

## أشكال الاستثمار الجديدة فى صناعات الدول النامية (التنقيب، البتر وكيمائيات، السيارات، المنسوجات، الأغذية)°

ترجمة: داليا أحمد على. . .

أمانى محمد عبد الوهاب . . .

يمكن تقسيم عمليات منشآت الأعمال الدولية فى فترة ما بعد الحرب مباشرة و حتى السبعينات الى مجموعتين رئيسيتين: الأولى: عمليات البيع الـ Arm's length ( مثل التجارة )، والثانية: الاستثمار الأجنبى المباشر. وغالباً ما تضمنت عمليات الاستثمار المعاملات التى تقوم فيها شركة مقيمة فى دولة ما بالاستحواذ أو إنشاء شركة جديدة فى دولة أخرى ( دولة مضيضة).

كان النمو فى هذا النوع من الاستثمار فى الشركات التابعة للملوكية كليا أو الملوكية ملكية أغلبية-والذى يرمز له بالاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى - وزيادة عدد الشركات متعددة الجنسيات محل جدلاً واسعاً خلال أواخر الستينات وأوائل السبعينات حيث اتهم البعض الشركات متعددة الجنسيات بنزع الملكية القومية والتحكم والسيطرة على الموارد الطبيعية الحاكمة و الصناعات التحويلية و فرضت حكومات العديد من الدول المضيضة وخاصة الدول النامية قيوداً على الاستثمار الأجنبى المباشر .

هدأ الجدال حول الاستثمار الأجنبى المباشر والشركات المتعددة الجنسيات إلى حد ما بعد منتصف السبعينات. يكمن أحد الأسباب فى ظاهرة النمو فى إقراض البنوك للدول النامية والتى تخطت الاستثمار

\*C.oman,Charles. 1989. New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles, Food. OECD. Development Centre Studies: 9-32.

\*\* أ. داليا أحمد على ابراهيم، باحث بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية، معهد التخطيط القومى، القاهرة.

\*\*\* أ. أمانى محمد عبد الوهاب ، باحث مساعد بمركز دراسات الاستثمار و تخطيط و ادارة المشروعات ، معهد التخطيط

الأجنبي المباشر فى الأهمية فى هذه الدول بصورة ملحوظة. وهناك سبب آخر، وخاصة منذ نهاية السبعينات وهو ظهور الولايات المتحدة الأمريكية كدولة مضيئة أساسية، و الذى صاحبه الزيادة الملحوظة فى التدفق الخارجى للاستثمار الأجنبى المباشر التى تقوم به بعض الدول النامية<sup>١</sup>. هناك سبب ثالث هام ولكنه غير ملحوظ وهو ان الشركات متعددة الجنسيات قلصت من عملياتها الاستثمارية الأكثر حساسية للسياسة التى تتم عبر البحار وخاصة بصورة ملحوظة فى الدول النامية خلال السبعينات وذلك يعنى استخداماً أكبر لأشكال جديدة من الاستثمار للعديد من المستثمرين والدول المضيئة، حيث تأخذ المشاركة فى العمليات المحلية شكل تملك بالاغلبية / او ملكية كاملة.

تمثل الأشكال الجديدة من الاستثمار ( New Forms of Investment [NFI] ) عمليات تجارية عالية متداخلة بين الشركات و تقع فى المنطقة الوسط بين التجارة الـ *Arm's length* و الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى. تتضمن هذه الاستثمارات المشاريع المشتركة العملاقة و الاتفاقيات التعاقدية بين الشركات. وقد زاد عددها وأهميتها فى النطاق الشمالى الجنوبى منذ بداية السبعينات ( وضمن دول منظمة التعاون الاقتصادى و التنمية OECD منذ بداية الثمانينات)<sup>٢</sup>. بالرغم من أن فى بعض الحالات تستخدم الشركات أشكال الاستثمار الجديدة و خاصة بصورة ملحوظة فى الدول النامية، فإن النمو فى أشكال الاستثمار الجديدة يعكس ويؤكد على تغييرات على نطاق واسع، وكما تم التحول السريع فى الاستراتيجيات التنافسية على مستوى العالم، فإن تقسيم المخاطر والمسئوليات على الفواعل الأساسيين للاستثمار العالى -الشركات المتعددة الجنسيات- والحكومات و مؤسسات التمويل الدولية والمستثمرون من الدول المضيئة قد مر أيضاً بتغيير كبير.

واليوم، يلقى الاستثمار الأجنبى للشركات اهتماماً ملحوظاً مرة أخرى فى الدول النامية وذلك نتيجة أزمة الديونىة فيما بعد ١٩٨٢، والانخفاض الحاد فى الإقراض البنكى الاختيارى والمشاكل الحادة فى ميزان المدفوعات التى تواجهها العديد من الدول. أدت تلك المشاكل المالية بالعديد من الدول النامية الى تحرير أو على الأقل التحرك فى اتجاه تخفيض القيود الحكومية على الاستثمار الأجنبى المباشر على أمل جذب تدفقات جديدة من الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى، وخاصة تدفقات النقد الاجنبى المرتبطة

بالاستثمارات المباشرة . و ينظر إلى الاستثمار المباشر أيضا كمصدر لتلك الأصول الحقيقية الهامة مثل التكنولوجيا، ولتعزيز النفاذ لأسواق التصدير العالمية ومهارات الإدارة وهذه الأصول نحتاجها بشدة لحفز واستدامة تكوين رأس المال الصناعي وتحقيق والحفاظ على التنافسية العالمية والنمو الاقتصادي.

وعلى عكس أوائل السبعينات، فإن أشكال الاستثمار الجديدة تمثل اليوم جزءاً هاماً من أنشطة الاستثمارات العالمية للشركات فى الدول النامية. ولكن للأسف، فإن الإحصاءات حول أنشطة الاستثمار العالمى للشركات لا تزال تعكس مبدئياً الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى. وليس هناك جدوى من تحديث هذه الاحصاءات أو توسيع نطاقها لتشمل أشكال الاستثمار الجديدة فى الصورة الكلية لتدفقات الاستثمار المباشر وذلك يرجع لعدة أسباب.

أولاً : صعوبة وضع بيانات عن القيم المجمعة لتدفقات الأصول العالمية - غير أسهم الملكية- سواء المموساة او الغير ملموسة ( او مدفوعات الخدمات المناظرة ) والتي تصاحب العمليات العالمية المتنوعة للأعمال فى الدول النامية مثل التعاقد، التراخيص، المشاركة فى الإنتاج ، عقود الإدارة و مشاريع تسليم المفتاح و حقوق الامتياز.

ثانياً: حتى إن أمكن عزل هذه البيانات او مجموعة من المؤشرات عن بيانات الحسابات الجارية، حيث تكون مختلفة بصفة عامة ، فإن المقارنة الاحصائية سوف تظل محل تساؤل كبير ، وينطبق ذلك أيضا على صحة تجميعها ومقارنتها ببيانات تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى .

لذا ، فإن الدراسة لا تحاول رسم صورة إحصائية مجمعة لقيمة التدفقات العالمية للأصول المتعلقة بأشكال الاستثمار الجديدة للدول النامية ، ولكن يقوم المنهج على تحليل دور كل من أشكال الاستثمار الجديدة والاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى تنمية طاقات و قدرات الإنتاج فى صناعات معينة فى الدول النامية ، ويتم التركيز على خمس صناعات حيث كان لتدخل الشركات العالمية فى تنمية طاقات الإنتاج دوراً مؤثراً فى العالم الثالث منذ أوائل السبعينات.

يتناول الفصل الثانى حتى السادس تحليل دور أشكال الاستثمار الجديدة والاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى تنمية صناعات المعادن، البتر وكيموايات ، السيارات ، المنسوجات و الأغذية فى الدول النامية تبعاً . و لكل صناعة، يتم استعراض الاتجاهات العالمية التنافسية، ويتبع ذلك معلومات

ميدانية عن أنماط استخدام أشكال الاستثمار الجديدة والاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في الدول النامية، وتحليل العوامل التي تفسر هذه الأنماط ومناقشة انعكاساتها المختلفة .

يتم تلخيص الصورة العامة لهذه الصناعات الخمس و التي تعكس الزيادة الواضحة في دور أشكال الاستثمار الجديدة منذ بداية السبعينات في الجزء الثاني من هذا الفصل، ويناقش الفصل الثالث بعض الانعكاسات العامة لأشكال الاستثمار الجديدة ولكن من الأهمية أولاً إلقاء الضوء على مفهوم " أشكال الاستثمار الجديدة " الذي تم استخدامه في هذه الدراسة.

### أولاً: مفهوم أشكال الاستثمار الجديدة

يشمل مصطلح "أشكال الاستثمار الجديدة" مدى واسعاً وغير متجانساً من أنشطة الشركات العالمية والتي تعتمد كلها على أساس واحد حيث تقوم شركة أجنبية بتوريد سلع (متطورة أو غير متطورة) لمشروع استثماري أو منشأة في دولة مضيقة - هذه السلع تمثل أصول للمشاريع الاستثمارية أو المنشآت - ولكن لاعتبارات المصالح الوطنية تحتفظ الدولة المضيقة بحصة أغلبية أو ملكية تامة للمشروع الاستثماري أو المنشأة. بمعنى آخر، فإن نصيب الملكية للشركات الأجنبية، إن وجد، لا يمثل سيطرة للملكية في المشروع الاستثماري أو المنشأة، كما يحدث في الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي. ذلك لا يعنى بالطبع أن الشركات الأجنبية لا يمكنها ممارسة سيطرة جزئية أو كلية على المشروع أو منشأة (NFI) بطرق ووسائل أخرى غير ملكية الأسهم. فبالطبع، إن إمكانية الفصل بين السيطرة بالملكية بأغلبية الأسهم، عن تحقيق مستوى مرتفع من الرقابة الفعالة يعد عاملاً أساسياً وراء نمو أشكال الاستثمار الجديدة.

تتضمن أشكال الاستثمار الجديدة ما يلي: المشاريع المشتركة العملاقة Joint Ventures التي لا تتعدى أسهم الملكية الأجنبية فيها ٥٠٪، اتفاقيات الترخيص، عقود الامتياز، عقود تسليم المفتاح، عقود تسليم المنتج، عقود المشاركة في الانتاج، وعقود الخدمة بالمخاطر والتعاقدات من الباطن العالمية (عندما تكون الشركة المتعاقدة مملوكة محلياً بنسبة ٥٠٪ على الأقل).

وقد تنطوى بعض عمليات شكل الاستثمار الجديدة على الجمع بين نوع أو أكثر من هذه الترتيبات، و برغم أن العديد من هذه الأشكال ليست جديدة تماماً، فمنها ما كان موجوداً قبل الستينات، إلا أن صفة " الجديدة " تستخدم لالقاء الضوء على أهميتها المتزايدة كمجموعة.

و لكن الأهم من استخدام صفة " الجديدة " والتي يمكن استبدالها ب " الغير تقليدية " هو السؤال عن امكانية تصنيفها كأشكال من الاستثمار. فمن وجهة نظر المشاركين من الدولة المضيفة ، فإن هذه العمليات غالباً ما تمثل استثماراً بدرجات متفاوتة ، ولهذا السبب لم نتردد في الإشارة إليها كعمليات استثمار . أما من وجهة نظر الشركات الأجنبية التي تقوم بتوريد التكنولوجيا ، المعدات و النفاذ إلى قنوات التصدير أو الأصول الملموسة أو الغير ملموسة الأخرى ، فإن الاجابة قد تختلف من مشروع لآخر ولا تعتمد على نوع الموارد التي تم توريدها أو على ما إذا كانت الشركة الأجنبية تمتلك أسهم ملكية في المشروع ، بل تعتمد على دوافع الشركة الأجنبية للمشاركة في مشروع أشكال الاستثمار الجديدة.

يعد المشروع استثماراً لكل من الشركة الأجنبية و الدول المضيفة عندما يكون الدافع الأساسي للشركة من المشاركة هو نية تخصيص جزء من الفائض الاقتصادي المتولد من المشروع إذا ما بدأ التشغيل. أما إذا كان الدافع الأساسي للشركة هو بيع موارد الاستثمار للمشروع (مثل المعدات، التكنولوجيا ... الخ) ، وليس تخصيص جزء من الفائض التشغيلي للمشروع، فإنها قد تعتقد او لا تعتقد في قدرة المشروع على توليد مثل هذا الفائض - وفي هذا الحالة يمثل المشروع عملية بيع وليس استثماراً للشركة الأجنبية<sup>3</sup>. عندما تقوم الشركة بالمشاركة كمشثمر، فإنها تعتبر موارد الاستثمار الملموسة والغير ملموسة التي تقوم بتوريدها للمشروع ك رأس مال ( مثل الأصول التي سوف تقوم بتوليد مورد متجدد للدخل لنفسها بالإضافة الى دخل مشروع أشكال الاستثمار الجديدة.

إن منطق الاستثمار وليس البيع يتضمن اهتماماً مباشراً للشركة الأجنبية في قدرة مشروع أشكال الاستثمار الجديدة على توليد فائض مع مرور الزمن، وأيضاً أن الشركة لديها بعض الوسائل لتخصيص أو التحكم في جزء على الأقل من هذا الفائض ، بغض النظر عن المشاركة بأسهم ملكية في المشروع .

من هذا المنطلق ، فإن " الشكل " فقط قد يكون مضللاً. فعلى سبيل المثال ، فإن الشركات التي تقوم بتوريد التكنولوجيا أو العلامة التجارية من خلال اتفاقيات الترخيص غالباً ما تقوم بذلك كمستثمرين، بالرغم من أنها لا تمتلك أسهم ملكية في مشروع أو منشأة أشكال الاستثمار الجديدة التي تقوم بتوريد التكنولوجيا / أو العلامة التجارية إليها<sup>4</sup> . وعلى العكس، فإن الشركات التي تقوم بتوريد معدات رأسمالية

من خلال عقود تسليم المفتاح أو تسليم منتج غالباً ما تفعل ذلك كبائع وليس كمشتر، بالرغم من أنها قد تمتلك بعض أسهم الملكية في مشروع أو منشأة أشكال الاستثمار الجديدة.

تلقي هذه التفرقة بين منطق المشاركين من الدولة المضيئة والمشاركين الأجانب في مشروع معين من أشكال الاستثمار الجديدة و أيضاً منطق الاستثمار والبيع من وجهة نظر المشاركين الأجانب اهتماماً واسعاً أبعد من المستوى الأكاديمي فقط. فهي ذات أهمية لمديري الشركات المحلية أو الأجنبية وملتخذي القرارات الحكومية، لأنها تلقي الضوء على أنواع تضارب المصالح أو على العكس تقارب المصالح أو الإمكانات للتحالفات الاستراتيجية التي تحدد خصائص العلاقات بين المشاركين في مشروع أشكال الاستثمار الجديدة، سواء الأجانب أو من الدولة المضيئة .

عندما تشارك الشركة الأجنبية كمشتر، فإنها تشارك الشريك من الدولة المضيئة كصاحب مصلحة رئيسي في التأكيد على قدرة مشروع أشكال الاستثمار الجديدة على توليد فائض اقتصادي، ولكن ببساطة هناك تقارب في المصالح بين الشركة الأجنبية والشريك من الدولة المضيئة حول تعظيم الفرق بين قيمة المخرجات من المشروع وتكلفة إنتاج هذه المخرجات . قد يختلف الطرفان على بعض الأمور الهامة مثل التسعير، سياسات التوظيف، ضمان كفاءة الانتاج لاي مدى تمثل اعتبارات عدم الكفاءة أهمية .. الخ. وبطبيعة الحال، يختلف الطرفان- أو على الأقل يتفاوضان على كيفية تقسيم كلاً من المخاطر والأرباح المحتملة ( والذي ينعكس بدوره على الاختلاف حول سياسة التسعير، الخ ) ولكن المهم هو أن هذه الاختلافات تنشأ في اطار اهتمامهم المشترك حول تحقيق نجاح المشروع كاستثمار، مثل قدرة المشروع على توليد فائض اقتصادي على مدار الوقت .

