შორენა ქურდაძე

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციები და მათი გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე

(მონოგრაფია)

გამომცემლობა „უნივერსალი“
თბილისი 2017

ნაშრომში განხილულია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციები და მათი გავლენა მიმღებ ქვეყანაზე. პირველ თავში გაანალიზებულია დანინგის ეკლექტიკური პარადიგმის და ერის საინვესტიციო განვითარების გზის თეორიული საფუძვლები. მეორე თავი მოიცავს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალური ტენდენციების შესახებ ინფორმაციას. მესამე თავში განხილულია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში და ავტორის მიერ განხორციელებული კვლევა საქართველოს მაგალითზე, რომლის შედეგებიც ასახულია ნაშრომის დასკვნით ნაწილში.

აღნიშნული პროექტი განხორციელდა შოთა რუსთაველის ეროვნული სამეცნიერო ფონდის ხელშეწყობით (გრანტი № RNSF/DO387/2-230-14), კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტის დოქტორანტის, შორენა ქურდაძის მიერ.

რედაქტორი: თეა კასრაძე, ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტის პროფესორი

რეცენზენტი: თეა ლაზარაშვილი, ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტის ასოც. პროფესორი

© შ. ქურდაძე, 2017

გამომცემლობა „უნივერსალი", 2017
თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 2 22 36 09, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge; universal505@ymail.com

ISBN 978-9941-22-955-8

სარჩევი

შესავალი 5
თავი 1. ეკლექტიკური პარადიგმა და ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზა, თეორიების ანალიზი 7
ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები 8
საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები 16
ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებული უპირატესობანი 19
პირდაპირი უცხოური ინვესტირების მოტივაციები 24
EPS პარადიგმა 34
ეკონომიკური გარემო (E) 34
ეკონომიკური სისტემები (S) 38
მთავრობის პოლიტიკა (P) 40
თავი 2. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალური ტენდენციები 47
პუი რეგიონების და სექტორების მიხედვით 49
პუის სამომავლო ნაკადებზე მოქმედი ძირითადი ფაქტორები 57
UNCTAD-ის ბიზნესის გამოკითხვა 59
თავი 3. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებსა და საქართველოში 64
პუი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში 67
ფაქტორები, რომლებიც იზიდავს უცხოურ კომპანიებს განახორციელონ ინვესტიცია პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში 76
დასკვნა 82
გამოყენებული წყაროები 85

გამოყენებული აბრევიატურები

Foreign Direct Investment (FDI) - პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (პუი)

Multinational enterprise (MNE) - მულტინაციონალური კომპანია (მნკ)

Investment Development Path (IDP) - საინვესტიციო განვითარების გზა

Net Outward Investment (NOI) - წმინდა გარე (გამავალი) ინვესტიცია

OLI პარადიგმა

O - Ownership advantages- საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები

L - Location advantages - ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები

I - Internalization advantages - ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებული უპირატესობები

შესავალი

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (პუი) და მისი პოზიტიური გავლენა მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე, წლების განმავლობაში აზრთა სხვადასხვაობას იწვევდა ეკონომისტებს შორის. თუმცა, ბოლოდნოინდელმა კვლევებმა, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნების მაგალითზე, ცხადყო, რომ პუი უარყოფითზე მეტად ქვეყნისთვის დადებითი ეფექტის მომტანია[1]. საქართველოში, ბევრი კვლევა არსებობს პუი-ს შესახებ, თუმცა უშუალოდ მისი მოტივაციების მიმართულებით სიღრმისეული კვლევები თითქმის არაა ჩატარებული. წინამდებარე ნაშრომში განხილულია ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზა (IDP) და საერთაშორისო პროდუქციის ეკლექტური პარადიგმა (OLI პარადიგმა) 2010 წელს ჩატარებული ერთ-ერთი კვლევის მაგალითზე[2], გაანალიზებულია პუი-ს გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე პუი-ს მოტივაციების მიხედვით.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მნიშვნელოვნად განსხვავდება პორტფელური ინვესტიციებისგან. პუი მოიცავს ორგანიზაციის მართვისა და კონტროლის ფუნქციებს განსხვავებით სააქციო კაპიტალის მფლობელებისგან[3] (Claramunt, 2010). პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს ახასიათებს ისეთი აქტივების შემოდინება, როგორებიცაა კაპიტალი, ახალი ტექნოლოგიები, დარგის სპეციფიკის მცოდნე ადამიანები და სხვა[4] რაც საბოლოო ჯამში უკავშირდება

---

[1] სიხარულიძე, დ. (2012). Motivations for foreign direct investment and their impact on Georgia's economy. ეკონომიკა და ბიზნესი, 61-78.

[2] Carolina Del Pilar Salcedo Claramunt (2010). The impact of foreign direct investment on the local Chilean industry, The University of Waikato.

[3] Loungani, P. & Razin, A. (2001). How beneficial is foreign direct investment for developing countries? Finance & Development, 38(2), 6-9.

[4] Dunning, J. (1993). Multinational enterprises and the global economy. Wokingham, England: Addison-Wesley Publishing Company.

მრავალ საერთაშორისო და მულტინაციონალურ ეკონომიკურ ოპერაციებს[5]. ზემოაღნიშნული რესურსების ერთობლიობას დიდი მნიშვნელობა აქვს როგორც მულტინაციონალური კომპანიებისთვის (მნკ-ებისთვის (Multinational Enterprise (MNE)) ისე მიმღები ქვეყნის ეკონომიკისთვის. უნიკალური რესურსების ფლობა მნკ-ებს უპირატესობის შესაძლებლობას აძლევს დაძლიოს გამოწვევები, რაც თან სდევს უცხო ბაზარზე შესვლას (Claramunt, 2010).

წინამდებარე ნაშრომის მიზანია გაანალიზდეს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციების (ბაზრის ათვისება-ზე ორიენტირებული, რესურსების მაძიებელი, ეფექტიანობა-ზე ორიენტირებული და სტრატეგიული აქტივების მაძიებე-ლი) გავლენა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებზე, სა-ქართველოს მაგალითზე. ნაშრომი შედგება სამი თავისა და ათი ქვეთავისგან. პირველი თავი მოიცავს პუი-ს შესახებ თეორიული მასალების ანალიზს, რომელიც განხილულია კაროლინა კლარამუნტის 2010 წლის ნაშრომის 2.3 ქვეთავში[6]. მეორე თავი მოიცავს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალურ ტენდენციებს, რომელშიც გაანალიზებულია UNCTAD-ის მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშის - მსოფლიოს ინვესტიციების ანგარიში 2016-ის მონაცემები. მესამე თავში განხილულია პუი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში და გამოყენებულია ალინა კუდინასა და მარგოზეტა ჯაკუბიაკის 2008 წლის კვლევა დსთ-ს ქვეყნებსა და საქართველოს თაობაზე. ბოლოს მოცემულია დასკვნა და გამოყენებული ლიტერატურის ნუსხა.

[5] Scott-Kennel, J. (2001). The impact of foreign direct investment on New Zealand industry. Unpublished PhD Thesis, New Zealand: University of Waikato

[6] Carolina Del Pilar Salcedo Claramunt (2010). The impact of foreign direct investment on the local Chilean industry, The University of Waikato.

თავი 1. ეკლექტიკური პარადიგმა და ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზა, თეორიების ანალიზი

ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზის (IDP) ცნება პირველად 1980-იანი წლების დასაწყისში დანინგმა წამოაყენა (1981), მას შემდეგ ის მრავალჯერ დაიხვეწა და მისი გავრცობაც მოხდა(დანინგი, 1986; დანინგი და ნარულა, 1994, 1996, 2002). ლალის (1996), დურანისა და უბედას ჩათვლით (2001, 2005) , ამ კონცეფციის განვითარებაში რამდენიმე სხვა ავტორმაც შეიტანა წვლილი[7]. IDP წარმოადგენს OLI პარადიგმის გამოყენების გზას, რომელიც პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა (პუი) და ეკონომიკური განვითარების ურთიერთკავშირის შესაფასებლად შეიძლება გამოვიყენოთ. ამ სფეროში იგი ყველაზე ფართოდ გამოყენებად კონცეპტუალურ საფუძველს წარმოადგენს. OLI პარადიგმის მიხედვით, ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზა (IDP-ს) სამგვარი ფაქტორით არის განსაზღვრული, კერძოდ, მულტინაციონალური კომპანიების (Multinational Enterprises MNE; მნკ) საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობებით (O - Ownership advantages), მასპინძელი და მშობლიური ქვეყნის ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობებით (L - Location advantages) და მისი მიდრეკილებით, რომ აითვისოს ახალი ბაზარი (I - Internalization advantages). აქედან გამომდინარე, OLI პარადიგმის თეორიული და პრაქტიკული ანალიზი საინტერესოა პუი-ს გავლენის შესასწავლად მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე, რადგან იგი ასახავს ურთიერთკავშირს მფლობელობას, ადგილმდებარეობასა და ინტერნალიზაციას/ათვისებას შორის, როგორც უცხოური, ისე ადგილობრივი ფირმების ქმედებების გათვალისწინებით (Claramunt, 2010) (Dunning & Narula, 1996).

[7] Carolina Del Pilar Salcedo Claramunt (2010). The impact of foreign direct investment on the local Chilean industry, The University of Waikato.

ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები

IDP-ს კონცეფცია გვეუბნება, რომ ქვეყნის წმინდა გარე (გამავალი) ინვესტიციების (NOI) მდგომარეობა მუდმივად დაკავშირებულია მისი ეკონომიკური განვითარების დონესთან მსოფლიოში მიმდინარე პროცესების გათვალისწინებით. შესაბამისად, პუი-დან გამომდინარე შედეგების მისეული ანალიზი მასპინძელ ეკონომიკებთან მიმართებაში მაკრო დონეს აერთიანებს. თუმცა, მისი ფუნდამენტური დედააზრი მჭიდროდ უკავშირდება მიკრო დონეს[8]. მისი მიხედვით, O-სთან (საკუთრებასთან) დაკავშირებული უპირატესობების უშუალოდ გადატანით მნკ-დან უცხოურ ფილიალში/შვილობილ კომპანიაში და უცხოელი ინვესტორის აქტივების არაპირდაპირი ან პუი-ის ჭარბი გავრცელებით მასპინძელ ქვეყანაში ადგილობრივ ფირმათა ეკონომიკური საქმიანობის გაძლიერებაა შესაძლებელი (Dunning, 1993). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ის გულისხმობს, რომ პუი ხელს უწყობს ადგილობრივი წარმოების განახლებას.

IDP-ს მიხედვით, ქვეყნებმა შესაძლოა, განვითარების ხუთი მთავარი სტადია განვლონ. ამ სტადიათა ზოგიერთი მთავარი მახასიათებელი განხილულია ცხრილში 1. ზოგადად, ადრეულ სტადიებზე ქვეყნის ინფრასტრუქტურა და ტექნოლოგიური შესაძლებლობები დაბალ დონეზეა განვითარებული და შესაბამისად, შიდა პუი-ს განვითარების ხელშეწყობა ნაკლებად ხდება. თუმცა, ამგვარი ინვესტიცია ქვეყნის განვითარებასთან ერთად გაიზრდება. მეორე სტადიის ქვეყნები უკვე აღწევენ ტექნოლოგიური განვითარების საჭირო დონეს და თავის მხრივ, შიდა პუი-ის ზრდა ხდება, თუმცა, ადგილობრივი ფირმების შესაძლებლობები ჯერ კიდევ არ არის საკმარისად განვითარებული იმისთვის, რომ გარე ინვესტიციები განახორციელონ.

[8] Scott-Kennel, J., & Enderwick, P. (2005). Foreign direct investment and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. Transnational Corporations, 14(1), 105-137.

მესამე სტადიის ქვეყნებს უკვე აქვთ გარკვეული ტექნოლოგიური მიღწევები. ბაზრისა და ეფექტიანობის ძიებაში პუი ყველაზე მიმზიდველი ხდება, რადგანაც ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები აქტივებითაა გამყარებული. ამ ეტაპზე შიდა და გარე პუი იზრდება. მეოთხე და მეხუთე სტადიაზე ქვეყნები შემოსავლებზე ორიენტირებული არიან და მათი განვითარების სტრატეგიებიც აქტივებზეა დაფუძნებული. მეოთხე და მეხუთე სტადიის ქვეყნებს წმინდა გარე ინვესტიციების (NOI) მდგომარეობა განასხვავებს, რომელიც დადებითისა და ნულის გარშემო მერყეობს.

ქვეყნის სტადია განისაზღვრება მისი მიდრეკილებით, იყოს შიდა ან/და გარე ინვესტიციების განმახორციელებელი, ეს უკანასკნელი კი წმინდა გარე ინვესტიციების (NOI) მდგომარეობის მიხედვით ფასდება. OLI პარადიგმის მიხედვით, ქვეყნის განვითარების სტადიაზე გავლენას ახდენს საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები ადგილობრივი თუ უცხოური ფირმების დონეზე; ასევე, მასპინძელი ქვეყნის ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობებსა და დონეზე, რომელსაც ირჩევენ ადგილობრივი და უცხოური ფირმები საკუთრების უპირატესობების გამოსაყენებლად, რაც განხორციელდება ერთობლივად ადგილობრივი რესურსებითა და მშობლიური თუ მასპინძელი ქვეყნების შესაძლებლობების მიხედვით, ბაზრის მეშვეობით ან თავად ფირმაში[9] (ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებული უპირატესობები) (Dunning, 1993) (Narula, 1996) ნარულას თქმით, მასპინძელი ეკონომიკის სტრუქტურა გავლენას ახდენს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოქმედებაზე, ისევე, როგორც ეს უკანასკნელი ზემოქმედებს მასპინძელი ეკონომიკის განვითარებაზე. ეს ნიშნავს, რომ OLI-ს კონფიგურაციის ცვლილებები მასპინძელ ეკონომიკაში ბიძგს აძლევს ცვლილებებს მასპინძელი ქვეყნის წმინდა გარე ინვესტიციების (NOI) მდგომარეობისა და მისი

[9] Narula, R. (1996). Multinational investment and economic structure: Globalisation and competitiveness. London: Routledge.

ეკონომიკური განვითარების მხრივ. მართლაც, ჩვენამდე მოღწეული შესაბამისი ლიტერატურა ცხადყოფს, რომ ადგილმდებარეობასა და საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები მასპინძელი ეკონომიკის წინსვლის მხრივ IDP-ს სხვადასხვა სტადიაზე გადამწყვეტ როლს თამაშობს. პირველ და მეორე სტადიაზე, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები - როგორიცაა მთავრობის ხელშემწყობი პოლიტიკა და ინფრასტრუქტურა - ძალზე მნიშვნელოვანია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოსაზიდად. IDP-ს სტადიებზე მიღწეული შემდეგი პროგრესის წახალისება ხდება ადგილობრივ ფირმებში, საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობებით და ასევე, უცხოური უპირატესობების, კერძოდ, შექმნილი აქტივების გავრცელების გზით[10] .

სქემა 1 გვიჩვენებს, რომ OLI-ს კონფიგურაციის ცვლილებები შეიძლება გამოწვეული იქნას ან არ იქნას პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიერ. უფრო კონკრეტულად, სქემაზე გამოხატულია, თუ როგორი გავლენა შეიძლება მოახდინონ მასპინძელ ქვეყანაზე გარესაინვესტიციო და პუი-სგან დამოუკიდებელმა ცვლილებებმა. ეს უკანასკნელი დამოკიდებულია ინვესტიციის მოტივზე, უცხოური შვილობილი კომპანიის როლზე მნკ-ს სტრუქტურასა თუ სტრატეგიაში[11], ისევე, როგორც ფირმების OLI კონფიგურაციაზე[12]. მაგალითად, ფირმის O - საკუთრების უპირატესობები დროში t+1 შესაძლებელია დამოკიდებული იყოს მისი აქტივების გეოგრაფიულ მდებარეობაზე დროში t, მაშინ, როდესაც ფირმის

[10] Scott-Kennel, J., & Enderwick, P. (2005). Foreign direct investment and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. Transnational Corporations, 14(1), 105-137.

[11] Narula, R., & Portelli, B. (2004). Foreign direct investment through acquisitions and implications for technological upgrading: Case evidence from Tanzania. Research Memoranda 008, Maastricht: MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Tec

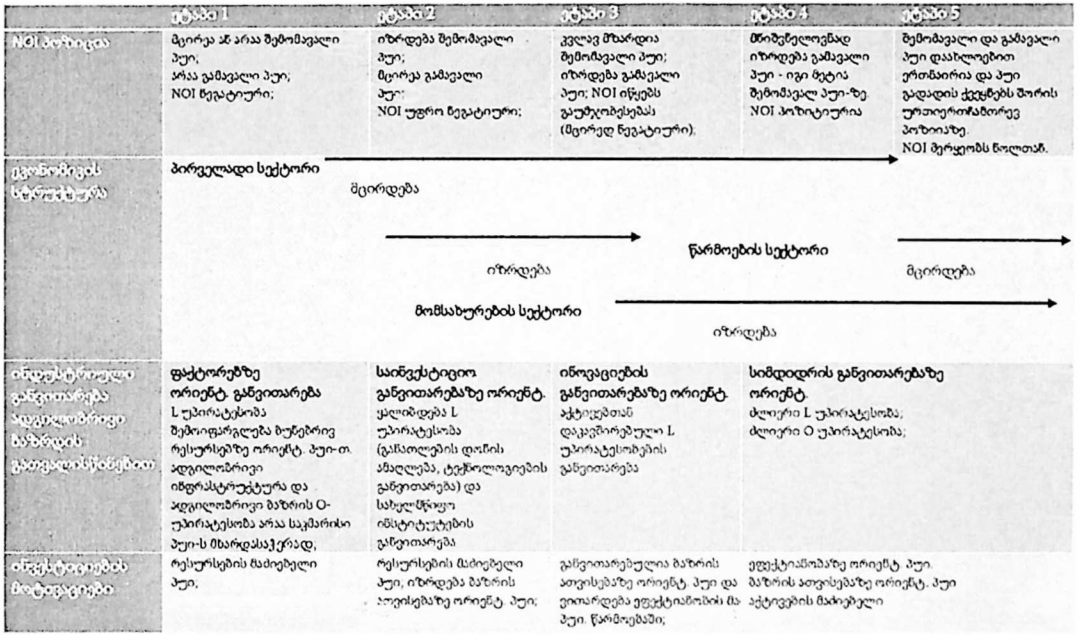
[12] Scott-Kennel, J. (2001). The impact of foreign direct investment on New Zealand industry. Unpublished PhD Thesis, New Zealand: University of Waikato.

L - ადგილმდებარეობის უპირატესობები დროში t+1 შეიძლება გამოწვეული იყოს მისი შესაძლებლობით რომ მოიზიდოს O-საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები დროში t. ეს საკითხები ემყარება მასპინძელი ეკონომიკის ადგილმდებარეობის უპირატესობებს (ცვლილება არ არის განპირობებული პუი-თ). მასპინძელი ქვეყნის ადგილმდებარეობის დადებითი მხარეები მნიშვნელოვან როლს თამაშობს შვილობილი კომპანიის ჩართულობაზე[13], რაც უპირველესად, განსაზღვრავს პუი-ს შემდგომ გავლენას ადგილობრივ ინდუსტრიაზე (Claramunt, 2010).

[13] Benito, G., Grøgaard, B., & Narula, R. (2003). Environmental issues on MNE subsidiary roles: Economic integration and the Nordic countries. Journal of International Business Studies, 34(5), 443–456.

ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების გზის (IDP) ეტაპები

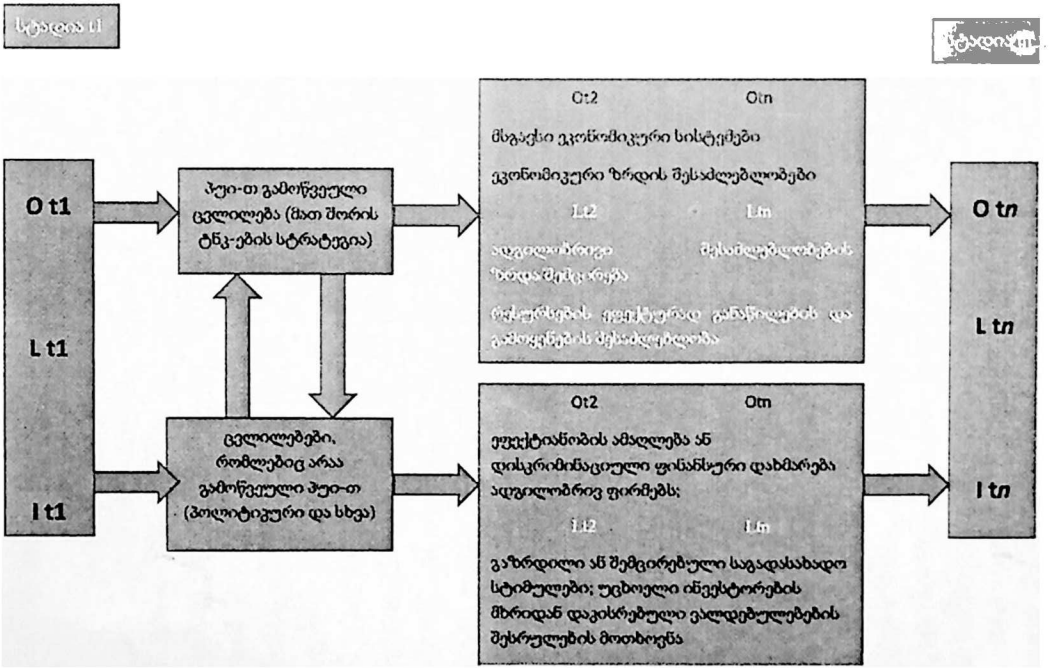
ცხრილი 1



წყარო: (Claramunt, 2010) Narula & Dunning (2000); Scott-Kennel & Enderwick (2005)

ზრდის სხვადასვა ეტაპი ეკლექტიკური პარადიგმის თანახმად

სქემა 1



წყარო: (Claramunt, 2010) გვ. 36; (Dunning, Multinational enterprises and the global economy, 1993) გვ: 278

სკოტ-კენელი (2001) აღნიშნავს, რომ უცხოური შვილობილი კომპანიის გავლენა მასპინძელ ეკონომიკაში განსაზღვრავს იმას, თუ როგორ ვრცელდება მნკ-ს საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები ადგილობრივ ფირმებზე და, საბოლოოდ, როგორ აძლევს ეს ყოველივე ბიძგს ადგილობრივი ინდუსტრიის განახლება-განვითარებას. დანინგის (1998) თანახმად[14], პუი-ს წვლილი მასპინძელი ქვეყნის რესურსებისა და ფირმების განახლება-პროდუქტიულობის საქმეში მკაფიოდაა განპირობებული ინვესტიციის მოტივით; ასევე საინვესტიციო ფირმების მასშტაბითა და მრავალეროვნულობით; ქვეყნის ადამიანური და ფიზიკური ინსფრასტრუქტურითა და ბაზრის სტრუქტურით, უცხოური შვილობილის/პარტნიორის შემოსვლის ფორმით, პროდუქციის ბუნებით; დაკავშირებული ფირმების მახასიათებლებითა და მასპინძელ ქვეყანაში საინვესტიციო კომპანიებისა და ადგილობრივი ფირმების მეწარმული უნარითა და სტრატეგიებით. მაშასადამე, ეს ვარაუდი გვეუბნება, რომ უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის კავშირი დამოკიდებულია ცვლად მოვლენებზე/მონაცემებზე. ფაქტორები, რომლებიც აღიარებულია, როგორც გავლენის მომხდენი უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის კავშირის ჩამოყალიბებაზე, უკავშირდება ან უცხოურ კომპანიას (პუი-ით გამოწვეული ცვლილება) ან კიდევ მასპინძელ ქვეყანას (პუი-ის გარეშე გამოწვეული ცვლილება).

