

سرمایه گذاری مستقیم خارجی

مصاحبه با دکتر بهروز هادی زنوز

مقدمه

کار، سرمایه، فناوری و مدیریت، مهم ترین عوامل تولید به شمار می آیند. در مقام نظریه، همه این عوامل می توانند منشأ داخلی یا خارجی داشته باشند. در بحث راهبرد و سیاستگذاری توسعه، مسئله انتقال یا واردات سرمایه و فناوری از کشورهای خارج بیش تر مطرح است؛ چرا که از یک طرف کشورهای توسعه نیافته معمولاً از حیث کمیّت نیروی کار (صرف نظر از کیفیت آن) چندان با مانع روبه رو نیستند و از طرف دیگر به نظر می رسد هنوز راه زیادی در پیش است تا مدیریت به معنای فراگیر آن جایگاه خود را در نظریه و عمل توسعه دهد.

یکی از محمل های مهم و به همان اندازه بحث برانگیز انتقال سرمایه و فناوری به اقتصاد داخلی، سرمایه گذاری مستقیم خارجی (FDI)¹ است که معمولاً شرکت های چند ملیتی یا فراملیتی، مهم ترین کارگزاران آن هستند. جنبه های مختلف سرمایه گذاری مستقیم خارجی، از جمله انگیزه های این شرکت ها، امکان واقعی انتقال فناوری، شرایط نهادی

1. Foreign Direct Investment

جذب ارزش افزوده ناشی از سرمایه‌گذاری و بالاخره پیامدهای سیاسی، اجتماعی و اقتصادی این نوع سرمایه‌گذاری و انتقال فناوری متعاقب آن، از موضوعاتی هستند که همچنان شایسته تحقیق‌اند، به ویژه آن که در عصر جهانی‌شدن، حجم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به شدت رو به فزونی نهاده و دامنه تأثیرات آن حتی به عرصه سیاست ملی گسترش یافته است. دکتر بهروز هادی‌زنوز، استاد اقتصاد دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی و رئیس دفتر زیربنایی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، به سؤالات مجلس و پژوهش در این زمینه پاسخ گفته است. دکتر هادی‌زنوز تحقیقات مفصلی درباره سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی انجام داده است و صاحب تألیفاتی در این زمینه است. کتاب ایشان با عنوان «سرمایه‌گذاری خارجی در ایران» (نشر و پژوهش فرزانه‌روز، ۱۳۷۹) یکی از این تألیفات است.

مجلس و پژوهش: آقای دکتر هادی‌زنوز، پیش از ورود به جزئیات بحث، بفرمایید جهانی‌شدن از دید اقتصادی چه مفهومی دارد؟

دکتر هادی‌زنوز: در پاسخ به این سؤال باید بگویم سرمایه‌داری از بدو تولد خود خصلت جهانی داشته است؛ چرا که توسعه تجارت در راه‌های دور، و دست‌اندازی به سرزمین‌های دور، در کنار تحولات فنی در تولید، عامل مهمی در تکوین و تحول آن بوده است؛ اما از اواخر سده نوزده میلادی، با شکل‌گیری سرمایه‌های انحصاری، جهان‌گشایی و دستیابی به بازارها و منابع مواد خام برای تداوم حیات سرمایه‌داری انحصاری، به یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر تبدیل شد. از این زمان بود که صدور سرمایه به تدریج اهمیت روزافزون یافت و تقسیم کار جدیدی در جهان شکل گرفت. این روند با وقوع جنگ جهانی اول و بعد از آن در زمان بحران بزرگ در دهه ۱۹۳۰ و سپس جنگ جهانی دوم مختل شد؛ اما بعد از جنگ مجدداً با شدت بیش‌تری ادامه یافت. تسریع روند جهانی‌شدن بعد از جنگ جهانی دوم را می‌توان به علل و عوامل چندی نسبت داد: اول آن که انعقاد موافقت‌نامه عمومی تعرفه و

تجارت (GATT)^۱ در دوره بعد از جنگ، موجب تقویت تجارت میان کشورهای صنعتی شد. همچنین در دوره‌های مختلف مذاکرات تجاری، کشورها و کالاهای بیش‌تری مشمول مقررات گات شدند و آزاد سازی تجاری به شدت تحکیم شد. بدین ترتیب، اقتصاد جهان به سمت بازتر شدن رفت. بالاخره با تصویب موافقتنامه سال ۱۹۹۴ گات، سازمان جهانی تجارت در سال ۱۹۹۵ تشکیل شد. در سرتاسر دوران مورد بحث ما، تجارت جهانی بسیار سریع‌تر از تولید ناخالص جهان رشد کرده است. در ۲۵ سال اخیر تعداد کشورهای که به آزاد سازی تجارت و رژیم‌های سرمایه‌گذاری خارجی خود روی آورده‌اند، به ویژه پس از فروپاشی کشورهای سوسیالیستی بسیار افزایش یافته است. ثانیاً در پس‌نیروهای جهانی سازی، یک رشته تحولات فناورانه مهم قرار دارد که از آن میان باید به کاهش هزینه‌های حمل و نقل، گسترش ارتباطات و تحول ژرف در فناوری اطلاعات اشاره کنیم. این تحولات موجب تسهیل تجارت، ایجاد شبکه جهانی تولید توسط شرکت‌های فراملیتی و شکل‌گیری بازارهای مالی یکپارچه در مقیاس جهانی شده و حرکت آسان‌تر کالاها، سرمایه، اطلاعات علمی و فنی در سطح جهان شده است. بنا به همین دلایل، زمینه‌ای برای گسترش تولید جهانی پیدا شده، چندان که شرکت‌های فراملیتی شکل گرفته‌اند که عرصه فعالیت‌شان جهان است و اقدام به سرمایه‌گذاری در کشورهای دیگر می‌کنند. امروزه جهانی شدن، در واقع، هم به شکل توسعه تجارت و هم به شکل توسعه سرمایه‌گذاری خارجی در قالب جریان‌های مالی، و مبادله اطلاعات علمی و فنی، در حال تعمیق است.