قد تنشأ أيضاً بعض الاختلافات في أشكال الاستثمار الجديدة حول تعريف الحدود الجغرافية للسوق، وبالأخص حول إذا ما كان سيتم تصدير المنتج من الدولة المضيئة أم لا، حيث قد يتعارض ذلك مع الاستراتيجية الدولية للتسويق للشركة الأجنبية. يتضح هذا الاختلاف المحتمل عندما تقوم الشركة الأجنبية بتوريد نفس المنتجات او منتجات تنافسية لمشروع أشكال الاستثمار الجديدة إلى الأسواق الدولية وغالباً ما يتم إقامة اتحاد ضمنى أو صريح بين شريك الدولة المضيئة وحكومة الدولة المضيئة في مواجهة الشريك الأجنبي في هذا الصدد . ولكن من الصحيح أيضاً أن الشركة الأجنبية وشريكها من الدولة المضيئة

غالباً ما يتشارك الاهتمام بتوليد أو الدفاع عن نصيب سوق منتجات الشركة المضيئة ، الى درجة حدوث ريع احتكار Monopoly Rent في السوق إن أمكن. يؤدي ذلك في بعض الأحيان الى ظهور تحالف واقعى بين الشريك الأجنبي والشريك من الدولة المضيئة في مواجهة حكومة الدولة المضيئة ، حيث تسعى الأخيرة إلى حماية مصالح المشتريين المحليين لمخرجات المشروع على الأقل.

ولكن عندما يكون الدفاع الأساسى للشركة الأجنبية من المشاركة فى مشروع أشكال الاستثمار الجديدة هو بيع الموارد - على سبيل المثال عندما يكون المنطق هو أن تقوم أساساً بدور بائعاً وليس مستثمراً (حتى مع الحصول على أسهم ملكية فى المشروع) - فإن اختلاف مصالحها عن مصالح الشريك من الدولة المضيئة يكون أكثر وضوحاً .

تكمن مصالح الشركة الأجنبية مبدئياً فى تعظيم الفرق بين السعر الذى تم التفاوض عليه مسبقاً (الذى سيتم دفعه لتوريد مجموعة من الموارد محددة من قبل) ، والتكلفة التى يجب ان يتم تحملها فعلياً لتوريد هذه الموارد. وهكذا يأتى الاهتمام بالقدرة المستقبلية للمشروع الاستثمارى على توليد فائض فى المرتبة الثانية<sup>9</sup> . وعلى الناحية الأخرى ، فإن الاهتمام الأولى للشريك من الدولة المضيئة يكون العكس تماماً ، حيث يسعى لتدنية الفرق بين السعر المتفق عليه الذى يتم دفعه للشركة الأجنبية والتكلفة التى يتحملها الأخير لتوفير الموارد التى تمد المشروع بها ، مع بقاء بقية الأشياء ثابتة . ولكن فوق كل ذلك ، فإن الشريك فى الدولة المضيئة يسهم بنجاح مشروع أشكال الاستثمار الجديدة كعملية استثمارية ( بقدرة المشروع على توليد فائض).

لذا ، فعلى سبيل المثال ، من الممكن أن تقوم شركة أجنبية مشاركة فى أشكال الاستثمار الجديدة كمستثمر باستجابة أكثر كفاءة عن تلك لشركة تقوم بدور بائع ، وخاصة كما يحدث غالباً ، عندما تظهر مشاكل خلال مرحلة الإعداد أو التشغيل فى المشروع والتى لم تكن متوقعة من قبل الشريك فى الدولة المضيئة أو من كلا الطرفين .و أيضاً بالمقارنة بالشركة المشاركة كبائع ، فان الشركة الأجنبية المشاركة كمستثمر تكون أكثر قابلية للاستمرار فى إمداد المشروع بالتكنولوجيا المتقدمة المناسبة التى تقوم بتطويرها او اقتنائها خلال أنشطتها الأخرى ، بدون إعادة التفاوض فى بنود المشاركة .

بالطبع ، يمثل الاختلاف فى السلوك سبب أساسى لتفكير المستثمرين بالدولة المضيفة بمشاركة الشركة الأجنبية بالملكية حتى عندما تكون الأمور المالية ( مثل التمويل بأسهم الملكية) ذات أهمية قليلة أو منعدمة . بمعنى آخر ، فإن الشركاء من الدولة المضيفة يسعون فى بعض الأحيان إلى التأكيد على مشاركة الشركات الأجنبية كمستثمرين وليس كبايعين ، بإظهار أن لهم اهتماماً مالياً بخصوص القدرة التشغيلية للمشروع على توليد فائض . ولكن الأهم بالطبع هو الدافع القوى الشركة الأجنبية فى المشاركة، حيث وجود ملكية أقلية أو عدم وجود ملكية على الاطلاق لا يعنى أن الشركة الأجنبية لا تشارك كمستثمر، وبالتالي ، فإن المشاركة بالملكية لا تؤكد أن الشركة تفكر بمنطق المستثمر .

تؤدى الملاحظات الأخيرة الى الوصول الى تفرقة هامة أخرى . ففى أشكال الاستثمار الجديدة حيث تشارك الشركات الأجنبية كمستثمر ، يمكن التفرقة بين الحالات التى تقوم الشركة فيها بدور المستثمر المنظم وتلك التى تقوم فيها بما يسمى الاستثمار الباحث عن الربح *Rentier* . فى كلا الحالتين تقوم الشركات الأجنبية بدور المستثمر وليس البائع حيث يكون الدافع الأساسى هو الحصول على جزء من الفائض الاقتصادى المتولد من تشغيل مشروع أشكال الاستثمار الجديدة ولكن المستثمر الباحث عن العائد يفترض وجود القليل من المخاطر والمسئوليات التشغيلية أو انعدامها و على سبيل المثال ، لا يقدم المساندة والدعم لقدرة المشروع على توليد فائض بشكل كبير.

قد يفضل المستثمر المنظم أشكال الاستثمار الجديدة عن الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى حيث يمكنه تحويل المزيد من المخاطر أو التكاليف على الدولة المضيفة أو على مشاركين آخرين ( كما سنرى لاحقاً) فى اطار أشكال الاستثمار الجديدة ، ولكن ذلك غالباً ما يضيف إلى نجاح الأخير كعملية استثمار على مدى عمر مشروع أشكال الاستثمار الجديدة. و على العكس ، فإن المستثمر الباحث عن العائد(الريعى) يكون لديه التزام أقل على تأكيد مثل هذا النجاح يتشابه سلوك المستثمر الباحث عن العائد وعلاقاته مع الشريك من الدولة المضيفة بتلك الخاصة بالبائع ، حيث ينعكس ذلك بوضوح فى امكانية تخصيص المخاطر المفترضة للشركة ، و تخصيص موارد كبيرة للمساعدة فى حل المشاكل التشغيلية غير المتوقعة أو إمداد المشروع بتكنولوجيا أكثر تطوراً .



هذا الفرق بين النوعين من المستثمرين يكون أكثر ملاءمة في بعض الصناعات التحويلية ، مثل البتر وكيمائيات وتجميع السيارات حيث تقوم الشركات المتعددة الجنسيات الكبيرة نسبياً بتقديم التكنولوجيا و/أو العلامات التجارية لمشاريع أو منشآت أشكال الاستثمار الجديدة التي لا تستطيع المنافسة في أسواق العالم غالباً بسبب عدم مواكبة التكنولوجيا المستخدمة للمعايير الدولية أو أن كمية المخرجات القصوى التي يتم تحقيقها في الدولة المضيضة تبقى أقل من الحد الأدنى لمقاييس الكفاءة الانتاجية .

بالعودة الى تعريف المفهوم ، فإن أشكال الاستثمار الجديدة هي مشاريع او منشآت استثمارية دولية وتكون ملكيتها المحلية ٥٠% على الأقل ، وتقوم الشركات الأجنبية بتقديم رأس المال في صورة أصول حقيقية ملموسة أو غير ملموسة . لذا ، فإن التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي وأشكال الاستثمار الجديدة تركز على هيكل الملكية في المشروع أو المنشأة الاستثمارية في الدولة المضيضة . في اطار هذا التعريف العام لأشكال الاستثمار الجديدة ، فإنه من الضروري النظر الى ما هو أبعد من هيكل الملكية ، حيث انها بمفردها لا تفسر العلاقات داخل الشركة والعلاقات الدولية التي تميز أشكال الاستثمار الجديدة.

ثانياً : الاتجاهات المتعارضة بين أشكال الاستثمار الجديدة والاستثمار الاجنبي

#### المباشر التقليدي

هل تطغى الأشكال الجديدة من الاستثمار على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في الدول النامية؟ إذا كانت أشكال الاستثمار الجديدة قد نمت بسرعة أكبر من الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي خلال السبعينات ، هل سيستمر هذا الاتجاه أم سينعكس في السنوات القليلة القادمة ؟ والى أى مدى تكون أشكال الاستثمار الجديدة بديلاً و الى أى مدى تكون مكملة للاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي؟

إن الدلائل التي يوضحها الفصل الثاني إلى السادس تشير بصفة عامة الى اتجاهين رئيسيين الى الآن . فبما أن النمو في أشكال الاستثمار الجديدة خلال السبعينات كان نتيجة الاجراءات الحكومية التي حدثت من الملكية الأجنبية للاستثمار وفضلت أشكال الاستثمار الجديدة عن الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي ، فان واقع أن الحكومات المضيضة تسعى الآن الى جذب تدفقات جديدة من الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي تشير إلى احتمالية انعكاس الاتجاه السابق . ولكن على الناحية الأخرى ، فإن العوامل الأخرى التي تتضمن

التغير في نظرة الشركات المتعددة الجنسية الى مزايا وعيوب أشكال الاستثمار الجديدة بالمقارنة بالاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي ، تشير الى النمو المستمر لأشكال الاستثمار الجديدة. هذا بالإضافة الى ان الاتجاه اللاحق يعطى انطباعاً انه أكثر قوة الى حد ما عن السابق ، ولكن يبدو الاتجاهان مكملين أكثر من متعارضين ، ويمكن شرح ذلك كالتالى:

#### أ- الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي يستعيد أهميته

قامت سياسات وعمليات التصنيع القائم على إحلال محل الواردات خلال الخمسينات والستينات بتحفيز كميات كبيرة من الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي عن طريق الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات ( غالباً الأمريكية ) فى أمريكا اللاتينية ، وبنسبة أقل فى آسيا . نمت أسواق الدول المضيفة ذات الحماية الخاصة بالسلع المعمرة وغير المعمرة خلال " المراحل السهلة" من التصنيع القائم على إحلال محل الواردات ، مما خلق دوافع قوية للشركات الأجنبية للاستثمار فى الإنتاج المحلى ، و بالتالى لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً هاماً فى هذه الصناعات خلال هذه الفترة.

ولكن بحلول الستينات، أدى التصنيع القائم على إحلال محل الواردات إلى ظهور عجز هيكلية شديد فى الميزان التجارى وميزان المدفوعات ، خاصة فى امريكا اللاتينية ، حيث كانت الشركات المتعددة الجنسيات تلعب دوراً أساسياً فى عملية إحلال محل الواردات . بالطبع يرجع سبب العجز التجارى الى حد ما الى سياسات إحلال محل الواردات التى لا تشجع على التصدير ، ولكن أيضاً لعب النمو السريع فى الواردات من المدخلات الصناعية -التى تتضمن السلع الرأسمالية والمنتجات الوسيطة وأجزاء التجميع المحلى ، الخ- دوراً هاماً وملحوظاً فى الصناعات الأساسية مثل صناعة السيارات حيث كانت تسود الشركات المتعددة الجنسيات. وكان أيضاً ينظر إلى ممارسات هذه الشركات مثل تحويل الأرباح وأسعار التحويلات على انها تزيد من حدة مشاكل ميزان المدفوعات .

ومما زاد الأمر حدة هو أنه فى نهاية الستينات ، كانت العديد من الدول المضيفة قد استنفذت المرحلة السهلة من التصنيع القائم على إحلال محل الواردات وبدأت تواجه " المرحلة الصعبة " وهى إحلال الإنتاج المحلى محل الواردات من المنتجات الرأسمالية والوسيطة فى الوقت الذى كانت هناك عجوزات هيكلية تقيد بشكل متزايد فرص النمو فى إحلال محل الواردات .

وكانت بالطبع إحدى النتائج هي الضغط لزيادة الصادرات من المنتجات التحويلية، قامت القليل من الدول التي تسعى إلى حد ما إلى إحلال محل الواردات وخاصة تايوان وكوريا إلى التحول نحو تطبيق استراتيجيات نمو التصدير التصنيعي. ولكن كوريا التي اتجهت بالفعل في الستينات إلى تفضيل أشكال الاستثمار الجديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي، استمرت خلال السبعينات في تحفيز أشكال الاستثمار الجديدة وخاصة المشاريع العملاقة المشتركة والتراخيص وفرض القيود على الاستثمار الأجنبي المباشر مثل ما بعد حرب اليابان<sup>٦</sup>، واقتضاه فقط على مناطق تصنيع (تشغيل) الصادرات. لم تسعى سنغافورة وهونج كونج إلى تطبيق إحلال محل الواردات ولكنهما اعتمدا اعتماداً كبيراً على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي<sup>٧</sup>، ولكن بالمقارنة بكوريا وتايوان، فإن التحول من التصنيع القائم على إحلال محل الواردات إلى تصنيع الصادرات كان أقل وضوحاً في معظم الدول، خاصة حيث كان للقطاع الأول إمكانية كبيرة للكسب من الصادرات و/أو حيث رأت النخب المحلية أهمية التصنيع القائم على إحلال محل الواردات في الحفاظ على، وتقوية مراكزهم على المستوى المحلي. وكحالة مشابهة كان الوضع في أمريكا اللاتينية، حيث اعتمد البرجوازيون المحليون بشدة على التصنيع القائم على إحلال محل الواردات لتجميع قواهم في مواجهة محتكرى القلة من الاقطاع في الكثير من الدول حيث كانت الاستثمارات الأجنبية مهمة. ولكن كان هذا هو الوضع أيضاً في دول مثل الهند والجزائر، حيث كانت هناك قيوداً شديدة على الملكية الأجنبية للاستثمار أو حتى في الصين حيث كانت محظورة على الإطلاق.<sup>٨</sup>

كانت هناك نتيجة أخرى، وهي أن الدول النامية شعرت بشدة بالاختلاف والتشتت بين مصالحها كدول مضيئة والمصالح الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات، مما أدى إلى موجة الاتهامات السابق ذكرها، وهي أن الشركات متعددة الجنسيات كانت تؤدي أو أدت إلى عملية نزع سيطرة الحكومة القومية على قطاعات أساسية في اقتصاد الدولة المضيئة. كانت هذه الاتهامات شائعة في أمريكا اللاتينية ولكن كانت أيضاً واضحة في أفريقيا في بعض المناطق في آسيا. في بعض الدول الحديثة الاستقلال (المضادة للامبريالية)، كان هناك تركيزاً على الشركات متعددة الجنسيات مما ساعد على تعبئة القوى المحلية الاجتماعية والسياسية في مواجهة الصعوبات الاقتصادية. وفي الدول حديثة الاستقلال التي كان لديها

القليل من الصناعات الحديثة، وبالتالي القليل من الاستثمار الأجنبي المباشر نسبياً في الصناعة التحويلية ، مالت هذه الاتهامات الى التركيز على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في الموارد الطبيعية ، وخاصة التنقيب . وفي خلال الستينات وبداية السبعينات ، اكدت بشكل متزايد العديد من اتفاقيات المجلس العام للأمم المتحدة على مفهوم السيادة الوطنية على الموارد الطبيعية<sup>٩</sup> .

