

مبانی نظری سرمایه گذاری مستقیم خارجی

مالک ذوالقدر*

استادیار دانشگاه آزاد واحد زنجان

(تاریخ دریافت: ۱۳۸۳/۳/۱۳ - تاریخ تصویب: ۱۳۸۶/۱/۱۷)

چکیده:

دستیابی به هدف رشد و توسعه اقتصادی در هر کشوری مستلزم تشکیل سرمایه برای تأمین منابع مالی مورد نیاز طرح های اساسی و زیربنایی است. کشورهای توسعه یافته خود را در داخل از سرمایه کافی برخوردار نیستند، به سرمایه گذاری های خارجی «انتقال وجوه یا مواد از یک کشور به کشور دیگر جهت استفاده در تأسیس یک بنگاه اقتصادی در کشور اخیر در ازاء مشارکت مستقیم یا غیرمستقیم در عواید آن» می باشد. در خصوص علل سرمایه گذاری خارجی و تصمیمات راجع به اقدام به سرمایه گذاری در کشورهای دیگر نظریات متعدد از دهه ۱۹۶۰ به بعد شکل گرفته اند. این مقاله سعی در بررسی این نظریات و توان تبیین آنها می دارد. به همین خاطر آن، ادبیات نظری راجع به سرمایه گذاری خارجی را در پنج طبقه بررسی می کند: نظریات مرتبط با بازار کامل، نظریات مرتبط با بازار ناقص، تغییرپذیری نرخ ارز، رویکرد استراتژیک و رویکرد التقاطی.

واژگان کلیدی:

سرمایه گذاری مستقیم خارجی - اندازه بازار - نرخ های متفاوت عواید - تنوع سرمایه گذاری - سازمان صنعتی - درونی سازی - چرخه محصول - بین المللی سازی - فاصله روانی

کلیات و تعاریف

به لحاظ نظری، همه اقتصاددانان سرمایه را به عنوان نیرو محرکه رشد و توسعه اقتصادی جوامع تلقی می‌کنند و همه مدل‌ها و الگوهای توسعه اقتصادی را بر پایه همین اندیشه طراحی می‌کنند. استفاده از امکانات سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از طریق بکارگیری مطلوب منابع تولید از مهم‌ترین عوامل نیل به پیشرفت اقتصادی جوامع به حساب می‌آید. بدیهی است که تأمین مالی تشکیل سرمایه داخلی از طرق مختلف همچون استفاده از پس انداز داخلی، بدهی خارجی و جذب سرمایه خارجی امکان‌پذیر است. جوامعی که برای توسعه خود در داخل از سرمایه کافی برخوردار نباشد، توسل به سرمایه‌های خارجی را از ضروریات توسعه اقتصادی تلقی خواهند کرد.

سرمایه‌گذاری خارجی (Foreign Investment) به: «انتقال وجوه یا مواد از یک کشور به کشور دیگر جهت استفاده در تأسیس یک بنگاه اقتصادی در کشور اخیر در ازاء مشارکت مستقیم یا غیرمستقیم در عواید آن» (رینلد، ۱۹۸۵، ص ۲۴۶) اطلاق می‌گردد. سرمایه‌گذاری خارجی از اشکال صدور سرمایه از کشور سرمایه‌گذار به کشورهای سرمایه‌پذیر می‌باشد و به شکل سرمایه‌گذاری در تولید و ساخت کالا، استخراج مواد خام، تأسیس و گسترش نهادهای مالی و غیره در فراسوی مرزهای ملی انجام می‌شود.

سرمایه‌گذاری خارجی یکی از مهم‌ترین شیوه‌های تأمین مالی خارجی به روش غیراستقراضی است که برخلاف روش قرضی تأمین مالی خارجی که در تراز پرداخت‌های کشور میزبان به عنوان بدهی محسوب می‌شود، به عنوان منابع سرمایه‌گذاری تلقی می‌گردد. بدین جهت است که امروزه بسیاری از کشورهای در حال توسعه، سرمایه‌گذاری خارجی را به عنوان یکی از منابع مهم در توسعه اقتصادی شان در نظر گرفته و بسیاری از طرح‌های اقتصادی خود را با بهره‌گیری از این روش تأمین مالی خارجی به مرحله اجرا در می‌آورند. در یک تقسیم بندی کلی سرمایه‌گذاری خارجی را به دو دسته تقسیم می‌کنند: سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (Foreign Direct Investment) و سرمایه‌گذاری غیرمستقیم خارجی (Foreign Portfolio Investment).

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی حکایت از رابطه دائم میان سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر، به ویژه فرصتی برای نفوذ واقعی بر اقدامات کشور میزبان توسط سرمایه‌گذار دارد (وافو، ۱۹۹۸، ص ۳). صندوق بین‌المللی پول FDI را چنین تعریف کرده است: «سرمایه‌گذاری مستقیم با هدف کسب منافع طولانی مدت توسط یک شخصیت حقیقی یا حقوقی مستقر در یک اقتصاد معین صورت می‌گیرد». کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل «FDI را سرمایه‌ای دانسته که متضمن مناسبات بلند مدت میان سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر بوده و کنترل و منافع مستمر

اشخاص حقیقی و یا حقوقی مقیم یک کشور در شرکتی خارج از موطن سرمایه‌گذار را به همراه دارد» (آنکتاد، ۱۹۹۶، ص ۱۹۵).

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) FDI را چنین تعریف می‌کند: «سرمایه‌گذاری که با هدف ایجاد روابط اقتصادی مستمر و اعمال نفوذ موثر و مدیریت در موارد زیر صورت می‌گیرد؛ ۱- ایجاد یک شرکت با مالکیت کامل، تأسیس موسسه فرعی، تأسیس شعبه و تملک دارایی کامل یک شرکت موجود، ۲- مشارکت در یک شرکت جدید یا موجود» سازمان تجارت جهانی نیز FDI را چنین تعریف می‌کند: «FDI زمانی صورت می‌گیرد که سرمایه‌گذار یک کشور مبدا (کشور مادر) یک دارایی را در کشور دیگر (میزبان) با هدف مدیریت آن بدست می‌آورد» (برادلو و اسکار، ۲۰۰۰، ص ۳).

با توجه به تعاریف بالا چند ویژگی را می‌توان برای FDI و تمایز آن با سایر اشکال سرمایه‌گذاری خارجی برشمرد:

- معیار اساسی در تشخیص FDI، میزان و درجه کنترل بر سرمایه‌گذاری، میزان مشارکت، سود و زیان‌هایی است که متوجه سرمایه‌گذار می‌شود.
- وجود رابطه و منافع طولانی مدت میان سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر به همراه خود سطح قابل ملاحظه از نفوذ و حق رأی موثر سرمایه‌گذار بر امور مدیریتی اقدامات مشترک را خواهد داشت.

سرمایه‌گذاری غیرمستقیم خارجی یا سرمایه‌گذاری پورتهولیو به آن دسته از سرمایه‌گذاری‌های اطلاق می‌شود که اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی به صورت خرید اوراق بهادار از یک موسسه یا شرکت مالی بدون آنکه مستقیماً در امر سرمایه‌گذاری شرکت نمایند، سرمایه خود را در اختیار کشور میزبان قرار می‌دهند. خرید اوراق قرضه و سهام شرکت‌ها در معاملات بورس و قبوض سپرده در بانک‌های خارجی از انواع سرمایه‌گذاری پورتهولیو می‌باشند.

