

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების
როლი გარდამავალი და განვითარებადი
ეკონომიკის ქვეყნებში და ოპტიმალური
სამთავრობო პოლიტიკა

რეზო კაქულია

*ედგენება ნატალი ლომიძის ტრაგიკულად
გარდაცვლილი მშობლების ხსონას*

ეფექტიანი მმართველობის სისტემის და ტერიტორიული
მოწყობის რეფორმის ცენტრი

Rezo Kakulia

The Role of FDI in Transitional and
Developing Countries and the
Benefit-Maximizing Government Policies

The Center of Effective Governance System and Territorial
Arrangement Reform

გამოცემა შპს „არადანი“ მიერ

Published by “Aradani“ Ltd

ISBN 978-99928-72-26-0

ეს არის შესანიშნავი ნაშრომი შესანიშნავი მკვლევარისა, რომელიც ოსტატურად ავითარებს დარგში დაგროვებულ გამოცდილებას. ამჯამად უკვე აღიარებულია და დამტკიცებული რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (უპი) თამაშობდნენ და თამაშობენ უმნიშვნელოვანეს როლს ეკონომიკური განვითარების აღმავალ სტადიაზე, რომ ისინი ეხმარებიან ქვეყნებს სიღარიბის დაძლევაში, - დაბალი შემოსავლების, დაბალი დანახოგების და მწირი ინვესტიციების მოკვადღებული წრის გარღვევაში. ამავდროულად, ავტორი ავითარებს ჯარგად ინფორმირებულ და არგუმენტირებულ მოსაზრებას, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, როგორც ასეთი, განყენებულად აღებული, როდი წარმოადგენს პრობლემების პანაცეურ გადაწყვეტას, არამედ მის სარგებლიანობას განაპირობებს მიმღები ქვეყნის მთავრობის ადეკვატური პოლიტიკა და შესაბამისი საინვესტიციო სტრატეგიები. ცუდად გააზრებულ სამთავრობო პოლიტიკას შეუძლია უპი აქციოს ზიანის მომტანადაც კი, რასაც ადგილი ჰქონდა თუნდაც უზბეკეთის მაგალითზე. აკეთებს რა უპი-ს თანმდევი ბენეფიციების და მათი მაქსიმალიზაციისთვის აუცილებელი სტრატეგიების არტიკულირებას მთელს ნაშრომში, ავტორი აანალიზებს ლათინური ამერიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების მეტად პრაქტიკულ და ფასეულ გამოცდილებას. შესაბამისი ანალიზის და დასკვნების საფუძველზე, მკვლევარი ავითარებს დახვეწილ, მეტად სასარგებლო და ჯარგად დაბალანსებულ რეკომენდაციებს მისი მშობლიური ქვეყნის - საქართველოსთვის.

ლაიომ ბოკროში

პროფესორი, ცენტრალური ევროპის უნივერსიტეტი

მრთელი ბანკის ევროპისა და ცენტრალური აზიის ფინანსური კონსალტინგის დეპარტამენტის დირექტორი
უნგრეთის ყოფილი ფინანსთა მინისტრი

წინამდებარე ნაშრომი თვალსაჩინოს ხდის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლს გარდამავალი და განვითარებადი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის. საკვანძო არგუმენტი მდგომარეობს იმაში, რომ ამ ტიპის ქვეყნების ეკონომიკებზე პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დადებითი ზემოქმედების ხარისხი დამოკიდებულია ადგილზე არსებული საინვესტიციო რეჟიმის ტიპსა და მიმღები ქვეყნების მთავრობების შესაბამის პოლიტიკაზე. ამ მტიცების საილუსტრაციოდ, ნაშრომის პირველ ნაწილში კომპლექსურად არის დამუშავებული არსებული ემპირიული ლიტერატურა, ხოლო მეორე ნაწილში ავტორი განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს სპეციფიური ქვეყნების გამოცდილებას, ანალიზებს რა სამისოდ მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების წარმატებულ მაგალითებს. ნაშრომის დასკვნით ნაწილში მოცემულია ავტორის მშობლიური ქვეყნის, საქართველოს მაგალითის ფართო ანალიზი, სადაც იგი ავითარებს შესაბამის, მეტად ფასეულ რეკომენდაციებს ამ ქვეყნის მიერ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისგან მოსალოდნელი ბენეფიციების გასაზრდელად. მთელი ნაშრომი არის საუცხოოდ ორგანიზებული და სტრუქტურირებული, ხოლო საქართველოს მაგალითი არის უაღესად საინტერესოდ და ტრმად გააზრებული, რაც ცხადყოფს ავტორის მაღალ კვალიფიკაციას და საკუთარი ქვეყნის პრობლემების კარგ ცოდნას. უპირანი იქნებოდა აღნიშნული კვლევის გამოქვეყნება.

