

فصلنامه تخصصی علوم سیاسی

سال دهم، شماره بیست و هشتم، پاییز ۱۳۹۳

تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۴/۱۲

تاریخ تصویب: ۱۳۹۳/۶/۱۰

صفحات: ۷-۳۳

شرکت‌های چندملیتی نوظهور و توسعه جنوب

دکتر سعید میرترابی*

استادیار دانشگاه خوارزمی

چکیده

نقش شرکت‌های چندملیتی در سرمایه‌گذاری و تجارت جهانی، پدیده‌ای آشنا برای صاحب‌نظران مسائل توسعه و کارشناسان تجارت بین‌المللی است. آثار مثبت و منفی فعالیت این شرکت‌ها بر روند توسعه در جنوب، سالهاست که مورد توجه اندیشمندان مختلف بوده و ادبیات گسترده‌ای در این زمینه تولید شده است. با این حال جهان، در سال‌های اخیر شاهد نوع جدید و رو به رشدی از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی بوده که خاستگاه آن کشورهای جنوب است و در همین راستا گونه تازه‌ای از شرکت‌های چندملیتی سر برآورده اند که از آنها با عنوان شرکت‌های چندملیتی نوظهور یاد می‌شود. این مقاله تلاش دارد آثار فعالیت این بازیگران جدید را بر چشم‌انداز توسعه در جنوب بررسی کند. مقاله نشان می‌دهد که شرکت‌های چندملیتی نوظهور تفاوت‌های درخور توجهی با شرکت‌های چندملیتی غربی دارند و ظهور و گسترش دامنه فعالیت این شرکت‌ها، از جنبه‌های مختلف، تحولی مثبت در روند توسعه کشورهای کم‌درآمد جنوب به حساب می‌آید. ادعای اصلی مقاله که به صورت فرضیه مطرح شده این است که شرکت‌های چندملیتی نوظهور به سبب بالابردن حجم سرمایه‌گذاری‌های خارجی در سطح جهان، تنوع بخشیدن به روش‌های سرمایه‌گذاری و تشابهات بیشتر فرهنگی با کشورهای جنوب، در مجموع بر فرصت‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی و در نتیجه توسعه در کشورهای جنوب اثری مثبت بر جا می‌گذارند.

کلید واژگان

شرکت‌های چند ملیتی نوظهور، شرکت‌های چندملیتی غربی، سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب، توسعه جنوب، شیوه‌های نوین سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی.

* نویسنده مسئول، ایمیل: rahavard52@gmail.com

مقدمه

شرکت های چندملیتی به عنوان هسته سازمانی نظام سرمایه داری جدید جهانی شناخته می شوند. (هلدومک گراو، ۱۳۸۲: ۶۰) نظامی که فرامیزی شدن روندهای تولید، تجارت و سرمایه گذاری از ویژگی های اساسی آن است و بر سر هم پدیده ای را رقم زده که از آن با عنوان جهانی شدن یاد می شود. شرکت های چندملیتی غربی در این روند نقش عمده ای بر عهده داشته اند. در عین حال امروزه شماری از شرکت های متعلق به اقتصادهای در حال ظهور، در حال گذار و در حال توسعه به سرمایه، دانش و فن آوری لازم برای سرمایه گذاری در خارج از کشور دست یافته اند و پدیده ای را رقم زده اند که از آن با عنوان شرکت های چند ملیتی در حال ظهور یاد می شود. این تحول به تدریج توجه شماری از صاحب نظران را به خود جلب کرده و مطالعاتی در این زمینه صورت گرفته است (آنکتاد، ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷؛ ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶؛ رامامورتی و سینگ، ۲۰۰۹). یکی از مهمترین جلوه های ظهور این بازیگران جدید، طیف جدیدی از سرمایه گذاری های مستقیم خارجی است که از جنوب منشأ می گیرد.

در سال های اخیر، تغییر ترکیب شرکتهای برتر واقع در فهرست نشریه فورچون که پایگاه فعالیتشان خارج از امریکای شمالی، اروپا و ژاپن است نشانه خوبی برای این پدیده به حساب می آید. در سال ۱۹۸۸ تنها ۲۶ شرکت موجود در این فهرست در خارج از سه منطقه یاد شده مستقر بودند در حالیکه این رقم در سال ۲۰۰۵ به ۶۱ شرکت رسید (ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۷) و در سال ۲۰۱۰ به ۷۰ شرکت افزایش یافت (کانتزلی و الغزالی، ۲۰۱۰: ۱۶). در همین راستا در کمتر از یک دهه شرکت سامسونگ به جرگه ۲۰ شرکت بزرگ جهان که بیشترین دارائی ها را در اختیار دارند، پیوسته است. (ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۷). همچنین اکنون تخمین زده می شود که شمار این شرکتهای نوظهور که محل استقرارشان در جهان در حال توسعه است؛ به حدود ۲۱ هزار و پانصد شرکت چند ملیتی رسیده است (کانتزلی و الغزالی، ۲۰۱۰: ۱۶).

بر پایه یک شاخص پراهمیت دیگر، چنین محاسبه شده که نسبت دارایی های شرکتهای چند ملیتی در حال ظهور نسبت به بزرگترین شرکتهای چند ملیتی از ۵/۶ درصد در ۱۹۹۹ به ۶/۹ درصد در ۲۰۰۳ افزایش پیدا کرده است (آنکتاد، ۲۰۰۳ و ۲۰۰۵). در راستای همین روند، شرکت روسی گاز پروم در سال ۲۰۰۶، از نظر ارزش دارایی ها از شرکت مایکروسافت پیشی گرفت. شرکت مخابراتی چاینا موبایل چین

نیز از شرکت مخابراتی ودافون انگلیس پیش افتاد (گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۴).

تازه‌ترین گزارش آنکتاد نیز حاکی از آن است که با وجود بحران اقتصادی در جهان و کاهش یک ساله جریان خروجی سرمایه‌های بین‌المللی، روند بین‌المللی شدن شرکت‌های بزرگ در سطح جهان همچنان ادامه دارد. (آنکتاد، ۲۰۱۱) بر پایه این گزارش، در خلال دوره ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰، حجم سرمایه‌گذاری مستقیم رو به خارج^۱ (OFDI) ۹/۷ برابر افزایش پیدا کرده و از ۲۰۹ میلیارد دلار در ۱۹۹۰ به حدود ۲ تریلیون دلار در ۲۰۱۰ رسیده است. در این مدت سهم کشورهای در حال توسعه در این نوع سرمایه‌گذاری‌ها، رشدی ۲۱/۵ برابری را تجربه کرده و از حدود ۱۴/۵ میلیارد دلار در ۱۹۹۰ به ۳۱۳ میلیارد دلار در ۲۰۱۰ افزایش پیدا کرده است. (جیل، ۲۰۱۲: ۶) این امر بدین معناست که رشد سرمایه‌گذاری رو به خارج در کشورهای در حال توسعه در این مدت حدود دو برابر رشد کل این سرمایه‌گذاری‌ها در سطح جهان بوده است. با توجه به روندهای موجود در حوزه اقتصاد بین‌المللی، انتظار می‌رود رشد شرکت‌های چندملیتی نوظهور در سالهای آتی هر چه بیشتر ادامه پیدا کند.

مقاله حاضر می‌کوشد ابعاد مختلف این تحول در حوزه سرمایه‌گذاری و تجارت جهانی را بررسی نماید. پرسش اصلی مقاله این است که ظهور شرکت‌های چندملیتی جدید چه آثاری بر چشم‌انداز توسعه کشورهای جنوب بر جا خواهد گذاشت؟ فرضیه مقاله که در پاسخ به این پرسش مطرح شده این است که «شرکت‌های چندملیتی نوظهور به سبب بالابردن حجم سرمایه‌گذاری‌های خارجی در سطح جهان، تنوع بخشیدن به روش‌های سرمایه‌گذاری و تشابهات بیشتر فرهنگی با کشورهای جنوب، در مجموع بر فرصت‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی و در نتیجه توسعه در کشورهای جنوب اثری مثبت بر جا می‌گذارند.»

