

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

در اقتصاد امروز دنیا تعداد فزاینده‌ای از کشورهای در حال توسعه درهای اقتصاد خود را به روی سرمایه‌گذاران خارجی گشوده‌اند. امروزه دیگر مسئله، اجازه یا عدم اجازه ورود سرمایه خارجی نیست، بلکه چگونگی و سازوکارهای جذب سرمایه خارجی است که مورد بررسی قرار می‌گیرد. از آن جایی که جذب سرمایه‌های خارج از مرزهای کشور به بازاری رقابتی تبدیل شده است، کشورها برای جذب این سرمایه چاره‌ای جز اعطای مشوق‌های بهتر، ایجاد نهادهای کارآمدتر و نیز تضمین‌های مطمئن‌تر نسبت به سایر کشورها، ندارند. به عبارت بهتر کاهش ریسک اقتصادی به عنوان یکی از مهمترین راهکارهای رشد اقتصادی در جوامع گوناگون شناخته می‌شود.

به روشنی پیداست؛ کشورهایی که موفق به جذب سرمایه‌گذاری خارجی می‌شوند، آنهایی هستند که محیط و شرایط تجاری سالمی را پایه‌گذاری کرده‌اند. سرمایه‌گذاران به دنبال کشورهایی هستند که از محیط اقتصادی قابل پیش بینی، نظام قانونی قوی، میزان فساد پائین، سازوکارهای حقوقی و حاکمیتی موثر و عرف‌های نهادینه شده‌ای چون حقوق مالکیت، برخوردار باشند.

این نوشتار نگاهی به مقوله "سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی" یا به اختصار FDI دارد و تبعات مثبت اقتصادی آن در کشورهای در حال توسعه را ارزیابی می‌کند. این مقاله همچنین استراتژی‌هایی را که باید کشورهای در حال توسعه برای جذب موفق سرمایه‌گذاری خارجی در پی آن باشند را از نظر دور نمی‌دارد و با نیم‌نگاهی به تجربیات موفقیت آمیز یا شکست خورده کشورهای مختلف در رابطه با FDI، به نتیجه‌گیری می‌پردازد.

۱

خلاصه

جهان در طی چند دهه گذشته، رشدی عظیم را در جابجایی سرمایه به خود دیده است. این موج در جریان سرمایه از آن روی پدیدار شده است که دولت‌ها و ملت‌ها به اهمیت سرمایه خارجی در اقتصاد کشورهای میزبان پی برده‌اند. مطالعات اخیر McKinsey در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی در مورد چند صنعت، در چهار کشور در حال توسعه چین، هند، مکزیک و برزیل نشان می‌دهد، حتی یک پروژه سرمایه‌گذاری خارجی در این کشورها وجود نداشته که تاثیری مخرب در اقتصاد کشور میزبان به جا گذاشته باشد. در دنیای نوین اقتصادی تعداد بیشتری از کشورهای در حال توسعه به دنبال جذب سرمایه‌های خارجی برای رونق اقتصاد خود هستند و مسئله امروز اجازه دادن یا ندادن برای چنین سرمایه‌گذاری‌هایی نیست، بلکه راهکارهای جذب سرمایه خارجی است که مورد بررسی قرار می‌

گیرد. در کشورهای در حال توسعه بسیاری بر این باورند که داشتن سیاست درهای باز نسبت به سرمایه گذاری، معافیت‌های مالیاتی و سایر مشوق‌ها، سرمایه گذاران خارجی را به بازار می کشاند. اگرچه این ویژگی ها و سیاست‌ها بخش عمده ای از تصمیم برای سرمایه‌گذاری را تشکیل می دهد، فاکتورهای تاثیرگذار در جریان سرمایه به این چند سرفصل خلاصه نمی شود.

این واقعیت که حجم سرمایه‌ی خارجی جابجا شده میان کشورهای توسعه یافته، بیش از حجم سرمایه‌ی جابجا شده میان کشورهای در حال توسعه است، نشان می دهد عوامل دیگری نیز جز مشوق‌ها، برای کمپانی های فراملیتی اهمیت دارد. سرمایه‌گذاران در ابتدا توجه خود را به عواملی که شرایط اقتصادی منصفانه و سالمی را تضمین می کند و نیز عواملی نظیر ثبات و قابل پیش‌بینی بودن شرایط اقتصادی و سیاسی جامعه میزبان متمرکز می‌کنند. دسترسی به بازار، قانون کار، حق دفاع از دارایی های معنوی و مادی، حضور و دخالت دولت در اقتصاد، تاسیسات زیربنایی، قوانین تجاری و ساختار اقتصاد کلان آن کشور از جمله این عوامل است.

کشورهایی که موفق شده‌اند محیط سالمی برای فعالیت‌های اقتصادی تاسیس کنند، همان‌هایی هستند که در امر جذب سرمایه خارجی نیز کامیاب بوده‌اند. به عنوان نمونه می توان به روسیه و مجارستان اشاره کرد؛ اگرچه روسیه از زیربنای صنعتی قوی تر، بازاری بزرگتر و ذخایر طبیعی متنوع‌تر و وسیع‌تری برخوردار بوده است، اما در جذب سرمایه مستقیم خارجی ناموفق‌تر بوده است، به طوری که سرانه جذب سرمایه مستقیم خارجی مجارستان در دهه گذشته چند برابر بیشتر از روسیه بوده است. زیرا مجارستان موفق به پایه‌گذاری اقتصادی شده است که توسط نهادهای قوی حمایت می شود در حالی که سرمایه‌گذاران خارجی به سبب ابهامات سیاسی، اقتصادی و قانونی، به روسیه روی خوش نشان نمی دهند. تایوان به دلیل تلاش‌های مستمر خود در راستای آزادسازی اقتصاد و استقبال از سرمایه‌گذاران خارجی، به یکی از مساعدترین میزبانان برای سرمایه گذاران تبدیل شده است. ایرلند، یکی از فقیرترین کشورهای اروپایی بود که خود را به یکی از موفق‌ترین‌های اقتصاد این قاره بدل کرده است و در کمتر از یک دهه به یکی از بهترین مقصد های سرمایه گذاران خارجی تبدیل شده است. از سوی دیگر بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین به دلیل آنچه فاصله از واقعیت، میان قانون نوشته شده و اجرای آن خوانده می شود، موفق به جذب سرمایه‌گذاران خارجی نمی شوند. در پایان باید یادآور شد، سرمایه‌گذاران خارجی از کشورهایی که توانایی تامین فضای رقابتی منصفانه را ندارند، حذر می کنند و مشوق‌هایی چون معافیت‌های مالیاتی به تنهایی، در موارد اندکی منجر به جلب نظر سرمایه‌گذاران خارجی می شود.

این مقاله به بررسی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و منافع آن که برای کشورهای در حال توسعه دارد، می‌پردازد. ارائه استراتژی‌هایی که به جذب سرمایه خارجی می‌انجامد و نیز نتیجه‌گیری از تجربیات موفقیت آمیز و شکست‌خورده کشورهای مختلف از دیگر بخش‌های این مقاله است.

مقدمه

دستیابی به رشد اقتصادی و بهبود شاخص‌های زندگی، تکلیف و مسوولیتی دشوار بردوش حکومت در کشورهای در حال توسعه و در حال گذار است و موفقیت در این راه بدون تامین سرمایه خارج از مرزها، چالشی به مراتب دشوارتر به نظر می‌آید. نگرش نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی در دهه ۹۰ انقلابی را تجربه کرد و آن زمانی بود که کشورها با اتخاذ رویکردهای جدیدی نسبت به رشد و توسعه بر مبنای آزادسازی اقتصاد، به این باور رسیدند که آمیختگی و مشارکت با اقتصاد جهانی مهمترین هدف پیش روی آنهاست. وام‌گیری از بانک‌ها رو به کاهش گذاشت و به جریان خصوصی سرمایه، بیشتر وابسته شد. با گذر کشورها از رویکردهای دولت-محور با تمرکز بر داخل نسبت به مقوله توسعه، نگاه خصمانه آنها به شرکت‌های چند ملیتی نیز تغییر یافت.

کشورهایی که پیشتر مغرورانه از پذیرفتن سرمایه‌گذاران خارجی امتناع می‌کردند؛ امروز با آغوش باز به استقبال آنها می‌روند. حتی کره شمالی، یکی از منزوی‌ترین کشورهای جهان، با تعریف چند منطقه آزاد سرمایه‌گذاری خارجی در دهه ۹۰ نشان داد درهای اقتصاد اش را بر روی سرمایه‌گذاران خارجی گشوده است. بسیاری از کشورهای آفریقایی با پی بردن به اهمیت سرمایه‌گذاری خارجی در توسعه و رشد خود، به دنبال فراهم آوردن اراده سیاسی لازم برای اصلاح اقتصادی، با هدف جذب سرمایه‌گذاران خارجی اند. چین درهای بازار سهام را به روی سرمایه‌گذاران خارجی باز کرده است و با اعلام رسمی ارقام مربوط به ورود سرمایه خارجی نشان داد، ایالات متحده را به عنوان بزرگترین دریافت‌کننده سرمایه مستقیم خارجی پشت سر گذاشته است.

تئوری سرمایه‌گذاری، از داشتن قیمت و سیاست‌های صحیح به داشتن نهادهای مناسب تکامل یافته است. سرمایه‌گذاران به دنبال کشورهایی با شرایط اقتصادی قابل پیش‌بینی، نظام قانونی قوی و نهادهای مناسب‌اند. مهیا کردن فضای تجاری سالم به دور از امتیازهای غیرمنصفانه باید در صدر اولویت‌های دولت‌هایی باشد که به دنبال جذب سرمایه خارجی اند.

منفعی که سرمایه‌گذاران خارجی برای جامعه میزبان به ارمغان می‌آورند، البته نه در همه موارد، در کشورهای در حال توسعه برای پاسخ به نیاز مشارکت در اقتصاد رقابتی جهانی، حیاتی به نظر می‌آید. مهمترین منافع سرمایه‌گذاری خارجی عبارت‌اند از:

انتقال تکنولوژی و دسترسی به بازار

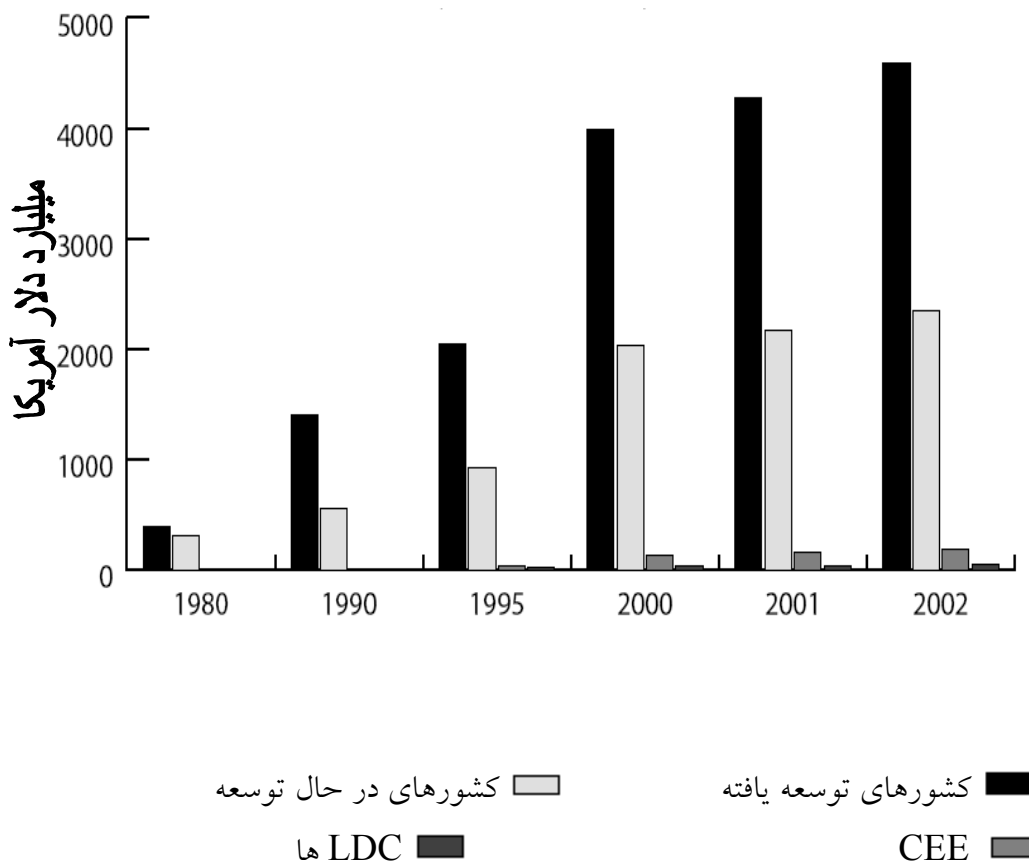
کمپانی‌های فراملیتی عمدتاً در میان بزرگترین، پیچیده‌ترین، مجرب‌ترین و رقابت‌پذیرترین شرکت‌های جهان جای می‌گیرند و از منابع گسترده‌ای برای توسعه و استفاده از نوآوری‌ها در مواد، فرایندها، و سایر جنبه‌های تولید انبوه و نیز توزیع و پخش تولیدات‌شان بهره می‌برند. در واقع در اقتصاد امروز جهان تولیدکنندگان عمده و بزرگ، بازیگران اصلی عرصه جهانی هستند که به دنبال دسترسی به تامین‌کنندگان و مصرف‌کنندگان در صحنه بین‌المللی اند.

کشورهای میزبان که در جذب کمپانی‌های فراملیتی موفق‌اند، ضمن آشنایی با این دانش شرکتی، به قابلیت‌های ارزشمندی در راستای توسعه زیربنای صنعتی خود دست می‌یابند. شرکت‌های

جریان‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی توسط گروه‌های اقتصادی

(بر حسب میلیارد دلار آمریکا)

منبع: UNCTAD



فعال در کشور میزبان که با این کمپانی‌های معظم فراملیتی ارتباط برقرار می‌کنند نیز از این دانش بی‌بهره نمی‌مانند و با به کارگیری آن راه‌های رقابت در بازارهای بین‌المللی را می‌آموزند. طبیعتاً مدیران و کارکنان محلی شاغل در شرکت‌های فراملیتی نیز این دانش را به سهم خود فرامی‌گیرند.

اشتغال‌زایی

نرخ بالای بیکاری از مشخصات اقتصادهای در حال گذار است. تلاش‌ها در راستای اشتغال‌زایی از طریق بخش غیرخصوصی معمولاً شرایط پایداری ندارد. سرمایه‌گذاری شرکت‌های فراملیتی به تولید فرصت‌های شغلی می‌انجامد. علاوه بر آن از طریق دانش به دست آمده از طریق آن‌چه در بالا گفته شد، اینگونه مشاغل منافع گسترده‌ای نیز برای اقتصاد کشور میزبان به همراه خواهد داشت.

قیمت‌های پایین‌تر

از آنجایی که شرکت‌های فراملیتی کشورهای میزبان را با تکنولوژی‌های نوین و دانش روز آشنا می‌کنند؛ بازارهای محلی از افزایش تولید و نیز بازده بالاتر تولید محصولات بهره‌مند می‌شود. در پایان باید اشاره کرد که شرکت‌های چند ملیتی با تاثیر بر توسعه تاسیسات زیربنایی و گسترش مبادلات تجاری، قیمت کمتری را برای مصرف‌کننده به ارمغان می‌آورند.

توسعه صادرات

سرمایه‌گذاری‌های خارجی غالباً به صادرات از کشور میزبان به بازارهای نزدیک و یا حتی به کشورهای پایه‌گذار شرکت‌های فراملیتی منجر می‌شود و این صادرات ارز مورد نیاز برای ادامه رشد اقتصادی را فراهم می‌آورد. ارزی که برای پرداخت تعهدات خارجی، تامین مالی کالاهای وارداتی و سرمایه‌گذاری‌های داخلی مورد نیاز است. در واقع این اشتیاق برای مبادلات خارجی ناشی از صادرات، کشورها را به کاهش مرزهای بازرگانی و به عبارت دیگر حرکت به سوی یکپارچگی جهانی سوق می‌دهد. علاوه بر آن سرمایه‌گذاری خارجی به تنوع صادرات کشور میزبان کمک می‌کند. رشد در تولیدات صادراتی جدید، که به عنوان صادرات غیرسستی و یا صادرات با ارزش افزوده بالاتر شناخته می‌شود، برای توسعه کشورهای که سنتاً مواد اولیه (نظیر قهوه، موز و شکر) صادر کرده‌اند، ضروری است. تنوع در سبد کالاهای صادراتی پاشنه آشیل اقتصاد این گونه کشورها را تقویت می‌کند و از تاثیر بد اقتصادی حاصل از افت قیمت مواد خام در این کشورها می‌کاهد.

نگرش منفی به سرمایه‌گذاری خارجی

سه دهه پیش، نگرش شهروندان، شرکت‌ها و مقامات حکومتی جامعه میزبان نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی اگر خصمانه نبود، همواره با شک و بدبینی همراه بود. به کمپانی‌های فراملیتی با دیدی مملو

از سوءظن نگاه می‌شد. تصور بر این بود که این شرکت‌ها برای حداکثرسازی سود خود منابع جامعه میزبان را تخریب می‌کنند و در عوض نتیجه‌ی مطلوب را برای آن‌ها عرضه نمی‌کنند. سرمایه‌گذاران خارجی اقتصاد و کشور میزبان را قبضه می‌کنند که حاصل آن محرومیت بومیان آن کشور از ثروت بالقوه‌ی نهفته در منابعی است که در واقع متعلق به آنها است.

این مجادلات و توجیحات برای توجیه ملی کردن صنایع و مصادره اموال کمپانی‌های بین‌المللی توسط حکومت‌های میزبان سرمایه استفاده می‌شد، که یا با جبران خسارت همراه نبود و یا خسارت اندکی پرداخت می‌شد و نتیجه آن زیان عمده‌ای برای سرمایه‌گذاران خارجی بود.

بسیاری از کشورها از این رویکرد پیروی کردند، به عنوان مثال در آفریقا دهه ۶۰، بسیاری از کشورهای تازه استقلال یافته بر توسعه اقتصاد مبتنی بر ساختارهای بومی، انگشت تائید گذاشتند. دولت نیجریه دارایی‌های بریتیش پترولیوم را در سال ۱۹۷۹ ملی اعلام کرد، در دهه ۶۰ هند دارایی‌های کواکولا را مصادره کرد، در اوایل دهه هفتاد نیز این شیلی بود که به ملی کردن صنعت مس این کشور اقدام کرد.

