

سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین‌المللی در کشورهای در حال توسعه

نقل از مجله سرمایه‌گذاری و توسعه مارس ۱۹۹۷

ترجمه: سیده مرجانه سلطانی

تداوم نظارت بر مجاری توزیع و بازاریابی یکی از راه‌های تضمین ادامه مشارکت در سرمایه‌گذاری مشترک است. هرچند این دیدگاه می‌تواند با طرح‌های طرف شرکت چند ملیتی (MNC) در تعارض باشد چراکه این شرکتها گاه از سرمایه‌گذاری مشترک به عنوان معبری برای ورود به بازار کشورهای در حال توسعه سود می‌جویند. به همین منوال، پافشاری طرف شرکت چند ملیتی بر مسئله کنترل مواضع کلیدی در سرمایه‌گذاری مشترک از چشم طرف کشور در حال توسعه در درجه نخست بسیار گرانقیمت و پر هزینه و در درجه بعد تلاشی برای حاشیه‌ای کردن نقش شرکت داخلی تلقی می‌شود.

سرمایه‌گذاری‌های کلان در سطح بین‌المللی با جاذبه‌های بسیار همراه است اما غالباً در مقام عمل خواسته‌های طرفین را برآورده نمی‌سازد. چرا اینگونه معاملات با دشواری روبرو می‌شود و شرکا و کارگزاران برای بالا بردن ظرفیت چه باید بکنند؟

سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکتها در کشورهای در حال توسعه و شرکت‌های خارجی امروزه راهی متداول و مطلوب برای رسیدن به اهداف طرفین معامله می‌باشد. این سرمایه‌گذاریها حداقل در مبادی و اصول خود، فرصتی را برای هر شریک در معامله در نظر می‌گیرد تا به نسبت سود طرف دیگر، به منافع چشمگیری دست یابد. هر طرف، مجهز به دانش بازار خود وارد معامله می‌شود؛ آشنایی با قوانین اداری و آیین‌نامه‌های دولتی یکی از این تجهیزات است، شناخت بازارهای کار داخلی و احتمالاً وجود تسهیلات تولید و فرآوری از جمله دیگر ابزارهای کار بشمار می‌ورد. برگ برنده شرکای خارجی ارائه فن‌آوری‌های پیشرفته مراحل تولید و تبدیل، دانش مدیریت و امکان دسترسی به بازارهای صادرات

است. برای هر یک از طرفین، مشارکت در یک سرمایه‌گذاری جدید با شرکت دیگر در مقایسه با سرمایه‌گذاری به تنهایی، درصد نیاز به سرمایه را پایین می‌آورد.

اما اینگونه سرمایه‌گذاری‌های مشترک با وجود کششهایی که دارند، غالباً خواسته‌ها را برآورده نساخته و چندان ثباتی از آنها انتظار نمی‌رود. حتی گاه این شرایط نامطلوب در معاملاتی که طرفین آن از دو شرکت در یک کشور صنعتی هستند نیز پیش می‌آید. از این رو بدیهی است که سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین‌المللی آسیب پذیرتر باشند. در مطالعه‌ای که کیلینگ به سال ۱۹۸۲ بر سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی بعمل آورد، ۳۶ درصد اینگونه معاملات به اذعان شرکا بطور ناقص و نه چندان رضایت‌بخش به انجام رسیدند که براسستی درصد قابل اغماضی نیست. در همین زمینه پرسشهایی را می‌توان مطرح نمود: اگر سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین‌المللی با نیت پر کردن خلاهای اقتصادی هر یک از طرفین انجام می‌شود، چرا معامله‌گران اغلب از اجرای آن رضایتمند نیستند؟ چه موانع و مشکلاتی موجب عدم ثبات این معاملات می‌شود؟ آیا می‌توان برای تقویت

زوایای موفقیت در معاملات، این موانع را از سر راه برداشت؟ محققان این مقاله به نیابت از طرف دفتر مشارکت مالی بین‌المللی (IFC) به بررسی سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین شرکت‌های داخلی در کشورهای در حال توسعه و شرکت‌های خارجی در کشورهای صنعتی پرداخته‌اند و مشکلات برخاسته از مذاکراتی که به انعقاد موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترک منجر می‌شود و نهایتاً موانعی را که در اجرا و اتمام معامله وجود دارد زیر ذره‌بین قرار داده‌اند. در این بررسی، نزدیک به ۷۵ سرمایه‌گذاری مشترک از ۶ کشور به عنوان نمونه مورد مطالعه قرار گرفته است.