برای آزمون این فرضیه ابتدا رویکرد نظری مقاله در بررسی ویژگی‌ها و ماهیت شرکت‌های چندملیتی نوظهور توضیح داده شده و در همین راستا شماری از موارد تشابه و تفاوت میان این شرکت‌ها و شرکت‌های چندملیتی با سابقه بررسی شده است. سپس با اشاره به مشکلات و چالش‌های بررسی فعالیت برون‌مرزی شرکت‌های بزرگ، سیر سرمایه‌گذاری‌های جنوب-جنوب، چالش‌های پیش‌روی

^۱ - Outflow Foreign Direct Investment (OFDI)

این نوع سرمایه گذاری و مهمترین آثار این سرمایه گذاری ها بر چشم انداز توسعه در کشورهای جنوب مورد مطالعه قرار گرفته است.

۱. مبانی نظری

درباره علل سرمایه گذاری خارجی شرکت ها و علل خروج سرمایه از کشور مبدأ، مطالعات و تحقیقات فراوانی صورت گرفته و دیدگاه های نظری مختلفی مطرح شده است. (نک. ساعی، ۱۳۷۸؛ خور، ۱۳۸۲؛ لارسون و اسکیدمور، ۱۳۸۳؛ برنل ورندال، ۱۳۸۷) در عین حال اوج گیری فعالیت شرکت های چندملیتی نوظهور سبب شده در سال های اخیر مطالعاتی درباره ویژگی ها و ماهیت فعالیت شرکت های جدید صورت پذیرد. شماری از صاحب نظران بر این باورند که قواعد حاکم بر سرمایه گذاری شرکت های چندملیتی نوظهور تفاوت چندانی با شرکت های چندملیتی با سابقه ندارد و برای بررسی این پدیده می توان از همان چارچوب های نظری مورد استفاده درباره شرکت های چندملیتی غربی بهره گرفت. در این باره یکی از ایده های کلی مطرح که از اواخر دهه ۱۹۷۰ مورد توجه قرار گرفت این است که شرکت های چندملیتی نسبت به شرکت هایی که تنها در کشور مبدأ فعالیت می کنند از مزیت های عملکردی ویژه ای بهره مندند که به آنها امکان می دهد بر مشکلات معمول فعالیت در خارج از مرزها غلبه کنند و در ضمن از مزایای مربوط نیز منتفع گردند. (ورنون، ۱۹۷۹)

دیدگاه تئوریک دیگری که به شکلی مشخص تر می تواند عملکرد کشورهای تازه صنعتی شده را در زمینه سرمایه گذاری مستقیم در خارج از کشور توضیح دهد بر این ایده استوار است که کشورها به موازات افزایش سرانه تولید ناخالص داخلی از مراحل مختلف یک چرخه مرتبط با توسعه سرمایه گذاری عبور می کنند. بر این اساس، روند سرمایه گذاری رو به داخل و رو به خارج و موازنه میان آن، تابع سطح و مرحله توسعه هر کشور است. در هر حال با ارتقای سطح توسعه یک کشور، جریان های ورودی و خروجی سرمایه به آن کشور افزایش پیدا می کند. در عین حال، این بحث قابل طرح است که در هر کشور، جریان های خروجی سرمایه می تواند تابع انگیزه ها و ملاحظات خاصی باشد. در این باره سه دسته از انگیزه ها برای جریان های خروجی سرمایه شناسایی شده است که عبارتند از: ۱- انگیزه جستجوی منابع (با تأکید بر منابع طبیعی، انرژی و محصولات کشاورزی) ۲- انگیزه جستجوی بازار (با

هدف دستیابی به بازارهای جدید) و ۳-انگیزه جستجوی فن آوری (با هدف دستیابی به فن آوری‌ها و مهارت‌های نوین در اختیار شرکت‌ها و کشورهای پیشرفته) (اندرف و بالست، ۲۰۱۱: ۹)

در عین حال شمار دیگری از صاحب‌نظران بر نقاط تمایز میان عملکرد شرکت‌های چندملیتی نوظهور با شرکت‌های چندملیتی با سابقه تأکید می‌ورزند. از نظر این عده سرمایه‌گذاری رو به خارج اقتصادهای در حال ظهور، تابع قواعد ویژه خود است و بنابراین رویکرد نظری متفاوتی را باید برای مطالعه عملکرد شرکت‌های جدید مورد استفاده قرار داد. (متیوس، ۲۰۰۲ و ۲۰۰۶؛ چاپلند و رودریگز، ۲۰۰۵) به گفته این صاحب‌نظران، شرکت‌های چندملیتی نوظهور، عموماً در شرایطی وارد فعالیت بین‌المللی شده‌اند که منابع، مهارت و دانش فنی سطح بالایی در اختیار ندارند. از این رو منطق این نوع فعالیت را باید بر پایه جستجوی دارایی استراتژیک^۱ توضیح داد. این دارایی‌های استراتژیک شامل فن آوری پیشرفته، مهارت‌های مدیریتی و برندهای شناخته شده تجاری در سطح جهان می‌شوند. (دنگ، ۲۰۰۴)

واقعیت این است که شرکت‌های چندملیتی نوظهور از جهاتی به شرکت‌های چندملیتی با سابقه شباهت دارند و از جهاتی دیگر با آنها متفاوتند. از این رو بررسی موارد تشابه و تفاوت ویژگی‌ها و عملکرد این دو دسته از شرکت‌ها، به شناخت بهتر ماهیت شرکت‌های چندملیتی جدید کمک می‌کند و این امر می‌تواند مقدمه‌ای برای بررسی آثار فعالیت شرکت‌های اخیر بر روند توسعه کشورهای جنوب باشد.

۲. شرکت‌های چندملیتی و توسعه در جنوب

الف. تشابه میان شرکت‌های چندملیتی شمال و جنوب

به طور کلی در ادبیات مرتبط با شرکت‌های چندملیتی از سه دسته مزیت برای فعالیت این شرکت‌ها در محیط‌های رقابتی سخن به میان آمده است که به نظر می‌رسد از این نظر تفاوت چندانی میان شرکت‌های چندملیتی غربی و شرکت‌های چندملیتی جهان در حال توسعه وجود نداشته باشد.

^۱ -Strategic asset-seeking

این مزیت‌ها عبارتند از:

(۱) مالکیت

مزیت در اختیار داشتن فن‌آوری‌ها و نام‌ها (برندها)ی تجاری معروف که دیگر رقبا را در ایجاد چالش در برابر این شرکتها با مشکل روبرو می‌کند. شواهد موجود حاکی از آن است که شرکتهای چند ملیتی، عموماً به لحاظ فن‌آوری در سطح بالایی هستند و از توانایی به کارگیری فن‌آوری‌های جدید در تولید محصولات جدید با نام‌های تجاری مشخص بهره‌مندند. این محصولات به طور معمول تحت حفاظت حقوق مالکیت معنوی قرار دارند.

(۲) دسترسی مناسب به بازارها و عوامل تولید

وجود این مزایا بدین معناست که شرکتهای چند ملیتی به لحاظ موقعیت مکانی در نزدیکی خریداران نهایی محصولات هستند یا دسترسی آسانی به عوامل تسهیل‌کننده تولید همچون نیروهای کار متخصص یا مواد خام دارند.

(۳) توانایی درونی سازی^۱

شرکتهای چند ملیتی از توانایی درونی سازی مزایای حاصل از در اختیار داشتن یک فن‌آوری، نام تجاری، تخصص یا مجوز و پروانه تولید کالاهای خاص بهره‌مندند. این توانایی به ویژه زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که شرکتهای چند ملیتی احساس کنند اعطای مجوز ساخت محصولات خود به دیگر شرکتها با مخاطرات تجاری و از دست رفتن سودهای حاصل همراه خواهد بود. (کانتزلی و الغزالی، ۲۰۱۰، ۱۶)

دیدگاه‌های تئوریک دیگری نیز در ارتباط با علل فعالیت فرامرزی شرکت‌های چندملیتی مطرح شده است که برای مثال می‌توان به جستجوی بازارهای مصرف جدید، دسترسی به نیروی کار و مواد خام، تنوع بخشیدن به سرمایه‌ها و بهره‌گیری از امتیازات مختلف اقتصادی و اجتماعی فعالیت در یک قلمرو دیگر اشاره کرد. (نک: ساعی، ۱۳۷۷: ۳۹-۱۳۷) یک دیدگاه دیگر که با عنوان مکتب سوئدی

^۱. Internalize

مطرح است خاطر نشان می‌کند که یک شرکت به موازات انباشت تجربه و دانش به تدریج و در یک روال طبیعی به سوی فعالیت در سطح جهان حرکت می‌کند. بر پایه یک دیدگاه متأخرتر، در عصر اینترنت، این امکان برای برخی از شرکت‌ها فراهم شده که از همان ابتدا، در هیأتی جهانی متولد شوند. (اگراوال و اگمون، ۱۹۹۰)

البته مطالعات اولیه بر روی شرکت‌های نوظهور چند ملیتی که از کشورهای در حال توسعه برخاسته‌اند، از طیف بسیار متنوع این شرکت‌ها و فعالیت‌هایشان حکایت دارد. بنابراین ممکن است کاربرد این ویژگی‌های کلی درباره آنها، چندان با واقعیت همخوانی نداشته باشد. با این حال، با توجه به اینکه شرکت‌های دسته اخیر در هر حال در فضای رقابت بین المللی وارد شده و به فعالیت تجاری در خارج از قلمرو کشور خود پرداخته‌اند. انتظار می‌رود تا اندازه‌ای تحت تأثیر این فضای تجاری، در چارچوب ویژگی‌های پیش گفته عمل نمایند. با این حال نمی‌توان از تفاوت‌های قابل ملاحظه شرکت‌های چند ملیتی نوظهور در مقایسه با شرکت‌های چند ملیتی سنتی غافل شد.