خلاصه آن که جهان به عرصه تولید شرکت‌های فراملیتی تبدیل شده است. آمار و ارقام موجود هم در این زمینه کاملاً مؤید این وضعیت است؛ برای مثال، امروزه در حدود شصت و پنج هزار شرکت فراملیتی در جهان وجود دارند که تعداد شرکت‌های تابعه آن‌ها به ۸۵۰ هزار شرکت می‌رسد. در سال ۲۰۰۲، این شرکت‌های تابعه در حدود ۵۳ میلیون نفر را در جهان به استخدام خود درآورده‌اند؛ در حالی که این رقم در سال ۱۹۸۲ برابر با ۱۹/۴ میلیون نفر بوده است. همچنین در این سال، فروش این شرکت‌های تابعه ۱۷/۷ تریلیون دلار

1. General Agreement on Tariff and Trade

یعنی بیش از دو برابر صادرات جهان در سال ۲۰۰۲، برآورد شده است! این در حالی است که میزان صادرات جهانی با میزان تولید شرکت تابعه شرکت‌های چند ملیتی در سال ۱۹۹۰، برابر بوده است. از طرف دیگر، موجودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وارد شده به کشورها از ۸۰۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۲ به ۷/۱ تریلیون دلار در سال ۲۰۰۲ رسید. این تحولات، بیانگر اهمیت یافتن تولید در مقیاس جهانی و گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است.

مجلس و پژوهش: با توجه به پیش‌زمینه‌ای که فرمودید، از دید کشورهای در حال توسعه اصولاً چه نیازی به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود دارد؟ آیا منابع داخلی این کشورها برای انباشت سرمایه لازم برای توسعه کفایت نمی‌کند؟

دکتر هادی زنون: این سؤال را می‌توان از دو منظر جواب داد؛ یکی از دید شرکت‌های فراملیتی و دیگری از دید کشورهای میزبان. ابتدا سعی می‌کنم در مورد شرکت‌های چند ملیتی و فراملیتی و انگیزه آن‌ها در مورد صدور سرمایه صحبت کنم. واقعیت این است که از زمان گسترش تولید در سطح جهان، نظریه پردازان، نظریه‌های متعددی را در این زمینه مطرح کرده‌اند. این نظریه‌ها اصولاً به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ یک دسته از نظریه‌ها با فرض پذیرش بازار کامل وضع شده‌اند. در یک گروه از این نظریه‌ها این موضوع مطرح می‌شود که چون بازدهی سرمایه در کشورهای سرمایه‌پذیر، بیش‌تر از کشورهای صادرکننده سرمایه است، جریان سرمایه از گروه دوم به سوی گروه میزبان روان می‌شود. بر اساس یک بخش دیگر از نظریه‌های دسته اول، شرکت‌های فراملیتی سعی می‌کنند که به مجموع دارایی‌های خود را تنوع ببخشند تا ریسک آن دارایی‌ها کاهش یابد و سپس بازدهی با توجه به ریسک حداکثر شود. به همین دلیل، از دهه شصت به بعد شاهد این بودیم که سرمایه‌های آمریکایی، به رغم این که نرخ بازدهی‌شان در اروپا هم چندان بالا نبوده است، به سمت اروپا حرکت کرده‌اند. نظریه دیگری هم در همین زمینه درباره اندازه بازار مطرح است. این نظریه، از جمله نظریه‌های نسبتاً قوی‌تری است که درباره علل سرمایه‌گذاری توسط

شرکت‌های چندملیتی در کشورهای دیگر ساخته و پرداخته شده است. براساس این نظریه، اندازه بازار کشور میزبان و نرخ رشد آن نمایانگر قدرت جذب کالاهای تولیدی در بازار است.

دسته دیگر، نظریه‌هایی هستند که روی نواقص بازار تأکید دارند و شامل نظریه‌هایی، از جمله چرخه محصول، سازمان صنعتی، درونی کردن بازارها، واکنش انحصارات چند جانبه و نظریات کوردن و دانینگ و غیره می‌شوند. اگر بخواهیم عصاره نظریه گروه دوم را جمع‌بندی کنیم، کافی است به نظریه التقاطی دانینگ رجوع کنیم که کاملاً انگیزه شرکت‌های فراملیتی را مشخص می‌کند. او معتقد است شرکت‌های فراملیتی زمانی اقدام به سرمایه‌گذاری مستقیم در کشورهای خارجی می‌کنند که بتوانند با تلفیق مزیت‌های ویژه برخاسته از مالکیت آن‌ها، با مزیت مکانی کشور میزبان، از مزایای بین‌المللی شدن بهره‌مند شوند. این گفته کمی نیاز به توضیح دارد. شرکت‌های فراملیتی مزیت‌های ویژه‌ای دارند که در مالکیت و انحصار آن‌هاست. حال، این مزیت‌ها کدامند؟ این مزیت‌ها ممکن است متنوع باشند؛ مثل علامت تجاری، انحصار فناوری پیشرفته، مهارت‌های مدیریتی، دسترسی به شبکه توزیع جهانی و ... این مزیت‌ها در انحصار شرکت‌های چندملیتی است. شرکت چندملیتی، این مزیت‌ها را در معرض فروش می‌گذارد و خریدارانی هم در کشور میزبان وجود دارد. فروش مزیت‌ها می‌تواند از طریق تجارت و نیز از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از قوه به فعل تبدیل شود.

