

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/55
27 November 2003

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك

الدورة الثامنة

جنيف، ٢٦-٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٤

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية:

قضايا السياسة العامة المتصلة بنمو الاستثمار

الأجنبي المباشر في مجال الخدمات

مذكورة من أمانة الأونكتاد*

خلاصة

على ضوء الاتجاهات الحديثة في مجالي الاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، تبين هذه المذكرة التكوين القطاعي المتغير للاستثمار الأجنبي المباشر وتبحث الآثار المترتبة على تزايد أهمية دور الخدمات. وهي تولي اهتماماً خاصاً لشكلين من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات: الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بخصخصة الخدمات، والاستثمار الأجنبي المباشر في إنتاج الخدمات لأغراض التصدير. وفي كلتا الحالتين، يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يسهم في تعزيز القدرة التنافسية للقطاعات الإنتاجية في البلدان المضيفة.

* تأخر تقديم هذه الوثيقة لأنها تستند جزئياً إلى نتائج اجتماع الخبراء التابع للأونكتاد المعقود في الفترة ٢٩-٣١ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣.

المحتويات

الصفحة

٣	 مقدمة
٤	 أولاً - البيئة العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر
٦	 ثانياً - الدور المتنامي للخدمات في الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم
١٠	 ثالثاً - الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالخصخصة في مجال الخدمات، وقضايا السياسة العامة ...
١٢	 رابعاً - الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات، وآثاره على السياسة العامة.

مقدمة

١ - وفقاً للمقرر الذي اعتمدته لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك، في دورتها السابعة المعقودة في كانون الثاني/يناير ٢٠٠٣، أعدت أمانة الأونكتاد هذه المذكرة من أجل المساعدة في تحديد قضايا السياسة العامة لكي تناقشها اللجنة في دورتها الثامنة. وتستند هذه المذكرة جزئياً إلى التحليل الوارد في تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٣: سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية: من المنظورين الوطني والدولي، وإلى نتائج اجتماعين للخبراء أحدهما بشأن فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر (٢٥-٢٧ حزيران/يونيه ٢٠٠٣) والآخر بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية (٢٩-٣١ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣).

أولاً - البيئة العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر

٢- إن التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد التي انخفضت بنسبة تزيد عن ٤٠ في المائة في عام ٢٠٠١ قد سجلت، كما جاء في تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٣، مزيداً من الانخفاض بنسبة ٢١ في المائة في عام ٢٠٠٢ لتصل إلى ٦٥١ مليار دولار^(١). ولقد كان هذا الانخفاض واسع النطاق، حيث كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى ١٠٨ اقتصادات من بين ١٩٥ اقتصاداً أقل في عام ٢٠٠٢ مما كانت عليه في عام ٢٠٠١. كما انخفضت التدفقات الصادرة في قرابة نصف مجموع البلدان التي هي مصدر لهذه التدفقات، على الرغم من أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الولايات المتحدة قد زادت بنسبة ١٥ في المائة عما كانت عليه في عام ٢٠٠١.

٣- وقد كان انحسار الاستثمار الأجنبي المباشر متفاوتاً من أربع نواح: (أ) فقد كان التأثير الجغرافي متفاوتاً. إذ تركز الانخفاض في العالم المتقدم (بنسبة ٢٢ في المائة) في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة اللتين شكلت نسبة الانخفاض فيهما، مجتمعين، ٥٤ في المائة من مجموع الانخفاض في البلدان التي تراجعت فيها التدفقات الواردة. أما الانخفاض (بنسبة ٢٣ في المائة) في العالم النامي الذي واجه انخفاضات أكثر حدة في التدفقات الرأسمالية الخارجية الخاصة الأخرى، فكان على أشده في أفريقيا (٤١ في المائة) وفي منظمة أمريكا اللاتينية والكاريبي (٣٣ في المائة). وكان الانخفاض في التدفقات إلى منطقة آسيا والمحيط الهادئ، وهي أكثر مناطق العالم سكاناً ضعيفاً جداً، وذلك بفضل الارتفاع القياسي الذي سجلته التدفقات إلى الصين؛ و(ب) فيما يتعلق بالقطاعات، كان تأثير انخفاض التدفقات شديداً على قطاعي الصناعة التحويلية والخدمات، بينما زاد الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي؛ و(ج) في حين أن تدفقات الاستثمار تراجعت في جميع المكونات المالية الثلاثة للاستثمار الأجنبي المباشر - أي الرأسمال السهمي، والأرباح المعاد استثمارها، والقروض داخل الشركات - فإن الانخفاض في القروض داخل الشركات في السنة الأخيرة قد فاق الانخفاض في تدفقات الرأسمال السهمي؛ و(د) إن معظم الانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر كان متصلاً بأسلوب واحد من أساليب الدخول، أي عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، حيث هبط هذا النوع من أنواع الاستثمار من ١,١ تريليون دولار في عام ٢٠٠٠ إلى ٥٩٤ مليار دولار في عام ٢٠٠١ وإلى ٣٧٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٢. وتقلص عدد "الصفقات الضخمة" (التي تزيد قيمتها عن مليار دولار) من ١٧٥ صفقة في عام ٢٠٠٠ إلى ١١٣ صفقة في عام ٢٠٠١ وإلى ٨١ صفقة فقط في عام ٢٠٠٢، وهو أدنى رقم يسجل منذ عام ١٩٩٨.

٤- وعلى الرغم من انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، استمر الإنتاج الدولي في التوسع في عام ٢٠٠٢ وإن يكن بوتيرة أبطأ؛ فرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقوم عليه الإنتاج الدولي للشركات عبر الوطنية التي يبلغ عددها قرابة ٦٤ ٠٠٠ شركة والتي تسيطر الآن على ٨٧٠ ٠٠٠ شركة من الشركات الأجنبية المنتسبة، قد وصل إلى نحو ٧ تريليونات دولار في عام ٢٠٠٢ مقارنة بنحو ٦,٣ تريليون دولار في عام ٢٠٠١، وقد ارتفع بما يزيد عن ١٤ ضعفاً مقارنة بأرقام عام ١٩٨٠. كما ارتفعت المؤشرات الأخرى في عام ٢٠٠٢ مقارنة بما كانت عليه في عام ٢٠٠١. إذ تبلغ

القيمة الإضافية المقدرة للشركات الأجنبية المنتسبة إلى الشركات عبر الوطنية ٣,٤ تريليون دولار. وقد وصلت مبيعات الشركات الأجنبية المنتسبة إلى نحو ١٨ تريليون دولار مقارنة بمجموع الصادرات العالمية البالغ ٨ تريليونات دولار. ووصل عدد العاملين في الشركات الأجنبية المنتسبة إلى ما يقدر بنحو ٥٣ مليون عامل في عام ٢٠٠٢، أي أنه يزيد عما كان عليه في عام ٢٠٠١ بنسبة ٦ في المائة ويبلغ ٣ أضعاف العدد المسجل في عام ١٩٨٢.

٥- وفي حين أن التباطؤ في النمو الاقتصادي قد أفضى إلى تراجع في الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى الأسواق والموجه نحو الاقتصادات المتقدمة، فقد شهد العديد من البلدان النامية تدفقات واردة من الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى تحقيق الكفاءة، حيث تحاول الشركات عبر الوطنية أن تجد سبلاً تكفل خفض التكاليف وتحسين قدرتها التنافسية. ومن المثير للاهتمام أن مثل هذا الاستثمار الساعي إلى تحقيق الكفاءة لا يحدث في أنشطة الصناعة التحويلية فحسب بل وبشكل متزايد في قطاع الخدمات أيضاً.

٦- وقد دفع الانخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البلدان إلى تكثيف جهودها الرامية إلى تحسين بيئتها الاستثمارية واستخدام أساليب استهداف أفضل من أجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. فبعد الرقم القياسي الذي سُجِّل في عام ٢٠٠١ في التغييرات المواتية التي أدخلت على التشريعات الوطنية في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، شهد عام ٢٠٠٢ رقماً قياسياً آخر: فمن بين ٢٤٨ تغييراً في التشريعات في ٧٠ بلداً، كان هناك ٢٣٦ تغييراً مواتياً للاستثمار الأجنبي المباشر، ويتصل ثلث هذه التغييرات باعتماد تدابير ترويجية. وقد تزايد التنافس على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، بما في ذلك من خلال استخدام الحوافز.