یکی از ایرادات اساسی سرمایه‌گذاری پورتهولیو، سیال و فرار بودن و در نتیجه بی‌ثباتی آن است. یعنی سرمایه‌گذار خارجی هر لحظه که اراده کند می‌تواند با فروش سهام یا اوراق بهادار، سرمایه خود را به کشور خود و یا کشور ثالث انتقال دهد و در شرایط رکود اقتصادی کشور سرمایه‌پذیر، با خارج کردن سرمایه از کشور باعث تشدید نابسامانی اقتصادی آن کشور خواهد شد. بحران جنوب شرق آسیا در سال ۱۹۹۷ یکی از مواردی است که تحت تأثیر این موضوع قرار گرفت (تامسون، ۲۰۰۲، ص ۸۷). از ویژگی‌های دیگر این نوع سرمایه‌گذاری، پایین بودن درجه ریسک، کوتاه بودن دوره سرمایه‌گذاری، بالا بودن قدرت نقدشوندگی و نداشتن حق رأی موثر در مدیریت و اعمال نفوذ در تصمیمات مربوط به سرمایه‌گذاری می‌باشد (سرکار،

۱۹۷۶، ۷). در سرمایه‌گذاری پورتفولیو، سرمایه‌گذار در پی سود کوتاه مدت، سود حاصل از خرید سهام به قیمت ارزان و فروش آن به قیمت بالاست و لذا در صدد بدست آوردن کنترل اداره یک شرکت و دخالت در تصمیم‌گیری‌ها نمی‌باشد. در سرمایه‌گذاری پورتفولیو، استرداد اصل سرمایه، سود آن، زمان و نحوه انتقال درآمد اغلب از پیش تعیین می‌شود، در حالیکه در FDI، استرداد اصل سرمایه، سود آن، زمان نحوه انتقال درآمد به عواملی چون شرایط اقتصادی کشور میزبان، عملکرد سرمایه‌گذاران خارجی، ریسک سیاسی، نوسانات نرخ ارز بستگی دارد. برخلاف FDI که سرمایه‌گذار هم حمایت داخلی کشور میزبان و هم حمایت سیاسی دولت متبوع خود را به همراه دارد، در سرمایه‌گذاری پورتفولیو، سرمایه‌گذار به تنهایی خطرات ناشی از سرمایه‌گذاری را می‌پذیرد.

برخلاف FDI که سرمایه‌گذاری غالباً با انتقال عوامل تولید مانند تکنولوژی، فرمول‌های ساخت، دانش فنی و مهارت‌های انسانی همراه است، در سرمایه‌گذاری پورتفولیو، جریان سرمایه‌گذاری غالباً محدود به انتقال منابع مالی می‌باشد. بنابراین صرف تملک دارایی‌ها به سرمایه‌گذار حق اعمال اراده و دخالت موثر در تصمیمات شرکت ایجاد نمی‌کند (بک کند و روسو، ۲۰۰۳، ص ۱۰).

مبانی نظری FDI

تا دهه ۱۹۶۰، هیچ تئوری مستقل و خود اتکای FDI وجود نداشت و مفهوم FDI در قالب بخشی از جریان سرمایه بین‌المللی مطرح می‌شد و بسیاری از ویژگی‌ها و ابعاد مهم آن مورد غفلت قرار می‌گرفت. ولی از دهه ۱۹۶۰ به بعد به دلیل افزایش حجم FDI، ادبیات نظری فراوانی بوجود آمدند که در صدد تبیین علل و انگیزه‌های وقوع FDI، زمان وقوع آن و مکان‌هایی که آن می‌توانست وارد شود، برآمدند. همچنان که دانینگ (۱۹۸۱) اشاره می‌دارد، دو مشکل عمده از این سال‌ها به بعد روی داد که دیگر FDI نمی‌توانست در قالب بخشی از نظریه نئوکلاسیک سرمایه مطالعه گردد: اول اینکه FDI چیزی فراتر از انتقال سرمایه بود و شامل مواردی چون انتقال تکنولوژی، مهارت‌های سازمانی و مدیریتی می‌شد. دوم اینکه برخلاف جریان سرمایه که انتقال مواد و جوه در میان دو بخش مستقل در بازار صورت می‌گرفت، در FDI انتقال بیشتر در درون یک شرکت روی می‌داد. (جونز، ۲۰۰۵، ص ۲۷).

با مطالعه ادبیات مربوط به عوامل تعیین‌کننده جریان FDI، تئوری‌های موجود را می‌توان در پنج دسته متمایز مورد مطالعه قرار داد:

۱- تئوری‌های مرتبط با بازار کامل (Perfect Market): تئوری‌های مرتبط با بازار کامل

خود به سه دسته مجزا قابل تفکیک می‌باشند؛

۱-۱- **نرخ‌های متفاوت عواید (Differential Rates of Return):** تا دهه ۱۹۶۰ عمده‌تاً این فرض وجود داشت که FDI در نتیجه وجود نرخ‌های متفاوت سود حاصل از جریان سرمایه در سطح بین‌المللی بوجود می‌آید. بر اساس این فرض، جریان سرمایه کشورهایی را درمی‌نوردد که در آنها نرخ‌های بالای سود وجود داشته باشد. اگر چه این فرضیه با الگوی اقدامات سرمایه‌گذاری ایالات متحده آمریکا در اروپا در دهه ۱۹۵۰، همخوانی داشت و شرکت‌های چند ملیتی آمریکا با سرمایه‌گذاری در اروپا سودهای بالایی را بدست آوردند، ولی این فرضیه در دهه بعد یعنی زمانیکه علی‌رغم بالا بودن نرخ سود حاصل از سرمایه‌گذاری در داخل آمریکا، حجم FDI آمریکا در اروپا همچنان افزایش می‌یافت، قدرت تبیین خود را از دست داد (هاویاتر، ۱۹۷۵). ضعف دیگر این فرضیه این است که با فرض وجود نرخ‌های واحد از سود در بین صنایع، FDI در آن صنایع اتفاق نخواهد افتاد و همچنین با فرض نرخ‌های واحد از سود و عواید، هیچ‌گاه میان دو کشور FDI اتفاق نخواهد افتاد (کمال، ۲۰۰۴، ص ۱۵).

۱-۲- **تنوع سرمایه‌گذاری:** تلاش برای ارائه تبیین جدید FDI پس از فرضیه نرخ‌های متفاوت عواید، توسط مارکویتز و توبین با عنوان تئوری تنوع‌سازی سرمایه‌گذاری صورت گرفت. بر اساس این تئوری، تصمیم یک شرکت چند ملیتی جهت سرمایه‌گذاری در خارج تنها متأثر از نرخ‌های بازگشت سود نیست بلکه آنچه اهمیت بیشتر دارد، مسأله کاهش خطرات ناشی از سرمایه‌گذاری است. بر این اساس، تنوع سرمایه‌گذاری یک شرکت در بازارهای متعدد امکان خطرات آن را کاهش می‌دهد. مطالعات تجربی از قدرت تبیین این تئوری می‌کاهند، چرا که شرکت‌های چند ملیتی تمایل به سرمایه‌گذاری در مناطقی دارند که از همبستگی بالای عواید برخوردار باشند (گلاکو و کوبن، ۲۰۰۴، ص ۱۵).

۱-۳- **اندازه بازار:** فرضیه اندازه بازار ریشه در تئوری نئوکلاسیک سرمایه‌گذاری دارد. این تئوری بر نقش اندازه مطلق بازار کشور میزبان و نقش نرخ رشد آن تمرکز دارد. طبق این فرضیه، هر اندازه حجم و وسعت بازار بزرگ باشد، دسترسی کافی به منابع و کاهش هزینه‌های تولید از طریق توسل به صرفه‌های مقیاس امکان‌پذیرتر می‌باشد. اگر اول در بررسی عوامل تعیین‌کننده FDI، اندازه بازار را به عنوان یکی از عناصر اصلی جذب در کشورهای میزبان می‌داند (آگراوال، ۱۹۸۰، صص ۷۲۹-۷۷۳).