روی دیگر سکه، مزیت مکانی کشور میزبان است. کشور میزبان در واقع ممکن است بازاری بزرگ و در حال گسترش و نیز نیروی کار ارزان در اختیار داشته باشد، ممکن است از زیرساخت فیزیکی خوبی برخوردار باشد، همچنین احتمال دارد حتی دارایی‌های خلاق^۱ و مهارت‌های ویژه نیروی انسانی داشته باشد. ممکن است از صرفه‌های تجمع^۲ برخوردار باشد و از این قبیل. اکنون بحث بر سر این چگونه است که دارنده فناوری و علائم تجاری و

1. Creative Assets
2. Agglomeration Economies

صاحب موقعیت دسترسی به بازار جهانی، این نوع امتیاز را از طریق مجوز ساخت^۱ (حق لیسانس) یا از طریق فروش علامت تجاری و مانند آن، به کشورهای میزبان واگذار نمی‌کند. چرا از طریق دفتر تجاری در کشور میزبان وارد نمی‌شود؟ پاسخ این است که بازار این عوامل ناقص است؛ به این معنا که ریسک و خطر وجود دارد و منافع زیادی از این طریق عاید شرکت چندملیتی نمی‌شود. بنابراین، شرکت چندملیتی، به دلیل ناقص عمل کردن بازار ترجیح می‌دهد، آن را درونی کند. شاید پرسیده شود که بازار را چگونه درونی می‌کند. پاسخ این است که خودش شعبه می‌زند و سعی می‌کند این مزیت‌ها را از طریق آن شعبه به هم نزدیک و مزیت خودش را با مزیت کشور میزبان تلفیق کند. به این ترتیب، از مزایای بین‌المللی شدن سود بیش‌تری می‌برد تا از طریق تجارت. بنابراین می‌بینیم که مسئله مهم، انگیزه شرکت‌های فراملیتی است.

مجلس و پژوهش: به‌جز منافع شرکت‌های چند ملیتی، ارمغان سرمایه‌گذاری خارجی برای کشور میزبان چیست؟

دکتر هادی‌زنوز: برای این که به این سؤال پاسخ بدهیم، باید ببینیم که سرمایه‌گذاری خارجی برای کشورهای میزبان چه بسته‌ای از مزیت‌ها را به ارمغان می‌آورد. سرمایه‌گذاری خارجی را می‌شود مجموعه‌ای همبسته از عناصر مختلف تلقی کرد. سرمایه‌گذاری مستقیم از یک طرف یک نوع وسیله تأمین مالی است؛ به این معنا مثلاً که کشورهای در حال توسعه که با کمبود سرمایه مواجهند، می‌توانند با جذب سرمایه مستقیم خارجی به تأمین مالی طرح‌های سرمایه‌گذاری خود اقدام کنند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، در عین حال وسیله‌ای است برای دسترسی به شبکه توزیع بین‌المللی شرکت‌های چندملیتی، و این خود این مزیت را در اختیار کشور میزبان قرار می‌دهد تا اگر تولید آن در کشور به کمک کشورهای خارجی انجام می‌گیرد، فروش و عرضه کالا در بازار جهانی با استفاده از شبکه گسترده توزیع شرکت‌های فراملیتی، گسترده‌تر باشد، در حالی که ایجاد چنین شبکه‌ای در کشور در حال

1. License

توسعه یا هر کشور دیگری ممکن است برای دولت یا شرکت‌های داخلی آن کشور به صرفه نباشد. از طرف دیگر، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عاملی است برای انتقال فناوری و در عین حال عاملی است برای انتقال مهارت‌های نیروی انسانی و مدیریتی. بنابراین می‌بینید با بسته‌ای سروکار داریم که شامل انتقال سرمایه، انتقال مهارت‌های مدیریتی، انتقال فناوری و امکانات دسترسی به شبکه جهانی توزیع است.

مجلس و پژوهش: آیا در اوضاع جهانی شدن اقتصاد، گریزی از پذیرش سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد؟

دکتر هادی زنون: قبل از پاسخ دادن به این سؤال، ذکر یک مقدمه را لازم می‌دانم. با توجه به وجود شکاف فناورانه بین کشورها، این گونه نیست که لزوماً شرکت‌های کشور پیشرفته‌تر در همه زمینه‌ها نسبت به شرکت‌های کشور پیشرفته دیگر برتری داشته باشند. ممکن است در یک رشته خاص، شرکت‌های اروپایی برتری داشته باشند و در یک رشته خاص دیگر، شرکت‌های ژاپنی. به همین دلیل مشاهده می‌کنیم که جریان به اصطلاح سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، هم در بین خود کشورهای پیشرفته وجود دارد و هم در بین کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه حال کشورهای عقب مانده یا در حال توسعه هستند. به اجزای این بسته نیازمند هستند و چون نیازمندند، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را (برخلاف دهه‌های پنجاه و شصت میلادی که با دید بسیار بدبینانه‌ای به سرمایه‌گذاری خارجی نگاه می‌کردند) به مثابه یک عامل مثبت تلقی می‌کنند. به خصوص دولت‌های کشورهای در حال توسعه بعد از تجربه تلخ انباشته شدن بدهی‌های خارجی، متوجه شدند که استقراض خارجی، عامل مهم و مؤثری در رشد اقتصادی نیست و بهتر است به جای استقراض خارجی روی منابع درازمدت مالی که از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تأمین می‌شود، تأکید کنند. بنابراین شاهد این هستیم که در دو دهه اخیر تعداد روزافزونی از کشورها مقررات مربوط به ورود سرمایه خارجی به کشور خودشان را آزادتر کرده‌اند.

مجلس و پژوهش: گذشته از دلایل انگیزشی سرمایه‌گذار خارجی، کشور میزبان باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟

دکتر هادی زنونز: از دید سرمایه‌گذار خارجی، کشور میزبان باید دارای مزیت‌هایی باشد تا سرمایه‌گذار خارجی اقدام به سرمایه‌گذاری در آن کشور کند. مزیت‌های کشور میزبان را که اساساً بر تصمیمات شرکت‌های چندملیتی مؤثرند، می‌توان به سه دسته تقسیم کرد: یک دسته از این مزیت‌ها به چارچوب‌های سیاسی کشور میزبان، دسته دوم به مزیت‌های مکانی آن کشور از نظر اقتصادی و دسته سوم به عوامل تسهیل‌کننده کسب و کار در آن بستگی دارند. برای بررسی این مزیت‌ها باید دید چارچوب‌های سیاستی پذیرش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی چیست.