ب. تفاوت میان شرکت‌های چند ملیتی شمال و جنوب

همان گونه که پیش از این اشاره شد شرکت‌های چند ملیتی در هر حال در یک فضای رقابتی بین المللی عمل می‌کنند و از این نظر خواه ناخواه ویژگی‌های مشابهی پیدا خواهند کرد. با این حال به نظر می‌رسد شرکت‌های چند ملیتی جنوب ویژگی‌های خاص خود را دارند که شاید علت عمده آن ورود دیرهنگام این شرکت‌ها در مقایسه به هم قطاران غربی ایشان به صحنه رقابت‌های تجاری بین المللی باشد. در زیر به سه نمونه از این تفاوت‌ها اشاره شده است.

۱) در بسیاری از اقتصادهای در حال ظهور، دولت‌های مرکزی و محلی، در مقایسه با غرب، نقش بیشتر و فعالتری در اقتصاد ایفا می‌کنند و در این حال به نظر می‌رسد شرکت‌های این گونه کشورها، بیشتر با اولویت‌ها و ترجیحات دولت هماهنگی دارند. دولت امتیازهای ترجیحی مالی و خدمات تدارکاتی و یارانه‌ای در اختیار این شرکت‌ها قرار می‌دهد. افزون بر این باید توجه داشت که شمار در خور توجهی از

این گونه شرکت‌ها، اساساً شرکت‌های دولتی یا تحت کنترل دولت هستند و در این حال باید به تفاوت‌های مهم میان بین‌المللی شدن این ساختارها با شرکت‌هایی که از بخش خصوصی برمی‌خیزند، توجه داشت. به طور طبیعی حکومت در این شرایط نقش مهمی در جهت‌گیری فعالیتهای شرکت ایفا خواهد کرد. (جدول شماره یک این وضعیت را در ساختار سازمانی شرکت‌های چندملیتی نوظهور به خوبی نشان می‌دهد.

۲) شرکت‌های چند ملیتی نوظهور اغلب، در مقایسه با هم قطاران غربی خود اتکای بیشتری بر شبکه‌های اجتماعی قومی، زبانی و فرهنگی دارند. (دانینگ و نارولا، ۲۰۰۴) تجربه‌های محدود فعالیت در سطح بین‌المللی، شرکت‌های نوظهور را وادار می‌کند به طور معمول در فضاهای اجتماعی‌ای که آشنایی بیشتری با آن دارند و به لحاظ موقعیت مکانی نیز نزدیک‌تر هستند، فعالیت کنند. همچنین ضعف تجربه در زمینه حضور در بازارهای بین‌المللی بدین معناست که در ساختار سازمانی این گونه شرکت‌ها، روابط و رویه‌های شخصی، اهمیت زیادی داشته باشند. (چائو و لی، ۲۰۰۳)

۳) بسیاری از شرکت‌های چند ملیتی نوظهور، به طور معمول در صنایعی فعالیت دارند که در اصطلاح صنایع بالغ شده^۱ خوانده می‌شوند. این صنایع در معرض موج پی در پی نوآوری‌ها در حوزه فن‌آوری نیستند و در موقعیتی کمابیش تثبیت شده قرار گرفته‌اند که از جمله می‌توان به صنایع فولاد، سیمان و لوازم خانگی و خدمات اداری ... اشاره کرد. (راماموتی، ۲۰۰۸: ۳۴) مهمترین علت این وضع این است که شرکت‌های چند ملیتی نوظهور، در فن‌آوری‌هایی که به کار می‌گیرند، در سطح جهانی پیشرو نیستند.

برای مثال شرکتهای روسی که یکی از منابع عمده سرمایه‌گذاری‌های خارجی با منشأ جنوب به حساب می‌آیند، به طور عمده در بخش‌های استخراج منابع طبیعی و حمل و نقل در جمهوری‌های به جا مانده از شوروی سابق فعالیت می‌کنند. در حوزه شرق آسیا نیز بخش مهمی از سرمایه‌گذاری‌های تایوان، سنگاپور و هنگ کنگ در چین صورت می‌پذیرد و حتی این بحث مطرح است که احتمالاً بخش مهمی از این سرمایه‌گذاری‌ها، در اصل از سرزمین اصلی چین منشأ می‌گیرند و دوباره به همین کشور

¹ -matured industries

بازمی‌گردند؛ پدیده‌ای که از آن با عنوان سفر دوری سرمایه‌ها^۱ یاد می‌شود. (کراس و همکاران، ۲۰۰۴)

پ. شرکت‌های چند ملیتی منطقه‌ای و جهانی

شرکت‌های چند ملیتی را از نظر حوزه فعالیت می‌توان به دو دسته تقسیم کرد: یکی شرکت‌هایی که در سطح یک منطقه فعالیت می‌کنند و دیگری شرکت‌هایی که به واقع حوزه فعالیت جهانی دارند. از دهه ۱۹۹۰ به بعد گرایش تازه‌ای به همکاری‌های تجاری منطقه‌ای آغاز شد و بلوک بندی‌های تجاری قدیم تقویت شد یا بلوک بندی‌های تازه‌ای شکل گرفت که از جمله می‌توان به سازمان مرکوسور^۲ و بازار مشترک مخروط جنوبی^۳ در امریکای لاتین اشاره کرد. موج تازه منطقه گرایی در دهه ۱۹۹۰ که از اتحادیه اروپا الهام گرفت، توجه بیشتری به تجارت آزاد پیدا کرد. سازمان‌های فعال در این حوزه تلاش کرده‌اند تجارت داخل منطقه را از راه کاهش تعرفه‌های تجاری تقویت کنند. (برنل و رندال، ۲۰۰۵):

۱۵۴) به دنبال این روند، سیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در داخل مناطق نیز در سالهای نخست قرن ۲۱ رو به افزایش گذاشت. کارشناسان دلایل مختلفی را برای این پدیده ذکر می‌کنند که از جمله عبارتند از:

۱) موج خروج شماری از شرکت‌های چند ملیتی جهانی از امریکای لاتین در سالهای اخیر، فرصت مناسبی را در اختیار شرکتهای امریکای لاتینی قرار داد تا حوزه فعالیت‌ها خود را در این منطقه گسترش دهند.