ذلك يفسر الزيادة المفرطة في القيود التي فرضتها الدولة المضيفة على الاستثمار الأجنبي المباشر خلال أواخر الستينات وأوائل السبعينات. بالرغم من اختلاف هذه القيود من ناحية النطاق والتركيز ، فإنها تتضمن إنشاء مجالس حكومية لاختيار وتسجيل الاستثمارات الأجنبية ، اقتصار الملكية الأجنبية على وضع الأقلية ، تقييم واختيار القطاعات أو الصناعات الى تلك التي تقيد دخول او يحظر دخول الاستثمار الأجنبي المباشر اليها والعكس القطاعات المسموح له دخولها وتشجيعه ، ووضع قيود على تحويل الأرباح وقيود على استحواذ الشركات الأجنبية على الشركات المحلية. تلك القيود على الاستثمار كانت عادة مصحوبة بحوافز وضمانات للاستثمار وكانت بصفة عامة لا تهدف الى عدم إلغاء استثمار الشركات الأجنبية ولكن الى تنظيم دخول وسلوك تلك الاستثمارات .

ولكن خلال هذه الفترة، حدثت موجة من مصادرة الملكية ( والتي كانت بشكل عام بدون تعويض) وأيضاً تهديدات مصادرة الملكية ، خاصة في صناعات الموارد الطبيعية، و عقود إعادة التفاوض الأحادية المفروضة<sup>١٠</sup> . في بعض هذه الصناعات مثل السيارات ، انتشر على نطاق واسع فرص اشتراطات المكون المحلي وادير الصادرات وذلك يرجع إلى اعتبارها - بصورة خاطئة - في بعض الأحيان كطرق ليس فقط لتحسين الميزان التجاري ، ولكن أيضاً لتفضيل مدخلات الموردين المحليين ( مثل الاجزاء والمكونات) على الصناعات التي تهيمن عليها الشركات متعددة الجنسيات.

شاركت هذه الظاهرة في التحول على نطاق واسع للدول النامية الى تحفيز أشكال الاستثمار الجديدة بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي خلال أواخر الستينات وأوائل السبعينات . رأت الكثير من الحكومات الأشكال الجديدة من الاستثمار كطريقة لتقوية وتدعيم رقابة الدولة المضيفة على الانتاج في صناعات الموارد الطبيعية والصناعات التحويلية الأساسية . أيضاً رأى البعض الأشكال الجديدة

من الاستثمار كوسيلة لتقليل قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على استخراج الربح ، والتي كان يعتقد أنها متضمنة في الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي .

زادت حدة هذا التحول خلال السبعينات عن طريق مجموعة من العوامل الخارجية للدول النامية ولعل من أهم هذه العوامل هو وجود معدلات فائدة حقيقية منخفضة وفي بعض الأحيان سالبة في الأسواق المالية العالمية ، والتي استمرت لمعظم العقد .

ان توافر رأس المال منخفض التكلفة من خلال الاقتراض الدولي ولعديد من السنوات كان غالباً ما يعنى أنه ليس ملائماً فقط من الناحية السياسية على المستوى المحلى ، ولكنه أيضاً كان أرخص وأسهل للحصول على قروض من البنوك الأجنبية بالمقارنة بالتفاوض مع الشركات متعددة الجنسيات حول شروط التدفقات الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر ، وأيضاً للاعتماد بصورة أكبر على الأشكال الجديدة من الاستثمار للحصول على موارد الاستثمار غير المالية من الخارج .

أدت الأوضاع في الأسواق المالية العالمية الى تفضيل ليس فقط النمو الممول بالديون واستراتيجيات الاستثمار التي يقودها القطاع الخاص ، بل أيضاً نمو المنشآت الحكومية والتي بدورها قامت بتحفيز النمو في أشكال الاستثمار الجديدة ( ويتضح ذلك في صناعات البترول ، المعادن والبتر وكيمياويات بالإضافة إلى بعض الصناعات الأساسية الأخرى ) وقد تم تحفيز الأشكال الجديدة من الاستثمار أيضاً عن طريق التغيير التكنولوجى وديناميكية المنافسة العالمية بين الشركات والتي كانت تؤدي إلى تقليص حواجز النفاذ في بعض الصناعات ( مثل البتر وكيمياويات ، الألياف الصناعية - وبعض خطوط الإنتاج لصناعة الأغذية ) وأيضاً عن طريق اتفاقية ( الألياف ) المتعددة الأطراف في تجارة المنسوجات ( والتي أثرت خاصة على إنتاج اللبوسات ) هذا بالإضافة الى أن القوة التنافسية لعدد متزايد من الشركات المتعددة الجنسيات الجديدة ، والتي ما كانت غالباً شركات يابانية وبعض الشركات الأوروبية والقليل من الشركات من الدول النامية قد مالت الى تفضيل الأشكال الجديدة من الاستثمار .

تم تعزيز الوضع التفاوضى في الدول النامية خلال السبعينات عن طريق التباطؤ العام للنمو الاقتصادى والانتاجى والاستثمار فى اقتصادات دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية ، و الذى صاحبه

نمواً اقتصادياً عاماً قوياً نسبياً ونمواً في الطلب على الاستثمار في الدول النامية<sup>١١</sup>. هذا بالإضافة إلى الدور الذي لعبته الدول النامية الكبرى المصدرة للنفط في أزمة النفط في إحلال الأشكال الجديدة من الاستثمار محل الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في صناعة البترول ( والتي بدأت في نهاية الخمسينات ). مثلت هذه الدول المصادر الأساسية للطلب على موارد الاستثمار الحقيقية من موردى هذه الموارد من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (غالباً من خلال الأشكال الجديدة من الاستثمار). ولكن بدأ الوضع في التغير بشكل ملحوظ في بداية الثمانينات، حيث شعرت بعض الدول النامية التي سعت إلى الأشكال الجديدة من الاستثمار لتفادي أضرار الاستثمار الأجنبي المباشر أنها انتقلت إلى خطر أكبر.

بالطبع الشيء الأكثر أهمية كان الزيادة الكبيرة في معدلات الفائدة الحقيقية، وبعد عام ١٩٨٢، كانت هناك أزمة الديون وانخفاض أو اختفاء الإقراض الاختياري للبنوك، ولقد كان انخفاض أسعار البضائع والذي تبعه انخفاض في أسعار النفط، أهمية كبيرة أيضاً.

أدت هذه الأحداث إلى إضعاف مكانة منهج التمويل بالدين للاستثمار والتنمية وأثر الصناعات القائمة على الإحلال محل الواردات في العديد من الدول النامية. وكما أثرت أزمة الدين وإجراءات التقشف المتعلقة بالدين تأثيراً عكسياً على العديد من المشروعات القائمة على صناعات إحلال محل الواردات في قطاع الصناعة التحويلية، فإن الانخفاض في أسعار المعادن (واتجاهاتها نحو الهبوط في الآجل الطويل) قد أثر بالسلب على إيرادات العديد من المشروعات التعدينية القائمة. (التي تتضمن المشروعات الأساسية لأشكال الاستثمار الجديدة التي أقيمت خلال السبعينات) وأيضاً على توقعات جذب الاستثمارات الجديدة الرئيسية في مجال التعدين في العديد من الدول النامية. وقد أدت الضغوط الحمائية المتزايدة في دول منطقة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى تفاقم هذه المشاكل.

وربما بالنسبة لهدفنا، فإن الأكثر أهمية هو حقيقة أن العديد من الدول النامية لم تعد تنظر إلى أشكال الاستثمار الجديدة على أنها أكثر فائدة من الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي. بالنسبة لبعض الحكومات، فإن شدة أزمة الدين تتمثل ببساطة في أنها لم تستطع أن تلبى "رفاهية" تعزيز رقابة الدولة المضيفة على الاستثمار من خلال الملكية المحلية. كل ما تحتاجه هو الاستثمار، بغض النظر عن الملكية، يعتقد البعض إذاً أن تمويل الاستثمار من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي أكثر فائدة من أشكال الاستثمار

الجديدة . ولكن قد يكون ذلك بالطبع مبالغاً فيه لأن رأس المال من الدين المحلى أو العالمى غالباً يحظى بنصيب كبير من تمويل المشروعات الجديدة للاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى، حيث تمثل التدفقات الداخلة من رأس مال المشارك الأجنبى جزءاً بسيطاً .

بالإضافة الى ذلك، فإن إعادة استثمار الأرباح والدين المحليين غالباً ما يمثل مصادر للتمويل للتوسع فى مشروعات الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى القائمة. ولكن التغير فى المفهوم حول فائدة الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى مقارنة بالأشكال الجديدة من الاستثمار بالنسبة للدول المضيفة تم تعريضه بالجدل الساخن حول قوة التفاوض لاحتكار القلة وقوة استخلاص الربح للشركات متعددة الجنسيات قد هدأ فى مواجهة قوة التفاوض شبه الاحتكارى ، وقوة استخلاص النقد الأجنبى للمجتمع المالى الدولى.

لذا يمكن القول بأنه بعد مرور عقد أو أكثر من الخبرة حول أشكال الاستثمار الجديدة قد ادركت العديد من الدول المضيفة أنها مستمرة فى الاعتماد الكبير على الشركات متعددة الجنسيات للنفاز الى التكنولوجيا وأسواق العالم للتصدير. وفى ضوء حقيقة ان الملكية بالاغلبية للدولة المضيفة لم يترتب عليه سيطرة وتحكم الدولة المضيفة قد قاد الى الاستنتاج بأن أشكال الاستثمار الجديدة ليست الحل لجميع المشاكل كما كان البعض يأمل . وذلك باختصار السبب فى ان العديد من الدول النامية و التى تشمل بعض المتحمسين بشدة للأشكال الجديدة من الاستثمار خلال السبعينات قد بدأوا فى تحرير سياسات الاستثمار ويحاولون جذب المزيد من الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى. ويشير ذلك أيضاً بوضوح للافتراض بان بغض النظر عن مدى هيمنة الأشكال الجديدة من الاستثمار على الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى خلال السبعينات، فإن الاتجاه قد تم عكسة وسوف يستعيد الأخير هيمنته فى تدفقات الاستثمار بين الشمال والجنوب .

#### ب- النمو المستمر للأشكال الجديدة من الاستثمار

بالرغم من هذا الانعكاس فى الاتجاه ، إلا أن هناك أيضاً دلائل هامة تشير الى أن أشكال الاستثمار الجديدة سوف تستمر فى كسب المزيد من الأهمية فى الدول النامية و سوف تحل محل الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى بعض الحالات وستكمله فى حالات أخرى.

هناك اتجاهان رئيسيان من الدلائل تساند هذا الفرض : الاهتمام المستمر بأشكال الاستثمار الجديدة من بعض الدول النامية من ناحية ، والاستخدام المتزايد لأشكال الاستثمار الجديدة من قبل الشركات متعددة

الجنسيات والموردين من الشركات لموارد الاستثمار للدول النامية من دول منظمة OECD من الناحية الأخرى . كلا الاتجاهان يشيران الى تغيير في تقسيم المخاطر والمسئوليات بين الشركات متعددة الجنسيات والمستثمرين في الدولة المضيئة و الحكومات والمقرضين الدوليين .

أدت أزمة الدين والنقص الحاد في النقد الاجنبى التى داهمت الكثير من الدول النامية الى الإضعاف الشديد للنمو الممول بالديون واستراتيجيات الاستثمار ، وأيضاً ما تبقى في الثمانينات من استراتيجيات إحلال محل الواردات من النوع الذى ساد فى العقود السابقة . وقد أدت هذه العوامل كذلك بالطبع الى حدة الضغوط لتطوير التصنيع التصديري ، حتى فى مواجهة الضغوط الحمائية المتزايدة فى دول منظمات التعاون الإقتصادي والتنمية . ولكن فى نفس الوقت ، أدت إلى زيادة الضغط على الدول لتخفيض حدود الدنيا للتكاليف من النقد الاجنبى من موارد الاستثمار المتطورة وغير المتطورة المطلوبة لتحقيق او ضمان النمو المستدام فى إنتاج الصناعة التحويلية والصادرات.

ينطوى الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى على " حزمة " من الأصول الحقيقية والمالية (تكنولوجيا ، قدرات إدارية وتسويقية وأيضاً أصول مالية وحقيقية ملموسة ) التى يتوقع المستثمر الأجنبى الحصول على أرباح منها . بمعنى آخر ، هناك تكلفة بالنقد الاجبى للدولة المضيئة لكل نوع من الأصول فى الحزمة عندما يتم تحويل أرباح الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى للخارج .

تحاول بعض الدول النامية التى استطاعت بناء قدرات محلية جديدة فى مجال الإدارة و التكنولوجيا وإنتاج التجهيزات أو حتى التسويق الدولى اقتناء فقط تلك الأصول الهامة لمشروع استثمارى معين والتى لا تستطيع الحصول عليها محلياً وينتج عن ذلك استمرار بعض الدول النامية الكبيرة ، أو الصناعية متضمنة بعض الدول الثقيلة الديون فى تبنى أشكال الاستثمار الجديدة بصورة فعالة حيوية ولكن مختارة ، بسبب تصوراتهم حول الانعكاسات فى الاجل الطويل المالية والخاصة بالنقد الاجنبى لأشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بالاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى .

ادت القيود على الإقراض الاختيارى للبنوك وائتمان التصدير للدول النامية فيما بعد ١٩٨٢ الى تقليص إمكانية مثل ذلك الـ " فك الحزمة " والاستحواذ المختار للأصول الحقيقية من خلال أشكال الاستثمار الجديدة . وينطبق ذلك أيضاً على هبوط الطلب وقلة النقد الأجنبى فى الدول المضيئة نتيجة الديونوية . فذلك



يحد من إمكانية تحقيق أرباح متوقعة وتحويل أرباح مشاريع أشكال الاستثمار الجديدة لمورد الأصول المستقبلية من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. ولكن تلك المحددات وخاصة الأخيرة ، تنطبق على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي . فبالطبع يتضح أنه بينما تذبذبت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للدول النامية من حوالى ٧ مليار دولار و ١٢ مليار دولار سنوياً خلال الفترة ١٩٨٢-١٩٨٦ ، فقد زادت الاعتمادات جديدة لائتمان التصدير الى أكثر من ٥٠ مليار دولار سنوياً من ١٩٨٢-١٩٨٥ وسجلت حوالى ٤٥ مليار دولار فى ١٩٨٦<sup>١٢</sup> .

اتجهت استراتيجيات الدول النامية التى استمرت فى تفضيل أشكال الاستثمار الجديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى إلى أن تكون انتقائية وواقعية عن الحالة فى بعض الأحيان خلال السبعينات . بالإضافة الى المعايير المالية ومعيار النقد الأجنبي السابق ذكرهما ، فإن السياسات والتوجهات الحكومية مالت إلى أن تكون خاصة بصناعة معينة تعكس تقيماً واعياً حول امكانية وجود أو عدم وجود مزايا طويلة الأجل من التعلم بالممارسة Learning-by-doing تعود على الشركات فى الدولة المضيئة والتي لن يتم الحصول عليها من الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى. وغالباً ما تعتمد المواقف والسياسات أيضاً على نظرة الحكومة للمنافسة بين الموردين الأجانب المتوقعين للأصول المرغوب فيها، حيث أن هذه المنافسة تحدد قوة ونفوذ Leverage الدولة المضيئة فى التفاوض على هذه الأصول.