چارچوب‌های سیاستی باز می‌گردد به این که چه مقرراتی برای ورود و فعالیت شرکت‌های چندملیتی در کشور میزبان وجود دارد. گاهی اوقات، کشور میزبان ممکن است ضرورت وجود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را نفی کند. طبیعی است که در چارچوب چنین سیاستی، امکان جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود ندارد. در ضمن، رفتار کشور میزبان با کشورهای چندملیتی نیز مسئله مهمی است؛ یعنی شرکت‌های چندملیتی اگر احساس کنند رفتار تبعیض‌آمیزی نسبت به شرکت‌های داخلی با آن‌ها می‌شود، کم‌تر به سرمایه‌گذاری در آن کشور رغبت نشان می‌دهند؛ مثلاً باید از نظر مالیات‌ها، دسترسی به منابع مالی، آزادی سرمایه‌گذاری در شاخه‌های مختلف و غیره رفتاری مشابه با شرکت‌های ملی با آن‌ها بشود. شرکت‌های خارجی در مورد مصادره دارایی‌ها و اموالشان بسیار حساس هستند. مایلند ببینند که چه چارچوب‌هایی برای جبران خسارات در جهت مصادره اموال آن‌ها وجود دارد. این شرکت‌ها در خصوص این که آزادانه بتوانند سود حاصل از فعالیت یا اصل سرمایه‌شان را به موطن اصلی‌شان بازگردانند، تعصب دارند. بنابراین، آن‌ها به مقررات مرتبط با این امر و مؤثر بر آن توجه ویژه‌ای دارند. این‌ها ارکان چارچوب‌های سیاسی یا، به عبارتی، هسته درونی سیاست‌هایی هستند که شرکت‌های فراملیتی در مورد آن‌ها حساسیت نشان می‌دهند.

از طرف دیگر، سیاست‌های دیگری نیز وجود دارند که با سیاست‌های سرمایه‌گذاری در ارتباطند و کشورهای صادرکننده سرمایه به این سیاست‌ها توجه خاصی دارند، به‌خصوص امروزه که سیاست‌های تجاری، جزء مکمل سیاست‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی محسوب می‌شوند؛ به این معنا که چون شرکت‌های فراملیتی به کل بازار جهانی نظر دارند و دارای مزیت‌های مکانی نسبت به کل جهان هستند، نظام‌های تجاری آزاد و نرخ‌های ارزی شناور را می‌پسندند. نظام‌های تجاری محدودکننده تجارت نمی‌توانند به راحتی کالاهایی را که نیمه ساخته است، مثلاً از یک شعبه شرکت به جای دیگر انتقال دهند. برای نظام‌های ارزی ثابت، تولید و صدور کالا از یک کشور به صرفه نیست. بنابراین، شرکت‌های فراملیتی مایلند که نظام تجاری آزاد و نظام ارزی شناور باشد تا آن‌ها بتوانند به معاملات خودشان ادامه دهند. علاوه بر این‌ها، شرکت‌های فراملیتی به سیاست‌های کلان - سازمانی توجه خاصی دارند؛ سیاست‌هایی شامل نحوه عملکرد بازار کار و بازار سرمایه، مقررات زیست - محیطی و از این دست سیاست‌ها. این‌ها نکاتی است که شرکت‌های چندملیتی به آن‌ها توجه دارند.

نکته در این جاست که نهادهای پشتیبان جهانی سازی، شامل سازمان تجارت جهانی، بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پولی سیاست‌های خود را در راستای منافع سرمایه جهانی تنظیم می‌کنند و طرفداران پرو پا قرص آزاد سازی تجارت، بازارهای مالی، و تقویت نظام بازار در کشورهای در حال توسعه‌اند و در مواردی نیز این سیاست‌ها را به زیان رشد دراز مدت و ثبات اقتصادی و سیاسی این کشورها تحمیل می‌کنند.

از نظر اقتصادی، به طور سنتی، شرکت‌های چندملیتی به سه چیز توجه داشته‌اند و هنوز هم دارند: نخست، وجود منابع طبیعی، دوم، نیروی کار ارزان و سوم، اندازه بازار؛ اما امروزه در پرتو تحولات فناورانه رخ داده، راهبرد شرکت‌های چندملیتی عوض شده است و آن‌ها از راهبردهای ادغام ساده به راهبردهای ادغام پیچیده روی آورده‌اند. یکی از این راهبردها این است که فرایند زنجیره ارزش افزوده تولید خود را به چند بخش تقسیم و هر بخش را در جایی تولید می‌کنند که به صرفه‌تر باشد. لذا می‌بینیم که در حال حاضر شرکت‌های چند

ملیتی بیش از گذشته به وجود زیرساخت‌های فیزیکی، صرفه‌های تجمع خوشه‌های صنعتی و دارایی‌های خلاقه ویژه در کشور میزبان توجه دارند؛ برای مثال، مایکروسافت با متخصصان نرم‌افزار رایانه در هندوستان قرارداد می‌بندد. چرا؟ چون در آن‌جا سرمایه انسانی وجود دارد. این است که صنایع الکترونیک و صنایع رایانه هند در بخش نرم‌افزاری گسترش شگرفی پیدا کرده است و اکنون دیگر می‌تواند ارتباط سازنده‌ای با شرکت‌های فراملیتی برقرار کند. به طور خلاصه، عوامل تعیین‌کننده اقتصادی در کشور میزبان در جذب سرمایه خارجی نقش مهمی دارند.

اگر چارچوب‌های سیاستی در همه‌جا یکسان باشد، آن‌چه تعیین می‌کند که شرکت فراملیتی در کشور «الف» یا کشور «ب» سرمایه‌گذاری کند، عوامل اقتصادی است. اگر بین دو کشور، چارچوب‌های سیاستی یکسان و بستر اقتصادی فراهم باشد، عامل اقتصادی تعیین‌کننده خواهد بود. این عامل اقتصادی، همان‌طور که گفتیم، منابع طبیعی، نیروی کار ارزان، بازار گسترده و روبه رشد، زیرساخت‌های فیزیکی مناسب، قیمت‌گذاری رقابتی نهاده‌ها و دسترسی به دارایی‌های خلاقه است. این عوامل، میزان جذابیت کشور میزبان را تعیین می‌کنند.