۲- تئوری‌های مرتبط با بازارهای ناقص

۱-۲- **تئوری سازمان صنعتی؛** هایمر برای نخستین بار مشاهده کرد که سرمایه پورتفولیو با سرمایه مستقیم در یک قالب و مشابه یکدیگر به یک مفهوم بکار گرفته می‌شود. به‌زعم او ایالات متحده آمریکا بزرگترین صادرکننده FDI و عمده‌ترین واردکننده پورتفولیو است و این

امر دلالت بر وجود تفاوت میان این دو شکل از سرمایه گذاری می‌باشد. همچنین به زعم وی FDI عمدتاً توسط شرکت‌ها در تولیدات کارخانه‌ای بکار گرفته می‌شود و این در حالی است که نهادهای مالی درگیر سرمایه گذاری پورتفولیو می‌باشند. هایمر سپس به بازشناسی سه دسته از موانع جهت حضور در سرزمین‌های بیرونی اقدام می‌کند. دسته اول موانع را می‌توان در قالب «عدم قطعیت» (Uncertainty) مورد بحث قرار داد. عدم قطعیت، هزینه‌های عدم مزیت اطلاعاتی شرکت‌های خارجی را در مقابل رقبای داخلی افزایش می‌دهد. هر کشوری دارای نظام حقوقی، فرهنگ، اقتصاد و حکومت خاص خود می‌باشد که موجب عدم مزیت شرکت‌های خارجی نسبت به شرکت‌های مقیم آن کشور می‌گردد. دسته دوم از موانع در قالب «تبعیضات ملی‌گرایانه» (Nationalistic Discriminative) توسط کشورهای میزبان قابل بررسی است. این اقدام ممکن است از طریق حمایت‌گرایی دولت از شرکت‌های داخلی و یا از طریق مصرف‌کنندگان کشور میزبان که به دلیل وفاداری و تمایلات میهن‌پرستانه مصرف‌کننده‌های شرکت‌های داخلی را ترجیح می‌دهند، صورت گیرد.

دسته سوم از موانع در قالب ریسک نرخ تبدیل ارز نمود پیدا می‌کند. بدین معنا که شرکت خارجی توان آن را داشته باشد سود سهامداران خود را به پول رایج کشور متبوع سرمایه‌گذار پرداخت نماید (جونز، ۲۰۰۵، صص ۲۹-۲۸).

سوال مهم هایمر در ارتباط با مباحث بالا این است که چرا علی‌رغم وجود چنین موانعی، شرکت‌ها اقدام به FDI می‌نمایند؟

وی دو پاسخ برای این سؤال دارد. پاسخ نخست اینکه شرکت‌ها، رقابت از درون صنعت را به سایر کشورها انتقال می‌دهند که این امر یا از طریق غلبه بر شرکت‌های داخلی کشور میزبان و یا از طریق ادغام با شرکت‌های داخلی کشور میزبان انجام می‌گیرد. پاسخ دوم هایمر در قالب عملیات بین‌المللی سازی تولید توسط شرکت‌ها و بر مبنای نقص ساختاری بازار جای می‌گیرد. به زعم هایمر اگر چه شرکت‌های چند ملیتی همچنان که در بالا اشاره شد در برخی از موارد از عدم مزیت برخوردارند ولی نسبت به شرکت‌های داخلی از مزیت‌هایی چون علائم تجاری، حق اختراع، تکنولوژی برتر، دانش سازمانی و مهارت‌های مدیریتی برخوردارند که FDI را از سایر اشکال فعالیت همچون صادرات و اعطای لیسانس، سودآورتر می‌سازد به‌زعم وی برخوردار از مزیت‌هایی است که شرکت‌ها را قادر می‌سازد. تا اقدام به حذف رقبا کرده، بر ساختار بازار تأثیر گزارده و انحصار بهره‌برداری را برعهده گیرد (گلاکووکین، ۲۰۰۴، صص ۱۶).

کیوز تئوری سرمایه‌گذاری خارجی هایمر را توسعه داد و آن را در بستر تئوری سازمان صنعتی بکار گرفت. اهمیت کار کیوز پیوند تئوری تولید بین‌المللی هایمر با تئوری‌های سازمان

صنعتی مرتبط با ادغام افقی و عمودی شرکت‌ها می‌باشد (کیوز، ۱۹۷۱، صص ۲۷-۱۱). کیوز میان شرکت‌هایی که درگیر FDI افقی هستند و شرکت‌هایی که درگیر FDI عمودی هستند تمایز قائل می‌شود. به زعم کیوز FDI افقی زمانی اتفاق می‌افتد که شرکت وارد بازار محصول خود در یک کشور خارجی گردد، در حالی که FDI عمودی زمانی اتفاق می‌افتد که شرکت وارد بازار محصول در یک مرحله متفاوتی از تولید شود (جونز، ۲۰۰۵، ص ۳۱).

فرضیه هایمر توسط کروگمن و گراهام (۱۹۸۹) برای تبیین جریان فزاینده ورود FDI به آمریکا پس از سال ۱۹۷۵ زمانی که برتری آمریکا در ابعاد تکنولوژیکی و مدیریتی در حال کاهش بود، به کار گرفته شد.

علی‌رغم توان نسبی فرضیه سازمان صنعتی هایمر در تبیین برخی موارد، این فرضیه کاملاً متقاعد کننده به نظر نمی‌رسد. این فرضیه از تبیین این مسأله که چرا شرکت‌ها علی‌رغم برخورداری از اشکال ارزان توسعه خود همچون صادرات، از طریق FDI به منظور افزایش مزیت‌های خود وارد می‌شوند، ناتوان می‌باشد (کلاکووکین، ۲۰۰۴، ص ۱۷).

۲-۲- تئوری درونی سازی (Internalization): در دهه ۱۹۷۰ شاخه ای از ادبیات FDI با عنوان تئوری درونی سازی FDI ظهور یافت. مبنای آن، تئوری شرکت کاوز (۱۹۳۷) بود که اقدام به آزمون نقش هزینه‌های معاملاتی در شکل‌گیری سازمان می‌کرد. دغدغه اصلی تئوری کاوز این بود که چرا شرکت‌ها بوجود می‌آیند و چرا همه معاملات یک اقتصاد در بازار روی نمی‌دهد؟ وی پاسخ به این سئوالات را در قالب هزینه‌های معاملاتی از جمله هزینه تعیین قیمت بازار، هزینه مذاکرات، هزینه های امضاء و اجرای قراردادهای میان طرفین معامله مورد بحث قرار داد. به زعم کاوز برای غلبه بر این مشکلات و کاهش هزینه‌های معاملاتی نیاز به مدیریت منابع و معاملات داریم. زمانی که این امر اتفاق بیفتد، یک شرکت متولد می‌شود و به تبع آن منافع ناشی از اقدامات عمدتاً به جای بازار در درون بنگاه و سازمان بدست می‌آید. در چنین وضعیتی ما شاهد درونی سازی فعالیت در درون ساختار شرکت خواهیم بود (جونز، ۲۰۰۵، ص ۳۳).

فرایند درونی سازی بعدها در جهت تبیین تولید بین‌المللی و FDI توسعه یافت و از طرفداران پیشگام این تئوری باکلی و کاسون بودند. به زعم ایندو عملیات شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های بزرگ تنها شامل تولید کالاها و خدمات نمی‌شود بلکه شامل فعالیت‌هایی چون بازاریابی، آموزش، تحقیق و توسعه و تکنیک‌های مدیریتی و بالاخره مداخله در بازارهای مالی می‌شود. این فعالیت‌ها در ارتباط متقابل با یکدیگر بوده که از آن می‌توان به محصولات واسطه‌ای (Intermediate) یاد کرد.