وما يعد أكثر أهمية من مواقف الحكومة المضيئة وفقاً لكل حالة، هو الاتجاه الرئيسى الثانى من الشواهد ،والذى يشير إلى النمو المستدام لأشكال الاستثمار الجديدة فى الدول النامية: وهى الواقع بأن العديد من الشركات القائمة فى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية قد غيرت من وجهة نظرها منذ بداية السبعينات من حيث مزايا أشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى. وكما وجدت الدول المضيئة أن ملكية الأغلبية المحلية لا تضمن فعالية رقابة الدول المضيئة ، فإن الكثير من الشركات وجدت أن وضع الملكية اقلية أو عدم وجود ملكية على الإطلاق لا يعنى بالضرورة عدم ملائمة التحكم والرقابة من وجهة نظرهم . بالإضافة الى ذلك ، فإن هناك عدد متزايد من الشركات التى تجد انها تستطيع أن تحقق عائداً مغرباً من بعض أصولها الملموسة او غير الملموسة - مثل القدرات التكنولوجية

والإدارية أو التسويقية الدولية دون الحاجة إلى امتلاك أو تمويل مشروعات الاستثمار فى الدول النامية، وتجد العديد من الدول انه بالمشاركة فى أشكال الاستثمار الجديدة بدلاً من الاستثمار خلال الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى تستطيع الاستفادة من واحدة أو كل المزايا الرئيسية المحتملة: وهى زيادة السيطرة على بعض الأصول الخاصة بالشركة ( وخاصة الغير ملموسة )، وتخفيض المخاطر بتوريد مثل هذه الأصول من خلال أشكال الاستثمار الجديدة، تستطيع الشركات توليد عوائد كبيرة فى بعض الحالات، بينما يتحمل الشركاء المحليون أو المقروضون المحليون تكاليف البداية وتوفير رأس المال العامل. غالباً ما تعنى أشكال الاستثمار الجديدة تقليص التعرض ليس فقط للمخاطر السياسية فى الدولة المضيفة ولكن أيضا المخاطر المالية والتجارية التى تصاحب الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى كل من الصناعات التى تتم تناولها فى الفصول من الثانى الى السادس، تتضح الفوائد المحتملة لأشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بتلك المترتبة على الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى، وهى النفوذ المتزايدة المحتمل ومزايا تقليص المخاطر وتغطيتها والتى تمثل جذب حقيقى للعديد من الشركات.

وهناك أيضا دلائل واضحة أن الشركات تستخدم أشكال الاستثمار الجديدة استخداماً متزايداً فى الدول النامية وحديثاً فى دول مجلس التعاون الاقتصادى والتنمية، وخاصة فى صناعة السيارات وفى بعض صناعات " التكنولوجيا المتقدمة " كجزء من استراتيجيتهم للمنافسة الدولية. هذا وقد وجد عدد متزايد من الشركات أن نفس المميزات الخاصة بزيادة النفوذ وتغطية المخاطر السابق ذكرهما تجعل أشكال الاستثمار الحديثة أداة مفيدة فى المنافسة بين الشركات. أصبحت أشكال الاستثمار الجديدة شكل جديد من أشكال المنافسة فى أسواق احتكار القلة، فى الدول المضيفة وعلى المستوى العالمى، حيث قامت الشركات متعددة الجنسيات الحديثة نسبياً (الداخلين الجدد) أو الخارجية وانصار حصة السوق بالأخص بزيادة استخدام أشكال الاستثمار الجديدة للمنافسة مع الشركات متعددة الجنسيات الأقدم أو الرئيسية ورواد نصيب السوق. تلك الشركات الحديثة نسبياً وانصار نصيب السوق تتضمن بعض الشركات متعددة الجنسيات الصغيرة من منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية، شركات الهندسة النشطة عالمياً، والشركات من الدول النامية طبعاً ولكن تتضمن أيضاً بعض الشركات الكبيرة الحجم والقوية. فعلى سبيل المثال، فإن منتجى السيارات اليابانيون متضمنين رائدى الصناعة يعدون من الداخلين المتأخرين نسبياً فى أسواق العالم وخاصة الاستثمار متعدد

الجنسيات. وأيضاً تعد شركات البتر وكيمواويات والألياف الصناعية اليابانية من المشاركين اللاحقين نسبياً في صناعاتهم وتعد شركات البترول متعددة الجنسيات الأمريكية من أهم الشركات اللاحقة في البتر وكيمواويات ( وكانت كذلك لوضع سنوات في التنقيب حتى انسحب معظمهم منها ) .

في بعض الأحيان، يستخدم الداخولون المتأخرون نسبياً أو انصار نصيب السوق أشكال الاستثمار الجديدة بشكل هجومي كوسيلة لتخطي العقبات للنفاذ أو لزيادة نصيب السوق في الدول المضيفة - أو في الصناعة العالمية - عندما يتردد رائدى الصناعة في المشاركة في الملكية ( والأرباح ) أو التخلي عن سلطة اتخاذ القرار والمعلومات التي قد تقلل من ميزاتهم التنافسية ( مثل التكنولوجيا الحديثة، و العلامة التجارية، الخ). عادة ما يعرض المشاركون الجدد والمتبعون لنصيب السوق على الدول المضيفة المشاركة في الملكية أو نفاذ أكبر للتكنولوجيا في مقابل النفاذ المميز للأسواق المحلية و/أو لوردي المدخلات الأساسية المحليين. فعلى سبيل المثال، فإن صناعات المعادن، البتر وكيمواويات، السيارات، المنسوجات والأغذية، كلها تعطى دليلاً على هذا الاستخدام الدفاعي لأشكال الاستثمار الجديدة كجزء من استراتيجيات المنافسة بين الشركات .

وفي حالات أخرى، فإن الداخلين المتأخرين نسبياً، أو المشاركين الخارجيين أو انصار نصيب السوق قد يستخدمون أشكال الاستثمار الجديدة في الدول النامية بشكل أكثر دفاعية، عندما يجدون أنفسهم مواجهين بسلاح الاحتكار العالى، حيث يقل تركيز مواردهم الإدارية وخاصة المالية بسبب زيادة ضغوط المنافسة التي تدفعهم للتواجد في أسواق كثيرة. فبمشاركة التكنولوجيا والسيطرة، والأرباح المحتملة مع الشركاء المحليين، فإن ذلك يمكنهم من الاستفادة من معرفة الشركاء المحليين للسوق المحلية وشبكات التوزيع، والدعم المالى على سبيل المثال، وكذلك الاستفادة من رغبتهم في المشاركة أو تقبل مخاطر الأعمال الهامة. بالرغم من قلة أهميتها العامة بالمقارنة بالاستخدام الهجومي لأشكال الاستثمار الجديدة، فإن هذا الاستخدام الدفاعي في الدول النامية يوجد في صناعات المعادن والسيارات والأغذية على سبيل المثال. ويكتسب هذا الاستخدام الهجومي قوة دافعة خلال أوقات زيادة تكلفة رأس المال، أو عندما يواجه انصار حصة السوق مشاكل تدفقات نقدية بسبب ظروف قلة الطلب في الأسواق في بلادهم الأصلية.

إذا ما كان يتم اللجوء للأشكال الجديدة من الاستثمار كأداة هجومية أو دفاعية ، فإن المشاركين الداخلين المتأخرين نسبياً وانصار حصة السوق يؤدون إلى وجود ضغط كبير على رواد الصناعات . يمكن رؤية دلائل هذا الضغط خاصة عندما تتواجد المنافسة المباشرة في أسواق الدولة المضيفة بين الداخلين المتأخرين وانصار حصة السوق والشركات متعددة الجنسيات الرائدة التي تقوم بإنتاج منتجات مشابهة ، كما يحدث على سبيل المثال في صناعات السيارات والأغذية . وفي بعض الصناعات مثل المعادن والبتر وكيمائيات ، قد ينتج الضغط من الشركات الهندسية التي تقوم بتوريد الأصول من خلال مشاريع أشكال الاستثمار الجديدة والتي يمكن التحكم فيها في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشركات متعددة الجنسيات "المنتجة"

مع انتشار التكنولوجيا ، فإن القيود على الدخول تتضاءل ويخضع السوق بشكل متزايد لتنافسية السعر ، وفي بعض الأحيان تلجأ الشركات الكبرى ورواد حصة السوق إلى استخدام أشكال الاستثمار الجديدة كجزء من استراتيجية التجريد للمنتجات الناضجة نسبياً ، فعلى سبيل المثال ، إذا رأت شركة ما أن الرقابة على إحدى أنواع التكنولوجيا تتضاءل ، فقد تقرر البحث عن عوائد إضافية حديثة نسبياً من هذه التكنولوجيا عن طريق إمداد هذه التكنولوجيا إلى إحدى أو العديد من مشروعات أشكال الاستثمار الجديدة في الدول النامية ( عن طريق الترخيص ، أو في مقابل أسهم ملكية في مشروع مشترك على سبيل المثال ) وتقوم بعد ذلك باستخدام هذه العوائد للمساعدة في تمويل تطويرها لمنتجات وتكنولوجيا أحدث غالباً في سوق الدولة الأم أو في واحدة من أو العديد من الدول الصناعية . هذه الظاهرة قد تساعد على ظهور نوع الاستثمار " الباحث عن الربح " و/أو سلوك البيع التي تم مناقشتها من قبل .

عادة ما يستخدم رواد الصناعة أشكال الاستثمار الجديدة فقط في الأسواق المنعزلة والتي تخضع للحماية نسبياً ، حيث يكون للإنتاج عن طريق المشاريع المشتركة المحلية ، الترخيص ، أو مشتري لمصنع تسليم المفتاح فرصة ضئيلة للمنافسة على المستوى الدولي مع أنشطة الشركة الأساسية . في بعض الصناعات مثل السيارات ، فإن الشركات الكبرى التي تدمج إنتاجها من فروع الدول النامية في شبكات الإنتاج العالمية الخاصة بها لا تزال تعتمد بكثرة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي لهذه الفروع.

ومن الظواهر الوثيقة الصلة والتي أدت الى الاستخدام الكثيف لأشكال الاستثمار الجديدة فى بعض الصناعات ، هى "إعادة الهيكلة" و"إعادة التنظيم" الصناعى. يرجع سبب هذه الظواهر الى عدد من العوامل مثل تغير الميزة التنافسية للمستثمرين فى الدولة الأم ( نتيجة لتكاليف العمال المتزايدة، وتغير تكاليف الطاقة ، وزيادة الاهتمام بالتلوث البيئى والقيود المكانية ، الخ ) . هذا بالإضافة الى بعض العوامل الأخرى مثل ضغوط المنافسة الدولية بين الشركات لتخفيض التكاليف من خلال الانتاج العابر للحدود، نظم الحصص الدولية والأشكال الأخرى لحماية التجارة ، أو توليفة من هذه العوامل.

كانت هذه هى الحالة بشكل ملحوظ للمصنعين اليابانيين الكبار والصغار ( فى صناعات مثل المعادن، الألياف الصناعية ، وخاصة المنسوجات والملابس ) غالباً بمصاحبة الشركات التجارية الكبيرة وسياسات إعادة الهيكلة الحكومية (MITI).<sup>١٣</sup> وقد تم استخدام أشكال الاستثمار الجديدة فى صناعة اللبوسات عن طريق بعض المنتجين وتجار التجزئة الأمريكية والأوروبية وأيضاً بعض الدول النامية. من المتوقع أن تقل أهمية أشكال الاستثمار الجديدة فى الدول النامية بالمقارنة بالاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى السنوات القادمة، و ذلك بسبب القرارات الأحادية الأطراف للحكومة المضيفة إذا ما كانت تؤكد على الاستحواذ الانتقائى للأصول عبر البحار من خلال أشكال الاستثمار الجديدة ، أو تحاول جذب تدفقات جديدة من الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى ، بشكل يفوق الديناميات العالمية للمنافسة بين الشركات ، وبالتفاعل بين هذه الديناميكية وسياسات الحكومات المضيفة . هذا بالإضافة إلى انه بينما تعكس ديناميكية التنافس بين الشركات أشكال من الابتكار والانتشار التكنولوجى وزيادة وتخفيض حواجز الدخول ، وأيضاً لاتجاهات السوق التى تميل الى العالمية فى النطاق ، فإنها أيضاً تميل إلى أن تكون خاصة نسبياً بصناعة أو بمنتج معين . وبالتالي ، فإن هناك أهمية للنظر إلى الاتجاهات العالمية فى صناعات معينة كما اشرنا فى الفصول من الثانى إلى السادس .

تشير الدلائل المجمعّة من هذه الفصول إلى اتجاه طويل المدى فى تقسيم المخاطر والمسئوليات بين

الأطراف المختلفة والتي يمكن تلخيص سماتها الأساسية فيما يلى :

## ١- الشركات متعددة الجنسيات:

تؤكد الشركات متعددة الجنسيات بازدياد على كل من المرونة وتطوير القدرات فى القطاعات الصناعية، حيث تكون هناك قيود على النفاذ، وبالتالي تكون امكانية تحقيق قيم مضافة وربح فى أعلى معدلاتها. فى الاقتصاد الدولى الذى يتسم بالتداول المتزايد للإنتاج وعولة المنافسة بين الشركات بالاضافة الى تغير التكنولوجيا السريع، وعدم الاستقرار فى الأسواق العالمية للمنتج والمال، فإن تحكم وسيطرة الشركات متعددة الجنسيات وربحيتها تعتمد بشكل متزايد على الأنشطة الاستراتيجية مثل الابتكار التكنولوجى، وقدرات التسويق ( وتشمل الإعلان والاسم التجارى فى بعض الصناعات ) وقدرات تنظيمية وإدارية أساسية أخرى - كل ذلك فى حقل الأصول غير الملموسة .

هناك اتجاه يمكن تمييزه بوضوح فى بعض الصناعات عن الأخرى فى عمل الشركات المتعددة الجنسيات فى الدول النامية سواء فى الإنتاج الأمامى upstream ( مثل توريد التكنولوجيا والإدارة ) أو الإنتاج الخلفى downstream ( التسويق ) حيث يتم نقل جزء أكبر من المخاطر المرتبطة بالاستثمار فى القطاعات الانتاجية إلى المقرضين العالميين و/أو المستثمرين من الدولة المضيئة .

## ٢- المستثمرون من الدولة المضيئة

سواء فى القطاع العام والخاص، فإن المستثمرين من الدولة المضيئة يحتفظون بشكل متزايد بجزء أو بكامل ملكية مشروعات الاستثمار والمنشآت التى تقع فى دولهم. وغالباً ما يفترضون وجود مخاطر هامة مرتبطة بهذه الاستثمارات وقد يتحملون بعض المسؤوليات التشغيلية والإدارية الهامة .

وقد يستطيعون فى بعض الأحيان زيادة حصتهم من عوائد هذه الاستثمارات، ولكن كفاءة رقابة الدولة المضيئة على عملية الاستثمار، والتى تختلف ليس فقط من دولة الى أخرى، أو من صناعة الى أخرى، ولكن أيضاً بين المشاريع الاستثمارية تعتمد بشكل متزايد على عوامل أخرى بخلاف ملكية الدولة المضيئة لرأس المال .