اما از جهت دیگر، عوامل تسهیل‌کننده کسب و کار هم مطرح هستند. این عوامل، بسیار متنوعند. یکی از این عوامل، ایجاد انگیزش‌های مالی است. عامل دیگر، رفع موانع اداری در کشور میزبان برای ورود و عملیات شرکت‌های چندملیتی است. بالاخره باید به خدمات قبل، حین و بعد از سرمایه‌گذاری اشاره کرد. برای این کار، کشورها سازمان‌هایی را تحت عنوان سازمان ترویج سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده‌اند. این سازمان‌ها انواع و اقسام خدمات قبل از ورود، حین ورود و بعد از ورود را به شرکت‌های خارجی ارائه می‌دهند. البته تجربه نشان داده که هزینه‌های دیوان‌سالاری هم می‌تواند در رفتار شرکت‌ها اثر بگذارد؛ برای مثال، یکی از ناموفق‌ترین کشورها در این زمینه ترکیه بوده است. در ترکیه دو سال طول می‌کشید تا یک قطعه زمین به یک شعبه شرکت چندملیتی واگذار شود. تا کارخانه‌ای در آن احداث کند. البته ترکیه در سال‌های اخیر به شدت به دنبال رفع این موانع

بوده است؛ چرا که اگر هزینه‌های کاغذبازی و بوروکراسی کم باشد، از عوامل تسهیل کننده و کمکی محسوب می‌شود. عوامل تسهیل کننده مثل روغنی است که بین چرخ‌دنده‌ها می‌ریزند. عوامل تعیین کننده، همان عوامل اقتصادی است؛ مثل معافیت‌های مالیاتی، تشویق‌های صادراتی، مسئله خدمات سرمایه‌گذاری و مانند آن که انگیزش ایجاد می‌کنند. در ضمن، عوامل تسهیل کننده کسب و کار، گاهی به صورت عوامل فرهنگی ظاهر می‌شوند. واقعیت این است محیط‌هایی وجود دارند که مثلاً با الگوی زندگی کشور صادرکننده سرمایه مغایرت دارند، یا ریسک زندگی در آن‌ها بالاست و یا به هر دلیل دیگری متخصصان و مدیران مایل نیستند وارد این محیط‌ها شوند؛ برای مثال یک متخصص آلمان خیلی راحت در اروپای شرقی (هم به علت فاصله نزدیک جغرافیایی، هم به علت هم‌زبانی و هم مشترکات دینی، وجود عرف و عادات و فرهنگ مشترک) کار می‌کند. یک سرمایه‌گذار تایوانی خیلی راحت در چین کار می‌کند. تعدادی از کشورها نیز عملاً زبان‌شان مشترک است. یک چینی در مالزی خیلی راحت‌تر کار می‌کند؛ چون تعداد مالزی‌های چینی تبار زیاد است. یک سنگاپوری در چین و یک چینی در سنگاپور خیلی خوب کار می‌کند، و به همین ترتیب می‌توان مثال‌های دیگر آورد. پس می‌بینیم که قرابت فرهنگی، یعنی نزدیکی فرهنگی، همجواری جغرافیایی، کم بودن هزینه‌های دیوان‌سالاری و وجود تسهیلات شهری مهم است. فردی که از یک کشور پیشرفته به یک کشور عقب‌مانده می‌آید، انتظار دارد خانواده‌اش در آن‌جا در رفاه باشد، و به تأسیسات و خدمات آب و برق، خدمات بهداشتی، درمانی، آموزشی، فرهنگی و تفریحی دسترسی داشته باشد. بنابراین، همه این عوامل نیز در جذب سرمایه خارجی مؤثرند.

مجلس و پژوهش: فرض کنیم که سرمایه‌گذاری انجام شود. پیش شرط جذب سهمی معقول و مطلوب از ارزش افزوده‌های ناشی از سرمایه‌گذاری خارجی چیست؟ به عبارتی چه شرایط نهادی و ساختاری باید وجود داشته باشد تا حداکثر ممکن ارزش افزوده ناشی از سرمایه‌گذاری خارجی و ساختاری در داخل جذب شود؟

دکتر هادی زنونز: باید عرض کنم، در واقع، مسائلی که کشور میزبان در زمینه سرمایه گذاری مستقیم خارجی با آن‌ها مواجه است، صرفاً ارزش افزوده نیست؛ بلکه دو چیز است: یکی افزایش منافع ملی و کاهش تهدیدها. حال باید بدانیم که افزایش منافع ملی را کشورها چگونه دنبال می‌کنند. واقعیت این است که هدف کشورهای میزبان از جذب سرمایه خارجی، توسعه اقتصادی و بهبود رفاه جامعه است؛ در حالی که هدف شرکت‌های صادرکننده سرمایه، بیشینه کردن سود خود در شبکه جهانی است.

کشورهای میزبان برای حداکثر کردن منافع ملی، گاه تدابیر الزام‌آوری را برای شرکت‌های چندملیتی مطرح می‌کنند. از آن جمله است اعمال ضوابط زیست - محیطی یا جلوگیری از انحصار در بازار داخلی. ممکن است دولت، شرکت‌های فراملیتی را ملزم به صدور بخشی از کالاهای تولیدی به خارج کند. همچنین آن‌ها را ملزم کند کارکنان محلی‌شان را آموزش دهند و نیز فناوری پیشرفته‌شان را به داخل منتقل کنند. این‌ها مسائلی هستند که در قرارداد و چانه‌زنی مشخص و معلوم می‌شوند. توسعه صادرات، انتقال فناوری و آموزش مهارت‌ها به کارکنان محلی برای کسب مزیت‌های نسبی، برای توسعه اقتصادی کشور میزبان بسیار مهم است. گاهی هم ممکن است دولت کشور میزبان، انگیزه‌های مالی برای شرکت‌های فراملیتی ایجاد کند تا از این طریق، آن‌ها را تشویق به انجام اقداماتی معین سازد. به هر حال، آنچه مهم است، مسئله انتقال فناوری به شرکت‌های داخلی و مسئله ایجاد ظرفیت‌های تحقیق و توسعه در داخل است.