უვე პუეტერი

დოქტორი, პოლიტიკური (სტრატეგიების) კვლევების ცენტრი

სახელმწიფო მართვის დეპარტამენტის ხელმძღვანელი, ცენტრალური ევროპის უნივერსიტეტი

ს ა რ ჩ ე ვ ი:

თავი 1. შესავალი	5
თავი 2. ლიტერატურის მიმოხილვა, პრაქტიკული და თეორიული ასპექტები	8
2.1. რატომაა უცხოური პირდაპირი ინვესტიციები (უპი) მნიშვნელოვანი?.....	8
2.2. თეორიული დასაბუთება	11
2.3. ძირეული კონცეფციები და უპი-ს დეტერმინანტები.....	12
2.4. უპი-ს ბენეფიციები და ნაკლოვანებები	15
2.5. პირველადი ემპირიული დასკვნები	18
თავი 3. უპი-ს დადებითი ეფექტების მაქსიმალური ზაცია	21
3.1. მიზნის კონსტრუირება	21
3.2. დადებითი სპილოვერების გამომწვევი ფაქტორები და შესაბამისი სამთავრობო სტრატეგიები	22
3.3 უფრო ლიბერალური საინვესტიციო გარემოსკენ - შემზღუდავი ბერკეტების უარყოფა	23
3.3.1. ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა.....	24
3.3.2. ტექნოლოგიების ლიცენზირების მოთხოვნა	26
3.3.3. ერთობლივი საწარმოს შექმნის მოთხოვნა	27
3.4. განვრცობითი ეფექტების გაფართოება ექსპორტის ნახალისებით - „მათრახის და თავლაკვერას პოლიტიკა“	30
3.5. მტკიცებულებათა მიმოხილვა - მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების გამოცდილება	33
თავი 4. სარგებლის მაქსიმალურ ზრდაზე ორიენტირებული სხვა სამთავრობო სტრატეგიები	38
4.1. ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს დამატებითი ასპექტები	38
4.2. უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის უკუკავშირების ნამახალისებელი პროაქტიული სტრატეგიები	39
4.3. ზომიერი (დაბალანსებული) სამთავრობო ინტერვენცია	41
თავი 5. უპი-ს სტატუსი და ტენდენციები საქართველოში - რა უნდა ვისწავლოთ?	43
თავი 6. დასკვნითი შენიშვნები	51
დანართი 1 (ცხრილები 1, 2, 3).....	55
დანართი 2 (ცხრილები 4, 5).....	57
გამოყენებული ლიტერატურა	108

თავი 1

შ ე ს ა ვ ა ლ ი

დახურული და ადმინისტრაციულ-კომანდური ტიპის ეკონომიკების ერის დასრულებამ განაპირობა უპრეცედენტო შესაძლებლობების შექმნა გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნებისთვის. მათ მიეცათ საშუალება გლობალიზაციის შეუქცევად პროცესში დინამიური ინტეგრირებისა და განვითარებულ სახელმწიფოებში არსებულ სტანდარტებთან მიახლოებისთვის. ღია ეკონომიკურმა ურთიერთობებმა და ვაჭრობის ლიბერალიზაციამ შექმნა თვისობრივად ახალი რეალობები გადამწყვეტი ცვლილებებისა და დაჩქარებული ეკონომიკური განვითარებისთვის, რასაც ხელს უწყობს ამჟამად არსებული უნიკალური შესაძლებლობები, კერძოდ, ტექნოლოგიური რევოლუციის მიღწევების თავისუფალი გამოყენება, კაპიტალის, ასევე, მოწინავე ცოდნაზე დაფუძნებული რესურსების დაუბრკოლებელი იმპორტი ადგილობრივ ეკონომიკაში.