توافقتنامه‌های مورد مذاکره

کارگزارانی که در این بررسی به آنها برخوردیم، هر یک برداشت متفاوتی از موافقتنامه رسمی سرمایه‌گذاری مشترک داشته‌اند. برخی آن را عنصر اصلی در تبیین روابط دیرپای تجاری دانسته‌اند، حال آنکه برخی دیگر ارزش اینگونه موافقتنامه‌های رسمی را ناچیز شمرده‌اند. گروه دوم براین باورند که بدون نیت خیر و

از خود گذشتگی طرفین معامله، هیچ توافقی به مرحله عمل نخواهد رسید و گرچه در حق بودن این مدعا شکی نیست، اما چیزی از اهمیت نگارش یک توافقنامه اجرایی خوش ساخت و هنرمندانه نمی‌کاهد.

گروه اول که اکثریت کارگزاران را تشکیل می‌دهند، معتقدند که توافق طرفین، زیرساخت هر سرمایه‌گذاری مشترک را تشکیل می‌دهد. از یکسو شاخص نمایانگر جدیت و پشتکار کارگزاران در عمل به یک چنین موافقتنامه‌هایی آن است که ۸۵ درصد توافقی‌های بعمل آمده، حداقل به ۶ ماه و حدود ۲۰ درصد آنها به بیش از ۱۸ ماه کار کارشناسی و مذاکره نیازمند است. از سوی دیگر، در این تحقیق هیچگونه ارتباطی بین طول مدت مورد نیاز برای

تکمیل توافقنامه و رضایت نهایی طرفین در مورد اجرای سرمایه‌گذاری مشترک حاصل نشد.

در مذاکرات سرمایه‌گذاری‌های مشترک، دو موضوع بطور مشخص دارای اهمیت می‌باشد. نخست ایجاد ساختاری با عملکرد عادلانه برای طرفین (چهارپنجم از افراد به آن اشاره کرده‌اند) که همچنین به عنوان دشوارترین مبحث مذاکره تلقی شده است. نظارت بر سرمایه‌گذاری مشترک امری ساده نیست، معذالک اکثر صاحبان سرمایه الزاماً مسئله نظارت همه جانبه در اجرای سرمایه‌گذاری مشترک را مورد بحث قرار نمی‌دهند. در مرحله دوم، مجموعه‌ای از شرایط انتقال فن آوری مطرح می‌باشد که در بیشتر مواقع از طرف کشور صنعتی

منتقل می‌شود. جنبه‌های قابل تأمل در این مورد، مشخص کردن دقیق فن‌آوری‌هایی است که در موافقتنامه قید شده (و احتمالاً فونونی را که هیچیک از طرفین هنوز به آن دست نیافته‌اند را نیز شامل می‌شود) و مدت زمانی که برای انتقال این فن‌آوری‌ها در نظر گرفته می‌شود.

طرفین به این نکته واقفند که هزینه کردن برای فن‌آوری، یکی از راه‌های مهم انتقال سود از سرمایه‌بکار گرفته و تداوم نظارت غیرمستقیم می‌باشد که قطعاً به ادامه مباحث انتقال فن‌آوری خواهد انجامید. فن‌آوران به حفظ و حمایت از ثروت فکری خود علاقمندند و در نتیجه خواستار ایجاد محدودیتهایی در زمینه‌های کاربرد فن‌آوری و نحوه استفاده از آن در سرمایه‌گذاری مشترک مورد بحث و تحدید آزادی عمل افرادی می‌باشند که صرفنظر از محل کاربرد فن‌آوری، فنون اشتقاقی را کنترل می‌کنند. شرکای کشور در حال توسعه نیز مایلند برای پرداخت حق امتیاز به فن‌آوران، بخصوص با کهنه شدن فن‌آوری، حد و مرزی تعیین کنند و نظارت خود را بر استفاده از سرمایه‌گذاری مشترک وسعت بخشند.