## ٣- المقرضون العالميون :

لعب المقرضون العالميون وخاصة البنوك الخاصة وأيضاً الوكلاء المالىيون المحليون ومتعددة الأطراف العالميون دوراً هاماً للغاية فى تمويل استثمارات الدول النامية خلال السبعينات . ومن المتوقع أن يستمروا فى لعب

دوراً محورياً فى توصيل رأس المال المالى للدولة النامية، ليس فقط فى شكل قروض، ولكن أيضاً من خلال إعادة هيكلة الديون والتوريق وما يشابههما. وبهذه الطريقة سوف يستمر المجتمع المالى الدولى فى تقبل أو سيكون مسؤولاً عن درجة كبيرة من الرقابة على تمويل عملية الاستثمار العالى فى الدول النامية. ولكن بداخل المجتمع المالى، فإن تقسيم المخاطر والمسئوليات سوف يختلف من فترة لآخرى ومن مشروع لآخر، مع وجود البنوك التجارية فى بعض الأحيان، ودور أكثر أهمية للوكالات المالية المحلية أو متعددة الاطراف فى أحيان أخرى (من خلال انتمان الصادرات وترتيبات المشاركة فى التمويل، الخ).

جـ- أشكال الاستثمار الجديدة فى قطاعات الصناعات التحويلية و الاستخراجية

نجد فى صناعة البترول الاستخراجية، وكذلك استخراج المعادن دليل عملى يدعم الفرضية القائمة على أن أشكال الاستثمار الجديدة تطفى على الأشكال للاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى و المرتبطة بالتغير المتعلق بتقسيم المخاطر والمسئوليات بين الفاعلين.

وبالتالى يكون من الهام استعراض أهم مراحل استخراج البترول -كصناعة لم يتم تغطيتها فيما بعد

<sup>١٤</sup> - وأيضاً بالنسبة لاستخراج المعادن ثم مقارنتهما باختصار باتجاهات تطور قطاع الصناعات التحويلية ككل

### استخراج البترول والتعدين

هيمن الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى صناعة استخراج البترول فى الدول النامية حتى أواخر ١٩٥٠، و قد اعتمد بشكل عام على اتفاقية امتيازات بين الحكومات المضيفة وشركات البترول الأجنبية التى حصلت على حقوق مطلقة لاكتشاف وإنتاج البترول فى مناطق محددة خلال فترة طويلة. تمت أولى عمليات تأميم عمليات استخراج البترول الأجنبية وتكوين شركات بترول وطنية فى المكسيك (pemex) عام ١٩٣٨ وفى ايران (NIOC) عام ١٩٥١. ويعتبر المشروع المشترك بين ايران (NIOC) والشركة الإيطالية المملوكة للدولة (AGIP) أول أشكال الاستثمارات الجديدة الكبرى عام ١٩٥٧، وقامت (NIOC) بإنشاء ثانى مشروع مشترك فى السنة التالية وذلك مع شركة Standard oil.

و هكذا فقد اخذ الانتقال من الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي إلى أشكال الاستثمار الجديدة في مجال استخراج البترول ذروته في أواخر الخمسينات . و تم إنهاء مقاومة شركات البترول متعددة الجنسيات الرئيسية "Seven Sisters" بمشاركة الدولة المضيفة في رأس المال NIOC التي استغلت من ميزة المنافسة من شركات البترول المستقلة (المنتجين الجدد، انصار حصة السوق ، وذلك وفقا لمصلحتنا الفنى) مثل AGIB لكسر مقاومة العملاقة . و اتبعت Standard Oil نفس النسق . و كذلك اتبعت الدول الاخرى المنتجة للبترول في دول العالم الثالث نفس السياسات ، و خاصة خلال فترة السبعينات ، و هكذا أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي ليس له أهمية من الناحية الواقعية لتحل محله أشكال الاستثمار الجديدة بعد عقد من الزمان .

و تعتبر عقود مشاركة الإنتاج والمخاطر ، وعقود الخدمات ومشروعات المساهمة المشتركة من أهم أشكال الاستثمار الجديدة في هذه الصناعة . تم إنشاء العقود الخاصة بمشاركة الإنتاج لأول مرة في أندونيسيا في أوائل الستينات ، وتم استخدامها لأول مرة في أمريكا اللاتينية بواسطة (per) في اتفاقية ١٩٧١ مع الغرب . وبناء على هذه الاتفاقية تحصل الشركة الأجنبية على حق الاستكشاف والإنتاج في مناطق محددة مقابل حصة محددة مسبقا في الإنتاج بمجرد استرداد التكاليف ، ونلاحظ أن هذه الترتيبات طبقت بين الدول النامية المصدرة للبترول ولا تعد دول ذات فائض في رأس المال خلال فترة السبعينات ، وبالفعل كان العديد من هذه الدول من أكبر المقترضين في الأسواق المالية ، تشمل هذه الدول : ماليزيا ، الهند ، شيلي ، انجولا ، مصر والسودان وكذلك إندونيسيا وبيرو ، وتستخدم الجزائر نفس شكل عقد المشاركة في الإنتاج مع وجود اختلافات حيث تتحمل أيضا شركة البترول المملوكة للدولة في الجزائر بعض تكاليف الإنتاج .

أما عن عقود المخاطر، فهي تشبه العقد الخاص بمشاركة الإنتاج، وذلك لان الشركة الأجنبية تتحمل المخاطر المبدئية المتعلقة بالاستثمار في مرحلة الاستكشاف والإنتاج، ولكن يختلف العقد الخاص بالمخاطر عن عقد مشاركة الإنتاج لان نصيب الشركة الأجنبية في الإنتاج يدفع نقدا ، و تعتبر جواتيمالا والبرازيل من أوائل الدول التي طبقت في منتصف السبعينات، وقامت البرازيل بتوقيع أول عقد مخاطرة مع Bp عام ١٩٧٦ وباقي العقود تم توقيعها تباعا مع شركات البترول Exxon / Agip / Elf / Shell وغيرها من



الشركات المستقلة، وقامت جواتيمالا أيضا بالتوقيع على عدد من عقود المخاطر ولكنها بدرجة محدودة من النجاح.

وعلى النقيض لعقود مشاركة الإنتاج والمخاطر شاع استخدام عقود الخدمات بواسطة الدولة المصدرة للبتروول والتي حققت فائض رأسمالي خلال فترة السبعينات و ذلك بالارتباط مع مشروعات مساهمة مشتركة (تحولت بيرو من الاعتماد بشكل كبير على عقود الخدمات في عام ٧١-١٩٦٨ إلى صيغ مشاركة الإنتاج وذلك عندما بدأ ميزان المدفوعات الخاص بها في التدهور .

تم توقيع أول عقود الخدمات بواسطة Elf-Aquitaine مع إيران عام ١٩٦٦ ، والعراق عام ١٩٦٨ وشملت المشاركة في الإدارة عن طريق شركة البتروول في الدول المضيفة ،و التي تتولى أغلبية أو كل المخاطر المرتبطة بعملية الاستكشاف والإنتاج ويتم الدفع للشركة الأجنبية مقابل تقديم الخدمات ويكون لديها القدرة على الحصول على المخرجات في السوق أو بأسعار مخفضة . ومع ذلك ، نجد عديد من الحالات يتم اقتران فيها عقود الخدمات بنسبة اقل من ٥٠% أو مشاركة في رأس المال من جانب شركة البتروول الاجنبية و التي تشارك في تحمل تكاليف و مخاطر الاستخراج .

وبينما تم إحلال أشكال الاستثمار الجديدة محل الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في مجال استخراج البتروول في الدول النامية، إلا أنه لم يتم حسم تقييم المخاطر والمسئوليات بين الأطراف الفاعلة الثلاثة، وذلك لان عديد من الاستثمارات في الدول الرئيسية المصدرة للبتروول و المحققة لفائض رأسمالي خلال السبعينات تم تمويلها بدون قروض دولية من طرف ثالث . وقد أدت زيادة أسعار البتروول في السبعينات أو التعويضات التي حصلت عليها بعض الشركات بعد التأميم الى ارتفاع درجة السيولة لشركات البتروول العالمية مما جنبها اللجوء الى القروض الدولية لتمويل الاستثمارات الجديدة .

يختلف الأمر بالنسبة للدول التي لديها عجز في رأس المال ، حيث يتم تحديد النواحي المالية بواسطة مؤسسات مالية دولية ، فعلى سبيل المثال حصلت شركة Pemex المكسيكية ، و شركة Petrobras البرازيلية على حجم قروض ضخمة لتمويل عمليات الاستكشاف والإنتاج والتكرير خلال فترة السبعينات . و مع هذا توسعت شركات البتروول المملوكة للدولة في الجزائر وأندونيسيا ونيجيريا وبيرو في الحصول على قروض ضخمة بشكل اقل مضاربة وفي بعض الحالات لعبت مؤسسات الإقراض العامة

متعددة الأطراف وحكومات الدول الصناعية المستوردة للبترول دورا هاما وخاصة البنك الدولي الذي قام بتوفير قروض ليس فقط لتسهيل عملية الاستكشاف والإنتاج بل بتقديم المساعدة الفنية أيضا . وقامت الحكومة اليابانية بتمويل الأنشطة السابقة لعملية الإنتاج واستثمارات أخرى متعلقة بالبترول في مقابل اتفاقيات لتوفير الإمداد طويل الأجل (على سبيل المثال بيرو والمملكة العربية السعودية) ، اختلف توزيع المخاطر والعائد في عملية استخراج البترول بين الدول المضيفة .

ففي حالة عقود مشاركة الإنتاج ، المخاطر ، فان الشركة الأجنبية تتعامل كما كان قائما في ظل الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي ولكن ارتفع نصيب الدولة المضيفة من صافي الإيرادات لحوالي ٨٠ أو ٩٠٪ في بعض الحالات . أجبرت بعض الدول مثل البرازيل في عام ١٩٨٠ والفلبين في عام ١٩٨٢ على تحسين بنود العقد الخاصة بالمستثمرين الأجانب وذلك لتشجيع المزيد من العمليات الاستكشافية ، ويشير انخفاض أسعار البترول العالمية إلى حدوث تغيرات أساسية في بعض العقود و حتى وقت قريب على الأقل استطاع بعض كبار المنتجين مثل المملكة العربية السعودية والكويت السيطرة ليس فقط على الإنتاج ولكن على نصيب شركات البترول الأجنبية من الإنتاج وأيضا تحديد سعر بيع البترول ، وعلى النقيض وحتى خلال أوج القوة التفاوضية للدولة المضيفة في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات ظلت شركات البترول متعددة الجنسيات في مركز أقوى في بعض الدول مثل إندونيسيا أو بيرو رغم افتقارها للدعم المالي اللازم لاستمرار العملية الاستكشافية لتوسيع حجم الاحتياطي والإنتاج من البترول ، ومن ناحية أخرى نجحت مصر في جذب حجم كبير من الاستثمار الأجنبي بالرغم من وجود بعض البنود السلبية بالنسبة للشركات الأجنبية وذلك لاكتشاف رصيد كبير من البترول .

وبشكل اجمالي ، سواء كان تقسيم المخاطر والمسئوليات والعائد ثنائى أو ثلاثى الأطراف ، فان الشواهد من صناعة استخراج البترول توضح أن الشركات متعددة الجنسيات ستركز في الأساس على الأنشطة الإدارية والفنية الرئيسية ، وكذلك التسويق الدولي في مقابل تأمين الوصول الى البترول الخام ، بينما ستبقى ملكية الدولة المضيفة للاحتياطي ملكية كاملة أو أغلبيته ، وسوف تزيد من مسؤوليتها الإدارية تدريجيا ، تعد مسألة غير واضحة المستوى والاهمية التي ستحظى بها العقود التسويقية بين الحكومات أو المشاركة المباشرة في التسويق عبر البحار بواسطة الدول النامية المنتجة للبترول ، وايضا قيامها بالاحلال

محل وظيفة التسويق الدولية لشركات البترول متعددة الجنسيات. فقد تزايدت أهمية العقود بين حكومة وأخرى فى أوائل الثمانينات، ولكن استمر اعتماد المنتجين الرئيسيين (على سبيل المثال المملكة العربية السعودية) على شركاء من شركات البترول الأجنبية .

وعلاوة على ذلك تعد ظروف السوق الجارية غير مواتمة بالنسبة للمصدرين ولا تشير الى زيادة كبيرة بالنسبة لترتيبات التسويق بين الحكومات .

وقد أدت هذه الظروف إلى سرعة اتجاه الكويت بواسطة أشكال الاستثمار الاجنبى الجديدة الى تسويق البترولين عن طريق البيع بالتجزئة الى أوروبا والولايات المتحدة وذلك بالمنافسة مع الأنشطة الخلفية التسويقية لبعض شركات البترول متعددة الجنسيات . وما هو واضح أن أشكال الاستثمار الجديدة قد حلت بشكل كامل محل الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى فى الدولة النامية وذلك بالنسبة لاستخراج البترول .

وبالنسبة للتعدين ، فقد أصبح الانتقال من الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى الى استخدام أشكال الاستثمار الجديدة واضح فى أواخر الستينات وذلك تقريبا بعد ١٠ سنوات من التحول فى صناعة البترول الاستخراجية .

أدت الرغبة المتزايدة إلى تأكيد السيادة الوطنية على الموارد المعدنية إلى قيام الدول النامية بوضع ملكية عمليات التعدين فى يد الشركات المحلية المملوكة للدولة ، وذلك خلال أواخر الستينات ومنتصف السبعينات ، وفى الدول التى تم فيها تأمين مشروعات التعدين بشكل كلى أو جزئى حيث قامت الشركات متعددة الجنسية بالاشتراك فى الإدارة وتوفير التكنولوجيا أو القدرات التسويقية ، بواسطة عقود إدارة شاملة ، أو اتفاقيات أخرى محدودة ، خاصة بالإدارة والتدريب ، تأجير المصنع ، وترخيص التكنولوجيا ، العقود الخاصة بالإنتاج طويل الأجل ، والمساعدة فى شراء المعدات والمدخلات من الخارج والتسويق إلى طرف ثالث . مثل هذه الأشكال الجديدة من الاستثمار متمثلة فى المشاريع المشتركة ، عقود تسليم المفتاح و كذلك الاتفاقيات الخاصة بالاستثمار والاستيراد ، أو باتفاقيات القروض والاستيراد . و قد لعبت عقود الإدارة دورا رئيسيا فى تنمية العديد من مشروعات التعدين فى دول العام الثالث .

وعلى عكس صناعة البترول التى استفادت من الطلب النشط وزيادة الأسعار الرئيسية خلال أوائل الثمانينات، فقد شهد نشاط التعدين زيادة فى تكاليف الاستثمار منذ أوائل السبعينات، والتى صاحبها

انخفاض معدل نمو الطلب العالمي لأغلبية المنتجات المعدنية . وبحلول أوائل الثمانينات، وصلت أسعارها العالمية الى أدنى مستوياتها (بالأسعار الحقيقية) .

ويعد موجه التأميم وزيادة القيود المفروضة بواسطة الحكومات المضيفة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في أواخر الستينات ومنتصف السبعينات، بدأ عدد من الدول المنتجة للمعادن السعى بنشاط وراء جذب استثمار أجنبي مباشر في مجال التعدين ولكنهم شهدوا نجاحا محدودا . وبالنسبة لوجهة النظر طويلة الأجل الخاصة بالأسعار ، ظلت الأسعار منخفضة منذ أوائل الثمانينات ، وكان ذلك يعني نسبيا أن قليلا من مشروعات التعدين قد وصلت الى مرحلة التفريخ لتردد كثير من شركات التعدين متعددة الجنسيات من تنفيذ استثمارات بمساهمات جديدة في الدول النامية ، أو أنها غير قادرة على ذلك. أما عن الشركات متعددة الجنسيات ، التي ظلت نشطة في المشروعات المقامة في الدول النامية ، فقد عملت على تعبئة قروض رأس المال العالمي من المصادر العامة والخاصة ، كمبتكرين أو موردين للإنتاج والتكنولوجيا الخاصة بالتصنيع وكمديرين للمشروعات ، وفوق كل ذلك كمييسرين للنفاز الى الأسواق العالمية . وشهدت فترة السبعينات نموا في اعمال مشروعات الاستثمار الجديدة عن طريق الشركات المملوكة للدولة في مجال التعدين في الدول النامية والتي أشركت موردين للاصول للاجانب من الخارج ، مثل شركات الإنشاء والهندسة حيث تحصل هذه الشركات على رسوم ثابتة أو نسبة من إجمالي تكاليف المشروع ، مع تحديد مخاطر اقل مصاحبة للمشروع الاستثماري ، وتكون النتيجة النهائية كما تم توضيحه في الفصل الثاني ، هي أنه بالرغم من أن أشكال الاستثمارات الجديدة لم تتمكن من تحل محل الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي في مجال التعدين في نمط واضح وقاطع كما هو الحال بالنسبة للبترول ، فإن العكس صحيح عندما يتم الأخذ في الاعتبار تقسيم المخاطر والمسئوليات بين الشركات الأجنبية و الدولة المضيفة و المقرضين الدوليين.