٧- وبالنظر إلى هذه الخلفية، فإن اجتماع الخبراء الذي نظمه الأونكتاد في الفترة ٢٥-٢٧ حزيران/يونيه ٢٠٠٣ بشأن فعالية سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر قد جاء في حينه. وقد اشتملت النتائج التي تمخض عنها على أربعة عناصر رئيسية هي: (أ) إن ثمة اتساقاً متزايداً فيما بين البلدان من حيث أطرها الاستثمارية التي تنظم الاستثمار الأجنبي المباشر (أي القواعد واللوائح المنظمة لدخول وقبول المستثمرين الأجانب، ومعايير معاملة الشركات الأجنبية المنتسبة)؛ و(ب) أهمية البيئة التنظيمية العامة التي تؤثر على جميع الأعمال التجارية، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذا يشمل النظام الضريبي، والقوانين المتعلقة بالأراضي وقوانين العمل، وسياسة المنافسة، وتراخيص الإقامة، وحقوق الملكية الفكرية؛ و(ج) إن من شأن التدابير الاستباقية أن تساعد في زيادة المُحدّثات الدينامية لمواقع الاستثمار. غير أن مثل هذه التدابير لا تكون فعالة إلا عندما تكون مدعومة ببيئة استثمارية وتنظيمية سليمة؛ و(د) إن الجمع بين التدابير التي يتخذها بلد المنشأ والتدابير الاستباقية التي يتخذها البلد المضيف يمكن أن تشكل أداة قوية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية.

ثانياً - الدور المتنامي للخدمات في الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم

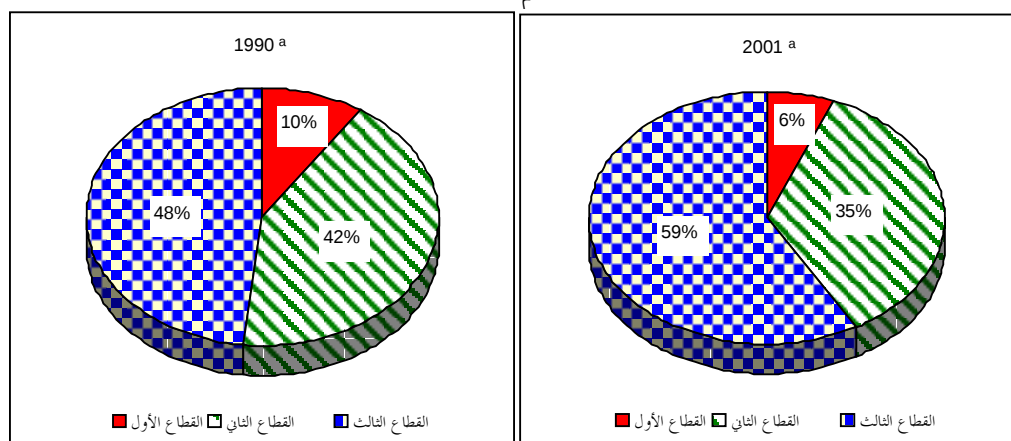
٨- في إطار التوسع العالمي لأنشطة الشركات عبر الوطنية على مدى العقد الماضي، كان من أبرز سمات هذا التوسع الأهمية المتزايدة التي يتسم بها قطاع الخدمات. فحصة هذا القطاع من الرصيد العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر تشكل الآن قرابة ٦٠ في المائة مقارنة بما يقل عن ٥٠ في المائة قبل عقد من الزمن^(٢). وتنطبق الزيادة الإجمالية في الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات على البلدان المتقدمة والبلدان النامية، وهي تنعكس في حدوث انخفاض في حصة كل من قطاع الصناعة التحويلية والقطاع الأولي (الشكل ١).

٩- وعلى مدى سنوات عديدة، هيمنت الأنشطة ذات الصلة بالتمويل والتجارة على رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في معظم بلدان المنشأ والبلدان المضيفة. وهذا يرجع جزئياً إلى التوسع الدولي المبكر للمصارف والشركات التجارية. كما أنه يرجع بدرجة أكبر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، في الشركات المنتسبة العاملة في مجالي تجارة الجملة والتسويق، من قبل الشركات عبر الوطنية النفطية والتصنيعية، وفي الشركات الأجنبية المنتسبة العاملة في المجالات ذات الصلة بالتمويل، من قبل الشركات عبر الوطنية من جميع القطاعات (مالباري وزيمبي، ٢٠٠٠). ومع تحرير الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، ظهر نمط قطاعي جديد للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات. ولا تزال الخدمات التجارية والمالية تشكل قطاعاً كبيراً للاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات، ولكنها ليست أكثر قطاعات الخدمات دينامية (الجدول ١) وقد أحدث فتح قطاع المنافع العامة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال برامج الخصخصة زيادات لم يسبق لها مثيل في الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات الاتصالات السلكية واللاسلكية وتوليد الطاقة وتوزيعها. وتمثل خدمات الأعمال التجارية فئة أخرى كبيرة ودينامية. ونتيجة لذلك، انخفضت حصة قطاع التمويل والتجارة من ٦٥ في المائة من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في مجال الخدمات في عام ١٩٩٠ إلى ٤٥ في المائة في عام ٢٠٠١، في حين أن حصة صناعات الخدمات الجديدة من الاستثمار الأجنبي - ولا سيما قطاع توليد الطاقة وتوزيعها وخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية وخدمات الأعمال التجارية - ارتفعت من ١٧ في المائة إلى ٤٤ في المائة.

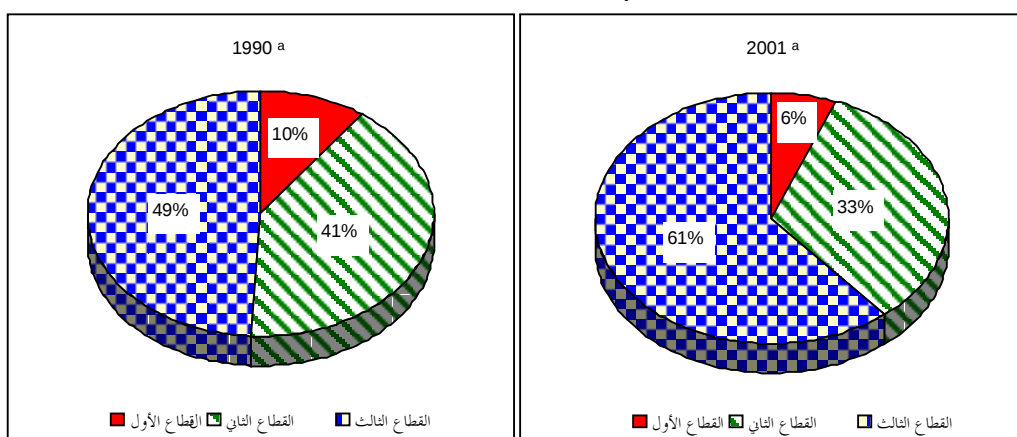
١٠- ويمكن للشركات عبر الوطنية، كما لوحظ في اجتماع الخبراء التابع للأمم المتحدة والمعني بالاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية (٢٩-٣١ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣)، أن تؤثر على توفير الخدمات في البلدان المضيفة بطرق مختلفة. إذ يمكن لهذه الشركات توفير رأس المال والعملية الأجنبية، وتطوير أنشطة الدعم البالغة الأهمية، وتطبيق أفضل الممارسات فضلاً عن التكنولوجيا، مع ما يترتب على ذلك من آثار تجريب عملي وآثار هامة أخرى على مؤسسات الأعمال المحلية. وهذا يمكن أن يؤدي إلى توفير خدمات أفضل وأرخص فضلاً عن توفير خدمات لا يتيحها الموردون المحليون. ومن خلال عملية الخصخصة، يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يساعد أيضاً في إعادة هيكلة المؤسسات المتعثرة المملوكة للدولة، وجلب رؤوس الأموال والدراسة العملية الضرورية، وزيادة إيرادات الميزانية الحكومية. إلا أن هذه المزايا لا تتحقق تلقائياً، كما أن الأمر قد ينطوي على تكاليف أيضاً. وثمة هواجس مفادها أن الاستثمار الأجنبي المباشر (في قطاع مبيعات التجزئة مثلاً) يمكن أن يؤدي إلى إقصاء الشركات المحلية وأن تترتب عليه آثار اجتماعية - ثقافية سلبية. ثم إن نقص الاستثمار في تنمية المهارات المحلية، إلى جانب إنشاء الروابط في الخارج وليس محلياً، يمكن أن يحد من الآثار الثانوية الإيجابية. وفيما يتعلق بالخصخصة، تثار أحياناً هواجس تتصل بما يترتب على عمليات الخصخصة من آثار على العمالة، وخطر تحول الاحتكارات العامة السابقة إلى احتكارات أجنبية خاصة.