در اقتصاد امروز ملی کردن دارایی سرمایه‌گذاران خارجی از اتفاقات نادر به شمار می‌آید، اما این نگاه منفی نسبت به سرمایه‌گذاران خارجی همچنان در پاره‌ای از نقاط جهان باقی مانده است. جالب آنکه حتی کشورهایی که مقر اصلی بزرگترین کمپانی‌های فراملیتی را در خود می‌بینند، ترس از سرمایه‌گذاران خارجی را نیز در کارنامه تاریخی خود می‌بینند. برای مثال، در ایالات متحده آمریکا وقتی در اوایل دهه ۹۰ ژاپنی‌ها شروع به خرید مسکن و مستغلات در آمریکا کردند، ترس از دست دادن موقعیت ممتاز آمریکا در اقتصاد جهان و یا خارج شدن کنترل اقتصاد این کشور از دست آمریکاییان، بالا گرفت. در فرانسه، با افتتاح شهرسازی "یورودیزنی" در سال ۱۹۹۲ ترس از "آمریکایی شدن" فرهنگ فرانسوی خودنمایی کرد.

این نوع نگرش در جمهوری‌های شرقی و مرکزی اروپا که به تازگی طعم دموکراسی را چشیده‌اند و همین‌طور جمهوری‌های تازه استقلال یافته اتحاد جماهیر شوروی که برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی با این هدف که با اقتصاد جهانی آمیخته شوند تلاش می‌کنند نیز وجود داشت. نظرسنجی که آن زمان در منطقه انجام شد، نشان‌دهنده تردیدی است که نسبت به فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد. در اسلواکی، نظرسنجی انجام شده در آوریل ۱۹۹۲ نشان می‌دهد، اگرچه دوسوم پاسخ‌دهندگان سرمایه‌گذاری خارجی را مفید و دارای تاثیر مثبت بر اقتصاد می‌دانند، یک‌سوم آنها معتقدند به سبب اعطای بیش از اندازه قدرت به خارجی‌ان در امور داخلی، سرمایه‌گذاری خارجی

خطرناک است. درحالی که ۵۴ درصد از پاسخ دهندگان در این نظر سنجی سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی در شرکت‌های اسلوکی و مالکیت آنها توسط شرکت‌های خارجی را اقدامی مثبت ارزیابی کردند، تنها ۲۲ درصد سرمایه‌گذاری و مالکیت خارجی در بخش مسکن را به صلاح دانستند. نظرسنجی مشابهی که توسط اداره اطلاعات آمریکا در اواخر دهه ۹۰ در لهستان انجام شد، حکایت از آن دارد که ۴۴ درصد از لهستانی‌ها معتقدند: سرمایه‌گذاری خارجی مفید نخواهد بود و موجبات وابستگی لهستان به خارجی‌ان را فراهم می‌کند.

نمونه‌هایی از سرمایه‌گذاری های خارجی موفق

لهستان

لهستان در شاخص کسب اعتماد برای سرمایه‌گذاری خارجی، که با نظرسنجی از مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ دنیا به دست آمده است، در سال ۲۰۰۳ رتبه دوم اروپا و رتبه چهارم جهان را کسب کرد. لهستان بالاترین میزان ثبات اقتصادی و سیاسی را نیز در بین کشورهای با بازار در حال توسعه به دست آورد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در لهستان از ۵۰۰ میلیون دلار سال ۱۹۹۱ در سال ۲۰۰۰ به ۹۰۳ میلیون دلار رسید. لهستان تا سال ۲۰۰۴ بیش از ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی جذب کرد که این مقدار بیش از هر کشور دیگری در مرکز و شرق اروپاست؛ اما لهستان در راستای جذب موفقیت‌آمیز سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی چه کرده است؟ بدون تردید لهستان از جمعیت خود نیز بهره برده است چرا که جمعیت حدود ۴۰ میلیون نفری این کشور بازار مناسبی برای سرمایه‌گذاران بالقوه است، ولی اندازه بازار به تنهایی عهده‌دار این رشد در سرمایه‌گذاری نبوده است. اکثر مقامات سیاسی در لهستان با سرمایه‌گذاری خارجی موافق بودند و به عنوان نیروی محرک اصلاحات عمل کردند. تمایل دولت به اصلاح و تعهدش برای افزایش رشد اقتصاد لهستان به ایجاد فضای اقتصادی سالم کمک کرد، فضایی که در آن تبعیضی برای سرمایه‌گذاران خارجی وجود ندارد، از حقوق مالکان خرد مراقبت و از حقوق مالکیت حفاظت می‌شود. لهستان برنامه خصوصی سازی خود را به دقت طراحی کرد. این برنامه از برنامه‌های مشابه در دولت‌های دیگری که قبلاً کمونیست بوده‌اند موفق‌تر بوده است. همچنین این کشور از فرآیند ملحق شدن به اتحادیه اروپا سود فراوانی برد چون به بازسازی نهادهای زیربنایی خود برای رسیدن به استانداردهای اتحادیه اروپا نیاز داشت.

کاستاریکا

کاستاریکا در دهه ۹۰ با اجرای برنامه‌های سرمایه‌گذاری متعدد به یکی از بهترین مقصدها در منطقه برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بدل شده است. این کشور از چندین راه‌کار برای ارتقا سطح

سرمایه‌گذاری استفاده کرد که در این بین راه‌کار مناطق تجاری خارجی از بقیه موفق‌تر بود. یکی از عوامل توانایی کاستاریکا در جذب سرمایه‌گذاری سرمایه‌انسانی بود و علی‌رغم این‌که کاستاریکا ارزان‌ترین نیروی کار منطقه را ندارد ولی سطح مهارت و بهره‌وری بالا، به این کشور در جذب شرکت‌های با فناوری بالا و شرکت‌های داروسازی کمک کرده است. همچنین کاستاریکا به طور مداوم در تلاش بوده است که محیط اقتصادی و چارچوب مقرراتی خود را بهبود و حقوق مالکیتی را تحکیم بخشد و دیگر نهادها را نیز اصلاح کند.

محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی در گذشته

در پاسخ به نگرش منفی به سرمایه‌گذاری خارجی، بسیاری از کشورهای در حال توسعه به سیاست‌هایی که تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی را محدود می‌کنند، رو آوردند تا از صنایع داخلی به دور از مشکلاتی که رویارویی با خارجیان در صحنه رقابت بین‌المللی ایجاد می‌کند محافظت کنند. در بخش‌های اقتصادی مختلف برای حفظ منافع ملی به نظر حیاتی می‌رسید که سرمایه‌گذاری خارجی برای همیشه ممنوع شود و آنها در انحصار شرکت‌های داخلی بماند.

جدای از ممنوعیت‌هایی که بر سرمایه‌گذاری خارجی اعمال می‌شد، محدودیت‌های دیگری نیز برای این نوع از سرمایه‌گذاری وضع می‌شد، که می‌توان به محدودیت‌هایی از قبیل سقف حجم سرمایه‌گذاری در شرکت‌های داخلی، اجازه‌ها، موافقت‌نامه‌ها و گواهی‌نامه‌های متعدد و دست‌وپاگیر برای ورود و خروج سرمایه خارجی که مشکلات زیادی را برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کرد، نرخ بالای مالیات بر ارزش افزوده حاصل از سرمایه‌گذاری خارجی و محدودیت‌هایی بر بازگرداندن سود حاصل به کشور مبدا و یا خارج کردن سرمایه از کشور میزبان (به ویژه در کشورهایی که نسبت به خارج کردن ارزهای کم ریسک حساسیت دارند)، اشاره کرد.

اگرچه این‌گونه سیاست‌ها در کوتاه‌مدت در برخی کشورها موفق بوده است و به شکوفایی صنایع داخلی آنها منجر شده است، اما در میان‌مدت و درازمدت، نتیجه غیرقابل اجتناب آن ساخت صنایع بی تفاوت و غیررقابتی است که هزینه گزافی برای حکومت‌ها و مالکان خصوصی به همراه دارد.

محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی: صنعت کامپیوتر و مخابرات در برزیل

توسعه صنعت کامپیوتر و مخابرات در برزیل نمونه کلاسیکی از نگاه توسعه‌ای مبتنی بر ظرفیت‌های داخلی است که به محدودیت سرمایه‌گذاری خارجی انجامید. دولت برزیل در سال ۱۹۷۹ به تاسیس سازمان ویژه انفورماتیک (SEI) اقدام کرد تا وظیفه قانون‌مند کردن صنعت و تنظیم مقررات تولید

کامپیوتر را به عهده گیرد. بر اساس این سیاست‌گذاری ارزان‌ترین بخش این صنعت یعنی تولید کامپیوترهای شخصی و لوازم جانبی آن به صورت انحصاری به شرکت‌های برزیلی واگذار شد؛ مشارکت خارجی منع شد، حتی امکان حضور حداقل در شرکت‌هایی با مشارکت شرکت‌های برزیلی نیز از آنها سلب شد و واردات نیز ممنوع شد.

در نگاه اول، سیاست "مراقبت از بازار" در تشویق توسعه صنایع داخلی ساخت کامپیوترهای شخصی موفق به نظر رسید. حجم فروش سازندگان داخلی از ۱۹۰ میلیون دلار در سال ۱۹۷۹ به رقمی نزدیک به ۳ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۸ رسید. در همین زمان سهم کمپانی‌های فراملیتی در بازار کامپیوتر برزیل از ۷۷ درصد به ۳۳ درصد کاهش پیدا کرد.

علی‌رغم موفقیت‌های ظاهری اولیه، در اواخر دهه ۸۰ میلادی مشکلات عدیده‌ای در صنعت کامپیوترسازی برزیل پدیدار شد. به عنوان نمونه سازمان ویژه انفورماتیک با محدود کردن مشارکت خارجی در صنعت کامپیوتر، راه مهمی برای انتقال فن‌آوری در صنعتی که به شدت به تکنولوژی وابسته است و بر اساس پیشرفت‌های تکنولوژیکی تغییر می‌کند را مسدود کرد. در نتیجه زمانی که تولیدکنندگان برزیلی سرگرم باز تولید نتایجی بودند که کمپانی‌های خارجی پیشتر به آن رسیده بودند، کمپانی‌های خارجی به فناوری‌های پیشرفته‌تری دست یافتند و شرکت‌های برزیلی را در وضعیت دائمی عقب ماندگی تکنولوژیکی و نیز غیررقابتی بودن رها کردند. علاوه بر آن شرکت‌های داخلی انگیزه‌ای برای توسعه تکنولوژیکی خود نداشتند چرا که بازار وسیع برزیل را بدون نیاز به رویارویی با رقیب خارجی پیش روی خود می‌دیدند.

اگرچه سیاست "مراقبت از بازار" منجر به وجود آمدن صنعت کامپیوتر به صورت بومی شد، این صنعت ناکارآمد بود و محصولاتی با کیفیت پایین‌تر و با قیمت بالاتر از بازارهای جهانی در اختیار مشتریان برزیلی قرار می‌داد، علاوه بر آن شرکت‌های فعال در صنایع دیگر وابسته به میکروکامپیوترها منابع دیگری برای دسترسی به محصولات خارجی با کیفیت برتر نداشتند و مجبور به استفاده از محصولات تولیدکنندگان داخلی بودند. و این مشکل به نوبه خود تاثیر منفی بر رقابت‌پذیری این شرکت‌ها داشت، چرا که کمپانی‌های خارجی فعال در این صنایع امکان دسترسی به تجهیزات ممتازی که موقعیتی حیاتی نیز در مدیریت اجرایی دارند را نداشتند. سیاست "مراقبت از بازار" به توسعه صنایع برزیل لطمه زد و حتی رشد اقتصادی برزیل را نیز تحت تاثیر قرارداد.

برزیل همزمان با حرکت به سوی دهه ۹۰ شاهد گام‌های دولت برای تغییر در سیاست‌های حمایت‌گرایانه خود از صنعت کامپیوتر بود. دولت با بازکردن بازار و فراهم کردن امکان رقابت برای

کمپانی های خارجی در بازار کامپیوتر، اقدام به آزادسازی صنعت کامپیوتر برزیل کرد که بازاری به دور از سلطه شرکت های داخلی که برای بازار داخل برزیل تولید می کردند را فراهم آورد. زمانی که در سال ۱۹۹۱ بازار آزاد در صنعت کامپیوتر برزیل به وجود آمد، تولید داخلی سخت افزار در برزیل به سبب افزایش چشمگیر واردات محصولات با تکنولوژی پیشرفته، کاهش پیدا کرد. دولت برزیل در راستای افزایش تولید داخلی "مقررات انفورماتیک" را وضع کرد، که تولیدکنندگان برزیلی کامپیوتر را تحت شرایط خاصی از مالیات ملی ارزش افزوده معاف می کرد و کمک هایی در زمینه تحقیق و توسعه به آنها پیشنهاد می کرد. در نتیجه این سیاست های دولت ارزش تولیدات کامپیوتر شرکت های برزیلی در سال ۱۹۹۹ در مقایسه با کاهش سال ۱۹۹۲ از مرز دو برابر گذشت.

جریان سرمایه: کشورهای در حال توسعه ۱۹۹۵-۲۰۰۲ (میلیارد دلار آمریکا)

	۲۰۰۲	۲۰۰۱	۲۰۰۰	۱۹۹۹	۱۹۹۸	۱۹۹۷	۱۹۹۶	۱۹۹۵		
آمریکای لاتین										
جریان سرمایه بخش خصوصی	۲,۱	۳۴,۷	۵۰,۵	۵۰,۲	۶۳,۳	۵۸,۷	۶۵,۳	۳۹,۱		
سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی	۳۸,۵	۶۵,۹	۵۷,۱	۵۸,۱	۵۶,۱	۵۱,۱	۳۵,۵	۲۱		
سرمایه‌گذاری پرتفولیو خصوصی	-۶,۵	۲,۸	۲۱,۲	۱۹,۶	۲۳,۷	۲۸,۳	۴۴,۱	۷		
سایر جریان‌های سرمایه خصوصی	-۲۹,۸	-۳۳,۹	-۲۷,۸	-۲۷,۵	-۱۶,۵	-۲۰,۸	-۱۴	۱۱		
آسیا										
جریان سرمایه بخش خصوصی	۶۹,۵	۱۵,۵	-۱۸,۳	۶,۳	-۴۴,۹	۱۲	۱۲۳,۲	۹۸,۴		
سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی	۵۵,۳	۴۶,۵	۵۳	۶۰,۳	۵۹,۳	۵۶,۴	۵۳,۷	۵۲,۶		
سرمایه‌گذاری پرتفولیو خصوصی	-۱۸,۱	-۱۳,۵	۴,۳	۱۴,۴	-۱۷,۹	۷,۱	۳۲,۸	۲۲,۷		
سایر جریان‌های سرمایه خصوصی	۳۲,۳	-۱۷,۶	-۷۵,۵	-۶۸,۳	-۸۶,۳	-۵۱,۵	۳۶,۶	۲۳,۱		
آفریقا										
جریان سرمایه بخش خصوصی	۵,۵	۶	۴,۸	۱۳,۷	۱۰,۴	۹	۱۰	۱۱,۳		
سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی	۸,۹	۲۲,۴	۷,۸	۹,۴	۶,۳	۷,۸	۳,۵	۱,۹		
سرمایه‌گذاری پرتفولیو خصوصی	-۱,۲	-۹,۱	-۲,۲	۸,۲	۳,۷	۷	۲,۸	۲,۵		
سایر جریان‌های سرمایه خصوصی	-۲,۳	-۷,۳	-۰,۸	-۳,۹	۰,۴	-۵,۹	۳,۷	۶,۹		
خاورمیانه										
جریان سرمایه بخش خصوصی	-۲۵,۳	-۳۸,۳	-۱۸,۸	-۳,۹	۱۰,۲	۱۶,۹	۹,۵	۸,۲		
سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی	۷,۳	۱۰,۵	۷,۷	۵,۳	۶,۲	۵,۲	۴,۷	۶,۴		
سرمایه‌گذاری پرتفولیو خصوصی	-۱۴,۲	-۲۲	-۱۳,۴	-۳,۲	-۱۳,۲	-۰,۹	۱,۸	۲		
سایر جریان‌های سرمایه خصوصی	-۱۸,۴	-۲۶,۹	-۱۳,۱	-۶	۱۷,۱	۱۲,۶	۳	-۰,۳		
اقتصادهای در حال گذار										
جریان سرمایه بخش خصوصی			۳۴,۱	۲۰,۹	۳۲,۹	۲۹,۸	۱۴,۵	-۲۰,۹	۲۰,۲	۵۱,۴
سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی			۲۹,۲	۲۵,۲	۲۳,۴	۲۳,۸	۲۰,۸	۱۵,۵	۱۲,۳	۱۳
سرمایه‌گذاری پرتفولیو خصوصی			۳,۴	۳,۲	۲,۴	۲,۴	۵,۴	۶,۹	۱۳,۱	۱۴,۶
سایر جریان‌های سرمایه خصوصی									-۵,۱	۲۳,۸

پس از به وجود آمدن امکان حضور تولیدکنندگان بین‌المللی در بازار کامپیوتر برزیل، این رقابت رو به گسترش به بهبود تکنولوژی، انتخاب‌های بهتر، کاهش قابل توجه قیمت‌ها و خدمات بهتر و نیز قابل دسترس شدن تکنولوژی برای مصرف‌کنندگان انجامید. همچنین با رونق بازار تولیدکنندگان غیررسمی و کوچکی که تاثیر مثبتی بر بازار نداشتند، از صحنه رقابت خارج شدند. توسعه موفق در بازار سخت‌افزار نتیجه‌ای جز رشد صنعت نرم‌افزار و تبدیل آن به بزرگترین صنعت نرم‌افزار منطقه نداشت. امروز برزیل بزرگترین بازار IT منطقه آمریکای لاتین و بیشترین کاربر کامپیوترهای شخصی و اینترنت منطقه را دارد. برزیلی‌ها تنها در سال ۲۰۰۳ قریب به ۱۱ میلیارد دلار برای خدمات IT و سخت‌افزار هزینه کردند و پیش‌بینی می‌شود بازار IT برزیل در سال‌های پیش‌رو شاهد رشدی بالغ بر ۱۰ درصد در سال باشد. پیشروان فناوری در جهان Compaq-HP, IBM, Sun, Unisys و Dell سهم عمده‌ای در بازار سخت‌افزار برزیل دارند و واردات کامپیوترهای شخصی بر اساس تقاضای بازار بر حداقل استوار است و این تولیدکنندگان داخلی هستند که پاسخگوی نیاز بازار وسیع برزیل هستند.