انتشرت مشاركة الشركات الأجنبية في أشكال الاستثمار الجديدة في كل من المشروعات التي تم تأميمها ومشروعات التعدين الجديدة في الدول النامية خلال فترة السبعينات. اكتسب حافز المبيعات (و هو ما يتعارض مع الاستثمار) اهتماماً ملحوظاً بين الشركاء من الشركات الأجنبية ، ليس فقط نتيجة سياسات الدولة المضيفة بالنسبة للملكية وزيادة دور الشركات المملوكة للدولة في مجال التعدين ولكن أيضا نتيجة الاتجاهات العالمية غير الموازية بالنسبة للطلب على المعادن، والفوائض في طاقات الانتاج والاسعار . صاحب

ذلك تحمل المقرضون الدوليون والدول المضيفة تكاليف مالية ومخاطر مرتبطة بالاستثمار فى المشروعات الخاصة بقطاع التعدين ، ويصبح الحال كما كانت احدى النتائج المترتبة على ذلك زيادة عدد المقرضين من البنوك التجارية ، مؤسسات الإقراض متعددة الجنسيات ، الموردين ووكالات التأمين للاتمان التقديرى للاستثمار فى هذا القطاع . والنتيجة الاخرى هى تحمل الدول النامية باعباء ديون هائلة مرتبطة باستثمارات التعدين الرئيسية ، والتي تفاقمت بشكل حاد فى العديد من الدول منذ اوائل الثمانينات، والتي ترتبت على زيادة سعر الفائدة الحقيقى وانخفاض أسعار المعادن.

### قطاع الصناعات التحويلية

إن الدليل الخاص بالأشكال الجديدة للاستثمار فى قطاع الصناعات التحويلية ككل ليس واضحا بشكل كبير مقارنة بالنشطين الخاصين بالتعدين واستخراج البترول حيث أنه يتم النظر الى تلك النشطين على أنه تم إحلال أشكال الاستثمار الجديدة بهما محل الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى وينظر لهما على إنهما بداية ظهور تقسيم على للمسئوليات و المخاطر بين الفاعلين الدوليين . ولا يوجد شك أن أشكال الاستثمار الجديدة أصبحت ذات أهمية متزايدة بالمقارنة بالاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى فى تنمية القدرات الإنتاجية للدول النامية فى التصنيع منذ بداية السبعينات .ولكن يلاحظ أيضا ، التنوع الواضح بين الدول المضيفة بالنسبة لأهمية أشكال الاستثمار الجديدة التى يتم الحصول عليها مقارنة بالمنافع الخاصة بالاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى على نفس الجانب و بالنسبة للاستثمار المحلى الاجمالى فى مجال التصنيع على الجانب الآخر .

فعلى سبيل المثال ، حظيت أشكال الاستثمار الجديدة بأهمية كبرى فى قطاع الصناعات التحويلية فى البرازيل ، ولكن بشكل عام ظل الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى هو شكل الاستثمار السائد .أما فى سنغافوره، فقد ظل الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى ذات أهمية مقارنة بأشكال الاستثمارات الجديدة حيث مثلت نسبة هامشية ، يعتبر العكس صحيحا فى دول أخرى مختلفة مثل كوريا والجزائر ، وعلاوة على ذلك، فإن نصيب مشاركة الشركة الاحنبية (أشكال الاستثمار الجديدة واستثمار اجنبى مباشر تقليدى

معاً بالنسبة لاجمالي الاستثمارات الصناعية تعتبر مرتفعة نسبياً في البرازيل ، وبشكل كبير في الجزائر وسنغافوره ، ولكنها تعتبر منخفضة نسبياً في كوريا<sup>١٥</sup>

وبشكل واضح ، فإن التفسير الوحيد الهام للاختلافات الملحوظة بين الدول بالنسبة لدور الأشكال الجديدة من الاستثمارات في قطاع الصناعات التحويلية هو الاختلاف في سياسات الحكومة المضيئة تجاه الملكية الأجنبية للاستثمارات ، ولكن هناك عوامل أخرى ذات تأثير أكبر من سياسات الحكومات تجاه الاستثمارات الأجنبية ، ومن ضمن هذه العوامل التي تؤثر على تصورات الشركات الأجنبية والمستثمرين الآخرين مثل حجم واحتمالات نمو سوق الدول المضيئة ، ومدى الاستقرار السياسى داخل الدولة ، مدى وجود بيروقراطية ، نوع العلاقات القائمة بين الحكومة و القطاع الخاص ، استراتيجيات التنمية طويلة الأجل والمسار المسجل والسياسات الاقتصادية الكلية والصناعية ، ومدى توافر مهارات إدارية محلية وعمالة ماهرة .

لو تم تثبيت كل العوامل الخاصة بالدولة ، تظهر أنماط عامة للقطاع ، أحدهما ، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ، هو أنه هناك احتمالية أكبر لاستخدام أشكال الاستثمار الجديدة في المشروعات الاستثمارية التي يحد إنتاجها لتغطية السوق المحلى للدولة المضيئة ، أو الأسواق الإقليمية عن الاستثمارات الصناعية الموجهة للتصدير ، وذلك لان هدف المستثمرين الأجانب المشاركة فى الملكية ، تحقيق درجة من السيطرة وأيضاً المشاركة فى الأرباح مع الشركاء المحليين فى مقابل النفاذ الى الأسواق المحلية - خاصة إذا كان مصاحب للوصول إلى الأسواق المحلية بتحقيق تفضيلية عن الإنتاج الموجه للتصدير . وقد تفضل أشكال الاستثمارات الجديدة على الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى ، وذلك نتيجة زيادة الفاعلية والنفوذ ، والأسباب المتعلقة بالمخاطر التي ذكرناها فيما سبق: يعتبر ذلك صحيح عندما يكون الإنتاج غير كفاء من ناحية التكاليف ، و بالتالى لا يكون السعر تنافسى فى الأسواق العالمية ، وتعتبر لذلك أشكال الاستثمار الجديدة بالأساس أداة تسويقية للشركة الأجنبية فى الدولة المضيئة .

تقل رغبة الحكومة المضيئة فى تأييد مساهمة الملكية المحلية فى حالة الاستثمارات الصناعية الموجهة للتصدير ، وخاصة بسبب مزايا النقد الاجنبى التي قد تجلبها تلك الاستثمارات الى الاقتصاد المحلى .

تستخدم أشكال الاستثمار الجديدة بشكل أكبر في المشروعات الاستثمارية التي تستخدم تكنولوجيا مستقرة أو ناضجة، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، عن تلك التي تحتوي على استخدام التكنولوجيا العالية أو السريعة التطور، وذلك لأن الحكومة المضيئة تقبل مزيد من الملكية الأجنبية و السيطرة الأجنبية في مقابل الوصول إلى التكنولوجيا المتطورة. بالإضافة إلى ذلك، فقد أدركت تلك الحكومات أن الشركة الأجنبية غالباً ما لا تقوم بنقل التكنولوجيا إلى الفروع التي لا تفرض سيطرتها الكاملة على التكنولوجيا الدائمة التطور و التكنولوجيا الحديثة الخاصة بها، والتي تمثل الأصول الأساسية التي تساعد على المنافسة داخل الوطن وفي الأسواق العالمية. وبطريقة مماثلة، فإن المستثمر الأجنبي غالباً ما يرغب في المشاركة في الملكية وكذلك التحكم أو حتى تفضيل أشكال الاستثمارات الجديدة، عندما تكون التكنولوجيا المستخدمة في مشروع استثماري ناضجة إلى حد ما (بمعنى أنها متاحة على نطاق واسع نسبياً) ولا تمثل أصلاً مملوكاً للشركة يؤدي انتشاره إلى إضعاف وضعها التنافسي.

وبنفس النسق ولأسباب مشابهة لمعارضة المنشأة لاقتسام الربح والتحكم في التكنولوجيا الرفيعة المستوى مع الشركاء المحليين، فإن القيام بالاستثمارات الأجنبية لتصنيع منتجات نو علامة تجارية عالية كثيفة الإعلانات بواسطة أشكال الاستثمارات الجديدة يقلل مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، مقارنة بالمنتجات الأخرى التي ليس لها علامة تجارية.

وفي النهاية، تتجه أشكال الاستثمار الجديدة مثل الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي، إلى التركيز على الصناعات التي تنمو بشكل سريع في الدولة المضيئة أو فروع معينة داخل الصناعات التي تحقق قيمة مضافة عالية. يعكس هذا النمط مرة أخرى سلوك البحث عن الربح للاستثمار الأجنبي، سواء لأشكال الاستثمار الجديدة، أو الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي، ولكنه أيضاً يشير إلى نتيجة رئيسية بالنسبة للتضارب وتقارب المصالح بين الدولة المضيئة والشركاء الأجانب بالنسبة للمشروعات المختلفة الخاصة بأشكال الاستثمار الجديدة. تتجاوز المشروعات الواعدة وذات افاق النمو والمولده للفائض مع منطق الاستثمار للشركاء الأجانب وللشركاء من الدول المضيئة، بينما غالباً ما تمثل مشروعات أشكال الاستثمار الجديدة ذات امكانيات النمو والفئض المحدود - كعمليات بيع بالنسبة لموردى الأصول الأجنبية.

ولاستخلاص وجهة نظرنا العامة المتعلقة بالشواهد الخاصة بأنماط وأشكال الاستثمار الجديدة فى قطاع الصناعات التحويلية ككل ، لابد من التأكيد على أن أهم العوامل ليست متعلقة بالقطاع ككل بل بصناعة معينة وعدم ذكر تلك العوامل الخاصة بالدولة المضيئة أو المستثمر بالتحديد . وهذا يعنى أن فروض بقاء العوامل الأخرى ثابتة مقيدة نسبيا ، وأن هناك استثناءات هامة للأنماط المختلفة التى تم الإشارة إليها فيما سبق ، فعلى سبيل المثال ، تعتبر أشكال الاستثمار الجديدة فى غاية الأهمية بالنسبة لصناعة الملابس الموجهة للتصدير ، حيث إن الاستثمارات الجديدة التى وجهت للسوق المحلى تعتبر غير ملحوظة ، وذلك كما هو موضح فى الفصل الخامس . وتعتبر المشروعات المشتركة الموجهة للتصدير فى صناعة البتروكيماويات فى المملكة العربية السعودية مثالا آخراً وتم مناقشة ذلك فى الفصل الثالث . و أيضا يمثل استخدام أشكال الاستثمارات الجديدة فى المنتجات التى تستخدم الدعاية بشكل كثيف نسبيا فى صناعة الأغذية ، وذلك كما هو موضح فى الفصل السادس ، ولكن هذا يوضح ببساطة أهمية النظر الى الاتجاهات العالمية ، ليس فقط فى قطاع الصناعات التحويلية ككل ، ولكن على أساس كل صناعة على حدة كما أشرنا فى الفصل الثالث الى السادس .

### ثالثاً: انعكاسات أشكال الاستثمار الجديدة

لابد من وضع بعض التعميمات بالنسبة لصادف المزايا والعيوب لأشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بالاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى سواء من وجهة نظر الدولة المضيئة ، أو المستثمر الأجنبى أو الاقتصاد العالمى .

تعتمد وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات ، أو موردى الأصول المحتملين الآخرين للدول النامية بشكل واضح على مدى قوة وضع التنافسى لمنشأة معينة، وأيضاً على استراتيجيتها الخاصة بالمنافسة العالمية، وكذلك بالأحوال الخاصة بالصناعة وفى مختلف الدول المضيئة. وبالرغم من ذلك، فإن الملحوظة العامة التى تم الإشارة إليها فيما سبق مازالت سارية : أن العديد من المستثمرين المساهمين (و الذين يشملون بعض هؤلاء الأفراد الذين قاموا بالعمل فى ظل أشكال الاستثمار الجديدة فقط داخل الدول النامية لان قواعد الحكومة المضيئة تركتهم بدون بديل اخر سوى الانسحاب الكامل) ، أصبحوا يقدررون المزايا المحتملة لأشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بالاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى ، وهذا يحتوى على



امكانيات لتغطية المخاطر ، زيادة الرافعة المالية على بعض أصول المنشأة غير المالية و غالباً غير الملموسة ، وفى بعض الحالات ، لزيادة مرونة العمليات العالمية للشركة. وبالفعل لقد قاموا بتشجيع قيام عدد من أشكال الاستثمار الجديدة بشكل واضح خلال السنوات القليلة الماضية فى الدول المضيفة الصناعية فى صناعات السيارات والالكترونيات<sup>١٦</sup>

وجدت الأطراف الخارجية الداخولون الجدد نسبياً وانصار نصيب السوق أن أشكال الاستثمار الجديدة أداة فعالة لتحقيق المنافسة بين الأسواق ، ليس فقط فى الدولة المضيفة التى تفضل الملكية المحلية للاستثمار. وجدت أيضا العديد من الشركات العالمية النشطة ان ملكية الأسهم لا تؤدى بالضرورة الى التحكم الفعال فى العملية الاستثمارية ، فإن وجود مجرد ملكية الأقلية أو عدم وجود ملكية على الاطلاق لا يعنى بالضرورة عدم وجود سيطرة كافية على عملية الاستثمار.

وهناك مضمون هام آخر للاستخدام المتزايد لأشكال الاستثمارات الجديدة ألا وهو انتشار المعرفة بمدى أهميته الكامنة، فقد اتجهت بعض الشركات الصغيرة المتنامية لدول مجموعة التعاون و التنمية الاقتصادية OECD وعدد متزايد من الشركات المتواجدة فى الدول النامية إلى أن تكون شركات متعددة الجنسيات من خلال أشكال الاستثمار الجديدة<sup>١٧</sup>. وعلى سبيل المثال تكيفت بعض المنشآت التى لديها معرفة فنية وإدارية وإدارية على الظروف فى الدول النامية ( مثل مرونة الطاقة ، العمالة والمدخلات الأخرى اللازمة ، حد أدنى من كفاءة أحجام اقتصاديات الانتاج ، تكيف المنتجات على المناخ الإستوائى .. الخ ) . ولكن باعتبار ان مواردهم المالية والإدارية محدودة للغاية فقد ادى ذلك الى استبعادهم من عمليات التأسيس فى الدول النامية من خلال الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى . وغالباً ما ينطوى مشروع الاستثمار الأجنبى المباشر التقليدى على مخاطر عالية بالنسبة لحجم المنشأة . وقد وجدت بعض هذه المنشآت أن أشكال الاستثمار الجديدة تعد وسيلة كفاء ومربحة وذلك لجعل عملياتها دولية . وعند القيام بذلك ، يمكنهم فى بعض الأحيان المنافسة بشكل فعال مقارنة بالمستثمرين الدوليين التقليديين فى الدول النامية .