الشكل ١ - رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، بحسب القطاع، ١٩٩٠ و ٢٠٠١

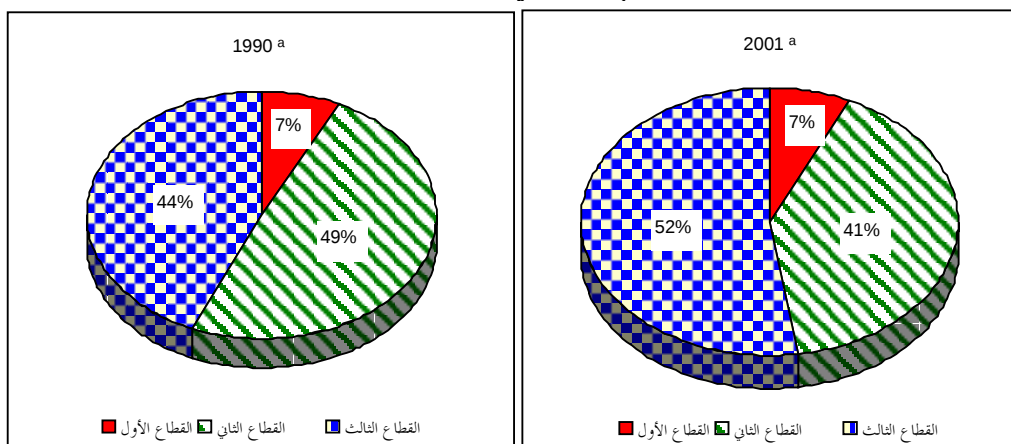
العالم



البلدان المتقدمة



البلدان النامية



الجدول ١ - رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في قطاع الخدمات، ١٩٩٠ و ٢٠٠١

(بملايين الدولارات)

٢٠٠١				١٩٩٠			
العالم	بلدان أوروبا الوسطى والشرقية	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	العالم	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	القطاع/الصناعة
١٦٣ ٢٥٢	٧١ ٩٥٣	١ ٦١٨ ٢٠٩	٣ ٤٧٣ ٠٩٠	١ ٤٦٨ ٧٦٩	٢ ٤٦ ٨٤٨	١ ٢٢١ ٩٢١	المجموع
٣٠٩ ٨٦٠	٣ ٨٢٥	١٠٧ ٠٣٣	١٩٩ ٠٠٢	١٣٨ ٩٥٥	١٧ ٥٢٧	١٢١ ٤٢٨	القطاع الأول
١ ٧٩٦ ٨٨٨	٢٥ ٨٠٩	٦٣٠ ٤٧٣	١ ١٤٠ ٦٠٦	٦١٥ ٧٩٨	١١٩ ٩٩٧	٤٩٥ ٨٠١	القطاع الثاني
٢ ٩٦٣ ٥٧٣	٤٠ ٨٨٩	٨١٥ ٨٩٦	٢ ١٠٦ ٧٨٨	٧٠٤ ٢٨٠	١٠٦ ٥٨٥	٥٩٧ ٦٩٥	القطاع الثالث
٩٨ ٤١٧	٢ ٧٨٩	٤٠ ٢٤٧	٥٥ ٣٨١	٧ ٦٧١	٢ ٣٢٤	٥ ٣٤٧	الكهرباء والغاز والماء
٤٩ ٠٥٤	٩٢٧	٢٥ ٧١٢	٢٢ ٤١٥	١٦ ٨٨٧	٣ ٥٩٥	١٣ ٢٩٢	البناء
٥٣٢ ٩١٠	٩ ٨٣٠	٩٧ ٨١٨	٤٢٥ ٢٦٢	١٧٤ ٠٥٦	١٤ ٧٤٧	١٥٩ ٣٠٩	التجارة
٤٩ ٢٠٦	٦٠١	١٥ ٠٤٤	٣٣ ٥٦٠	١٩ ٠٧٦	٢ ١٧٧	١٦ ٨٩٩	الفنادق والمطاعم
٣٠٩ ٩٤٩	١١ ٦٤٢	٦٦ ٢٩٩	٢٣٢ ٠٠٨	٢١ ٢٩٦	٨ ٥٩٤	١٢ ٧٠٢	النقل والتخزين والاتصالات
٨٠٥ ٩٨١	٩ ٤٦٠	١٣٩ ٩٢٨	٦٥٦ ٥٩٣	٢٨٠ ٩٧٠	٦٠ ٤٧٢	٢٢٠ ٤٩٨	المالية
٨٧٢ ٧٠٢ ^(ب)	٤ ٩٢٧	٣٨٦ ١١٩	٤٨١ ٦٥٦	٩٣ ٤٠٣	٣ ٩٤٣	٨٩ ٤٦٠	الأنشطة التجارية
٥٨	٤	٥٤	-	-	-	-	الإدارة العامة والدفاع
٣٣٧	١٢	١	٣٢٣	٧٥	-	٧٥	التعليم
٩ ٥٨٨	١٨	٣ ٣٦٠	٦ ٢١٠	٧٩٥	-	٧٩٥	الخدمات الصحية والاجتماعية
٢٣٥ ٣٧١	٦٧٨	٤١ ٣١٣	١٩٣ ٣٨٠	٩٠ ٠٥٢	١٠ ٧٣٤	٧٩ ٣١٨	قطاعات أخرى وخدمات غير محددة
٩٢ ٩٣٠	١ ٤٢٩	٦٤ ٨٠٦	٢٦ ٦٩٥	٩ ٧٣٥	٢ ٧٣٨	٦ ٩٩٧	غير محددة

المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر.

ملاحظة: تشمل البيانات ٤٨ اقتصاداً في عام ١٩٩٠ و ٦٠ اقتصاداً في عام ٢٠٠١. وتستأثر هذه البلدان بما يزيد عن أربعة أخماس الرصيد العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠١. وقد استخدمت بيانات الاستثمارات الموافق عليها فيما يتصل بسري لانكا في عام ١٩٩٠ وماليزيا في عام ٢٠٠١. وفي حالة كمبوديا والصين وإندونيسيا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية ومنغوليا وميانمار ونيبال ومقاطعة تايوان الصينية وفييت نام، قدرت البيانات الفعلية من خلال حساب نسبة تنفيذ الاستثمار الأجنبي المباشر المحقق إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الموافق عليه وتطبيق هذه النسبة على هذا الاستثمار الأخير (٣٣ في المائة في حالة كمبوديا في عام ١٩٩٤، و٦٨ في المائة في حالة الصين في عام ٢٠٠١، و٤٥ في المائة في حالة إندونيسيا في عام ٢٠٠١، و١٠ في المائة في عام ١٩٩٠ و٧ في المائة في عام ١٩٩٩ في حالة جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، و١٥ في المائة في عام ١٩٩٠ و٤٤ في المائة في عام ٢٠٠١ في حالة منغوليا، و٣٩ في المائة في عام ١٩٩٠ و٥٥ في المائة في عام ٢٠٠١ في حالة ميانمار، و٤١ في المائة في عام ١٩٩٠ و٤٧ في المائة في عام ١٩٩٩ في حالة نيبال، و٧٤ في المائة في عام ١٩٩٠ و٥٥ في المائة في عام ٢٠٠١ في حالة مقاطعة تايوان الصينية، و١٥ في المائة في عام ١٩٩٠ في حالة فييت نام. ولا يشمل المجموع العالمي في عام ١٩٩٠ على بلدان أوروبا الوسطى والشرقية فالبيانات الخاصة بهذه البلدان متاحة اعتباراً من ٢٤ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٣. وبالتالي فإن هذه البيانات لا تقابل بالضرورة تلك البيانات الواردة في وثائق أخرى للأونكتاد.

(أ) أو آخر سنة تتوفر بصدها البيانات.

(ب) تحصل هونغ كونغ (الصين) على حصة كبيرة من الاستثمار في هذه الصناعة، حيث تستأثر بما نسبته ٦٠ في المائة من هذا الاستثمار في الاقتصادات النامية و٢٧ في المائة من المجموع العالمي. وتشتمل البيانات المتعلقة بهونغ كونغ (الصين) على شركات الاستثمار القابضة.

ثالثاً - الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالخصخصة في مجال الخدمات، وقضايا السياسة العامة

١١ - استأثر نشاط الخصخصة في البلدان النامية بحصة كبيرة جداً من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في قطاع الخدمات خلال فترة التسعينات من القرن الماضي ولكنه أخذ يتراجع بعد أن بلغ ذروته في عام ١٩٩٨. وقد حدثت أكبر الصفقات حتى الآن في أمريكا اللاتينية، تليها أوروبا الوسطى والشرقية. ومن حيث التكوين القطاعي، تركز معظم الصفقات في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، تليه قطاعات الكهرباء والنقل والعمل المصرفي. وكانت مبيعات الأصول (ومعظمها يشتمل على استثمار أجنبي مباشر) الطريقة المفضلة للخصخصة^(٣).