შესაბამისად, ამ ტიპის ქვეყნებისთვის უაღრესად დიდი მნიშვნელობას იძენს იმპორტი და მასთან დაკავშირებული კოლოსალური შესაძლებლობები. თანამედროვე სამყაროში, ღია ეკონომიკა შესაძლებლობას იძლევა ყურადღება გაუამახვილოთ იმპორტის ოთხ ძირითად სახეობაზე: *კაპიტალი, საქონელი და მომსახურება, ინსტიტუციები და ინოვაციური იდეები*. როდესაც ვაანალიზებთ გარკვეული გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნების მიღწევებს, თვალმისაცემი ხდება შემდეგი გარემოება, - ქვეყნებმა რომლებიც მიუახლოვდნენ განვითარებული ეკონომიკების დონეს, მოახერხეს ეს სწორედ ზემოთნახსენები კომპონენტების იმპორტის ხარჯზე, რითაც თავიდან აიცილეს ველოსიპედის თავიდან გამოგონების აუცილებლობა და დაზოგეს ათწლეულები. ფაქტიურად, არა მხოლოდ ეს ქვეყნები, არამედ ყველა განვითარებული დასავლური სახელმწიფო მის ამჟამინდელ ტექნოლოგიურ ბაზას და პროდუქტიულობას უდიდესწილად უმადლის სხვა ქვეყნებიდან განხორციელებულ ცოდნისა და გამოგონებების იმპორტს. უმნიშვნელოვანესი ნაწილი იმისა, რასაც ისინი ფლობენ, არა მხოლოდ საქონელი და მომსახურება, არამედ ცოდნაც და იდეებიც მიღებულია საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციების ხარჯზე.

დღესღეისობით, კაპიტალის, მოწინავე ტექნოლოგიებისა და ცოდნის გავრცელების ერთ-ერთ ყველაზე უფრო მიშვიდველ გზად სამართლიანად და ობიექტურად მიჩნეულია უცხოური პირდაპირი ინვესტიციები (უპი). ამ ტიპის ინვესტიციებმა შეიძინეს უდიდესი მნიშვნელობა გასული საუკუნის ბოლო ათწლეულში, გახდნენ რა უახლესი საწარმოო საშუალებების ეფექტური ტრანსმისიის წყარო განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის. უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების მნიშვნელოვანი ნაკადი გახდა გადამწყვეტი ფაქტორი საბაზრო სისტემების ფორსირებული შექმნისა და გარდამავალი ეკონომიკების რესტრუქტურისაციის პროცესში. ბევრმა გამოკვლევამ დაამტკიცა მჭიდრო კავშირი პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციასა და მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდას

შორის, პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციასა და შრომის ნაყოფიერების ზრდას შორის, ასევე, - პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციასა და ექსპორტის მაჩვენებლებს შორის (Dyker, 1999). ამ გამოკვლევების უდიდესმა ნაწილმა დაადასტურა, რომ წარმატებულმა გარდამავალმა ეკონომიკებმა მიაღწიეს მნიშვნელოვან შედეგებს და ზრდას შრომის ნაყოფიერების გაუმჯობესებით, - ერთის მხრივ, მოწინავე ტექნოლოგიების ტრანსფერის და მეორეს მხრივ, ე.წ. პროდუქტიულობის "სპილო-ვერების" (განვრცობითი ეფექტების) ხარჯზე.

ამავე დროს, მიუხედავად ერთის შეხედვით დადებითი ურთიერთკავშირის უპი-სა და ეკონომიკურ ზრდას შორის, სპეციალურ ლიტერატურაში არ არის სრული კონსენსუსი ამ კავშირის ზუსტი ბუნების შესახებ, რაც განპირობებულია ზოგიერთი ექსპერტის მტკიცებით, რომ უპი-ს შემოქმედება ეკონომიკურ ზრდაზე და მისი სარგებლიანობა არის დამოკიდებული სხვადასხვა ფაქტორებსა და ცვლადებზე. ასევე არ არის ცალსახა პასუხი, თუ რა მასშტაბის სარგებლობა მოაქვს უცხოური კაპიტალის შემოდინებას ადგილობრივი ეკონომიკისთვის. ზრდის ნეოკლასიკური თეორიის მოდელის თანახმად, უცხოური ინვესტიციები გავლენას არ ახდენენ გრძელვადიან ზრდაზე; თუმიცადა, აღნიშნული თეორია აღიარებს, რომ უპი-ს ახდენს პოზიტიურ გავლენას ეკონომიკურ ზრდაზე, თუკი იგი ამაღლებს ტექნოლოგიების და დასაქმების დონეს ქვეყანაში. განსხვავებით ნეოკლასიკური თეორიისაგან, ენდოგენური ზრდის თეორია გაცილებით დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს და მეტ ადგილს უთმობს უპი-ს ეფექტების გავლენას ეკონომიკურ ზრდაზე. ამ თეორიის მიხედვით, უპი-მ შეიძლება იმოქმედოს ზრდის ტემპებზე მისი გავლენით ადამიანურ კაპიტალზე, კვლევისა და განვითარების, ასევე ცოდნის დიფუზიისა და ექსტერნალიების მეშვეობით რაც თავის მხრივ, შედეგობრივად იწვევს პროდუქტიულობის ზრდას. ბოლოდროინდელი ზოგიერთი კვლევა (Borenstein et al, 1998) კიდევ უფრო განავრცობს მსჯელობებს და ამტკიცებს, რომ უპი-ს შეიძლება ჰქონდეს დადებითი გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე იმისდა მიხედვით, თუ როგორია ადამიანურის კაპიტალის დონე და კაპიტალის ათვისების შესაძლებლობები ინვესტიციების მიმღებ ქვეყანაში. სხვები (Estrin et al, 1997) თანხმდებიან იმაზე რომ უპი-ს შედეგი შეიძლება იყოს დადებითი ან უარყოფითი სხვადასხვა ფაქტორის გათვალისწინებით და იმისდა მიხედვით თუ როგორ არის განხორციელებული ეს ინვესტიცია. ამავე დროს, აღიარებულია, რომ უპი-ს მთელი რიგი ეფექტების იმთავითვე შეფასება საკმაოდ რთულია.