رژیم‌های سرمایه‌گذاری خارجی در گذشته: درس‌هایی که باید آموخت

تجربه برزیلی‌ها با ایجاد محدودیت در صنعت مخابرات و کامپیوتر نشان می‌دهد، رژیم‌های باز و احترام به سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی برای ارتقای سطح رقابت‌پذیری در سطح بین‌المللی و نیز آمیخته شدن با اقتصاد جهانی ضروری است. این تجربه در کشورهای در حال توسعه به کار گرفته شده است و کشورهایی که رویکردی بومی-محور نسبت به مقوله توسعه داشتند و محدودیت‌های فراوانی برای سرمایه‌گذار خارجی قائل بودند، اکنون سرمایه‌گذاران خارجی را با آغوش باز می‌پذیرند. تجربه میزبان سرمایه بودن و تماس با سرمایه‌گذاران خارجی به آنها آموخته است چگونه به بازار و منابع به شیوه‌ای که تامین کننده سود مناسب آنها باشد، دسترسی پیدا کنند.

به عنوان یک نمونه خوب می‌توان به آرژانتین اشاره کرد که در اوایل دهه ۹۰ سعی کرد درهای شرکت دولتی مخابرات خود را به روی سرمایه‌گذاران خارجی بگشاید. دولت در عوض اعطای فرصت به کمپانی‌های خارجی برای بهره‌گیری و توسعه بازار آرژانتین، مقرر کرد این شرکت‌ها به یک سری از اهداف اجرایی نظیر گسترش خطوط مخابراتی و کاهش زمان انتظار برای دریافت خط تلفن دست پیدا کنند. با این شکل قرارداد، دولت قادر بود از منافع سرمایه‌گذاری خارجی به سود شهروندان آرژانتینی استفاده کند. نتیجه کار، از اهداف تعیین شده بهتر بود و تعداد خطوط نصب شده در طی چند سال بعد از اصلاحات بیش از ۶۰ درصد رشد داشت. در اواخر دهه ۸۰ میلادی، هزینه نصب یک خط تلفن برای یک آرژانتینی چند هزار دلار بود و زمان انتظار نیز کمتر از ۱۴ سال نبود، اما در میانه دهه نود

میلادی نه تنها هزینه نصب تلفن به یک دهم میزان قبلی کاهش یافت بلکه زمان انتظار نیز به کمتر از چند ماه رسید.

کشورهای اروپای مرکزی و کشورهای تازه استقلال یافته از اتحاد جماهیر شوروی، استراتژی مشابهی را به خدمت گرفتند. در مجارستان زمانی که جنرال الکترونیک بخش عمده سهام "تانگسترام"، یک سازنده موفق دولتی لامپ در مجارستان، را در اوایل دهه نود در اختیار گرفت، بر سر کاهش کارکنان با اتحادیه کارگری تانگسترام به توافق رسید، اتفاقی که در مرحله اول با بازنشستگی پیش از موعد کارکنان و عدم جایگزینی آنها با هدف کاهش نیروی کار انجام شد و از اخراج و تعدیل نیرو خبری نبود. شرکت مشترکی که میان شرکت نفتی شورون و دولت قزاقستان تشکیل شد شورون را ملزم می کرد تا در ساخت جاده، مدرسه، بیمارستان و دیگر تاسیسات زیربنایی دولت قزاقستان را کمک کند. در واقع پس از امضای قرارداد در سال ۱۹۹۳، شورون بیش از یک میلیارد دلار در شرکت مشترکی که به همراه دولت قزاقستان و دیگر کمپانی های نفتی ایجاد شده بود سرمایه گذاری کرد و متعهد شد مبلغ قابل توجهی را صرف توسعه تاسیسات زیربنایی و آموزش حرفه ای افراد شاغل در صنعت نفت قزاقستان کند. شرکت "ایترنشنال پی پر" در طرحی که منجر به در اختیار گرفتن دومین شرکت تولیدکننده کاغذ در لهستان شد، ملزم به بهبود شاخص های زیست محیطی، ارائه خدمات اجتماعی در سطح شرکت قبلی و حفظ نیروی کار شرکت به مدت ۱۸ ماه شد. این گونه تمهیدات سبب شد نگرش مثبتی نسبت به سرمایه گذاری خارجی در میان شهروندان کشورهای میزبان شکل گیرد.

تایوان

بر اساس مطالعات انجام گرفته در بین سرمایه گذاران، تایوان در میان اولین مقصدهای سرمایه گذاران خارجی است. در حقیقت در مطالعات اخیر در زمینه بهترین فضاهای سرمایه گذاران در دنیا که توسط مرکز اطلاعات ریسک محیط تجاری سویس انجام شده است تایوان و ژاپن با هم در پله چهارم قرار گرفتند. این کشور در کمی بیش از یک دهه با آزاد کردن اقتصاد و بازکردن درهای اقتصاد به روی سرمایه گذاران خارجی در بهبود فضای اقتصادی خود به موفقیت دست پیدا کرد. در طول دهه ۹۰، تایوان محدودیت ها بر مالکیت خصوصی را در اکثر صنایع تا حد زیادی کاهش داد و سازوکارهای تجاری و مقرراتی کارآمد و شفاف را نیز بنا نهاد. تایوان همچنین سیستم قانونی شفافی را به وجود آورد که تضمین کننده حفاظت و اجرای موثر حقوق مالکیت است.

ایرلند

در دهه ۹۰ ایرلند از یکی از فقیرترین ملل اروپا به یکی از ثروتمندتر کشورهای تبدیل شد. یکی از

علل مهم این پیشرفت موثر در کمتر از یک دهه، سیاست‌هایی بوده که دولت در جهت افزایش سرمایه‌گذاری اتخاذ کرده است. این سیاست‌ها بر افزایش سرمایه‌گذاری و ایجاد فرصت‌های شغلی در صنایع دارای ارزش فناوری و مهارت بالا متمرکز بوده است. از دلایلی که به جذب سرمایه‌گذاران انجامیده است به سوبسید(یارانه)های موثر دولت، نیروی کار آموزش دیده و کاردان، مالیات شرکتی پایین و عضویت در اتحادیه اروپا (یعنی دسترسی به بازارهای اروپایی) می‌توان اشاره کرد. دولت ایرلند بر روی سرمایه‌گذاری صنایع صادرات‌محور تمرکز کرد که تولید یا بازار داخلی را تهدید نمی‌کرد. این‌که ایرلند فضای اقتصادی منصفانه و غیر تبعیض‌آمیز و درعین حال با ثباتی را ایجاد کرده است که حداقل فساد را نیز دارد یکی از عوامل کلیدی در موفقیت این کشور است. سطح بالای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی منجر به انتقال فناوری مهم و مهارت‌های مدیریتی، بهبود زیربنای کشور، کمک به بودجه اداره کشور از طریق درآمد مالیاتی روزافزون و مهمتر از همه افزایش قابل توجه استانداردهای زندگی در این کشور شده است.

تغییرات در نظام تأمین مالی خارجی

شاید مهمترین درسی که از اتفاقات دهه نود درباره بستر نوین اقتصاد جهانی می‌توان آموخت این باشد که کشورهای در حال توسعه نیز همانند کشورهای صنعتی باید در این اقتصاد نقش بازی کنند. به زبان ساده‌تر می‌توان گفت قواعد این بازی تغییر کرده است، به ویژه در مدل و شیوه‌هایی که سرمایه

خارجی توسط کشورهای در حال توسعه جذب می‌شود. در دهه ۷۰ بانک‌ها در آمریکا، ژاپن و کشورهای اروپایی در پرداخت وام به خارجی‌ان فعال بودند و نرخ سود بر اساس میزان ریسک محاسبه می‌شد. مشکلات به ارث رسیده از دهه ۸۰، دوره‌ای که بحران دیون پرداخت نشده به تغییراتی در کشورهای مقروض منجر شد و زیان‌های هنگفتی را برای بانک‌ها به همراه داشت، در دهه ۹۰ به موقعیتی انجامید که در آن بانک‌ها تمایل چندانی برای پرداخت وام‌های کلان به خارجی‌ان نشان نمی‌دادند.

کمک‌های "دولت به دولت" در دو دهه ۶۰ و ۷۰، به شدت رواج داشت. در دوره جنگ سرد، رقابت شرق و غرب برای تاثیر بر کشورهای جهان سوم، به کمک‌های وسیع حکومت‌های غربی و آمریکا به کشورهای جهان سوم منجر شد. مشابه آن نیز برای کشورهای پیمان ورشو - شامل بلغارستان، لهستان، آلمان شرقی، چک‌اسلواکی - و همچنین سایر متحدان شوروی صدق می‌کرد و این کشورها از کمک‌ها و حمایت‌های گسترده مالی و غیر مالی اتحاد جماهیر شوروی بهره‌مند شدند. با فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی و متلاشی شدن پیمان ورشو کشورهای اروپای شرقی و مرکزی نگاه‌های خود را متوجه غرب کردند تا از تامین مالی غرب برای حرکت به سوی اقتصاد بازار بهره‌مند شوند.

این کشورها با مواجه شدن با کاهش تامین مالی خارجی که عمدتاً از طریق بخش خصوصی فراهم می‌شد (وام‌های بانکی و کمک‌های خارجی)، و در برخی موارد با کسری بودجه همراه بود.

کشورهای در حال توسعه برای تامین سرمایه‌گذاری در حد ۲۰ تا ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) که برای تضمین رشد اقتصادی شان ضروری است، چاره‌ای جز تکیه بر دیگر منابع مالی نداشتند. در آن زمان سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی مهمترین منبع قابل دسترس بود.

به سبب تقاضای شدید برای این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها در کشورهای در حال توسعه، کشورهای تازه استقلال‌یافته از شوروی و کشورهای اروپای شرقی، این کشورها جز رقابت برای به دست آوردن منابعی که سرمایه‌گذاران خارجی با پذیرفتن ریسک حاضر به سرمایه‌گذاری در بازارهای خارجی بودند نداشتند. این رقابت از آن جهت برای کشورهای بالقوه میزبان بسیار حیاتی به نظر می‌رسید که آنها به دنبال رویارویی با چالشی بودند که در آمیختن با اقتصاد جهانی نام گرفته بود. کشورهایی که در جذب سرمایه‌های خارجی موفق بودند، در توسعه بخشیدن به صنایع رقابتی‌تر نیز نمره بهتری کسب کردند و بنابراین چشم‌انداز بهتری برای صادرات موفق و رشد اقتصادی مطلوب پیش روی خود می‌دیدند. کشورهایی که در جذب سرمایه کافی خارج از مرزهای خود کامیاب نبودند غیررقابتی‌تر شدند و در نتیجه در اقتصاد جهانی بیشتر به حاشیه رانده شدند. این کشورها به طور اجتناب‌ناپذیری با کاهش

نرخ رشد اقتصادی روبرو شدند که کاهش سطح استانداردهای زندگی یکی از پیامدهای آن بود. تشکیل و انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای نظیر MERCOSUR (مرکوسور) در آمریکای جنوبی - میان کشورهای آرژانتین، برزیل، اروگوئه و پاراگوئه- و NAFTA (نفتا) در آمریکای شمالی نشان‌دهنده تلاش کشورهای در حال توسعه برای دستیابی به رقابت‌پذیری بیشتر و همین‌طور تحکیم پیوندهای خود با اقتصاد جهانی از طریق گسترش بازار و کاهش مرزهای تجاری است.

انواع سرمایه‌گذاری های خارجی

سرمایه‌گذاری خارجی بر اساس معیارهایی چون مشخصات سرمایه‌گذار، اهداف سرمایه‌گذار از سرمایه‌گذاری و میزان ریسکی که سرمایه‌گذار مایل به پذیرفتن آن است مدل‌های متفاوتی به خود می‌گیرد. در سال‌های اخیر به دلیل آن‌که پیشرفت تکنولوژی های کامپیوتری و مخابراتی پیوندهای محکم‌تری میان بازارهای مالی در سراسر جهان ایجاد کرده‌است و بر اساس نیاز سرمایه‌گذاران به ابتکارات در زمینه توسعه مجراهای متفاوت سرمایه‌گذاری اجازه خود نمایی داده‌است؛ مجراهای سرمایه‌گذاری خارجی به شدت افزایش یافته است.

صندوق کشوری

این روش به سرمایه‌گذاران امکان می‌دهد در بازار سهام کشورهای معینی فرصت سرمایه‌گذاری پیداکنند. این صندوق‌ها وظیفه جمع‌آوری سرمایه و خرید سهام شرکت‌های خارجی (سرمایه‌گذاری در این شرکت‌ها) که سهامشان در بازار سهام کشورهای میزبان قابل داد و ستد است را دارد. این صندوق‌ها می‌توانند ویژه یک کشور باشند یا یک منطقه مثل آسیا یا آمریکای لاتین را پوشش دهند تا با ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری ریسک سرمایه‌گذاری در یک کشور به خصوص را به حداقل برسانند.

سرمایه‌گذاران پاسخ درخوری به این صندوق‌ها داده‌اند. برخی سرمایه‌گذاران انعطاف لازم برای امکان خروج سریع از بازارهای نوپا را، به ویژه پس از در نظر گرفتن طبیعت بی ثبات آنها، ترجیح می‌دهند. در برخی کشورها بعضاً قانون، سرمایه‌گذاران خارجی را از خرید مستقیم سهام منع کرده است و صندوق‌های کشوری تنها مجرای پیش روی سرمایه‌گذاران برای ورود به این بازار است. صندوق‌های مدیریت شده سرمایه‌گذاران را از دغدغه بررسی شرایط و دریافت اطلاعات صحیح مربوط به شرکت‌ها در بازارهای نوپا معاف می‌کند. از آنجایی که صندوق‌های کشوری سرمایه‌گذاران را قادر می‌کند در پاسخ به شرایط متغییر سرمایه خود را از بازار خارج کنند تحت عنوان "پول در جریان"، پولی که برای کسب سود به طور مرتب میان کشورهای مختلف جابجا می‌شود نیز توصیف می‌شوند؛ این عبارت برای پولی که سرمایه‌داران در حساب‌های بانکی در کشورهای در حال توسعه دارند نیز به کار می‌رود.

به دلیل آن که این حساب‌ها عموماً نرخ بهره بالایی را پرداخت می‌کند (در پاسخ به ریسک بالاتری که همواره در این کشورها وجود دارد و همینطور سیاست‌های پولی انقباضی برای کنترل تورم)، در صورت کاهش نرخ بهره سرمایه‌گذاران به سرعت حساب‌هایشان را به کشورهای دیگر منتقل می‌کنند.

شاخص‌های سرمایه‌گذاری خارجی اساسی

مشخصات بازار مقصد

دسترسی بازار

نیروی کار

ریسک ارزش پول

جبران سرمایه

قانون حفظ حقوق مادی و معنوی

سیاست تجاری

مقررات حکومتی

نرخ‌های مالیاتی و مشوق‌های

ثبات سیاسی

چارچوب جهت‌گیری در اقتصاد کلان

تأسیسات زیربنایی و ارائه خدمات

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

در سرمایه‌گذاری مستقیم در شرکت‌ها یا کشورهای خارجی، سرمایه‌گذاران اغلب به دنبال امتیاز خروج سریع سرمایه هستند، آنچه سرمایه‌داران پول‌شوندگی، قابلیت تبدیل به پول، می‌خوانند، بسیار با اهمیت است. سرمایه‌گذاران به تعهدات بلندمدت‌تر تمایل دارند؛ سرمایه‌گذاری‌هایی که میزان ریسک بالاتری می‌طلبد چرا که پیش‌بینی می‌شود سود برگشتی بر اساس میزان ریسک افزایش یابد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی معمولاً نسبت به سرمایه‌گذاری غیر مستقیم مانند آنچه از طریق صندوق‌های کشوری انجام می‌شود حجم بالاتری از نقدینگی را می‌طلبد. این نوع سرمایه‌گذاری با میزان بالاتری تعهد و همین‌طور افق زمانی بلندتر همراه است؛ مراد از افق زمانی مدتی است که سرمایه‌گذاران برای کسب سود تعیین شده، سرمایه‌شان را به خطر می‌اندازند. این نوع از سرمایه‌گذاری معمولاً منافع بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاری غیرمستقیم برای جامعه میزبان به ارمغان می‌آورد،

بنابراین، این مدل از سرمایه‌گذاری، مدلی است که بیشتر کشورها به دنبال جذب آن هستند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی FDI شکل‌های گوناگونی دارد:

سهام حداقلی در شرکت‌های کشور میزبان: برای مثال از طریق خرید مستقیم سهام شرکت در بازار سهام. این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها عمدتاً تحت عنوان سرمایه‌گذاری‌های سبد سهامی یا منفعل خوانده می‌شوند، از آن رو که این‌گونه سرمایه‌گذاران به دنبال در دست گرفتن کنترل فعالیت‌های شرکتی که در آن سرمایه‌گذاری می‌شود نیستند و دخالت اندکی در شیوه مدیریتی آن دارند. سهام حداقلی در شرکت‌های خارجی معمولاً از راه خصوصی سازی شرکت‌های بزرگ دولتی صورت می‌گیرد و تعهدات مالی میان شرکت‌های خصوصی و دولتی جابجا می‌شود.

اعطای نمایندگی به شرکت‌های کشور میزبان: شرکت‌های فراملیتی حقوق استفاده از یک تکنولوژی خاص را به شرکتی در کشور دیگر واگذار می‌کنند که بر اساس آن، شرکت طرف قرارداد وظیفه تولید و بازاریابی در بازار کشور میزبان را دارد. این شرکت موظف به پرداخت به کمپانی فراملیتی بالادستی خود برای حق استفاده از تکنولوژی آن است. این مدل از سرمایه‌گذاری زمینه حضور شرکت‌های فراملیتی را در بازارهای خارجی با ریسک اندک فراهم می‌کند. شرکت‌های فراملیتی بعضاً بخشی از سهام شرکتی که قرارداد نمایندگی را امضا کرده است را نیز در اختیار می‌گیرند.