١٢ - ومن حيث التأثير، فإن خصخصة الخدمات لصالح المستثمرين الأجانب قد أثارت أحياناً مقاومة شعبية وهواجس مفادها أن الخصخصة تنطوي على "بيع ثروة الأسرة" وعلى خسائر في فرص العمل لا داعي لها. ومع ذلك، فإن البحوث تدل على أن الخصخصة تفضي، في أغلبية الحالات، إلى تحسين أداء الشركات وإلى توفير خدمات أكثر قدرة على المنافسة (ميغيسون ونيتير، ٢٠٠١). ومن الواضح أن تحسين أداء الشركات لا يعني زيادة كفاءة الاقتصاد ككل، خاصة إذا كانت الشركات تعمل في بيئة غير تنافسية. كما أنه لا يعني تحقيق جميع الأهداف المجتمعية. وفيما يتعلق بأثر الخصخصة على العمالة، مثلاً، فإن معظم الدراسات (وليس جميعها) تستنتج أن مستوى العمالة ينخفض عادة في الشركات التي تتم خصخصتها. ولكن تخفيض أعداد القوى العاملة التي عادة ما تكون مضخمة هو عموماً شرط أساسي لتحسين أداء الشركات. يضاف إلى ذلك أنه على الرغم من أن أثر الخصخصة على العمالة هو في الغالب أثر سلبي في الأجل القصير، فإنه ينحو إلى أن يكون إيجابياً في الأجلين المتوسط والطويل (شيشنسكي ولوبيث - كالفا، ٢٠٠٣).

١٣ - وبالنظر إلى المشاركة المتسعة للشركات الأجنبية في برامج الخصخصة في العديد من البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية، فإن من المهم النظر في دور السياسات في تعظيم التأثير الإيجابي لهذه الصفقات. ويمثل تصميم وتنفيذ عمليات الخصخصة العامل الأساسي في هذا السياق. فبرامج الخصخصة تحتاج إلى صياغة واضحة للأهداف المتصلة بتحديد الغايات الإنمائية التي تتوقع الحكومات بلوغها، والأسباب التي ينبغي من أجلها دعوة المستثمرين الأجانب (بدلاً من المحليين) إلى الاستثمار. وبالنسبة لكل حالة من الحالات، ينبغي النظر في جميع البدائل. فعلى ضوء الفوارق الكبيرة بين الصناعات، ليس هناك حل واحد ناجح في جميع الحالات. وفي الوقت نفسه، هناك بعض العضلات المشتركة بين معظم عمليات خصخصة الخدمات. ومن هذه العضلات ما يتصل بالموازنة بين تعظيم إيرادات الميزانية وغير ذلك من الأهداف الإنمائية، مثل تأمين القدرة التنافسية، والحفاظة على العمالة، وتوفير الخدمات على نحو شامل.

١٤- ثم إن مسألة تنظيم أية صناعة من صناعات الخدمات المخصصة تتسم بالأهمية، وبخاصة عندما تكون هذه الصناعة خاضعة لاحتكار طبيعي. وفي هذه الحالات، غالباً ما يتعين على صانعي السياسات والمسؤولين عن التنظيم أن يوازنوا بين أهداف متعارضة تتمثل في ضمان الكفاءة في توفير الخدمات مع التأكد، في الوقت نفسه، من أن الخدمات التي يتم توفيرها متاحة للفقراء بأسعار ميسرة. وفي اجتماع الخبراء التابع للأونكتاد، كان هناك اتفاق عام على أن الأسلوب المثالي هو أن تكون عملية الخصخصة في هذه القطاعات مسبوقة بإنشاء إطار تنظيمي ملائم، وبتفكيك الاحتكارات إن أمكن. وقد تم التسليم بالحاجة إلى وجود هيئات تنظيمية تعمل كمؤسسات مستقلة تتوفر لها موارد كافية للإشراف على عملية الخصخصة ومرحلة ما بعد الخصخصة. فضعف التنظيم كثيراً ما ينطوي على زيادة أرباح الاحتكارات الخاصة وعلى تزايد مخاطر تفادي اللوائح التنظيمية.

١٥- وفي نهاية اجتماع الخبراء، ناقش الخبراء القضايا المتصلة بمررات الخصخصة؛ وإمكانية تنفيذها من الناحية السياسية وكيفية تيسير قبولها سياسياً وجماهيرياً؛ والمنافسة والتنظيم؛ والآثار الاجتماعية للخصخصة وآلياتها. وقد أُعْتُبر أن القضايا التالية هي الأكثر أهمية عند النظر في مسألة الخصخصة: دور سياسة الخصخصة في الاستراتيجية الإنمائية الإجمالية للبلد؛ وأهداف الخصخصة؛ وأهمية الإطار التنظيمي، وأهمية وجود مؤسسات قوية ومستقلة تتولى المسؤولية عن الإشراف وعن عملية الخصخصة؛ ومستوى التأييد السياسي المحلي للخصخصة؛ وتحديد التكاليف الاجتماعية المحتملة للخصخصة وكيفية خفض هذه التكاليف إلى أدنى حد. وقد تود اللجنة أن تتابع مناقشة هذه القضايا^(٤).

رابعاً - الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات، وآثاره على السياسة العامة

١٦- من الخصائص الهامة للكثير من الخدمات أنها غير قابلة للتخزين وأنها يجب أن تُنتج عندما وحيثما يُراد استهلاكها. وبالتالي فإن جزءاً ضئيلاً فقط من إنتاج الخدمات (أقل من العُشر في عام ٢٠٠١)^(٥) يدخل في التجارة الدولية، مقارنة بما يزيد عن نصف إنتاج السلع. إلا أن هذه الحالة قد أخذت تتغير على نحو سريع مع تزايد الإبحار بالخدمات ذات الصلة بالمعلومات، وهي خدمات تشمل جميع القطاعات، نتيجة للإنجازات المحققة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (سوفنت، ١٩٩٠). وقد أخذت الشركات عبر الوطنية المنتجة للخدمات والسلع على السواء تقوم بشكل متزايد بتجزئة وتقسيم عمليات إنتاج الخدمات أو مكوناتها على امتداد السلاسل القيمة ونقل هذه العمليات إلى مواقع جديدة في بلدان يمكن فيها أن يتم إنتاج هذه السلع والخدمات بكلفة أقل. وهذه العملية تشمل التغييرات التي حدثت في مجال الصناعات التحويلية الكفيفة الاستخدام لليد العاملة قبل ٢٠-٣٠ سنة (زيمبي ومالامبالي، ٢٠٠٢). ويتيسر نقل مواقع إنتاج الخدمات، إلى حد كبير، بفضل الانخفاض السريع في تكاليف خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية. ويمكن نقل وظائف الخدمات على المستوى الدولي، على أساس المنافسة المطلقة، بإسنادها إلى كيان مستقل لتوريد الخدمات (تملكه مؤسسات محلية أو أجنبية) أو بإسنادها، من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى شركة أجنبية منتسبة إلى الشركة نفسها^(٦). وهذا ينطوي على إمكانات كبيرة بالنسبة للبلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية وذلك من حيث توفير فرص العمل الجديدة، والاستثمار الأجنبي المباشر، والصادرات.

١٧- وقد بدأت عملية نقل مواقع توريد الخدمات في عقد الثمانينات من القرن الماضي ولكن الانطلاقة الحقيقية قد حدثت في التسعينات بعد الاختراق التجاري الذي حققته شبكة الإنترنت. وقد أدى التباطؤ الاقتصادي العالمي في السنوات الأخيرة، مع تزايد الضغوط التنافسية على الشركات في العديد من الصناعات، إلى إضافة المزيد من الزخم إلى هذه العملية حيث سعت الشركات إلى إيجاد سبل لخفض تكاليفها وزيادة كفاءتها. كما أن طبيعة أنشطة الخدمات التي يتم نقلها إلى مواقع جديدة على المستوى الدولي قد تغيرت مع مرور الوقت. ففي المراحل الأولية، كان هذا النشاط الذي تم نقله إلى بلدان أدنى دخلاً يتمثل في الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات الأساسية، مثل عمليات إدخال البيانات والبرامجيات الأساسية. فكلًا هذين النوعين من العمليات لا يتطلب سوى مستويات أساسية من الإلمام باستخدامات الحاسوب والمهارات، كما أنهما لا يتطلبان سوى تفاعل محدود بين الزبائن والموردين. أما خدمات "المكاتب الخلفية"، بما في ذلك معالجة المطالبات، ومراكز الاتصال، وتصميم المنتجات، وإدارة عمليات النقل والإمداد، وخدمات العملاء، فقد أُضيفت تدريجياً إلى قائمة الأنشطة المنقولة إلى مواقع جديدة، وتشهد هذه الأيام تزايداً مطّرداً في المهام المعقدة التي يتم نقلها إلى مواقع أرخص. وتشير الأدلة

المستمدة من الشواهد إلى أن بعض الوظائف، مثل التحليل الطبية القائمة على استخدام الحاسوب، والتحليل المالي، والمحاسبة، والبرمجة الحوسبة، وتصميم رقائق الحاسوب، قد أخذت تُنفذ في الخارج على نحو متزايد لأغراض الاستخدام النهائي في الولايات المتحدة وأوروبا^(٧). وترد في النص المدرج في الإطار رقم ١ أمثلة عن العمليات التجارية التي نُقلت إلى مواقع أخرى على المستوى الدولي.