წარმოდგენილი ნაშრომი არის მცდელობა იმისა, რომ მოკრძალებული წვლილი შევიტანოთ უპი-ს გავლენის გააზრებაში გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკურ ზრდაზე და ამაღროულოად, დავაკვიროთ ამ გავლენის (ეფექტის) ხასიათი და მოცულობა ინვესტიციების მიმღები ქვეყნების შესაბამის პოლიტიკასთან.

მთავარი მოტივაცია გახლავთ ის, რომ ყველა გარდამავალი ეკონომიკისათვის, მათ შორის, საქართველოს ეკონომიკის განვითარებისათვის, დაჩქარებული ზრდა წარმოადგენს მეტად კრიტიკულ აუცილებლობას. ამდენად, ჩვენს განსაკუთრებულ ინტერესს წარმოადგენს იმის გარკვევა: ა) დაკავშირებულია თუ არა ეკონომიკური ზრდის დაწყების უპი-ს მზარდ შემოდინებასთან; ბ) შევისწავლოთ უპი-სთან დაკავშირებული განსხვავებული იმპლიკაციები; გ) მოვაზნინოთ

იმ საშუალებების იდენტიფიცირება, რომლებიც შესაძლებელს ხდიან დადებითი ეფექტების მიღებას; დ) განვსაზღვროთ ის ფაქტორები, რომლებიც გადამწყვეტია ქვეყნისთვის უპი-დან როგორც სარგებლობის მიღების, ისე მასთან დაკავშირებული ყველა დადებითი ეფექტის მაქსიმიზაციისთვის.

სხვადასხვა ემპირიული გამოკვლევების ობიექტური შესწავლის და ანალიზის საფუძველზე, ეს ნაშრომი ამტკიცებს, რომ უპი-ს ეფექტიანობა, მისი ხასიათი და მოცულობა უდიდესწილად არის დამოკიდებული ინვესტიციების მიმღები ქვეყნების მთავრობების პოლიტიკაზე და საინვესტიციო რეჟიმზე, რომელიც არსებობს ამ ქვეყნებში. ჰიპოთეზა აგებულია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების "სპილოვებებსა" (განვრცობითი ეფექტები) და ეკონომიკურ ზრდას შორის ურთიერთმიმართების ფორმატში. ასეთი ფორმატი არჩეულია ორი მიზეზის გამო. პირველი, იმის გამო, რომ უპი-ს განვრცობითი ეფექტები და ექსტერნალები (ცოდნის ტრანსფერის, და ადგილობრივ და ტრანსნაციონალურ ფირმებს შორის კავშირების ჩათვლით) მიჩნეულია მთავარ ფაქტორად მიმღები ქვეყნის ტექნიკური პროგრესის და პროდუქტიულობის ზრდისთვის, მეორეც, იმიტომ, რომ მკვლევარის ვარაუდით, ეს ფორმატი უკეთესად ასახავს ურთიერთმიმართებას უპი-ს სარგებლიანობასა და მთავრობის სათანადო პოლიტიკას შორის. ამ ჰიპოთეზის თანმიმდევრული დაცვისათვის გაანალიზებულია რამდენიმე სპეციალური ნაშრომი მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების მაგალითზე.