شرکت‌های مشترک: شرکت‌های مشترک یا «جوینت ونچرها» شرکت‌هایی اند که به طور مشترک تاسیس شده‌اند و توسط سرمایه‌گذاران خارجی و شرکایی از کشور میزبان اداره می‌شوند؛ این شرکا معمولاً شرکت‌های خصوصی اند، اما در بعضی مواقع نیز شرکت‌های دولتی یا حتی نمایندگان دولت‌اند. سرمایه‌گذاران خارجی ممکن است به دنبال سهام عمده یا جزیی باشند و همین‌طور خواهان سطوح متفاوتی از اختیارات اجرایی برای اداره شرکت باشند. در برخی موارد مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاران خارجی برای کاهش هزینه‌های تاسیس اولیه، یک شرکت مشترک در کشوری ثالث تاسیس می‌کنند.

شرکت‌های مشترک به سرمایه‌گذاران خارجی امتیاز حضوری پررنگ در بازارهای دیگر را می‌دهد با این مزیت که ریسک آن از خرید شرکت و یا تاسیس شرکت وابسته در کشور میزبان که تمام سهام آن در اختیار شرکت خارجی باشد کمتر است. شرکت‌های مشترک یا جوینت ونچرها عموماً توسط کمپانی‌های فراملیتی که قصد ورود به بازارهای جدیدی که گمان می‌رود ظرفیت‌های وسیعی داشته باشند و در عین حال ریسک بالایی را نیز دارد به کار گرفته می‌شوند. شرکت‌های مشترک این امکان

را به کمپانی‌های فراملیتی می‌دهد که با به دست آوردن اطلاعات و تجربیات دست اول نسبت به تصمیم‌گیری برای ایجاد تعهد در ابعاد وسیع‌تر یا صرف‌نظر از آن اقدام کنند.

سهام عمده در شرکت‌های کشور میزبان: از طریق خرید سهام شرکت، خصوصی سازی، انتقال تعهدات یا سایر روش‌ها، عمده سهام شرکت در کشور میزبان در اختیار کمپانی‌های خارجی قرار می‌گیرد. این گزینه سطح بالاتری از تعهد برای سرمایه‌گذار خارجی و همین‌طور افق زمانی طولانی‌تری را با توجه به سود بازگشتی به همراه دارد. کمپانی‌های فراملیتی که در شرکت‌های کشورهای دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند منافع زیادی را برای آن شرکت‌ها و اقتصاد مقصد به ارمغان می‌آورند. معمولاً این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها منعکس‌کننده تولید کمپانی‌های فراملیتی در ابعاد جهانی و استراتژی توزیع آنها است، که البته به درآمیختن اقتصاد کشور میزبان با اقتصاد جهانی نیز کمک شایان توجهی می‌کند.

شرکت وابسته بدون شریک در کشور میزبان: این روش بالاترین سطح ریسک و تعهد را برای کمپانی‌های فراملیتی به همراه دارد و اغلب تنها در بازارهایی که ظرفیت بالقوه سود زیاد و ثبات بالایی دارند کارایی دارد. کمپانی‌های فراملیتی اغلب حضوری قدرتمند، در ابتدا از طریق شرکت وابسته بدون شریک، در بازارهای نوپا دارند. این فعالیت‌ها نقش مهمی در تولید جهانی و استراتژی‌های توزیع این کمپانی‌ها بازی می‌کند.

بزرگترین بخش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جهان به سوی کشورهای بزرگ صنعتی می‌رود، که بیشتر به دلیل توسعه نهادینه شده آنها و ثباتی است که بازار این کشورها تامین می‌کند. در میان صنایع دریافت‌کننده سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در دهه نود میلادی، صنایعی چون تولید و توزیع انرژی، مواد غذایی و نوشیدنی، خدمات مالی و فناوری‌های نوین کامپیوتری در صدر ایستاده است.

سازوکار جذب سرمایه خارجی

اداره تجارت آمریکا از طریق نظرسنجی‌های گسترده در شرکت‌های عضو، دست به تحقیق مهمی زده است که نشان می‌دهد چه عواملی توجه شرکت‌های فراملیتی در آمریکا را که به دنبال کشوری مناسب برای سرمایه‌گذاری هستند به خود جلب می‌کند.

(۱) مشخصات بازار مقصد

مهمترین عامل در بررسی جذابیت کشور میزبان، بازار آن در برابر تولیدات یا خدماتی است که کمپانی‌های فراملیتی عرضه می‌کنند. حجم و اندازه بازار، ثروت نسبی یا قدرت خرید مردم و نیز ظرفیت بالقوه رشد این شاخص‌ها به علاوه اقتصاد به مفهوم کلان آن، معیارهای اولیه‌ای است که بر اساس آن کمپانی‌های فراملیتی تصمیم می‌گیرند که آیا این پایگاه ظرفیت و امتیازهای مورد نیاز برای توجه

درآینده را دارد یا خیر. از این دیدگاه میزان ذخایر طبیعی موجود و موقعیت جغرافیایی کشور میزبان نیز اهمیت دارد.

۲) دسترسی بازار

قوانین و مقررات کشور میزبان که دسترسی شرکت‌ها به بازارهای این کشور را تضمین کرده و یا محدود کردن این دسترسی را منع می‌کند، ظرفیت‌های درآمد و سوددهی شرکت را افزایش می‌دهد. کشورهایی که سطح بالایی از دخالت و کنترل اقتصادی را اعمال می‌کنند و آزادی بخش خصوصی را در تجارت محدود می‌کنند، مقصدی مورد توجه سرمایه‌گذاران بالقوه نیستند. قدرت رسمی در کشور میزبان باید به کمپانی‌های فراملیتی امکان و اجازه رقابت با رقبای بومی‌شان را در شرایطی منصفانه بدهد (واقعیت این است که کمپانی‌های خارجی معمولاً بیش از شرکت‌های هم‌پایه داخلی‌شان در کشورهای میزبان زیر ذره‌بین قرار دارند).

۳) نیروی کار

سرمایه‌گذاران خارجی پیش از سرمایه‌گذاری کیفیت نیروی کاری را که قصد به خدمت گرفتن آن را در کشور میزبان دارند، بررسی می‌کنند. در بسیاری از صنایع به ویژه آن دسته از صنایعی که برای تولید محصول نهایی به نیروی کار زیاد وابسته است، نظیر صنعت پوشاک و نساجی، کمپانی‌های فراملیتی از تاسیس مجتمع‌های صنعتی در کشورهای در حال توسعه با هدف بهره‌گیری از نیروی کار ارزان قیمت استقبال می‌کنند. کمپانی‌های فراملیتی به عنوان بخشی از استراتژی جهانی‌شان، فازهایی از تولید محصولات مختلف را که به نیروی کار زیاد نیازمند است در کشورهایی با دستمزد پایین انجام می‌دهند.

لازم به تصریح است، عامل‌هایی را که سرمایه‌گذاران در مورد نیروی کار کشور میزبان در نظر می‌گیرند به سطح دستمزدها محدود نمی‌شود و عواملی چون سطح تحصیلات نیز در دایره توجه قرار می‌گیرد، چرا که آموزش نیروی کار تحصیل‌کرده آسان‌تر است و نیز می‌توان انتظار داشت زودتر به حداکثر بازدهی خود برسد. عامل غیبت نیروی کار در زمان کار نیز یکی از عوامل تاثیرگذار در بهره‌وری است؛ به ترکیب هزینه و بهره‌وری می‌توان به عنوان کلید رقابت‌پذیری محصول در بازارهای بین‌المللی اشاره کرد.

۴) ریسک ارزش پول

ارزش پول کشورهای میزبان در برابر ارزش ارزهای مهم مانند ین، یورو و مخصوصاً دلار به طور مستقیم به هزینه‌ها و سود کمپانی‌های فراملیتی که صورت وضعیت مالی خود را در مقیاس‌های جهانی

و براساس ارزشهای مطرح ارزیابی می کنند مربوط است. از آنجایی که کمپانی های فراملیتی با پول کشورمیزبان اقدام به سرمایه گذاری می کنند، کاهش ارزش پول کشور میزبان در برابر ارزشهای مهم جهان، ارزش دارایی های این کمپانی ها پس از کسر مالیات، مثل درآمد و سود بر اساس ارزشهای معتبر جهانی محاسبه می شود. وقتی شرکت های تابع کمپانی های فراملیتی برای واردات یا بازپرداخت بهره هزینه می کنند، پول کشور میزبان اهمیت دلار را پیدا می کند، و سایر ارزشهای معتبرنسبت های بیشتری با پول آن کشور پیدا می کند. صادرات از کشور میزبان می تواند مانند سدی در برابر افت ارزش پول مقاومت کند اما کمپانی های فراملیتی کار زیادی در برابر افت ارزش دارایی هایشان نمی توانند انجام دهند.

سیاست های نرخ مبادله مناسب، ارزش پول کشور میزبان را براساس یک معیار باثبات و قابل پیش بینی در راستای تامین ثبات اقتصادی و اطمینان بخشیدن به سرمایه گذاران تنظیم می کند. برای کمپانی های فراملیتی که قصد صادر کردن محصولات خود از کشور میزبان را دارند، ارزش پول همان قدر مهم است که برای کشورهای که به دنبال افزایش درآمدهای حاصل از صادرات هستند. پول هایی که بیش از اندازه در برابر ارزشهای معیار، ارزش می گیرند به صادرات از کشور میزبان لطمه وارد می کنند چرا که قیمت تمام شده بیشتری را نسبت به کشورهای رقیب به کمپانی های فراملیتی تحمیل می کنند.

میزان تاثیر حاکمیت همیار بر تصمیم گیری در مورد سرمایه گذاری
(نظرسنجی سرمایه گذار جهانی McKinsey در مورد حاکمیت همیار، ۲۰۰۲)



کاهش / افزایش شرکت های سرمایه گذار در برخی کمپانی های خاص
اجتناب برخی کمپانی های خاص

۵) جبران سرمایه

سرمایه گذاران بر مقرراتی که از راه های گوناگون بر توانایی آنها در خروج سرمایه و سود از کشور میزبان تاثیر می گذارند، تمرکز می کنند. مقررات مرتبط می تواند از نرخ های مالیاتی، محدودیت هایی که بر خروج ارز از کشور اعمال می شود، یا ضوابط دست و پاگیری که در مسیر آن وجود دارد (مثل گرفتن اجازه یا تائید از بانک مرکزی) تشکیل شود. معمولاً شرکت های تابع منطقه ای سود به دست آمده را از راه های گوناگونی چون سود سهام، پرداخت بهره، حق استفاده از فناوری و یا پرداخت به سبب کمک های تکنولوژیکی به شرکت مادر منتقل می کنند. کمپانی های فراملیتی ممکن است بخشی

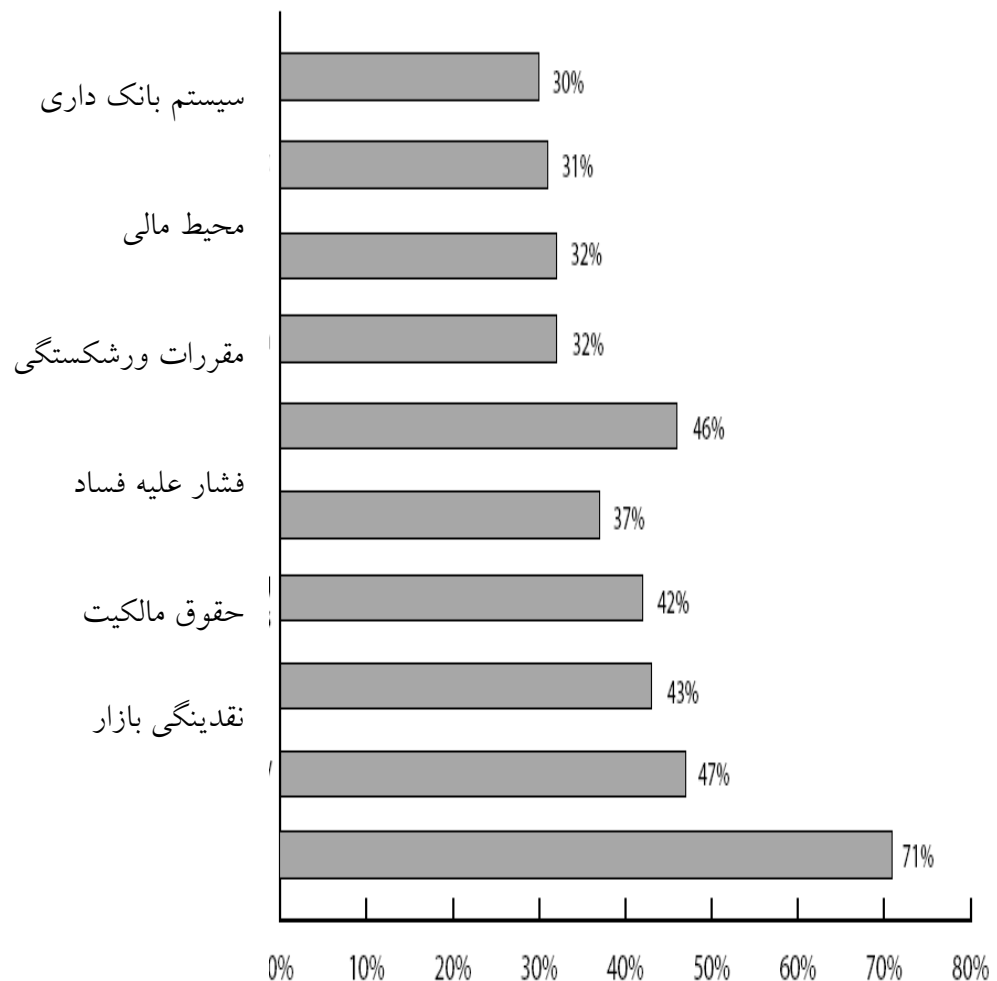
از سهام شرکت‌های منطقه‌ای را که در اختیار دارند بفروشند. کشورهایی که برای این‌گونه فعالیت‌ها مانع ایجاد می‌کنند فضای سردتری نسبت به کشورهایی که اجازه گردش آزاد نقدینگی و سود را می‌دهند در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند.

۶) قانون حفظ حقوق مادی و معنوی

دارایی‌های معنوی به مالکیت شرکت بر محصولات ملموس و غیرملموس تحقیقات شرکت اطلاق می‌شود؛ که شامل فرآیند تولید، نرم افزار و تکنیک‌های بازاریابی می‌شود. در کشورهای بزرگ صنعتی، حق مالکیت شرکت‌ها از طریق حق امتیاز و ثبت اختراع، کپی رایت، عنوان تجاری، حفاظت از اسرار تجاری و سایر قوانین ضامن سلامت اطلاعات فنی محافظت می‌شود. از آنجایی که امروزه بخش مهمی از دارایی شرکت‌ها همین دارایی‌های معنوی است، محافظت از آنها برای کمپانی‌های فراملیتی اولویت بزرگی است، به ویژه در صنایع پویایی چون کامپیوتر، مخابرات و تولید دارو که فناوری سلاح تعیین‌کننده‌ای در کارزار رقابت برای تولید و گسترش محصولات جدید و فتح بازار است.

اولویت‌های سرمایه‌گذار در هنگام تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری

(نظرسنجی سرمایه‌گذار جهانی McKinsey درمورد حاکمیت همیار، ۲۰۰۲)



استانداردهای حساب داری بین المللی

مقررات و زیرساخت های بازار

برابری سهام داران

آشکارسازی حساب داری

(شفافیت حساب داری)

از سوی دیگر، جذب صنایع این چینی بالاترین اولویت را برای کشورهای میزبان دارد، چرا که این گونه صنایع علاوه بر این که بیشترین منافع بالقوه حاصل از انتقال تکنولوژی را به همراه دارد موجب گسترش زیرساخت های صنعتی نیازمند تکنولوژی پیشرفته High-tech نیز در کشورهای میزبان می شود. دولت ها برای جذب سرمایه در این صنایع باید با عدم دخالت در امور شرکت های خصوصی موافقت نامه های اجازه برای استفاده از فناوری و نیز عدم نیاز به اخذ مجوز برای تکنولوژی های ثبت شده، سرمایه گذاران را از اجرایی بودن قوانین حفاظت از مالکیت معنوی مطمئن کنند.

از آنجا که شرکت هایی که به طور غیر قانونی از تکنولوژی استفاده می کنند بعضاً به سرعت توسعه پیدا می کنند و رشد و فرصت های شغلی جدید را برای جامعه میزبان به همراه دارند، برخی کشورها در قبال حفاظت از حقوق مالکیت معنوی به اندازه کافی سخت گیر نیستند. در صنعت سرگرمی (از راه فروش غیرقانونی موسیقی، ویدئو و فیلم) و در صنعت تولید دارو از راه (کپی کردن غیر قانونی داروها)، این تجارت غیرقانونی اما فراگیر، سالانه صدها میلیون دلار به صاحبان قانونی آن خسارت می زند. به سبب حجم بالای سرمایه، حفاظت از دارایی های معنوی به موضوع مهمی در تجارت میان کشورها بدل شده است.

۷) سیاست های تجاری

سیاست های تجاری بر قیمت و آسانی یا دشواری حرکت کالا در قالب هایی چون صادرات و واردات بر اقتصاد کشور میزبان تاثیر می گذارد. این قابلیت برای کمپانی های فراملیتی که از امکانات خارجی برای صادرات به بازارهای دیگر به عنوان بخشی از استراتژی توزیع و تولید جهانی شان در راستای به حداکثر رساندن بازده شان استفاده می کنند پراهمیت است. به عنوان مثال یکی از جاذبه های

موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای برای کمپانی‌های فرامنطقه‌ای امکان دسترسی به بازار کشورهای همسایه است که از طریق سرمایه‌گذاری در یکی از کشورهای همسایه حاصل می‌شود. قیمت کالاهای وارداتی از نرخ تعرفه‌ها و نیز نرخ مبادله پول کشور میزبان با ارزهای معتبر جهانی تاثیر زیادی می‌گیرد. نرخ واردات برای تولیدکنندگانی که کالای اولیه را از خارج وارد می‌کنند مهم است. تعرفه‌های واردات بالاتر نسبت به کشورهای دیگر هزینه نهایی تولید را برای کمپانی‌های فراملیتی افزایش می‌دهد و از آنجایی که قیمت عاملی تعیین‌کننده در رقابت‌پذیری صادرات به بازارهای بین‌المللی است، تعرفه‌های گران، کشور میزبان را در چشم سرمایه‌گذاران خارجی غیرجذاب نشان می‌دهد. به صورت مشابه، دیگر محدودیت‌ها برای واردات، اجازه یا تأییدیه برای واردات و سایر موانع غیرتعرفه‌ای برای واردات می‌تواند به بالا رفتن هزینه یا کند شدن چرخه تولید بیانجامد که طبیعتاً کاهش رقابت‌پذیری و نیز سرمایه‌گذاری را به همراه می‌آورد.