[14] Dunning, J. (1998). American investment in British manufacturing industry. London: Routledge.

Dunning, J. (2002). Theories and paradigms of international business activity. Cheltenham, England: Edward Elgar.

მულტინაციონალური კომპანიების ქცევები ადგილობრივ ბაზარზე

მნკ-ების მხრიდან შესაძლებელია გამოვარჩიოთ ადგილობრივ ბაზარზე ქცევის სამი ძირითადი სახე (Scott-Kennel, 2001). **პირველია**, როდესაც მნკ თავის უცხოელ პარტნიორს აკავშირებს სათავო ფილიალთან და სანაცვლოდ, პარტნიორი ძალიან ცოტა ადგილობრივად წარმოებულ პროდუქტს იყენებს. ამ შემთხვევაში, ადგილობრივი წყაროებისა და შესაძლებლობების დონე შეზღუდულია და შესაბამისად, ადგილობრივი ფირმები უმნიშვნელო სარგებელს იღებენ პუი-სგან. **მეორე** შემთხვევაში, პარტნიორი იძულებულია, იმპორტი მოახდინოს, რადგან მასპინძელი ქვეყნის ტექნოლოგიური შესაძლებლობანი არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი კარგი პროდუქციის დასამზადებლად. სტრატეგიული რეაქციის **მესამე** სახეობად შეიძლება მივიჩნიოთ ის, რომ პარტნიორი აღიარებს ადგილობრივი ფირმების პოტენციალს (გრძელვადიანს) და თანამშრომლობს მათთან. პარტნიორის სურვილი კავშირი ჰქონდეს ადგილობრივ მომწოდებლებთან, გააუმჯობესოს მიწოდებისუნარიანობა და წაახალისოს მაღალი სტანდარტები, შეიძლება ადგილობრივი სიტუაციის გაუმჯობესების, გადახალისების საუკეთესო გზად მივიჩნიოთ. UNCTAD-ის დაკვირვების მიხედვით[15], ინვესტორების მხრიდან ადგილობრივ კომპანიებთან ინტეგრაციის ხარისხი საკმაოდ დაბალია. მაგალითად, ბაკლი[16] აღნიშნავს, რომ ირლანდიაში შესულმა მრავალმა

[15] UNCTAD. (1994). World investment report 1994: Transnational corporations, employment and the workplace. New York: United Nations.

[16] Buckley, R. (2004). Multinational enterprises (MNEs) and productivity improvements to domestic firms through worker mobility: An empirical model of the Irish software industry. Paper presented to the Department of Economics, Waikato Management School, University of Waikato, Hamilton, New Zealand, August, 20th, 2004.

კომპიუტერულმა ფირმამ, რომლებიც 1990-იან წლებში განმავითარებელ აქტივობებში ჩაერთვნენ, მაინც ვერ დაამყარეს მნიშვნელოვანი კავშირები ადგილობრივ ფირმებთან, იმიტომ რომ მაღალი დონის კვლევითი და განმავითარებელი აქტივობები ზოგადად, მასპინძელ ქვეყანაში მაღალი დონის მწარმოებლურ ოპერაციებს ვერ განაპირობებს. ეს მაგალითი ხაზს უსვამს იმას, რომ ინფორმაციულად მდიდარი ინდუსტრიებს აქვთ მნიშვნელოვანი ცოდნა, რომელიც უფრო დაცული და მეტად სასარგებლოა, როცა ორგანიზაციის შიგნით გამოიყენება[17] [18] (Claramunt, 2010).

საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები

OLI პარადიგმის მიხედვით, საკუთრებასთან დაკავშირებული (O) უპირატესობები განსაზღვრავს იმას, თუ რატომ ცდილობენ მნკ-ები პროდუქციის გაყიდვას უცხო ბაზარზე და როგორ შეუძლიათ ადგილობრივი ფირმებისთვის კონკურენციის გაწევა. საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები ხაზს უსვამს იმ დადებით მხარეებს, რომელთაც ექსკლუზიურად ფლობს მნკ. იგი შესაძლოა, ორ სახეობად დაიყოს (Dunning, 1993):

(I)

აქტივებთან დაკავშირებული უპირატესობები (Oa). საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების ეს ტიპი მოიცავს ისეთ უპირატესობებს, რომლებიც გარკვეული

[17] Boyd-Barret, O. (1989). Multinational news agencies. In P. Enderwick (Ed.), Multinational service firms. London: Routledge.

[18] Fernández, M. T. (2001). Performance of business services multinationals in host countries: Contrasting different patterns of behaviour between foreign affiliates and national enterprises. The Service Industries Journal, 21(1), 5-18.

არამატერიალური აქტივების ფლობის შედეგად წარმოიქმნება. საკუთრების უფლება და არამატერიალური აქტივების დადებითი მხარეები საშუალებას აძლევს მნკ-ებს, რომ მიიღონ ეფექტიანობასთან დაკავშირებული უპირატესობანი ფირმის რესურსების გამოყენებით მრავალ ბაზარზე. საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების ეს ტიპი ადვილად ხელმისაწვდომია მასპინძელ ქვეყანაში და ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას უწყობს ხელს.

(II)

საერთო მმართველობის უპირატესობანი (Ot). ეს უპირატესობანი ჩნდება ფირმის უნარიდან, შეთანხმებულად იმოქმედოს გეოგრაფიულად სხვადასხვა ადგილში, რათა კარგ შედეგსა და დაბალ გარიგების საფასურს მიაღწიოს. ორივე სახის უპირატესობების არსებობა ორი სახის საბაზრო წარუმატებლობიდან გამომდინარეობს. პირველი ისაა, რომ ფირმები საკუთარი რესურსებისა და ასევე მათი ექსკლუზიური უფლების გამოყენების მიხედვით განსხვავდებიან (საკუთრების უფლებები). მეორე სახის საბაზრო მარცხი დაკავშირებულია იმ ფაქტთან, რომ, ამ რესურსების ეფექტურად გამოყენების ორგანიზება შესაძლებელია გარე საბაზრო გარიგებების მეშვეობით (საერთო მმართველობა) (Scott-Kennel, 2001).

სკოტ-კენელი (2001) აღნიშნავს, რომ საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების როლი ფირმათა წახალისების მხრივ, აშკარაა ფირმებისთვის, რომლებიც სხვადასხვა სახის მომსახურებას სთავაზობენ ბაზარს. მომსახურების მნკ-ების საკუთრების უპირატესობანი უმთავრესად ცოდნას ემყარება. ეს ყოველივე წარმოადგენს ფირმის საკუთრებასთან დაკავშირებულ აქტივებს, რაშიც მოიაზრება ადამიანური კაპიტალი, პატენტები და ექსკლუზიური ტექნიკური ცოდნა,

საავტორო უფლებები თუ სავაჭრო მარკები ან სხვა არამატერიალური აქტივები, როგორიცაა მმართველობის/მენეჯმენტის „ნოუ-ჰაუ" ან ფირმის რეპუტაცია (მარკუსენი, 1989; ფერნანდესი, 2001; რუგმანი და ვერბეკი, 2008). მსგავსი სახის აქტივები უფრო მეტად უწყობს ხელს პუი-ის ზრდას, ვიდრე ფიზიკური კაპიტალი, ვინაიდან ცოდნაზე დამყარებული აქტივები შეიძლება ადვილად გადაიცეს სივრცეში დაბალ ფასად.

ემპირიული კვლევები ცხადყოფს, რომ საკუთრების უპირატესობასთან დაკავშირებულ პუი-ს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე მყისიერი ეფექტი აქვს, როგორც შვილობილი კომპანიის, ისე ადგილობრივ ფირმასთან შერწყმის შემთხვევაში. ასევე, შვილობილ კომპანიაზე პირდაპირი გავლენა კაპიტალთან ერთად აქვს, დარგის სპეციფიკასთან დაკავშირებულ ცოდნასა და ტექნოლოგიებს. ამ თვალსაზრისით, პუი-ის გავლენა იმ მნკ-ს საკუთრების უპირატესობებს უკავშირდება, რომელიც ინვესტიციას ახორციელებს. მნკ-ს აქტივების გადაცემა უცხოური შვილობილი კომპანიისთვის უზრუნველყოფს ამ უკანასკნელს ნებისმიერი სირთულეების დაძლევის შესაძლებლობებით მშობლიურ გარემოში. მაშასადამე, შიდა პუი-ის დროს, ფირმებს პოტენციურად აქვთ წვდომა ისეთ რესურსებზე, როგორიცაა ტექნოლოგია, ცოდნა და მენეჯერული უნარები, რომლებსაც მათი კონკურენტები მოკლე დროში ვერ გადაიღებენ. ხოლო ეს ყოველივე საშუალებას აძლევს მათ, მოიპოვონ ან შეინარჩუნონ ადგილობრივი ლიდერობა [19].

ადგილობრივი ფირმის შემთხვევაში, დამატებითი კაპიტალის შემოსვლის/დაბანდების შედეგი დასაქმების ხარისხსაც

[19] Hooley, G., Cox, T., Shipley, D. & Fahy, J. (1996). Foreign direct investment in Hungary: Resource acquisition and domestic competitive advantage. Journal of International Business Studies, 27(4), 683-709.

ცვლის და რაოდენობასაც, ხოლო ტექნოლოგიების გადაცემა შესაძლოა ძალიან სასარგებლო აღმოჩნდეს ფირმის შემდგომი საქმიანობისა და კონკურენტუნარიანობისთვის [20]. ემპირიული მონაცემები ამ ხედვას ემხრობა. ზოგიერთი კვლევა უცხოური შვილობილი კომპანიებისა და ადგილობრივი ფირმების შესაძლებლობებს ერთმანეთს ადარებს (ჰუ და ჯეფერსონი, 2002, ალვარესი, 2003; კატურია, 2002; ჩაილდი, ფოლკნერი და პიტკეტლი, 2000, ჰული და სხვ., გირმა, გრინევეი და ვაკელინი, 2001). საერთო ჯამში, ყველა ეს სწავლება მიუთითებს, რომ, საშუალოდ, უცხოური ფილიალები უფრო მეტად პროდუქტიულები არიან, ვიდრე ადგილობრივი ფირმები. ასევე, დადგენილია, რომ უცხოური შვილობილი კომპანიები/ფილიალები ადგილობრივებზე მეტად არიან ექსპორტზე ორიენტირებულნი და კვალიფიციურ სამუშაო ძალასაც უფრო აქტიურად იყენებენ.

ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებული უპირატესობანი

ინტერნალიზაციის თეორია გვიჩვენებს ბაზარზე არსებული ტრანზაქციების ნაკლოვანებებს, რაც დაკავშირებულია მიწოდება-მოთხოვნასა და საბაზრო ფასებთან. ინტერნალიზაციის ცნების ძირითადი აზრი ისაა, რომ ფირმათა მოქმედებამ შესაძლოა ჩაანაცვლოს ბაზარი ან განავრცოს ის [21]

[20] Cantwell, J. A. (1991). "The technological competence theory of international production and its implications". In D. McFetridge (Ed.), Foreign investment, technology and economic growth. Toronto, Canada: University of Toronto Press.

[21] Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1985). The economic theory of the multinational enterprise. London: Macmillan

ბაკლის და კასონის მიხედვით[22], საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები შეგვიძლია გამოვიყენოთ საერთაშორისო პროდუქციის ცალკეულ ახსნად. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს არ ნიშნავს უნიკალური აქტივის ფლობას, რომელიც ფირმას უპირატესობას ანიჭებს. ის არის აქტივის ათვისების პროცესი, რადგანაც უპირისპირდება მის მიყიდვას უცხოელი მწარმოებლისთვის, რომელიც მნკ-ს განსაკურებულ უპირატესობას ანიჭებს. ამ თვალსაზრისის მთავარი აზრი ისაა, რომ ინტერნალიზაციის უპირატესობა მოიცავს ფირმის ჩამოყალიბების და განვითარების ძირითად მიდგომებს და ეტაპებს [23].

ეკლექტური პარადიგმა ინტერნალიზაციის თეორიისგან იმით განსხვავდება, რომ მნკ-ების საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობანი უფრო ენდოგენურ, ვიდრე - ეგზოგენურ მოვლენებად მიიჩნევა, თუ არ ჩავთვლით იმ უპირატესობებს, რომლებიც საზღვრებს შორის ინტერნალიზაციის შედეგად წარმოიქმნება. ინტერნალიზაციის თეორიის მიხედვით, საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობანი ბაზრის სტრუქტურული ნაკლოვანებების შედეგს წარმოადგენს და მანამდე გვხვდება, ვიდრე უცხოური ინვესტიცია განხორციელდება; შესაბამისად, ეს უპირატესობა ეგზოგენურია. მისგან განსხვავებით, ეკლექტური პარადიგმა აღიარებს, რომ მნკ-ების საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები წარსულში მიღებული გადაწყვეტილებების შედეგია, რომლებიც იმ დროისთვის ენდოგენური იყო ფირმისთვის. ასე რომ, ფირმის აქტივები (Oa) მხოლოდ კონკურენციის ზღვარს არ ადგენს, არამედ, შესაძლებლობას, რომ ამ უპირატესობებათა

[22] Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1976). The future of the multinational enterprise. London: Mcmillan.

[23] Buckley, P. J., & Casson, M. C. (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. Journal of International Business Studies, 40(1), 1-18.

სხვა რესურსებთან შერწყმის სარგებელი დადგინდეს და საერთაშორისო ბაზრებზე მყარი ეკონომიკა და გარიგების დაბალი ღირებულება იქნას მიღწეული[24] . სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ ფირმა აცნობიერებს, რომ მეტ სარგებელს მიიღებს საკუთრებასთან დაკავშირებულ უპირატესობებზე ღირებულების დამატებით, ვიდრე მათი გამოყენების უფლების გადაცემით სხვა ფირმებისთვის, მაშინ, ეს ინტერნალიზაციის/ათვისების (I) დადებითი მხარეა. აქედან გამომდინარე, ინტერნალიზაციის თეორია გვაწვდის განმარტებას, თუ „როგორ" მოახერხა მნკ-მ სხვა ქვეყნის ბაზარზე წარმატებული ინტეგრაცია.

ინტერნალიზაციის დადებითი მხარეა ფირმის დაცვა საბაზრო წარუმატებლობისას. ამ თეორიის მიხედვით, საბაზრო მარცხის დროს, მნკ ირჩევს მისი უპირატესობების ინტერნალიზაციას[25] . საბაზრო წარუმატებლობანი, შესაძლოა, დაიყოს სტრუქტურულ და საგარიგებო მარცხებად. სტრუქტურული ნაკლოვანებები წარმოიშობა იქ, სადაც კონკურენციაზე ბარიერებია დაწესებული და ეკონომიკური იჯარა მოიპოვება. სტრუქტურული საბაზრო წარუმატებლობაც იმის ფლობას უკავშირდება, რასაც ჰიმერი "მონოპოლიის" იჯარებად მოიხსენიებდა (1960), ან იმ ბარიერებს, რომელიც სხვა ფირმებში შესვლას უშლის ხელს. სხვანაირად რომ ვთქვათ, რაც უფრო მეტ საკუთრებასთან დაკავშირებულ უპირატესობას ფლობს უცხოური ფირმა პოტენციურ მიმღებ ქვეყანაში, ამ არამატერიალური/ხელშეუხებელი აქტივების გადაცემისთვის ბაზარი მით უფრო არასრულყოფილია და აქედან გამომდინარე, უფრო

[24] Dunning, J. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. Journal of International Business Studies, 26(3), 461-491.

[25] Hennart, J.-F. (1989). Can the new forms of investment substitute for the old forms?: a transaction costs perspective. Journal of International Business Studies, 20(2), 211-234.

მეტად სავარაუდოა, რომ ფირმებმა მათი განლაგება მასპინძელ ქვეყანაში პუი-ის მეშვეობით არჩიონ (Dunning, 1986).

როდესაც ბაზარს არ ძალუძს გარიგებების ოპტიმალურად ორგანიზება ადგილი აქვს საბაზრო ჩავარდნებს (Dunning, 1993). ისინი თავს იჩენს მაშინ, როცა კონკრეტული საქონლისა თუ მომსახურების გარიგებას მოჰყვება სარგებელი, რომელიც ამ გარიგებისგან არაა კავშირში და არ აისახება იმ პირობებზე, რომლებზეც მხარეები არიან შეთანხმებულნი. ასეთი შემთხვევა, შესაძლოა, განპირობებული იყოს არასრულყოფილი ინფორმაციით, ან გაუგებრობით რომლებიც, მაგალითად, წარმოშობილია პოლიტიკური რისკით, შესაბამისი ცოდნის ნაკლებობით, ან სხვა სირთულეებით, რამაც შესაძლოა თავი იჩინოს აქტივისა თუ გარიგების შეფასების ან მაღალგანვითარებული ეკონომიკის მიღწევისას [26].

პუი გულისხმობს, რომ ფირმები, რომელთაც საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობანი გააჩნიათ, არჩევენ შიდა გაფართოებას/ექსპანსიას საზღვარგარეთ, ვიდრე ლიცენზიის მოპოვების ან სხვა სახის მოლაპარაკებებს ადგილობრივ ფირმებთან[27]. ეს საკითხი განსაკუთრებით თვალნათლივ ჩანს მომსახურების სექტორში, სადაც დიდი მნიშვნელობა აქვს მესაკუთრის ცოდნის დაცვას (მაგალითად, საბანკო და ფინანსური მომსახურება, საინფორმაციო და პროფესიული მომსახურების სფეროები) პროდუქტის ხარისხის უზრუნველსაყოფად (მაგალითად, სარეკლამო სფერო, საკონსულტაციო სფერო, სამომხმარებლო სერვისები, რათა მინიმუმამდე

[26] Magee, S. P. (1977). Information and the multinational corporation. An appropriability theory of foreign direct investment. In J. N. Bhagwati (Ed.), The new international economic order. Cambridge, MA: MIT Press.

[27] UNCTAD (2004). World investment report 2004: The shift towards services. New York: United Nations.

იქნას დაყვანილი გარიგების ღირებულება, რაც ასოცირებულია საკუთრების უფლებების დაცვასთან, ბიებისა და მოლაპარაკებების ღირებულების თავიდან აცილებასთან, გეოგრაფიული განსხვავების მიხედვით თანამშრომლობასთან (ფინანსური მომსახურებანი) საშუალებათა შეძენისა ან ახალი ბაზრის განვითარებისგან (სავაჭრო ფირმები) (Dunning, 1993). მეორე მხრივ, არასააქციო კავშირებს ან უმცირესობათა საერთო საწარმოებს ენიჭება უპირატესობა. ასეთ შემთხვევებში, ხარისხის კონტროლი, საქმიანობის შესახებ ვალდებულებები და გარიგების ღირებულებათა მინიმუმამდე დაყვანა უნდა იქნას ჩასმული მენეჯმენტის შესახებ კონტრაქტსა ან ფრანჩაიზინგის ხელშეკრულებებში (სასტუმროები, რესტორნები, მანქანის გაქირავების სერვისი) (UNCTAD, 2004). აქედან გამომდინარე, ინტერნალიზაციისა და ექსტერნალიზაციის ძალებს შორის ბალანსი ინდუსტრიებსა და ფირმებს შორის მერყეობს. თუმცა, მომსახურების კომპანიების საკუთრების უპირატესობათა უმრავლესობა იმის ცოდნას ემყარება, თუ რა სარგებელს მოიტანს ყველაზე მეტად ინტერნალიზაცია[28] [29].

ინტერნალიზაციის თეორია საყოველთაო თეორიად შეიძლება მივიჩნიოთ იმდენად, რამდენადაც მისი საშუალებით შესაძლებელია წინასწარ განვსაზღვროთ ის სიტუაციები, რომლის დროსაც ფირმები უცხოური ბაზრების ათვისებას ირჩევენ. თუმცა, მრავალი თვალსაზრისით, როგორც ბაკლი გვეუბნება[30] იგი პარადიგმის სახით უკეთესად აღიწერება, ვიდრე - თეორიის სახით, რამდენადაც საბაზრო წარუმატებლობის ტიპები, რომლებიც განსაზღვრა-

[28] Aharoni, Y. & Nachum, L. (2000). Globalization of services: Some implications for theory and practice. London: Routledge.

[29] Enderwick, P. (1989). Multinational service firms. London: Routledge.

[30] Buckley, P. J. (1990). Problems and developments in the core theory of international business. Journal of International Business Studies, 21(4), 657-665.