به زعم باکلی و کاسون یکی از محصولات واسطه ای کلیدی در تئوری درونی سازی FDI «شناخت» (Knowledge) می باشد. به زعم این دو دلایل متقنی وجود دارد که شناخت را نه تنها موجب درونی سازی بلکه بین المللی سازی فعالیت های شرکت می کنند. برای مثال زمانی که فروشندگان در بازار از ارائه اطلاعات لازم برای خریداران خودداری می کنند، موجب شکست بازار می شوند. همچنین خریداران و فروشندگان شناخت و آگاهی می توانند درجه ای از قدرت بازار را به انحصار خود در آورند که منجر به تمرکز دو جانبه قدرت و نتایج نامطمئن گردد. این مشکلات حکایت از آن دارند که برای غلبه بر مشکلات شدید در اعطای لیسانس و انعقاد قرارداد تبادل اطلاعات ضرورت دارد (لنس، ۲۰۰۲، ص ۶۱-۳۳).

تئوری های درونی سازی FDI نقشی پراهمیت در توسعه تئوری FDI در دهه ۱۹۷۰ ایفا نموده و هنوز هم به قوت خود باقی هستند. علی رغم این، این تئوری ها در ضمن پاسخ به علل پیدایش FDI، از پاسخ به این سؤال که FDI در چه مکان هایی روی می دهد ناتوان می باشند. به همین خاطر تئوری های بعدی به ابعاد «موقعیتی» FDI نیز پرداخته اند. به عبارت دیگر تئوری های درونی سازی تنها به انگیزه های شرکت های چند ملیتی برای حضور در خارج بدون تأکید بر عناصر اقتصاد کلان کشور میزبان، اشاره دارد و این امر باعث می شود که این رویکرد در قالب یک تئوری کلی باقی بماند تا اینکه یک تئوری مربوط به FDI باشد.

از سوی دیگر، رویکرد درونی سازی همچنانکه باکلی بعدها اشاره می کند یک رویکرد پویا نیست چرا که برای ایجاد یک رویکرد پویا بایستی رویکردهای مختلف را که بر پویایی و عدم تعادل در سطوح بنگاه، بازار و رقابت بین المللی تمرکز یافته اند با یکدیگر ادغام کرد. (بالکی، ۱۹۹۰، ص ۶۶۳). به زعم باکلی و کاسون در یک رویکرد پویا به FDI بایستی موضوعات جدید همچون مخاطرات مشترک بین المللی، همکاری و شبکه های تجاری، فرهنگ مشارکتی و تحول ساختاری مورد لحاظ قرار گیرد (شیخ الاسلامی، ۱۳۸۴، ص ۳۸).

۲-۳- فرضیه چرخه حیات محصول: فرضیه های چرخه محصول (کوزنتس ۱۹۵۳، پوسنر ۱۹۶۱، ورنون ۱۹۶۶) بر این امر تأکید دارند که ابداعات به عنوان صادرات یک کشور پیشرفته ظهور می کند، چرخه حیات خود را برای کسب وضعیت مطلوبتر وارد بازارهای خارجی می کند، در طول دروه بلوغ و پس از استاندارد شدن، به عنوان کالای صادراتی از کشورهای در حال توسعه صادر می شود (گلاکووکوین، ۲۰۰۴، ص ۱۸). ورنون در سال ۱۹۶۶ با مطرح کردن نظریه چرخه محصول، از جمله نخستین کسانی بود که تلاش کرد علل تجارت جهانی و FDI را توأم با توسل به نواقص بازار توضیح دهد. به زعم وی و همکارانش در چرخه حیات هر محصول صنعتی نیاز به عوامل تولید تغییر خواهد کرد؛ حجم فروش، روش های تولید، نهادهای تولید، قیمت ها و سایر عوامل اقتصادی که یک محصول معین را در هر مرحله از تولید مشخص

می‌سازد، در دوره رشد و بلوغ از اهمیت یکسان برخوردار نیستند. از سوی دیگر، صنایع پیشگام در توسعه نیز در دوره‌ای متفاوت جای یکدیگر را می‌گیرند (ورنون، ۱۹۶۶، صص ۲۰۷-۱۹۰). به‌زعم ورنون، مرحله تولید (مرحله مقدماتی) با هزینه واحد بالا و شدت کاربری زیاد مشخص می‌شود. در این مرحله، بندرت ساخت محصول به صورت خط تولید یا مدار پیوسته تولید دیده می‌شود، محتوای علمی و مهندسی محصولات جدید بالاست، ورود به بازار متکی بر دانشی فنی است تا ملاحظات مالی، حقوق مالکیت صنعتی یا داشتن مهارت‌های تخصصی از ورود رقبا به بازار جلوگیری می‌کند و فقدان رقابت تقبل هزینه زیاد را برای بهبود روش‌های تولید توجیه می‌کند. در مرحله دوم (مرحله رشد) موضوع تولید و توزیع انبوه مطرح می‌شود. برای کاهش هزینه‌های تولید در هر جا که امکان داشته باشد روش‌های خط مونتاژ، فرایندهای پیوسته و فنون دیگر تولید انبوه به کار گرفته می‌شود و نسبت کار به سرمایه کاهش می‌یابد. در پایان این مرحله، حق مالکیت صنعتی، افزایش عرضه محصولات جایگزین و کسب مهارت‌های تولید، ورود به صنعت را از نظر فنی تسهیل می‌کند، تقاضا کشش پذیرتر از قبل می‌شود چرا که مصرف کننده از میان عرضه‌های مختلف، انتخاب مطلوب را به عمل آورده یا بهترین انتخاب را انجام می‌دهد. در مرحله سوم (مرحله بلوغ) حجم فروش صنعت به حداکثر می‌رسد، فرایند تولید بیش از گذشته سرمایه بر است، نسبت کارگران غیرماهر و نیمه ماهر در مقایسه با مراحل قبلی افزایش می‌یابد. در این مرحله ورود به صنعت از طریق ادغام و اکتساب صورت می‌گیرد تا از طریق ایجاد سازمان‌های جدید. بنابراین به زعم ورنون و طرفداران فرضیه چرخه محصول FDI زمانی اتفاق می‌افتد که بلوغ محصول و رقابت به مرحله اوج خود برسد. در چنین وضعیتی مبدعان تصمیم می‌گیرند که محصول در کشورهای در حال توسعه را به دلیل پایین بودن هزینه‌ها در این کشورها تغییر دهند. مدل چرخه محصول ورنون عمدتاً با هدف تبیین توسعه شرکت‌های چند ملیتی ایالات متحده آمریکا در اروپا پس از جنگ جهانی دوم و متعاقب برتری تکنولوژیک و ابداعات این کشور مطرح گردید.

۲-۴- مدل بین المللی کردن اوپسالا و فاصله روانی:

(The Uppsala Internationalization Model and Psychic Distance) مدل بین المللی کردن توسط گروهی از محققان دانشگاه اوپسالا در اسکاندیناوی مطرح شد. این مدل قدرت تبیین نظریه چرخه محصول را که مبتنی بر شناخت محدود از آحاد شرکت‌های سرمایه‌گذار بود، زیر سوال برد. نظریه‌ای که سطوح درآمد و هزینه‌های کشور میزبان را عناصر اصلی توانایی تأثیر گذار بر گسترش بین‌المللی شرکت‌ها می‌دانست. از میان مشهورترین محققان این مکتب می‌توان به جانسون، و ویدریشم پائول (۱۹۷۵)، جانسون و واهلن (۱۹۷۷)، جانسون و ماتسون (۱۹۸۸)، واهلن و نوردشتورم (۱۹۸۸) اشاره کرد.