შემდგომში დამატებით გამოვიკვლევთ, თუ რა სახის დამატებითი ან ალტერნატიული სამთავრობო პოლიტიკის გატარებაა საჭირო უპი-ს სარგებლიანობის მაქსიმიზაციისთვის განვითარების პროცესში. ეს მოიცავს აგრეთვე იმის გარკვევას, თუ რამდენად მიზანშეწონილია სამთავრობო ჩარევა და ნეიტრალურ, პასიურ პოზიციაზე უარის თქმა. შესაბამისად, ძირეული მიზანი ამ მიმართულებით კვლევისა არის წარმოაჩინოს მთავრობის პროაქტიული და უფრო ენერგიული როლის მნიშვნელობა ამ პროცესში. დასასრულ, ნაშრომი შეეხება საქართველოს საკითხს, სადაც გვთავაზობს დასკვნებს, რომელთა გაკეთება შესაძლებელია წარსული და თანამედროვე გამოცდილების გათვალისწინებით.

კვლევის სტრუქტურა ამგვარად წარმოდგენილია შემდგენიარად; მე-2 თავი წარმოადგენს შესაბამისი ლიტერატურის მიმოხილვას. ის აშუქებს მთავარ კონცეპციებს გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის უპი-ს მნიშვნელობის შესახებ და დაწვრილებით იკვლევს მის პოტენციურ სარგებლიანობასა და შესაძლო ნაკლოვანებებს; ისვე მოიცავს წინასწარი ემპირიული მონაცემების შესაბამის სპექტრს. მე-3 თავი განიხილავს იმ გზებსა და პოლიტიკებს, რომელიც აუცილებელია უპი-ს დადებითი ეფექტის მაქსიმიზაციისთვის. ამ მიზნით, აღნიშნულ თავში გაანალიზებულია ურთიერთმიმართება უპი-ს განვრცობით ეფექტებსა (სპილოვებები) და ეკონომიკურ ზრდას შორის, და გამოთქმულია ვარაუდი რომ თავისუფალი საინვესტიციო გარემოს და ექსპორტზე ორიენტირებული უპი-ს კომბინირება დადებითად აისახება ამ უკანასკნელზე და შესაბამისად ზრდის უპი-ს განვრცობითი ეფექტების მოცულობას და მის მიზიდველობას, ჰიპოთეზის დასამტკიცებლად მოყვანილია ორი ქვეყნის მაგალითი (case study). მე-4 თავი განიხილავს სხვა მიმღები ქვეყნების პოლიტიკას, გამოყენებულს უპი-ს

შედგენიანობის ზრდისთვის. მე-5 თავი განიხილავს უპი-ს სტატუსს და მომავალ შესაძლებლობებს საქართველოში და ხაზს უსვამს მთავრობის პოლიტიკის და ახლებური მიდგომის მნიშვნელობას უპი-ს მიმართ. მე-6 თავი შეიცავს სათანადო დასკვნებს და რეკომენდაციებს.

თავი 2

ლიტერატურის მიმოხილვა, პრაქტიკული და თეორიული ასპექტები

2.1 რატომაა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მნიშვნელოვანი?

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მნიშვნელობაზე ნაწილობრივ უკვე ვისაუბრეთ შესავალ ნაწილში. ამ თავში უფრო ფართო კონტექსტში განვიხილავთ ამგვარი ინვესტიციების როლსა და მნიშვნელობას. ცნობილია, რომ ინვესტირება არის ერთ-ერთი იმ სამ კომპონენტთან (ინვესტიცია, მოხმარება და დაგროვება), რომელიც თამაშობს ერთ-ერთ უმთავრეს როლს ქვეყნის ეკონომიკის წარმოებაში. რაც უფრო მეტ ინვესტიციებს ახორციელებს ქვეყანა ინფრასტრუქტურის განვითარებისა და ძირითადი კაპიტალის აკუმულირებისათვის, "მით უფრო მაღალია დონე წარმოების, დასაქმების, შემოსავლების, მსყიდველობითუნარიანობის, მოხმარების და დაგროვების" (GIPA, 2003:2). შესაბამისად, კაპიტალი (ინვესტიცია) წარმოადგენს გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდის არსებით და მამოძრავებელ ძალას. იბადება კითხვა – რატომ ითვლება უცხოური ინვესტიციები გარდამავალი ეკონომიკის განვითარების და მდგრადი ზრდის უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად?