مراحل اداری برای کسب اجازه بر توانایی برای صادرات کالا از کشور میزبان نیز تاثیرگذار است. در بسیاری از کشورها اقدامات زیادی قبل از بارگیری محصول باید انجام شود؛ اجازه از بانک مرکزی، ترخیص کالا از گمرک و یا کسب اجازه از دیگر سازمان‌ها از آن جمله‌اند.

قیمت‌ها نیز ممکن است برای گرفتن اجازه یا تأییدیه تغییر کند، این نیازها می‌تواند قیمت محصول را افزایش دهد و یا زمان ورود محصول به بازار را به تاخیر اندازد. با توجه به رقابت فشرده تولیدکنندگان متعدد در صنعت جهان، تاخیر و قیمت‌های بالاتر از نقاط ضعف کشورهای میزبان برای جذب سرمایه محسوب می‌شود.

۸) مقررات حکومتی

فضای حاکم بر مقررات، آنچه برای توصیف تاثیر قوانین حکومت بر فعالیت‌های تجاری خوانده می‌شود. می‌تواند سهم به‌سزایی در قیمت تمام‌شده و بازده عملیاتی داشته باشد که طبیعتاً بر سوددهی و رقابت‌پذیری شرکت نیز تاثیرگذار است. در فرایند تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری فضای مقرراتی پر جاذبه جایگاه ویژه‌ای دارد. لازم به یادآوری است، بخشی از مقررات حکومتی برای حفظ علاقه‌مندی و سود تولیدکنندگان و نیز مصرف‌کنندگان در راستای اطمینان‌بخشیدن به سلامت و عمل‌کرد مطلوب بازار ضروری است؛ هر چند که از دید سرمایه‌گذاران خارجی، و به طور عام از دید تمامی دست‌اندرکاران اقتصاد، مقررات بیش از اندازه و دست و پاگیر، موجب بالا رفتن هزینه و نیز کاهش بازده بازار و شرکت‌ها می‌شود.

به عنوان نمونه می توان گفت بسیاری از دولت‌ها علی‌رغم آنکه شرایط بازار تغییر کرده است، برای حمایت از کار کارگران قوانینی تنظیم کرده‌اند که اخراج کارکنان را برای شرکت‌ها دشوار می‌سازد. سایر قوانین نظیر قانون حداقل دست‌مزد کارگران در ایالات متحده، برای شرکت‌ها حداقل دست‌مزد کارگران را تعیین می‌کند و یا از آنها می‌خواهد منافعی را برای جامعه میزبان محقق کنند. این قوانین به افزایش قیمت‌ها برای سرمایه‌گذاران خارجی منجر می‌شود و نیز سرمایه‌گذارانی را که به دنبال رقابت‌پذیری در قیمت نیروی کار هستند در تعیین هدف‌های سرمایه‌گذاری با تامل بیشتر مواجه می‌کند. بنابراین قوانینی که برای حمایت از کارگران تصویب شده است، ممکن است در واقع با منصرف کردن سرمایه‌گذاران از سرمایه‌گذاری و تولید فرصت‌های شغلی بیشتر، به نیروی کار لطمه وارد کند.

مقررات حکومت در سایر زمینه‌ها نیز می‌تواند به راندن سرمایه‌گذاران بالقوه منجر شود؛ سیاست‌هایی نظیر تحمیل نرخ مشخص بهره و یا معرفی کردن بخش‌هایی از اقتصاد به عنوان اولویت در سرمایه‌گذاری سرمایه موجود از این گونه مقررات است. امکان دارد دولت‌ها با وضع مراحل اداری متعدد برای تأیید سرمایه‌گذاری‌های خارجی، یا با ایجاد موانع و محدودیت‌های دیگر توانایی سرمایه‌گذاران برای جابجایی سریع سود و یا اصل سرمایه را تحت تأثیر قرار دهند. سرمایه‌گذاران خواهان انعطافی هستند که آنها را قادر کند به شرایط متغیر بازار سریعاً پاسخ دهند، موضوعی که در اقتصاد رقابتی و جهانی امروز از اهمیت فزاینده‌ای برخوردار است. مقرراتی که از این انعطاف بکاهند به عنوان عاملی بازدارنده در سرمایه‌گذاری خارجی عمل می‌کند. محدودیت‌ها بر فعالیت‌های شرکت‌ها، نظیر انحصاری که دولت‌ها در بخش‌های ویژه‌ای از اقتصاد برای شرکت‌های دولتی قائل می‌شوند نیز تأثیر مشابهی دارد.

۹) نرخ‌های مالیاتی و مشوق‌ها

یکی از عوامل موثر در تصمیم برای سرمایه‌گذاری این است که نحوه اخذ مالیات چگونه بر محیط عادی یک شرکت تأثیر می‌گذارد. مالیات‌های زیاد بر سود و سرمایه‌گذاری، کمپانی‌های فراملیتی را از سرمایه‌گذاری در کشورهای بالقوه میزبان برحذر می‌دارد. تعهدات مالیاتی تنها به نرخ مالیات منحصر نمی‌شود بلکه نحوه اخذ مالیات از نرخ سود هر سهم، پولی که به صاحب اثر پرداخت می‌شود، پول‌های که به خارج ارسال می‌شود و سایر مبادلاتی که میان شرکت‌های تابع با کمپانی مادر انجام می‌شود را نیز در بر می‌گیرد.

بسیاری از کشورها برای بهبود جذابیت خود نسبت به کشورهای رقیب، مشوق‌های مالیاتی و غیرمالیاتی به سرمایه‌گذاران خارجی پیشنهاد می‌کنند. این برنامه‌های تشویقی، که در ادامه به طور مفصل به آن پرداخته خواهد شد، در شرایطی که دیگر معیارهای اساسی در جای خود باشد می‌تواند به جذب بیشتر سرمایه‌گذاران خارجی بیانجامد.

۱۰) ثبات سیاسی

ثبات سیاسی جنبه‌ای اساسی از تصمیم برای سرمایه‌گذاری را شکل می‌دهد، سرمایه‌گذاران سرمایه خود را در پروژه‌های سرمایه‌گذاری که بی‌ثبات به نظر بیایند به خطر نمی‌اندازند، چرا که خطر از دست دادن سرمایه بیش از حد زیاد است.

محیط سرمایه‌گذاری باثبات به سرمایه‌گذاران این اطمینان را می‌دهد که "قواعد بازی" و یا به عبارت دیگر قوانین و مقرراتی که سرمایه‌گذاری و بازاری را که حوزه فعالیت آنان است را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، در طولانی مدت دست‌خوش تغییری بنیادین نمی‌شود. این اطمینان از آنجا که افقی بلندمدت برای دستیابی به سود پیش‌بینی شده در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی مورد نیاز است، از اهمیت وافر برخوردار است. اطمینان سرمایه‌گذاران نه تنها نشان‌دهنده ارزیابی آنان از وضعیت سیاسی حال حاضر است، بلکه بازگوکننده نظر آنان نسبت به آینده سیاسی و اقتصادی کشور میزبان در میان‌مدت و بلندمدت نیز هست.

گذشته از ویژگی‌های رژیم سیاسی، نگرش مقامات حکومتی، رهبران اتحادیه‌های کارگری و نیز فعالان عمده بخش خصوصی در کشور میزبان نیز بر طرز تلقی در مورد ثبات و جذابیت کشور میزبان برای سرمایه‌گذاری خارجی تاثیر می‌گذارد. در برخی از کشورها در حالی که سیاست تشویق سرمایه‌گذاران خارجی در یک سطح حمایت می‌شود، در سطوح دیگر دست‌اندرکاران از طریق ایجاد موانع اداری و سایر راه‌ها سعی در ایجاد مشکل بر سر راه این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها دارند. به صورت مشابه رهبران اتحادیه‌های کارگری که از خط مشی ناسیونالیستی پیروی می‌کنند، با تهدید به اعتصاب یا سایر تمهیدات علیه کمپانی‌های فراملیتی به ساختن فضایی مملو از عدم ثبات که سرمایه‌گذاری خارجی را با تردید مواجه می‌کند کمک می‌کنند. بخش خصوصی ممکن است به دلیل عدم توانایی در رقابت با کمپانی‌های فراملیتی به دنبال خارج کردن این کمپانی‌ها از بازارهای داخلی باشد. این گروه می‌تواند با بهره‌جستن از ضعف نظام سیاسی به تغییر قواعد بازی دست‌زند به‌طوری که خوشایند سرمایه‌گذاران خارجی نباشد.

۱۱) چارچوب جهت‌گیری در اقتصاد کلان

مدیریت جهت‌گیری اقتصاد کلان سهم به‌سزایی در اطمینان سرمایه‌گذاران خارجی در کشور میزبان دارد و این به آن جهت است که کشورهایی که از مدیریت مطلوب اقتصادی بهره می‌برند کمتر به بحران‌های اقتصادی که می‌تواند تاثیر منفی بر سوددهی شرکت‌های داخلی و خارجی به جا بگذارد دچار می‌شوند. تغییرات ناگهانی در اقتصاد کشور میزبان، عدم اطمینان و قطعیت سرمایه‌گذاران خارجی را افزایش می‌دهد.

سرمایه‌گذاران خارجی در کشورهایی که سرمایه‌گذاری کرده‌اند از طریق کاهش حجم سرمایه (و نیز کاهش برخورد با ریسک‌های بالقوه منفی) و یا خارج کردن همه سرمایه‌شان از کشور میزبان به این عدم اطمینان اقتصادی پاسخ می‌دهند. در کشورهایی که هنوز سرمایه‌گذاری انجام نشده است، سرمایه‌گذاران خارجی سرمایه‌شان را به خطر نمی‌اندازند و تا به وجود آمدن وضعیتی باثبات‌تر دست نگه می‌دارند. (سرمایه‌گذاران داخلی معمولاً با سپردن سرمایه خود به بانک‌های خارجی یا سرمایه‌گذاری در خارج از مرزها به بحران‌های اقتصادی در کشور خود پاسخ می‌دهند، این پدیده «پرواز سرمایه» خوانده می‌شود.)

مهمترین جنبه جهت‌گیری ثبات در اقتصاد کلان برنرخ تورم پایین و قابل پیش‌بینی تمرکز یافته است. تورم لجام گسیخته مشکلاتی را در مدیریت فعالیت‌های شرکت‌ها ایجاد می‌کند. به عنوان مثال می‌توان به کارگیری روش‌های جدید حسابداری و مدیریت جریان نقدینگی را ذکر کرد. وقتی کشورها در راستای تلاش برای مهار تورم سیاست‌های انقباضی را در پیش می‌گیرند معمولاً رکود در پیش است. برای مثال دولت برزیل در سال ۱۹۹۰ برای کنترل تورم لجام‌گسیخته در کشور دست به اتخاذ برنامه‌های انقباضی زد که در نتیجه آن بسیاری از کمپانی‌های خارجی متحمل زیان شدند.

۱۲) تاسیسات زیربنایی و ارائه خدمات

تاسیسات زیربنایی کشور میزبان نظیر جاده، بندر، فرودگاه، امکانات و شبکه‌های مخابراتی و قیمت حامل‌های انرژی تاثیر بسیار زیادی بر هزینه، بازده تولید و حمل و نقل دارد. کشورها برای به حداکثر رساندن جاذبه‌های خود به عنوان یک مقصد برای سرمایه‌های خارجی باید تمام تلاش خود را در راستای برخورداری از امکانات زیربنایی بدون نقص و مدرن انجام دهند. بدون در نظر گرفتن رتبه یک کشور در معیارهای سرمایه‌گذاری، کشوری که از امکانات زیربنایی ضعیف رنج می‌برد دشواری‌هایی در جذب میزان قابل توجهی از سرمایه خارجی دارد.

امکانات زیربنایی همچنین شامل خدمات مورد نیاز برای عملیات تولید نیز می‌شود. این خدمات آنچه را بیمه، قانون و چارچوب‌های حسابرسی تامین می‌کند، بانک‌های تجاری و سرمایه‌گذاری، امکانات

حمل و نقل هوایی، دریایی و زمینی را در بر می گیرد. مواد اولیه و سایر لوازم مورد نیاز برای تولید باید به مقدار کافی و در قیمت‌های قابل رقابت در دسترس باشد. روابط مطمئن و باثبات با تامین‌کنندگان داخلی حیاتی است. خدمات داخلی قوی و شرکت‌های تامین‌کننده در جذب سرمایه خارجی نقش دارند و از آن متبفع می شوند.

سرمایه‌گذاری خارجی و حاکمیت هم‌یار

در اقتصاد جهانی امروز، زمانی که سرمایه‌گذاران اعتماد خود را نسبت به بازار از دست می دهند قادرند به سرعت سرمایه‌شان را به مکان دیگری منتقل کنند. درسی که می توان از بحران‌های اقتصادی دهه ۹۰ آموخت این است که روابط ناسالم حکومت و بنگاه‌های اقتصادی به همراه محیط تجاری بی‌ثبات به سبب عدم قطعیت واز دست دادن اعتماد سرمایه‌داران، به خروج سرمایه خصوصی می انجامد که نتیجه آن رکود است. نبود شفافیت لازم میان حکومت و بنگاه‌های تجاری به همراه پارتی بازی و رقابت غیرمنصفانه در کانون بحران‌های آسیا، آمریکای لاتین و روسیه قرار داشت. پس از بحران‌های مالی در ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا که توجه افکار عمومی را جلب کرد. در اواخر دهه ۹۰ و سال‌های پس از ۲۰۰۰، تاکید بسیاری بر مفهوم حاکمیت هم‌یار شد. حاکمیت هم‌یار به عنوان بخش عمده ای در فرایند تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری ظاهر شده است، نه تنها برای سرمایه‌گذاری های کوتاه مدت در سبد سهام بلکه از آن مهمتر در سرمایه‌گذاری های بلندمدت نظیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی.

حاکمیت هم‌یار چیست؟ مفهوم حکومت هم‌یار بر ارزش گذاردن بر شفافیت، پاسخ‌گویی، مسولیت‌پذیری و انصاف تمرکز می کند و معمولا در مواجهه با مشکلات ناشی از جدایی مالکیت و مدیریت تعریف می شود. در معنایی وسیع‌تر حاکمیت هم‌یار بر تقسیم مسولیت‌ها و وظایف سرمایه‌داران و سهام‌داران نظارت می کند و از حقوق آنان محافظت می کند. نقش حاکمیت هم‌یار در ایجاد مراقبانی در برخورد با فساد و سوءمدیریت حیاتی است. شاید بهترین شرحی که درباره حاکمیت هم‌یار وجود داشته باشد در اصول حاکمیت هم‌یار OECD منعکس شده باشد که برمحافظت از حقوق سهام‌داران، رفتار منصفانه با آنها، به رسمیت شناختن سهام‌داران، تضمین شفافیت و تبیین وظایف هیات مدیره است.

به بیان ساده، اهمیت حاکمیت هم‌یار در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی این است که تضمین می کند شرکت‌ها معقولانه هدایت می شوند و سرمایه سرمایه‌گذاران دچار سوءمدیریت نمی‌شود و یا از اصل به خطر نمی افتد. حاکمیت هم‌یار از ارزش‌های اقتصاد بازار حمایت می کند و به دنبال توسعه

نهادهایی است که برای سرمایه‌گذاران ارزشمند و برای ایجاد محیط تجاری سالم حیاتی است؛ حفاظت از حقوق معنوی، پای بندی به قراردادها، مقررات مربوط به ورشکستگی، قوانین و مقررات روشن و نظام قضایی کارآمد از آن جمله‌اند. اهمیت حاکمیت هم‌پار مطلوب برای سرمایه‌گذاران در نظر سنجی اخیر McKinsey and Company که ۲۰۰ شرکت سرمایه‌گذار را با دارایی بالغ بر ۲ تریلیون دلار شامل می‌شود مورد تصریح قرار گرفته است. براساس این تحقیق در ۴۰ درصد موارد در کشورهای آفریقایی و اروپای شرقی حاکمیت هم‌پار و مطلوب برای سرمایه‌گذاران از عمل‌کرد سود و رشد بالقوه با اهمیت‌تر است. از آن مهمتر سرمایه‌گذاران اشتیاق خود را از پرداخت مبلغی به شرکت‌هایی که از سازوکارهای حاکمیت هم‌پار برخوردارند پنهان نکردند. این مبلغ از ۱۲ درصد در آمریکای شمالی و اروپای غربی تا ۲۰ الی ۲۵ درصد در آسیا و آمریکای لاتین و بالای ۳۰ درصد در آفریقا و اروپای شرقی متغیر است.

بنگاه‌های اقتصادی و حکومت‌ها آموخته‌اند بدون فراهم آوردن سازوکارهای حاکمیتی هم‌پارانه، ایجاد محیطی برای سرمایه‌گذاری باثبات غیرممکن است. اینک سرمایه‌گذاران قبل از تصمیم برای سرمایه‌گذاری توجه بیشتری به سازوکارها و نهادهای حاکمیتی هم‌پارانه در شرکت‌ها و کشورها معطوف می‌کنند. موقعیت‌ها، مشوق‌ها و سیاست‌های صحیح اگرچه مهم است، برای جذب سرمایه خارجی کافی نیست. سرمایه‌گذاران به دنبال ثبات و قابل پیش‌بینی بودن وضعیت، شرایط منصفانه تجارت، مدیریت مسوول و پاسخ‌گو و نیز محافظت از دارایی هایشان هستند.

