الأمم المتحدة

TD

مؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية

Distr.
GENERAL

TD/435
20 April 2008

ARABIC
Original: ENGLISH

الدورة الثانية عشرة
أكرا، غانا
٢٠-٢٥ نيسان/أبريل ٢٠٠٨

محفل الاستثمار العالمي – الجلسة الأولى

"آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر والفرص الجديدة لقطاع الأعمال في العالم"

١٩ نيسان/أبريل ٢٠٠٨، من الساعة ١٠/٠٠ إلى الساعة ١٣/٠٠

١- في الجلسة الافتتاحية لمحفل الاستثمار العالمي في أكرا بغانا، أبدت مجموعة من كِبار المديرين التنفيذيين في بعض من كبرى الشركات في العالم آراء إيجابية بوجه عام إزاء آفاق التدفقات المُقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر. وأعرب الأمين العام للأونكتاد، السيد سوباتشاي بانيتشباكدي، في كلمته الافتتاحية الرئيسية، عن تفاؤل حذر حيال التدفقات المُقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر، وذكر عدداً من الأسباب لهذا التفاؤل مُسلطاً الضوء، مع ذلك، على عوامل الخطر المهمة القائمة.

٢- وألقى وزير رفيع المستوى كلمة باسم رئيس غانا، جون كوفور. وكان في عِداد ضيوف الشرف آنا فيلما ألبانيس دي إسكوبار، نائبة رئيسة السلفادور، والرئيس الفخري لجمهورية تترانيا المتحدة، بنجامين مكابا. وترأس حفل الافتتاح كاي هاميريش، الرئيس المُنتهية ولايته للرابطة العالمية لوكالات تشجيع الاستثمار والمشترك في تنظيم محفل الاستثمار العالمي. وأدارت الجلسة الأولى لمحفل الاستثمار العالمي باتريسيا فرانسيس، المديرة التنفيذية لمركز التجارة الدولية.

٣- وتكلم باسم الشركات الأشخاص التالية أسماؤهم: بيير كايتو، مدير عام المخاطر السيادية وأحد كِبار الاقتصاديين الدوليين، Moody's Investor Services؛ وغاري كارول، مدير، الأعمال التجارية العامة، مكتب شؤون جنوب ووسط أفريقيا في شركة IBM؛ وهورست كايزر، كبير الموظفين المسؤولين عن الاستراتيجية بشركة Siemens؛ وتي سي فينكات سوبرامانيام، رئيس ومدير عام، مصرف التصدير والاستيراد بالهند؛ وجوزيف كينلان، مدير عام وكبير موظفي استراتيجية الأسواق في مصرف أمريكا.

٤- وأكد أحد المتكلمين أن ربحية الشركات التي يوجد مقرها في العالم المتقدم تدعمها حالياً عمليات هذه الشركات في البلدان النامية في وقت يتباطأ فيه النمو في العالم الغني. ورأى أن مصدر الربحية الجديد والمتنامي قد يحمل الشركات على تسريع استثماراتها في الجنوب.

٥- وشدد متكلم آخر على أن العوامل الاقتصادية الأساسية الدافعة للاستثمار الأجنبي المباشر قوية وأن الحاجة للتوسع الجغرافي في الأجل الطويل لا تقل إلحاحاً عن أي وقت مضى. وقال إن شركته التي تمارس أنشطتها في مجموعة من القطاعات تعتبر أن القرب من العملاء وأقلمة سلاسل القيمة سيظلان محركاً رئيسياً في الأجل الطويل، مثلما كان عليه الأمر منذ تأسيس الشركة في موجة العولمة الأولى في منتصف القرن التاسع عشر.

٦- ونوقش الاستثمار الأجنبي المباشر أيضاً من منظور الجنوب، إذ لوحظ أن الشركات العالمية الناشئة في العالم النامي تتَّبع استراتيجيات تختلف باختلاف المناطق الجغرافية. وذُكر أن الاستثمار الأجنبي المباشر بين الجنوب والجنوب يميل إلى اتخاذ شكل الاستثمار في مجالات غير مطروقة، بينما ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر من الجنوب إلى الشمال في أكثر الأحيان على عمليات الشراء.

٧- ومن المواضيع التي تحتل مكاناً بارزاً على جدول الأعمال بالنسبة للمتكلمين ومندوبي المؤتمر أزمة الائتمان الحالية القائمة منذ آب/أغسطس ٢٠٠٧. واتفق الرأي على أن الجانب الأسوأ في أزمة الائتمان قد يكون الآن في عِداد الماضي، وإن كانت الآثار السلبية غير المباشرة لهذه الأزمة على الاقتصاد الحقيقي، ولا سيما في الولايات المتحدة، ستستمر.