ადრეული 1990-იანი წლების ყოფილი საბჭოთა კავშირის და ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების გამოცდილებამ აჩვენა, რომ ახალი საბაზრო ეკონომიკის ზრდა მოითხოვს დიდძალ კაპიტალს. ერთდერით გზა, რითაც ქვეყანას შეუძლია ძირითადი კაპიტალის დაგროვება და მოდერნიზაცია არის ინვესტირება. მართალია, არსებობს თეორიული შესაძლებლობები შიდა ინვესტირებისა, მაგრამ ის საჭიროებს ადგილობრივი დანაზოგების გარკვეულ დონეს და მნიშვნელოვან შემოსავალს ექსპორტიდან. სწორედ ამაში მდგომარეობს გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების უპირველესი პრობლემა, რაც აბრკოლებს მათი განვითარების პროცესს: ამ ქვეყნებს აქვთ დანაზოგების (როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო) ძალიან დაბალი დონე, ისევე როგორც, შემოსავლების მობილიზების მწირე საშუალებები, რაც აუცილებელია სახელმწიფო დანაზოგების დონის ამაღლებისთვის. შედეგად, გვაქვს ძირითად კაპიტალში ინვესტირების ძალიან დაბალი მარეწებელი. უფრო მეტიც, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების უმეტესობას რომც ქონოდა საკმარისი შემოსავლები დანაზოგების და შესაბამისად

აკუმულირების მაჩვენებლების გასაზრდელად, გაუმართავი ინფრასტრუქტურა შეუძლებელს გახდიდა ეკონომიკურ ზრდას ახლო მომავალში მხოლოდ შიდა ძალისხმევის ხარჯზე. ასეთ დროს, სუსტი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის ფიზიკური და ფინანსური კაპიტალის შეზღუდვითა და მოზიდვით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები განაპირობებენ შესაძლებლობების, მატერიალური სიმდიდრისა და კეთილდღეობის გენერირებას, რაც წამოქმნის ახალ სამუშაო ადგილებს როგორც პირდაპირ, ასევე ირიბი, ე.წ. "შეჯგუფების ეფექტის" წყალობით (UNCTC, 1992). გარდა ამისა, უცხოური ინვესტორების მიერ გადახდილი გადასახადებიდან მიღებული ახალი შემოსულობები ზრდის საშემოსავლო კალათას და ეს იძლევა ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებისა და არსებული ადამიანის კაპიტალის გაძლიერების შესაძლებლობას. ამრიგად, უცხოური კაპიტალის შემოდინების მნიშვნელობა და განსაკუთრებით გრძელვადიანი და სტაბილური პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა, იქნის განსაკუთრებით დიდ მნიშვნელობას ასეთი ქვეყნებისთვის.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ თავისთავად მხოლოდ კაპიტალის შემოდინება როგორც ასეთი, როლი უზრუნველყოფს ყოვლისშემცველ პანაცეურ გადაწყვეტას წარმატებული განვითარებისთვის. ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობის გარდა, წარმატებული განვითარების პარადიგმა მოითხოვს უახლეს ტექნოლოგიებსა და მოწინავე მენეჯერულ გამოცდილებას, რასაც შეუძლია განაპირობოს მიმღები ქვეყნების წარმოების დონის, მათი შრომის ნაყოფიერებას ზრდა განვრცობითი ეფექტებისა და პოზიტიური გარე ფაქტორების (ექსტერნალიები) საშუალებით. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ეს კომპონენტი – ე.წ. ექსტრა-ფინანსური სარგებელი – შესაძლოა, ყველაზე უფრო ფასეულია გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის.

დავიწყოთ იმით, რომ უკი წარმოადგენს ახალი ტექნოლოგიების ტრანსფერისა და დანერგვის ეფექტურ საშუალებას. როგორც წესი, მას მოაქვს მოწინავე ცოდნა პროდუქციის გადამუშავების მეთოდების, პროდუქციის შეფუთვისა და დიზაინის, საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებისა და ასევე ბაზრის განვითარებისა და სტრატეგიის. ეს საწარმოო რესურსები და ნაკადები, როგორც წესი, შემოედინება ინვესტიციების თანადროულად, რაც უზრუნველყოფს პროექტების მდგრადობას და იძლევა ტექნიკური ინოვაციების დინამიური ათვისების საშუალებას. ტექნოლოგიურ ტრანსფერს თან ახლავს უცხოელი ინვესტორების მიერ უწყვეტი ინციტატივები, რაც ორიენტირებულია მიმღები ქვეყნის ადამიანური რესურსების განვითარებისკენ და გამოიხატება ადგილობრივი მუშა ხელის შრომის ნაყოფიერების ზრდის ხელშემწყობ ტრენინგებში, თანამედროვე მენეჯმენტის პრაქტიკის და სხვადასხვა საორგანიზაციო ხასიათის ინოვაციების დანერგვაში (Moran, 1998).