حال اگر برگردیم به سؤال شما، یک نکته مهم و ظریف وجود دارد و آن این است که مسئله فقط این نیست که یک فناوری و مهارت وجود داشته باشد و شرکت خارجی بتواند آن را در هر بستری منتقل کند. باید توانایی‌های داخلی به سطحی رسیده باشد که بتوان از مزیت‌های شرکت‌های چندملیتی استفاده کرد. این توانایی‌های داخلی، به‌خصوص در زمینه سرمایه انسانی، بسیار مهم است. این توانایی داخلی، اگر وجود نداشته باشد، در درجه اول شرکت‌های فراملیتی در کشور میزبان سرمایه گذاری نمی‌کنند. اگر در یک کشور فقط نیروی کار ارزان وجود داشته باشد، شرکت‌های فراملیتی فناوری‌های کاربر

وارد می‌کنند و صنایع مونتاژ می‌آورند. کشور میزبان هم باید یک رشته قابلیت‌هایی داشته باشد تا بتواند نوعی از فعالیت‌ها و سطحی از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را جذب کند که دربردارنده فناوری با ارزش باشد. در چنین وضعیتی، اگر بین این قابلیت‌ها و آن شاخه‌ها تعادلی وجود داشته باشد، می‌توان سیاست‌ها و تدابیری اندیشید که مزایای کشور میزبان را حداکثر کند؛ اما مسئله کاهش نگرانی کشورهای میزبان هم مطرح است. فقط این مهم نیست که منافع را حداکثر کنیم، باید زیان‌ها را نیز به حداقل برسانیم.

مجلس و پژوهش: آیا بر حضور شرکت‌های خارجی آثار منفی احتمالی هم مترتب است؟
دکتر هادی زنوز: یکی از آثار منفی احتمالی مترتب بر حضور شرکت‌های خارجی، رفتارهای ضد رقابتی این شرکت‌ها است که ممکن است موقعیت انحصاری به دست بیاورند و در بازار داخلی رفتار انحصاری داشته باشند. رفتار انحصاری موجب کاهش رفاه و کاهش تولید در مقایسه با رقابت می‌شود. اثر زیان‌بار دیگر ممکن است متأثر شدن تراز پرداخت‌های کشور میزبان از نوسانات جریان سرمایه‌گذاری خارجی باشد. مسئله دیگر نیز فرار از پرداخت مالیات است. شرکت‌های خارجی می‌توانند با قیمت‌گذاری تصنعی، سود خود را در کشور میزبان کم نشان دهند و از پرداخت مالیات به کشور میزبان بگریزند. ممکن است که شرکت‌های فراملیتی فناوری‌های آلوده‌کننده‌ای را که در کشور اصلی مجاز به بهره‌برداری از آن نیستند، با استفاده از خلاهای قانونی کشور میزبان به آن‌جا منتقل کنند و با این کار به رشد درازمدت و منابع زیست - محیطی کشور میزبان لطمه بزنند. مسائل زیست محیطی می‌توانند باعث بروز فاجعه‌های زیست محیطی شوند. شرکت‌های فراملیتی می‌توانند مانع رشد کارفرمایی داخلی گردند و بر توسعه صنایع ملی تأثیر منفی بگذارند. در مواردی نیز دیده شده که این شرکت‌ها با دخالت در امور داخلی کشور میزبان، امنیت ملی آن را با مخاطره مواجه کرده‌اند؛ برای نمونه، سرمایه‌گذاری شرکت آمریکایی در بوپال هند را به یاد آورید که در حالی انفجار، هزاران نفر را کشت یا مجروح و مسموم کرد. خطر دیگر، از میدان به در کردن کارفرمایان داخلی و سرکوب توسعه

کارفرمایی داخلی است. تجربه‌هایی در این مورد در جهان وجود دارد: نمونه‌های موفق توسعه صنعتی (مثل ژاپن، تایوان و کره جنوبی) هرگز مرزهای خود را بدون قید و شرط به روی سرمایه‌گذاری خارجی باز نکردند؛ بلکه توسعه اقتصادی را به اتکای توانمندی‌های داخلی پیش بردند. لذا پیش شرط توسعه اقتصادی لزوماً و صرفاً از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیست. مسئله دیگر، عدول این شرکت‌ها از مقررات کار است که موجب بی‌عدالتی اجتماعی می‌شود. شرکت‌های فراملیتی ترجیح می‌دهند تدارکات و نهادهای مورد نیاز خود را از شعب مشابه خود در جاهای دیگر تأمین کنند. اگر بتوان آن‌ها را وادار کرد تا این نهادهای را از داخل تأمین کنند، یا این که بتوان توانایی‌های شرکت‌های داخلی را ارتقا داد و بین عرضه‌کنندگان داخلی، عرضه‌کنندگان مواد اولیه و مواد نیم ساخته، قطعات و خدمات داخلی با شعب شرکت‌های خارجی پیوند برقرار کرد، به نفع کشور میزبان است. چون اگر پیوندهای فراز و نشیب یا ارتباط با صنایع بالادست و پایین دست برقرار شود، طبعاً ارزش افزوده بیشتری در داخل ایجاد خواهد شد، و از این طریق می‌توان اثر انتشاری و القایی سرمایه‌گذاری خارجی را بیش‌تر در اقتصاد ملی مشاهده کرد. بنابراین، یکی از این ترفندها و سیاست‌ها ایجاد حلقه‌های واسط بین شرکت‌های داخلی و خارجی است.

