلاق الانتعاش في الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بعد الأزمة قد اتسم بالبطء كما أن انتشاره متباين، حيث تتسم أفقر البلدان خصوصاً بأنها ما زالت تعاني من "كساد في الاستثمار الأجنبي المباشر". وما زالت توجد أوجه عدم تيقّن كثيرة تشكل هاجساً للمستثمرين في الاقتصاد العالمي. وتبعث التطورات الوطنية والدولية في مجال السياسات برسائل مختلطة إلى أوساط المستثمرين. وقد أصبح وضع السياسات الاستثمارية أكثر تعقيداً مع تطور الإنتاج الدولي ومع انطماس الحدود بين الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال والتجارة. ويشكل نمو أشكال الإنتاج هذه تحديات جديدة ولكنه يطرح أيضاً فرصاً جديدة فيما يتعلق بزيادة اندماج الاقتصادات النامية في الاقتصاد العالمي. ويهدف تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠١١ إلى مساعدة واضعي السياسات في البلدان النامية والأوساط الإنمائية الدولية على التعامل مع هذه التحديات واغتنام الفرص المتاحة لكي يحققوا مكاسب إنمائية.

جنيف، حزيران/يونيه ٢٠١١ *(توقيع)* سوباتشاي بانيتشباكدي
الأمين العام للأونكتاد

World Investment Report Past Issues

(الأعداد السابقة من تقرير الاستثمار العالمي)

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy.

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development.

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.

World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

يمكن تنزيلها جميعاً من الموقع: www.unctad.org/wir

كيفية الحصول على المنشورات

يمكن شراء المنشورات المعدة للبيع من موزعي منشورات الأمم المتحدة في جميع أرجاء العالم. ويمكن الحصول عليها أيضاً عن طريق الاتصال بـ:

United Nations Publications Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
email: unpublications@nbnbooks.com

https://unp.un.org/

للحصول على مزيد من المعلومات عن الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية، يرجى توجيه الاستفسارات إلى:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
Telephone: +41 22 917 4533
Fax: +41 22 917 0498

web: www.unctad.org/diae