۲) تقویت حضور جهانی شرکت‌های ملی نفت و گاز و تلاش این شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری در ذخایر نفتی مناطق همجوار که از جمله می‌توان به فعالیت‌های شرکت پتروباراس برزیل در آرژانتین، بولیوی و ونزوئلا یا فعالیت شرکت‌های انرژی روسیه و چین در آسیای میانه و ایران اشاره کرد. (ایکوت و

^۱ . Rount-tripping of capitals

^۲ . Mercosur

^۳ . Southers cone

گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۱۵)

جدول ۱: شماری از شرکت های بزرگ نفتی جنوب که در فراتر از مرزهای ملی سرمایه گذاری می کنند

کشور محل فعالیت	دارایی ها (سال ۲۰۰۴) میلیارد دلار	مالکیت	شرکت (کشور مبدا)
سودان، ونزوئلا، قزاقستان، میانمار، اکوادور، موریتانی، کانادا	۱۱۰/۶	دولتی	ان بی سی (چین)
آرژانتین	۸۴/۱	دولتی	پیمکس (مکزیک)
سودان، ونزوئلا، نیجریه	۵۸/۸	دولتی	پتروچاینا (چین)
سودان، ترکمنستان، چاد، ایران، میانمار، کامبوج، چین، آفریقای جنوبی	۵۳/۵	دولتی	پتروناس (مالزی)
عراق، رومانی، اوکراین، بلغارستان، کانادا، ازبکستان، مصر، مغرب، تونس، کلمبیا	۳۹/۸	خصوصی	لوک اویل (روسیه)
آرژانتین، مکزیک، نیجریه، لیبی، و ونزوئلا	۱۹/۴	دولتی (۵۶ درصد)	پتروباراس (برزیل)
برزیل، آرژانتین، شیلی، پاراگوئه، امریکه، آلمان، بلژیک	۱۳/۴	دولتی	پی.دی.وی.اس.اس (ونزوئلا)
چین، امریکه، ژاپن، کانادا	۱۰/۹	دولتی	آرامکو (عربستان)

Source: World Bank (2006)

در این حال به طور طبیعی باید شرکت های چند ملیتی نوظهور را عمدتاً در دسته شرکت های چند ملیتی منطقه ای جای داد. در مطالعه ای که راگمن بر روی ۴۴ شرکت چند ملیتی نوظهور طراز اول در سال ۲۰۰۴ انجام داده به این نتیجه رسیده است که اکثر این شرکت ها را باید به عنوان بازیگران تجاری منطقه ای در نظر گرفت. به گفته وی، این شرکت ها بیش از ۵۰ درصد از درآمدهایشان را از منطقه متعلق به خوشان کسب می کنند و در بلوک های اصلی اقتصادی در جهان شامل امریکای

شمالی، حوزه اتحادیه اروپا و آسیا، عمدتاً حضوری ناچیز یا نمادین دارند. همین مطالعه نشان می‌دهد که تمامی شرکت‌های هندی مندرج در فهرست نشریه فورچون در سال ۲۰۰۴، موقعیت منطقه‌ای دارند. (اگراوال و پرادان، ۲۰۱۰: ۳)

ت. معضل ریشه‌یابی سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی

در دنیای جهانی شده امروز، عملیات و استراتژی‌های تجاری شرکت‌ها، پیچیدگی بیشتری پیدا کرده و به همین علت، ریشه‌یابی منشأ ملی بسیاری از فعالیت‌های تجاری و ردیابی فعالیت‌های بین‌المللی شرکت‌های چند ملیتی، کار ساده‌ای نیست. این مشکل را تا اندازه‌ای می‌توان در اختلاف آمار موجود درباره سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی پیدا کرد. برای مثال به طور طبیعی جریان رو به داخل و رو به خارج این سرمایه‌گذاری‌ها باید متوازن باشد. (لارسون و اسکیدمور، ۱۳۷۶) در حالیکه عموماً ارقام رسمی سالانه این دو موج سرمایه‌گذاری در توازن با یکدیگر نیستند. در سال ۲۰۰۴، جریان رو به خارج سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سطح جهان، به ۷۳۰ میلیارد دلار رسید در حالیکه رقم ورودی این سرمایه‌گذاری‌ها، ۶۴۸ میلیارد دلار اعلام شد. (ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۱۰) این وضع نشان می‌دهد که در محاسبه ارقام سرمایه‌گذاری مشکلاتی وجود دارد و به ویژه برخی از این گونه فعالیت‌ها به دلایل مختلف اعلام نمی‌شوند.

طبیعی است که در هر نوع بررسی درباره آثار سرمایه‌گذاری خارجی چنین محدودیت‌هایی را باید در نظر گرفت. به ویژه شواهد موجود حاکی از آن است که این مشکلات آماری در سرمایه‌گذاری‌هایی که شرکت‌های جنوبی عامل آن هستند، بیشتر است. شماری از کشورهایی که در خارج از قلمرو خود سرمایه‌گذاری کرده‌اند، این نوع سرمایه‌گذاری‌ها را جزو سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به حساب نمی‌آورند که از جمله می‌توان به ایران اشاره کرد. شماری دیگر از کشورها نیز که به طور گسترده در سرمایه‌گذاری‌های خارجی نقش دارند؛ تازه چند سالی است که آمار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خود را اعلام می‌کنند. (ایکوت و راتا، ۲۰۰۴) به علاوه در شماری از کشورها که کنترل‌های بیشتری بر جابجایی و انتقال سرمایه صورت می‌پذیرد و یا نرخ‌های مالیات بر درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری بالاست، به طور طبیعی گرایش نیرومندی برای کمتر جلوه دادن سرمایه‌گذاری‌های سرمایه‌گذاران پدید

می آید.

در این حال شماری از مطالعات موردی به دقت به موارد کم گزارش کردن جریان‌های خروجی سرمایه‌گذاری خارجی اشاره کرده‌اند. برای مثال دل سول^۱ (۲۰۰۵) نشان داده است که سرمایه‌گذاری شرکت‌های شیلی در خارج از کشور در خلال دهه ۱۹۹۰، تقریباً دو برابر آمار رسمی اعلام شده بوده است. در عین حال یک گزارش رسمی دولت چین نیز حاکی از آن است که در فاصله سال‌های ۱۹۹۷ تا ۱۹۹۹، حدود ۵۳ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی بدون مجوز توسط شرکتهای چینی در خارج از این کشور صورت پذیرفته است. (اردیلک، ۲۰۰۵) در عین حال باید توجه داشت که شناسایی منشأ و حتی پایگاه ملی شرکتهای چند ملیتی پیش از این نیز مسأله‌ای بگریز بوده و این قاعده در ارتباط با شرکتهای چند ملیتی جنوب نیز امروزه مطرح است. حتی مرزبندی شمالی و جنوبی درباره شماری از شرکتهای چند ملیتی نیز ممکن است در عمل مشکل ساز باشد. برای نمونه در این باره می‌توان به شرکت میتال استیل^۲ اشاره کرد که با خرید شرکت چند ملیتی ارسلور^۳ با منشأ فرانسوی، لوکزامبورگی و اسپانیایی، در عمل به بزرگترین شرکت تولیدکننده فولاد در جهان تبدیل شد. ۸۸ درصد سهام این شرکت در اختیار یک شهروند هندی است که در لندن زندگی می‌کند. این شرکت واحدهای تابع فعال در رومانی، جمهوری چک، لهستان و آفریقای جنوبی دارد. (ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۱۱)

ث. مهمترین جریانهای سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب

پیشینه فعالیت شرکتهای چند ملیتی متعلق به جهان در حال توسعه به دهه ۱۹۸۰ باز می‌گردد. در این زمان شرکتهای نوظهور شماری از این کشورها شامل آرژانتین، برزیل، هنگ کنگ، هند، کره جنوبی، سنگاپور و تایوان، شروع به سرمایه‌گذاری در دیگر کشورها کردند. بدین ترتیب گونه تازه‌ای از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی متولد شد که در آن شرکت سرمایه‌گذار، منشأ جهان‌سومی داشت. این روند در سالهای نخست قرن ۲۱، شتاب تازه‌ای گرفت به طوری که بر پایه گزارش کنفرانس توسعه و

^۱. Delsol

^۲. Mittal steel

^۳. Arcelor

تجارت سازمان ملل (آنکتاد) در سال ۲۰۰۵، نرخ رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با این منشأ جدید، از نرخ رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شرکت‌های چند ملیتی غرب پیشی گرفت (آنکتاد، ۲۰۰۶).