تغییر اوضاع سرمایه‌گذاری خارجی: بررسی مورد برزیل

برزیل همچون بسیاری از ملت‌ها در کشورهای در حال توسعه، برای سال‌های متمادی نگاهی داخل محور به مقوله توسعه داشت، که بر ایجاد صنایع داخلی تاکید داشت و با استفاده از دیوارهای تعرفه‌ای و سایر موانع رقابت کمپانی‌های خارجی را محدود می‌کرد. از اوایل دهه ۶۰ میلادی تا اواسط دهه ۸۰، رژیم نظامی بر برزیل حکمرانی می‌کرد که با سیاست‌های نشئت گرفته از نگاه ناسیونالیستی، سرمایه‌گذاری داخلی را بر سرمایه‌گذاری خارجی و توسط کمپانی‌های فراملیتی ترجیح می‌داد. علی‌رغم چارچوب سیاست‌های غیر جذاب، سرمایه‌گذاران خارجی، تحت تاثیر بزرگی بازار برزیل و منابع طبیعی گسترده، در طی این مدت در برزیل فعال بودند. بر اساس مطالعات مرکز شرکت‌های چند ملیتی سازمان ملل (UNCTC) برزیل در فاصله زمانی میان سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۴ بیش از هر کشور در حال توسعه دیگر سرمایه مستقیم خارجی جذب کرده است.

تونس همواره به عنوان صاحب یکی از بهترین عملکردهای اقتصادی در میان کشورهای آفریقایی شناخته شده است. یک دلیل آن نگاه این کشور به سرمایه‌گذاران خارجی به عنوان بخش تکمیلی تلاش برای توسعه است. از سال ۱۹۹۰ یعنی زمانی که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این کشور ۷۰ میلیون دلار بود، سرمایه‌گذاری به طور مداوم در حال رشد بوده است تا آنجا که در سال ۲۰۰۲ به رقم ۸۲۱ میلیون دلار رسید. از اواخر دهه ۸۰ دولت اقدامات متعددی را برای به وجود آوردن فضای سالم برای سرمایه‌گذاری با ایجاد یک بخش خصوصی قوی و محرک رشد اقتصادی انجام داده است. در ابتدا این کشور بخش نساجی را راه‌اندازی کرد ولی چون منافع حاصل از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (ایجاد فرصت‌های شغلی، انتقال تکنولوژی و کیفیت بهتر محصولات) روشن شد، این کشور اقدامات لازم برای جذب سرمایه‌گذاران در بخش‌های دیگر اقتصاد را نیز انجام داد. شرکت‌هایی با مالکیت خارجی باعث ایجاد شغل برای بیش از ۱۵ هزار نفر شدند. تونس در سال ۱۹۹۵ به سازمان تجارت جهانی پیوست و با دسترسی داشتن به بازار اتحادیه اروپا (از طریق توافق‌نامه تجارت آزاد) به عنوان یک دروازه برای بازارهای اروپایی عمل می‌کند. تونس با ایجاد فضای تجاری منصفانه و رقابتی، جذب سرمایه‌گذاری، بهبود مداوم اوضاع اقتصادی و ایجاد اصلاحات ساختاری رشد ثابتی را تجربه کرد و به یکی از موفق‌ترین و رقابتی‌ترین کشورها در منطقه خود بدل شد.

برزیل

به سبب سیاست‌های باز برزیل در مورد سرمایه‌گذاری و تجارت، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این کشور در سال ۲۰۰۰ به ۳۳ میلیارد دلار رسید، بیش از ۳۰ برابر سال ۱۹۹۱، که برزیل را از نظر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در رتبه اول جهان قرار می‌دهد. دلیل آن است که برزیل توانست از سیاست‌های حمایت‌گرانه صنایع داخلی دست بردارد و درهای صنایع خود را به روی سرمایه‌گذاران خارجی باز کند. در حالی که برزیل بیشتر سرمایه‌گذاری مستقیم خود را از طریق حرکت در مسیر خصوصی سازی به دست آورد، گروهی از سرمایه‌گذاران را نیز به خاطر دسترسی به بازار چندین کشور آمریکای لاتین از طریق پیمان مرکوسو Mercosur و نیز بازار آمریکا به این کشور کشاند. ابتدا برزیل بخش تولید خود را به روی سرمایه‌گذاران گشود ولی بعد از پی بردن به منافع سرمایه‌گذاری های خارجی، این کشور محدودیت‌ها بر دیگر صنایع را نیز برداشت. که به بهبود عمل‌کرد و نوسازی خدمات، اشباع بازار و نیز از طریق عرضه محصولات با قیمت کمتر و کیفیت بهتر به رضایت بیشتر مصرف‌کنندگان انجامید.

در میانه دهه ۸۰ بود که ناکارآمدی مدل داخل محور هویدا شد و محیط اقتصادی آشفته‌ای به وجود آمد و در نتیجه آن تورم سرسام آوری که ناشی از دیون خارجی و هزینه‌های هنگفت دولت بود رخ نشان داد. مشکلات به وجود آمده از این تورم لجام‌گسیخته و نیز تاثیرات برنامه‌های انقباضی که برای مهار این تورم طراحی شده بود به کاهش سهم برزیل از سرمایه‌گذاری های مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه منجر شد. بر اساس مطالعات UNCTC در فاصله زمانی میان سال‌های ۱۹۸۵ تا ۱۹۸۹ برزیل با چهار پله سقوط پس از کشورهای سنگاپور، چین و هنگ‌کنگ در رتبه پنجم در جدول جذب‌کنندگان سرمایه خارجی ایستاد.

مزیت‌های اقتصادی برزیل نظیر بازار بزرگ داخلی، زیربنای صنعتی نسبتاً پیشرفته، منابع طبیعی سرشار و نیروی کار آموزش‌دیده، در مقایسه با دیگر جایگزین‌های سرمایه‌گذاری، برای سال‌های متمادی با وجود سیاست‌های محدودکننده موفق به جذب میزان قابل توجهی از سرمایه‌گذاری خارجی شد. هم‌زمان با گسترش اقتصاد برزیل، سود سرشاری نصیب سرمایه‌گذاران خارجی شد اما زمانی که آشفستگی در اقتصاد بروز کرد سرمایه‌گذاری خارجی نیز در برزیل رو به کاهش گذاشت.

در پاسخ به شرایط دشوار اقتصادی و موج آزادسازی اقتصادی مبتنی بر بازار که کشورهای در حال توسعه را درمی‌نوردید، دولت فرناندو کولار (Fernando Collor)، که در سال ۱۹۹۵ بر مسند ریاست جمهوری برزیل تکیه زد، تلاش خود را برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از طریق بازکردن درهای اقتصاد برزیل و مجبور کردن شرکت‌های داخلی به رویارویی با رقبای بین‌المللی آغاز کرد. در نمونه پراهمیتی که از تغییر نگرش به سرمایه‌گذاری خارجی (که پیشتر توضیح داده شد)؛ محدودیت‌ها بر سرمایه‌گذاری خارجی در صنایع کامپیوتر و مخابرات برداشته شد، تعرفه‌های واردات کاهش یافت و سایر اجازه‌نامه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای نیز کاهش پیدا کرد یا برداشته شد، از همه مهمتر ممنوعیت‌ها ملغی و قیمت‌های بخش خصوصی آزاد اعلام شد. در سال ۱۹۹۱ قانون اصلاح معیارهای مالیاتی در کنگره برزیل با هدف افزایش جریان سرمایه و تسهیل در انتقال فناوری به تصویب رسید. برای کاهش نقش دولت در اقتصاد نیز برنامه خصوصی سازی در سال ۱۹۹۱ در دستور کار قرار گرفت.

از آغاز آزادسازی اقتصادی مبتنی بر اقتصاد بازار آزاد در اوایل دهه ۹۰، برزیل رشدی مستمر را در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تجربه کرده است. این میزان از سرمایه‌گذاری که سال ۱۹۹۳ از ۸۷۷ میلیون دلار فراتر نرفت، در سال ۱۹۹۵ به ۳٫۳ میلیارد دلار رسید و در سال ۱۹۹۸ از ۳۱ میلیارد دلار نیز فراتر رفت. در سال ۲۰۰۱ به دلیل کاهش رشد اقتصاد جهان که تاثیرات گسترده‌ای بر جریان

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی گذاشت برزیل موفق نشد بیش از ۲۲ میلیارد دلار سرمایه مستقیم خارجی جذب کند، که البته با توجه به شرایط آن دوره رقم خیره‌کننده‌ای بود چرا که برزیل به تنهایی ۵۵ درصد از سرمایه مستقیم خارجی جابجا شده در آمریکای لاتین را به خود اختصاص داده بود. در سال‌های پس از آن نیز اگرچه ورودی سرمایه مستقیم خارجی کاهش پیدا کرد اما برزیل همچنان عنوان دومین جذب‌کننده سرمایه مستقیم خارجی را در میان کشورهای در حال توسعه حفظ کرد.

سیاست‌های موفق دولت برزیل در اواسط و اواخر دهه ۹۰ دلیل اصلی چنین رشد چشمگیری در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بود. در گذشته موانع بسیاری وجود داشت که تعیین می‌کرد سرمایه‌گذاران باید سرمایه‌شان را چگونه و به کجا هدایت کنند، به عنوان مثال مالکیت زمین در برخی مناطق برای خارجی‌ان ممنوع بود و یا سرمایه‌گذاران خارجی از مشارکت در خدمات عمومی منع شده بودند و در بسیاری از صنایع شرایط منصفانه تجارت برقرار نبود و وابستگی‌های درداخل کشور نیاز داشت. این سیاست‌های تبعض‌آمیز سبب شد تلاش‌های دولت برای افزایش سرمایه‌گذاری خارجی در اوایل دهه ۹۰ با شکست مواجه شود. اگرچه سیاست‌های اتخاذ شده برای کاهش بوروکراسی در ادارات، تعرفه‌ها و موانع غیرتجاری نیز بی‌اهمیت نبود. در واقع می‌توان گفت تنها ۵ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌ها در برزیل توسط سرمایه‌گذاران خارجی انجام می‌شد. برای حل این مشکل، دولت فرناندو کاردوسو (Fernando Cardoso) چندین متمم برای قانون اساسی و تغییراتی در قوانین موضوعه پیشنهاد کرد که با هدف سرعت بخشیدن به فرآیند خصوصی‌سازی و حذف موانع مشارکت سرمایه‌گذاران خارجی در اقتصاد برزیل طراحی شده بود. حکومت با تصویب قوانینی که رفتار منصفانه با کمپانی‌هایی که همه یا بخشی از آن متعلق به خارجی‌هاست را در ابعاد ملی تضمین می‌کرد گامی دیگر به سوی جذب بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی برداشت. در فاصله میان سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۲ سرمایه خارجی ۵۰ درصد سرمایه‌ای را که برای پیش‌برد روند خصوصی‌سازی نیاز بود را تامین کرد که نشان‌دهنده تغییر چشمگیری از میزان ۵ درصد اوایل و اواسط دهه ۹۰ بود.

در طی سال‌های دهه ۹۰ توجه سرمایه‌گذاران از بخش‌های صنعتی و تولیدی اقتصاد به سوی بخش‌های خدماتی معطوف شد. همان‌طور که صنعت کامپیوتر در برزیل منفعت زیادی از آزادسازی بازار در اوایل دهه ۹۰ کسب کرد و صنعت IT به سرعت توسعه یافت. صنعت مخابرات نیز در این کشور رشد عظیمی را در اواسط و اواخر دهه ۹۰ پس از خصوصی‌شدن و باز شدن درهای آن رو به سرمایه‌گذاران خارجی تجربه کرد. ارتقاء کیفیت خدمات، توانایی برای پاسخ به نیاز بازار و آمادگی

بیشتر در راستای مهیا کردن فناوری جدیدتر برای مصرف‌کنندگان نتایج تلاش‌ها در زمینه خصوصی سازی بود.

امروز برزیل بازاری بسیار جذاب برای سرمایه‌گذاران خارجی است اما رقبای زیادی نیز دارد. با توجه به رشد آرام اقتصاد جهانی و کاهش جریان سرمایه‌گذاری در سراسر جهان، رقابت برای جذب سرمایه خارجی میان کشورهای در حال توسعه به رقابتی جدی بدل شده است. به زبان ساده، داشتن بازار بزرگ و ظرفیت‌های زیاد بالقوه کافی نیست. اگرچه برزیل در طی دهه گذشته وضعیتی مناسب برای سرمایه‌گذاری به وجود آورده است، اکنون باید به فکر بهینه ساختن وضع موجود باشد. یکی از موضوعاتی که باید در دستور کار قرار گیرد کاهش بوروکراسی و کاغذبازی در ادارات است. همین‌طور نیاز به افزایش شفافیت در فرایند تصمیم‌گیری در کنار اصلاح نظام قضایی، که نقش بزرگی در پای بندی به قراردادهای و تعهدات دارد، احساس می‌شود. اما از همه مهمتر اصلاحات در ساختار مالیاتی برزیل است، سرمایه‌گذاران خارجی با بیش از ۵۰ نوع و نرخ مختلف مالیات مواجه‌اند که باید به دولت‌های محلی و فدرال پردازند. رقابت‌پذیری به عنوان روندی جدید رو به ظاهر شدن است و برزیل باید پیوسته در اندیشه بهبود نهادهایش و شرایط مناسب سرمایه‌گذاری باشد.

کشورهایی که بازاری بزرگ، منابع طبیعی و سایر مزیت‌های برزیل را ندارند اگر قصد جذب سرمایه خارجی را دارند باید به دنبال ساختار اقتصاد کلان مناسب و سیاست‌گذاری در راستای دوازده معیار اشاره شده باشند، چرا که بیشتر آنها نمی‌توانند به اندازه برزیل پاسخ‌گوی سرمایه‌گذاران باشند. سرمایه‌گذاران به دنبال پی بردن به تعادل میان سود و هزینه هستند، چرا که می‌دانند هیچ کشوری به‌ویژه کشور در حال توسعه، توانایی ارائه مزیت‌های بی‌شمار در غالب حداقل هزینه‌ها را ندارد. برای کشورهایی که مایل به جذب سرمایه‌گذاری خارجی هستند راه‌کار این است که از طریق ابزارهای قانونی و سیاست‌گذاری که در اختیاردارند به حداکثرسازی مزیت‌های قابل ارائه پردازند؛ کشورها قابل به تغییر موقعیت جغرافیایی یا ظرفیت منابع طبیعی خود نیستند اما قادر به تغییر سیاست‌های خود هستند.

کشورهایی که ترکیبی موثر از سیاست‌ها و مشوق‌ها را (باز هم در چارچوب دوازده معیار) روی میز می‌گذارند، می‌توانند انتظار سرمایه‌گذاری خارجی را نیز داشته باشند. افزایش سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهایی که بازاری بزرگ ندارند و از منابع طبیعی سرشار نیز بهره نمی‌برند کشورهایی چون کاستاریکا، شیلی، سنگاپور، هنگ‌کنگ و مالزی گواه این مدعا است. رقابت جهانی بر سر جذب سرمایه

خارجی نقش تعیین‌کننده‌ای در تشویق دولت برزیل برای ایجاد فضایی بهتر برای سرمایه‌گذاری خصوصی داشت و کشورهای دیگر را نیز مجبور به قدم گذاشتن در این راه می‌کند.

مشوق‌ها و رژیم‌های سرمایه‌گذاری

بسیاری از کشورهای در حال توسعه برای افزایش جاذبه‌های مورد نظر سرمایه‌گذاران نسبت به رقبا از برنامه‌های تشویقی خاصی به عنوان راه‌کار جذب سرمایه استفاده می‌کنند. این راه‌کارها شامل معافیت‌ها و تخفیف‌هایی بر مالیات و عوارض است که به هزینه‌های پایین‌تر و عمل‌کرد بهتر کمپانی‌های خارجی منجر می‌شود. اگرچه این راه‌کارها می‌تواند شکل‌های گوناگونی به خود بگیرد، آنها را می‌توان زیر دو سرفصل عمده طبقه‌بندی کرد.

ورود مشروط به صدور یا صادرات مجدد

در این راه‌کار، سرمایه‌گذاران خارجی در کشور میزبان کارخانه‌های مونتاژ می‌سازند، قطعات و مواد اولیه را وارد می‌کنند، در کشور میزبان مونتاژ می‌کنند و محصول نهایی را صادر می‌کنند. معمولاً این گونه شرکت‌ها از پرداخت مالیات و عوارض معاف‌اند. برای اطمینان از روند خروج مجدد محصول نهایی از کشور، شرکت‌ها باید وثیقه‌ای در اختیار کمرگ کشور میزبان قرار دهند که با صدور کالای نهایی از کشور، بازپرداخت می‌شود و از این طریق کارخانه‌های تولیدکننده محصولات مشابه در داخل، محافظت می‌شود.

کشور مکزیک موفقیت بزرگی را در صنایع " ورود مشروط به صدور" یا " ورود، تولید، صدور" خود به دست آورد. این راه‌کار در ابتدا با این هدف طراحی شده بود که با مرتبط کردن کارخانه‌های مکزیک با کارخانه‌های مشابه در ایالات متحده به توسعه صنایع مکزیک رونق بخشد. این صنایع به "ماکویلا دورا" (maquiladora) مشهوراند، این لغت برای توصیف صنایعی که با واردات موقت در مکزیک فعالیت می‌کنند استفاده می‌شود و ریشه آن از واژه اسپانیولی ماکویلا به مفهوم دست‌مزد آسیابان برای فرآوری گندم است؛ ماکویلا دوراها یا حق‌العمل‌کاری‌ها با سرمایه داخلی، خارجی یا ترکیبی از این دو قابل تاسیس بود، اما به عنوان شرکت مکزیک ثبت می‌شدند. این صنایع مجاز به واردات مواد خام، ماشین‌آلات و تجهیزات، لوازم یدکی، مواد بسته‌بندی و لوازم جانبی مورد نیاز برای تولیدات انبوه خود بدون پرداخت عوارض گمرک بودند. این مواد وارداتی یا باید مونتاژ می‌شدند و یا این‌که ظرف شش ماه به محصول نهایی تبدیل و صادر می‌شدند.

شرکت‌هایی که شرایط مورد نیاز را داشتند حق فروش ۲۰ درصد از کل تولیدشان را در بازار مکزیک داشتند. این شرایط تصریح می‌کرد، نباید محصول مشابهی توسط تولیدکننده مکزیک تولید شود و این که این محصول جایگزین محصول مهم دیگری می‌شود.