الإطار ١ - أمثلة عن نقل مواقع العمليات التجارية على المستوى الدولي

التأمين: أجرت شركة نيويورك لايف للتأمين على الحياة جزءاً من عمليات تجهيز مدفوعات التأمين في آيرلندا (الأونكتاد ١٩٩٦: ١٠٧). وأعلنت شركة Royal & Sun Alliance في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٣ أنها ستخفض عدد موظفيها في المملكة المتحدة وتنقل نشاطها إلى الهند^(٨). وفي غانا، تقوم شركة ACS الأمريكية بتجهيز البيانات لمختلف شركات التأمين في الولايات المتحدة^(٩).

الخطوط الجوية: في عام ١٩٩٣، قامت شركة الخطوط الجوية السويسرية (Swissair) بنقل موقع عمليات حساباتها إلى الهند؛ وأنشأت شركة الخطوط الجوية American Airlines فرعاً لها في بربادوس لتجهيز حساباتها وقسائم تذاكرها (الأونكتاد ١٩٩٦: ١٠٧). وافتتحت شركة الخطوط الجوية British Airways مركز تجهيز خارجي تابع لها في الهند في عام ١٩٩٦ لكي يتولى العمل الناشئ عن عمليات الشركة. وكانت مهمة العلاقات مع الزبائن أول المهام الرئيسية التي تم نقل موقعها. وبعد فترة من الوقت، بدأ مركز الشركة الذي افتتح في مومباي يقدم أيضاً خدمات لشركات خطوط جوية أخرى (شركة IBM للخدمات الاستشارية التجارية، ٢٠٠٠). وفي عام ٢٠٠٣، قررت شركة Delta التعاقد على تنفيذ أنشطتها مع شركة Wipro Spectramind في الهند^(١٠). وبالإضافة إلى ذلك، قامت شركات الخطوط الجوية Swiss International Airlines و Austrian Airlines و Scandinavian Airlines System (SAS) بالتعاقد مع موردين في الهند على تنفيذ عمليات حساب الإيرادات وحسابات حركة النقل وخدمات إصدار الفواتير و/أو دعم الملاحة الجوية^(١١).

الاتصالات السلكية واللاسلكية ومراكز الاتصال: أنشأت شركة Telefónica الإسبانية مراكز اتصال بالقرب من الرباط وطنجة في المغرب تستخدم فيها ما يزيد عن ٢٠٠٠ موظف مغربي لخدمة الزبائن الإسبان والفرنسيين (زيمبي ومالامبالي، ٢٠٠٢: ٩٣). وفي قطاع مراكز الاتصال، قامت شركات عبر وطنية متخصصة، مثل Convergys و Sitel و Sykes بتوسيع أنشطتها على نحو سريع على المستوى الدولي (وبخاصة في الهند) لكي تتولى توفير خدمات شركات أخرى تعاقدت معها على توريدها.

العمل المصرفي والخدمات المالية: افتتحت شركة Hong Kong and Shanghai Bank Corporation (HSBC) مركزاً لتجهيز العمليات في غوانغزو في الصين في عام ١٩٩٦ وبدأت تنقل وظائف "المكاتب الخلفية" إلى

الهند في عام ٢٠٠٠. وهي تشغل الآن ثلاثة مراكز لعمليات التجهيز في الهند - مركزان في حيدر أباد ومركز في بنغالور. وقد خططت الشركة لتوظيف ٨٠٠٠ شخص في الهند والصين وماليزيا لأداء وظائف "المكاتب الخلفية" بحلول نهاية عام ٢٠٠٣^(أ). وفي تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣، أعلن مصرف لويديز (Lloyds Bank) أنه سيغلق مركز اتصال تابع له في نيوكاسل يعمل فيه ٩٨٦ شخصاً، وأنه سينقل هذه الوظائف إلى مركزه الجديد في حيدر أباد^(ب). ونقلت شركة American Express عملياتها المتعلقة بالشؤون المالية وخدمات الزبائن إلى فرعها في الهند (زيمبي ومالامبالي ٢٠٠٢: ٩٣). وفي الآونة الأخيرة، قامت شركات مالية كبرى، بما فيها Goldman Sachs و Merrill Lynch و J. P. Morgan، بإنشاء مكاتب لها، ولا سيما في الهند، للقيام بعمليات الاستثمار والعمل المصرفي والسمسرة والتحليل المالي وإدارة الأصول^(ج).

خدمات الحاسوب وتكنولوجيا المعلومات: قام العديد من أكبر شركات تكنولوجيا المعلومات في العالم بإنشاء مراكز تطوير تابعة لها في الهند، ومن بينها شركة Texas Instruments (تطوير الجيل الثالث من رقائق الهواتف النقالة). كما تقوم شركة Microsoft and Hewlett Packard, Cisco Systems بتشغيل مختبر عالمي للبحث والتطوير في مجال البرمجيات في بنغالور، وقد دخلت شركة Intel في مشروع مشترك مع شركة Infosys Technology في شكل مختبر للبحث والتطوير في حيدر أباد. وتفيد رابطة الأعمال الهندية لصناعة البرمجيات (NASSCOM) بأن هناك الآن، من بين كل أربع شركات من الشركات عبر الوطنية، شركة تتعاقد على تنفيذ عمليات إنتاج البرمجيات في الهند^(د).

(أ) "Insurance Firm to Gut 1,000 Jobs", *Ananova*, 4 September 2003

(ب) "In Ghana, Hope Arrives via Satellite", *International Herald Tribune*, 4 May 2001

(ج) "Outsourcing Call Centers Pay Off for Delta", *Information Week*, 17 June 2003

(د) "On Runway, Will Take Off? Airlines BPO Has Contributed \$30 Million to the Total Earnings of WNS", *Indian Business Insight*, 31 August 2003; "Scandinavian Airlines Outsources Parts of Revenue Information", press release, 3 September 2003, www.Scandinavian.net.

(هـ) "India Graduates from the Back Office", *International Herald Tribune*, 7 August 2003

(و) "Lloyds under Fire as Jobs Go to India", *Guardian*, 31 October 2003

(ز) "As It Tries to Cut Costs, Wall Street Looks to India", *nytimes.com*, 8 October 2003

(ح) انظر http://www.nasscom.org/newsline/jul03/ites_updateasp

١٨ - ومن الواضح أن الهند هي المستفيدة الرئيسية من تزايد عمليات نقل مواقع الخدمات. ففي عام ٢٠٠١، بلغ مجموع إيرادات هذا البلد من صادرات خدمات تكنولوجيا المعلومات، وتصميم البرامج، وخدمات مراكز

الاتصال، ووظائف "المكاتب الخلفية" التجارية ١٠ مليارات دولار، ومن المتوقع أن يصل هذا المبلغ إلى ٥٧ مليار دولار بحلول عام ٢٠٠٨^(٨). وفي قطاع التعاقد الخارجي على العمليات التجارية المعرف تعريفاً أضيق، تستأثر الهند بحصة تقدر بثلاثي السوق العالمية^(٩). فقد ارتفعت حصة صادرات البرمجيات والخدمات في مجموع الصادرات الهندية من ٢ في المائة في منتصف التسعينات إلى أكثر من ١٦ في المائة حالياً (الأونكتاد، ٢٠٠٢ ب). وتشتمل الشركات الأجنبية المنتسبة التي تصدر مقداراً كبيراً من البرمجيات من الهند على شركات IBM Global Services و Cognizant Technology و Oracle India و Solutions. إلا أنه من الواضح أن نجاح الهند لا يرتبط فقط بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. فهناك عدد من الشركات الهندية التي أصبحت أطرافاً عالمية فاعلة في هذه الصناعة. ومن بين أهم هذه الشركات Tata Consultancy Services، و Infosys Technologies، و Wipro Technologies، و Satyam Computer Services، و HCL Technologies. وفي حين أن هذه الشركات وغيرها من الشركات المحلية تستأثر بالجزء الأعظم من صادرات البرمجيات من الهند، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر قد لعب دوراً بالغ الأهمية في نمو الصادرات الأخرى من خدمات العمليات التجارية^(١٠).