ვენ რომ ღირებულების მომტანი ერთ აქტივობა უცხოეთში, შესაძლოა, სავსებით განსხვავდებოდეს მეორისგან. უფრო მეტიც, ბაკლი და კასონი (1985) აღიარებდნენ იმის საჭიროებას, რომ ინტერნალიზაციის ცვლად მოვლენებთან ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული ცვლადი მოვლენების ინტეგრაცია უნდა მოხდეს (რომლებიც არ არიან ერთმანეთზე დამოკიდებულნი), რათა მნკ-ს საქმიანობის ჰოლისტური თეორია წარმოადგინონ. გარდა ამისა, ინტერნალიზაციის თეორიისა და OLI პარადიგმის ერთ-ერთი მთავარი შეზღუდვა არის გარიგებების ორგანიზების ნაკლებად გათვალისწინება წმინდა იერარქიული ან საბაზრო ფორმების ფონზე. ინტერნალიზაციის ცნება შესაძლოა შეიცვალოს და მოიცვას ახლადწარმოქმნილი კოლაბორაციული ან 'ფსევდო-ინტერნალიზებული გარიგებული ფორმები და ფირმათშორისი ურთიერთობები (Scott-Kennel, 2001).

პირდაპირი უცხოური ინვესტირების მოტივაციები

პუი-ის მოტივაციები ოთხ ძირითად ნაწილად იყოფა: რესურსების მაძიებელი, ბაზრის მაძიებელი, ეფექტურობის მაძიებელი და სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი. უფრო ფართო გაგებით, მათი ორი კატეგორიად დაყოფა შეიძლება. პირველი სამი მოტივი თავისი ბუნებით აქტივების გამომყენებელია, რაც ნიშნავს, რომ მნკ-ს უპირველესი მიზანი არის მოგების მიღება საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების გამოყენებით (Dunning & Narula, 1996). ბოლო მოტივი ისეთ შემთხვევას ეხება, როდესაც მნკ მიზნად ისახავს, არსებულ აქტივების კიდევ

უფრო მეტად გაზრდას [31]. ინვესტიციის თითოეული ტიპი ასოცირდება საკუთრებასთან, ადგილმდებარეობასთან და ათვისებასთან/ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებულ უპირატესობებსა და საქმიანობასთან. მაშასადამე, მოსალოდნელია, რომ ინვესტიციის ყოველ ტიპთან დაკავშირებულმა OLI-ს კონფიგურაციამ გავლენა მოახდინოს მნკ-ს შვილობილი კომპანიის კავშირზე ადგილობრივ წარმოებასთან (Scott-Kennel, 2001). ცხრილი 2 გვიჩვენებს ინვესტიციის ოთხ მთავარ მოტივს, რომელიც დანინგმა შეადგინა (1993). ის წარმოგვიდგენს მოსალოდნელ პოზიტიურ და ნეგატიურ გავლენებს ადგილობრივ ეკონომიკაზე, როგორც OLI კონფიგურაციის შედეგს. სკოტ-კენელი (2001) ამ შეჯამებაზე დაყრდნობით გვთავაზობს ისეთი ხარისხის კავშირს, რომელიც თითოეულ მოტივსა და OLI კონფიგურაციასთან ასოცირდება.

[31] Narula, R., & Dunning, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries. Oxford Development Studies, 28(2), 141-167.

პუი-ს მოტივაციები და OLI პარადიგმა

ცხრილი 2

პუის ტიპი	O	L	I	მოსალოდნელი შედეგები (ფირმისთვის ყველაზე ხელსაყრელი ინტეგრაციის ტიპი)
რესურსების მაძიებელი	კაპიტალი, ტექნოლოგია, ბაზარის ხელმისაწვდომობა; დამატებითი აქტივები, ზომა, მოლაპარაკებები	ბუნებრივი რესურსების, სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურა, წახალისება	მინდობის სტაბილურობა ბაზარზე, ფასების და ბაზრის კონტროლი	**დადებითი:** O-უპირატესობების დაწერგვა, დასაქმების, ექსპორტის ზრდა, სარგებელი ბუნებრივი რესურსებიდან, გაუმჯობესებული ინფრასტრუქტურა, ექსპორტი **უარყოფითი:** კონტროლის ზრდა რესურსებზე, ბაზრის კონცენტრაცია **ინტეგრაციის დონე:** დაბალი-ზომიერი
ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული	კაპიტალი, ტექნოლოგიები, ინფორმაცია, მენეჯმენტი და ორგანიზაციული უნარ-ჩვევები, კვლევები და განვითარება; ბრენდის ერთგულება	მატერიალური და საკადრო ხარჯები, ბაზრის მოცულობა ან მახასიათებლები, მთავრობის პოლიტიკა (რეგულაციები, იმპორტი, წახალისება).	საოპერაციო ან ინფორმაციებთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება, მყიდველის იგნორირება ან გაურკვევლობა, საკუთრების უფლების დაცვა	**დადებითი:** O-უპირატესობების გავრცელების შესაძლებლობა ადგილობრივ ბაზარზე, კვლევები და განვითარება(პროდუქციის მოდიფიცირება), იმპორტის შემცირება, დასაქმება, ფასების გაუმჯობესება ბაზარზე. **უარყოფითი:** ბაზრის კონცენტრირება და კონკურენცია ადგილობრივ ბაზართან **ინტეგრაციის დონე:** საშუალო
ეფექტიანობაზე ორიენტირებული ა) პროდუქტი ბ) პროცესი	ზემოთმოყვანილის პლუს ბაზრის ხელმისაწვდომობა, მოქმედების არეალი, ეკონომიური დივერსიფიცირება, დაქირავების საუკეთესო	ა) პროდუქტის ვიწრო სპეციალიზაცია ბ) დაბალი საკადრო ხარჯები, წახალისება	ა) მეორე კატეგორიისთვის დამახასიათებელი, მსგავსი ეკონომიკური სტრუქტურების წყალობით მიღებული შემოსაელები ბ) ვერტიკალური ინტეგრაციის და ჰორიზონტალური დივერსიფიკაციის ეკ	**დადებითი:** ზემოხსენებულს პლუს ექსპორტის ზრდა, გაზრდილი სარგებელი, უკეთესი ეკონომიკა **უარყოფითი:** შეიძლება კომპანიაზე ორიენტაციამ შეიძლება შეამციროს O-უპირატესობის გადაცემის / გავრცელების შესაძლებლობები **ინტეგრაციის დონე:** დაბალი - ზომიერი
სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი	წებისმიერი ზემოთმოთვლილი სამი კომპონენტიდან, რომელიც სთავაზობს არსებულ აქტივებთან [illegible]	წებისმიერი ზემოთმოთვლილი, რომელიც სთავაზობს ტექნოლოგიებს, ბაზრებს ან აქტივებს, სფეროში, რომელშიც ნაკლებადაა განვითარებული	მსგავსი ეკონომიკური სტრუქტურების წყალობით მიღებული შემოსავლები; კონკურენტული ან სტრატეგიული უპირატესობა; რისკების შემცირება	**დადებითი:** ზემოხსენებულს პლუს O-უპირატესობების გადაცემის შესაძლებლობები თანამშრომლობის გზით **უარყოფითი:** ადგილობრივი შესაძლებლობების გადაფარვა **ინტეგრაციის დონე:** ზომიერი - მაღალი

წყარო: (Claramunt, 2010), Scott-Kennel (2001, p. 25) (დანინგის ნაშრომზე დაყრდნობით 1993, გვ. 82-83)

რესურსის მაძიებელი პუი გულისხმობს ისეთ ინვესტიციას, რომელიც ეძებს ბუნებრივ რესურსებს ან იაფ მუშახელს მასპინძელ ქვეყანაში. ამ ტიპის ინვესტიცია მცირეოდენ ადგილობრივ საშუალებას მოითხოვს. მაგალითად, წარმოების საკითხში, უცხოური ფირმები მიისწრაფვიან, უფრო მეტად ჩართულნი იყვნენ ადგილობრივ ინდუსტრიაში, ვიდრე პუი-ს რესურსზე დაფუძნებული ადგილობრივი დაფინანსების მოპოვებაში [32]. თუმცა, უცხოური ფილიალები შესაძლოა, ადგილობრივ წარმოებაში წინასწარი კავშირების მეშვეობით ჩაერთონ.

უილიამსის[33] მიხედვით რესურსისა და ბაზრის მაძიებელმა ინვესტიციებმა, შესაძლოა, კონცენტრირება მოახდინონ დაბალი ღირებულების მომტან აქტივობებზე და დაეყრდნონ დედობილი კომპანიის მითითებებს, რადგანაც ორივე დაბალი ღირებულების რესურსებისა და ახალი ბაზრებზე წვდომის შესაძლებლობის გამო მოქმედებს. თუმცა, წინასწარი კავშირების შეძენა შესაძლებელია მაშინ, როდესაც უცხოური შვილობილი კომპანიები გააცნობიერებენ, რომ უფრო მეტი სარგებელის მიღება შესაძლებელია მაშინ, როდესაც ადგილობრივი ფირმები პასუხისმგებლობას იღებენ მარკეტინგულ და დისტრიბუციის საქმიანობაზე. ასევე, კავშირები იმ შემთხვევაში წარმოიქმნება, თუ შვილობილი კომპანია ჩაერთვება წარმოებაში ბაზრის მაძიებელ ინვესტიციასთან ერთად.

---

[32] Calderon, A., Mortimore, M. & Peres, W. (1996). Mexico: Foreign investment as a source of international competitiveness. In J. H. Dunning & R. Narula (Eds.), Foreign direct investment and governments (pp. 240-279). London: Routledge.

[33] Williams, D. (1997). Strategies of multinational enterprises and the development of the Central and Eastern European economies. European Business Review, 97(3), 134-138.

ბაზრის მაძიებელი მნკ-ები ძირითადად დაფინანსების ადგილობრივ წყაროებს იყენებენ, რადგან ასეთი პროდუქცია თავის მხრივ, ადგილობრივ საშუალებებს ითხოვს[34] [35]. მომსახურების მნკ-ები ცდილობენ ახალი ბაზრები მოიძიონ და მიჰყვნენ უკვე არსებულ კლიენტებს, რომლებმაც საზღვარგარეთ გადაინაცვლეს (გროსე, 2000, UNCTAD, 2004, ფერნანდესი, 2001; კუნდუ, კუმარი და პეტერსი, 2008; კუნდუ და მერჩანტი, 2008; ლი, 1994, (UNCTAD, 2004). მაშასადამე, მომსახურების პუი, ჩვეულებრივ, ფოკუსირებას ახდენს ადგილობრივი ბაზრის მომსახურებაზე[36]. ამ ტიპის პუი-ს გააჩნია პოტენციალი, რომ მასპინძელ ეკონომიკაში წინასწარი კავშირების მეშვეობით ჩაერთოს.

ზოგადად, მომსახურება არამატერიალურია და გარკვეულწილად, მყიდველისა და გამყიდველის ურთიერთობაზეა დამოკიდებული (Fernández, M. T. (2001)). მაშასადამე, ეს გულისხმობს, რომ კლიენტი ფირმას გარკვეული სახის დახმარების გაუწევს (გროსი, 2000). ამისგან განსხვავებით, ექსპორტზე ორიენტირებულ საქმიანობაში ჩართული უცხოელი პარტნიორები/შვილობილი კომპანიები, რომლებიც მომსახურებას უცხოურ ბაზრებზე ეძებენ, მიდრეკილნი არიან ადგილობრივ ფირმებთან კავშირების დამყარებაზე (მორტიმორი და სხვ., 2001).

მნკ-ები ეფექტიანობის მაძიებლები არიან, როდესაც მათი მიმდინარე საქმიანობა არ არის საკმარისად მომგებიანი, ნაკლებად პროდუქტიულია სატრანსპორტო, კომუნიკაციის,

[34] Kiyota, K., Matsuura, T., Urata, S., & Wei, Y. (2005). Reconsidering the backward vertical linkage of foreign affiliates: Evidence from Japanese multinationals.

[35] Barkley, D., & McNamara, K. (1994). Local input linkages: A comparison of foreign-owned and domestic manufacturers in Georgia and South Carolina. Regional Studies. 28(7), 725-737.

[36] Enderwick, P. (1989). Multinational service firms. London: Routledge.

საოპერაციო და აქტივების ხარჯები სხვადასხვა გარე ფაქტორების გამო, ამიტომ ცდილობენ საერთაშორისო ბაზარზე გავიდნენ. ეფექტიანობის მაძიებელი პუი მიზნად ისახავს, გაზარდოს ფირმის პროდუქტიულობა გლობალიზებული ოპერაციების მეშვეობით, რომლებიც აერთიანებს ა) დაბალი ღირებულების წარმოების ფაქტორებს (პროდუქტი) ან/და ბ) წარმოების მასშტაბზე სურს ეკონომიის მიღება და შრომის საერთაშორისო განაწილება (პროცესი), რაც იმას გულისხმობს, რომ უცხოურმა კომპანიებმა, შესაძლოა, კავშირები ადგილობრივ ფირმებთან იმ მიზნით ჩამოაყალიბონ, დაბალ ფასად ხარისხიანი საშუალებების/პროდუქტის შეძენა სურთ (მორტიმორი და სხვ., 2001).

ტერმინი სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი პუი გულისხმობს ინვესტიციას, რომელიც უცხოურ სტრატეგიულ აქტივებს უკავშირდება. უცხოური შვილობილი კომპანიები ადგილობრივ ფირმებთან ერთობლივ შეთანხმებებში ერთვებიან, რომლებიც ავსებენ და სრულყოფენ კომპანიის საკუთრებასთან დაკავშირებულ რესურსებს. ამ ტიპის პუი-ს შედეგად მაღალი ხარისხის კავშირები მოაქვს [37]. ამის მიუხედავად, თუ უცხოური შვილობილი კომპანია ისურვებს, რომ ფირმის დამატებითი აქტივების მფლობელი იყოს, ეს ნაბიჯი ადგილობრივი O-სთან დაკავშირებული უპირატესობების სრულად ათვისებით დასრულდება, რომელიც თავის მხრივ, ახალ ფირმაზე უფრო მეტ გავლენას ახდენს, ვიდრე ინდუსტრიაზე (Scott-Kennel, 2001).

[37] Chen, H., & Chen, T. J. (1998a). Foreign direct investment as a strategic linkage. Thunderbird International Business Review, 40(1), 13-31.
Chen, H., & Chen, T.J. (1998b). Network linkages and location choice in foreign direct investment. Journal of International Business Studies, 29(3), 445-467.

ცვლილებები, რომლებიც არაა დაკავშირებული პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებთან, მასპინძელი ქვეყნის ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები

ეკლექტური პარადიგმის მიხედვით, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები წარმოადგენს იმ აქტივებს, რომლებიც ყველა ქვეყანაში თავისებურია და ყველა ფირმისთვის ხელმისაწვდომია. აქედან გამომდინარე, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები ქვეყნების კონკურენტულ უპირატესობებს მეტად ეხება, ვიდრე ფირმებს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მნკ კონკრეტულ ადგილზე შედის ბაზარზე, რადგან საკუთრებასთან დაკავშირებული თავისი უპირატესობები შეუძლია იქ უკეთ გამოიყენოს.

აღსანიშნავია, რომ ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობანი მშობლიურ ქვეყანაში გავლენას ახდენს მნკ-ს საქმიანობაზე და საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების განვითარებას უწყობს ხელს. პორტერის[38] მიხედვით, ფირმის მისწრაფება, პუი-ს განსახორციელებლად, დამოკიდებულია ფირმის კონკრეტულ დადებით მხარეებზე, რაც მშობლიური ქვეყნის კომპეტენციის შედეგია.

ამ სფეროში ყველაზე მნიშვნელოვან ნაშრომად კლარამუნტი (2010) მიიჩნევს ვერნონის ნაშრომებს[39] [40], რომელმაც განაცხადა, რომ უცხოური პროდუქციის ადგილმდებარეობის არჩევას ჩრდილო ამერიკული დიდი მნკ-ების მიერ, აღმასვლისა

[38] Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York: Free Press.
[39] Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics, 80, 190-207.
[40] Vernon, R. (1974). The location of economic activity. In J. H. Dunning (Ed.), Economic analysis and multinational enterprise (pp. 89-114). London: Allen and Unwin.

და დაღმასვლის სტადიები მოჰყვა. პოზნერის[41] ადრეული ნაშრომების განხილვის საფუძველზე, ვერნონი (1966) ამბობდა, რომ აშშ-ის ფირმების ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები განისაზღვრებოდა აშშ-ის ფულადი რესურსებისა და ბაზრების ფორმა-სტრუქტურით. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის (PLC) თეორია მნიშვნელოვანი იყო, რადგან ის წარმოადგენდა სხვადასხვა ფაქტორების, საერთაშორისო ვაჭრობისა და უცხოური პროდუქციის ურთიერთკავშირს. ასე რომ, მან დაადგინა, თუ როგორ თამაშობდა ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები მნიშვნელოვან როლს პროდუქციის ადგილმდებარეობის განსაზღვრაში. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია აღწერს იმას, თუ როგორ სთავაზობდნენ სხვადასხვა ქვეყნები ციკლის ყოველ სტადიაზე სასურველ უპირატესობებს. შესაბამისად, ვერნონმა (1974) დაასკვნა, რომ მნკ-ს მშობელი კომპანია აღარ არის საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების ერთადერთი წყარო და რომ შვილობილ კომპანიებსაც შეუძლიათ, განავითარონ საკუთრებასთან დაკავშირებული დადებითი მხარეები და შემდეგ ისინი სხვა შვილობილ კომპანიებს ან თავად მშობელ კომპანიას აათვისებინონ.

ხშირად კამათობენ, რომ განვითარებად ქვეყნებში პუი, როგორც ინდუსტრიული განვითარების საშუალება იზღუდება; თუმცა, ასეთ ქვეყნებში პუი-ს ეკისრება ტექნოლოგიების გადაცემის როლი და ამავე დროს არ წარმოადგენს ყველაზე ეფექტურ საშუალებას ინდუსტრიული განვითარების ხელშესაწყობისთვის[42]. პუი ავტომატურად არ

[41] Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. Oxford Economic Papers, 13(October), 323-341.

[42] Narula, R., & Dunning, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries. Oxford Development Studies, 28(2), 141-167.

მიმართავს პოზიტიურ გარეშე ფაქტორებს მიმღებ ქვეყანაში. მაგალითად, მნკ-ებმა შესაძლოა ისეთი ტექნოლოგიების გამოყენება არჩიონ, რომლებიც შეესაბამება მათ კონკრეტულ საჭიროებებს და მიზნებს, რომლის გამოც ინვესტიცია განახორციელეს[43]. მნკ-ები თავის საინვესტიციო გადაწყვეტილებებს აკავშირებენ არსებულ საბაზრო საჭიროებებსა და ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებულ უპირატესობებს. მაშასადამე, პუი-ის როლი ინდუსტრიული განახლების მხრივ, დამოკიდებულია ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებულ უპირატესობებზე და იმაზე, თუ როგორ განვითარდებიან ისინი დროთა განმავლობაში. ოპტიმალური სცენარის შემთხვევაში, ადგილმდებარეობის უპირატესობანი განვითარებად ქვეყნებში საერთოდან უფრო ,,შექმნილი" ტიპის აქტივად უნდა გარდაიქმნას (ნარულა და დანინგი, 2000). საქმე ისაა, რომ ადგილმდებარეობის უპირატესობის განვითარების პროცესი განსაზღვრავს უფრო მეტად დახვეწილ საკუთრების უპირატესობებს მნკ-ებთან მიმართებაში, რომლებიც ინდუსტრიულ და ტექნოლოგიურ განვითარებას უკავშირდება. მაშასადამე, მასპინძელ ქვეყანაში არ გვაქვს არსებითი ცვლილებები, რომლებიც პუი-ს უკავშირდება (ადგილმდებარეობის უპირატესობანი) და განსაზღვრავს პუი-თ გამოწვეულ ცვლილებებს, რომლებიც ინდუსტრიული ცვლილებების თვალსაზრისით ძალიან მნიშვნელოვანია[44].

ფართო გაგებით, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები მოიცავს ბუნებრივ რესურსებს (მიწას,

[43] Lall, S., & Streeten, P. (1977). Foreign investment, transnationals, and developing countries. London: Macmillan

[44] Portelli, B. (2002). Coordination failures and the role of foreign direct investment in least developed countries: Exploring the dynamics of a virtuous process for industrial upgrading. Centre for Technology, Innovation and Culture, September 2002. Oslo, Norway: University of Oslo.

ძირითად რესურსებს), მატერიალურ და შრომით ღირებულებას (მაგალითად, დაბალ შრომით ღირებულებას), ადგილობრივი ბაზრის მასშტაბებს და შექმნილ აქტივებს (სპეციალიზებულ შრომას). ქვეყნის ადგილმდებარეობის უპირატესობებს კულტურული, პოლიტიკური და ინსტიტუციური გარემოც აყალიბებს. მაგალითად, მოზიდული ინვესტიციის ტიპსა და დონეზე გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკური განვითარება, რაც ინფრასტრუქტურასა და გამოცდილებას მოიცავს. მაგალითად, ეკონომიკის სტრუქტურის ცვლილებები, რომლებიც მოთხოვნითა და მიწოდებითაა განპირობებული, დიდწილად ზრდის მომსახურების ბაზრის მასშტაბებსაც. მომსახურება თავისი ბუნებით ითხოვს, რომ ფირმებმა მომსახურების დაწესებულებები დააარსონ მასპინძელ ეკონომიკაში, განავრცონ ეროვნული მომსახურების ბაზარი მსოფლიოში, რაც, თავის მხრივ, წარმოადგენს მთავარ პროგრესს ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებულ უპირატესობათა მხრივ, რომლებიც პუი-ს სტიმულირებას ახდენენ[45]. ამ დასკვნის მიხედვით, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული ცვლადი ფაქტორები კავშირების ჩამოყალიბებაში მთავარ როლს თამაშობს. ზემოთ განხილულ ლიტერატურაზე დაყრდნობით, მთავრობის პოლიტიკას, ადგილობრივი ფირმების შესაძლებლობებსა და ტექნოლოგიურ განსხვავებას უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის დიდი მნიშვნელობა აქვს. პუი-სგან დამოუკიდებელ გავლენათა ილუსტრირებისთვის, კარგია ESP პარადიგმის გამოყენება, რომელიც ქვეყნების კლასიფიცირებას ახდენს მათი ეკონომიკური გარემოს (E),

[45] Mallampally, P., & Zimny, Z. (2000). Foreign direct investment in services: Trends and patterns. In Y. Aharoni, & L. Nachum (Eds.), Globalization of services: Some implications for theory and practice (pp. 25-51). London: Routledge.