چندین عامل در موفقیت صنایع حق‌العمل‌کاری سهمیه‌بده است، اول توانایی کمپانی‌های امریکایی در تغییر مکان فرصت‌های شغلی به مکزیک با دست‌مزد پایین است که کاهش هزینه‌ها در دو جنبه هزینه‌های نیروی کار و هزینه‌های حمل و نقل را به سبب نزدیکی از نظر جغرافیایی به آمریکا داشت. سرمایه‌گذاران خارجی از دیگر مناطق دنیا، به ویژه آسیا، به دلیل نزدیکی مکزیک به بازار آمریکا جذب این کشور شدند. امکانات زیربنایی و خدمات حمایتی نیز از وضع مطلوبی برخوردار بود، برای مثال شرکت‌های مکزیک‌ای طرح "سرپناه-کارخانه" را ارائه کردند که از طریق آن سرمایه‌گذاران خارجی امکان واگذاری عملیات آغاز و مدیریت به روز صنایع حق‌العمل‌کاری خود را به شرکت‌های مکزیک‌ای داشتند. همه‌گونه خدمتی از جمله مکان‌یابی، ساخت، استخدام، آموزش نیروها، تهیه مواد اولیه و کنترل کیفیت توسط این شرکت‌ها ارائه می‌شد. این شرکت‌ها مبلغ معینی به ازای هر ساعت، ساعت-نفر کار انجام شده دریافت می‌کردند که ریسک سرمایه‌گذاران را نیز کاهش می‌داد. کمپانی‌های خارجی گزینه خرید کارخانه‌های حق‌العمل‌کاری را که معمولاً پس از تاسیس انجام می‌شد را نیز در اختیار داشتند. این گزینه ورود کمپانی‌های خارجی را به خصوص برای کمپانی‌های کوچک و یا متوسط که از تجربه کافی و دانش سرمایه‌گذاری خارجی بهره‌مند نبودند را به بازار تسهیل می‌کرد.

مکزیک از تحرک اقتصادی به وجود آمده از طریق صنایع حق‌العمل‌کاری، بهره‌فرآوانی برد. در فاصله زمانی میان سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۹ تعداد کارگران مشغول در صنایع حق‌العمل‌کاری از ۱۱۹ هزار و ۵۰۰ نفر به نزدیک ۴۳۰ هزار نفر افزایش یافت و تعداد مجتمع‌های مشابه نیز از مرز دو و نیم برابر فراتر رفت و از ۶۲۰ مجتمع به ۱۶۵۵ مجتمع رسید، در حالی که درآمد خالص حاصل از مبادلات خارجی نیز از رقم ۷۷۰ میلیون دلار به بیش از ۳ میلیارد دلار افزایش یافت. فعال‌ترین بخش صنایع حق‌العمل‌کاری در مکزیک صنایع الکترونیک، تولید وسایل برقی و لوازم جانبی، تجهیزات حمل و نقل به ویژه خودرو، ماشین‌آلات الکتریکی و الکترونیکی و نساجی و پارچه بود.

در آستانه سال ۲۰۰۰ صنایع حق‌العمل‌کاری بیش از یک میلیون نفر را به خدمت گرفته بودند و تعداد مجتمع‌های حق‌العمل‌کاری اندکی کمتر از ۴ هزار مجتمع بود که رشد چشم‌گیری نسبت به سال ۱۹۹۵ یعنی ۵۰۰ هزار نفر و ۲ هزار و ۱۰۰ مجتمع نشان می‌داد.

با گذشت چند سال صنایع حق‌العمل‌کاری از هدف اصلی خود به عنوان راه‌کاری کوچک برای ورود مشروط ارتقا پیدا کردند و مجتمع‌های حق‌العمل‌کاری به یکی از بزرگترین بخش‌های صادرات مکزیکی بدل شدند. مهم تر آن‌که پس از برداشته شدن محدودیت‌ها برای فروش محصولات در بازار داخل در سال ۲۰۰۱، محصولات این صنایع بخش بزرگی از بازار داخلی مکزیکی را نیز فرا گرفت. این مجتمع‌های حق‌العمل‌کاری برای یک میلیون مکزیکی شغل تولید کردند که بهبود استانداردهای زندگی در این کشور را به همراه داشت و به توسعه سایر فعالیت‌های اقتصادی در منطقه عملیاتی آنها انجامید. عضویت مکزیکی در پیمان نفتا که بازار آمریکا را به آسانی در دسترس سرمایه‌گذاران قرار می‌داد نیز به رشد مجتمع‌های حق‌العمل‌کاری در مکزیکی کمک شایانی کرد؛ اما به سبب کاهش رشد اقتصاد جهانی، قوانین سخت‌گیرانه کار و مالیات‌های پیچیده و سنگین این راه‌کار در سال‌های اخیر با مشکلات عدیده‌ای مواجه شد و صدها کارخانه طعم تعطیلی را چشیدند. اما دولت این کشور با پی بردن به اهمیت صنایع حق‌العمل‌کاری در قدرت اقتصادی به از میان برداشتن مشکلات و نیز گسترش آن به مناطق جدید کشور متعهد شده است.

مناطق آزاد تجاری

راه‌کار مناطق آزاد تجاری (FTZ) یا مناطق تسهیل صادرات، بسیاری از معافیت‌ها در مالیات، عوارض واردات و صادرات را که در راه‌کار " ورود مشروط به صدور" وجود دارد را دربر می‌گیرد اما این امتیازات فقط برای شرکت‌هایی وجود دارد که در مناطق ویژه‌ای از نظر جغرافیایی دست به تاسیس مجتمع‌های تولیدی می‌زنند. در برخی موارد سراسر یک کشور منطقه آزاد اعلام می‌شود. سرمایه‌گذاران خارجی اغلب مناطق آزاد تجاری را به عنوان سکویی برای دسترسی به بازار کشورهای دیگر استفاده می‌کنند. سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد تجاری در درجه اول تحت تاثیر عوامل مرتبط با صادراتی است که در زیر می‌آید:

موقعیت جغرافیایی: این مورد به نزدیکی به بازارهای عمده در کشور میزبان و یا خارج از آن مربوط می‌شود.

دسترسی به بازار: کشورهای عمده واردکننده، برای کالای معینی سقف واردات یا محدودیت‌هایی بر صادرات از کشورهای تامین‌کننده قرار می‌دهند تا رقبای داخلی را تقویت کنند. اغلب سرمایه‌گذاران در کشورهایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که از طرف سایر کشورها محدودیت‌هایی بر صادرات آنها اعمال نشده باشد. به عنوان مثال تولیدکننده کره‌ای، تی شرت در جمهوری دومینکن اگر سقف واردات به

آمریکا از جمهوری دومینکن تکمیل شده باشد یا در حال تکمیل باشد، احتمالاً به دنبال تاسیس مجتمع تولیدی در سایر کشورهای حوزه کارائیب نظیر جامایکا است.

تحرك کالا: مناطق آزاد تجاری معمولاً در نزدیکی فرودگاه‌ها، بندرها، یا سایر پایانه‌های حمل و نقل واقع شده است تا عملیات واردات مواد خام یا کالای اولیه و نیز صدور کالای نهایی را تسریع کند. این استراتژی از نظر مکان‌یابی هزینه حمل و نقل و زمان تحویل کالا را کاهش می‌دهد. کشورها همچنین ممکن است در مناطق آزاد تجاری امکانات خاص کمرگی در راستای تسریع و تسهیل مراحل واردات و صادرات در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهند.

امکانات زیربنایی: مناطق آزاد تجاری به شرطی موفق‌اند که امکانات زیر بنایی قابل اطمینانی را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهند، امکاناتی نظیر مخابرات در ابعاد داخلی و بین‌المللی، برق و حمل‌ونقل. یافتن امکانات زیربنایی قابل اطمینان در کشورهای در حال توسعه کار دشواری برای سرمایه‌گذاران است بنابراین مناطقی که به این نیاز سرمایه‌گذاران پاسخ داده‌اند به شدت مورد پسند سرمایه‌گذارانند و مناطقی که توانایی تامین چنین امکاناتی را نداشته‌اند از جذب سرمایه محروم می‌مانند.

رویکرد مناطق آزاد تجاری در بسیاری از کشورها با موفقیت به کار گرفته شده است. در طول دهه ۹۰ جمهوری دومینکن در حوزه کارائیب به صادرکننده بزرگ منسوجات، کفش، وسایل الکترونیکی، محصولات چرمی و سایر کالاها به ایالات متحده تبدیل شد، این کشور از طریق طرح یکپارچه‌سازی اقتصاد کارائیب Caribbean Basin Initiative بدون سد تعرفه گمرکی به بازار آمریکا دسترسی پیدا کرد. در آمریکای مرکزی، کاستاریکا تجربه بسیار موفقی از مناطق آزاد تجاری داشته است و علاوه بر آن کشورهای السالوادور، گواتمالا و هندوراس نیز هرکدام تجربه مناطق آزاد تجاری را داشته‌اند.

مناطق ویژه اقتصادی در جنوب چین مانند منطقه شنزن Shenzhen موفق به جذب سرمایه خارجی قابل توجهی شدند، بخش عمده این سرمایه از همسایگی چین یعنی هنگ‌کنگ آمده بود. این مناطق که مالکیت خصوصی کارخانه‌های مونتاژ در آن مجاز بود با اقبال سرمایه‌گذاران مواجه شدند. کشورهای دیگر آسیایی نظیر سریلانکا، مالزی و تایوان نیز از طریق مناطق آزاد تجاری در جذب سرمایه خارجی موفق بودند.

اردن نیز تجربه خوبی در زمینه مناطق آزاد تجاری دارد که با هدف رونق و گسترش صنایع صادرات‌محور تشکیل شده بود. این مناطق مشوق‌های متنوعی را ارائه می‌کنند، مشوق‌هایی چون معافیت موقت در پرداخت مالیات بر درآمد و خدمات اجتماعی، معافیت از عوارض گمرکی کالاهای خاص، معافیت از اخذ مجوز و سایر هزینه‌های مربوط به ساخت پروژه‌های مختلف در این مناطق،

گردش آزاد نقدینگی در مناطق آزاد تجاری از آن جمله است درعین حال شرایطی نیز برای دریافت مجوز فعالیت تجاری برای شرکت‌ها تعریف شده است، شرایطی نظیر این که شرکت‌ها باید تکنولوژی جدیدی را معرفی کنند تا با عملیات آنها در منطقه بنیه آموزشی و مهارت‌های نیروی کار تقویت شود، و نیز باید محصولاتی با محوریت بازار داخل تولید کنند تا از وابستگی اردن به واردات کاسته شود. امروز بیش از ۲۰ کارخانه و بیش از ۶۵۰ شرکت تجاری فعال در این مناطق در اردن وجود دارد. اردن با کمک هیات سرمایه‌گذاری اش همچنین مناطق مساعد صنعتی QIZ تاسیس کرده است که دسترسی بدون عوارض گمرکی به بازار ایالات متحده را فراهم کرده است. در حال حاضر ۵ منطقه مساعد صنعتی در اردن وجود دارد که ۳۰ شرکت مستقر در آن برای ۳۳ هزار اردنی کار ایجاد کرده است. با توجه به موفقیت این ۵ منطقه که در حال حاضر در حال بهره‌برداری اند، ۴ منطقه جدید نیز در آینده نزدیک به بهره‌برداری می‌رسد. این مناطق به اردن این امکان را داده است که تغییر صادرات خود را از محصولات اولیه کشاورزی و مواد خام به محصولات تولیدی و رقابتی تر فراهم کند.

زمانی که مفهوم مناطق آزاد تجاری برای اولین بار به وجود آمد. بسیاری از کشورها به اشتباه تصور کردند مناطق آزاد تجاری راهی برای توسعه مناطق محروم است و سرمایه‌گذاران خارجی جاده و برق را برای این مناطق تامین خواهند کرد، بر اساس این، مناطق دورافتاده و کم‌امکانات از نظر حمل‌ونقل و تاسیسات زیربنایی مناطق آزاد تجاری اعلام شدند. به عنوان نمونه ونزوئلا دست به تاسیس مناطق آزاد تجاری در استان دورافتاده فالکون Falcon، در شمال غرب این کشور، زد که موفقیت اندکی را تجربه کرد.

برخی مناطق خدمات دیگری نیز علاوه بر امکانات زیربنایی اولیه ارائه می‌کنند. در جمهوری دومینیک مناطق آزاد تجاری سن ایسیدرو San Isidro و ایتابو Itabo در استخدام و آموزش نیروی کار، امکان مراقبت از کودکان و سایر امکانات اجتماعی، مراکز درمانی و حمل و نقل کارگران به سرمایه‌گذاران یاری می‌دهند. این خدمات با هدف جذاب‌تر ساختن این مناطق برای نیروی کار انجام می‌شود و از آنجایی که تعداد زیاد مناطق آزاد تجاری و صنایع صادراتی توسعه‌یافته امکان تحرک بیشتر نیروی کار را فراهم می‌کند و تحرک نیروی کار به بهره‌وری در تولید لطمه می‌زند، سرمایه‌گذاران از مشخصاتی که در راستای کاهش تحرک نیروی کار طراحی شده اند استقبال می‌کنند.

روش‌ها: بررسی مورد کاستاریکا

برخی کشورها با هدف حداکثرسازی جذابیت برای سرمایه‌گذاران خارجی، گزینه‌های زیادی را پیش روی سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند تا آنها گزینه‌ای که بیشتر با نیازهایشان هم‌خوانی دارد را برگزینند. در

اوایل دهه ۹۰ کاستاریکا به توسعه سه برنامه مکمل تشویقی برای صادرات دست زد که انعطاف بیشتری را در انتخاب برنامه مناسب‌تر برای سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی تامین می‌کرد. برنامه قرارداد صادرات، دسترسی نامحدودی به بازار داخلی و نیز تخفیف‌های مالیاتی که متناسب با ارزش صادرات تنظیم می‌شد به شکل اعتبار در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌داد، این اعتبار قابل فروش به دیگر شرکت‌ها نیز بود. معافیت بر واردات فروش و تولید در داخل و مالیات بر سود برابر با کسری از تولید شرکت بود که صادر شده بود، و این به شرکت‌ها در سازمان‌دهی فعالیت‌هایشان انعطاف می‌داد. برای استفاده از حقوق قرارداد صادرات، ۳۵ درصد از ارزش تولیدات شرکت باید در کاستاریکا افزوده می‌شد و صادرات شرکت‌ها باید غیر از کالاهای سنتی به مقصدی خارج از امریکای مرکزی انجام می‌شد.

شرکت‌هایی که با ارزش افزوده کمتری در کاستاریکا فعالیت می‌کردند معمولاً با مجوزهای موقت ادامه کار می‌دادند. با این گزینه اجازه استفاده از اعتبار تخفیف مالیاتی و فروش کالا در بازار داخلی برداشته می‌شد اما معافیت‌های صد در صد مالیاتی برقرار بود.

کاستاریکا همچنین برنامه دیگری برای مناطق آزاد تجاری ارائه کرد، که دو برنامه دیگر را کامل می‌کرد. با هدف جذب بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی در مناطق آزاد تجاری مدیریت تبادلات خارجی شرکت‌ها مستقل از بانک مرکزی اعلام شد، در حالی که در دو برنامه دیگر شرکت‌ها باید از طریق بانک مرکزی اقدام می‌کردند. مناطق آزاد تجاری امکانات گمرکی در محل ایجاد کردند در حالی که شرکت‌ها با قرارداد صادرات و مجوزهای موقت باید از طریق اداره گمرک مرکزی اقدام می‌کردند. شرکت‌های مستقر در مناطق آزاد تجاری اجازه داشتند تا ۴۰ درصد از تولیدات خود را در بازار داخلی بفروشند که البته نیازمند اجازه قبلی از دولت بود.

کاستاریکا امکان به کارگیری نیروی کار نسبتاً ماهر و آموزش‌دیده و درعین حال ارزان را به سرمایه‌گذاران می‌دهد. این کشور به ثبات اقتصادی و سیاسی قابل قبولی دست یافته است و سیاست‌های دولت بر محوریت جذب سرمایه‌گذاری خارجی استوار شده است. سرمایه‌گذاران در کاستاریکا همچنین از طریق CBI به بازار امریکا و از طریق GSP به بازار اتحادیه اروپا دست پیدا کرده‌اند.

راه‌کار به خدمت گرفته شده در کاستاریکا هم در تشویق سرمایه‌گذاری خارجی و هم در افزایش صادرات موفق بوده است. مجموع ارزش صادرات کالاهای غیرسنتی از ۳۱۵ هزار دلار امریکا در سال ۱۹۸۳ به ۵۱۳ هزار دلار در سال ۱۹۸۸ افزایش یافت. علاوه بر آن این کشور موفق به توسعه صنایع

حق‌العمل‌کاری نیز شده است که آن نیز رشد قابل توجهی را شاهد بوده است، سطح اشتغال در این صنایع از ۲۷ هزار شغل در سال ۱۹۸۶ به حدود ۸۲ هزار شغل در سال ۱۹۹۲ افزایش یافت. ارزش صادرات ظرف مدت سه سال از ۱۹۸۶ تا ۱۹۸۹ نیز تقریباً دو برابر شد، در همین حال مجموع سرمایه‌گذاری خارجی در صنایع حق‌العمل‌کاری در اواخر سال ۱۹۹۱ حدود ۲۵۰ میلیون دلار بود. در سال ۱۹۹۶ کاستاریکا همه برنامه‌های تشویقی سرمایه‌گذاری را متوقف کرد و تنها از مسیر مناطق آزاد تجاری به جذب سرمایه‌گذاری پرداخت. هدف این بود که به جذب سرمایه‌گذاری در صنایعی که نیازمند سطح بالای فناوری است پردازد تا زمینه‌های ارتقا سطح مهارت و آموزش نیروی کار در این کشور را فراهم کند. اکنون ۹ منطقه آزاد صنعتی ایجاد شده است و تولید محصولات مصرفی الکترونیکی، لباس و اسباب‌بازی صنایع عمده موجود را تشکیل می‌دهد. در آستانه سال ۲۰۰۳ صادرات صنایع حق‌العمل‌کاری در مناطق آزاد تجاری به ۲,۶ میلیارد دلار رسید و تا آخر سال ۲۰۰۳ به ۳,۳ میلیارد دلار افزایش یافت. سطح سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از ۳۳۶ میلیون دلار در سال ۱۹۹۳ به نزدیک دو برابر یعنی حدود ۶۲۰ میلیون دلار در سال ۱۹۹۹ رسید. در سال ۲۰۰۱ حجم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به ۱,۶ میلیارد دلار رسید و انتظار می‌رود همچنان به رشد خود ادامه دهد.