مجلس و پژوهش: حال که به بحث پیوند با اقتصاد داخلی رسیدیم، شاید مفید باشد بفرمایید الگوهای مختلف رابطه بین سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و انتقال فناوری کدامند؟
دکتر هادی زنوز: تجربه جهانی نشان داده که سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌های فراملیتی تمایل زیادی به انتقال فناوری ندارند و مایل نیستند رقبای جدیدی برای خود در عرصه جهانی ایجاد کنند و هیچ‌گاه با این نیت وارد کشورهای میزبان نمی‌شوند. مسئله این است که در رشته‌های خاصی اگر سرمایه‌گذاری صورت گیرد، زمینه برای انتقال فناوری فراهم‌تر خواهد بود و حتی در آن رشته‌ها هم تمهیداتی لازم است؛ از جمله این که در قراردادهای بازرگانی شوند و در مذاکرات و چانه‌زنی‌ها به ضرورت انتقال فناوری توجه گردد و در قرار دادهای سازوکارهایی مناسب برای این کار در نظر گرفته شود تا این که سرمایه‌گذاری

مستقیم خارجی متضمن انتقال فناوری شود. انتقال فناوری به اشکال مختلف ممکن است صورت گیرد. انتقال فناوری‌های ساده می‌تواند از طریق آموزش و یادگیری و از طریق انجام دادن کار صورت گیرد؛ ولی معمولاً در قراردادهایی که با شرکت‌های فراملیتی تنظیم می‌شود، باید آن‌ها را ملزم کرد که بسته کامل فناوری خود را برای ما باز کنند و به تدریج عامل انتقال فناوری به شعب خودشان در داخل کشور ما شوند. گاهی هم شرکت‌های فراملیتی آخرین مرحله تولید خود را به قصد تصرف بازار داخلی یا به قصد استفاده از نیروی کار ارزان به کشور میزبان منتقل می‌کنند. در چنین حالتی، اصلاً فناوری پیچیده‌ای در کار نیست که انتقال داده شود. لذا انتقال فناوری در جایی اتفاق می‌افتد که سطح توسعه صنعتی کشور به حدی برسد که از دارایی‌های خلاقه‌ای برخوردار باشد تا بتواند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در رشته‌های دارای فناوری پیچیده‌تر جذب و آن‌ها را ملزم به انتقال فناوری کند. شرکت‌های فراملیتی اگر بستر مناسبی در کشور میزبان فراهم باشد، علاوه بر فعالیت‌های تولیدی، فعالیت‌های تحقیق و توسعه خود را نیز به این کشورها انتقال می‌دهند. در این مورد، نمونه به نسبت موفق، سنگاپور است که از ابتدا به سمت جذب سرمایه‌هایی رفته است که با فناوری پیشرفته همراه هستند و سعی کرده است از طریق ترغیب و چانه‌زنی و ایجاد انگیزش‌های مالی، شرکت‌های فراملیتی را تشویق کند تا فعالیت‌های تحقیق و توسعه خود را در سنگاپور تکمیل و مستقر کنند. مالزی هم بعد از دو دهه رشد موفقیت‌آمیز صنعتی و اقتصادی، اکنون به صورت گزینه‌ای با سرمایه‌گذاری خارجی برخورد و سعی می‌کند سرمایه‌گذاری خارجی را به آن دسته از رشته‌ها و شاخه‌هایی از صنعت جذب کند که متضمن انتقال فناوری پیشرفته‌اند. بنابراین، انتقال فناوری، به سبب مزیت‌های کشور میزبان و نوع سرمایه‌گذاری در شاخه‌های مختلف صنعت بستگی دارد. همچنین چارچوب‌های سیاستی کشورهای میزبان در قبال سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و حداکثر کردن منافع ملی مهم هستند؛ برای نمونه، هنگ‌کنگ هر چند در جذب سرمایه‌گذاری خارجی موفق بوده، هرگز نتوانسته کاری کند که فناوری در آن کشور ریشه بدواند.

نمونه دیگر، الگوی کره جنوبی است که هرگز نخواست از طریق شرکت‌های فراملیتی^۱، شکاف فناوری خود را پر کند. کره‌ای‌ها به ایجاد فناوری درون‌زا فکر کردند و از طریق صنایع پیشرو و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و خرید ماشین‌آلات و تجهیزات فنی و خرید دانش فنی، اقدام به ایجاد زیربنای فناورانه خود کردند. به نظر نمی‌آید که اگر پیشرفت فناوری در توسعه مهارت‌های انسانی یک اقتصاد متجلی نشود، بتوان به انتظار معجزه‌ای از شرکت‌های چندملیتی برای انتقال فناوری به کشورهای در حال توسعه نشست. تجربه چین هم‌اکنون در مقابل چشم ماست. چین در سال ۲۰۰۲، چیزی نزدیک به ۵۱ میلیارد دلار سرمایه خارجی جذب کرد. اگر چین فاقد سیاست صنعتی یا سیاست فناورانه بود، نمی‌توانست این حجم عظیم از سرمایه‌گذاری خارجی را جذب کند. بنابراین، ما یا هر کشور در حال توسعه دیگر برای این که بتوانیم فناوری را به صورت موفقیت‌آمیزی به کشورمان منتقل کنیم، باید اول زیرساخت‌های علمی و فنی را فراهم آوریم و سرمایه انسانی خود را تقویت کنیم و بستر توسعه فناوری درون‌زا را ایجاد نماییم، سیاست صنعتی و سیاست فناوری داشته باشیم تا در این چارچوب، اگر شرکت فراملیتی هم مایل بود در شاخه‌های مورد نظر سرمایه‌گذاری کند، از طریق تمهیداتی که گفتیم، بتوانیم فناوری بیش‌تری جلب کنیم و در انتقال آن موفق‌تر باشیم.