ეკონომიკური სისტემების (S) და სამთავრობო პოლიტიკის მიხედვით (P) [46] (Dunning, 1993).

EPS პარადიგმა

ეკონომიკური გარემო (E) – ეს მოიცავს ქვეყნის რესურსებსა და შესაძლებლობებს (ადამიანური რესურსები, ბუნებრივი რესურსები) ისევე როგორც ადგილობრივი ფირმების უნარებს, გამოიყენონ ეს ყოველივე ადგილობრივი და უცხოური ბაზრების გასაუმჯობესებლად (ეკონომიკური განვითარების სტადია). კონკრეტულ ეკონომიკურ გარემოს შედეგად მოაქვს განვითარების კონკრეტული დონე და სტრუქტურა (პირველადი სექტორი, ინდუსტრიული მომსახურებანი, ცოდნა). შესაბამისად, ეკონომიკური გარემოს კომპონენტები შეიძლება ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებულ უპირატესობებს შევადაროთ და განვსაზღვროთ მასპინძელი ქვეყნის უნარი, შეითვისოს ის აქტივები, რომლებიც შიდა პუი-ს ახლავს. ტექნოლოგიური განსხვავების ჰიპოთეზა განაპირობებს იმას, რომ შედეგები იზრდება ტექნოლოგიური განსხვავებების დონის კვალდაკვალ, ადგილობრივ და უცხოურ ფირმებს შორის. ამის მიუხედავად, ემპირიული მონაცემები არ ემხრობა ტექნოლოგიური განსხვავების ტრადიციულ, სწორხაზოვან ჰიპოთეზას. მაგალითად, ზოგიერთი სწავლების მიხედვით, FDI-ს უფრო დიდი გავლენა აქვს პროდუქტიულობის მხრივ განსხვავებაზე უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის, მცირე საწყისი განსხვავების შემთხვევაში (ჰადადი და

[46] Koopman, K. & Montias, J. M. (1971). On the description and comparison of economic systems. In A. Eckstein (Ed.), Comparison of economic systems. Berkeley, CA: University of California

ჰარისონი, 1993, მაროკო; კოკო, 1994; კოკო, ტანსინი და ზეჯანი, 1996).

ბოლო პერიოდის თეორიულ ნამუშევრებში აღნიშნულია ადგილობრივი ფირმების უნარი, როგორც კრიტიკული ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს, მნკ-ების საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები ადგილობრივ ფირმებს შორის ვრცელდება თუ არა. ფართო კონსენსუსის მიხედვით, ადგილობრივ ფირმებს ადგილობრივი ადამიანური კაპიტალის გარკვეული დონე სჭირდებათ, რათა შეძლონ სარგებელის მიღება მნკ-ების მიერ ცოდნის გადაცემის საშუალებით[47] [48]. ამ გადმოსახედიდან, განვითარებულ ქვეყნებს ადამიანური კაპიტალის უფრო მაღალი დონე უნდა ჰქონდეთ და შესაბამისად, პუი-სგან უფრო მეტ სარგებელსაც უნდა იღებდნენ, ვიდრე განვითარების გზაზე მდგომი ქვეყნები. ამ თვალსაზრისს ამყარებს ქსუ[49], რომლის მთავარი დებულებაც გვეუბნება, რომ აშშ-ის მნკ-ების მიერ უზრუნველყოფილ ტექნოლოგიურ ტრანსფერს წვლილი შეაქვს განვითარებული ქვეყნების პროდუქტიულობის ზრდაში, თუმცა განვითარების პროცესში მყოფ ქვეყნებში ეს არ ხდება. ვინაიდან ამ უკანასკნელთაგან ბევრი ვერ აკმაყოფილებს საბაზისო მოთხოვნებს, მათ გაუჭირდებათ შიდა პუი-ისგან სარგებლის მიღება.

კოკო და სხვ., (1996) განმარტავენ, რომ რაც უფრო მეტ ინვესტიციას ჩადებენ ადგილობრივი ფირმები სწავლაში, მით მეტი ცოდნის მიღებას შეძლებენ. უახლესი ემპირიული

[47] Lall, S. (1996). The investment development path: Some conclusions. In J. Dunning & R. Narula (Eds.), Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring (pp. 423-441). London: Routledge.

[48] Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J-W (1998). How does foreign investment affect economic growth?. Journal of International Economics, 45(1), 115-135.

[49] Xu, B. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. Journal of Development Economics, 62(2), 477-493.

სწავლების მიხედვით, ადგილობრივი ფირმებისთვის სარგებლის შთანთქმის უნარი გადამწყვეტია, რომ პუი-სგან ისარგებლონ. მაგალითად, ლიუ, სილერი, ვანგი და ვეი[50] აცხადებენ, რომ გაერთიანებული სამეფოს შემთხვევაში უცხოური კომპანიების ყოფნა რომელიმე სექტორში დადებით გავლენას ახდენს ადგილობრივი ფირმების შრომის ნაყოფიერებაზე და დადებითად მცირდება ადგილობრივი კომპანიების არამატერიალური აქტივების მიერ. კატურიას[51] დასკვნით, ინდოეთში შედეგები დიდწილად დამოკიდებულია იმ ინვესტიციაზე, რომელსაც ადგილობრივი ფირმები კვლევებსა და განვითარებაში ახორციელებენ.

ტექნოლოგიური სხვაობისა და შეთვისების უნარის ცნებები უახლეს ემპირიულ კვლევას უკავშირდება, რომლის მიხედვითაც, ცოდნის შეძენის შესაძლებლობები ტექნოლოგიურ განსხვავებასთან ერთად იზრდება, თუმცა, მიმღებთა მიერ მისი გამოყენების უნარი იკლებს. პოტენციური ცოდნის გავრცელება (ანუ შედეგები) იმატებს პუი-ის ფირმის ხელმისაწვდომ ტექნოლოგიებთან ერთად, რომელიც ტექნოლოგიური სხვაობის კვალდაკვალ იზრდება. თუმცა, რეალიზებული შედეგები იკლებს მაშინ, როდესაც ფირმები მეტისმეტად შორს მიდიან ტექნოლოგიების შესათვისებლად[52]. მაშასადამე, ცოდნის გავრცელება უცხოურიდან ადგილობრივ ფირმებზე შესაძლოა, უკავშირდებოდეს

[50] Liu, X., Siler, P., Wang, C., & Wei, Y. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment: Evidence from UK industry level panel data. Journal of International Business

[51] Kathuria, V. (2002). Liberalization, FDI, and productivity spillovers: An analysis of Indian manufacturing firms. Oxford Economic Papers, 54, 688-718.

[52] Blomstrom, M., & Sjoholm, F. (1999). Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter? European Economic Review, 43(4-6), 915-923.

ტექნოლოგიურ განსხვავებას საპირისპირო, U- ფუნქციასთან მიმართებაში (ლიუ და სხვ., 2000).

ბაკლი და კასონი (1985) აცხადებენ, რომ მასპინძელი ქვეყნის, ანუ ადგილობრივი ფირმების დაბალი კომპეტენტურობა ტექნოლოგიური ტრანსფერის ღირებულებას და ინტერნალიზაციის სარგებელს/მოგებას ზრდის, რაც, თავის მხრივ, ნეგატიურ გავლენას ახდენს უცხოურ ფილიალებსა და ადგილობრივ ფირმებს შორის კავშირების ჩამოყალიბებაზე. ტექნოლოგიისა და მასალა/წედლეულის ხელმიუწვდომლობა მიიჩნევა მთავარ ფაქტორებად, რომლებიც აფერხებენ უფრო დიდ კავშირების დამყარებას(ბრაუნი, 1998; ბაკლი და მაკნამარა, 1994). გარდა ამისა, ბატარა და ტანი (2002) აღნიშნავენ, რომ გარკვეული ფაქტორები, ზღუდავენ ადგილობრივი ფირმების მომწოდებლის რანგში ფუნქციონირებას. მათ მიერ მოწოდებული მონაცემების მიხედვით, დროულად მიწოდების ცუდი პრაქტიკა (JIT), ხარისხის კონტროლის ნაკლებობა და დაბალი დონის უნარჩვევები ადგილობრივი მომწოდებლებისთვის მთავარი პრობლემებია. გარდა ამისა, გამოხატავენ რა უფრო მოწინავე ტექნოლოგიურ საჭიროებებს, უცხოური ფირმები უფრო ხშირად ასახელებენ სერიოზულ დაბრკოლებად ტექნოლოგიის დაბალ დონეს ადგილობრივ ფირმებში.

სულ არსებობს ისეთი მონაცემები, რომელთა მიხედვითაც, კავშირები იზრდება ადგილობრივი უნარიანობის გაუმჯობესებისთან ერთად თანდათანობით (Dunning, 1993). მისი მიხედვით, უცხოური ფილიალები ამყარებენ კავშირებს თუ არა, ეს დამოკიდებულია ადგილობრივ ფირმათა უნარზე, ეფექტურად იმოქმედონ უცხოური ფირმის მოთხოვნათა მიხედვით.

მასპინძელი ქვეყნის ადგილობრივ შესაძლებლობებთან დაკავშირებით არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა, რომ ინსტიტუტების ხარისხი შესაძლოა, მნიშვნელოვნად განსაზღვრავდეს პუი-ს საქმიანობას, განვითარებად ქვეყნებში (ბლონინგენი, 2005). მათი დაბალი ხარისხი იწვევს ბიზნესის წარმოების ღირებულების მატებას და ამიტომაც შესაძლოა, პუი-ს აქტივობა შეამციროს. ოლოფსდოთერი (1998) განიხილავს პუი-ს მიმღები ქვეყნების ათვისების უნარს და აცხადებს, რომ პუი-ის პოზიტიური შედეგები იმ ქვეყნებში უფრო მძლავრია, რომელთაც ინსტიტუციური შესაძლებლობების გაცილებით მაღალი დონე აქვთ. ვეის ნაშრომები (2000a, 2000b) გვიჩვენებს, რომ კორუფციის მაჩვენებლის ნაირსახეობა მჭიდროდ და უარყოფით თანაფარდობაშია პუი-სთან. იმავეს აღნიშნავს ბევრი სხვა ავტორიც[53].

ეკონომიკური სისტემები (S) - ნიშნავს მაკროორგანიზაციულ მექანიზმს, რომლის ფარგლებშიც ქვეყნის რესურსებისა და შესაძლებლობების გამოყოფა-გადანაწილება ხდება. ქვეყნის ეკონომიკური სისტემა განაპირობებს მის სურვილს, ჩაერთოს საერთაშორისო ვაჭრობაში და მნიშვნელობა არა აქვს, მისი რესურსები და შესაძლებლობები მთავრობის მიერაა გამოყოფილი, საბაზრო მექანიზმების მიერ, თუ ამ ორის კომბინაციაა.

ბაგვატი[54] აღნიშნავს, რომ შიდა, შემოსული პუი-ის მოცულობა და ეფექტურობა განსხვავდება იმის მიხედვით, თუ რომელი სტრატეგიით ხელმძღვანელობს ქვეყანა: ექსპორტის ხელშეწყობის სტრატეგიით (EP) თუ იმპორტის

[53] Wheeler, D., & Ashoka, M. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. Journal of International Economics, 33(1-2), 57-76.

[54] Bhagwati, J. N. (1978). Anatomy and consequences of exchange control regimes. Studies in International Economic Relations, 1(10). New York: National Bureau of Economic Research.

ჩანაცვლების სტრატეგიით (IS). მის მსგავსად, ოზავაც[55] ვაჭრობისა და საინვესტიციო რეჟიმის ორ ტიპს განასხვავებს: გარეთ მიმართული, ექსპორტზე ორიენტირებული (OL-EO) ტიპი და შიგნით მიმართული, იმპორტის ჩამნაცვლებელი (IL-IS) ტიპი. ის უფრო შორს მიდის და აღნიშნავს, რომ ხშირ შემთხვევაში, ჰიბრიდული რეჟიმის საწარმოებლად, ქვეყნები ორივე რეჟიმის (სტრატეგიების) ელემენტებს იყენებენ. თუმცა, რომელიმე რეჟიმი ერთი და იმავე მიდგომის მიერ შეიძლება უფრო ძლიერად ან სუსტად დახასიათდეს.

OL-EO სტრატეგიის მთავარი თვისება მისი ნეიტრალურობაა და OL-EO სავაჭრო რეჟიმიც არ წარმოშობს ხელოვნურ და დროებით სტიმულს პუი-სთვის. ამისგან განსხვავებით, IL-IS რეჟიმი სავსებით პოლიტიკაზეა გადართული. ის მიზნად ისახავს ადგილობრივი ბაზრის დაცვას და მშობლიურზე დაფუძნებული ინვესტიციების მოზიდვას. ბალასუბრამანიამი და სხვები[56] ამბობდნენ, რომ განვითარების გზაზე მყოფი ქვეყნების კონტექსტში, მაშინ, როცა პუი მამოძრავებელი ძალაა OL-EO ქვეყნებში, მასზე განსაკუთრებული დატვირთვა და გავლენა არ ხდება IL-IS ქვეყნებში. ამ თვალსაზრისის მიხედვით, პუი-ის გავლენა განსხვავდება ქვეყნების მიხედვით და სავაჭრო პოლიტიკამ შესაძლოა, გავლენა მოახდინოს პუი-ს როლზე ეკონომიკურ განვითარებაში.

ემპირიული რეალობა ბაგვატის თავდაპირველ ვერსიას ემხრობა. მისი მიხედვით, ღიაობა ვაჭრობის მხრივ პოზიტიურად შეეფარდება პუი-ს (სინგი და ჯუნი, 1995; ბასუ და სხვ., 2003; მარინო, 2000). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რაც

[55] Ozawa, T. (1992). Foreign direct investment and economic development. Transnational Corporations, 1(1), 27-54.

[56] Balasubramanyam, V. N., Salisu, M., & Sapsford, D. (1996). Foreign direct investment and growth in EP and IS countries. The Economic Journal, 106(434), 92-105.

უფრო გახსნილია ინდუსტრია უცხოური ბაზრებისთვის და საერთაშორისო კონკურენციას ეძიებს, მით უფრო მაღალია იმ ფირმათა პროდუქტიულობა, რომლებიც გადარჩებიან. უფრო მეტიც, საერთაშორისო ბაზრებისთვის ღია ინდუსტრია ასოცირდება ფართო ცოდნის ხელმისაწვდომობასთან ადგილობრივი ფირმებისთვის, ისევე როგორც ახალ ტექნოლოგიებთან წვდომასთან, რაც თავის მხრივ, ადგილობრივი ტექნოლოგიების გადაცემასა და შედეგებს უწყობს ხელს[57].

მთავრობის პოლიტიკა (P) - ქვეყნის ეკონომიკური სისტემა შეიძლება მკვეთრად შეიცვალოს მაშინ, როდესაც სამთავრობო პოლიტიკა შეიცვლება. ეს ნიშნავს, რომ სამთავრობო პოლიტიკა, სავარაუდოდ, ESP კონფიგურაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტია პუი-ზე მისი გავლენისა და წარმოშობის თვალსაზრისით (Scott-Kennel, 2001). მთავრობის პოლიტიკა (P) მიემართება მთავრობის სტრატეგიულ მიზნებსა და მის მიერ მიღებულ მაკრო (ფისკალური, მონეტარული და სავალუტო პოლიტიკა) და მიკრო (ინდუსტრიული, სავაჭრო, საინვესტიციო და კონკურენციის პოლიტიკა) ზომებს, რომლებიც მიზნად ისახავს ამ მიზნების განხორციელებას იმ სისტემასა და გარემოში, რომლის ნაწილადაც გვევლინებიან. ეს პოლიტიკები გავლენას ახდენს მნკ-ების მოქმედებაზე მასპინძელ ეკონომიკაში (Dunning, 1993) ისევე როგორც ამ ქვეყნის ეკონომიკურ გარემოზე. მაგალითად, განსხვავებული სამთავრობო პოლიტიკის მეშვეობით, მთავრობებმა შეიძლება გავლენა მოახდინონ მნიშვნელოვან ფაქტორებზე, როგორიცაა ვიწრო სპეციალობაზე ორიენტირებული ცოდნის (განათლება და სასწავლო პოლიტიკა) ხელმისაწვდომობა და ხარისხი; ინოვაციის დონე და მოდელი (საპატენტო და სავაჭრო მარკის კანონმდებ-

[57] Chuang, Y-C., & Lin, C-M. (1999). FDI, R&D and spillover efficiency: Evidence from Taiwan's manufacturing firms. Journal of Development Studies, 35(4), 117-137.

ლობა); მათი საკუთარი კვლევითი და განმავითარებელი პროგრამა; ზრდა, მასშტაბი და განსხვავებანი ფირმებს შორის (კონკურენციის პოლიტიკა) და ინდუსტრიული კლიმატი, რომელშიც ფირმები ფუნქციონირებენ. მოკლედ რომ ვთქვათ, ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობები ან თავს იჩენს ეკონომიკაში ან დიდად არ არის დამოკიდებული სამთავრობო პოლიტიკაზე (Scott-Kennel, 2001). აქედან გამომდინარე, სამთავრობო პოლიტიკა ეკონომიკის განვითარების ტრაექტორიის მხრივ სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან, ხელშემწყობ როლს თამაშობს. მაგალითად, მნკ-ების მომსახურების შემთხვევაში, მათ იზიდავს მნიშვნელოვანი საქონლის სექტორის არსებობა, კვალიფიცირებული შრომითო ბაზარი, ხელსაყრელი ინდუსტრიული პოლიტიკა, რომელიც წაახალისებს თანამშრომლობას მომხმარებლებსა და მიმწოდებლებს შორის და ატმოსფერო, რომელიც ხელსაყრელია აკადემიური/ინდუსტრიული თანამშრომლობისთვის [58].

ვაჭრობისა და კონკურენციის პოლიტიკას მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი როლი აკისრია იმ დონეზე, რა დონის კავშირების ჩამოყალიბებაც შვილობილ კომპანიებს სურთ. ზოგადად, საყოველთაოდ აღიარებულია ის აზრი, რომ რაც უფრო კონკურენტუნარიანი და [ქვეყნის საზღვრებს] გარეთ მიმართულია ეკონომიკა, მით მეტი კავშირების საფუძველს ქმნის ის (UNCTAD, 1999). იმ ფაქტორების კვლევა, რომლებიც გავლენას ახდენს კავშირების დონეზე სინგაპურში, გვეუბნება, რომ მომავალ მოვლენათა პროგნოზის საფუძველზე მოქმედი სამთავრობო პოლიტიკა ამ პროცესის ფორმირებაში წამყვან როლს ასრულებს[59]. ეს თვალსაზრისი ამტკიცებს ადრეულ ემპირიულ კვლევას, რომლის მიხედვითაც,

[58] Enderwick, P. (1989). Multinational service firms. London: Routledge.

[59] Brown, R. (1998). Electronics foreign direct investment in Singapore: A study of local linkages in "Winchester City". European Business Review, 98(4), 196-210.

კავშირების ჩამოყალიბების მხრივ მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორი მასპინძელი მთავრობის პოლიტიკაა[60].

მთავრობის პოლიტიკის მნიშვნელობას ხაზი ესმება მომსახურების სექტორის განვითარების პროცესში. ოცდაათიორმოცი წლის წინათ, განვითარებული და განვითარების გზაზე მდგომი ქვეყნები მკაცრად აკონტროლებდნენ უცხოური ინვესტიციების დონესა და ფორმას მომსახურების იმ მთავარ სფეროებში, როგორიცაა ტელეკომუნიკაციები, საბანკო და სარეკლამო სფერო, განათლება, ჯანდაცვა და კომუნალური მომსახურება. პუი პოლიტიკის ლიბერალიზაცია დაიწყო 1980-იან წლებში და გაძლიერდა 1990-იანებში, მისი სერვისები გაიზარდა[61] [62] (UNCTAD, 2004). მაგალითად, ლათინურ ამერიკაში პუი-ისთან მიმართებაში პოლიტიკათა არსებითი ლიბერალიზაცია მოხდა, რაც ნაწილობრივ გამოიწვია პრივატიზაციის პროგრამამ, რომელმაც პუი მომსახურებათა მხრივ შთამბეჭდავად გაზარდა (UNCTAD, 2004; Mallampally, P., & Zimny, Z. 2000). ზოგიერთი პოლიტიკის მეშვეობით, მთავრობას შეუძლია, უშუალო გავლენა მოახდინოს ადგილობრივი კავშირების დამყარებაზე. მიუხედავად ამისა, პოლიტიკის ინსტრუმენტების ზოგიერთი სახეობა, რომელთაც განვითარებადი ქვეყნები მნკ-ების წასახალისებლად იყენებენ, რათა ამ უკანასკნელებმა თავისი უნარ-ჩვევები/ცოდნა და ტექნოლოგია სხვებს გაუზიარონ/გადასცენ, ან არაკანონიერია (როგორიცაა ადგილობრივი შინაარსის

[60] Lall, S. (1980). Vertical interfirm linkages: An empirical study. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 42, 203-206.

[61] Mallampally, P., & Zimny, Z. (2000). Foreign direct investment in services: Trends and patterns. In Y. Aharoni, & L. Nachum (Eds.), Globalization of services: Some implications for theory and practice (pp. 25-51). London: Routledge

[62] Kundu, S. K., & Merchant, H. (2008). Service multinationals: Their past, present and future. Management International Review, 48(4), 371-377.

რეგულაციები 12) ან - დროის მხრივ შეზღუდული[63]. ადგილობრივი შინაარსის რეგულაცია ერთ-ერთ ყველაზე სადავო საკითხს წარმოადგენს განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებში. განვითარებადი ქვეყნები, რომლებსაც საკუთარი ხელშემწყობი ინდუსტრიების განვითარება სურთ, აცხადებენ, რომ ადგილობრივი შინაარსის შეზღუდვები აუცილებელია, მაშინ, როდესაც შედარებით თავისუფალი საინვესტიციო გარემოს დამცველი განვითარებული ქვეყნები ამგვარი შეზღუდვის გაუქმებას უჭერენ მხარს. როგორც აღმოჩნდა, ადგილობრივი შინაარსის რეგულაციები ნეგატიურ გავლენას ახდენენ კულტურული კავშირების ჩამოყალიბებაზე [64].