مشکلات دیگری که غالباً در جریان مذاکرات مطرح می‌شود عبارتند از:

مشکلات ارزیابی: هریک از طرفین ثروت‌های مادی و غیرمادی خود را در سرمایه‌گذاری شرکت می‌دهد و در نتیجه تعیین ارزش واقعی هر یک از این ثروت‌ها و دارائیه‌ها کار ساده‌ای نیست. شاید یک طرف با تجارت پر رونقی وارد معامله شود که فاقد سهام متعارف در بازار ثانویه باشد. یا شاید فن‌آوری مورد نظر قبلاً از طریق محصولی که قرار به تولید و فروش آن از طریق سرمایه‌گذاری مشترک بوده است، منتقل شده باشد. ارزش یک چنین دارائیهایی چیست؟ این مشکلات از جمله

انتقال فن‌آوری یکی از حساسترین و دشوارترین مباحث مطرح برای مدیریتهای سرمایه‌گذاری مشترک محسوب می‌شود. اگرچه پیش‌بینی تمهیدات مربوط به مفاد توافقنامه سرمایه‌گذاری در ایجاد شبکه کار اهمیت دارد، اما فن‌آوری از جمله زمینه‌هایی است که حتی وجود مقررات رسمی نیز نمی‌تواند ضمانت اجرایی برای قصد خیر یا تفاهم بین طرفین باشد.



اهمیت و دشواری نکات مطرح در مذاکرات توافقنامه سرمایه‌گذاری مشترک (درصد موافقان با مقوله‌های مختلف)		
درصد اهمیت مقوله	درصد دشواری مقوله	
۸۰٪	۳۳٪	ایجاد ساختار عادلانه
۷۸٪	۲۶٪	انتقال فن آوری
۲۵٪	۲۸٪	مسائل بازاریابی
۲۴٪	۲۶٪	مسائل کارکنان
۴۲٪	۲۱٪	سیاست تخصیص سود طرفین

مأخذ: رابرت میلر، جک گلن، فردجسپرسن و یانینس کارموکولیس، ۱۹۹۶ مقاله «سرمایه‌گذاریهای مشترک بین‌المللی در کشورهای در حال توسعه» از مجموعه مقالات ارائه شده دفتر مشارکت مالی بین‌المللی (واشنگتن: بانک جهانی)

دشووارترین مسائلی است که باید در مذاکرات طبقه‌بندی شوند.

مسئله عدم ابهام: در برخی کشورها، کسب اطلاعات دقیقی که بتوان بر پایه آن ارزیابیها و سایر تصمیمات را بنا نهاد کاری بس دشوار است، بخصوص در کشورهایی که معیارهای حسابداری کاملاً با معیارهای بین‌المللی متفاوت هستند. مسئله عدم ابهام عمده مشکل اقتصادهای فرمایشی سابق است چرا که تا همین اواخر بازاری به معنای واقعی برای تولیدات، عرضه کالا یا ابزارهای مالی در این نوع اقتصاد وجود نداشت.

حل اختلافات: در بسیاری از موافقتنامه‌های سرمایه‌گذاری مشترک، نحوه درست حل منازعات طرفین به دشواری قابل تشخیص و دسترسی است. اینگونه تمهیدات حائز اهمیت فوق‌العاده‌ای هستند چرا که در روابط پیچیده و پویا چون سرمایه‌گذاری مشترک، چون و چراهایی از این قبیل اجتناب‌ناپذیر می‌نماید. در نهایت ممکن است اینگونه مشاجرات به نفع یکی از طرفین یا فسخ قرارداد سرمایه‌گذاری تمام شود، از اینرو پیش‌بینی ریزه‌کاریهای روشمند در کار، در صورت وقوع قطع مشارکت، ضروری بنظر می‌رسد.

تقسیم مسئولیت مدیران و میزان استقلال

مدیریت:

با استناد به شواهدی چند، می‌توان ادعا نمود که مصون ماندن مدیریت سرمایه‌گذاری مشترک از دخالت‌های شرکت مادر یکی از جزئیات و عوامل تعیین کننده برای موفقیت سرمایه‌گذاری است. تلاش کلان شرکت‌های مادر برای نظارت بر خرد مدیریت‌های بنگاههای اقتصادی که شاید هزاران کیلومتر از آنها فاصله دارند همواره مختوم به شکست بوده است. در این صورت، بهترین راه کار، تلقیح شاخصهای عملی به پیکر مدیریت سرمایه‌گذاری و به دنبال آن، انتظار برای عملکرد این شاخصها در جهت موفقیت یا شکست معامله بدون دخالت شرکت مادر می‌باشد.