٨- وخفَّفت بعض المخاطر المهمة من بواعث التفاؤل الكثيرة حيال مستقبل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وكان أكثر الشواغل المذكورة هو تهديد الحمائية، لأسباب من أهمها أن العالم المتقدم لم يتعوَّد بعد على بروز الجنوب.

٩- وذُكر أن الدعم المقدم للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم النامي مُعرَّض للخطر إذا لم يَنَل السكان حظاً أوفر من عوائد العولمة بوجه عام وعوائد الاستثمار الأجنبي المباشر بوجه خاص. وتم التشديد أيضاً على ضرورة النهوض بمهارات الموارد البشرية باعتبار ذلك عاملاً مهماً لربحية الشركات وتنمية البلدان. ومن شأن التنمية أن تُخفِّف من مخاطر الارتداد على الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الفقيرة. ومن بين المخاطر الأخرى التي تتربص باستمرار المستويات المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم التضخم واختلالات الاقتصاد الكلي.

محفل الاستثمار العالمي – الجلسة الثانية

"سلاسل القيمة العالمية: الفرص والتحديات القائمة

أمام الشركات الدولية والمحلية"

١٩ نيسان/أبريل ٢٠٠٨، من الساعة ١٥/٠٠ إلى الساعة ١٨/٠٠

١٠- نظم الأونكتاد، بالتعاون مع مركز التجارة الدولية والرابطة العالمية لوكالات تشجيع الاستثمار، الجلسة الثانية لمحفل الاستثمار العالمي التي أتاحت استعراضاً عاماً لكيفية تطور سلاسل القيمة العالمية والطرق التي يمكن أن تتبعها الاقتصادات الناشئة في استخدام الروابط التجارية المحلية لتحقيق أقصى عائد ممكن من الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة. وحضر الاجتماع كبار المسؤولين الحكوميين وقيادات قطاع الأعمال من البلدان

المتقدمة والبلدان النامية على السواء؛ وكبار ممثلي الغرف التجارية ومجالس الأعمال؛ ورؤساء وكالات تشجيع الاستثمار الوارد والصادر من جميع أنحاء العالم.

١١- وكانت الجلسة تتألف من جزأين: ركز أولهما على إطار السياسات، بينما سلط الجزء الثاني الضوء على تجارب محددة في قطاع الأعمال. وحددت مزايا وتحديات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية على حد سواء. وأوضح المتحدثون أهمية برامج الروابط التجارية ودور وكالات تشجيع الاستثمار. وسلط الضوء على العناصر الحاسمة في جذب الاستثمارات وسد الفجوات في سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية بمساعدة دراسات حالة لأعمال تجارية محددة.

١٢- وبدأت الجلسة بتقييم تحليلي لمزايا ومساوئ المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالنسبة للشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء. وسلط الخبراء الضوء على دور الحكومة في تدعيم القدرات الإنتاجية المحلية، وتعزيز الروابط التجارية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وإدماج الشركات المحلية في الأسواق العالمية. وأكد عدد من المتحدثين أن وجود إطار سليم للسياسات ضروري لتدعيم القدرات الإنتاجية المحلية، وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الجيد، وتعزيز الروابط التجارية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وإدماج الشركات المحلية في الأسواق العالمية. وبناء على ذلك، يكون للحكومات دور حاسم الأهمية ينبغي أن تؤديه بالتدخل بسياسات محددة متصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١٣- وأشير إلى تحول الاهتمام إلى دور وكالات تشجيع الاستثمار في مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في وضع استراتيجية للتدويل والاستفادة من فرص الأسواق العالمية. وتوضح تجارب شركات البلدان النامية التي لديها سلاسل قيمة عالمية قوية بعض العوامل الرئيسية وعناصر السياسات اللازمة لتنمية وتدويل الشركات المحلية. وأبرز أحد المتحدثين مثالاً يتعلق بشركة ملاحة جوية يقع مقرها في بلد نام وتشهد تدويلاً. وكان من العوامل الرئيسية التي أتاحت للشركة النمو واحتلال المرتبة الرابعة بين أكبر الشركات في هذا القطاع وجود حكومة مساندة تضع استراتيجية وطنية متسقة للتصدير. وأوضح المثال أن الشركات عبر الوطنية في الجنوب تنهض لتصبح عناصر فاعلة اقتصادية عالمية تؤدي إلى سبل جديدة للنمو في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء. وأُعطيت أمثلة محددة على أهمية التعاون مع وكالات تشجيع الاستثمار وإقامة علاقات قوية مع الموردين المحليين بغية التطور والمحافظة على القدرة التنافسية على المستوى العالمي. وتبرز أهمية التطوير التكنولوجي وتطوير المعرفة، على وجه الخصوص، كعنصر رئيسي للتنافس على المستوى العالمي. وتلعب الحكومات ووكالات تشجيع الاستثمار دوراً هاماً في تقديم المساعدة.