١٩- وفي خارج الهند، استطاعت مجموعة من البلدان النامية تنمية قدراتها التصديرية في مجال الخدمات التجارية. ومن أبرز هذه البلدان الفلبين وماليزيا وسنغافورة والصين في آسيا. ففي الفلبين، على سبيل المثال، هناك أكثر من ٨٠٠٠ شركة أجنبية تحصل على خدمات المحاسبة، وتصميم البرمجيات، والخدمات الهندسية، وخدمات تسويق الاتصالات من تسعة مجمعات لتكنولوجيا المعلومات يتوفر لديها أحدث الهياكل الأساسية لتكنولوجيا المعلومات. وفي أفريقيا، استطاعت غانا وموريشيوس، وجنوب أفريقيا أن تجتذب استثمارات تتركز أساساً في مراكز الاتصال. كما استطاعت البرازيل وكوستاريكا والمكسيك وعدد من بلدان الكاريبي اجتذاب الاستثمارات في تجهيز الأعمال التجارية ومراكز الاتصال. وشهدت أوروبا الوسطى والشرقية أيضاً تدفقات واردة من الاستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالخدمات. ففي عام ٢٠٠٢، على سبيل المثال، أنفقت شركة General Electric ٤,٦ مليون دولار على مكتب في بودابست سيستخدم ٥٠٠ شخص في عملياته الخاصة بخدمة الزبائن وعمليات "المكاتب الخلفية" لدعم فروع أخرى للشركة في مختلف أنحاء أوروبا الغربية.

٢٠- وتدل التقديرات على أن عملية نقل مواقع الخدمات إلى الخارج لا تزال في مراحلها الأولى. وقد تنبأت دراسة أجريت مؤخراً بأنه بحلول عام ٢٠١٥ سيكون قد تم نقل مواقع قرابة ٣,٣ مليون وظيفة مكتبية من الولايات المتحدة وحدها إلى مواقع جديدة في بلدان تنخفض فيها التكاليف. وسوف يكون معظم الزيادة متصلاً بأنواع مختلفة من أنشطة الدعم المكتبي، وخدمات الحاسوب وخدمات الأعمال^(١١). وفي القطاع المالي نفسه، يتوقع أن يتم بحلول عام ٢٠٠٨ نقل مواقع نحو ٨٥٠ ٠٠٠ وظيفة من أمريكا الشمالية، و ٧٣٠ ٠٠٠ وظيفة من أوروبا، و ٤٠٠ ٠٠٠ وظيفة من الاقتصادات المتقدمة في آسيا^(١٢).

٢١- وهذه العملية، إلى جانب تأثيرها على العمالة والصادرات، تفسح مجالاً للارتقاء بالمستوى التكنولوجي ومستوى المهارات. وفي حين أن الأنشطة الروتينية وغير المعقدة القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة لا تزال مهيمنة، فإن هناك وظائف خدمات متقدمة قد أخذت تدخل في هذه العملية على نحو متزايد. ومن الأمثلة على ذلك أن أحصائي الأشعة الهنود يتولون الآن تحليل صور الأشعة السينية للمرضى في الولايات المتحدة، كما أن الشركات المالية في الولايات المتحدة قد أخذت تنقل أنشطة التحليل المالي إلى الهند. بل إنه حتى خدمات مراكز الاتصال يمكن أن تصبح متطورة نسبياً إذا ما اشتملت على وظائف الدعم التقني والتسويق.

٢٢- إلا أن هذا لا يعني أن هذا النوع من وظائف الخدمات لا يثير أية انتقادات. إذ إن بعض المراقبين يرون، مثلاً، أن ظروف العمل في مراكز الاتصال كثيراً ما تكون غير مرضية وتنطوي على مستويات إجهاد مرتفعة وعلى عقود قصيرة الأجل ومستوى تمثيل نقابي منخفض^(١٣). وثمة مراقبون آخرون يشككون في إمكانية الارتقاء بمستوى التكنولوجيا والمهارات واستفادة قطاعات أخرى من الاقتصاد من الآثار الجانبية المترتبة على هذه العملية. وعلاوة على ذلك، يتنبأ بعض المعلقين بأن مراكز الاتصال ستفضي إلى نشوء أشكال جديدة من التقسيم الاجتماعي^(١٤).

٢٣- ومن بين أولويات البلدان - الغنية منها والفقيرة - ما يتمثل في دعم وتحسين الصادرات بحيث تزيد مساهمتها في التنمية. وإذا كانت الشركات مضطرة إلى جعل نظم إنتاجها أكثر قدرة على المنافسة، فإن على البلدان أيضاً أن تفكر في كيفية التحول، في أية صناعة، نحو أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. وعادة ما يتم إيلاء أقصى قدر من الاهتمام للصادرات من السلع. إلا أنه قد يكون من المهم بالنسبة للعديد من البلدان، حسبما لوحظ آنفاً، النظر في الصادرات من الخدمات أيضاً. وبما أن توريد الخدمات ذات الصلة بالمعلومات عبر الحدود لا يواجه أية قيود تتعلق بالنقل، فإنه حتى البلدان غير الساحلية أو الجزرية النائية تعتبر مرشحة محتملة فيما يتعلق بهذا النوع من الصادرات. أما المتطلب الرئيسي من حيث الهياكل الأساسية فيتمثل في توفر مرافق اتصالات قادرة على المنافسة.

٢٤- وفي هذا السياق، قد يكون من المفيد أن تنظر اللجنة في تدابير السياسة العامة التي يلزم اتخاذها لاجتذاب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات لأغراض التصدير ولتحقيق أقصى قدر من الفوائد من هذه التدفقات. وفيما يتعلق بالآثار المرجوة، يمكن لهذا النوع من الاستثمار أن يسهم في توفير فرص العمل وكذلك في توليد إيرادات من الضرائب والصادرات. كما أنه يمكن أن يؤدي إلى نقل المعارف والتكنولوجيا. إلا أن نطاق تحقيق مثل هذه الفوائد يتوقف على طبيعة الاستثمار وكذلك على القدرة الاستيعابية لقطاع المشاريع المحلي.

٢٥- وفي سياق تصميم وتنفيذ السياسات الرامية إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات والاستفادة من هذا الاستثمار، ينبغي أن تأخذ البلدان في اعتبارها العوامل المحركة لعملية نقل أنشطة توفير الخدمات إلى مواقع أقل كلفة. ومن أجل وضع استراتيجية فعالة ومحددة الأهداف، يلزم إجراء تحليل متعمق للاستراتيجيات الأساسية لتحديد مواقع أنشطة الشركات بغية معالجة احتياجات المستثمرين بحسب مواطن

القوة والضعف المحددة التي يتسم بها كل موقع من المواقع. ومن الواضح أن العوامل التي تؤثر في اختيار الموقع تتفاوت بحسب النشاط. إلا أنه من الممكن تحديد المجالات المشتركة التي ينبغي للبلدان أن تهتم بها إذا أرادت اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات. وعلى العموم، فإن هذه المجالات تتصل بكلفة ونوعية الهياكل الأساسية، وكلفة ونوعية اليد العاملة والإطار التنظيمي، واستراتيجيات ترويج الاستثمار^(١٥).

٢٦- ويشكل توفر الهياكل الأساسية ذات النوعية العالية في مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية شرطاً مسبقاً لأية عملية تقوم على أساس الاتصالات الهاتفية ونقل البيانات. وينبغي أن يكون توفير خدمات الاتصالات موثقاً وثابتاً كما ينبغي أن تكون كلفة الاتصالات ونقل البيانات مقبولة. وفي بعض الحالات، قد يتولى المستثمر الخاص نفسه توفير الهياكل الأساسية. ففي الهند، على سبيل المثال، أتاح انخفاض تكاليف اليد العاملة لبعض الشركات عبر الوطنية أن تجلب معها تكنولوجيا الاتصالات الخاصة بها لاستخدامها في عمليات مراكز الاتصال الكبيرة. إلا أن عدم كفاية الهياكل الأساسية، في البلدان الأصغر، يؤثر تأثيراً سلبياً واضحاً على المستثمرين المحتملين. ويشكل توفر إمدادات موثوقة من الطاقة عاملاً هاماً، كما أن لتكلفة هذه الإمدادات أهميتها أيضاً. ومن الضروري توفر إمدادات كهربائية غير متقطعة لكي تتم مزاولة الأعمال التجارية الدولية بالاستناد إلى نظم تكنولوجيا المعلومات. وعلاوة على ذلك، يحتاج المستثمر إلى تقييم تكلفة ونوعية الحيز المكثبي المتاح، بما في ذلك المباني المزودة بأجهزة تكييف هوائي وبأسلاك والتجهيزات اللازمة للاتصالات الهاتفية ولنقل البيانات.