جدول ۲: حجم رو به افزایش سرمایه‌گذاری رو به خارج چند کشور در حال توسعه (ارقام به میلیون دلار)

کشور مبدأ	۲۰۰۷	۲۰۰۵	۲۰۰۳	۲۰۰۱
	سال			
روسیه	۲۵۵۲۱۱	۱۲۰۴۱۷	۵۱۸۰۹	۱۴۴۲
برزیل	۱۲۹۸۴۰	۷۱۵۵۶	۵۴۶۴۶	۱۱۰۴۱
چین	۹۵۷۹۹	۴۶۳۱۱	۳۷۰۰۶	۲۵۵۷۹
آفریقای جنوبی	۵۴۵۶۲	۳۸۵۰۳	۲۴۱۹۵	۲۸۹۹۹
مکزیک	۴۴۷۰۳	۲۸۰۴۰	۱۳۸۱۵	۱۱۹۹۲
هند	۲۹۴۱۲	۹۵۶۹	۵۰۵۴	۲۰۶۸

Source: UNCTAD, World Investment Report, 2002, 2004, 2006, 2008

آمار موجود حاکی از آن است که حجم این سرمایه‌گذاری‌ها، از ۳ میلیارد دلار در ۱۹۸۰ به ۱۱/۹ میلیارد دلار در ۱۹۹۰ و ۳۵۱ میلیارد دلار در ۲۰۰۸ افزایش یافته است. این سرمایه‌گذاری‌های روبه‌خارج جنوب، به ترتیب ۶ درصد، ۵ درصد و ۱۹ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌های رو به خارج در سطح جهان در این سال‌ها را تشکیل داده است (اگراوال و پردان، ۲۰۱۰: ۳). گزارش آنکتاد حاکی از آن است که شرکت‌های چند ملیتی نوظهور، در سال ۱۹۷۰، تنها ۰/۴ درصد از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را برعهده داشتند (آنکتاد، ۲۰۰۹). بنابراین به نظر می‌رسد رشد شرکت‌های چندملیتی جنوب به ویژه در سال‌های نخست قرن بیست و یکم، شتاب فزاینده‌ای پیدا کرده است. شرکت‌های چند ملیتی تازه درحال ظهور، در بسیاری از صنایع سر برآورده‌اند. این شرکت‌های نوظهور امروز در طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های صنعتی و تجاری وارد شده‌اند.

شرکت‌های هندی اینفوسیس^۱ و تی سی اس به شرکت‌های پیشرو جهانی در فن آوری اطلاعات (IT) تبدیل شده‌اند. شرکت چینی هایر^۲ در مقام چهارم در میان شرکت‌های تولید کننده لوازم خانگی در سطح جهان جای گرفته است (کانتزلی و الغزالی، ۲۰۱۰: ۱۶).

در یک گزارش، وضعیت شرکت‌های چند ملیتی نوظهور در آرژانتین، برزیل، شیلی، چین، مجارستان، هند، مالزی، مکزیک، لهستان، رومانی، سنگاپور، کره جنوبی، اوکراین و ویتنام (۱۵ کشور) مورد بررسی قرار گرفت. این گزارش نشان می‌دهد که تنها در سال ۲۰۰۵، ۳۵۲ شرکت چند ملیتی جدید از این ۱۵ کشور فعالیت فرامرزی خود را آغاز کردند. این رقم در سال ۲۰۰۸، به ۶۱۳ شرکت رسید اما در سال ۲۰۰۹، در پی بروز بحران مالی جهانی، روند رو به رشد تولد شرکت‌های چند ملیتی جدید وارونه شد. در این سال شمار شرکت‌های چندملیتی ای که از این ۱۵ کشور فعالیت برون مرزی خود را آغاز کردند به ۴۷۰ شرکت کاهش یافت. (Economic Views, 2010: 2) چین در میان این ۱۵ کشور، مقام نخست را در تولید شرکت‌های چندملیتی جدید به خود اختصاص داد. شمار شرکت‌های چینی که برای نخستین بار به سوی بازارهای خارجی روان شدند از ۵۴ شرکت در ۲۰۰۵ به ۱۴۱ شرکت در سال ۲۰۰۹ افزایش یافت. این گزارش وابسته به نشریه تایمز مالی پیش بینی کرده که بحران مالی جاری به طور موقت بر روند رو به رشد شرکت‌های چندملیتی نوظهور تأثیر منفی خواهد گذاشت. همچنین بر پایه این گزارش، بیش از ۴۰ درصد شرکت‌های نوظهور در خلال ۱۵ سال آتی، به تنهایی از دو کشور چین و هند سر بر خواهند آورد. (Ibid, 4) بنابراین ملاحظه می‌شود اوج گیری فعالیت شرکت‌های چندملیتی جدید تابعی از موقعیت اقتصادی کشورهای مقرر فعالیت آن‌ها به حساب می‌آید.

ج. چالش‌های سرمایه‌گذاری جنوب-جنوب

با وجود گسترش سریع روند سرمایه‌گذاری جنوب-جنوب و آینده امید بخش استمرار رشد این سرمایه‌گذاری‌ها، همچنان چالش‌هایی جدی پیش روی شرکت‌های نوظهور قرار دارد. واقعیت این

^۱ . Infosys

^۲ . Haier

است که این تحول تنها از شمار اندکی از مناطق و کشورهای جنوب منشأ گرفته است. کشورهای شرق آسیا در این میان پیشتاز این نوع سرمایه‌گذاری‌ها هستند. کشورهای موسوم به بیره‌های آسیا (کره جنوبی، تایلند، سنگاپور و هنگ کنگ) در سالهای ۹۸-۱۹۹۲، ۵۹ درصد و در سالهای ۲۰۰۴-۱۹۹۹، ۵۲ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌های خارجی جنوب را از آن خود کردند. اگر چین را نیز به این کشورها اضافه کنیم، مشخص خواهد شد که مجموع سرمایه‌گذاری این پنج کشور آسیایی، بیش از دو سوم سرمایه‌گذاری خارجی با منشأ جنوب را در ۲۰۰۴ در بر گرفته است. (ایکوت و گلدشتاین، ۲۰۰۶: ۱۴)

به طور کلی اقتصادهای بزرگ در جهان در حال توسعه، سهم عمده‌ای در تولید شرکت‌های چندملیتی جدید داشته‌اند. به ویژه این بحث در ارتباط با بزرگترین شرکت‌ها از نظر حجم فعالیت‌ها و دارایی‌ها درست است. نزدیک به نیمی از ۶۱ شرکت در حال ظهوری که در سال ۲۰۰۷ در صدر ۵۰۰ شرکت برتر جهان قرار گرفتند، تنها به ۴ اقتصاد بزرگ چین، برزیل، روسیه و هند تعلق دارند. جدول زیر موقعیت شرکت‌های بزرگ متعلق به این ۴ کشور را در مقایسه با آمریکا نشان می‌دهد.

جدول ۳- مقایسه موقعیت شرکت‌های چندملیتی نوظهور و شرکت‌های چندملیتی آمریکا

نام کشورها	سال	۲۰۰۵	سال	۲۰۰۶	سال	۲۰۰۷
	تعداد	درآمد (میلیارد دلار)	تعداد	درآمد (میلیارد دلار)	تعداد	درآمد (میلیارد دلار)
برزیل	۳	۶۷/۷	۴	۱۱۵/۴	۵	۱۶۸/۶
روسیه	۳	۸۶/۵	۵	۱۵۷/۷	۴	۱۷۶
هند	۵	۸۶/۸	۶	۱۲۰/۴	۶	۱۴۷/۵
چین	۱۶	۴۶۴/۵	۲۰	۶۱۷/۴	۲۴	۸۳۸/۵
مکزیک	۲	۷۸/۲	۵	۱۴۶/۸	۵	۱۷۲/۶
مجموع پنج کشور	۲۹	۷۸۳/۷	۴۰	۱۱۵۷/۷	۴۴	۱۵۰۳/۲
امریکا	۱۷۶	۶۲۲۱/۸	۱۷۰	۶۸۱۶/۹	۱۶۲	۷۳۳۸/۴

Source: Russia's Emerging Multinationals, 2008, P.9.

در عین حال در ارتباط با تأثیر شرکت‌های چند ملیتی نوظهور بر مرزبندی شمال- جنوب باید جانب احتیاط را رعایت کرد. در واقع هنوز نشانه‌ها و شواهد چندانی وجود ندارد که بر پایه آن بتوان از تأثیر در خور توجه این پدیده بر مرزبندی شمال- جنوب سخن گفت. بدین معنا که تولد شرکت‌های چند ملیتی از شماری از کشورهای در حال توسعه، لزوماً به این معنا نیست که کشورها و شرکت‌های یاد شده در آینده‌ای قابل پیش بینی در جایگاه شمال قرار خواهند گرفت و مرزهای شمال گسترش پیدا خواهد کرد. مهمترین علت این امر این است که شرکت‌های چند ملیتی نوظهور، اغلب در موقعیت رهبری تکنولوژیکی در صنعتی که در آن فعالیت می‌کنند، قرار ندارند. واقعیت این است که رهبری تکنولوژیکی یکی از مهمترین عوامل جداکننده شمال از جنوب است و کشورهای شمال با انحصاری کردن فن آوری‌های پیشرفته و به کارگیری آنها در تولید محصولات و خدمات جدید، سبب استمرار مرزبندی‌های شمال- جنوب شده‌اند. (تامپسون و ریوونی، ۲۰۱۰: ۱۶-۱۲)