ایجاد تغییرات در سهام مالکیت:

با رسیدن موعد پرداختها در یک سرمایه‌گذاری مشترک، چه تغییراتی را می‌بایست در ساختار مالکیت طرفین قرارداد ایجاد نمود؟ گرچه اکثر افراد نینفع در سرمایه‌گذاری بیشتر با بررسی بهنگام این مسئله موافقت تا به تعویق انداختن آن برای زمان وقوع بحران، اما ایجاد تغییرات همچنان مسئله‌ای ناپایدار و وابسته به شرایط باقی مانده است. جای تعجب نیست اگر طرفهای کشور در حال توسعه نسبت به چنین تمهیداتی با بدبینی و خاطری

آزوده برخورد کنند چرا که گاه پذیرش این تغییرات یعنی امضاء حکم اعدام خود و با عبارتی تبدیل طرفهای کشور صنعتی با واسطه‌هایی برای کنترل کسامل سرمایه‌گذاری.

سیاست تقسیم سودها و دیگر امور مالی: خطمشی که برای تقسیم سهم منافع حاصله اتخاذ می‌گردد به دو نوع نگرش بستگی دارد. اینکه چرا شرکتها وارد سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌هایی می‌شوند که به توسعه و کسب هرچه بیشتر و سریعتر سهام بازار امید بسته‌اند؛ حال آنکه دیگر شرکتها برای به حرکت درآوردن سریع جریان نقدینگی به منظور ایجاد پشتوانه سایر فعالیتهای تجاری در تکاپو هستند. یک چنین تضادهایی را که بالقوه بین اهداف طرفین وجود دارد می‌توان با گفت و شنود بر سر موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترک به توافق مبدل ساخت.

مسائل بازاریابی و نیروی اجرایی:

از آنجا که امر بازاریابی ضامن اجرای موفق سرمایه‌گذاری مشترک می‌باشد، دشوار بودن مذاکرات در این خصوص چندان دور از ذهن نیست. از دیدگاه مدیریت امور شرکای داخلی، تداوم نظارت بر مجاری توزیع و بازاریابی یکی از راههای تضمین ادامه مشارکت در سرمایه‌گذاری مشترک است. هرچند این دیدگاه می‌تواند با طرحهای طرف شرکت چند ملیتی (MNC) در تعارض باشد چراکه این شرکتها گاه از سرمایه‌گذاری مشترک به عنوان معبری برای ورود به بازار کشورهای در حال توسعه سود می‌جویند.

به همین منوال، پافشاری طرف شرکت چند ملیتی بر مسئله کنترل مواضع کلیدی در سرمایه‌گذاری مشترک از چشم طرف کشور در حال توسعه در درجه نخست بسیار گرانبیست و پر هزینه و در درجه بعد

شرکتها نباید تنها به دانش شخصی خود از امور دولتی یا آشنایی صرف با بازارهای پولی داخلی اکتفا کنند، چرا که اگر مایل به داشتن ارتباطی پایدار با سرمایه‌گذاری مشترک هستند باید به این نکته توجه کنند که ارزشهای از پیش تعیین شده اینگونه مشارکتها با گذشت زمان دچار فرسودگی می‌شود و مزایا و امکانات افزونتری چون فن‌آوری، نظارت بر مجاری توزیع، نظارت بر صادرات و غیره لازم خواهند شد.

تلاشی برای حاشیه‌ای کردن نقش شرکت داخلی تلقی می‌شود.

مشکلات اجرایی:

با آغاز سرمایه‌گذاری مشترک مشکلات عدیده‌ای تجربه خواهد شد که در زمان انجام مذاکرات بر سر توافقنامه، برخی از این مشکلات قابل پیش‌بینی و برخی دیگر غیرقابل پیش‌بینی بوده‌اند.