ბაზრებზე, სადაც დაცვის კანონიერი მეთოდები, მაგალითად, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვა, ეფექტურად გამოიყენება, ინოვაციური ფირმებისთვის ოპერაციათა ინტერნალიზაციის/ათვისების სტრატეგიული საჭიროება უფრო მეტად დაუძლეველი ჩანს, ვიდრე იმ ბაზრებზე, სადაც კანონიერი/ლეგალური დაცვა უფრო დაბალ დონეზე ხდება [65]. ეს სიტუაცია იმაზე მიუთითებს, რომ ინტელექტუალური საკუთრების შესაბამისმა უფლებებმა შესაძლოა ხელახლა დაარწმუნოს ის მნკ-ები, რომლებსაც ადგილობრივ ფირმებთან კავშირების ჩამოყალიბება სურთ და სულ საპირისპირო რამ მოხდეს იმ შემთხვევაში, თუ კანონის დაცვა მაღალ დონეზე არ ხორციელდება.

---

[63] Narula, R., & Dunning, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries. Oxford Development Studies, 28(2), 141-167.

[64] Belderbos, R., Capannelli, G., & Fukao, K. (2001). Backward vertical linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals. World Development, 2

[65] Teece, D. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licencing and public policy. Research Policy, 15, 285-305.

საბოლოოდ, მთავრობის პოლიტიკა ირიბად ახდენს გავლენას კავშირის ჩამოყალიბების შესაძლებლობაზე და მთავარ როლს ასრულებს მასპინძელ ეკონომიკაში ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობების ფორმირების მხრივ. უფრო კონკრეტულად, ინდუსტრიული და საგანმანათლებლო პოლიტიკის მეშვეობით, მთავრობა გავლენას ახდენს ადგილობრივი ფირმის შესაძლებლობების ხარისხზე (Scott-Kennel, 2001).

მთავრობის ჩარევა/ინტერვენცია წარმოადგენს ქვეყანასთან დაკავშირებულ ცვალებად მოვლენას, რომელიც გავლენას ახდენს საკუთრების უპირატესობასა და ეკონომიკურ კავშირების წარმოშობაზე საინვესტიციო ფირმებსა და მასპინძელ ქვეყნებს შორის[66]. ასეთი ჩართულობა შესაძლოა განხორციელდეს უშუალოდ, მთავრობის საკუთრების მეშვეობით ანდა, ირიბად, ინდუსტრიული გარემოსა და სტრატეგიის შექმნით, რა დროსაც ინდუსტრია და მთავრობა მჭიდროდ თანამშრომლობს ერთმანეთთან.

მაგალითად, ბოლო ოცი წლის განმავლობაში, ნებაყოფლობით თუ მსოფლიო ბანკის მიერ სანქცირებული SAP-ების მეშვეობით, ლათინური ამერიკის ქვეყნების მთავარი მიზანი ადგილობრივი ინდუსტრიული განვითარების მხარდაჭერის ნაცვლად, იმ პოლიტიკათა მხარდაჭერა გახდა, რომლებიც ეკონომიკურ ეფექტურობას და ბაზრის როლს ემხრობიან[67] (ნარულა, 2002). ალბათ, ყველაზე დიდი ცვლილება სახელმწიფო საკუთრების შემცირება და შესაბამისად, აქტივების პრივატიზაცია გახლავთ. მაშინ, როცა პოლიტიკის

[66] Dunning, J. (2002). Theories and paradigms of international business activity. Cheltenham, England: Edward Elgar.

[67] Narula, R. (2002). The implications of growing cross-border interdependence for systems of innovation. Research Memoranda 019, Maastricht: MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

ორიენტაციის ცვლილებამ და სახელმწიფო საკუთრებაში მყოფი ფირმების წარმატებულმა პრივატიზაციამ მთავრობის ინტერვენციული დანიშნულება შეასუსტა, მათი როგორც ბაზრის ხელშემწყობისა და დამატებითი, აქტივებზე დამყარებული ადგილმდებარეობის უპირატესობის მიმწოდებლის როლი, უფრო მნიშვნელოვანი გახდა[68]. აქედან გამომდინარე, მთავრობის როლი კი არ უნდა იქნას მინიმუმამდე დაყვანილი, როგორც ეს ლათინური ამერიკის ეკონომიკათა უმრავლესობაში მოხდა, არამედ - მისი გამოყენება ფრთხილად და დაკვირვებით უნდა მოხდეს (Narula, 2002).

ინდუსტრიული/სამეწარმეო პოლიტიკა, რომელიც მიზნად ისახავს ცალკეულ ინდუსტრიათა ზრდას შექმნილ აქტივებში ინტენსიური ინვესტირების გზით, - როგორიცაა განათლება და ტექნოლოგიური შესაძლებლობანი - აჩქარებს ქვეყნების ტემპს IDP-ს მეშვეობით (Narula and Dunning, 2000). სპეციალიზებული პუი-ის მოზიდვა რომელიმე კონკრეტულ სექტორში ინდუსტრიული განახლების მიმდევრობის ცვლილებას იწვევს, რადგან სპეციალიზებული პუი შესაძლოა, ეფექტური აღმოჩნდეს სექტორული აქტივების გაუმჯობესების მხრივ. უფრო მეტიც, შექმნილმა აქტივებმა ერთსა და იმავე სექტორში შესაძლოა, ცოდნის მნიშვნელოვანი ნაკადი განაპირობოს, რომელიც თავის მხრივ, შესაძლოა, მნიშვნელოვან, ღირებულ საშუალებას/პროდუქტს წარმოადგენდეს სხვა სექტორისთვის.

აღმოსავლეთ აზიაში, მთავრობამ უმნიშვნელოვანესი როლი შეასრულა ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფაში, რასაც ბევრი აქვს საერთო პოლიტიკურ სტაბილურო-

[68] Dunning, J. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. Journal of International Business Studies, 26(3), 461-491.

ბასთანაც. სხვანაირად რომ განვმარტოთ, რეგულაცია, რომელმაც ადგილობრივი ინდუსტრიის განვითარება შეზღუდა, არ იყო განსაკუთრებით მკაცრი, არამედ, პირიქით - ეს ყოველივე სისტემატური რეგულაციის ნაკლებობამ გამოიწვია (Narula, 2002). განვითარებადი ქვეყნების უმრავლესობაში, [საზღვრებს] გარეთ ორიენტირებულ პოლიტიკასა და უძრავ, სტაგნაციურ, განუვითარებელ ადგილობრივ სისტემებს შორის კოორდინაციული წარუმატებლობა არსებობს[69]. მაშასადამე, მაშინ, როცა განვითარებად ქვეყნებს უკვე მიღწეული აქვთ გარკვეული წარმატება მრავალი საჭირო პუი-ს მოზიდვის მხრივ საკუთარ ეკონომიკაში ([საზღვრებს] გარეთ ორიენტირებულ პოლიტიკაში წარმატების წყალობით), სულ უფრო ცხადი სდება, რომ მასპინძელი სოციალურ-ეკონომიკური სისტემები ჯერ კიდევ სუსტი შემთვისებლური უნარ-შესაძლებლობებით ხასიათდება. ეს ადგილობრივი შესაძლებლობანი გარკვეულწილად განვითარებული ქვეყნების ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებულ საერთო უპირატესობაზე აისახება, კერძოდ, ადამიანური კაპიტალის დაბალ ხარისხთან და ადგილობრივ ფირმათა სუსტი შემთვისებელი უნარის თვალსაზრისით.

საბოლოოდ, შეიძლება ითქვას, რომ ქვეყნის ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული უპირატესობანი - და თავის მხრივ, მისი ESP კონფიგურაცია - ფორმირებულია სამთავრობო ძალების მიერ და განსაზღვრავს შიდა ინვესტიციის ბუნებასა და გავლენას, ისევე როგორც ხარისხს იმისას, თუ რა დონეზე ახერხებენ ადგილობრივი ფირმები საკუთარ კომპეტენციათა ამაღლებას და გარე ინვესტიციების განხორციელებას (Scott-Kennel, 2001).

---

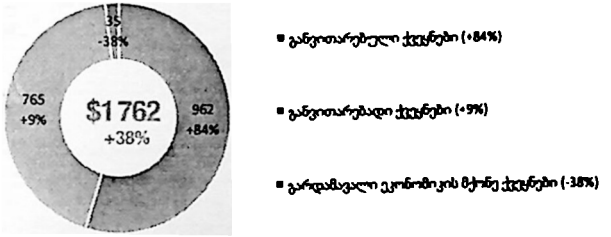
[69] Portelli, B. (2002). Coordination failures and the role of foreign direct investment in least developed countries: Exploring the dynamics of a virtuous process for industrial upgrading. Centre for Technology, Innovation and Culture, September 2002. Oslo, Norway: University of Oslo.

თავი 2. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალური ტენდენციები

2015 წელს გლობალური პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (პუი) 38 პროცენტით გაიზარდა და მიაღწია $1,76 ტრილიონს, რაც არის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი 2008-2009 წლების ფინანსური კრიზისის შემდეგ, ხოლო 10 პროცენტით დაბალი ვიდრე ეს იყო 2007 წელს, რაც განაპირობა 2014 წელს ქვეყანათა შორისი შერწყმა-შთანთქმის და გრინფილდ ინვესტიციებმა, რომელიც გაიზარდა $432 მილიარდიდან $721 მილიარდამდე (დიაგრამა 1). აღნიშნული ოპერაციების დიდ ნაწილს მულტინაციონალური კორპორაციები ახორციელებენ. ყოველივე ეს საშუალოდ გამოიწვევს გლობალური პუის 15 პროცენტიან ზრდას 2017-2018 წლებისთვის. გრინფილდ ინვესტიციები კვლავ რჩება საკმაოდ მაღალ ნიშნულზე, $766 მილიარდზე (UNCTAD, 2016).

პუი-ს ნაკადები სხვადასხვა ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ჯგუფებისთვის 2005-2015წწ, პროგნოზი 2016-2018 წწ (მლრდ აშშ დოლარი და პროცენტული ცვლილება)

დიაგრამა 1

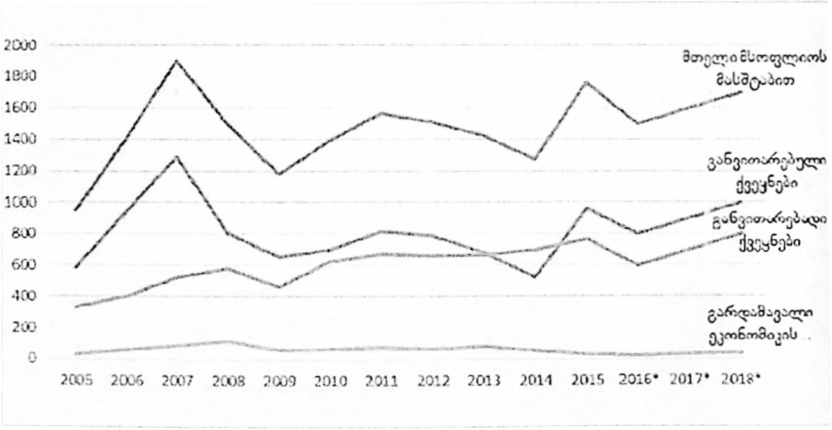


წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

2016 წელს ნავარაუდევი იყო პუი-ს ნაკადების შემცირება 10-15 პროცენტით გლობალურ ეკონომიკის და ერთობლივი მოთხოვნის სისუსტის, მნკ-ების მოგების შემცირების გამო. არსებული გეოპოლიტიკური რისკები და რეგიონებს შორის დაძაბულობა კიდევ უფრო ამძაფრებს ვარდნის რისკს. პუი-ს ნაკადების შემცირება ნავარაუდევია როგორც განვითარებულ ისე განვითარებად ქვეყნებში რომელიც ასევე შეამცირებს ქვეყანათა შორის შერწყმა-შთანთქმის და გრინფილდ ინვესტიციებს. საშუალოვადიან პერიოდში გლობალური პუი-ს ზრდა ნავარაუდევია 2017 წლიდან, რომელიც მიაღწევს $1.8 ტრილიონს 2018 წლისთვის (UNCTAD, 2016)(დიაგრამა 2).

პუი-ს ნაკადები სხვადასხვა ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ჯგუფებისთვის 2005-2015წწ *(მლრდ აშშ დოლარი)*

დიაგრამა 2



წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016
**პროგნოზი 2016-2018 წწ*

პუი რეგიონების და სექტორების მიხედვით

დღესდღეობით, მომსახურების სექტორი გლობალური ინვესტიციების დაახლოებით ორ მესამედს შეადგენს. 2014 წლის მონაცემებით, მომსახურების სექტორი, მსოფლიოს პუი-ს ნაკადების 64 პროცენტს შეადგენდა, მას მოჰყვება წარმოება - 27 პროცენტი, პირველადი სექტორი - 7 პროცენტი და სხვადასხვა - 2 პროცენტი (UNCTAD, 2016)(დიაგრამა 3).

გლობალური შემომავალი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა სექტორების მიხედვით 2014 წ (მიმართული რეზიდენტის მიერ სხვა ქვეყანაში) ტრილიონი დოლარი და პროცენტები

დიაგრამა 3



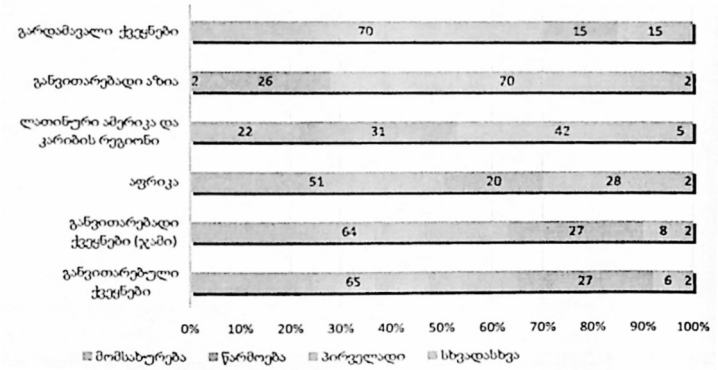
წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

შემომავალი ინვესტიციების მხრივ მდგომარეობა სექტორების მიხედვით მსგავსია განვითარებად და განვითარებულ ქვეყნებში, მაგრამ თავად განვითარებად რეგიონებს შორის

არის აშკარა სხვაობა (დიაგრამა 4). პირველადი სექტორის პუი-მ, აფრიკასა და ლათინურ ამერიკაში (კარიბის რეგიონის ჩათვლით) 28 და 22 პროცენტი შეადგინა, რაც გაცილებით მაღალი მაჩვენებელია ვიდრე განვითარებად აზიაში - 2 პროცენტი. აღნიშნული განაპირობა მომპოვებითი მრეწველობის დიდმა მოცულობამ. განვითარებად აზიაში ასევე აღსანიშნავია პუი-ს მაღალი მაჩვენებელი მომსახურების სფეროს მიმართულებით, რასაც ძირითადად განაპირობებს ჰონგ-კონგი (ჩინეთი). რაც შეეხება გარდამავალ ქვეყნებში შემავალ პუი-ს (მათ შორის პოსტსაბჭოთა ქვეყნები), აქაც ძირითადად მომსახურების სფერო სჭარბობს, რასაც თანაბარი მაჩვენებლებით მიჰყვება ინვესტიციები პირველადი და წარმოების სფეროებში (UNCTAD, 2016).

გლობალური შემომავალი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა პროცენტულად, სექტორების და რეგიონების მიხედვით 2014 წ

დიაგრამა 4

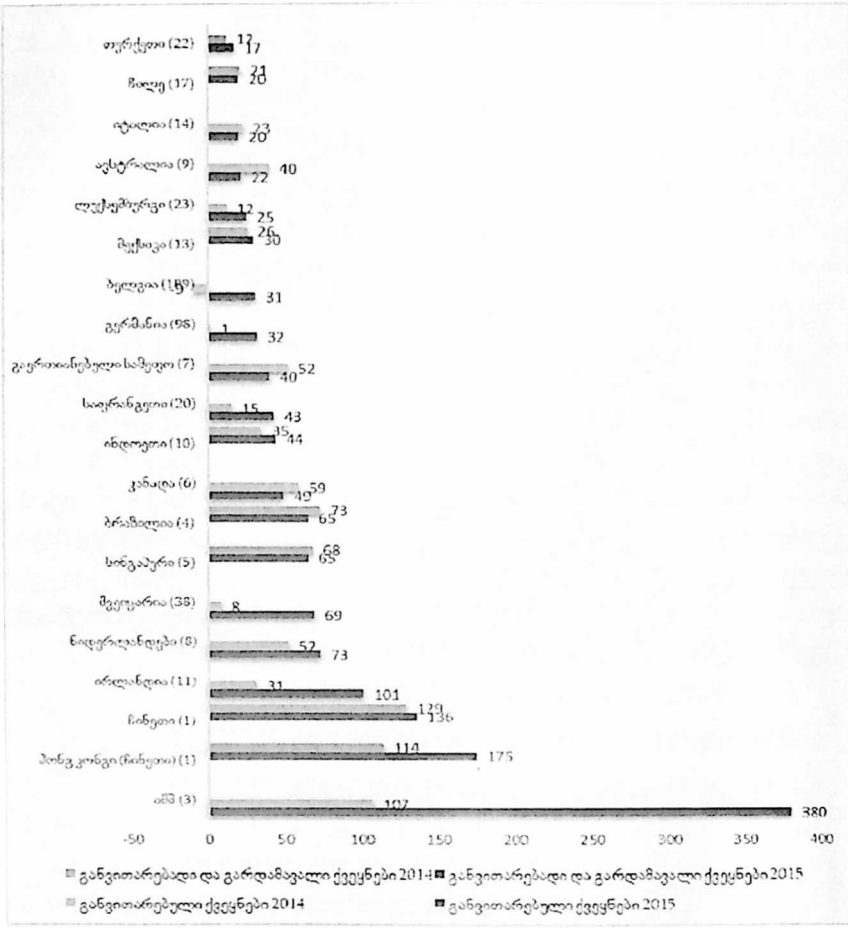


წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT. Investor Nationality: Policy Challenges 2016

ბოლო მონაცემებით (2014 და 2015) პუი-ს ნაკადების ზრდა განვითარებადი ქვეყნების ძიმართულებით გამოწვეული იყო ქვეყანათა შორის შერწყმა-შთანთქმების ზრდით. გარიგებების ღირებულება გაიზარდა 109 პროცენტით და მიაღწია $ 631 მილიარდს, უმაღლეს დონეს 2007 წლის შემდეგ. ძირითადი აქტივობა იყო აშშ-ში - წმინდა გაყიდვები გაიზარდა $ 17 მილიარდით, 2014 წელს და მიაღწია $ 299 მილიარდს. გარიგების რაოდენობა ევროპაში ასევე მნიშვნელოვნად გაიზარდა (36 პროცენტი). პუი-ს მნიშვნელოვანი ნაკადები არის აზიაში, განსხვავებით სხვა განვითარებადი ქვეყნებისგან. პუი განვითარებად და გარდამავალ ქვეყნებში 6 პროცენტით არის გაზრდილი. თუმცა აღსანიშნავია, რომ პუი-ს მნიშვნელოვანმა ზრდამ აზიის ქვეყნებში უახლოეს მომავალში შესაძლოა შეამციროს ინვესტიციები სხვა განვითარებად და გარდამავალ ქვეყნებში. საინვესტიციო ნაკადები დაეცა აფრიკაში (7 პროცენტით $ 54 მილიარდამდე), ლათინური ამერიკისა და კარიბის რეგიონის (დაეცა 2 პროცენტით $ 168 მილიარდამდე) და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების (დაეცა 38 პროცენტით $35 მილიარდამდე). მიუხედავად ამ ტენდენციებისა, მსოფლიოს 10 უმსხვილესი პუი-ს მიმღები ქვეყნის ნახევარი განვითარებადი ქვეყნებიდანაა (დიაგრამა 5) (UNCTAD, 2016).

შემომავალი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ტოპ 20 მიმღები ქვეყნის მიხედვით 2014 და 2015 წლების მიხედვით (მლრდ დოლარი)

დიაგრამა 5



(x) არის 2014 წლის მონაცემების მიხედვით, ქვეყნის ადგილი

წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

მთავარი ფაქტორი, რის გამოც შემცირდა პუი-ს ნაკადები განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში იყო სასაქონლო ფასების შემცირების ტენდენცია, განსაკუთრებით კი ნედლ ნავთობზე, ლითონებსა და მინერალებზე. 2014 წლის მეორე ნახევარში, ნავთობის ფასების მკვეთრმა ვარდნამ დიდი გავლენა იქონია პუი-ს ნაკადებზე ნავთობის ექსპორტიორ ქვეყნებში - აფრიკაში, სამხრეთ ამერიკასა და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. პუი-ს შემცირებამ ნავთობმომპოვებელი ქვეყნებში არა მხოლოდ კაპიტალური სარჯების შემცირება გამოიწვია ფასების შემცირების საპასუხოდ, არამედ მკვეთრი შემცირება რეინვესტირებული კაპიტალის რადგან შემცირდა მოგება. მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო შედარებით ნელი ზრდა განვითარებად ბაზრებზე. BRICS[70] შორის, რომელიც პუი-ს ნაკადების მიხედვით მესამეა განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, ბრაზილიამ და რუსეთმა განიცადა რეცესია. ნელი ზრდა იყო სამხრეთ აფრიკასა და ჩინეთში, შედარებით სტაბილური კი ინდოეთში. თავის მხრივ უფასურდება ეროვნული ვალუტა დოლართან მიმართებაში, რამაც მოგების რეინვესტირების შემცირების ტენდენცია გამოიწვია (UNCTAD, 2016).

გამავალი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

მნკ-ების ინვესტიციები განვითარებული ქვეყნებიდან გაიზარდა. გამავალი ინვესტიციების თვალსაზრისით, ევროპა გადაიქცა უმსხვილეს რეგიონად. 2015 წელს მნკ-ებმა განვითარებული ქვეყნებიდან, მათ შორის ევრობიდან და იაპონიიდან, $1,1 ტრილიონის ინვესტირება მოახდინეს საზღვარგარეთ, რაც

[70] ბრაზილია, რუსეთი, ინდოეთი, ჩინეთი და სამხრეთ აფრიკა.