جانسون و ویدریشم برای آزمون توسعه فزاینده فرامرزی چهار شرکت سوئدی یک توالی چهار مرحله‌ای را که منجر به ایجاد یک محصول بین‌المللی می‌شود، شناسایی کردند: در مرحله اول، شرکت‌ها شروع به ارائه خدمات در سطح داخلی می‌کنند، در مرحله دوم از طریق صادرات در بازارهای خارجی نفوذ می‌کنند، در مرحله سوم راه‌های صادرات از خارج فراهم می‌گردد و در نهایت تسهیلات ایجاد محصول خارجی فراهم می‌شود (جانسون و ویدریشم، ۱۹۷۵، صص ۳۰۵-۳۲۲).

جانسون و واهلن منطق این فرایند بین‌المللی‌سازی متوالی را با این استدلال که این تحول گام به گام و بر اساس کسب تدریجی شناخت از بازارهای خارجی و استفاده از منابع خارجی اطلاعات مسیر شده است، توضیح دادند. به زعم این دو این فرایند یادگیری فزاینده و تجربی تعهد به بازارهای خارجی را در مقیاسی وسیع توجیه و تعیین می‌نماید (گلاکووکوین، ۲۰۰۴، ص ۱۸). به نظر این دو شرکت‌ها در نتیجه فقدان و یا اندک بودن شناخت نسبت به شرایط بازارهای محلی در مقایسه با رقبای محلی نوعی فقدان مزیت دارند. به زعم آنها اگرچه شرکت‌ها می‌توانند دانش عینی را خریداری نمایند ولی دانش تجربی قابل خرید نبوده بلکه بایستی به طور مستقیم آن را تجربه کرد. بنابراین، برای حضور جدی بنگاه‌ها در عرصه بازارهای بین‌المللی باید با حضور موثر در کشورهای خارجی دانش تجربی کسب کرد (جانسون و واهلن، ۱۹۷۷، صص ۳۲-۲۲).

یکی از عناصر اصلی مدل بین‌المللی سازی اوپسالا، مسأله «فاصله روانی» است. مدل مزبور بر این امر تأکید دارد که اختلافات فرهنگی، زبان، سطح آموزش و توسعه اقتصادی میان کشور مادر شرکت و کشور میزبان تأثیری عمده در تصمیم شرکت‌ها به سرمایه‌گذاری در خارج دارد. تحقیقات محققان اوپسالا نشان داد که عمده FDI شرکت‌های سوئدی ابتدا در نزدیک‌ترین کشورهای شمال اروپا از قبیل نروژ صورت می‌پذیرد. پس از آن شرکت‌های سوئدی اقدام به ایجاد شرکت‌های فرعی خود در کشورهایی همچون آلمان، هلند و انگلستان می‌نمایند. در مراحل بعد، این شرکت‌ها اقدام به سرمایه‌گذاری مشترک در جوامعی که از عدم قطعیت فضای سرمایه‌گذاری برخوردارند، می‌نمایند. بنابراین، زمانی که عواملی مانع از جریان اطلاعات از و به سوی یک بازار می‌گردد موضوع فاصله روانی مطرح می‌شود و فاصله روانی از عناصر تعیین‌کننده شکل سرمایه‌گذاری تلقی می‌گردد. بدین معنا که در صورت وجود فاصله روانی بیشتر هیچ شرکت خارجی مایل به سرمایه‌گذاری به شکل مالکیت کامل نخواهد بود. همچنان که کاوت و سینگ نشان داده اند شرکت‌ها در ارتباط به کشورهای میزبانی که از فاصله روانی بالایی برخوردارند سرمایه‌گذاری به شکل جونیته وینچر را بر سرمایه‌گذاری به شکل تملک

کامل ترجیح می‌دهند، چرا که سرمایه‌گذاری به شکل جونیت وینچر درجهٔ عدم قطعیت فضای سرمایه‌گذاری را تا حدودی کاهش می‌دهد. (کاوت و سینگ، ۱۹۸۸، صص ۴۳۲-۴۱۱)

به زعم جانسون و ماتسون برای درک موقعیت‌هایی که هم بازار و هم بنگاه قویاً بین‌المللی شده‌اند باید بازارهای صنعتی را به مثابه شبکه‌های از روابط میان بنگاه‌ها دید این شبکه روابط موجب ایجاد نوعی سرمایه «اعتماد» می‌شود که هزینهٔ مبادله را کاهش و همکاری در توسعه محصولات و فن‌آوری جدید را افزایش می‌دهد (جانسون و ماتسون، ۱۹۸۸، صص ۳۱۲-۲۸۷). بنابراین به استدلال محققان مکتب اوپسالا بنگاه‌ها نه به خاطر استفاده از مزیت‌های مالکیتی موجود بلکه برای دستیابی به دارائی‌های استراتژیک خارجی که به آنان امکان محو نقایص موجود در مزیت‌های مالکیتی را می‌دهد، بین‌المللی می‌شوند. مدل اوپسالا نیز از انتقاد مصون نمانده است. برای مثال، ملینگتن و بیلینس، موضوع تکامل تدریجی پیشنهادی مدل اوپسالا را در تعیین فرایند بین‌المللی شدن واقعی شرکت‌های انگلستان در گسترش بر جامعهٔ اروپایی ناتوان می‌دانند. به زعم این دو یادگیری تجربی به شرکت‌ها اجازهٔ میان بر زدن از برخی گام‌ها را می‌دهد و نیازی به طی گام‌های متوالی مورد نظر مدل اوپسالا در فرایند بین‌المللی شدن شرکت‌ها نیست (ملینگتن و بیلینس، ۱۹۹۰، صص ۱۶۱-۱۵۱).

۳- تغییرپذیری نرخ ارز

آلبیر نخستین کسی بود که اقدام به بررسی تأثیر تغییرپذیری نرخ ارز بر جریان FDI پرداخت. او بر این استدلال بود که کشورهایی که از نرخ ضعیف پول برخوردارند با هدف افزایش قدرت خریدشان احتمالاً اقدام به جذب FDI می‌نمایند (آلبیر، ۱۹۷۰، صص ۳۴-۱۷). علی‌رغم استدلالات اولیه آلبیر، این تبیین تا اواخر دههٔ ۱۹۸۰ و اوایل دههٔ ۱۹۹۰ چندان مورد توجه قرار نگرفت و در واقع از اوایل دههٔ ۱۹۹۰ بود که موضوع نرخ ارز به عنوان یکی از عوامل تعیین‌کنندهٔ FDI به طور جدی مطرح گردید. کیوز نخستین کسی بود که این طرح و تحقیق جدید را به سال ۱۹۸۹ شروع کرد. او با بررسی سرمایه‌هایی که ایالات متحده آمریکا از دوازده کشور مختلف جذب کرده بود به این نتیجه دست یافت که تقویت پول رایج یک کشور در مقابل دلار ایالات متحده آمریکا یک متغیر تبیینی مهم برای جریان FDI آن کشور در ایالات متحده آمریکا تلقی می‌گردد (کیوز، ۱۹۸۹، صص ۲۲۸-۱۹۹). پس از آن فرضیه‌های متعدد در ارتباط با رابطه میان FDI و سطح و تغییرپذیری نرخ ارز پدیدار گشت. برای مثال فروت و استین در مطالعات خود به این نتیجه دست یافتند که کاهش ارزش دلار موجب ارتقاء نسبی جایگاه سرمایه‌گذاران خارجی و در نتیجه کاهش هزینهٔ سرمایه‌گذاری می‌شود. به زعم این دو علی‌رغم اینکه کل جریان سرمایه‌گذاری خارجی در مقابل ارزش واقعی دلار آمریکا شکل