مشکلات ناشی از چند ملیتی بودن شرکتها:

بسیاری از سرمایه‌گذاریهای مشترک، کشورهای در حال توسعه را با شرکتهای بزرگ چند ملیتی ارتباط می‌دهد که در طیفی از دیگر سرمایه‌گذاریهای مشترک نیز شرکت داشتند و مالک تام و تمام شرکتهای تابعه در دیگر نقاط جهان می‌باشند. هرچند شرکتهای کشور در حال توسعه که طرف سرمایه‌گذاری مشترک شرکتهای چند ملیتی هستند، از نظر معیارهای داخلی یک شرکت بزرگ تلقی کردند، اما غالباً از نظر شرکای شرکت چند ملیتی بسیار کوچک جلوه داده می‌شوند. برای مثال، یک منشأ اختلاف از اهداف اولیه و در عین حال متفاوت این دو نوع شرکت نشأت می‌گیرد. گاه یک شرکت چند ملیتی از موضعی وارد عمل می‌شود که سرمایه‌گذاری مشترک را به نحوی مطلوب از دیدگاه شبکه جهانی خود عملی سازد، نه اینکه تنها به بازارهای داخلی مورد توجه طرف سرمایه‌گذاری مشترک در داخل کشور اکتفا کند. این اهداف متفاوت می‌تواند به طیف گسترده‌ای از اختلافات و ناسازگاریها بیانجامد، از جمله:

مالیاتی خود در سراسر دنیا می‌باشد. این هدف می‌تواند بطور مؤثر بر نحوه برخورد او در قبال سرمایه‌گذاری مشترک مؤثر باشد، بویژه هنگامی که با استفاده از سرمایه‌گذاری مشترک اسباب و لوازم موردنیاز از شرکت چند ملیتی وارد یا طبق معمول، کالاهای صادراتی از طریق شرکت چند ملیتی صادر می‌شود. شرکت چند ملیتی ممکن است برای کم کردن مالیاتهای خود، قیمتهای انتقالی را اعمال نماید، یعنی قیمتهایی که یک طرف شرکت چند ملیتی، هنگام انتقال آنها به طرف دیگر خود دریافت می‌کند و این سیاست الزاماً به نفع طرف کشور در حال توسعه نیست، بلکه بیشتر مشکلی است که شرکتهای داخلی در مذاکرات خود به آنها اشاره می‌کنند.

● سیاستهای سرمایه‌گذاری و سود سهام: گاه شرکت چند ملیتی با برنامه‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی خود، سرمایه را از یک منطقه به منطقه دیگر سرازیر می‌کند. از این رو، چنین شرکتی بیشتر ترجیح می‌دهد سودهای حاصله از سهام را از طریق سرمایه‌گذاری مشترک دریافت کند تا اینکه عایدات را دوباره سرمایه‌گذاری نماید، چرا که یک چنین موضعی با خط‌مشی شریک داخلی او سازگار نمی‌باشد. عکس این وضعیت نیز گاه رخ می‌دهد، بدین ترتیب که طرف شرکت چند ملیتی خواهان اجرای سریعتر قراردادهاست پرداخت سودهای سهام را به تعویق می‌اندازد و این امر موجب اعتراض طرف داخلی می‌شود.

● تفاوت در ابعاد شرکتها و وسعت

کار طرفین: به احتمال قریب به یقین، طرف داخلی از طرف شرکت چند ملیتی بسیار



● حقوق صادرات: شرکتهای چند ملیتی بطور مشخص، مایل نیستند مجوز صادرات کالاهای درجه دو و نامرغوب (در مقایسه با کالاهایی که در دیگر نقاط تولید می‌کند) در چارچوب سرمایه‌گذاری مشترک را به بازارهایی که قبلاً در سیطره تولیدات دیگر شرکتها بوده است صادر نمایند. از اینرو، شرکتهای چند ملیتی طرفدار درج محدودیتهای شدید صادراتی در چنین مواقعی هستند. اما طرف کشور در حال توسعه اغلب طرز فکر کاملاً متفاوتی دارد و سرمایه‌گذاری مشترک را به چشم وسیله‌ای برای ورود به بازارهای خارجی می‌نگرد. در اکثر موفقیتناامه‌های بررسی شده، صادرات به نحوی از انحاء محدود شده است.