وبناء على ذلك ، نجد نتيجة أخرى للأشكال الاستثمار الجديدة ، ألا وهى أنها تقوم بزيادة عدد موردى الموارد الاستثمارية للدول النامية ، وخاصة الأصول غير الملموسة مثل المعرفة التكنولوجية والتنظيمية ، وكما تقترح المناقشة التى دارت سابقاً حول واستخدام أشكال الاستثمار الجديدة بواسطة الاطراف الجديدة والداخلين الجدد انصار ومتتبعي نصيب السوق فإن هذا يمكن أن يدعم الموقف التفاوضى للدول المضيفة بالنسبة للتفاوض مع الممول الأجنبى المحتمل للموارد الاستثمارية ، ويشمل هذا أيضاً الشركات متعددة الجنسيات . وعند القيام بذلك تقوم أشكال الاستثمار الجديدة بمجهود للصدور أمام المنافسة ، ورفع الكفاءة فى الاقتصاد الدولى .

ولكن هناك نقطتان يجب توضيحهما :

أولاً أن عدد الشركات الصغيرة المنتمية لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية OECD الوافدة الى الدول النامية من خلال أشكال الاستثمار الجديدة مازالت قليلة نسبياً — بينما تمثل أشكال الاستثمار الجديدة شرطاً أساسياً ومفيداً لهذه المنشآت لتدويل العمليات التى تقوم بها ، إلا أن أشكال الاستثمار الجديدة لا توفر شرطاً كافياً للمجازفة على أساس مستقل . ويتضح أن نسبة متوسطة قد اتجهت الى الدول النامية بواسطة أشكال الاستثمار لجديدة كمقاولين من الباطن و موردين للشركات متعددة الجنسيات الكبرى أو كما هو الحال مع الشركات اليابانية و علاقتها بالشركات التجارية الكبرى . وبالتالي يكون من الصعب تقييم هل أشكال الاستثمارات الجديدة قد أدت الى زيادة المنافسة الكفاء بين الموردين المحتملين للأصول التى تفى بالاحتياجات للاحتياجات الاستثمارية للدول النامية ؟

النقطة الثانية: هى أنه حتى فى الأوقات التى تقوم فيها أشكال الاستثمار الجديدة بدعم الوضع التفاوضى للدولة المضيفة فى مواجهة المستثمرين الأجانب المحتملين بكفاءة ، فان هذا التأثير قد يكون محدوداً للغاية أوحى غير ظاهر نتيجة وجود عوامل أخرى . فمثلاً بالنسبة للمنشآت التى توفر الأصول من خلال أشكال الاستثمار الجديدة ، فقد تتبع منطق البائع بدلاً من المستثمر ويؤدى هذا الى ظهور أنماط مختلفة من تضارب المصالح التى تم ذكرها عند الحديث عن مفهوم أشكال الاستثمار الجديدة . أيضاً ، عندما تخلق أشكال الاستثمار الجديدة ظروفاً تنافسية بالنسبة للوصول الى نوع معين من التكنولوجيا ، على سبيل المثال ، فسوف تستمر الدولة المضيفة وحتى مشروعات معينة قائمة على أشكال الاستثمار الجديدة فى

الاعتماد بشكل كبير على الموردين المحتملين للأصول ، مثل النفاذ إلى الأسواق التصديرية . ثالثاً ، قد تؤدي أشكال الاستثمار الجديدة إلى زيادة المخاطر التي تتعرض لها الدولة المضيفة من حيث التأثر بالتقلبات في الاقتصاد العالمي ، وخاصة الأسواق المالية ، وبالتالي قد يزيد الضرر أكثر من المنافع المحتملة المترتبة على زيادة المنافسة بين الموردين الأجانب للأصول الحقيقية .

في البيئة الاقتصادية الدولية الحالية والتي تنسم بقدر عال من عدم التأكد وعدم الاستقرار ، وبالمنشآت التي تتكيف بسرعة مع البيئة التنافسية العالمية التي تواجهها وكذلك استراتيجيات الاستثمار ، فقد يترتب على أشكال الاستثمار الجديدة العديد من المزايا المحتملة للدولة المضيفة مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي ، وكذلك قد تنطوي على مخاطر كبيرة . ومن أهم هذه المزايا وبدون شك تزايد إمكانية تحقيق سيطرة محلية على الاستثمار في الدولة المضيفة ، وكذلك زيادة النصيب المحلي من العائد على هذا الاستثمار . وتعتبر كوريا مثلاً فريداً على ذلك منذ السبعينات وكذلك اليابان عندما قامت بزيادة استخدام أشكال الاستثمار الجديدة خلال الخمسينات والستينات<sup>١٨</sup> .

وعلى مستوى الصناعة ، يعتبر استخراج البترول مثلاً ممتازاً . علاوة على ذلك فإن عند تجميع مصالح وأصول المنشآت في الدولة المضيفة مع تلك الخاصة بالأعمال الدولية والجماعات المالية ، ويمكن أن يعزى أشكال الاستثمار الجديدة الدور في تنمية بعض الصناعات أو الأنشطة سواء كانت جديدة بالنسبة للاقتصاد المضيف مثل البتر وكيموويات ( الفصل الثالث ) أو الأنشطة الخلفية أو المتخلفة مثل الزراعة الريفية ( الفصل السادس ) .

وبالفعل ، فإن إجمالي النتائج الإيجابية الخاصة بأشكال الاستثمار الجديدة بالنسبة للاقتصاد العالمي تعتبر ملحوظة . حيث تستطيع أشكال الاستثمار الجديدة فتح مجالات للأعمال الدولية في الدول النامية . ووفقاً للاحتياجات الضخمة من الاستثمارات والنمو المحتمل لهذه الدول ، يمكن اعتبار أن أشكال الاستثمار الجديدة تستطيع التأثير على التراكم الرأسمالي والنمو على المستوى العالمي في الآجل الطويل على غرار ما قامت به الشركات المشتركة على المستوى القومي بالنسبة للاقتصادات الصناعية في الوقت الحالي . كما هو الوضع بالنسبة للشركات ، فإن أشكال الاستثمار الجديدة توفر إطاراً مؤسسياً وقانونياً لرجال الأعمال ، ملاك

الأصول المادية والحقيقية وممولي الأصول السائلة لتجميع القوى وتقسيم المخاطر والمسئوليات وفصل التحكم الكفاء عن ملكية الأسهم .

مرة أخرى ، لا بد من الابتعاد عن التعميمات السريعة بالنسبة لمزايا أشكال الاستثمارات الجديدة مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي بالنسبة للدولة المضيئة أو الاقتصاد العالمي من الناحية التطبيقية. أولاً عند تفسير لماذا فضلت بعض الحكومات المضيئة أشكال الاستثمارات الجديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي ، لا بد من توخي الحذر وعدم الخلط بين المصالح القومية الموضوعية و المصالح المحدودة لبعض الجماعات والتظاهر بالقومية في الدول النامية ، وعلى سبيل المثال ، ففي السبعينات ، قامت الحكومات المضيئة بتفضيل أشكال الاستثمار الجديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي وذلك لأن نخبة جديدة اعتبرت ان الملكية المحلية للاستثمار - غالباً بالارتباط مع الدعاية النشطة لمشروعات الدولة - كانت ضرورية لتعزيز القوى السياسية والاقتصادية داخلياً .

وفي الواقع ، غالباً ما تظهر أشكال الاستثمار الجديدة كمحرك لنوعين متلازمين من الحركة : الحركة الأفقية ، حيث تحاول النخبة المحلية تقوية رابطهم كشركاء استثمار مع الشركات الدولية والجماعات المالية ، وتعمل هذه الروابط على دعم قوتهم داخلياً أيضاً ، أما الحركة الرأسية ، فتتركز القوة المحلية وتصبح متسلسلة هرمياً بشكل أكبر . وهذا يفيد في الغالب بعض المصالح المحلية ، وشركائهم الأجانب المرافقين ولغير صالح الفئات المستبعدة عن المشاركة في أشكال الاستثمار الجديدة. ومن وجهة النظر القومية

- فان المزايا الجوهرية لأشكال الاستثمارات الجديدة على الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي للدولة المضيئة غير كافية لتفسير حجم الضغوط والمحابة لأشكال الاستثمارات الجديدة الذي تم مشاهدته خلال السبعينات في بعض الدول النامية. هذه الضغوط حدثت خلال فترة النمو السريع نسبياً والتي اتسمت بتنامي القدرة التفاوضية للدولة المضيئة في مواجهة المستثمرين الأجانب وقد يعكس هذا محاولة من جانب النخب الصاعدة لتعزيز قواهم داخلياً وأيضاً التعبير عن المصالح القومية في مواجهة مصالح المستثمرين الأجانب .

لقد ضعفت هذه الضغوط منذ بداية الثمانينات، مما يعكس قدرة الشركات متعددة الجنسيات على تبني اجنحة عمليات محدودة **lower profiles** غالباً عن طريق أشكال الاستثمار الجديدة، بالإضافة إلى الخبرة المكتسبة بواسطة العديد من الحكومات المضيق منذ بداية السبعينات وذلك بالنسبة للتعامل وتنظيم قواعد العمل بالنسبة للمستثمرين الأجانب، نجاح بعض المؤيدين بشدة لأشكال الاستثمار الجديدة في تعزيز قواهم ومن ثم لم تعد هناك حاجة لتبني مواقف وطنية تجاه تفضيل أشكال الاستثمار الجديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي. وفي قليل من الدول (مثل كوريا) قد أدى النجاح النسبي في استخدام أشكال الاستثمار الجديدة في الصناعات التحويلية إلى ازدياد الحاجة للحصول على التكنولوجيا المتقدمة ويصعب الحصول عليها من خلال أشكال الاستثمار الجديدة. وعلى الجانب الآخر، فإن تخفيض الضغوط على أشكال الاستثمار الجديدة من قبل العديد من الدول إنما يعكس انخفاض معدلات النمو الاقتصادي وترافع أسعار السلع، وحدة مشاكل السديون أو تزايد الضغوط الحمائية في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، كل هذا يترك مجالاً محدوداً للنخب المحلية في مواجهة الجماعات المالية والأعمال الدولية. وأخيراً استمرت الضغوط لتأييد أشكال الاستثمار الجديدة في قليل من الدول وذلك لأسباب سياسية محلية. وفي بعض الدول ستعتمد على أشكال الاستثمار الجديدة بشكل انتقائي وعملي وذلك لاعتبارات متعلقة بسعر الصرف طويل الأجل أو بالتعلم بالممارسة التي تم مناقشتها سابقاً.

والآن يجب على الدول النامية إيجاد إجابة على سؤالين هامين :

١- كيف يمكن الحصول على مزايا عملية مما تقدمه أشكال الاستثمار الجديدة (ليس من الممكن للدولة الاعتماد بشكل أفضل على الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي في ظل متطلبات الأداء أو تحسين المؤشرات الضريبية) ؟

٢- ما هي المخاطر المتعلقة بأشكال الاستثمار الجديدة مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي ؟ تشير الأدلة أن الإجابة عن التساؤل الأول تقترن بتناغم وترابط وفعالية سياسات الاقتصاد الكلي والسياسات الصناعية أكثر من سياسات الدولة الخاصة بملكية الأجانب وقواعدها المنظمة للاستثمار الأجنبي في حد ذاتها حيث يتعين أن تكون هذه السياسات والقواعد واضحة ومستقرة، وتعتمد الإجابة أيضاً على مدى قدرة الدولة على الحصول على ميزة من المنافسة القائمة أو المحتملة بين الشركات متعددة الجنسيات أو

موردى الأصول . وبالتأكيد تعتمد هذه القدرة على مجموعة عوامل مثل الحجم وامكانية النمو المتوقع لسوق الدولة المضيئة واستقرارها السياسى فى جانب، وكذلك على مستوى القدرات التنظيمية والتكنولوجية المحلية على الجانب الأخر. وتعتمد أيضا على درجة التماسك الاجتماعى فى الدولة والذى لا يظهر فقط فى مدى الاستقرار السياسى، ولكن أيضا فى فاعلية التنسيق بين القطاع العام والخاص ومدى وضوح السياسة العامة.

ثانياً والأهم، يدور حول التساؤل المتعلق بالمخاطر المحتملة لأشكال الاستثمار الجديدة بالنسبة للدولة المضيئة والاقتصاد العالمى تعتبر أهم المخاطر هى تلك المتعلقة بالقرارات الاستثمارية نفسها، بمعنى القرارات المتعلقة بهل يتم الاستثمار وكذلك حجم الطاقات التى سيتم تاسيسها . و فى ظل أشكال الاستثمار الجديدة، يتم اتخاذ هذه القرارات بواسطة المنشآت أو الحكومات فى الدولة المضيئة، فى حين أنه يتم اتخاذها فى ظل الاستثمار الاجنبى المباشر التقليدى بواسطة الشركات متعددة الجنسيات التى لديها قاعدة معلومات، ومعرفة عميقة و منتشرة على نطاق دولى وخاصة فيما يتعلق بالاتجاهات العالمية الخاصة بالابتكارات التكنولوجية، والطلب والعرض على المنتج، مقارنة بمستثمرين الدولة المضيئة . وأحيانا لا ترتبط القرارات الاستثمارية الأساسية فى ظل أشكال الاستثمار الجديدة بالتنبؤات المعلنة حول التغيير العالمى لظروف العرض والطلب الخاصة بالصناعة و إنما قد يكون متحيزاً بشدة لحاجة الدولة الملحة للحصول على عملات أجنبية، أو بالاعتبارات السياسية المحلية التى تم مناقشتها فيما سبق. وهذا يزيد من خطر أنه بينما تركز أشكال الاستثمار الجديدة على الاهتمامات قصيرة الأجل للدولة المضيئة والشريك الأجنبى، فإن المكاسب التى سعت إليها الدولة المضيئة المتمثلة فى زيادة السيطرة المحلية ونصيبهم من العوائد المستقبلية، التى قد لا تتناسب مع المخاطر المفترضة وأيضاً التكاليف التى يتم تحملها عند القيام بالاستثمار. هناك حجم كبير من الاستثمارات نفذت بواسطة أشكال الاستثمار الجديدة، فعلى سبيل المثال، حيث توجهت تلك الاستثمارات الى صناعة التعدين والصلب، البتر وكيمياويات والسيارات التى يعتمد نموهم على الصادرات ولكن لا يمكن بيع منتجاتهم بشكل مربح فى الأسواق العالمية. وهناك أيضا أشكال جديدة للاستثمار فى مشروعات غير كفاء باهظة التكاليف، و التى تكون موجهة للسوق المحلى و التى يتطلب بقائها فرض أسعاراً مرتفعة للمنتجات، وتتمتع بحواجز مرتفعة و ارتفاع القيود على الواردات وحجم كبير

من الدعم العام - حيث تكون النخب المحلية أكثر التزاما من الناحية السياسية والاقتصادية مقارنة بالوضع عند القيام بمشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي ولا يعفى الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدي من مثل هذه المشاكل بالطبع ، ولكن التكاليف والمخاطر المحتملة بالنسبة للدولة المضيئة تكون اكبر في ظل أشكال الاستثمار الجديدة .و ينبغي إضافة أيضا المخاطر في ظل تنفيذ أشكال الاستثمار الجديدة حيث يستمر اعتماد الدولة المضيئة على عدد محدود من الموردين الأجانب لبعض الأصول الأساسية (التكنولوجيا المنافسة أو منافذ البيع في السوق العالمي ) ، ويكونوا أقل التزاما بتحقيق نجاح للمشروع الاستثمارى مقارنة بما يكون عليه الحال في ظل الاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى .

و بما أن القرارات الاستثمارية الهامة قد تحتوى على مخاطر أكبر فى ظل أشكال الاستثمار الجديدة بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى فى حالة انفصالها عن السوق العالمى أو الخطأ فى التقدير أو وضع تصورات خاطئة ، فإن أشكال الاستثمار الجديدة قد تخلق مخاطر أعلى مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر التقليدى متمثلة فى حدوث مشاكل مالية نتيجة زيادة الإنتاج والفوائض فى الطاقات الزائدة فى صناعات معينة. وربما يمثل هذا مخاطر ملحوظة للدولة المضيئة . وقد يؤدي هذا إلى زيادة المخاطر على المستوى العالمى حيث إنها سوف تزيد من الضغوط التنافسية على كل المنتجين فى الصناعة ، ولكن أيضا من الممكن أن ينظر لمثل هذه المنافسة على أنها مقيدة على المدى الطويل بالنسبة للاقتصاد العالمى ككل إن لم يكن للصناعة نفسها ، قد تعتبر مشكلة عدم التوازن بين العرض والطلب حادة وقد تبقى لفترة طويلة (وتعتبر الصناعات المعدنية والبتر وكيمياويات حالتين هامتين فى هذه النقطة ) ، وقد يكون تأثير التغذية العكسية أو الحلقة الثانية هو تقوية الحافز لدى الموردين الأجانب للأصول الى أشكال الاستثمارات الجديدة فى الدول النامية لإتباع منطق البيع بدلاً من الاستثمار . وبصفة عامة ، لا يعتبر هذا مرغوباً فيه ليس فقط للدولة المضيئة ، حيث إنه قد يؤدي الى تفاقم الاتجاهات نحو حدوث فوائض فى الطاقة العالمية فى الصناعة ، وقد يؤدي أيضا الى زيادة الضغوط الحمائية فى دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية OECD .

ومن الممكن أيضا تصور أن منظور السوق- العالمى الذى تبناه المستثمرون متعددى الجنسيات فى ظل القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بأشكال الاستثمارات الجديدة ، يمكن إعادة تقديمه بواسطة مؤسسات مالية عالمية فى ظل أشكال الاستثمارات الجديدة. ومن المتصور أيضا امكانية تحسين ترشيد

الصناعات بواسطة الدور الفاعل للمقرضين الدوليين في ظل أشكال الاستثمارات الجديدة ، وذلك لأنه في ظل الاستثمار الاجنبي المباشر التقليدي ، تخلق المنافسة القائمة على احتكار القلة بين الشركات متعددة الجنسيات فوائض في الطاقات هيكلية وعدم استقرار . هذه الفرضية الخاصة بالترشيد العالمي تتفق مع دراسات حول البنوك عبر البحار offshore banking ، حيث تم التوصل إلى أن البنوك متعددة الجنسيات تقوم باتخاذ قرارات متعلقة بتوزيع الائتمان على نطاق عالمي وتركز على النتائج " اختيار الفائزين والخاسرين من خلال المنشأة والصناعة " <sup>١٩</sup> .

نلاحظ ان قدرة الجماعات المالية العالمية على ترشيد الاستثمارات المنتجة على نطاق عالمي تقوضها عدة عوامل : الأول ، تقع البنوك تحت ضغط لتكوين أصول قصيرة الأجل بالإضافة إلى أن الأسواق المالية العالمية غير مستقرة ( فضلا عن قدرتهم على توجيه حجم كبير من الأموال لأنشطة المضاربة قصيرة الأجل ) منذ ١٩٨٢ ، قامت البنوك بوضع قيود على منح قروض للدول وذلك بسبب إجمالى مستوى الدين الذى تتحمله ، و ذلك بغض النظر عن كفاءة مشروع استثمارى معين. ولا يظهر الموردون الوطنيون فى الدول الصناعية وكذلك وكالات التأمين على الائتمان التصديرى ، الذين يمثلون مصدرا رئيسيا لتمويل مشروعات أشكال الاستثمار الجديدة ، كمساهمين فى ترشيد الاستثمار العالمى ، وذلك لأن دورهم الاساسى هو دعم الأوضاع التنافسية للشركات الوطنية .

وبشكل اجمالى ، يمكن القول إنه من الممكن أن تتفاقم أشكال الاستثمار الجديدة من حالة عدم التوازن المالى والحقيقى ، فى كل من الدولة المضيفة وكذلك عالمياً . و مما لا شك فيه أن القدرات الإنتاجية التى خلقتها أشكال الاستثمارات الجديدة فى الدول النامية تزيد من مشاكل الطاقة العالمية الفائضة فى بعض الصناعات ، وبالتالي تعاضم التوتر فى التجارة العالمية لهذه الصناعات بين الشمال والجنوب وكذلك بين دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD ، ويوجد دليل على هذا ، و بدرجات مختلفة ، فى صناعات مثل المعادن البتر وكيماويات والملابس . حصلت بعض مشروعات أشكال الاستثمار الجديدة كبيرة الحجم خاصة فى مجالات ، التعدين وتصنيع المعادن وكذلك فى البتر وكيماويات على مبالغ ضخمة من القروض الأجنبية ، وقد ساهم ذلك فى خلق مشاكل حادة فى الديون ليس فقط للدول المضيفة ولكن أيضا للأسواق المالية العالمية. ولكن لابد من وضع الدور الكلى لأشكال الاستثمار الجديدة فى الدول النامية فى منظور معين :



يوجد معظم الطاقات الإنتاجية العالمية وخاصة الاستثمار الدولى فى دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD (ويتزايد فى حالة الاستثمار) . ومهما كانت الصعوبات التى سببتها مشروعات أشكال الاستثمارات الجديدة فى الدول النامية بالنسبة لصناعتهم على المستوى العالمى ، وخاصة فى دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD ، ويمكن القول أن تلك المشروعات فاقمت المشاكل التى يرجع أصلها بشكل واضح الى الدول الصناعية . وأيضاً يجب إيجاد حلول لها فى الدول الصناعية متمثلة فى الإسراع بإعادة الهيكلة ومقاومة الحمائية .

وبالنسبة للوجه الأخر من العملة ، لا يوجد شك فى أن هناك نتائج إيجابية لأشكال الاستثمار الجديدة للاقتصاد العالمى بالإضافة إلى الدول المضيفة وذلك عن طريق السماح لعدد متزايد من المنشآت بانتشار عملياتهم على نطاق دولى ، والتغلب على عوائق الاستثمار فى الدول النامية ، عن الطريق السماح لهذه الدول بالحصول على مزايا من المنافسة العالمية بين موردي الأصول اللازمة لعملية التنمية الخاصة بهم وكذلك التغلب على موانع الدخول فى بعض الصناعات . وبالفعل يمكن اعتبار أشكال الاستثمار الجديدة مفتاحاً للنمو المتواصل للاقتصاد العالمى فى السنوات القادمة . وبالنسبة للدولة المضيفة ، يعتبر الدرس الأساسى لها هو أن أشكال الاستثمار الجديدة تعتبر مفيدة جداً للحصول على ميزة من المنافسة العالمية بين المنشآت ، ولكن لا بد من توخى قدر من الحظر لتجنب التحمل الاختيارى أو الاجبارى للمخاطر الزائدة ، وكذلك التكاليف التى قد تصاحب أشكال الاستثمار الجديدة.

الهوامش و المراجع

1-C.Oman, ed. **New Forms of Overseas Investment by Developing Countries : The case of India, Korea, and Brazil**, OECD Development Centre papers, Paris, OECD, 1986 .

انظر

2-F.Contractor and P.Lorange, eds., **Cooperation Strategies in International Business**, Massachu Salts, Lexington Book, 1987 .

٣- العملية التجارية (المبيعات) هي عملية تبادل حيث يقوم البائع (المصدر) بتوفير قيمة معينة من السلع و/أو الخدمات للمشتري (المستورد) في مقابل قيمة مساوية ، ولكن في شكل مختلف ، وغالبا يدفع المشتري نقود و/أو سلع أخرى أو خدمة. و علي الجانب الأخر، يعني الاستثمار استخدام النقود و/ أو السلع الاخرى (ملموسة أو غير ملموسة) مثل الأصول ، و مثل رأس المال بواسطة طرف أو أكثر لغرض توليد قيمة جديدة مناسبة (قيمة مضافة) أو فائض في القيمة أكبر مما تشملها الأموال/السلعة المستثمرة. لمزيد من النقاش حول تمييز مفهوم "المبيعات" و "الاستثمار" ، أنظر :

C.Oman, *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OECD Development Centre Studies, Paris., OECD, 1984a .

٤-علي الرغم من استخدام مصطلح "بيع التكنولوجيا" في معظم الأحيان لوصف اتفاقيات التراخيص ، إلا أن مصطلح "بيع" يعتبر غير مناسب بشكل عام ، حيث يشير بالمعنى الحرفي إلى نقل حقوق الملكية من البائع إلى المشتري ، وعلى النقيض تطلق كلمة الرخصة بحظر علي حقوق الحصول و الى استخدام حقوق المعرفة المملوكة ، و المحتفظ بها بواسطة مانح الترخيص . وينعكس هذا في حقيقة أن المدفوعات لمعطي الترخيص تكون غالبا في شكل نسبة من المبيعات ، وأحيانا من الربح .ولكن حتى عندما يكون الدفع أو "السعر" المدفوع بواسطة المرخص له اجمالي ، يكون ما يقوم معطي الرخصة ببيعه ليس في الحقيقة تكنولوجيا كما هي ، ولكنه يمثل حق المنشأة في الحصول على دخل في المستقبل - مثل مورد التكنولوجيا الرأسمالية - من عمل المرخص له . يقوم المرخص برسمة هذه الحقوق . وفي أى من الحالتين (نسبة من المبيعات أو مبلغ اجمالي)، تلعب التكنولوجيا دور الأصل بالنسبة للمرخص وكذلك عمل المرخص له ، أنظر أيضا فى C.Oman, 1984,a,op.cit

٥- الشركات التي يعتبر نشاطها الرئيسي مصانع تسليم المفتاح ، تهتم بنجاح المشروع حيث أن سمعتهم تعتمد على المشروعات الناجحة وتعانى من المشروعات الأخرى غير ناجحة ، ولكن نلاحظ أن ميزانيتهم لا تتأثر بشكل طبيعى . وعلاوة على ذلك ، فإن الشركات التي يتماثل جوهر عملها مع عمل المشروع الاستثمارى ، تهتم بالتأكد أن المشروع لا ينافس أعمالهم خارج الدولة المضيقة ، والى حد ما فإن لديهم مصالح مشتركة ، فى أفضل الأحوال بالنسبة للنجاح التجارى للمشروع الاستثمارى

<sup>6</sup> - CF. Bohn-Yong Koo, "New forms of foreign investment in Korea, in C.oman, ed., New forms of international investment in developing countries : The National prespective, OECD development centre papers, Paris, OECD, 1984 b.

<sup>7</sup> - CF-pang Eng, "New forms of foreign investment in Singapore", in ibid.

<sup>8</sup> CF-Ashok Desai, "New forms of international investment in India, and kemal abdallah-Khodja, Algeria's experience with New international investment relations in ibid. See also Tan siew Ee and M. kulasingam,, The Malaysian experience with New forms of investment", and C. parody and F.Gon zales Virgil", New forms of foreign investment in peru in ibid.

٩- لقائمة قرارات الاجتماع العمومي للأمم المتحدة حول السيادة الدائمة على الموارد القومية ، أنظر على

سبيل المثال : وثيقة الأمم المتحدة

Ecosoc E/c.7/119

١٠- تم عرض البيانات المتعلقة حول التأميم و استخراج الموارد الطبيعية في الدول النامية خلال سنة ١٩٧٦

تم تقديمها ، فعلى سبيل المثال :

D.A, Jodice, "Sources of change in Third World Regimes For Foreign Direct Investment, 1968-1976, in international organization, Vol.34, No.2, spring, 1980 .

١١- لمناقشة العوامل التي ساعدت علي تفسير نمو أشكال الاستثمارات الجديدة في اقتصاديات دول منظمة

C.Oman في الدول النامية خلال فترة السبعينات ، أنظر : OECD التعاون و التنمية الاقتصادية

1984,1984a,op.cit.,

وخاصة في الفصل الرابع

١٢- أرقام المقارنة بالنسبة لمحفظة الاستثمار الخاصة الثنائية وصل لحوالي ٢٤ بليون دولار عام ١٩٨٢ و

١٨ بليون دولار عام ١٩٨٣ ، ٢٨ بليون دولار ١٩٨٤ ، مطروح منها ٥ بليون دولار عام ١٩٨٥ ، ٨ بليون

عام ١٩٨٣ ، ١١ بليون دولار عام ١٩٨٤ ، ٧ بليون دولار عام ١٩٨٥ ، ١٢ بليون دولار عام ١٩٨٦

(OECD، مصادر مختلفة)

أنظر:

13-K, Kojima and T.Ozawa, Japan's General Trading Companies : Merchants of Economic Development, OECD Development Centre studies, Paris OECD, 1985.

أنظر أيضا :

T,Ozawa, Japan's Revealel Preference For New Forms of Investment : A Stock - Taking Assessment, in Oman, ed., 1984, op.cit.

١٤- هناك دليل على أهمية صناعة البترول لأغراضنا ، ألا وهو أن بنهاية ١٩٨٦ ، ما يقرب من ٣٠٪ من اجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي المسجل في الدول النامية كان في البترول مقارنة بحوالى ٣٣٪ فى قطاع الصناعات التحويلية وأما بالنسبة (البنوك ، التمويل / التأمين ، والعقارات فقد سجل حوالى ٢٠٪ ، تجارة الجملة ١٠٪ ، صناعات وخدمات أخرى حوالى ٨٪). و بالنسبة للدول خارج دول البحر الكاريبى وامريكا اللاتينية ، فهي تمتص حوالى ٣/٤ الاستثمار الاجنبى المباشر الامريكى المسجل فى قطاع الصناعات التحويلية واقل من ٣/١ الاستثمار الاجنبى المباشر مسجل فى البترول ، تمثل صناعة البترول حوالى ٥٠٪ وقطاع الصناعات التحويلية حوالى ٢٠٪ من الاستثمار الاجنبى المباشر الامريكى فى الدول النامية : (US Department of Commerce, Survey of Current Business, August, 1987) .

١٠- أنظر :

F.Contractor and P.Lorange, eds., **Cooperation Strategies in International Business**, Massachu Salts, Lexington Book, 1987

١١ العملية التجارية (المبيعات) هى عملية تبادل حيث يقوم البائع (المصدر) بتوفير قيمة معينة من السلع و/أو الخدمات للمشتري (المستورد) فى مقابل قيمة مساوية ، ولكن فى شكل مختلف ، وغالبا يدفع المشتري نقود و/أو سلع أخرى أو خدمة. و علي الجانب الأخرى ، يعنى الاستثمار استخدام النقود و/ أو السلع الاخرى (ملموسة أو غير ملموسة) مثل الأصول ، و مثل رأس المال بواسطة طرف أو أكثر لغرض توليد قيمة جديدة مناسبة (قيمة مضافة) أو فائض فى القيمة أكبر مما تشملها الأموال/السلعة المستثمرة. لمزيد من النقاش حول تمييز مفهوم "المبيعات" و "الاستثمار" ، أنظر :

C.Oman, **New Forms of International Investment in Developing Countries**, OECD Development Centre Studies, Paris., OECD, 1984a .

أنظر :

17-C.oman, ed., **New Forms of Overseas Investment by Developing Countries**, op.cit

١٨-ظهرت التجربة الكورية فى أشكال الاستثمارات الجديدة فى عدة فصول فى هذا الكتاب ، وتم تحليلها من المنظور القومى بواسطة

Bohn – Yong Koo in Oman, ed., 1984 b, op.cit .

أنظر :

19-R.B Cohen, **Structural Change in International Banking and its Implications for The US Economy**, prepared for the Joint Economic Committee, US congress, Washington, D.C., December, 1980 .