نزولی یافته، FDI تنها شکل سرمایه‌گذاری است که به لحاظ آماری یک نوع همبستگی منفی با ارزش دلار داشته است (فروت و استین، ۱۹۹۱، ص ۱۲۰۹). دویتتر (۱۹۹۵) با استفاده از داده‌های خاص معاملاتی میزان دارایی‌های شرکت‌های خارجی در آمریکا اقدام به آزمون رابطه بین ارزش دلار و جریان و قیمت دارایی‌های خارجی می‌نماید. نتایجی که به دست می‌دهد حکایت از این دارد که بین کاهش ارزش دلار آمریکا و افزایش جریان FDI شرکت‌های خارجی همبستگی وجود دارد (گلاکووکوین، ۲۰۰۴، ص ۲۱). کاسمن به مطالعه تلاش شرکت‌ها برای افزایش قطعیت سودهای آتی در برابر پول رایج کشور سرمایه‌گذار می‌پردازد. وی تأثیرات ریسک نرخ ارز واقعی و انتظارات FDI را در چهار مورد مختلف مورد تحلیل قرار می‌دهد و معتقد است که رابطه میان تغییرپذیری نرخ ارز و جریان FDI بستگی دارد به؛

۱- مکانی که داده‌ها خریداری شده‌اند؛ ۲- مکانی که فرآورده‌ها تولید می‌شود؛ ۳- مکانی که سرمایه مالی از آن سرچشمه می‌گیرد و ۴- فرآورده‌هایی که فروخته می‌شوند. کاسمن سپس از این داده‌ها برای تحلیل و آزمون FDI ایالات متحده آمریکا در کشورهای انگلستان، فرانسه، آلمان، کانادا و ژاپن بکار می‌گیرد و به این نتیجه دست می‌یابد که افزایش تغییرپذیری نرخ ارز واقعی منجر به افزایش FDI می‌گردد چرا که در شرایط وجود ریسک نرخ ارز، شرکت‌ها صادرات FDI را برای نفوذ بر بازارهای خارجی ترجیح می‌دهند (کاسمن، ۱۹۸۵، صص ۳۰۸-۲۹۷).

۴- رویکرد استراتژیک

یکی از ابعادی که معمولاً در تبیین های FDI نادیده گرفته می‌شوند، انگیزه های استراتژیک شرکت‌ها برای ورود در بازارهای خارجی می‌باشد. اهمیت نقش استراتژی در تبیین های FDI برای نخستین بار از سوی نیکر بروکر در سال ۱۹۷۳ مورد تحلیل قرار گرفت و سپس توسط گراهام (۱۹۷۸ و ۱۹۹۸) توسعه یافت. ویژگی اساسی رویکرد استراتژیک FDI باور به این مسأله است که FDI در فرایندی پویا اتفاق می‌افتد و از همان مرحله اولیه جریان FDI به یک کشور باید منتظر واکنش‌هایی از سوی تولیدکنندگان داخلی کشور سرمایه‌پذیر بود. واکنش تولیدکنندگان داخلی به FDI ماهیتاً از دو حالت خارج نیست؛ دفاعی یا تهاجمی. واکنش دفاعی خودش را در قالب ادغام با تولیدکنندگان داخلی و یا اکتساب دارایی تولیدکنندگان داخلی دیگر برای تقویت قدرت بازار نشان می‌دهد. این در حالیست که پاسخ تهاجمی تولیدکنندگان داخلی به FDI می‌تواند در قالب جنگ قیمت‌ها و یا ورود به بازار کشور ما در شرکت خارجی رخ داد. مصداق تجربی برای انگیزش استراتژیک، موج FDI اروپا در ایالات متحده آمریکا در دهه ۱۹۷۰ می‌باشد. این نوع FDI در واکنش تلافی‌جویانه شرکت‌های اروپائی به ورود اولیه شرکت‌های ایالات متحده آمریکا در بازارهای اروپا صورت گرفت. به‌زعم محققان این

رویکرد، توانایی یک شرکت برای توسل به رفتار استراتژیک به عنوان سنجش برای ارزیابی قدرت در بازار تلقی می‌شود. به زعم رویکرد استراتژیک، شرکت‌هایی که به تولید خارجی می‌پردازند، از ویژگی‌های خاص برخوردارند که آنها را قادر به توسل به اقدامات استراتژیک از قبیل کسب اطلاعات بهتر از آرایش بازارها، توانمندی بیشتر و ابتکار در مقیاس وسیع می‌سازد که به نوبه خود به اختصاص سهم بیشتر از بازار در کشور داخلی منجر می‌گردد.

شرکت‌هایی که به رفتارهای استراتژیک متوسل می‌شوند نه تنها مستقیماً سهم بالایی از بازار را به خود اختصاص می‌دهند، بلکه از طریق تهدید بالقوه، مانع از توسعه تازه واردان و شرکت‌های دیگر می‌شوند. اصطلاحاً به این عمل «مبادله تهدیدات» (Exchang of Threats) گفته می‌شود که با هدف کاستن از ریسک سرمایه‌گذاری از طرف رقبا صورت می‌گیرد. کاسون (۱۹۸۷) به بعد مهم دیگری از تعاملات استراتژیک یعنی اعتبار تهدیدات می‌پردازد. به زعم او حتی اگر تهدید به تخریب خود شرکت منجر شود باز معتبر است، چرا که به دلیل تعاملات مکرر میان شرکت‌ها در طول زمان، عدم توسل به تهدید موجب از دست رفتن اعتبار شرکت خواهد گردید. بنابراین، توسل به تهدید در شرایط اقدام به FDI، نه تنها موجب دستیابی به مزیت‌های خاص توسط شرکت و کاهش هزینه‌های معاملاتی آن خواهد شد، بلکه مانع از دستیابی دیگر رقبا به مزیت‌های بیشتر می‌شود ولو اینکه باعث کاهش سود گردد.

۵- پارادایم التقاطی دانینگ

دانینگ با مطالعه تاریخ تئوری پردازی راجع به FDI اقدام به ارائه رویکردی می‌نماید که طیفی وسیع از تئوری‌ها - از فرضیه نواقص بازار هایمر و کیوز تا تئوری درونی سازی باکلی و کاسون - را در خود جای می‌دهد (۱۹۸۱، ۱۹۷۹، ۱۹۷۷، ۱۹۸۸، و ۱۹۹۸). در واقع دانینگ برای تبیین FDI در صدد تلفیق طیفی وسیع از تئوری‌های رقیب برمی‌آید تا پاسخی به «چرائی»، «میزان» و «مکان» (Why, how, where) بیابد. مفروضات اصلی پارادایم دانینگ عبارتند از؛ مزیت‌های مالکیتی (Ownership)، مزیت‌های ناشی از درونی سازی و مزیت‌های موقعیتی (دانینگ، ۱۹۷۷، صص ۴۹۵-۴۱۸).