● مسائل مالیاتی: معمولاً یک شرکت چند ملیتی خواهان به حداقل رساندن بار

کوچکتر است و این تفاوت، عواقب مهمی را در اجرای سرمایه‌گذاری مشترک به بار خواهد آورد. برای نمونه، مدیران شرکت چند ملیتی به این نکته اشاره خواهند نمود که اجرای بوم‌محور و سریع سرمایه‌گذاری مستلزم تزریق سرمایه‌های هنگفتی است که شاید طرف کشور در حال توسعه قادر به تأمین آن نباشد. اما از طرفی نباید این واقعیت را نادیده گرفت که سرمایه‌گذاری مشترک بیش از آنکه برای طرف شرکت چند ملیتی مهم باشد، برای طرف دیگر حائز اهمیت است؛ بسیاری از مدیرانی که در سرمایه‌گذاریهای مشترک شرکت داشته‌اند، اذعان دارند که ظاهراً سرمایه‌گذاری مشترک برای شرکت چند ملیتی بی‌اهمیت بوده و در نتیجه توجه و انرژی چندانی را نیز برای آن صرف نمی‌کند. گاه شرکت چند ملیتی مدیرانی را بصورت چرخشی به کار می‌گمارد و اثر یک چنین سیاستی چیززی جز عدم بهره‌وری کامل از نیروی این مدیران به دلیل کوتاه بودن زمان مدیریت آنان نیست.

مشکلات مالکیت و نظارت

یکی از مشکلاتی که بارها و بارها در مدیریت سرمایه‌گذاری مشترک رخ می‌دهد، تغییر روش و رویکرد یکی از طرفین است. برای مثال ممکن است شریک داخلی، عضوی از خانواده شرکتهای سهامی باشد و قدرت تصمیم‌گیرنده برای ورود به یک چنین سرمایه‌گذاری مشترکی از طرف شرکت ما در اعمال شود که اغلب شرکت بنیانگذار کل خانواده است. غالباً تعهدات طرف شرکت داخلی با جانشین شدن دیگر شرکتهای عضو خانواده به جای شرکت مادر که البته در سود اولیه شرکت ما در نیز سهیم نیستند، از اساس تغییر می‌کند. رویداد مشابه این، تغییر رویکردی در عملکرد طرف شرکت چند ملیتی است که با تغییر مدیریت یا حتی مالکیت شرکت حادث می‌گردد.

مشکلات نظارتی دیگری نیز وجود دارند که عبارتند از:

● **اختلاف بر سر خط تولید:** با گذشت زمان و باخواست یک طرف سرمایه‌گذاری برای توسعه خط جاری تولید خود در شرایطی که طرف دیگر معترض به این سیاست است، دو شاخه شدن منافع طرفین را بدنبال دارد.

● **تأمین منابع مادی و اجزاء و ابزار کار:** یافتن منابع احتمالاً ارزانتر در محل (کشور در حال توسعه) امکان‌پذیر است، اما طرف شرکت چند ملیتی که تأمین‌کننده این منابع بشمار می‌رود، در مورد تداوم تأمین منابع، بدون ایجاد تغییرات، از خود مقاومت نشان می‌دهد.

کاربرد فن‌آوری: طرف شرکت چند ملیتی با مشاهده ضرر و زیان وارده به اصل سرمایه‌گذاری مشترک، از انتقال برخی فن‌آوریها ممانعت بعمل می‌آورد. شق دیگر آنست که گسترش فن‌آوری قابل بهره‌برداری در چارچوب سرمایه‌گذاری به گونه‌ای محدود می‌شود که مدیریت طرف شرکت چند ملیتی عاجز از استفاده فن‌آوری در سطح گسترده خواهد شد.

● **مشکلات فرهنگی:** اغلب مدیریتها در سرمایه‌گذاری مشترک، آمیزه‌ای از فرهنگهای متفاوت هستند و تنها به همین دلیل عدم تفاهم پیش می‌آید. گاه مردم در

توافقنامه زمانی یک سند «زنده» محسوب می‌شود که در لابلای مقررات، روشهای تغییر توافقنامه را نیز لحاظ کرده باشند، طرفین باید از همان ابتدا به این نکته واقف باشند که سودهای نسبی هر طرف معامله در سرمایه‌گذاری مشترک قابلیت تغییر در بستر زمان را دارند. شرکای آگاه و هوشیار یقین حاصل می‌کنند که شراکت آنان بمرور زمان برای موفقیت سرمایه‌گذاری مشترک حیاتی است.