امروزه تولید فن آوری‌های جدید در نقاط خاصی از جهان متمرکز شده است که از آنها با عنوان مراکز تکنولوژیکی^۱ یاد می‌شود. در این مراکز چهار عنصر آموزش تخصصی و دانشگاهی، حمایت‌های شرکتی، ریسک پذیری و سرمایه به هم پیوند خورده‌اند و جدیدترین فن آوری‌های روز را برای بهره برداری‌های تجاری تولید می‌کنند. شرکت‌های چند ملیتی شمال در اداره این مراکز تکنولوژیکی نقش ویژه‌ای ایفا می‌کنند. بررسی‌های موجود حاکی از آن است که بر پایه مجموعه توانمندی‌های این مراکز تکنولوژیکی، ۹۳ درصد آنها در شمال متمرکز شده است. (همان، ۸)

بر پایه یک معیار دیگر می‌توان حجم سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های چند ملیتی نوظهور را در حوزه تحقیقات و توسعه مورد توجه قرار داد. به طور کلی حجم سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ در این بخش می‌تواند نشان دهنده توانایی آنها در ارائه فن آوری‌های نوین و تجاری سازی این فن آوری‌ها باشد. اداره دولتی تجارت شرکتی و اصلاح حقوقی^۲ انگلیس هر سال فهرستی از شرکت‌های برتر در سرمایه‌گذاری در بخش تحقیقات و توسعه در سطح جهان منتشر می‌کند. وضعیت شرکت‌های چند ملیتی نوظهور در این فهرست نشان می‌دهد این بازیگران هنوز راه درازی برای دستیابی به جایگاه

^۱. Technology hubs

^۲. Business Enterprise and Regulatory Reform (BERR)

های ممتاز در ارائه فن آوری های جدید پیش رو دارند. همان طور که جدول زیر نشان می دهد در سال ۲۰۰۰، تنها یک شرکت از چهار اقتصاد بزرگ جهان در حال توسعه، در فهرست ۵۰۰ شرکت فعال در امر تحقیق و توسعه جای گرفته است. در سال های بعد به موازات افزایش شمار شرکت های مورد بررسی، تعدادی از شرکت های چندملیتی نوظهور نیز در جدول وارد شده اند. با این حال سهم سرمایه گذاری این شرکت ها در تحقیقات برای توسعه فن آوری های جدید همچنان ناچیز است. این سهم در سال ۲۰۰۷ برای مجموع شرکت های چین، هند، برزیل و روسیه کمتر از یک درصد سرمایه گذاری های شرکت های چندملیتی دیگر در امر تحقیق و توسعه است. همان گونه که پیش از این اشاره شد نزدیک به نیمی از شرکت های برتر نوظهور به همین چهار کشور تعلق دارند.

جدول ۴: مقایسه موقعیت شرکت های چندملیتی نوظهور با شرکت های چندملیتی غربی در

تجاری سازی فناوری های جدید

سال انتشار	۲۰۰۱	۲۰۰۳	۲۰۰۵	۲۰۰۷
سال تحلیل	۲۰۰۰	۲۰۰۲	۲۰۰۴-۵	۲۰۰۶
مجموع شرکت های مورد بررسی	۵۰۰	۷۰۰	۱۰۰۰	۱۲۵۰
چین	---	۲	۶	۱۰
هند	----	۱	۱	۷
برزیل	۱	۱	۳	۳
روسیه	----	---	۲	۱
مجموع سرمایه گذاری شرکت ها (میلیون پوند)	۱۹۳۳۵۱	۲۰۶۷۱۹	۲۱۹۷۲۳	۲۴۳۹۴۴
چین	----	۱۵۱/۱۵	۵۱۳/۱۶	۹۴۵/۷۳
هند	----	۲۳۸	۴۸/۶۴	۲۶۸/۱۷
برزیل	۹۰/۳۹	۹۱/۳۱	۲۳۸/۶۴	۶۷۴/۸۱
روسیه	---	----	۸۲/۱۷	۲۵۴/۷

Source: Russia's Emerging Multinationals, 2008, P.18.

با این حساب می‌توان گفت ظهور شرکت‌های چند ملیتی نوظهور که عمدتاً بر فن‌آوری‌های میانی تکیه دارند، نمی‌تواند چالشی در برابر موقعیت انحصاری شمال در ارائه و به‌کارگیری فن‌آوری‌های پیشرفته روز ایجاد نماید و از این رو عامل مقوم‌مرزبندی شمال-جنوب با روند کنونی رشد شرکت‌های چندملیتی نوظهور، تضعیف نخواهد شد. با این همه نمی‌توان از آثار مثبت فعالیت شرکت‌های نوظهور بر روند توسعه جنوب چشم‌پوشی کرد.

۳. آثار فعالیت شرکت‌های چند ملیتی نوظهور برای جنوب

با توجه به اهمیت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در پیوند خوردن اقتصاد کشورها با اقتصاد جهانی، تردیدی نیست که فعالیت شرکت‌های چند ملیتی جدید، بر روند توسعه کشورها در جنوب آثار فراوانی در پی خواهد داشت. در واقع سرمایه‌گذاری جنوب-جنوب، می‌تواند در مقایسه با نمونه اصلی سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی که نمایان‌گر حرکت سرمایه از شمال به جنوب و از شمال به شمال بود، آثار ویژه خود را بر جا بگذارد. در ادامه شماری از این آثار مورد بررسی قرار می‌گیرد.

الف. افزایش حجم سرمایه‌گذاری‌های خارجی

همان‌گونه که پیش از این اشاره شد، در خلال دو دهه اخیر، سرمایه‌گذاری خارجی شرکت‌های نوظهور به‌طور پیوسته رو افزایش بوده و رشد سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها در خارج از کشور حدود دو برابر رشد کل سرمایه‌گذاری‌های خارجی در سطح جهان بوده است. به‌طور طبیعی این روند پرشتاب، حجم سرمایه‌گذاری خارجی در سطح جهان را به میزان درخور توجهی افزایش داده است. به این ترتیب فرصت‌های بیشتری برای جذب سرمایه خارجی برای کشورهای جنوب فراهم شده است به‌ویژه با عنایت به این مساله مهم که بخش درخور توجهی از سرمایه‌گذاری شرکت‌های جدید روانه کشورهای کمتر توسعه‌یافته می‌شود. واقعیت این است که اکثر شرکت‌های چند ملیتی شمال به جز در بخش‌هایی همچون صنایع استخراجی، مایل به سرمایه‌گذاری در کشورهایی که بازار کوچکی دارند، نیستند. (لوی و همکاران، ۲۰۰۲)

این در حالی است که شرکت‌های چند ملیتی جنوب آمادگی دارند در کشورهای همسایه‌ای که از نظر سطح توسعه همتراز کشور خود یا حتی پایین‌تر هستند، سرمایه‌گذاری کنند. به همین علت، سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب می‌تواند آثار مهمی بر روند توسعه کشورهای جنوب بر جا بگذارد. آمار آنکتاد حاکی از آن است که در بسیاری از کشورهای فقیر، این گونه سرمایه‌گذاری‌ها، بیش از نیمی از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی را تشکیل می‌دهند. (آنکتاد، ۲۰۰۶) برای مثال هند (در هتل داری و تولیدات صنعتی) و چین (در تولیدات صنعتی) بیش از نیمی از سرمایه‌گذاری خارجی در نپال را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین اکثر سرمایه‌گذاری‌های خارجی در مغولستان از چین و روسیه جذب می‌شود. (ایکوت و گلداشتاین، ۲۰۰۶: ۲۶)

در عین حال در سالهای اخیر، جریان سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب نقش مهمی در جبران کاهش جریان سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه از ناحیه شرکت‌های شمال ایفا کرده است. سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب، به معنای گسترش یافتن حوزه سرمایه‌گذاری‌های خارجی و متنوع‌تر شدن منابع این نوع سرمایه‌هاست. این وضع می‌تواند کشورهای میزبان را در موقعیت بهتری در جذب این سرمایه‌ها قرار دهد. شواهد موجود در کشورهای در حال توسعه نیز از همین وضع حکایت دارد. برای مثال، در پی بروز بحران مالی و اقتصادی در آرژانتین در سال ۲۰۰۱ و کاهش شدید سرمایه‌گذاری‌های شمال- جنوب در این کشور، شماری از دارایی‌های این کشور توسط سرمایه‌گذاران برزیلی خریداری شد. وضعیت ایران نیز در این زمینه گویاست. با متنوع‌تر شدن شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی در حوزه‌های انرژی و دیگر بخش‌های صنعتی، آثار فشارها و تحریم‌های غرب بر کشورمان کاهش پیدا کرده است. در نتیجه به ویژه از دهه ۱۹۹۰ به بعد، با خروج شماری از شرکت‌های غربی از طرح‌های سرمایه‌گذاری در کشور، شرکت‌های مختلف کره ای، چینی، روسی، مالزیایی و ... جایگزین آنها شده‌اند.