١٤- وأكد عدد من المتحدثين أن وكالات تشجيع الاستثمار يمكن أن تكون مفيدة في تقديم الدعم للشركات المحلية لوضع استراتيجية للتدويل. ويمكن أن يغطي هذا الدعم عدداً من الأبعاد المختلفة، بما في ذلك المساعدة المالية والائتمانية، وتنمية الموارد البشرية، ودعم التسويق. وعلى الرغم من وجود تسليم عام بالحاجة إلى دعم وكالات تشجيع الاستثمار، فإن الاحتياجات يمكن أن تتفاوت بين بلد وآخر، ومن ثم ينبغي صياغة برامج الربط وفقاً للاحتياجات المحلية. وينبغي أن تركز برامج الربط على تيسير تنمية قدرة العرض من الباطن داخل البلد المضيف، لجعل البلد أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر الجديد. وتخلق الاستثمارات الجديدة الطلب على المزيد من الإمداد المحلي، ومن ثم تحدث حلقة حميدة لتنمية المشاريع.

١٥- وحدد المتحدثون عدداً من الخصائص الرئيسية لبرامج الربط التجاري الناجحة، تشمل ما يلي:

(أ) قيادة القطاع الخاص؛

(ب) وجود كتلة حرجة من المشترين والموردين المحتملين؛

(ج) وجود شركات مشترية على استعداد لتحمل المخاطر؛

(د) وجود كيان لتيسير العملية (كوكالة تشجيع الاستثمار على سبيل المثال)؛

(هـ) المشاركة الطوعية.

١٦- وعالجت الجلسة تدابير جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الجيد ومساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في دخول سلاسل القيمة العالمية. وكما ثبت من تجربة أحد البلدان، فإن وجود برنامج للربط متصل بأفضل الممارسات محوري لتعزيز التنمية الصناعية الطويلة الأجل. وتشكل برامج الروابط التجارية عنصراً أساسياً لإدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سلاسل القيمة العالمية ويمكنها تحقيق تحسينات كبيرة في الشركات المحلية. والشراكات مع الشركات عبر الوطنية يمكن أن تتيح للمشاريع والمتوسطة الحجم في البلدان النامية فرص الوصول إلى الأسواق والتمويل والتكنولوجيا. ويمكن أن تتخذ الشراكات بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم شكل ترتيبات توجيهية تسمح للشركات عبر الوطنية بنقل عدد من المهارات والابتكارات.

١٧- وشرح متحدث من شركة عبر وطنية يقع مقرها في بلد نام الشروط اللازمة لزيادة الاعتماد على مصادر الإمداد المحلية، بالإضافة إلى الفرص المشتركة لإقامة روابط تجارية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم. ووجه الانتباه على وجه الخصوص إلى الطرق التي يمكن أن تتبعها الشركات عبر الوطنية لنقل المهارات الإدارية والمعرفة التكنولوجية إلى الموردين المحليين. وتحقق الروابط التجارية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية فوائد متبادلة: فالشركات عبر الوطنية تحتاج إلى موردين قادرين على المنافسة وموثوق بهم ويستطيعون القيام بالتطوير والابتكار والوفاء بالمعايير الدولية، بينما تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التعاون مع الشركات عبر الوطنية بشأن نقل التكنولوجيا وتقاسم المعرفة.

١٨- وركز عدد من الأسئلة المثارة في أثناء المناقشات على الدور المحوري لوكالات تشجيع الاستثمار، وهياكل الضرائب والتمويل، والبنى التحتية التنظيمية للبلدان النامية المضيفة، وأهمية قضايا مسؤولية الشركات في إطار سلاسل القيمة العالمية.

أحداث أخرى

١٩- شهد اليوم أيضاً غداء وعشاء لإقامة العلاقات التجارية ضم كل منهما مستثمرين ومهنيين متخصصين في تشجيع الاستثمار ومقرري سياسات. وفي أثناء الغداء، أطلق نائب الأمين العام للأونكتاد بالإنابة سلسلة المنشورات الجديدة للأونكتاد بشأن الاستشارات في مجال الاستثمار، وهي مجموعة أدوات عملية للعاملين في مجال تشجيع الاستثمار.

- - - - -