به زعم دانینگ شرکت‌ها زمانی درگیر FDI خواهند شد که مزیت‌های سه‌گانه مالکیت، موقعیت مکانی و درونی سازی وجود داشته باشد. به زعم دانینگ شرایط سه‌گانه مذکور جزء شرایط ضروری تحقق FDI تلقی می‌شوند ولی شرایط کافی نیستند. در خصوص شرط اول باید گفت که هر شرکت باید از دارایی‌های خاص و منحصر به فردی که آن را بر سایر رقبایش برتری می‌بخشد، برخوردار باشد. در خصوص مزیت دوم (مکان و موقعیت) دانینگ بر این استدلال است که هر شرکت باید از مزیت انحصار تولید در یک کشور خارجی خاص

برخوردار باشد، به نحوی که سرمایه‌گذاری از طریق FDI نسبت به سرمایه‌گذاری از طریق صدور محصول، برای شرکت مزیت بخش تر باشد و بالاخره به نظر دانینگ یک شرکت بایستی دارایی‌های خود را را به جای انعقاد قرارداد و اعطای لیسانس، در درون خود درونی‌سازی کند. شرایط و مزیت‌های سه گانه پارادایم دانینگ را می‌توان در جدول زیر خلاصه کرد:

جدول شماره (۱) شرایط سه گانه پارادایم التقاطی

۱- مزیت های مربوط به دارایی
اندازه شرکت تکنولوژی و علائم تجاری سیستم های مدیریتی و سازمانی دسترسی به ظرفیت صرفه جویی صرفه های عرضه مشترک دستیابی خلاقانه به بازارها و دانش فرصت های بین المللی از قبیل ریسک تنوع سازی
۲- مزیت های مربوط به مکان و موقعیت
توزیع منابع و بازارها هزینه های مربوط به نیروی کار، مواد طبیعی و حمل و نقل میان کشورها مداخلات حکومتی و سیاست ها زیرساخت های تجاری و قانونی زبان، فرهنگ و رسوم (فاصله روانی)
۳- مزیت های مربوط به درونی سازی
کاهش هزینه های مربوط به جستجو، مذاکره و نظارت جلوگیری از هزینه های ناشی از اعمال حقوق مالکیت تعهد به تبعیض قیمت ها حمایت از محصول خودداری از تعرفه ها

منبع: دانینگ، ۱۹۸۱

منظور از مزیت‌های مربوط به مالکیت به زعم دانینگ، دارایی‌های خاص شرکت می‌باشند که شرکت را قادر به حصول سود بیشتر در آینده می‌نماید (جدول شماره ۱). بنابراین یک شرکت چندملیتی بزرگ، شرکتی است که از مزیت‌های مالکانه زیاد برخوردار است. منظور از مزیت‌های مکانی به زعم دانینگ، مزیت‌های موجود در یک کشور هستند که امکان ایجاد محصول را نسبت به امکان صادرات آن جذاب تر می‌کنند و منظور از مزیت‌های درونی‌سازی، شیوه‌هایی از اقدام هستند که یک شرکت از طریق آنها به مزیت‌های مالکانه خود

افزوده و بر نقایص بازار غلبه می‌کند. از جمله علل درونی‌سازی؛ خودداری از هزینه‌های معاملاتی، حمایت از کالا، اجتناب از تعرفه‌ها و قابلیت ایجاد صرفه‌های مقیاس در تولید، بازاریابی و امور مالی می‌باشد (دانیگ، ۱۹۸۷، ص ۲۹). به زعم دانیگ هیچ یک از شرایط سه گانه مذکور به طور یکسان در همه کشورها موجود نیستند، بلکه هر یک از آنها تحت تأثیر خصوصیات ویژه هر کشوری تعیین می‌گردند. به همین خاطر وی شقوق متعدد پیوند میان هر یک از مزیت های سه گانه را با خصوصیات ویژه هر کشوری را بررسی کرده است (جدول شماره ۲).

(جدول شماره ۲) خصوصیات کشوری و مزیت های سه گانه

مزیت های مربوط به مالکیت	خصوصیات کشوری
اندازه شرکت تکنولوژی و علائم تجاری نظام های مدیریتی و سازمانی تمایز محصولات	بازارهای بزرگ خط مشی های لیبرال برای ادغام شرکت حمایت دولت از ابداعات نیروی کارماهر عرضه مدیران آموزش دیده تسهیلات آموزشی کشورهای با درآمد بالا سطح تبلیغات و بازاریابی
مزیت های مربوط به مکان و موقعیت	خصوصیات کشوری
هزینه های نیروی کار و مواد خام هزینه های حمل و نقل میان کشورها مداخلات حکومتی و سیاست ها صرفه های مقیاس فاصله فرهنگی	کشور توسعه یافته یا در حال توسعه فاصله بین کشورها گرایشهای حکومتی نسبت به FDI اندازه بازارها مشابهتهای زبانی و فرهنگی میان کشورها
مزیت های مربوط به درونی سازی	خصوصیات کشوری
هزینه های جستجو، مذاکره و مدیریت اجتناب از هزینه های ناشی از اعمال حقوق مالکیت حمایت از تولیدات	سطوح بالایی از آموزش و بازارهای بزرگتر نوعی خاص از آگاهی و دانشی را ایجاد می‌کند که به مزیت های بیشتر منجر می‌شود.

پارادایم التقاطی دایننگ علی‌رغم نقاط قوت عدیده خود از جمله لحاظ کردن متغیرهای تئوری‌های متعدد FDI، از یک نقطه ضعف اساسی رنج می‌برد. در برگرفتن متغیرهای متعدد تأثیر گذار بر شکل‌گیری FDI که با هدف تأثیرگذاری همزمان بر انگیزش‌های شرکت جهت وارد شدن در عرصه تولید خارجی از یکسو و کشور میزبان جهت جذب FDI از سوی دیگر صورت گرفته است، عملیاتی شدن این پارادایم را با دشواری‌های جدی مواجه می‌سازد. درواقع، پیش‌بینی‌های قابل‌آزمون را نمی‌توان از این پارادایم استنتاج کرد. برای مثال در حالی که متغیرهای مربوط به مزیت مکانی به راحتی قابل‌آزمون هستند، بررسی پیوند بین مزیت‌های مالکیتی و ناشی از درونی‌سازی امری بسیار دشوار است (گلاکووکوین، ۲۰۰۴، ص ۲۰).

آنکتاد در گزارش ۱۹۹۸ راجع به سرمایه‌گذاری جهانی، از این مدل برای تحلیل عوامل تعیین‌کننده FDI استفاده کرده است، ولی در آن تنها مزیت‌های مکانی مورد توجه قرار گرفته است. جالب اینکه تخمین‌های اقتصادسنجی این گزارش در ارتباط با نقش متغیرهای مکانی در جذب FDI منجر به این نتیجه شد که متغیرهای بازار از قبیل زیرساختارهای فیزیکی و ثبات سیاسی، برای تبیین ورود FDI به کشورهای توسعه یافته نسبت به کشورهای در حال توسعه مناسب‌تر بوده‌اند.

نتیجه

با اهمیت یافتن FDI، رشته‌های مطالعاتی مختلف همچون اقتصاد، سیاست، تجارت بین‌المللی، جغرافیای سیاسی و تئوری سازمان‌ها، به تئوری‌پردازی راجع به FDI پرداختند. قبل از هایمر، هیچ تئوری خاص راجع به FDI به معنای خاص آن وجود نداشت، چرا که تا آن زمان با مسأله FDI همانند سایر شیوه‌های انتقال سرمایه برخورد می‌شد. هایمر برای نخستین بار سرمایه‌گذاری به شکل FDI را از سایر اشکال سرمایه‌گذاری متمایز و آن را بر حسب کنترل سرمایه توسط سرمایه‌گذار و ویژگی‌های خاص آن تعریف کرد. تئوری هایمر بر اساس نواقص بازار استوار بود که به مسائلی چون موانع ورود به بازار، حذف رقابت و بهره‌گیری از مزیت‌های خاص شرکت اشاره داشت. تئوری هایمر منتقدان زیادی پیدا کرد، از جمله اینکه آن، نقش نقص ساختاری بازار را بیش از حد برجسته کرده و از مسأله مهم هزینه معاملات غفلت کرده بود. از انتقادات دیگر بر تئوری هایمر عدم توجه به بعد موقعیتی از یکسو و عوامل تعیین‌کننده مرتبط با زمان FDI از سوی دیگر بود.