کشور در حال توسعه، عوامل اجرایی شرکت چند ملیتی را که برای کار در سرمایه‌گذاری مشترک تعیین شده‌اند، به عنوان افرادی «خود محور» یا «کوتاه فکر» می‌نگرند که یا قادر نیستند و یا حاضر نیستند اختلافات جزئی بین فرهنگ دو کشور را درک کنند. مدیران شرکتهای چند ملیتی نیز به نوبه خود از چند و چون برخی امور تجاری ناراضی هستند چرا که این قبیل امور را غیرقابل قبول و یا فساد تجاری عمیقی فرض می‌کنند حال آنکه از دید افراد محلی شاید کاملاً طبیعی و عادی باشد. با ریشه‌یابی این مشکلات به این واقعیت دست می‌یابیم که افراد از کشورها یا شرکتهای مختلف حوادث عادی را به طرق گوناگون تعبیر و تفسیر می‌کنند. اینگونه تفسیر به رأی، مشکلی اساسی در علم اقتصادی سیاسی انتقالی بشمار می‌رود، یعنی در جائیکه سیستم اقتصاد و سیاسی بر اخبار و اطلاعات دو پهلو به افراد تأکید داشته و بر همان اساس نیز از آنان انتظار عمل دارد.

روابط متغیر: در سرمایه‌گذاری مشترک، ایجاد روابط به هنگام انعقاد قرارداد کاری ناممکن می‌نماید. برای مثال شاید نحوه گسترش یک طرف به مشارکت طرف دیگر تغییر کند. اغلب طرف کشور در حال توسعه در وهله اول به عنوان صاحب دانش اصلی مشارکت در امور داخلی محسوب می‌شود، اما این ارزش و اعتبار قائل شده برای مشارکت به مرور زمان و با شناخت روبه رشد طرف شرکت چند ملیتی از وضعیت داخلی کشور در حال توسعه کاهش می‌یابد.

تغییر در فن‌آوری همچنین می‌تواند عاملی برای تغییر در روابط طرفین باشد. دست‌آوردهای پیش‌بینی نشده در فن‌آوریهای تولید یا تبدیل هر یک از دو طرف معامله می‌تواند نیاز اولیه و به عبارتی علت سرمایه‌گذاری مشترک را

شرکت چند ملیتی ممکن است برای کم کردن مالیاتهای خود، قیمت‌های انتقالی را اعمال نماید، یعنی قیمت‌هایی که یک طرف شرکت چند ملیتی، هنگام انتقال آنها به طرف دیگر خود دریافت می‌کند و این سیاست الزاماً به نفع طرف کشور در حال توسعه نیست، بلکه بیشتر مشکلی است که شرکتهای داخلی در مذاکرات خود به آنها اشاره می‌کنند.

مرتفع سازد و طرفین خود را بی‌نیاز از مشارکت ببیند. شکل دیگر آن است که، فن‌آوری جدید برای حفظ قیمت و کیفیت رقابتی، به سرمایه‌گذاری نیازمند باشد که با روشهای سرمایه بیشتر - تولید متمرکزتر انطباق داشته باشد. این تغییر و تحول، تزریق سرمایه تازه و کلانی را ایجاب می‌کند که گرچه مقصود یک طرف را تأمین می‌کند، اما مطلوب طرف دیگر نیست. عامل دیگر منازعه طرفین، کهنه شدن مقررات مصوب در چارچوب موافقتنامه مشترک است. منازعه زمانی رخ می‌دهد که در موافقتنامه، بیش از حد به جزئیات و ریزه‌کاریها پرداخته شود، چراکه به هنگام بروز شرایطی که منجر به تغییر مقررات می‌شود، حل و فصل این جزئیات دشوار خواهند بود. نمونه‌ای از این دست مقررات دست و پاگیر آن است که یک طرف برطرف شرکت چند ملیتی خرید فلان یا بهمان مقدار ثابت از تولید ناشی از سرمایه‌گذاری مشترک را دیکته کند، حال آنکه گذشت زمان ثابت می‌کند که این کالای تولیدی برای فروش در دیگر بازارهای شرکت چند ملیتی خریداری ندارد. در مجموع، تأکید بسیار بر اصالتی قانونمند که اگرچه در نهایت به پی بردن روابط جامع و دقیق سرمایه‌گذاری مشترک در توافق اولیه طرفین کمک می‌کند، اما خود باعث سختی و عدم انعطاف در قرارداد شده که به دوباره کاریها و مذاکرات مجدد و طولانی خواهد انجامید.