در پایان باید بگوییم که جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و انتقال فناوری از طریق شرکت‌های فراملیتی، به هیچ وجه تنها شیوه انتقال فناوری به کشورهای در حال توسعه نیست و حتی مهم‌ترین شیوه هم نیست. کشورهای در حال توسعه می‌توانند از طریق خرید ماشین‌آلات صنعتی، برگزاری دوره‌های آموزشی در خارج از کشور، از طریق یادگیری انجام دادن کار، تحقیق و توسعه در سطح بنگاه‌ها، ایجاد مؤسسات پژوهشی در دانشگاه‌ها و در بخش خصوصی، خرید مجوزهای ساخت و غیره، فناوری را به کشورهای خود انتقال دهند؛ یعنی نباید به یک راه باریک برای انتقال فناوری از طریق شرکت‌های فراملیتی بسنده کرد.

1. Transnational Companies.

مجلس و پژوهش: آقای دکتر زنوز، نظریه‌ای وجود دارد مبنی بر این که شرکت‌های فراملیتی به آسانی فناوری‌های نوین‌شان را در اختیار کشورهای دیگر قرار نمی‌دهند. اگر چنین باشد، به هر حال، راه‌های ممکن انتقال فناوری را سد می‌کنند.

دکتر هادی زنوز: بله، همین طور است که می‌گویید. فناوری‌های بسیار پیشرفته‌ای در اختیار کشورهای فراملیتی است و تا زمانی که دوره مالکیت معنوی آن‌ها به اتمام نرسیده، در انحصار آن‌ها باقی خواهد ماند. ممکن است حتی با استفاده از فناوری‌های نوین در کشور میزبان سرمایه‌گذاری و با استفاده از همان فناوری به تولید مشترک اقدام کنند؛ ولی به هیچ وجه بسته فناوری خود را برای کشور میزبان باز نکنند؛ برای مثال در صنعت آلومینیوم، فناوری جدیدی وجود دارد که کم‌ترین مقدار انرژی را مصرف می‌کند و مستلزم آن است که از برق با شدت جریان بالا در فرایند تولید استفاده شود. این فناوری در انحصار شرکت‌های فراملیتی است. اگر شما بخواهید مجوز این فناوری را بخرید، می‌گویند حاضریم به سرمایه‌گذاری مشترک پردازیم؛ اما جزئیات آن فناوری را در اختیارتان قرار نمی‌دهیم.

مجلس و پژوهش: به فرض این که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی انجام شود، تغییرات ساختاری در اقتصاد کشور میزبان پدید می‌آید. پیامدهای اجتماعی این تغییرات چیست؟ بیکاری، به حاشیه‌راندن یا ...؟ در صورتی که چنین پیامدهایی وجود داشته باشند، راه حل جناب عالی برای تخفیف آن‌ها چیست؟

دکتر هادی زنوز: چون معمولاً شرکت‌های فراملیتی در رشته‌های سرمایه‌بر اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند که نیاز به نیروی کار کم‌تری دارد، پس ممکن است این منجر به کاهش اشتغال و گسترش بیکاری شود. طبیعی است که در این مورد، شرکت‌های فراملیتی در مقایسه با شرکت‌های محلی به کارکنان‌شان مزد و حقوق بیش‌تری می‌دهند و این ممکن است از یک طرف، باعث جذب نیروی کار ماهر داخلی به سمت شرکت‌های فراملیتی شود و از طرف دیگر، شرکت‌های داخلی را از سرمایه‌انسانی محروم کند. در این حال، به لحاظ توزیع مازادی که از این طریق در کشورهای در حال توسعه به دست می‌آید، ممکن است

شاهد نابرابری در الگوی توزیع درآمد باشیم و به لحاظ اجتماعی و فرهنگی هم با نتایج زیان‌باری روبرو شویم.

مسئله این است که کشور در حال توسعه یا عقب مانده‌ای که رشد نمی‌کند و در جا می‌زند، خودش به اندازه کافی پتانسیل فقر و بیکاری شدید دارد؛ نابرابری درآمد هم در چنین کشوری بسیار شدید است. لذا ما نمی‌توانیم بگوییم که حضور شرکت‌های فراملیتی لزوماً همه این‌ها را تشدید می‌کند. شعب شرکت‌های فراملیتی در سال ۲۰۰۲، چیزی حدود ۵۳/۱ میلیون نفر را در استخدام داشته‌اند. نمی‌توان گفت که همه مشاغل به قیمت از بین رفتن مشاغل داخلی بوده است؛ مشاغل این شرکت‌ها عموماً مشاغل جدیدی در تعدادی از فعالیت‌های خاص است که در صورت غیاب این شرکت‌ها در کشورهای میزبان، باز هم این مشاغل در آن‌ها تحقق پیدا نمی‌کرد. لذا اگر مثلاً امروز کشور چین با بیکاری گسترده مواجه است، گناه آن بر گردن شرکت‌های فراملیتی نیست؛ چون جمعیت کشور چین بسیار زیاد است و اقتصاد آن در حال گذار. حاشیه‌نشینی، توزیع نابرابر درآمدها و بیکاری، از پیامدهای اقتصادهای در حال گذار است، چه سرمایه خارجی حضور داشته باشد و چه حضور نداشته باشد. نمی‌خواهم بگویم سرمایه‌گذاری خارجی تأثیرات منفی ندارد؛ ممکن است در جایی تأثیرات منفی هم داشته باشد، اما این تأثیرات عمیق و تعیین‌کننده نیستند، به هر حال، شرکت‌های فراملیتی در اقتصاد یک کشور فعال می‌باشند. در غیر این صورت می‌توانند سیاستمداران را بخرند، امنیت ملی را به خطر بیندازند، استقلال ملی را هم به خطر بیندازند و تجربه شیلی دوران آلنده و توطئه شرکت‌های آمریکایی نیز پیش چشم ماست. تجربه کنگو در پیش چشم ماست، رفتار شرکت آمریکایی ITT^۱ در شیلی نیز فراموش نشده است.

مجلس و پژوهش: از این که وقت خود را در اختیار ما قرار دادید، بسیار سپاسگزاریم.

1. International Telecommunication Technology