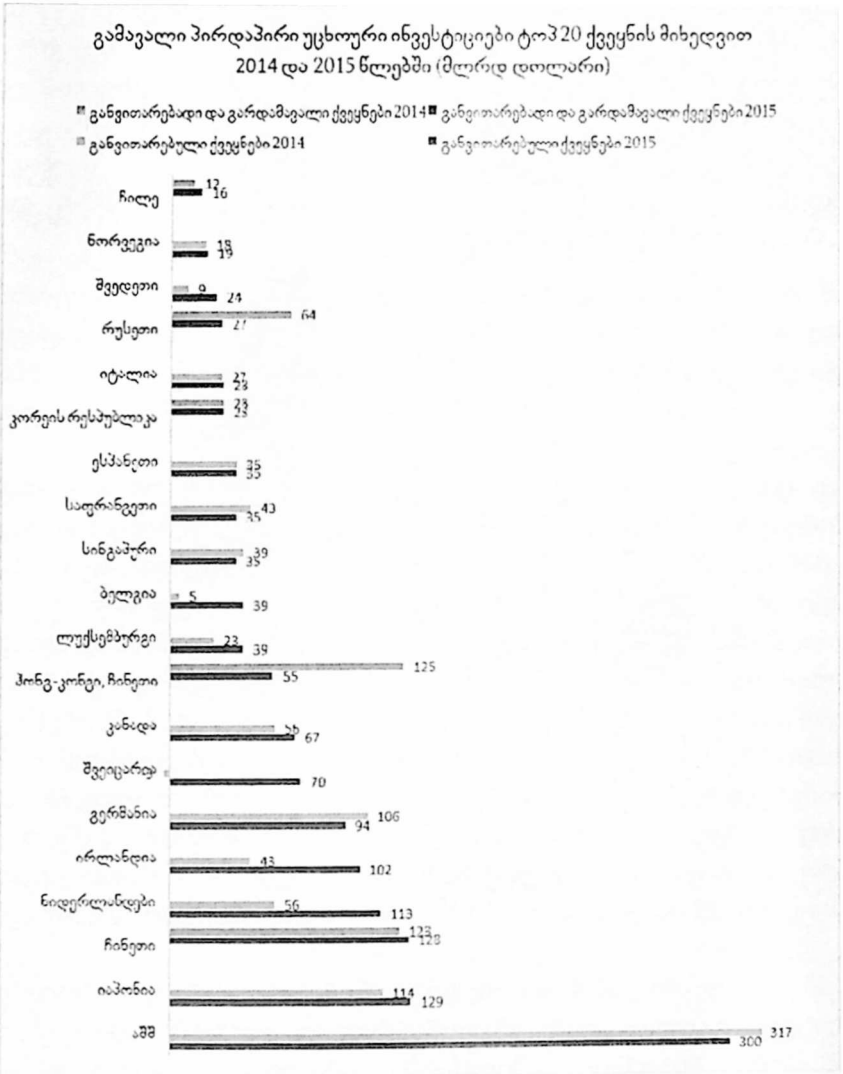
წინა წელთან შედარებით 33 პროცენტიან ზრდას წარმოადგენს. ამ ზრდის მიუხედავად, ეს მაჩვენებელი 40 პროცენტით დაბალია 2007 წლის პიკთან შედარებით. მნკ-ებმა შეამცირეს თავისი ინვესტიციები განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. ამ ტენდენციებმა გამოიწვია მსოფლიოს გამავალ პუის ნაკადებში განვითარებული ქვეყნების წილის მნიშვნელოვანი ზრდა რომელიც 2015 წელს წინა წელთან შედარებით 11 პროცენტით გაიზარდა. ირლანდია (9-დან მე-5-ზე). პუი ჩრდილოეთ ამერიკის მნკ-ებიდან შემცირდა 1 პროცენტით - კანადაში გაიზარდა 21 პროცენტით ხოლო აშშ-ში შემცირდა 5 პროცენტით. იაპონია ზრდის ინვესტირებს 114-დან 129 მლრდ დოლარამდე და 2015 წლის რეიტინგში მეორე ადგილზეა აშშ-ს შემდეგ.

განსხვავებით ზემოთჩამოთვლილისგან, განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებიდან ინვესტიციების გადინება შემცირდა. განვითარებად აზიაში, რომელიც 2014 წელს იყო ყველაზე დიდი რეგიონი გამავალი პუი-ს მიხედვით, კომპანიებმა შეამცირეს ინვესტირება 17 პროცენტით, $332 მლრდ-მდე. აღნიშნული ვარდნა გამოწვეული იყო ჰონგკონგის (ჩინეთი) მიერ პუის შემცირებით 56 პროცენტით, რაც $70 მლრდ-ს შეადგენდა. ევროპული კომპანიების მხრიდან გაზრდილია პუი, რამაც მოიმატა დიდი გარიგებების ხარჯზე, ძირითადად 2015 წლის ტოპ 20 ქვეყნებიდან. მაგალითისთვის, შვეიცარია (2014 წელს იყო 153-ე ადგილზე და 2015 წელს ჩამოვიდა მე-7 ზე), ბელგია (32-დან 11-ზე) და

ერთობლივი მოთხოვნის შესუსტება და სასაქონლო ფასების შემცირება, რომელსაც თან ახლავს ეროვნული ვალუტის გაუფასურება, გავლენა მოახდინა გამავალ პუი-ზე განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებიდან. აღსანიშნავია ქვეყნის გეოპოლიტიკური მაჩვენებლებიც. მაგალითად, რუსულმა მნკ-ებმა გამავალი პუი შეამცირეს,

რაც ნაწილობრივ ასახავს მათ შემცირებულ წვდომას საერთაშორისო ბაზრებზე. რეგიონულმა კონფლიქტებმა თავისებური გავლენა მოახდინა დასავლეთ აზიის მნკ-ებზე. ამ ტენდენციების საწინააღმდეგოდ, რამდენიმე განვითარებადმა ქვეყანამ გაზარდა გამავალი პუი (ლათინური ამერიკა, ტაილანდი), ხოლო ჩინეთი ($123 მლრდ-დან $128 მლრდ-მდე), კვლავ რჩება მე-3 ადგილზე 2015 წელს, აშშ-ს და იაპონიის შემდეგ (UNCTAD, 2016).

დიაგრამა 6



წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT. Investor Nationality: Policy Challenges 2016

პუის სამოსამავლო ნაკადებზე მოქმედი ძირითადი ფაქტორები

2016 წელს გლობალური მშპ მოსალოდნელია გაიზარდოს 2,4 პროცენტით, ისეთივე დაბალი მაჩვენებლით, როგორიც იყო 2015 წელს. 2016 წლის ხმაურიანი დასაწყისი, სასაქონლო და საფინანსო ბაზრებზე, ამასთან ფასების ვარდნა ნავთობზე, ზრდის ეკონომიკურ რისკებს მსოფლიოში. განვითარებად ქვეყნებში დაცემულია ერთობლივი მოთხოვნა, სასაქონლო ფასები, მზარდი ფისკალური და მიმდინარე ანგარიშის დისბალანსი შეამცირებს ზრდის პერსპექტივებს ექსპორტიორი ქვეყნებიდან. გეოპოლიტიკური რისკები და სხვადასხვა რეგიონებს შორის დაძაბულობა კი კიდევ უფრო ზრდის კრიზისის ალბათობას. გლობალური ეკონომიკური პროგნოზი და დაბალ სასაქონლო ფასებს პირდაპირი ზეგავლენა ჰქონდა მოგებაზე და მნკ-ების მომგებიანობაზე, განსაკუთრებით მომპოვებით მრეწველობაში. ორწლიანი კრიზისის შემდეგ, უმსხვილესი 5000 მნკ-ების მოგება მნიშვნელოვნად გაიზარდა 2015 წელს, პირველად, 2008-2009 წლის მსოფლიოს ეკონომიკური და ფინანსური კრიზისის შემდეგ (UNCTAD, 2016).

მშპ-ს რეალური ზრდა და ძირითადი კაპიტალის მთლიანი ფორმირება 2014-2017 წლები (ერთ ცენტზე)

ცხრილი 3

	რეგიონი	2014	2015	2016	2017
მშპ-ს ზრდის ტემპი	მსოფლიო	2,6	2,4	2,4	2,8
	განვითარებული ქვეყნები	1,7	1,9	1,8	1,9
	განვითარებადი ქვეყნები	4,4	3,8	3,8	4,4
	გარდამავალი ეკ. მქონე ქვეყნები	0,9	-2,8	-1,2	1,1
ძირითადი კაპიტალის მთლიანი ფორმირება - ზრდის ტემპი	მსოფლიო	3,8	2,2	3,2	4,2
	მაღალგანვითარებული ქვეყნები*	2,8	2,5	2,5	3,2
	გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნები*	4,5	2	3,8	4,8

წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016; UNCTAD, მშპ-United Nations (2016) და ძირითადი კაპიტალის მთლიანი ფორმირება - IMF (2016).

** IMF-ის ქვეყნების კლასიფიკაცია არ ემთხვევა UNCTAD-ის კლასიფიკაციას.*

პუი-ს შემცირება 2016 წელს გამომდინარეობდა ქვეყანათა შორის შერწყმა-შთანთქმის გარიგებების რაოდენობის ზრდით, 2016 წლის დასაწყისში. პირველი ოთხი თვის განმავლობაში, ქვეყნებს შორის შერწყმა შთანთქმების გარიგებებმა (მათ შორის ლიკვიდაციის) დაახლოებით $ 350 მილიარდი შეადგინა, 32 პროცენტით ნაკლები, ვიდრე იყო 2015 წლის იგივე პერიოდში. საშუალოვადიან პერიოდში, მოსალოდნელია პუი-ს ზრდა 5-10 პროცენტით 2017 წელს რომელიც გადააჭარბებს $1,8 ტრილიონს 2018 წელს, რომელიც ასახავს პროგნოზირებულ გლობალურ ზრდას (UNCTAD, 2016).

UNCTAD-ის ბიზნესის გამოკითხვა

ამ წლის გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით, პუი-ს ზრდას უნდა ველოდოთ 2018 წლიდან. ტოპ 50 მნკ-დან, მხოლოდ 41 პროცენტი ელის ინვესტიციების ზრდას. მაკროეკონომიკური ფაქტორები, როგორებიცაა გეოპოლიტიკური რისკები, გაცვლითი კურსის არასტაბილურობა, ტერორიზმი და სხვა ფაქტორები დიდ გავლენას ახდენენ მომავალ პუი-ს ნაკადებზე. თუმცა არსებობს განსხვავებები სხვადასხვა სექტორებსა და ეკონომიკურ ჯგუფებს შორის. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში მოღვაწე ინვესტორების პასუხები ბევრად უფრო ოპტიმისტურია, ვიდრე მათი, რომელთა სათავო ოფისი მდებარეობს განვითარებულ ქვეყნებში. სასაქონლო ფასების შემცირების გათვალისწინებით, მნკ-ები პირველადი სექტორიდან უფრო პესიმისტურად გამოიყურება ვიდრე წარმოების და მით უმეტეს მომსახურების სექტორში.

ფაქტორები, რომლებიც მოქმედებენ მომავალი პუი-ს ნაკადებზე დიაგრამა 7, დიაგრამა 8, (გამოკითხულ ბიზნესმენთა პროცენტული მაჩვენებლები). აღნიშნული საკითხი პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მაგალითზე განხილული იქნება მე-3 თავში.

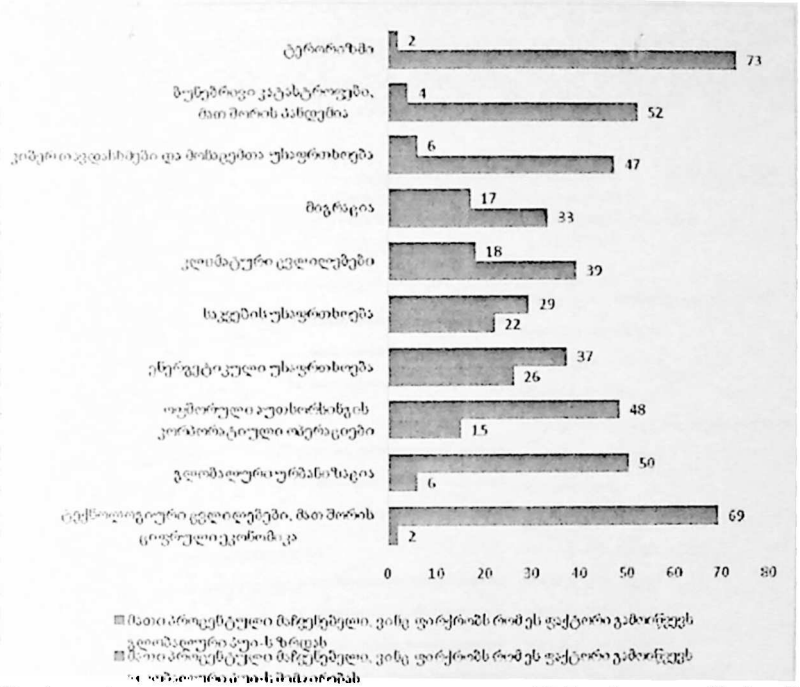
მაკროეკონომიკური და პოლიტიკური ფაქტორები

დიაგრამა 7



წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

დიაგრამა 8



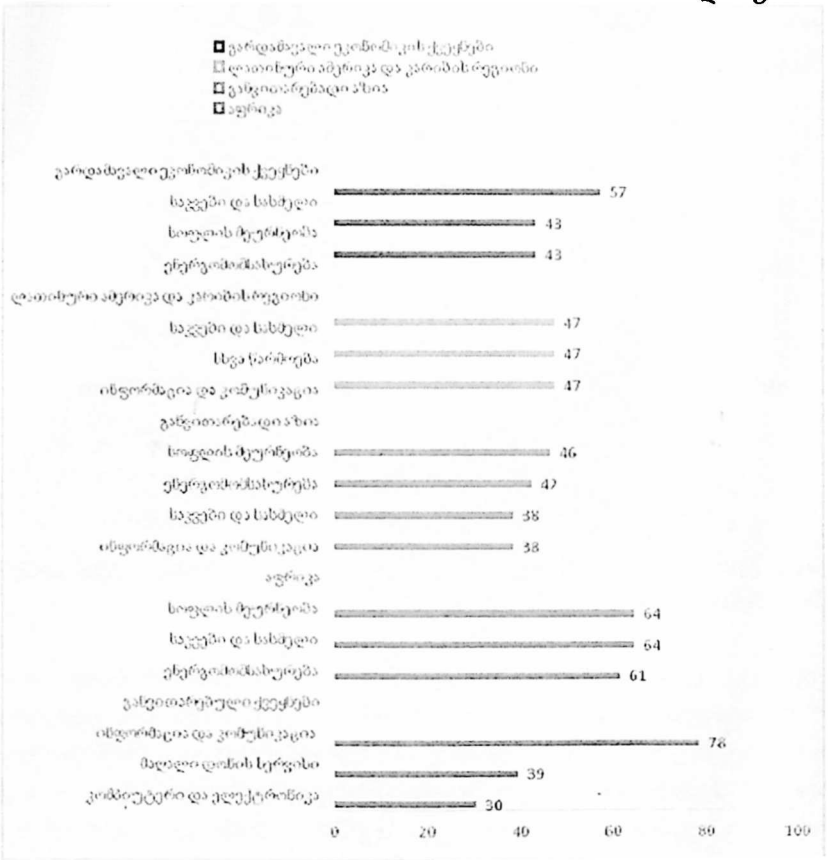
წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

როგორც დიაგრამა 9-ზე ვხედავთ, განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, სხვადასხვა საინვესტიციო სააგენტოების გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით, სოფლის მეორნეობა, საკვები და ენერგომომსახურებაა, მაშინ როდესაც, განვითარებულ ქვეყნებში პირველ ადგილზე ინფორმაცია და კომუნიკაცია, მაღალი დონის სერვისი და კომპიუტერი და ელექტრონიკაა. გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისგან განსხვავებით, სხვა განვითარებად რეგიონებში

ინფორმაციისა და კომუნიკაციის სფერო განვითარების საწყის ეტაპზეა.

პუი-ს მოზიდვის ყველაზე პერსპექტიული მიმართულებები რეგიონების მიხედვით (პროცენტული მაჩვენებლები, ინვესტიციების ხელშემწყობი სააგენტოების გამოკითხვა)

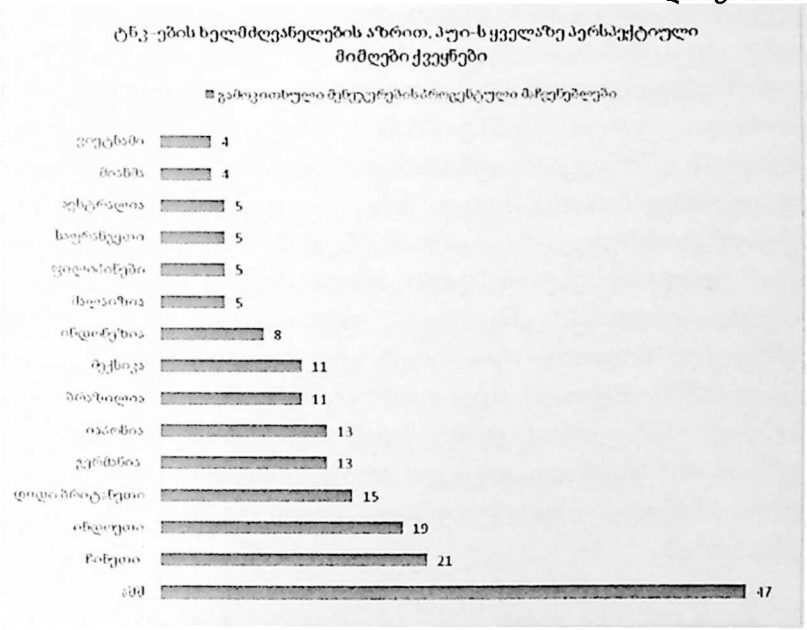
დიაგრამა 9



წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016

მნკ-ების ხელმძღვანელების გამოკითხვის შედეგების მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ (დიაგრამა 10), პუი-ს ყველაზე პერსპექტიულ მიმღებ ქვეყნებში, არცერთი გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყანა არ დასახელდა, მათ შორის საქართველო. აღნიშნულ საკითხის გარშემო, მე-3 თავში მოცემულია პოსტსაბჭოთა ქვეყნების შესახებ (გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები) ჩატარებული კვლევის ანალიზი და ავტორის კვლევა.

დიაგრამა 10



წყარო: UNCTAD, WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016. UNCTAD-ის ბიზნესის გამოკითხვა

შენიშვნა: რესპოდენტების პროცენტული მაჩვენებლები, რომლებმაც აირჩიეს ქვეყანა (თითოეულს უნდა დაესახელებინა მათი აზრით, სამი ყველაზე პერსპექტიული მიმღები ქვეყანა)

თავი 3. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებსა და საქართველოში

პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში პუი-სთან მიმართებით სტრატეგიის ფორმირებისას აუცილებელია განისაზღვროს პუი-ის მოტივაციები და მისი გავლენა ეროვნულ ეკონომიკაზე ქვეყნისა და დარგის მახასიათებლების გათვალისწინებით[71]. ალინა კუდინასა და მარგოზეტა ჯაკუბიაკის, 2008 წლის კვლევაში[72]- „პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციები და შემაფერხებელი გარემოებები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში" გამოიკითხა საქართველოს, უკრაინის, მოლდოვეთისა და ყაზახეთის 120 კომპანია (Kudina & Jakubiak, 2008). კვლევისას გამოიკვეთა ტრანსნაციონალურ კომპანიებს და ადგილობრივ ბაზარს შორის შემდეგი დამოკიდებულება - მნკ-ები რომლებიც არ არიან ბუნებრივი რესურსების მაძიებლები, ორიენტირებული არიან მოემსახურონ ადგილობრივ ბაზარს. მნკ-ები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში მოქმედებენ როგორც იზოლირებული მოთამაშეები, ნაკლებად თანამშრომლობენ ადგილობრივ ორგანიზაციებთან და მნიშვნელოვნად არიან დამოკიდებული მშობლიურ კომპანიებთან. შესაბამისად ადგილობრივი ორგანიზაციები ნაკლებად არიან „პოზიტიურად ჩათრეულნი" მნკ-ების საქმიანობაში.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ეფექტიანობის მაძიებელი პუი იშვიათად შემოედინება, რაც ამცირებს პუი-სგან პოზიტიური ეფექტის მიღების შესაძლებლობას. მნკ-ებს ძირითადი პრობლემა მსგავს ქვეყნებში აქვთ ყოველდღიურ საქმიან ოპერაციებში, პრობლემებს ქმნის ასევე პოლიტიკური და

[71] სიხარულიძე, დ. (2012). MOTIVATIONS FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND THEIR IMPACT ON GEORGIA'S ECONOMY. ეკონომიკა და ბიზნესი, 61-78

[72] Kudina, A., & Jakubiak, M. (2008). The Motives and Impediments to FDI in the CIS.

ეკონომიკური არასტაბილურობა, გაურკვევლობა მარეგულირებელ და სამართლებრივ სისტემაში და კორუფცია.

კვლევებისა და ლიტერატურის ანალიზი

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოტივაციები ოთხ ძირითად ნაწილად იყოფა: რესურსების მაძიებელი, ეფექტიანობაზე ორიენტირებული, ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული და სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი (Kudina & Jakubiak, 2008) (Dunning, 1993).

ბუნებრივი რესურსების მაძიებელი პუი - ბუნებრივი რესურსების სიმრავლე, პუი-ს ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში. კლინტონ შიელსმა[73] თავის კვლევაში აღნიშნა, რომ პუი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ძირითადად ორიენტირებული იყო ბუნებრივი რესურსების მოპოვებაზე.

კომპოსის და კინოშიტას კვლევებში ასევე ხაზგასმულია, რომ ბუნებრივი რესურსები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში არის ძირითადი პუი-ს მოტივატორი, მაშინ როდესაც სხვა ქვეყნებში ასე არაა [74].