نتیجه‌گیری

در سرمایه‌گذاری مشترک، روابط اغلب شکننده و ناپایدار، طرفین مذاکره بسیار

سرمایه‌گذاری مشترک حیاتی است. شرکتهای نباید تنها به دانش شخصی خود از امور دولتی یا آشنایی صرف با بازارهای پولی داخلی اکتفا کنند، چرا که اگر مایل به داشتن ارتباطی پایدار با سرمایه‌گذاری مشترک هستند باید به این نکته توجه کنند که ارزشهای از پیش تعیین شده اینگونه مشارکتهای با گذشت زمان دچار فرسودگی می‌شود و مزایا و امکانات افزونتری چون فن‌آوری، نظارت بر مجاری توزیع، نظارت بر صادرات و غیره لازم خواهند شد.

● انتقال فن‌آوری یکی از حساسترین و دشوارترین مباحث مطرح برای مدیریتهای سرمایه‌گذاری مشترک محسوب می‌شود. اگرچه پیش‌بینی تمهیدات مربوط به مفاد توافقنامه سرمایه‌گذاری در ایجاد شبکه کار اهمیت دارد، اما فن‌آوری از جمله زمینه‌هایی است که حتی وجود مقررات رسمی نیز نمی‌تواند ضمانت اجرایی برای قصد خیر یا تفاهم بین طرفین باشد.

● در توافقنامه باید مقررات عادلانه‌ای را گنجانند که به مسئله حل منازعات نیز پرداخته و در صورت عدم موفقیت در حل اختلافات، مفری برای فسخ سرمایه‌گذاری مشترک تعبیه شده باشد. نباید از گفتگو بر سر چنین مقرراتی اجتناب نمود چرا که با کمی خوش‌بینی خواهیم دید که روابط حسنه در طول حیات سرمایه‌گذاری مشترک تداوم خواهد داشت، حال آنکه سعی در حل اختلافات به شیوه‌ای خاص می‌تواند بسیار مشکل‌آفرین باشد.

سرسخت و حفظ روابط پس از مذاکره کاری دشوار است. با این وجود، بسیاری موفق و برآستی کامیاب شده‌اند. درسهایی که از بررسی انجام شده می‌توان آموخت به قرار زیر است:

● اگرچه هیچ توافقنامه سرمایه‌گذاری مشترکی را نمی‌توان به عنوان ضامن اجرایی تعهدات شرکا تلقی نمود، اما حتی شرکای کاملاً متعهد نیز باید انتظار درگیری و اختلاف را داشته باشند. بنابراین توافقنامه مناسب عنصر اصلی یک رابطه موفق می‌باشد. این موافقتنامه لازم نیست به شکل سندی حجیم از قوانین و مقررات سنگین تهیه شود تا بلکه اختلافات آتی طرفین را برحسب تقدم و تأخر زمان وقوع تنظیم کند که این کاری عبث است.

● توافقنامه زمانی یک سند «زنده» محسوب می‌شود که در لابلای مقررات، روشهای تغییر توافقنامه را نیز لحاظ کرده باشند، طرفین باید از همان ابتدا به این نکته واقف باشند که سودهای نسبی هر طرف معامله در سرمایه‌گذاری مشترک قابلیت تغییر در بستر زمان را دارند. شرکای آگاه و هوشیار یقین حاصل می‌کنند که شراکت آنان بمرور زمان برای موفقیت

تحقیق فوق کار گروه محققین ذیل می‌باشد:

- ۱- رابرت میلر: متولد آمریکا، مشاور دفتر مطالعات اقتصادی در امور مشارکت مالی بین‌الملل
- ۲- جک گلن: متولد آمریکا، اقتصاددان برجسته از دفتر مطالعات اقتصادی در امور مشارکت مالی بین‌الملل
- ۳- فرد جی‌پرسن: متولد آمریکا، اقتصاددان طراز اول از دفتر مطالعات اقتصادی در امور مشارکت مالی بین‌الملل
- ۴- یانینس کارموکولیس: متولد یونان، اقتصاددان ارشد از دفتر مطالعات اقتصادی در امور مشارکت مالی بین‌الملل
- ۵- پیتر کیلینگ: کتاب وی تحت عنوان «چگونه بک سرمایه‌گذاری مشترک بین‌المللی موفق می‌شود» از دانشگاه هاروارد.