وضعیت سرمایه‌گذاری در جهان عرب، چالش‌های پیش‌رو

در طی بیست سال گذشته، تولید ناخالص داخلی، GDP، در کشورهای عرب به طور متوسط در هر سال ۳,۳ درصد رشد کرده است که از متوسط جهانی در طی این دوره زمانی بیشتر بوده است. اما همچنان مجموع تولید ناخالص داخلی کشورهای عرب کمتر از ۷۰۰ میلیارد دلار است. در حالی که برخی کشورها عمل‌کرد بهتری نسبت به سایرین داشته‌اند، سطح پایین توسعه اقتصادی همچنان در منطقه به چشم می‌آید. اقتصاد کشورهای مصر، سوریه، عمان و تونس رشد منفی در میزان بهره‌وری اقتصادی را تجربه کرده‌اند و این به این مفهوم است که اقتصاد این کشورها بازده کمتری نسبت به قبل داشته است. جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال توسعه در سال ۲۰۰۰ از ۲۴۰ میلیارد دلار فراتر رفت اما سهم کشورهای عرب از این حجم سرمایه‌گذاری کمتر از ۲ درصد بود. ملت‌های عرب نماینده بازار بزرگ ۳۰۰ میلیون نفری‌اند، اما همچنان با مشکلاتی در افزایش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی مواجه‌اند. سؤال این است: «چرا سرمایه‌گذاران خارجی به این منطقه روی خوش نشان نمی‌دهند؟»

فرصت‌های زیادی در آن منطقه وجود دارد، سرمایه‌نیروی انسانی و منابع طبیعی هر دو در منطقه موجود است. اما در مسیر ثبات بیشتر سیاسی و اقتصاد کلان، توسعه به صورت نهادینه و حاکمیت مطلوب که همگی معرف شرایط مناسب برای سرمایه‌گذاری است، کارهای زیادی باید انجام شود.

سرمایه‌گذاران معمولاً به مشکلات قانونی در نظام‌های منطقه اشاره می‌کنند، قوانینی که عموماً تلفیقی از قوانین اروپایی و شرع اسلامی است. بااینکه نظام قانونی، پیشرفت‌های قابل توجهی را ظرف چند دهه گذشته از سر گذرانده است، اما مسیری طولانی از کارهای انجام نشده در پیش است. مقررات پیچیده و دشوار است و حکومت‌ها معمولاً مقررات بیش از اندازه‌ای را برای فعالیت‌های اقتصادی تعریف کرده‌اند. کیفیت آموزش حقوق قانونی و قضایی پایین و دسترسی به اطلاعات مورد نیاز دشوار است. دادگاه‌ها در صدور رای، کند عمل می‌کنند و سازوکارهای ضمانت اجرای تعهدات بسیار توسعه‌نیافته است. حکومت‌های منطقه باید توجه بیشتری به مقوله‌های مربوط به زنان، حقوق زنان، حفاظت از دارایی‌های معنوی و پابندی به قراردادهای انجام دهند. حکومت قانون، نظام قضایی شفاف و سازوکارهای مناسب برای اجرای تعهدات می‌تواند مشکلات سرمایه‌گذاران یعنی ریسک و غیر قابل پیش‌بینی بودن شرایط را کم‌رنگ کند که به توسعه بخش خصوصی و توسعه بازار سرمایه می‌انجامد.

بازارهای کشورهای عرب همچنان تحت سلطه شرکت‌های دولتی بزرگ و ناکارآمد است که مانع انجام فعالیت‌های اقتصادی موثر در منطقه هستند. هزینه‌های بالای ورود به بازار، موانع اداری، خطوط قرمز، فساد، امکانات زیربنایی نامناسب و نیز امکانات و نظام مالی توسعه نیافته، فعالیت‌های اقتصادی موفق در منطقه را با دشواری زیادی روبرو کرده است. خصوصی سازی یکی از راه‌کارهایی است که به تشویق سرمایه‌گذاری در منطقه کمک شایانی می‌کند. اگرچه بسیاری از حکومت‌ها به اهمیت کاهش نقش حکومت و افزایش حضور بخش خصوصی در اقتصاد پی برده‌اند، برنامه‌های خصوصی سازی، کارآمدی لازم را نداشته‌اند، دلایلی چون عدم تمایل حکومت‌ها به از دست دادن کنترل شرکت‌های دولتی، فقدان نهادهای مناسب، حاکمیت ضعیف و در نتیجه عدم اعتماد سرمایه‌گذاران به حکومت‌ها را می‌توان از عمده دلایل آن دانست.

طی چند دهه گذشته، جهان عرب موفق به افزایش حضور در اقتصاد جهانی نشده است، شاید راه حل یک بازار عربی یکپارچه باشد. سیاست‌های باز تجاری، جریان آزاد سرمایه، امکانات زیربنایی توسعه یافته و درهای باز در برابر اقتصاد جهانی زمینه جذب سرمایه را فراهم می‌کند. از طریق تاسیس و توسعه بازار مشترک میان کشورهای عرب، تجارت و سرمایه‌گذاری در جهان عرب، و با کاهش تعرفه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای در راه تجارت، کشورها موفق به بهبود سازوکارهای حاکمیتی، ساختارهای

نهادینه شده می شوند که جذب بیشتر جریان سرمایه بین‌المللی را موجب می شود. تلاش‌هایی برای بنیان‌گذاری چنین طرح‌هایی در تجارت منطقه‌ای صورت گرفته است اما در بخش‌هایی که به عدم تمایل حکومت برای کناره‌گیری از کنترل اقتصاد و اعطای اختیار بیشتر به بخش خصوصی مربوط می شود نمره خوبی نگرفته اند.

کشورهای نفت‌خیز باید به دنبال گسترش و جذب سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی باشند چراکه جریان سرمایه‌گذاری در منطقه عمدتاً به سوی صنایع مربوط به نفت هدایت شده است. اما همان‌گونه که جهان به سوی منابع جایگزین انرژی حرکت می کند، صنایع دانش‌محور که با تکنولوژی پیشرفته فعالیت می کنند سرمایه‌گذاری بیشتری را جذب می کنند و جریان سرمایه در صنایع مربوط به نفت رو به کاهش می رود. توسعه سرمایه انسانی متخصص نیز اهمیت فراوانی دارد. بهبود تجارت و افزایش سرمایه‌گذاری پاسخ‌گوی مشکل مهم دیگری نیز در منطقه هست و آن نرخ بالای بیکاری است. در طول دهه گذشته متوسط نرخ بیکاری در منطقه به صورت مستمر افزایش پیدا کرده است و پیش‌بینی می شود در آینده نزدیک از نرخ ۱۵ درصد کنونی نیز فراتر رود.

بهبود وضعیت برای سرمایه‌گذاری و توسعه بخش خصوصی در راستای افزایش جریان سرمایه‌گذاری خصوصی عوامل اساسی افزایش رشد اقتصادی و کاهش فقر در منطقه است. حکومت‌های منطقه به نحو فزاینده‌ای از تبادل نظر با بخش خصوصی و جامعه بین‌المللی بر سر موضوعاتی چون توسعه به صورت نهادینه، تجارت و جهانی شدن حمایت می کنند. چالش‌های دنیای عرب در انجام کند اصلاحات پایه‌ای و عدم تمایل حکومت‌ها برای کاهش مقررات حاکم بر فعالیت‌های اقتصادی و نیز تصدی‌گری دولت نهفته است.

داستانی از موفقیت، تشویق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی صادرات-محور در ایرلند

ایرلند در دهه ۸۰ یکی از فقیرترین کشورهای اروپایی بود، اما همین کشور در دهه ۹۰ به یکی از ثروتمندترین ملل اروپا با نرخ بالای رشد اقتصادی بدل شد. ایرلند در دهه ۸۰ به سبب میزان بالای بیکاری (۱۸ درصد)، سوءمدیریت اعتبارات عمومی و سطح پایین زندگی معروف بود اما در دهه ۹۰ این کشور از جریان وسیع سرمایه‌گذاری، میزان پایین بیکاری و بازار قوی بهره می برد. ایرلند رشد تقریباً ۱۰ درصدی در تولید ناخالص داخلی را اواخر دهه ۹۰ میلادی شاهد بود و در سال ۲۰۰۲ وقتی که حتی قوی‌ترین اقتصادهای جهان با مشکل مواجه بودند، ایرلند رشدی ۵ درصدی در تولید

ناخالص ملی اش ثبت کرد. تنها در مدت یک دهه، این کشور توانست از یک جامعه کشاورزی به یکی از ثروتمندترین و توسعه یافته ترین (از لحاظ تکنولوژی پیشرفته) ملل اروپا تبدیل شود.

تلاش های صورت گرفته در زمینه جذب سرمایه گذاری و سیاست های دولت چنین حرکت بزرگی را سبب شد. این تلاش ها به تشویق سرمایه گذاران و اشتغال زایی در صنایع بامهارت بالا و تکنولوژی پیشرفته استوار بود. عضویت ایرلند در اتحادیه اروپا (دسترسی به بازار اروپا)، مالیات های پایین برای شرکت ها، نیروی کار تحصیل کرده و آموزش دیده در کنار کمک ها و سوبسید (یارانه) های دولت، دلایل اصلی حرکت سرمایه گذاران به سوی ایرلند بود. دولت ایرلند بر جذب سرمایه گذاری های صادرات محور تمرکز کرده بود که تهدیدی نیز برای تولیدات داخلی برای بازار داخلی اش نباشد.

یکی از عوامل تاثیرگذار بر جریان شدید سرمایه به سوی ایرلند مشوق های مالیاتی است که از طرف دولت عرضه می شود. نرخ مالیات شرکتی معادل ۱۰ درصد (در مقایسه با نرخ استاندارد مالیات یعنی بیش از ۳۰ درصد) به شرکت های تولیدی که در ارتباط با خدمات مالی بین المللی، فرآوری اطلاعات و تحقیق و توسعه بودند پیشنهاد شد. بر اساس تعهد این کشور به اتحادیه اروپا، نرخ مالیات برای شرکت های بازرگانی به ۱۲ درصد افزایش یافت که همچنان پایین تر از متوسط نرخ مالیات شرکتی در منطقه بود. دولت مشوق های مالیاتی برای سرمایه گذاری در ساخت ساختمان های تجاری در مناطق شهری نیز (تا ۱۰۰ درصد) ارائه کرد. وثیقه های دولت توسط کمپانی های بازرگانی با مالکیت خارجی و شرکت های فعال در منطقه آزاد صنعتی و فرودگاهی شانون اخذ می شد.

عنصر مهم دیگری که در تدوین راهبرد سرمایه گذاری ایرلند به کار گرفته شد، تسهیلات مالی نظیر کمک هزینه ها، تضمین ها، وام ها و سوبسیدها است که توسط اداره توسعه صنعتی IDA ارائه می شود، این اداره تنها در سال ۱۹۹۹ بالغ بر ۲۰۰ میلیون دلار برای تشویق سرمایه گذاری هزینه کرد. طرح های زیادی صلاحیت دریافت کمک های مالی و سوبسیدهای دولتی را دارند، طرح های با تکنولوژی نوین، صادرات محور، طرح هایی که برای سرویس دهی به صنعت و کالاهایی که برای بازار داخلی تولید می شوند و موضوعی از رقابت بین المللی اند از امتیاز دریافت این کمک ها بهره مند می شدند. تسهیلات اداره توسعه صنعتی کمک هزینه های نقدی براساس میزان دارایی های ثابت، کمک هزینه استخدامی برای شرکت های مولد کار، کمک هزینه آموزشی که بعضاً تا صد درصد هزینه ها را پوشش می داد، کمک هزینه برای مطالعات کاربردی، کمک هزینه هایی برای به کارگیری فناوری و نیز تحقیق و توسعه که ۵۰ درصد از هزینه های مستقیم را پوشش می داد در بر می گرفت.

منطقه آزاد صنعتی و فرودگاهی شانون بخش مهمی از تجربه موفق ایرلند برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است. شرکت توسعه شانون در سال ۱۹۵۹ تاسیس شد تا ظرفیت حمل‌ونقل باری و مسافری را افزایش دهد، فرصت‌های شغلی جدیدی ایجاد کند و ظرفیت‌های بالقوه جهانگردی در این کشور را بهبود بخشد. با گذشت زمان منطقه شانون به پایگاهی برای سرمایه‌گذاری صنعتی در ابعاد بین‌المللی و اولین منطقه صنعتی بدون عوارض، منطقه‌ای که کالا و خدمات بدون هیچ‌گونه عوارض و یا تعرفه‌ای وارد، فرآوری و صادر می‌شود، در جهان بدل شد. در حال حاضر این پارک صنعتی ۶۰۰ جریب تقریباً معادل ۲,۴ میلیون مترمربع وسعت دارد و ۱۲۰ شرکت مختلف را در خود جای داده است. صنایعی از قبیل ساختمان، الکترونیک، مخابرات، هواوفضا، نرم افزار و خدمات مالی، پشتیبانی و پخش از صنایع عمده مستقر در این منطقه است.

بخش عمده‌ای از نیروی کار ایرلند را جوانان انگلیسی زبان تشکیل می‌دهند که از تحصیلات مطلوبی نیز بهره می‌برند، همان‌گونه که گرت فیتزجرالد، نخست وزیر سابق ایرلند، می‌گوید وجود چنین نیروی کاری در این کشور یکی از عوامل موفقیت ایرلند در جذب سرمایه‌گذاری خارجی بوده است. در چند دهه اخیر سطح تحصیلات عالی در ایرلند به شش برابر بیشتر گسترش پیدا کرده است که در بیشتر مناطق به صورت رایگان قابل دسترسی است.

ایرلند پایین‌ترین نرخ دست‌مزد در مقایسه با کشورهای اروپایی و حتی آمریکا و ژاپن را دارد. از اواخر دهه ۸۰ میزان بیکاری در این کشور شدیداً رو به کاهش گذاشت و بهره‌وری نیروی کار نیز سالانه ۴ درصد رشد کرده است.

ایرلند به سبب ثبات سیاسی اش نیز مقصد جذابی برای سرمایه‌گذاران به شمار می‌آید، سیستم قضایی ایرلند براساس حقوق عرفی (Common-Law) از استقلال نظر برخوردار است و با شفافیت و به دور از رفتارهای تبعیض‌آمیز فعالیت می‌کند و برخوردی موثر در قبال حفاظت از دارایی‌های معنوی دارد. نظام اداری این کشور نیز توسعه‌یافته و کارآمد است، بسیاری مراحل اداری در ایرلند را معقول و شفاف ارزیابی می‌کنند. دولت و نظام قضایی ایرلند راه‌کارهای ضد فساد مناسبی را نیز به کار گرفته است.

ایرلند بدون تردید از دسترسی اش به بازار اتحادیه اروپا بهره برده است اما دلیل اصلی موفقیت این کشور برای جذب سرمایه‌گذار فراهم آوردن محیط اقتصادی منصفانه و باثبات به دور از تبعیض و فساد، به همراه نیروی کار جوان و تحصیل کرده است. این کشور نه تنها نهادها و سیاست‌های درستی

را به کار گرفته بلکه مشوق‌های مناسبی را نیز برای جذب سرمایه در اختیار سرمایه‌گذاران قرار داده است.

کامیابی اقتصادی از طریق سرمایه‌گذاری خارجی

سرمایه‌گذاری خارجی نقش بسیار پراهمیتی در توسعه صنعتی بسیاری از کشورها در سراسر جهان بازی کرده است، اگرچه نباید آن را مرهمی جادویی بر زخم‌های عمیقی چون فقر و عدم توسعه دانست. کشورهایی که خواهان جذب سرمایه‌گذاران خارجی هستند باید انتظار واقع‌بینانه‌ای از آنچه آنان می‌توانند برای کشورشان انجام دهند داشته باشند.

آنچه سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند به ارمغان آورند منفعت‌های عمده اقتصادی است که انتقال تکنولوژی، اشتغال‌زایی و توسعه صادرات را در بر می‌گیرد. جالب است کشورهایی که جذب سرمایه‌گذاری را در صنایع با تکنولوژی پایین نظیر نساجی و پارچه آغاز کرده‌اند، اکنون در صنایع با فناوری بالاتر به جذب سرمایه می‌پردازند.

این مسیر توسعه صنعتی از تکنولوژی سطح پایین به تکنولوژی سطح بالا مشابه تجربه‌ای است که در کشورهایی که امروز صادرکنندگان عمده جهان را تشکیل می‌دهند (از جمله کالاهای با تکنولوژی پیشرفته)، کشورهایی نظیر ژاپن، کره جنوبی و تایوان؛ اگرچه این کشورها تکیه چندانی بر سرمایه‌گذاری خارجی نداشته‌اند اما بسیاری از سیاست‌هایی که برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه موفق صادرات ضروری است در این کشورها اجرا شد، و این تجربه‌ای ارزشمند برای کشورهایی است که به دنبال جذب سرمایه‌گذاری خارجی‌اند. به زبان ساده‌تر این کشورها باید شرایطی را خلق و البته آن را حفظ کنند که راه سرمایه‌گذاری خصوصی، داخلی و خارجی، در آن هموار شده باشد. اگر شرایط مناسب باشد سرمایه‌گذاری خصوصی، اعم از داخلی و یا خارجی، صورت می‌پذیرد. اگرچه سرمایه‌گذاری داخلی در کشورهای در حال توسعه یک جنبه ضروری برای بهبود رشد اقتصادی و توسعه است، به تنهایی جواب‌گوی تامین مالی نیازهای مربوط به توسعه و رشد این کشورها نیست.

در اقتصاد جهانی امروز و فردا، سرمایه‌گذاری خارجی یک عامل تاثیرگذار و مهم خواهد بود. رقابتی تنگاتنگ بر سر بازارهای بزرگ در کشورهای صنعتی وجود دارد و در نتیجه کمپانی‌های فراملیتی پیوسته به دنبال توسعه بازارهای جدید برای عرضه محصولات و خدماتشان هستند. کشورهای در حال توسعه که سیاست‌های مناسبی را به خدمت می‌گیرند و به درستی نیز آن را مدیریت می‌کنند، شرایط را مهیا کرده‌اند و آماده‌اند تا از این روند بهره‌برداری و سرمایه‌گذاری خارجی را که آنان را در جاده به سوی کامیابی اقتصادی یاری خواهد کرد را جذب کنند.