კიდევ უფრო მნიშვნელოვან შედეგს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა წარმოადგენს ე.წ. **ტექნოლოგიური დიფუზია**, რაც გულისხმობს იდეების და მოწინავე ტექნოლოგიების, პროდუქტიულობის ზრდის მასტიმულირებელი განვრცობითი ეფექტების ტრანსმისიას, ნოუ-ჰაუების გაზიარებასა და დანერგვას, ცოდნაზე დაფუძნებული კაპიტალისა და გამოცდილების შექმნას, რაც წარმოად-

გენს აუცილებელ ფაქტორებს ეკონომიკური განვითარებისათვის. უპი-სთვის დამახასიათებელი პოზიტიური სპილოვერებისა და გარე ეფექტებისა გამოისობით, ამგვარი ტექნოლოგიური დიფუზიიდან გამომდინარე სარგებლის ბენეფიციარი ხდება არა მარტო ამ ტიპის ინვესტიციის მიმღები კონკრეტული ფირმა, არამედ მთლიანობაში მოცემული ქვეყნის მთელი ეკონომიკა.

ზემოაღნიშნული სპილოვერები - ცნობილი როგორც საწარმოო (პროდუქტიულობის) სპილოვერები, - არის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი რომელიც ზემოქმედებს მიმღები ეკონომიკის ტექნიკური პროგრესის ტემპზე. მას შეუძლია წარმართოს პროდუქტიულობის გაზრდა და გაუმჯობესება სხვადასხვა გზებით. ყველაზე პრიმიტიული ფორმით, სპილოვერებს ადგილი აქვთ მაშინ, როცა ადგილობრივი ფირმის მიერ პროდუქტიულობის გაზრდა ხდება ზოგიერთი იმ ტექნოლოგიის ან ცოდნაზე დაფუძნებული იმ გამოცდილების გადაღების გზით, რომელთაც იყენებს უცხოელი ინვესტორი მოცემულ სექტორში. გარდა ამისა, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის პროექტის ყოფილ თანამშრომლებს შეუძლიათ თავისი ახლად მიღებული გამოცდილება გადასცენ მიმღები ქვეყნის სხვა თანამშრომლებს, რაც იწვევს განვითარების ჯაჭვურ რეაქციას მთელ სექტორში. ამავედროულად, წარმოიქმნება დარგთაშორისი და არაპირდაპირი დადებითი ეფექტები: თუ შრომა და ცოდნა გადადის სექტორიდან სექტორში, ტექნოლოგიური დიფუზია ხდება უფრო ფართო მოცულობით. მსოფლიო ბანკისთვის მომზადებულ სპეციალურ ნაშრომში, ჯენკოვი და ჰეკმანი (Djankov & Hoekman 2000) ხაზს უსვამენ აღნიშნული ეფექტის უდიდეს მნიშვნელობას გარდასავალი ეკონომიკის და განვითარებადი ქვეყნებისათვის. რამდენადაც მათი აზრით, "რასაც ეკონომიკური ზრდისთვის აქვს რეალურად მნიშვნელობა, ეს არის განვრცობითი ეფექტები - სპილოვერები სხვა ფირმებისთვის დარგის შიგნით და დარგთაშორის".

სპილოვერების მნიშვნელობის და ამ ნაშრომის უმთავრესი მიზნის გათვალისწინებით, უპრიანია ყურადღება მივაქციოთ კიდევ ერთ ინსტრუმენტს, რომლის საშუალებითაც ხორციელდება უპი-ს თანმდევი განვრცობითი ეფექტები. ლალლი (Lall, 1980) ამგვარ ინსტრუმენტად განიხილავს კავშირს უცხოელ ინვესტორსა და ადგილობრივ მიმწოდებელს შორის. ის წარმოგვიდგენს მრავალეროვნულ საწარმოსა და ადგილობრივ მიმწოდებელს შორის ურთიერთობის რამდენიმე ფორმას, რომელთაც შეუძლიათ პროდუქტიულობის ზრდისა და გაუმჯობესების სტიმულირება. ესენია:

- მომაველი მიმწოდებლისთვის დახმარების ვაჭევა რათა ამ უკანსაკნელმა დანერგოს პროდუქციის წარმოებისთვის აუცილებელი ტექნოლოგიები;
- ადგილობრივ მიმწოდებლისგან სანდო და მაღალი ხარისხის პროდუქციის მიღების მოთხოვნა;
- ადგილობრივი მიმწოდებლის უზრუნველყოფა ტექნიკური მხარდაჭერით წარმოებული პროდუქციის გაუმჯობესების მიზნით;
- მეხეჯემენტისა და ორგანიზების სფეროში ტრენინგისა და დახმარების უზრუნველყოფა;
- მიმწოდებლების დახმარება დამატებითი მომხმარებლების მოპოვებასა და საერთაშორისო ბაზრების ხელმისაწვდომობაში, მათ შორის, მათი საკუთარი ფილიალების