جدول بعدی، روند رو به رشد سرمایه‌گذاری شرکت‌های نوظهور را در سطح جهان نشان می‌دهد. ارقام سرمایه‌گذاری به میلیون دلار است.

جدول ۵: روند فزاینده سهم سرمایه گذاری خارجی شرکت های نوظهور

منطقه	۲۰۰۰	۲۰۰۷	۲۰۰۹
جهان	۱۱۸۶۸۳۷	۲۲۶۷۵۴۷	۱۱۰۰۹۹۳
کشورهای عضو BRICS	۶۸۸۴	۹۲۶۸۵	۹۸۸۷۰
اقتصادهای درحال ظهور	۳۲۰۹۶	۱۶۸۸۴۹	۱۴۶۶۹۷
نسبت اقتصادهای در حال ظهور به جهان	۲/۷	۷/۴	۱۳/۳

Source: UNCTAD, 2011

ب. تنوع بخشیدن به روش های سرمایه گذاری

همه مطالعاتی که در سالهای اخیر درباره شرکت های چند ملیتی نوظهور صورت گرفته، از افزایش شمار و تنوع فعالیت های این شرکت ها حکایت داشته است. این شرکت ها از نظر ویژگی های سازمانی، سیاست های توسعه و مزایای رقابتی طیف متنوعی را تشکیل می دهند که در جدول زیر به مواردی از آنها اشاره شده است.

جدول ۳: تنوع ویژگی ها و توانایی های شرکت های چند ملیتی نوظهور

منطقه	سیاست های توسعه	ویژگی های سازمانی	مزیت های رقابتی
امریکای لاتین و کارائیب	اجماع نظر واشنگتن	شرکت های خصوصی	عرضه کنندگان واسط به شرکت های چند ملیتی غربی
بیرهای شرق آسیا	توسعه صادرات و دولت نیرومند	شرکت های بسیار بزرگ و قراردادهای تولیدی	توانایی در نوآوری های تکنولوژیکی
چین	متأثر از FDI به همراه دولت نیرومند	شرکت های دولتی-خصوصی	مزیت ناشی از بازار عظیم داخلی
جنوب آسیا	آزادسازی تدریجی و بهره گیری از پشتیبانی مهاجران	شرکت های خصوصی بسیار بزرگ	سهولت در ارتباط با غرب، مهارت های مهندسی
روسیه	سرمایه داری تبهکارانه	شرکت های دولتی و شرکت های خصوصی متکی به حمایت دولت	توانایی بازیگری جهانی در بخش فلزات و منابع طبیعی

Source: Developing Country Multinationals, OECD Development Center Working Papers,

2006, P.23.

چین از جمله کشورهایی است که به تنهایی سهم بزرگی در رشد سریع فعالیت شرکت‌های چندملیتی جدید داشته است. شماری از مطالعات صورت گرفته درباره فعالیت برون مرزی شرکت‌های چینی خاطرنشان کرده اند که دستیابی به منابع طبیعی، جزو مهمترین انگیزه های شرکت‌های چینی برای فعالیت در خارج از مرزها به شمار می رود. چین در هزاره جدید، با توجه به روند فزاینده نیاز به واردات نفت و شرایط متحول عرصه بین المللی مجموعه ای از سیاست‌ها را برای تأمین امنیت انرژی خود در پیش گرفت که از جمله آنها می توان به تشویق شرکت‌های نفتی چینی برای سرمایه گذاری گسترده در خارج از کشور اشاره کرد. نکته جالب توجه این است که شرکت‌های چینی در سرمایه گذاری در بخش انرژی در کشورهای جنوب، روش‌های جدیدی را به کار گرفته اند که از آن جمله می توان به این موارد اشاره کرد:

۱) توسل به قرار دادهای طولانی مدت با عرضه کنندگان نفت برای خرید نفت و امضای قراردادهای مشارکت در تولید که متضمن مالکیت بخش مهمی از نفت تولیدی می شود، ۲) پشتیبانی فعال دولت از شرکت‌های نفتی چینی برای تبدیل شدن به شرکت‌های فعال در عرصه بین المللی، ۳) ارائه پیشنهادها متنوع مالی و سرمایه گذاری فرضاً دریافت نفت به ازای توسعه زیر ساخت کشور عرضه کننده یا دریافت نفت به ازای ارائه وام، ۴) تقویت همکاری‌های فنی با شرکای غربی برای دستیابی به فن آوری پیشرفته در حوزه انرژی (تانسون و کولاس، ۲۰۰۶: ۱۹)

روشن است که رشد اقتصادی چین، تأثیر زیادی بر نرخ اقتصادی بقیه جهان پیدا کرده است. برآورد شده که رشد سریع اقتصادی چین، تا سال ۲۰۲۰ سالانه به میزان ۰/۵ درصد به رشد اقتصادی اتحادیه اروپا و ۰/۲۹ درصد به رشد اقتصادی اتحادیه نفتا کمک کند. این رقم برای روسیه و خاورمیانه نیز حدود ۰/۶ درصد برآورد شده است. بر این پایه، رشد اقتصادی چین سهم بزرگی در افزایش بهای نفت در سال‌های آتی خواهد داشت. یک برآورد این تأثیر را تا ۹۰ درصد افزایش قیمت نشان داده است (همان، ۴۵)

ج. تشابهات فرهنگی با کشورهای جنوب

آشنایی بیشتر شرکت‌های نوظهور با مقتضیات فن آوری و تجاری موجود در کشورهای در حال توسعه، به معنای موقعیت مناسب‌تر این شرکت‌ها در مقایسه با شرکت‌های غربی در سرمایه گذاری در

جنوب است. برای مثال ممکن است شرکت‌های دسته نخست از امکانات بیشتری برای به کارگیری روبه‌های تولیدی متناسب با منابع محلی برخوردار باشند. افزون بر این کمتر بودن شکاف تکنولوژیکی میان شرکت سرمایه‌گذار و کشور میزبان، می‌تواند آثار مثبتی بر روند همکاری دو طرف بر جا بگذارد. شماری از مطالعات اولیه حاکی از آن است که پیوندهای نزدیکتر فرهنگی و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نه چندان سطح بالا که به جای سرمایه بیشتر بر نیروی کار محلی تکیه می‌کند، آثار مثبتی در کشورهای میزبان در پی داشته است. برای مثال لکراو^۱ در بررسی آثار سرمایه‌گذاری شرکت‌های جنوب در تایلند به این نتیجه رسیده که این نوع سرمایه‌گذاری‌ها مزایای ویژه‌ای برای اقتصاد تایلند در برداشته است. (لکراو؛ ۱۹۷۷: ۴۵۶)

نتیجه‌گیری

روند رو به افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی جنوب- جنوب، دستکم بخشی از نیازهای کشورهای در حال توسعه و کم درآمد به سرمایه‌گذاری‌های خارجی را مرتفع کرده است. به طور کلی می‌توان این بحث را به لحاظ تاریخی مطرح کرد که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در خلال چند قرن اخیر عمدتاً در چارچوب دو الگوی اصلی صورت گرفته که عبارت بوده از سرمایه‌گذاری شمال- شمال (که همواره سهم اصلی سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی را تشکیل داده) و سرمایه‌گذاری شمال- جنوب (که سهم کمتر سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی بوده است). بدین ترتیب می‌توان گفت الگوی سرمایه‌گذاری جنوب- جنوب، حرکتی نسبتاً تازه در فعالیتهای تجاری شرکت‌های بزرگ در سطح جهانی به حساب می‌آید و پیشینه چندانی ندارد؛ به ویژه اگر سهم این سرمایه‌گذاری‌ها را در مقایسه با سرمایه‌گذاری شرکت‌های با سابقه غربی به حساب آوریم این ایده درست است.