در دهه ۱۹۶۰، تئوری چرخه حیات محصول، تئوری مسلط FDI تلقی می‌گردید. دلیل عمده اهمیت این تئوری و رایج بودن آن در این دهه، قدرت تبیین این تئوری در توضیح رفتار شرکت‌های چند ملیتی ایالات متحده آمریکا بود که منبع عمده FDI جهانی در آن زمان به

حساب می‌آمد. ولی با آغاز دهه ۱۹۷۰ بدلیل ظهور اروپا و سپس ژاپن به عنوان مهم‌ترین منابع صدور FDI، این تئوری قدرت تبیین خود را از دست داد. به همین خاطر، ورنون در سال ۱۹۷۹، ضعف تئوری چرخه حیات محصول را از جمله نامعقول بودن فرضیه اصلی آن یعنی این مسأله که شرکت‌ها در بازارهای داخلی در مقایسه با بازارهای خارجی از شرایط متفاوت برخوردارند، پذیرفت. به زعم منتقدین، مسأله مرحله تولید انبوه تئوری با ظهور تکنیک‌های انعطاف پذیر تولید، اهمیت خود را از دست داده است.

در دهه ۱۹۷۰ با افزایش شرکت‌های چند ملیتی در اقتصاد جهانی، شاهد تغییر جهت تئوری‌ها به سوی توضیح نقش این شرکت‌ها هستیم. مهم‌ترین تئوری‌های FDI در این خصوص تئوری‌های درونی‌سازی بودند که برخلاف تئوری‌های گذشته که عمدتاً بر نواقص بازار تأکید داشتند، عمدتاً بر هزینه‌های معاملاتی تمرکز یافتند. براساس این تئوری‌ها، انباشت و درونی‌سازی دانش، انگیزه اصلی شرکت‌ها برای FDI تلقی می‌گردد. به زعم باکلی و کاسون (۱۹۷۶) این تئوری، تنها تئوری بود که قدرت تبیین افزایش FDI در دوره پس از جنگ جهانی دوم را داشت.

با افزایش رقابت فرامرزی میان شرکت‌های چند ملیتی متعاقب پدیده جهانی شدن و وابستگی متقابل فزاینده شرکت‌ها در مقیاس جهانی، برخی از نویسندگان را بر آن داشت تا در جستجوی نقش استراتژی در تئوری FDI باشند. اساس این تئوری ادبیات تئوریک بازی‌ها و سازمان‌های دهه ۱۹۷۰ بود. همزمان با تمرکز FDI در چند کشور اندک و شرکت‌های چند ملیتی قدرتمند، نقش رقابت و استراتژی در اقتصاد جهانی و به ویژه با روند فزاینده ادغام شرکت‌های بزرگ با یکدیگر در دهه ۱۹۹۰، این تئوری به اهمیت خود باقیست.

در پایان دهه ۱۹۷۰ تلفیق هر دو دسته از تئوری‌های FDI؛ تئوری‌های درونی‌سازی و تئوری‌های مبتنی بر نواقص ساختاری بازار، در قالب پارادایم التقاطی دانینگ چهارچوب تبیینی FDI را شکل دادند. به هر حال، رویکرد التقاطی نیز از انتقاد به دور نبوده است. از جمله انتقادات وارده بر این پارادایم این است که آن، طیفی وسیع از تئوری‌ها و متغیرها را برای تبیین FDI در بر می‌گیرد که آن را قبل از آنکه یک تئوری سازد، به یک فرهنگ لغتی از تئوری‌ها تبدیل کرده است. انتقاد دیگر اینکه هیچ یک از شاخه‌های اخیر پارادایم التقاطی انگیزش‌های استراتژیک FDI را مورد توجه قرار نداده‌اند. به هر حال هر پارادایمی که درصدد تبیین FDI در جهان امروزیست بایستی خود را با ایده‌های جدید اصلاح نموده و گرایش‌های معاصر FDI را منعکس نماید. از جمله این گرایش‌های جدید؛ اهمیت فزاینده دانش در اقتصاد جهانی، آزادسازی فزاینده بازارهای فرامرزی و افزایش سرمایه‌گذاری خارجی به شکل «ادغام‌ها و اکتساب‌ها» (Merger and Acquisition) می‌باشد.

منابع و مأخذ:

الف. فارسی :

شیخ الاسلامی، محمد حسین، (۱۳۸۴)، «مناسبات بین المللی تشنج آمیز با ایالات متحده آمریکا و اروپا و عدم جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایران»، رساله دکتری روابط بین الملل، دانشگاه تهران.

ب. خارجی :

1. Bradlow, Daniel & Alfred Escher, (2000), **Legal Aspects of Foreign Direct Investment**, London, Boston: Kluwer Law International.
2. Kehal.s., (2004), **Foreign Investment In Development Countries**. Australia, University of Western Sydney.
3. Sarkar, Ninark, (1976), **Foreign Investment and Economic Development In Asia**, New Dehli : oriented long man limited.
4. Aliber, (1970), "A Theory of Direct Foreign Investment " In c.p. Kindleberger (ed), **The International corporation : Asymposium Combrite MA.MTT.Press**.
5. Bachand , Remi & Stephanie Roussu eau , (2003), " International Investment and Human Right : political and legal Issue " Ottawa , Canada , June.
6. Buckley, P. (1990), " problems and Developments In the core Theory of International Business " , **Journal of International Business Studies**.
7. Caves, (1987), " Exchange – Rate Movments and Foreign Direct Investment In the united states", In O.B.Adretsch and M.P. Cladon (ed), **Internalization In Us Markets** Newyourk , University Press.
8. Cushman . D. O. C., (1985), "Real Exhange Rate Risk Expectation and level of Direct Investment " , **Review of Economic and statistics**.
9. Caves , Richard, (1971), "International corporations : The Industrial Economics of Foreign Investments " , **Economica**.
10. Dunning . J., (1977), "Trade, Location of Economic Activity And MNE : search for Eclectic Approach " , **International Economics**.
11. Dunning . J., (1988), "Location and The multinational Enterprise : ANeglected Factor" , **Journal of International Business Studies**.
12. Froot & J.Stein, (1991), " Exchange Rates and Foreign Direct Investment : An Imperfect Capital Markets Approach " **Quarterly Journal of Economics**.
13. Glauco, Devita & Kevin Lawler, (2004), "Foreign Direct Investment and Its Determinants, A look to the past , A view to the future " . In **Foreign Investmen in developing countries**, by H.S.Kehal . London : Palgrave , Macmillon ltd.
14. Jones, Jonathan, (2005) " Foreign Direct Investment and the Regional Economy", **University of Newcasel uh**.
15. Johanson . F . & Paul wied sheim, (1975), " The Internationalization of the firm : Four Swedish cases " , **Journal of management Studies**.
16. Johanson & Vahlne, (1977), "The Internationalization Process of the Firm : Amodel of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments" , **Journal of International Business studies**.
17. Johanson , Jan & Lars Mattson, (1988), " Internationalization In Industrial systems : A Net work approach " , **Journal of International Business studies**.
18. Letens, Bjorn, (2002), " Foreign Direct Investment and Human Rights An ambigious Relation ship" Forum For development Studies , Vol 29.

19. Milligton & Bayliss, (1990), "The Process of Internationalization: UK . Companies In the EG" , **management International Review**.
20. Rieneld , S.A ., (1985), Encyclopedia of Public International Low , Vol , 8. Amesterdam.
21. Vernon. R. (1966), "International Investment and the International trade In the product Cycle " , **Quartely Journal of Economices**.
22. Vernon. R., (1997), "The Product Cycle Hypothesis In a New International Environment", **oxford Bulletin of Economices and Statistics**.
23. Wafo, Kanga & Guyleopold, (1998), "political Risk and foreign Direct Investment", **Faculty of Economic and Statistics , University of konstanz**.
24. Thompson, Graham, (2002), "A globalizing World?" In chpter 3. **Economic Globalization?**