٢٧- وتظل لعامل اليد العاملة أهميته دائماً في حالة إنتاج الخدمات. فلكي يكون البلد المضيف جذاباً للاستثمارات، يعتبر توفر عرض كافٍ لليد العاملة التي تتوفر لديها المؤهلات المناسبة بتكلفة تنافسية ميزة من المزايا الرئيسية. وتتوقف أنواع المهارات اللازمة على نوع النشاط. وبالنسبة لعمليات مراكز الاتصال، تشتمل العناصر الهامة على توفر المهارات اللغوية ذات الصلة، ومستوى ملائم من الإلمام بتكنولوجيا المعلومات، ومهارات التخاطب. وهناك بعض الشركات التي تفضل إنشاء مراكز الاتصال الخاصة بها في بلدان ذات خلفية ثقافية ملائمة للسوق التي تريد هذه الشركات خدمتها. وبالنسبة لعمليات المحاسبة، والتحليل المالي، وتطوير البرمجيات، وغير ذلك من الأنشطة، يلزم توفر قدر كافٍ من المهارات التقنية ذات الصلة. ولدى النظر في قضايا العمل، يحتاج المستثمرون أيضاً إلى معرفة مدى توفر الكادر الإداري على المستويين الأول والثاني وشروط هذه الإدارة. وفي البلدان النامية الأصغر بصفة خاصة، يمكن أن يشكل هذا تحدياً كبيراً. ومن جهة ثانية، قد تفضل الشركات، في بعض الحالات، أن تستثمر في مواقع لا تكون معروفة كثيراً لدى أوساط المستثمرين إذا كان هذا ينطوي على وجود قدر أقل من التنافس على المهارات في سوق العمل أو على قدر أقل من مخاطر تبدل الموظفين^(١٦). وبالنظر إلى أن من الأسباب الرئيسية لنقل مواقع الخدمات ما يتمثل في خفض التكاليف، فإن من الواضح أن الكلفة الإجمالية للموارد البشرية تشكل عاملاً هاماً أيضاً.

٢٨- ويؤدي الإطار التنظيمي دوراً رئيسياً، كما في حالة جميع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي سياق الإنتاج لأغراض توريد الخدمات عبر الحدود، يمكن أن تكون حماية البيانات عاملاً بالغ الأهمية. يضاف إلى ذلك أنه في الحالات التي يتم فيها إبرام العقود عن بعد - بواسطة الهاتف أو الفاكس أو الإنترنت أو البريد الإلكتروني - من المهم معرفة التشريعات التي ستخضع لها هذه العقود. وهناك العديد من البلدان التي لا تسمح بتبادل البيانات مع البلدان التي تفتقر إلى التشريعات الملائمة لحماية هذه البيانات. وهذه حقيقة تذرعت بها بعض مؤسسات البلدان المتقدمة كحجة لمعارضة التعاقد الخارجي على توفير الخدمات. كما أن تشريعات العمل - شروط العقود، وقواعد توظيف وتسريح العاملين وإعادة المغتربين، وما إلى ذلك - يمكن أن تشكل عاملاً من العوامل المهمة في اتخاذ قرارات الاستثمار. وتشكل الضرائب والحوافز مجاًلاً آخر ينبغي النظر فيه. فهناك العديد من البلدان التي تمنح إعفاءات ضريبية وهبات وغير ذلك من المزايا المالية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد المتصل بتصدير الخدمات. وتتخذ هذه الحوافز، في الغالب، ثلاثة أشكال عامة: تقديم الدعم لتغطية المصروفات الرأسمالية الأولية، بما في ذلك المرتبات؛ وتقديم الدعم الحكومي لبرامج التدريب؛ وخفض الضرائب على الأرباح خلال عدد محدد من السنوات الأولية. ولكن الحوافز لا تشكل في جميع الحالات تقريباً السبب الرئيسي لاختيار موقع ما، وإن كانت ترجح كافة الميزان بين موقعين يعتبران لولا ذلك متماثلين. وتجدر ملاحظة أن الإعانات ليست محظورة عموماً بمقتضى الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (الأونكتاد ٢٠٠٢: ٢١٠).

٢٩- وفي الختام، ثمة حاجة إلى ترويج الاستثمار من أجل تشجيع المستثمرين المحتملين على اغتنام الفرص السانحة. وقد كانت الهند والفلبين وبضعة مواقع أخرى المستفيدة الرئيسية، حتى الآن، من الاتجاه نحو نقل مواقع وظائف الخدمات من البلدان المتقدمة إلى الخارج. إلا أن هذا لا يعني أن البلدان الأخرى لا تستطيع اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات. فالواقع أن العديد من البلدان يمكن أن توفر أوضاعاً تنافسية (لاستضافة مراكز الاتصال على سبيل المثال). ويمكن لتحسين توفير المعلومات أن يساعد أحياناً في التغلب على المشاكل المتعلقة بنقص المعلومات والتي تحد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد. ويمكن لوكالات ترويج الاستثمار أن تساعد في إشاعة الوعي لدى أوساط المستثمرين فيما يتعلق بالفرص المتاحة، وكذلك في ضمان الرد على الاستفسارات بكفاءة. وبقدر ما تهتم وكالات ترويج الاستثمار بنشاط التسويق الاستشاري المحدد الأهداف، يشكل التقييم التزيه لمواطن القوة والضعف التي يتسم بها البلد المضيف، مقترناً بفهم لمتطلبات اجتذاب مختلف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، نقاط انطلاق هامة^(١٧).

٣٠- ثم إن التحدي الذي يواجهه على صعيد السياسة العامة يتجاوز اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في مجال الخدمات. فهناك أيضاً حاجة لإيجاد السبل الكفيلة بتيسير الارتقاء بمستوى الأنشطة الراسخة. فحتى البلدان التي نجحت في اجتذاب الشركات عبر الوطنية نحو الاستثمار في مراكز الاتصال أو في وظائف خدمات الأعمال أو تطوير البرمجيات تواجهه، كما لوحظ آنفاً، منافسة من قبل مواقع أخرى. وتتمثل أداة السياسة

العامّة الرئيسية لتيسير هذا الارتقاء في تشجيع تنمية المهارات، بما في ذلك من خلال التدريب أثناء العمل. ومن الأهمية بمكان أن تُبذل جهود لتحسين مستوى الإلمام بتكنولوجيا المعلومات والتعليم في هذا المجال - بطرق منها مثلاً زيادة تنظيم الدورات التدريبية في الميادين التقنية والهندسية وتشجيع التدريب المتخصص (الأونكتاد، ٢٠٠٢ ب: ٢٤٢). ويقدم بعض البلدان حوافز محددة للشركات العاملة في مجال تنمية الموارد البشرية^(١٨). ومن تدابير السياسة العامة الأخرى التي يلزم النظر فيها ما يشمل خفض الرسوم على الواردات من المنتجات ذات الصلة بتكنولوجيا المعلومات؛ وتشجيع المنافسة في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية؛ وإنشاء مجتمعات تكنولوجية تتوافق مع الهياكل الأساسية ذات المستوى العالمي؛ واعتماد ممارسات "الحكومة الإلكترونية" وبخاصة في مجال الحصول على خدمات تكنولوجيا المعلومات (الأونكتاد، ٢٠٠٢ ب: ٢٤٢).

٣١ - وبالإضافة إلى سياسات البلدان المضيفة، يمكن للإجراءات التي تتخذها بلدان المنشأ أن تؤثر أيضاً في قدرة البلدان النامية على اجتذاب هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة منه. وتشعر نقابات العمال بالقلق من أن نقل مواقع أنشطة توفير الخدمات على المستوى الدولي قد أخذ يسفر عن خسارة أعداد مفرطة من الوظائف. ففي الولايات المتحدة، نظرت عدة ولايات في تشريعات ترمي إلى وقف نقل مواقع الوظائف التي تسيطر عليها الحكومة إلى الخارج. وفي المملكة المتحدة، أعلنت لجنة برلمانية أنها ستحقق في هذه المسألة، وقد أضافت الحكومة خدمات البرمجيات إلى قائمة المهن التي تواجه نقصاً في العاملين، وهي قائمة ينص فيها على أنه يجب على أصحاب العمل أن يبذلوا، بحسن نية، جهوداً من أجل استخدام أفراد من المملكة المتحدة قبل استخدام مهنين أجانب^(١٩). وفي فرنسا، تمارس مجموعة يطلق عليها اسم MNCI (الحركة من أجل اتحاد وطني للخبراء الاستشاريين في مجال المعلوماتية) ضغوطاً لفرض قيود على التعاقد مع أطراف خارجية بخصوص الأعمال المتصلة بتكنولوجيا المعلومات. وتنتقد هذه المجموعة حكومة فرنسا لأنها تحبذ بل تمول عمليات التعاقد الخارجي على أداء الأعمال المتصلة بتطوير البرمجيات^(٢٠).

خاتمة

٣٢- وفي الختام، يلاحظ أن الحصول على الخدمات التي تتسم بالكفاءة والنوعية العالية قد أصبح يتسم بأهمية متزايدة بالنسبة لإنتاجية الشركات والصناعات وقدرتها على المنافسة وكذلك بالنسبة لمستويات معيشة الناس. ففي ظل اقتصاد عالمي يعتمد على المعارف على نحو متزايد، يشكل الحصول على الخدمات التنافسية في المجالات الرئيسية شرطاً ضرورياً (وإن لم يكن كافياً) لتنمية القدرة التوريدية التي ينبغي للبلدان النامية أن تستفيد منها من خلال تحرير التجارة والاندماج في نظام الإنتاج الدولي الذي يشتمل على السلع والخدمات على السواء. وتتيح التطورات الحديثة فرصاً جديدة للبلدان النامية للاستفادة من عملية العولمة.