الگوی تازه سرمایه‌گذاری‌های جنوب- جنوب را می‌توان در چارچوب بخشی از همکاری‌های اقتصادی کشورهای جنوب با یکدیگر مطرح و تحلیل کرد. واقعیت این است که کشورهای جنوب از دهه ۱۹۵۰، تدابیر فراوانی را برای گسترش همکاری‌های میان خود و اتخاذ مواضع منسجم در برابر شمال در پیش گرفته‌اند اما در بیشتر موارد دستاوردها، چندان امیدبخش نبوده است. (کمیسون جنوب، ۱۳۷۶:

^۱. Lecraw

۳۳) در این حال گسترش زمینه همکاری کشورهای جنوب در حوزه سرمایه‌گذاری‌های خارجی، می‌تواند چشم‌انداز تازه‌ای را در این نوع همکاری‌ها بگشاید و در مجموع بخشی از مشکلات و موانع توسعه‌ای کشورهای جنوب را در فضای جهانی شده امروزه کاهش دهد. همانگونه که پیش از این اشاره شد سرمایه‌گذاری‌های جنوب-جنوب در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های شمال-جنوب، مزایای ویژه‌ای برای کشورهای میزبان دربردارد و روند رو به گسترش این نوع سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند فرصت‌های تازه‌ای را برای توسعه کشورهای فقیر فراهم نماید.

واقعیت این است که شمال و جنوب، به شیوه‌ای نابرابر در روند کنونی جهانی شدن مشارکت دارند و جریان‌های عمده مالی، تجاری و فن‌آوری جهانی به طور عمده توسط مراکز مستقر در غرب هدایت می‌شوند. طیف متنوعی از نهادها (شامل صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی، سازمان تجارت جهانی، گروه هفت کشور صنعتی و...) و رویه‌های بین‌المللی (قواعد تجارت آزاد و لیبرالی) به همراه شرکت‌های چندملیتی غربی در چند دهه اخیر به عنوان نمادهای مشارکت برتر غرب در روند جهانی شدن نقش ایفا کرده‌اند. با این حال به نظر می‌رسد ظهور شرکت‌های چندملیتی جدید، به معنای حضور بازیگرانی تازه در این روند باشد. این بازیگران بیش از آنکه به تغییر قواعد و رویه‌های موجود در عرصه تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی بیانديشند به دنبال جای‌پایی برای نقش‌آفرینی در این روند هستند. بنابراین با توجه به واقعیت‌های موجود، شرکت‌های چندملیتی نوظهور را دستکم می‌توان به عنوان نماد مشارکت مؤثرتر شماری از کشورهای در حال توسعه در روند جهانی شدن در نظر گرفت. با این حساب، گسترش فعالیت‌های فرامرزی شرکت‌های متعلق به کشورهای در حال توسعه می‌تواند به عنوان معیاری برای سنجش توانایی هر یک از این کشورها در سازگاری با شرایط جهانی امروز و بهره‌گیری از فرصت‌های آن در نظر گرفته شود. اینکه بازیگران جدید تا چه اندازه بر سرشت روابط تجاری و سرمایه‌گذاری جهانی تأثیر خواهند گذاشت؛ پرسشی است که آینده به آن پاسخ خواهد داد.

منابع فارسی

- استیگلیتز، جوزف (۱۳۸۶)، *نگاهی نوبه جهانی شدن*، ترجمه مسعود کرباسیان، تهران: نشر چشمه.
- برنل، پیتر و ویکی رندال (۱۳۸۸)، *مسائل جهان سوم، سیاست در جهان در حال توسعه*، ترجمه احمد ساعی و سعید میرترابی، تهران: نشر قومس.
- خور، مارتین (۱۳۸۲)، *جهانی شدن و جنوب*، ترجمه احمد ساعی، تهران: نشر قومس.
- ساعی، احمد (۱۳۷۶)، *درآمدی بر مسائل سیاسی و اقتصادی جهانی سوم*، تهران: انتشارات سمت.
- کمیسیون جنوب (۱۳۷۶)، *چالش جنوب (گزارش کمیسیون جنوب)*، ترجمه ابراهیم خلیلی، تهران: نشر قومس.
- لارسون، توماس و دیوید اسکیدمور (۱۳۷۶)، *اقتصاد سیاسی بین الملل*، ترجمه احمد ساعی و مهدی تقوی، تهران: نشر قومس.
- هلد، دیوید و آنتونی مک گراو (۱۳۸۲)، *جهانی شدن و مخالفان آن*، ترجمه مسعود کرباسیان، تهران: انتشارات علمی و فرهنگی.

English Source

- Aggarwal, Raj and Jaya Prakash Pradhan (2010), "On the Globalness of Emerging Multinationals: A Study of Indian MNEs", College of Business Administration, *University of Akron, Sardar Patel Institute of Economic & Social Research*.
- Aykut, Dilek and Andrea Goldestein (2006), *Developiny Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age*, OECD Development Center Working Paper No.257.
- Aykut, D. and D. Ratha (2004), "South-South FDI Flows: How Big Are

They?”, *International Corporations*, Vol.13, No.1, PP.149-176.

- Cho, Hyun-Dae and Lee Jae-Keun (2003), “The Developmental Path of Networking Capacity of Catch Up Players in Korea Semi-Conductor Industry”,

R and D Management, Vol. 33, No.4, PP.411-423.

- Contessi, Silvio and Hoda El-Ghazaly (2010), “Multinationals from Emerging Economies, Growing but Little Understood”, *The Regional Economist*, July, at: <http://www.stlouisfed.org>

- Cross, A. and H. Tan (2004), “China and Round-Tripping Phenomenon”, miemo, *Leeds University Business School*, Center for Chinese Business and Development.

- Del Sol, P. (2005), “Why Join a Chilean Firm to Invest Elsewhere in Latin America?”, miemo, *Pontificia Universidad Catolica de Chile*, Santiago.

- Deng, P. (2004) “Outward Investment by Chinese MNCs: Motivations and Implications”, *Business Horizons*, 47(3): 8-16.

- Dunning, J. H. (1998), “Third World Multinational Revised”, in: Dunning J.H. (ed), *Globalization, Trade and foreign Direct Investment*, Elsevier, Amsterdam.

Child, J. and Rodrigues, S., (2005), “The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?”, *Management and Organization Review* 1, (3), pp. 381– 410.

- *Economic Views* (2010), Emerging Multinationals, at:

<http://www.economics.pwc.com>

- Erdilek, A. (2005), "Case Study on Outward FDI by Enterprises from Turkey", *Background Paper for the UNCTAD Conference on Enhancing The Production Capacity of Developing Country Firms Through Internationalization*.
- FDI Intelligence (2010), *Finacial Time LTd, PWC Analysis*.
- Filippov, Sergey (2008), "RUSSIA'S EMERGING MULTINATIONALS: TRENDS AND ISSUES", *United Nations University - Maastricht Economic and social Research and Training Centre on Innovation and Technology*, Working Paper Series, 062.
- Gammeltoft, P. and et.al (2010), *Emerging Multinationals, Emerging Theory*, Journal of International Management.
- Gill, Anita (2012), "INTERNATIONALIZATION OF FIRMS FROM EMERGING ECONOMIES: THEORY, EVIDENCE AND POLICY", *Department of Distance Education*, Punjabi University, Patiala 147002, India.
- Lecraw, D. (1977), "Direct Investment by Firms from Less Developed Countries", *Oxford Economic Papers*, Vol.29, No.3, PP. 442-457.
- Levy E., U. Paniza and E. Stein, "The Cyclical Nature of North-South FDI Flow", *Inter-American Development Bank*, Reserch Department Working Papers, 2002, No.479.
- Mathews, J. A. (2002). "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization," *Asia Pacific Journal of Management*, 23, pp. 5-27.
- Mathews, J. (2006), "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century

Globalization”, *Asia Pacific J. Management*, 23: 5-27.

- Quer, Diego and et.al (2009), “China’s Outward foreign Direct Investment: Driving Factors”, Theoretical Background and Strategic Implications”, *Department of Management University of Alicante (Spain)*.
- Ramamurti, Ravi and Jithendra Singh (2008), (eds.), *Emerging Multinationals from Emerging Markets*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Thompson, William and Rafael Reuveny (2010), *Limits to Globalization*, New York, Routledge.
- Tonneson, Stein and Ashild Kolas (2006), *Energy Security in Asia: China, India, Oil and Peace*, Oslo, International Peace Research Institute.
- Vernon, R. (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190–207.
- United Nations Conference on Trade and Development (2001, 2005, 2006, 2008, 2009, 2011), *World Investment Report*.