ტონდელი თავის ნაშრომში საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მონაცემებზე დაყრდნობით (IMF) აღნიშნავს, რომ[75]

[73] Shiells, C. (2003), FDI and the Investment Climate in the CIS Countries. IMF Policy Discussion Paper PDP/03/5, November 2003.

[74] Campos, N. and Kinoshita, Y. (2003), Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from the Transition Economies. IMF WP/03/228.

[75] Tondel, L. (2001), Foreign Direct Investment During Transition. Determinants and Patterns in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Chr. Michelsen Institute. WP 2001:9.

აზერბაიჯანში პუი-ს 75%-დან 82%-მდე მიმართული იყო ნავთობისა და გაზის ინდუსტრიაზე. გარდა ამისა, თითოეული ინვესტირებული დოლარიდან სხვა დარგებში, 30 ცენტი დაკავშირებული იყო ნავთობსა და გაზში ინვესტირებასთან (Tondel, 2001).

2006 წლამდე განხორციელებული ინვესტიციები საქართველოში დაკავშირებული იყო ბუნებრივი რესურსების მილსადენის ტრანზიტთან. ყაზახეთსა და რუსეთშიც ანალოგიური სიტუაცია გვხვდება, რუსეთში პუი-ს ძირითადი მოტივაცია სწორედ ბუნებრივი რესურსებია[76] [77]. ლადაევა აღნიშნავს, რომ 1998 წლის რუსეთის ფინანსური კრიზისის შემდეგ, გაზსა და ნავთობზე ხელმისაწვდომობა გაიზარდა, მაშინ როდესაც საზღვაო პორტებისა და პოლიტიკური რისკების მნიშვნელობა შემცირდა.

ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული პუის მთავარი მიზანია ადგილობრივი ბაზრის (რეგიონის) ათვისება. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, ყოფილი სსრკ-ს წევრები განსაკუთრებით მიმზიდველები იყვნენ ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული პუი-ს მოზიდვის თვალსაზრისით. ამას აღნიშნავს კოლინსი და როდრიკი 1991 წელს განხორციელებულ კვლევაში[78], რომლებმაც გამოკითხეს 1990-1991 წლებში სსრკ-ში არსებული 54 კომპანია. შემდეგ წლებში განხორციელებულ კვლევებში, ბაზრის ათვისებაზე ორიენ-

[76] Rogacheva E., Mikerova, J. (2003), European FDI in Russia: Corporate Strategy and the Effectiveness of Government Promotion and Facilitation, OCO Consulting, September 2003

[77] Ledayeva, S. (2007), Spatial Econometric Analysis of Determinants and Strategies of FDI in Russian Regions in Pre- and Post-1998 Financial Crisis Periods, Bank of Finland, BOFIT, Institute for Economies in Transition, September, 2007.

[78] Collins, S., Rodrick, D. (1991), Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1991.

ტირებულ პუი-ს ასევე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ბუნებრივი რესურსების მაძიებელ პუისთან ერთად (Tondel, 2001).

ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული პუი, ასევე საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორია რუსეთშიც. როგაჩევას და მიკეროვას კვლევის თანახმად (Rogacheva & Mikerova, 2003) რუსეთში ინვესტირების მთავარი მოტივაცია ბაზრის ათვისება იყო (10 ქულიდან 9 მიენიჭა), ბუნებრივ რესურსებზე ორიენტირებული პუი ასევე საკმაოდ მნიშვნელოვანი 6 ქულით შეფასდა, სტრატეგიული ადგილმდებარეობა მხოლოდ 1 ქულით, მაშინ როდესაც მნკ-ებისთვის ეს უკანასკნელი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. დაბალი ფასები ნედლეულსა და მასალებზე, ასევე 1 ქულით შეფასდა. უცხოელი ინვესტორები ბაზრის ათვისების თვალსაზრისით ევროპულ და პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს დაახლოებით თანაბარ მნიშვნელობას ანიჭებენ. ბუნებრივ რესურსებზე ორიენტირებული პუი-ს თვალსაზრისით პოსტსაბჭოთა ქვეყნები ლიდერობენ, ხოლო შრომითი ბაზრის ეფექტიანობის თვალსაზრისით ევროკავშირის წევრი ქვეყნები. ეფექტიანობაზე ორიენტირებული პუის შემთხვევაში, ინვესტორი ცდილობს გამოიყენოს ქვეყნის კონკურენტული უპირატესობა, რომელიც მას სხვა ინვესტორებთან შედარებით აშკარა პრივილეგიას მიანიჭებს. ამ ეტაპზე ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნები ყველაზე ნაკლებად ამ სახის პუი-ს იზიდავენ (Kudina & Jakubiak, 2008).

პუი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში 2000-2006 წლებში საშუალოდ 19 მილიარდ დოლარს შეადგენდა წელიწადში (Kudina & Jakubiak, 2008), რომელიც ძირითადად მიმართული იყო ბუნებრივი რესურსების მოპოვებასა და ტრანსპორტირებასთან. მათგან ნახევარზე

მეტი მიმართული იყო რუსეთში (საშუალოდ 11 მლრდ წელიწადში). დანარჩენმა ორმა პოსტსაბჭოთა ქვეყანამ, უხვი ბუნებრივი რესურსებით, ყაზახეთმა და აზერბაიჯანმა, 2000-2006 წლებში საშუალოდ მოიზიდეს შესაბამისად 3 და 1 მლრდ. აშშ დოლარი. თუ შევადარებთ ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს, რვა მათგანში, რომლებიც ევროკავშირს შეუერთდა 2004 წელს 2000-2006 წლებში 25 მლრდ აშშ დოლარი შევიდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სახით. მათგან პოლონეთმა მოიზიდა საშუალოდ 9 მლრდ აშშ დოლარი წელიწადში, რაც ფინანსური შუამავლებისა და წარმოების სექტორის განვითარებასთანაა დაკავშირებული. პოლონეთის შემდეგ არის ჩეხეთი, საშუალოდ 6 მლრდ აშშ დოლარი წელიწადში. 1997-2006 წლებში ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში, პუი-მ განსაკუთრებით იმატა წარმოების სფეროში. 2006 წელს მთლიანი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადების 16% განხორციელდა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში (Kudina & Jakubiak, 2008) (UNCTAD).

საბოლოოდ შეიძლება ითქვას, რომ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ნაკლებად შემოედინება პუი, ვიდრე ცენტრალური და სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში. 2000-2006 წლებში საშუალოდ მთლიანი ინვესტიციებიდან 23% სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპაში და 26% ცენტრალური ევროპაში პუი-ს სახით შევიდა. ეს ფაქტები, 2016 წლის მსოფლიოს ინვესტიციების ანგარიშთან ერთად (UNCTAD, 2016) ადასტურებს რომ ამ ეტაპზე პოსტსაბჭოთაქვეყნები ნაკლებად არიან მზად ევროპის ქვეყნებთან შედარებით, რომ მოიზიდონ პუი.

კვლევის სტრუქტურა

2007-2008 წლებში გამოიკითხა საქართველოს, მოლდოვის, ყირგიზეთის და უკრაინის 120 უცხოური კომპანია (Kudina &

Jakubiak, 2008). კომპანიებს დაესვათ ეთნაირი შინაარსის შეკითხვები, თუ რა მიზეზების გამო განახორციელეს ინვესტირება, ასევე ბიზნეს გარემოსა და ყოველდღიური საქმიანობის შესახებ. მსგავსი კვლევა ჩატარდა საქართველოს მაგალითზე ავტორის მიერ, 2016 წელს. შესწავლილ იქნა ტოპ 50 კომპანიის მონაცემები 2009-2015 წლებში[79] შესაძლებლობიდან გამომდინარე მათგან გამოიკითხა 18 კომპანია (რომლებმაც საქართველოში ინვესტირება განახორციელეს ბოლო 5 წლის განმავლობაში), საქართველოს საინვესტიციო გარემოს, ინვესტიციების მოტივაციებისა და მათი დამოკიდებულების შესაფასებლად. მათ დაესვათ იგივე შინაარსის შეკითხვები რათა ადვილი შესადარებელი ყოფილიყო კვლევის შედეგები რვა წლიანი შუალედის გათვალისწინებით.

2007-2008 წლების გამოკითხვაში მონაწილეობდა 30 უცხოური კომპანია უკრაინიდან, 30- მოლდოვიდან, 30 საქართველოდან, 29 ყირგიზეთიდან და 1 ყაზახეთიდან. მათ უმრავლესობას საქმიანობა დაწყებული აქვს 1990-იან წლებში. საშუალოდ - ბიზნესის დაწყების დრო - 8 წელი, შემოსავალი - 4,7 მლნ აშშ დოლარი, დასაქმებული ადამიანების რაოდენობა - 145. კომპანიების საქმიანობის სფერო ამ ქვეყნებში, მნიშვნელოვნად განსხვავდება ერთმანეთისგან. უკრაინაში გამოკითხული კომპანიების შემოსავლები 5-ჯერ აღემატება მოლდოვისას, რომელიც თავის მხრივ 2-ჯერ აღემატება ყირგიზეთისას, რომელიც გამოკითხულთა შორის საშუალო შემოსავლები მხრივ ბოლო ადგილზეა. ადგილობრივი ფირმების ჩართულობა ყველაზე დაბალი საქართველოშია - 20%, უკრაინასა და ყირგიზეთში შედარებით მაღალი - 28%, ხოლო მოლდოვა ლიდერობს 47%-ით.

[79] საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, www.geostat.ge

ქვეყნების უცხოური კომპანიების შედარება სხვადასხვა მახასიათებლების მიხედვით

ცხრილი 4

	ალინა კუდინასა და მარგოზეტა ჯაკუბიაკის, 2007- 2008 წლის კვლევის შედეგები			
		Min	**Max**	**Average**
1.	**ქვეყანაში ყოფნის წლები**			
	უკრაინა	2	18	8.4
	მოლდოვა	2	17*	8.8*
	ყირგიზეთი	2	15	7.7
	საქართველო	1.0	17.0	6.2
2.	**შვილობილი კომპანიის წლიური ბრუნვა (მლნ აშშ დოლარი)**			
	უკრაინა	0.03	1,233.0	80.7
	მოლდოვა	0.009	121.1	13.8
	ყირგიზეთი	0.3	30.0	6.8
	საქართველო	0.3	280.0	43.7

3.	**ინვესტირებული კაპიტალი ჯამში (მლნ აშშ დოლარი)**			
	უკრაინა	0.06	600.0	67.1
	მოლდოვა	0.0004	112.4	21.0
	ყირგიზეთი	0.2	50.0	8.7
	საქართველო	0.15	160.0	39.9
4.	**დასაქმებული ადამიანები**			
	უკრაინა	7	3,500	502
	მოლდოვა	10	1,653	370
	ყირგიზეთი	6	1,200	232
	საქართველო	12	1,200	237
5.	**ადგილობრივი ბაზრის წილი**			
	უკრაინა	0.5	100.0	28.8
	მოლდოვა	0.4	99.1	46.6
	ყირგიზეთი	5.0	100.0	28.7
	საქართველო	0.0	100.0	19.6

წყარო: (Kudina & Jakubiak, 2008)

შენიშვნა: სამუალო მაჩვენებლები

უკრაინასა და ყირგიზეთში, უცხოური ინვესტიციები შემოედინება საშუალოდ 8 წელია, საშუალო პერიოდი მოლდოვისთვის ბევრად მეტია (17,8 წელი) რადგან ორი კომპანია 100 წელზე მეტია საკვები პროდუქტების ინდუსტრიაში მუშაობს.

საშუალოდ, კომპანიების ბიზნესს, სხვადასხვა ქვეყანაში აბსოლუტურად განსხვავებული მახასიათებლები აქვს. მოლდოვასა და ყირგიზეთთან შედარებით, უკრაინაში ბევრად მეტი უცხოური ინვესტიცია ხორციელდება, შემოსავლების სიდიდიდან გამომდინარე. უკრაინაში ინვესტირებული კომპანიების წლიური შემოსავალი არის დაახლოებით 80 მლნ. აშშ დოლარი, რაც 5-ჯერ მეტია, მაშინ როდესაც ინვესტირებული კაპიტალის რაოდენობა მოლდოვაში 3-ჯერ მეტია. ყირგიზეთში გამოკითხული უცხოური კომპანიები, მათ დედობილი კომპანიის სიდიდესთან შედარებით უმცირესია. დასაქმებული ადამიანების რაოდენობით, უკრაინაში არსებული უცხოური კომპანიები კვლავ ლიდერობენ (საშუალოდ 500 დასაქმებული), მას მოჰყვებიან მოლდოვა (370), საქართველო (237) და ყირგიზეთი (232). სექტორების მიხედვით პუი ასე ნაწილდება - უმრავლესობა მუშაობს საფინანსო მომსახურებაში, საკვები პროდუქტების წარმოებაში, ვაჭრობაში, ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა. ეს ის სექტორებია, რომლებიც პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში სწრაფად ვითარდება და უცხოური ინვესტიციებიც ძირითადად იქითაა მიმართული.

საქართველოში 2009-2015 წლების ტოპ 50 კომპანიების მონაცემების მიხედვით, ყოველწლიურად ინვესტიცია შემოდიოდა ძირითადად უკვე არსებულ კომპანიებში. ამ მხრივ შედარებით უკეთესი მდგომარეობა შეინიშნება 2015 წელს. გამოკითხული 18 კომპანის შედეგების მიხედვით, საქართველოს საინვესტიციო გარემო ზემოაღნიშნულ სამ

პოსტსაბჭოთა ქვეყანასთან შედარებით გაუმჯობესებულია რეგისტრაციის და ბიუროკრატიული პროცესების სიმარტივის თვალსაზრისით. თუმცა, ამას არსებითი გავლენა არ მოუხდენია მათ გადაწყვეტილებაზე. მთავარი ფაქტორი აუთვისებელი ბაზარი და დაბალი კონკურენცია იყო. საქართველოში საკმაოდ რთულია შესაბამისი პარტნიორის პოვნა რასაც ისინი კორუფციას და ბაზარზე სახელმწიფოს ხელოვნურ ჩარევას უკავშირებენ. ასევე არ ყოფილა მთავარი მოტივატორი იაფი მუშახელი შესაბამისი კვალიფიკაციის მქონე ადამიანური რესურსების სიმცირის გამო.

გამოკითხული კომპანიების განაწილება სექტორების მიხედვით

ცხრილი 5

ინდუსტრია	*ალინა კუდინასა და მარგოზეტა ჯაკუბიაკის, 2007- 2008 წლის კვლევის შედეგები*					ავტორის კვლევა 2016 წ.
	უკრაინა	მოლდოვა	ყირგიზეთი	საქართველო	ჯამი	საქართველო
სოფლის მეურნეობა	1			1	2	1

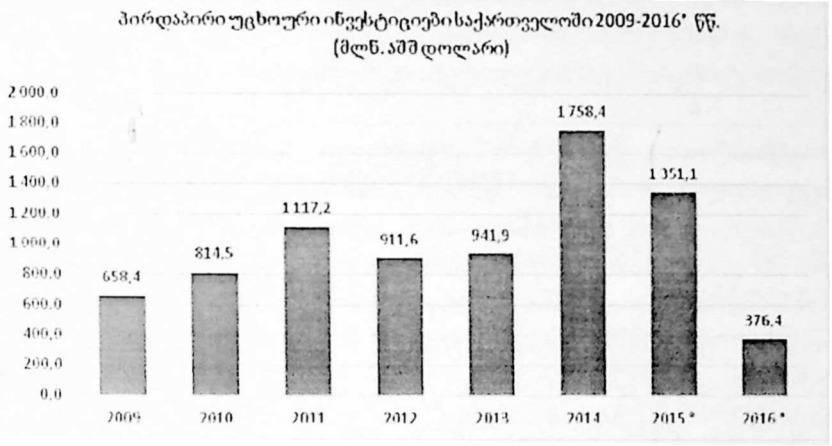
საკვები პროდუქტები	4	4	7	4	19	6
ხე-ტყის და ქაღალდის დამამუშავებელი ინდუსტრია	1		1		2	
ტექსტილი და ტყავის ინდუსტრია	1		1	1	3	1
ნავთობპროდუქტები		3	1	2	6	
ქიმიური ნივთიერებების წარმოება	2		1	1	4	
მანქანები და აღჭურვილობა	2		1		3	
სამთომოპოვებითი მრეწველობა	1			2	3	

ენერგეტიკა		1		3	4	2
საფინანსო სექტორი	4	7	4	8	23	1
საცალო და საბითუმო ვაჭრობა	7	2	4	1	14	1
ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა	3	4	4	1	12	
მშენებლობა	1	4	4		9	2
სხვა	3	5	2	6	16	4
ჯამი	30	30	30	30	120	

წყარო: (Kudina & Jakubiak, 2008)

ფაქტორები, რომლებიც იზიდავს უცხოურ კომპანიებს განახორციელონ ინვესტიცია პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში

როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, პუი ოთხი სახისაა - ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული (როდესაც კომპანიას სურს პროდუქციის თუ მომსახურების განვითარება ქვეყანაში), რესურსების მაძიებელი (სარგებლის მიღების მოლოდინი ქვეყნის რესურსებიდან), ეფექტიანობაზე ორიენტირებული (ორიენტირებული შრომითი ბაზრისა და ადგილობრივი სპეციფიკაციის გამოყენებაზე) და სტრატეგიული აქტივების მაძიებელი. ინვესტორებს ძირითადი შეკითხვები დაესვათ იმის თაობაზე, თუ რა სტრატეგიული როლი აკისრია შვილობილ კომპანიას ყოფილ სსრკ-ს ქვეყანაში, მათი ინვესტიციების კონკრეტული მოტივები და წილი ექსპორტში, რაც საბოლოოდ ახსნის პუი-ს ბუნებას პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში (Kudina & Jakubiak, 2008) (გვ. 15-16). აღნიშნული ანალიზი გაკეთდა როგორც 2007-2008 წლების ასევე 2016 წლის ზემოაღნიშნულ კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით. გამოკითხული კომპანიების ხელმძღვანელობის დამოკიდებულებისა და ინვესტირების მოტივაციების თვალსაზრისით, საქართველოში, გარდა ბიზნესის წამოწყების სიმარტივისა, ძირეულად არაფერია შეცვლილი. თუმცა აღსანიშნავია, რომ 2009-2014 წლებში ქვეყანაში განხორციელებული ინვესტიციების მოცულობა თითქმის სამჯერ გაიზარდა (geostat.ge).



წყარო: www.geostat.ge
** წინასწარი მონაცემები.*

ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული პუი

ეს გამოკვეთილი მოტივია კვლევაში. კომპანიები, რომლებმაც მონაწილეობა მიიღეს გამოკითხვაში (2007-2008), ათვისებული ჰქონდათ მიმღები ქვეყნის ბაზრის მნიშვნელოვანი ნაწილი. საშუალოდ, ბაზრის ათვისების წილი უკრაინასა და ყირგიზეთისთვის დაახლოებით 30%-ია, მაშინ როდესაც მოლდოვის კომპანიებს უჭირავთ წამყვანი პოზიციები და ფლობენ 47%-ს. ეს ნიშნავს რომ, უცხოური კომპანიები ცდილობენ არა მხოლოდ შესვლას ბაზარზე, არამედ დომინანტური პოზიციების მოპოვებას და გამყარებას.

ადგილობრივი პროდუქციის წილი შუალედურ და საბოლოო პროდუქციის ექსპორტში არის საკმაოდ დაბალი, საშალოდ 17% და 30%. მთლიანი საბოლოო პროდუქციის

დაახლოებით 70% განკუთვნილია ადგილობრივი ბაზრისთვის. ზოგიერთმა კომპანიამ აღნიშნა რომ ისინი წააწყდნენ ბევრ პრობლემას როდესაც ცდილობდნენ პროდუქციის ექსპორტირებას, განსაკუთრებით რუსეთში.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში არსებული კომპანიების როლი, დედობილი კომპანიის წარმოების რაოდენობაში საკმაოდ მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა. მათ აღნიშნეს, რომ გაუჯერებელი, მზარდი ბაზარი წარმოშობს მაღალ მოთხოვნას, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია ბიზნესის შემდგომი გაფართოვებისთვის. ეს საკითხები გამომდინარეობს გამოკითხვის შედეგებიდან. გამოკითხულებს დაესვათ შეკითხვა, პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ინვესტიციების განხორციელების მოტივების თაობაზე, რომელიც უნდა შეეფასებინათ 1-დან 5-მდე ქულებით. 1 უმნიშვნელო, 5 ძალიან მნიშვნელოვანი. კომპანიების უმრავლესობამ ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მოტივად დაასახელა აუთვისებელი ბაზრის ათვისება, მოლდოვასა და ყირგიზეთში ძირითადად აღნიშნეს იმპორტის გადასახადების თავიდან აცილება და ადგილობრივი ბაზრის მომარაგება. აღნიშნული შედეგი დაფიქსირდა საქართველოს 2016 წლის კვლევაშიც.

რესურსების მაძიებელი პუი

გამოკითხვის შედეგების მიხედვით, მეორე და მესამე ყველაზე მნიშვნელოვანი ინვესტიციების მოტივები არის ბუნებრივი რესურსები და იაფი მუშახელი. ასევეა უკრაინაში, რაც აიხსნება ბუნებრივი რესურსების სიმრავლით, ხელმისაწვდომი მუშახელით და ევროკავშირთან ხელსაყრელი ადგილმდებარეობით. ყირგიზეთში იაფი წარმოების ფაქტორების შემდეგ მოდის კვალიფიციური მუშახელის ხელმისაწვდომობა. მოლდოვაში ინვესტირების ერთ-ერთი მოტივი იყო რეგიონული ბაზრის ათვისება,

რომელიც ახლოსაა „ახალ: ევროპასთან, რომელსაც ასევე მოჰყვებოდა იაფი მუშახელი. საქართველოში იაფი მუშახელის საკითხი ამ ეტაპზე არ დომინირებს.