٣٣- وتتسم الخدمات بالأهمية بوصفها مدخلات وسيطة وكذلك بوصفها منتجات مصدرة. والخدمات بوصفها مدخلات وسيطة في إنتاج السلع والخدمات الأخرى تؤثر على القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والدولية. ولذلك فإن صناعات الخدمات التي يشوبها القصور يمكن أن تشكل حاجزاً فعلياً أمام تعزيز القدرة الإنتاجية التنافسية على المستوى الدولي. فانقطاع إمدادات الكهرباء، وتعطل شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وعدم كفاءة شبكات النقل، والافتقار إلى هياكل أساسية مالية كافية، وغير ذلك من العوامل المماثلة، هي أمور تعوق تطوير قدرات المؤسسات المحلية وتحد من نطاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الإنتاجية. يضاف إلى ذلك أنه بفضل التطورات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، يمكن أن يكون للخدمات تأثير مباشر متزايد الأهمية على الأداء التصديري للبلدان.

٣٤- واستناداً إلى هذه الخلفية، قد تود اللجنة أن تناقش مسألة تحديد السياسات الوطنية التي تعتبر الأكثر أهمية بالنسبة لزيادة الفوائد الناشئة عن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، كمساهمات مباشرة أو غير مباشرة في تحسين الأداء التصديري للبلد. وقد تود اللجنة أيضاً أن تنظر في تأثير الاتجاهات الحديثة في بعض البلدان المتقدمة نحو نقل مواقع الخدمات إلى مواقع أقل كلفة. وأخيراً، قد تود اللجنة أن تبحث في كيفية تفاعل السياسات الوطنية في هذا المجال مع الاتفاقات الدولية.

الحواشي

- (١) تشير كلمة "دولار (دولارات)"، أينما وردت في هذه المذكرة، إلى دولارات الولايات المتحدة ما لم يرد ما يدل على خلاف ذلك.
- (٢) انظر البيان الصحفي الصادر عن الأونكتاد بعنوان "New FDI Pattern Emerging, Says UNCTAD", UNCTAD/PRESS/PR/2003/105. Reshaped by Services Economy New Industries".
- (٣) ففي البلدان المتقدمة، كانت الهيمنة لعمليات طرح الأسهم للاكتتاب. وبالإضافة إلى عمليات التخصص المباشرة، استُخدمت أساليب إقامة الشراكات بين القطاعين العام والخاص، واتفاقيات الامتيازات، ومخططات "الإنشاء والتشغيل والتحويل"، وتمويل المشاريع، وغير ذلك من الأساليب من أجل إشراك القطاع الخاص في مختلف قطاعات الخدمات.
- (٤) انظر أيضاً الملخص الذي أعده الرئيس لمداولات اجتماع الخبراء (TD/B/COM.2/57 - TD/B/COM.2/EM.14/3).
- (٥) حُسبت كنسبة صادرات الخدمات إلى ناتج الخدمات، استناداً إلى بيانات البنك الدولي (٢٠٠٣).
- (٦) في المؤلفات المتعلقة بالأعمال التجارية، يشار إلى هذا النقل للمواقع بتعبير *النقل إلى الخارج* أو (عندما يتم هذا النقل على أساس المنافسة المطلقة) بتعبير *التعاقد الخارجي*.
- (٧) انظر — "Service Industries Go Global: How High-Wage Professional Jobs Are Migrating to Low-Cost Countries", *Financial Times*, 20 August 2003; "As It Tries to Cut Costs, Wall Street Looks to India", *nytimes. Com*, 8 October 2003.
- (٨) انظر "NASSCOM-McKinsey Report Predicts Robust Growth for Indian IT Services and IT Enabled Services Industry", <http://www.nasscom.org/articleprint.asp?art-id=1435>.
- (٩) انظر "Garther: Offshore BPO Market to Grow 38 % in 2003".
- (١٠) انظر <http://www.mckinsey.com/knowledge/mqi/newhorizons/reports/IT-BPO.asp>.
- (١١) توصلت إلى هذا الرقم شركة Forrester Research Inc.؛ انظر نشرة *Business Week Online*، ٣ شباط/فبراير ٢٠٠٣.
- (١٢) "Service industries go global: How high-wage professional jobs are migrating to low-cost countries", *Financial Times*, 20 August 2003.
- (١٣) انظر مثلاً www.union-networks.org.
- (١٤) انظر مثلاً "Progress on Hold", *The Guardian*, 24 October 2003.
- (١٥) يستند هذا الجزء إلى عرض قدمه السيد فيليب كوهين في اجتماع الخبراء التابع للأونكتاد بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية. وبالإضافة إلى العوامل المذكورة أعلاه، تظل للخصائص الجغرافية للموقع أهميتها في أحيان كثيرة، ولا سيما فيما يتعلق بموقع مراكز الاتصال. ومن الأمثلة على ذلك أن التعاقد الخارجي على خدمة من الخدمات يمكن أن يتم لإتاحة الاضطلاع بالعمل على مدار الساعة، بحيث يجري الاضطلاع بنفس العمل في مناطق يختلف فيها التوقيت. وفي حالات أخرى، يتعين أن يتم الإنتاج الخارجي للخدمات في منطقة يكون فيها التوقيت هو نفسه كما في بلد المنشأ.

(١٦) في بلدان مثل آيرلندا والهند اللتين حققتا نجاحاً كبيراً في اجتذاب مراكز الاتصال، تم الاعتراف بمشكلة ارتفاع معدل تبديل الموظفين. فوفقاً لما يقوله بعض خبراء الصناعة في الهند، على سبيل المثال، أدى ارتفاع مستويات استنزاف موارد الموظفين إلى زيادة بنسبة ٢٠ في المائة في تكاليف الأجر في سنة واحدة فقط ("India's Phone Call Centres Face Rising Turnover Rates", *Wall Street Journal Europe*, 31 October-2 November 2003).

(١٧) للاطلاع على مناقشة أوفى بشأن استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر، انظر الأونكتاد (٢٠٠٢)، الفصل الثامن.

(١٨) تقدم جمهورية كوريا حوافز ضريبية إلى الشركات الكبيرة (المحلية منها والأجنبية) كتعويض جزئي عن الإنفاق على تنمية الموارد البشرية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويقدم بعض البلدان دعماً مالياً إلى الشركات التي توفد العمال إلى دورات تدريبية أو تتكبد نفقات تدريبية. وقد أنشأت ماليزيا وسنغافورة وجنوب أفريقيا صناديق لتنمية المهارات (الأونكتاد ٢٠٠١ و٢٠٠٣ ب)، وتمنح تايلند خصماً ضريبياً بنسبة ١٥٠ في المائة فيما يتعلق ببعض النفقات التدريبية (بريمبل، ٢٠٠١).

(١٩) انظر 15، *IDG News Service*, www.idg.net, "Protectionism Hits the Outsourcing Industry", 15 April 2003.

(٢٠) المرجع نفسه.

المراجع

Brimble P (2001). The Thai hard disk drive industry. Case study prepared for UNCTAD. Mimeo. Geneva, UNCTAD.

IBM Business Consulting Services (2002). *Offshore Resourcing: Once Adventurous, Now Essential for Financial Services Firms*. Somers, NY, IBM Global Services.

Mallampally P and Zimny Z (2000). Foreign direct investment in services: Trends and patterns. In: Aharoni Y and Nachum L, eds. *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*. London and New York, Routledge.

Meggison WL and Netter JM (2001). From state to market: A survey of empirical studies on privatization.. *Journal of Economic Literature* 39 (2): 321-389.

Sauvant KP (1990). The tradability of services. In: Messerlin PA and Sauvant KP, eds. *The Uruguay Round: Services in the World Economy*. Washington, DC, and New York, World Bank and United Nations Centre on Transnational Corporations.

Sheshinski E and López-Calva LF (2003). Privatization and its benefits: Theory, evidence, and challenges, In: Kaushik B, Ray R and Nayak P, eds. *Markets and Governments*. New Delhi, Oxford University Press.

UNCTAD (1996). *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2002a). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2002b). *E-Commerce and Development Report 2002*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2003). *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2003b). *Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. New York and Geneva: United Nations.

World Bank (2003). *World Development Indicators*. Washington, DC, World Bank.

Zimny Z and Mallampally P (2002). Internationalization of services: Are the modes changing? In: Miozzo M and Miles I, eds. *Internationalization, Technology and Services*. Cheltenham, Edward Elgar.

— — — — —