ეფექტიანობაზე ორიენტირებული პუი

ქვეყნის სამეცნიერო და ტექნოლოგიურ ბაზაზე ხელმისაწვდომობა, პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ინვესტირების ყველაზე ნაკლები მიზეზია, რაც ნიშნავს რომ ინვესტორები არ არიან ეფექტიანობაზე ორიენტირებული, როდესაც პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ანხორციელებენ ინვესტირებას. ეს ასევე დასტურდება დედობილი კომპანიების პასუხით, რომ შვილობილი კომპანიის წარმოებული პროდუქციის ექსპორტირება ევროპაში, არ არის პრიორიტეტული. შუალედური პროდუქციის მხოლოდ 17%-ის ექსპორტირება ხდება, რაც ნიშნავს იმას, რომ ისინი სუსტად არიან ინტეგრირებულნი ვერტიკალურ ჯაჭვში.

საბოლოოდ, კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე შეიძლება ითქვას, რომ ინვესტორები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ინვესტირებისას პირველ რიგში ორიენტირებულნი არიან ბაზრის ათვისებაზე, მეორე მნიშვნელოვანი მოტივია რესურსების მოძიება, ხოლო ეფექტიანობაზე ორიენტირებული პუი ყველაზე სუსტი მოტივატორია.

პრობლემები, რომლებსაც ინვესტორები ხვდებიან პოსტ-საბჭოთა ქვეყნებში*

ცხრილი 6

პრობლემა	*ალინა კუდინასა და მარგოზეტა ჯაკუბიაკის, 2007- 2008 წლის კვლევის შედეგები*					*ავტორის კვლევა 2016წ*
	უკრაინა	მოლდოვა	ყირგიზეთი	საქართველო	ჯამი (საშუალოდ)	საქართველო
არასტაბილური პოლიტიკური გარემო	3.4	3.3	4.5	2.8	3.5	3,5
გაურკვეველი ეკონომიკური გარემო	3.3	3.4	4.4	2.9	3.5	3,2
სამართლებრივი სისტების ბუნდოვანება	3.9	3.5	3.5	2.7	3.4	2,2
კორუფცია	4.0	3.9	3.1	2.1	3.3	2,2
ბიუროკრატია	3.9	3.9	3.1	2.0	3.2	1,4
არასაკმარისი ინფრასტრუქტურა	2.5	2.8	3.9	2.9	3.0	3,1
მოძველებული ტექნოლოგიები	2.4	2.9	3.1	2.4	2.7	2,7

მეწარმული უნარების ნაკლებობა	2.4	2.6	3.1	2.7	2.7	3
შესაბამისი პარტნიორის პოვნა	2.5	2.9	2.3	2.8	2.6	3,2
პრობლემები საკუთრების პირობებში	3.2	2.9	1.7	2.4	2.6	2,5

** 5 ბალიანი შეფასება. 1 უმნიშვნელო, 5 ძალიან მნიშვნელოვანი.*
წყარო: Kudina, A., & Jakubiak, M. (2008). ცხრილი 5;

ავტორის კვლევა

როგორც ცხრილიდან ჩანს, 2007-2008 წლებში, საქართველო ჩამოთვლილი პრობლემების უმრავლესობაში ყველაზე დაბალი ქულით არის შეფასებული. ამ მიმართულებით მდგომარეობა მნიშვნელოვნად არ არის შეცვლილი ბოლო წლებშიც. ამაში უდიდესი როლი არასტაბილურ პოლიტიკურ და ეკონომიკურ/ფინანსურ გარემოს მიუძღვის [80], რაც სხვა ჩამოთვლილ ფაქტორებზე პირდაპირ თუ ირიბად საკმაოდ დიდ ზეგავლენას ახდენს.

[80] განსაკუთრებით აღსანიშნავია 2008 წლის აგვისტოს ომი საქართველო-რუსეთს შორის;

ქვეყნის საინვესტიციო განვითარების ცნების მიხედვით, ქვეყნის NOI პოზიცია სისტემატურად უკავშირდება მისი ეკონომიკის განვითარების დონეს, მსოფლიოს დანარჩენ ნაწილთან შეფარდებით. მისი მიხედვით, შესაძლოა, ქვეყნებმა განვითარების ხუთი მთავარი ეტაპი განვლონ. ფაზა, რომელშიც ქვეყანა იმყოფება, განისაზღვრება მისი მისწრაფებით, იყოს პირდაპირი, შიდა ან გარე ინვესტორი. წარმატება და პროგრესი ამ სამ ფაზაში გამოწვეულია საინვესტიციო განვითარების გაუმჯობესებით, რასაც თან სდევს შესაბამისი შიდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები და ეს ყოველივე ხელს უწყობს შემდგომ განვითარებას. ეკონომიკური განვითარების ადრეული სტადიიდან გვიან-დელამდე მომხდარი ცვლილება დამოკიდებულია მრავალ ფაქტორზე, რომელიც ან პუი-თ არის გამოწვეული, ან არაფერი აქვს საერთო მასთან. ეს ფაქტორები განსაზღვრავს, მნკ-ების საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობები ადგილობრივ ფირმებზე გავრცელდება თუ არა, რასაც, საბოლოოდ, ადგილობრივი ინდუსტრიის განახლებისკენ მივყავართ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ლიტერატურაში მოხსენიებულია მთელი რიგი ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს უცხოურ და ადგილობრივ ფირმათა შორის კავშირების ფორმირებაზე, რომლებიც ან უცხოურ შვილობილ კომპანიას უკავშირდება - როგორიცაა, მნკ-ს სტრატეგია და ინვესტირების მოტივი - ან მასპინძელ ქვეყანას - როგორიცაა ეკონომიკური გარემო, ეკონომიკური სისტემა და მთავრობის პოლიტიკა. ეს უკანასკნელი ფაქტორები მიიჩნევა OLI პარადიგმის ადგილმდება-რეობასთან დაკავშირებულ უპირატესობებად და მიიჩნევა, რომ გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს პუი-ის მოზიდვისა და მისგან სარგებლის მიღების მხრივ (Claramunt, 2010) (Portelli, B, 2002).

ეკლექტური პარადიგმის მიხედვით დონე, რომელზეც პუი გავლენას ახდენს ეკონომიკაზე, არის ინვესტორის საკუთრებასთან დაკავშირებული უპირატესობების ბუნება, მასპინძელი ქვეყნის ადგილმდებარეობის უპირატესობები და ხარისხი, რომლის მიხედვითაც ფირმები წყვეტენ მოსაზღვრე ბაზრების ათვისებას ნახევრად მზა პროდუქტისთვის (ათვისებასთან/ინტერნალიზაციასთან დაკავშირებული უპირატესობები). პარადიგმას შეუძლია გადაჭრას მნკ-ს აქტივობის შედეგების საკითხი ამა თუ იმ ქვეყნის შემთხვევაში, რადგანაც ის გამოხატავს კავშირს უცხოური ფირმის საკუთრების, ადგილმდებარეობისა და ინტერნალიზაციის კონფიგურაციას და მაკრო დონეზე ქვეყნის წინსვლას IDP-ს ტრაექტორიის ხუთი ეტაპის განმავლობაში.

წინამდებარე კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე შეგვიძლია ვთქვათ რომ ბაზრის ათვისებაზე ორიენტირებული პუი ინვესტორების ძირითადი სამიზნეა ყოფილ საბჭოთა კავშირის ქვეყნებში, რომლის ძირითადი მიზეზი იაფი მუშახელი და ბაზარზე შესვლის სიმარტივეა. კომპანიები ფლობენ ადგილობრივი ბაზრის დიდ ნაწილს და მხოლოდ მცირე ნაწილი გადის ექსპორტზე. აღნიშნული ტიპის მოტივაცია ევროპის ქვეყნებში იყო დაახლოებით ოთხმოცდაათიან წლებში (Kudina & Jakubiak, 2008). შემდეგ მოდის იაფი წარმოების ფაქტორები (თუნდაც ბუნებრივი რესურსები) და კვალიფიციური და დაბალანაზღაურებადი კადრები. ინვესტორები არ არიან დაინტერესებულნი ეფექტიანობაზე ორიენტირებული პუი-ს ძიებით ყოფილ სსრკ-ს ქვეყნებში, მაშინ როდესაც ეს უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია ევროპის ქვეყნებში. ძირითადი ფაქტორები, რომლის გამოც ინვესტორები თავს იკავებენ ყოფილ სსრკ-ს ქვეყნებში ინვესტირებისგან არის შემდეგი: არასტაბილური პოლიტიკური გარემო, ბიუროკრატია, კორუფცია და გაურკვეველი საკანონმდებლო და ეკონომიკური სივრცე.

აღნიშნულ საკითხებს ვერ გადაწონის ის შესაძლო სარგებელი, რომელიც მოაქვს იაფ მუშახელს ამ ქვეყნებში.

ფირმები, რომლებიც გამოირჩევიან მაღალი პროდუქტიულობით ტექნოლოგიურ განვითარებაში, ხშირ შემთხვევაში უცხოელი პარტნიორები ჰყავთ და არ არიან ინტეგრირებული ადგილობრივ ბიზნესთან. საკუთრების ფორმის და სამართლებრივი სისტემის ბუნდოვანება ინვესტორებში იწვევს არასასიამოვნო განწყობას, რის შემდეგაც რთულია მხოლოდ იაფი მუშახელის და წარმოების ფაქტორების გამო მიგიზიდოს ქვეყანამ. აღნიშნული პრობლემები განსაკუთრებით აქტუალურია როდესაც უცხოურ ფირმას კავშირი აქვს ადგილობრივ დამწყებ ან პატარა ბიზნესთან. აქედან გამომდინარე სამართლებრივი სისტემის გაუმჯობესება დაეხმარება უცხოურ ფირმებს განახორციელონ ოპერაციები პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ნაკლები პრობლემებით, რაც უზრუნველყოფს ადგილობრივი ფირმების განვითარებას გაცილებით ადრე (Kudina & Jakubiak, 2008).

საბოლოოდ შეიძლება ითქვას რომ, პოსტსაბჭოთა ქვეყნების პოლიტიკოსებმა და ეკონომისტებმა უნდა იმუშაონ პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემოს გასაუმჯობესებლად, რაც უზრუნველყოფს უცხოელი ინვესტორების დადებით განწყობას ამ ქვეყნებში ინვესტირების განხორციელებასთან დაკავშირებით. ქვეყნისთვის უმნიშვნელოვანესია ეფექტიანობის მაძიებელი პუი-ს მოზიდვა რაც კვლევებსა და განვითარებაში განხორციელებულ ინვესტიციებსაც მოიცავს, თუმცა ზემოაღნიშნულ პრობლემებს როდესაც ემატება კორუფციის მაღალი დონე, ინვესტირების განხორციელება პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში საკმაოდ არამიმზიდველი ხდება.

გამოყენებული წყაროები

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, www.geostat.ge.

სიხარულიძე, დ. (2012). Motivations for foreign direct investment and their impact on Georgia's economy. ეკონომიკა და ბიზნესი, 61-78.

Aharoni, Y. & Nachum, L. (2000). Globalization of services: Some implications for theory and practice. London: Routledge.

Álvarez, R. (2003). Inversión extranjera directa en Chile y su impacto sobre la productividad. Departamento de Economia, Universidad de Chile. Retrieved May 19, 2004 from http://www.personal.anderson.ucla.edu/roberto.alvarez/paperIED

Barkley, D., & McNamara, K. (1994). Local input linkages: A comparison of foreign-owned and domestic manufacturers in Georgia and South Carolina. Regional Studies. 28(7), 725-737.

Basu, P., Chakraborty, C. & Reagle, D. (2003) Liberalization, FDI, and growth in developing countries: A panel cointegration approach. Economic Inquiry, 41, 510-516.

Belderbos, R., Capannelli, G., & Fukao, K. (2001). Backward vertical linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals. World Development, 2

Bhagwati, J. N. (1978). Anatomy and consequences of exchange control regimes. Studies in International Economic Relations, 1(10). New York: National Bureau of Economic Research.

Blomstrom, M., & Sjoholm, F. (1999). Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter? European Economic Review, 43(4-6), 915-923.

Bloningen, B. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. University of Oregon and NBER. ASSA Conference, Philadelphia, April 2005.

Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J-W (1998). How does foreign investment affect economic growth?. Journal of International Economics, 45(1), 115-135.

Boyd-Barret, O. (1989). Multinational news agencies. In P. Enderwick (Ed.), Multinational service firms. London: Routledge.

Brown, R. (1998). Electronics foreign direct investment in Singapore: A study of local linkages in "Winchester City". European Business Review, 98(4), 196-210.

Buckley, P. J. (1990). Problems and developments in the core theory of international business. Journal of International Business Studies, 21(4), 657-665.

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1976). The future of the multinational enterprise. London: Mcmillan.

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1985). The economic theory of the multinational enterprise. London: Macmillan.

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. Journal of International Business Studies, 40(1), 1-18.

Buckley, R. (2004). Multinational enterprises (MNEs) and productivity improvements to domestic firms through worker mobility: An empirical model of the Irish software industry. Paper presented to the Department of Economics, Waikato Management School, University of Waikato, Hamilton, New Zealand, August, 20th, 2004.

Calderon, A., Mortimore, M. & Peres, W. (1996). Mexico: Foreign investment as a source of international competitiveness. In J. H. Dunning & R. Narula (Eds.), Foreign direct investment and governments (pp. 240-279). London: Routledge.

Campos, N. and Kinoshita, Y. (2003), Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from the Transition Economies. IMF WP/03/228.

Cantwell, J. A. (1991). "The technological competence theory of international production and its implications". In D. McFetridge (Ed.), Foreign investment, technology and economic growth. Toronto, Canada: University of Toronto Press.

Carolina Del Pilar Salcedo Claramunt (2010). The impact of foreign direct investment on the local Chilean industry, The University of Waikato. p 30-71

Chen, H., & Chen, T. J. (1998a). Foreign direct investment as a strategic linkage. Thunderbird International Business Review, 40(1), 13-31.

Chen, H., & Chen, T.J. (1998b). Network linkages and location choice in foreign direct investment. Journal of International Business Studies, 29(3), 445-467.

Child, J., Faulkner, D., & Pitkethly, R. (2000). Foreign direct investment in the UK 1985-1994: The impact on domestic

management practice. Journal of Management Studies, 37(1), 141-166.

Chuang, Y-C., & Lin, C-M. (1999). FDI, R&D and spillover efficiency: Evidence from Taiwan's manufacturing firms. Journal of Development Studies, 35(4), 117-137.

Collins, S., Rodrick, D. (1991), Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1991.

Dunning, J. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or development approach. Weltwirtschaftliches Archiv, 117, 30-64.

Dunning, J. (1986). The investment development cycle revisited. Weltwirtschaftliches Archiv, 122, 667-677.

Dunning, J. (1993). Multinational enterprises and the global economy. Wokingham, England: Addison-Wesley Publishing Company.

Dunning, J. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. Journal of International Business Studies, 26(3), 461-491.

Dunning, J. (1998). American investment in British manufacturing industry. London: Routledge.

Dunning, J. (2002). Theories and paradigms of international business activity. Cheltenham, England: Edward Elgar.

Dunning, J. & Narula, R. (1994). Transpacific direct investment and the investment development path: The record assessed. Essays in International Business, 10, 1-69.

Dunning, J., & Narula, R. (1996) (Eds.). Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring. London and New York: Routledge.

Dunning, J., & Narula (2002). The investment development path revisited. In J. Dunning (Ed.), Theories and paradigms of international business activity. The selected essays of John H. Dunning, Volume 1 (pp. 138-172). Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Durán, J. J., & Úbeda, F. (2001). The investment development path: A new empirical approach. Transnational Corporations, 10(2), 1-34.

Durán, J. J., & Úbeda, F. (2005). The investment development path of newly developed countries. International Journal of the Economics of Business, 12(1), 123-137.

Enderwick, P. (1989). Multinational service firms. London: Routledge.

Girma, S., Greenaway, D., & Wakelin, K. (2001). Who benefits from foreign direct investment in the UK?. Scottish Journal of Political Economy, 48(2), 119-133.

Grosse, R. (2000). Knowledge creation and transfer in global service firms. In Y. Aharoni, & L. Nachum (Eds.), Globalization of services: Some implications for theory and practice (pp. 217-232). London: Routledge.

Haddad, M., & Harrison, A. (1993). Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco. Journal of Development Economics, .42(1), 51-74.

Hennart, J.-F. (1989). Can the new forms of investment substitute for the old forms?: a transaction costs perspective. Journal of International Business Studies, 20(2), 211-234.

Hooley, G., Cox, T., Shipley, D. & Fahy, J. (1996). Foreign direct investment in Hungary: Resource acquisition and domestic competitive advantage. Journal of International Business Studies, 27(4), 683-709.

Hu, A., & Jefferson, G. (2002). FDI impact and spillover: Evidence from China's electronic and textile industries. The World Economy, 25(8), 1063-1076.

Kathuria, V. (2002). Liberalization, FDI, and productivity spillovers: An analysis of Indian manufacturing firms. Oxford Economic Papers, 54, 688-718.

Kiyota, K., Matsuura, T., Urata, S., & Wei, Y. (2005). Reconsidering the backward vertical linkage of foreign affiliates: Evidence from Japanese multinationals.

Kokko, A. (1994). Technology, market characteristics, and spillovers. Journal of Development Economics, 43(2), 279-293.

Kokko, A., Tansini, R., & Zejan, M. (1996). Local technology capability and productivity spillovers from FDI in the Uruguayan manufacturing sector. Journal of Development Studies, 32(4), 602-612.

Koopman, K. & Montias, J. M. (1971). On the description and comparison of economic systems. In A. Eckstein (Ed.), Comparison of economic systems. Berkeley, CA: University of California

Kundu, S. K., Kumar, V., & Peters, S. (2008). Impact of ownership and location factors on service multinationals' internalisation. The Service Industries Journal, 28(5), 567-580.

Kudina, A., & Jakubiak, M. (2008). *The Motives and Impediments to FDI in the CIS.*

Lall, S. (1996). The investment development path: Some conclusions. In J. Dunning & R. Narula (Eds.), Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring (pp. 423-441). London: Routledge.

Lall, S., & Streeten, P. (1977). Foreign investment, transnationals, and developing countries. London: Macmillan.

Ledayeva, S. (2007), Spatial Econometric Analysis of Determinants and Strategies of FDI in Russian Regions in Pre- and Post-1998 Financial Crisis Periods, Bank of Finland, BOFIT, Institute for Economies in Transition, September, 2007.

Li, J. (1994). International strategies of service MNCs in the Asia-Pacific region. The International Executive, 36(3), 305-325.

Liu, X., Siler, P., Wang, C., & Wei, Y. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment: Evidence from UK industry level panel data. Journal of International Business Studies, 31(3), 407-424

Loungani, P. & Razin, A. (2001). How beneficial is foreign direct investment for developing countries? Finance & Development, 38(2), 6-9.

Magee, S. P. (1977). Information and the multinational corporation. An appropriability theory of foreign direct investment. In J. N. Bhagwati (Ed.), The new international economic order. Cambridge, MA: MIT Press.

Mallampally, P., & Zimny, Z. (2000). Foreign direct investment in services: Trends and patterns. In Y. Aharoni, & L. Nachum (Eds.), Globalization of services: Some implications for theory and practice (pp. 25-51). London: Routledge.

Marino, A. (2000). The impact on FDI on developing countries growth: Trade policy matters. ISTAT-CEMAFI, France.

Markusen, J. R. (1989). Service trade by the multinational enterprise. In P. Enderwick (Ed.), Multinational service firms (pp. 35-59). London: Routledge.

Narula, R. (1996). Multinational investment and economic structure: Globalisation and competitiveness. London: Routledge.

Narula, R. (2002). The implications of growing cross-border interdependence for systems of innovation. Research Memoranda 019, Maastricht: MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

Narula, R., & Dunning, J. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries. Oxford Development Studies, 28(2), 141-167.

Olofsdotter, K. (1998). Foreign direct investment, country capabilities and economic growth. Weltwitschaftliches Archive, 134(3), 534-547.

Ozawa, T. (1992). Foreign direct investment and economic development. Transnational Corporations, 1(1), 27-54.

Portelli, B. (2002). Coordination failures and the role of foreign direct investment in least developed countries: Exploring the dynamics of a virtuous process for industrial upgrading. Centre for Technology, Innovation and Culture, September 2002. Oslo, Norway: University of Oslo.

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York: Free Press.

Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. Oxford Economic Papers, 13(October), 323-341.

Rogacheva E., Mikerova, J. (2003), European FDI in Russia: Corporate Strategy and the Effectiveness of Government Promotion and Facilitation, OCO Consulting, September 2003

Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2008). A new perspective on the regional and global strategies of multinational services firms. Management International Review, 48(4), 397-411.

Scott-Kennel, J. (2001). The impact of foreign direct investment on New Zealand industry. Unpublished PhD Thesis, New Zealand: University of Waikato.

Scott-Kennel, J., & Enderwick, P. (2005). Foreign direct investment and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. Transnational Corporations, 14(1), 105-137.

Shiells, C. (2003), FDI and the Investment Climate in the CIS Countries. IMF Policy Discussion Paper PDP/03/5, November 2003.

Singh, H., & Jun, K. W. (1995). Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries. Washington, D.C.: World Bank, International Economics Dept., International Finance Division.

Teece, D. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licencing and public policy. Research Policy, 15, 285-305.

Tondel, L. (2001), Foreign Direct Investment During Transition. Determinants and Patterns in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union. Chr. Michelsen Institute. WP 2001:9.

UNCTAD (2004). World investment report 2004: The shift towards services. New York: United Nations.

UNCTAD. (2016). *WORLD INVESTMENT REPORT, Investor Nationality: Policy Challenges 2016.* Unated Nations

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics, 80, 190-207.

Vernon, R. (1974). The location of economic activity. In J. H. Dunning (Ed.), Economic analysis and multinational enterprise (pp. 89-114). London: Allen and Unwin.

Wei, S-J. (2000a). How taxing is corruption on international investors? Review of Economics and Statistics, 82(1), 1-11.

Wei, S-J. (2000b). Local corruption and global capital flows. Brookings Papers on Economic Activity, 0(2), 303-346.

Wheeler, D., & Ashoka, M. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. Journal of International Economics, 33(1-2), 57-76.

Williams, D. (1997). Strategies of multinational enterprises and the development of the Central and Eastern European economies. European Business Review, 97(3), 134-138.

Xu, B. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. Journal of Development Economics, 62(2), 477-493.



გამომცემლობა „უნივერსალი"

თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 2 22 36 09, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge; universal505@ymail.com