და სხვა გლობალური /რეგიონალური შემსყიდველების სახით შედეგად, ადგილობრივი მიმწოდებელი ახერხებს თავისი პროდუქციის ექსპორტირებას საერთაშორისო ბაზრის ფართო სექტორებისათვის. მრავალეროვნული საწარმოს მიერ კი განაწილების ასეთი გლობალური არხების გამოყენება და მისი შუამავლობა საერთაშორისო ბაზრების მოპოვებისთვის კიდევ უფრო მნიშვნელოვანს ხდის უპი-ს როლს გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის.

უპი-ს ზემოაღწერილი ექსტრა-ფინანსური ეფექტი და სარგებელი ობიექტურად არის შეჯამებული საშის (Sass, 2003; 3) მიერ. ამ დასკვნებზე დაყრდნობით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები წარმოადგენს პროდუქტიულობის გაუმჯობესების მძლავრ ინსტრუმენტს ერთის მხრივ, განვითარებული ტექნოლოგიების ტრანსფერის გზით, და, მეორეს მხრივ, დადებითი გარე ეფექტების გამოწვევით კორპორატიული კავშირებისა და სპილოვერების მეშვეობით. მრავალი ნაშრომი ცხადყოფს უპი-ს სპილოვერებსა და გაზრდილ პროდუქტიულობას შორის პოზიტიურ ურთიერმიმართებას, ეს უკანასკნელი კი განიხილება როგორც ეკონომიკური ზრდის უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა.

2.2. თეორიული დასაბუთება

მიუხედავად პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიღწევებისა და უპირატესობებისა, ჯერ კიდევ არ არსებობს ცალსახა პასუხი თეორიაში, თუ რა მოცულობის დადებითი სარგებელი მოაქვს უცხოური კაპიტალის შემოდენას მიმღები ეკონომიკისთვის. როდესაც პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებით გამოწვეული ზრდის ანალიზი ხდება სტანდარტული ნეოკლასიკური ზრდის მოდელის ჩარჩოში, ეს უკანასკნელი განიხილავს მას, როგორც მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის ძირითად კაპიტალზე დანამატს. უპი განიხილება თანაბრად ადგილობრივ ინვესტიციებთან ერთად და შესაბამისად ისინი არ მოიაზრება რამდენადმე განსხვავებული ეფექტის მატარებლად. ამ მოდელის თანახმად, უპი არ იწვევს ხანგრძლივი ზრდის ეფექტს, თუმცა ამავედროულად, ნეოკლასიკური ზრდის მოდელი აღიარებს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დადებით ზემოქმედებას ეკონომიკურ ზრდაზე, თუკი ამგვარი ინვესტიციები ამაღლებს ტექნოლოგიების და დასაქმების დონეს ქვეყანაში (Sass, 2003).

განსხვავებით ნეოკლასიკური თეორიისგან, ახალი **ენდოგენური ზრდის თეორიის** მიხედვით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებით გამოწვეულ ეფექტებს ეკისრება გაცილებით მასშტაბური როლი ეკონომიკურ ზრდაში. ამ მოდელის მიხედვით, არსებობს რამდენიმე გზა, რომლითაც პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს აქვს პერმანენტული ხასიათის ზემოქმედება ზრდაზე. კამპოსის (Campos, 2002) აზრით, მოსახერხებელია თუკი ვიფიქრებთ ამ განსხვავებულ ეფექტებზე იმის გააზრებით თუ როგორ ზემოქმედებს უპი წარმოების ფუნქციის თითოეულ ცვლადზე. ამ მიდგომაზე დაყრდნობით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, პირველ რიგში, ზემოქმედებენ პროდუქციის გამომუშავებაზე ძირითადი კაპიტალის გაფართოების მეშვეობით. ამ კონტექსტში, უცხოური და ადგილობრივი კაპიტალი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც დანამატი ან შეიცვალელი. თუკი ამ

ინვესტიციებს განვიხილავთ, როგორც დანამატს, მაშინ უპი-ს საბოლოო ზეგავლენა პროდუქციის გამომუშავებაზე მოსალოდნელია იყოს უფრო დიდი მისი თანმდევი ეგზოგენური ფაქტორების (ექსტერნალების) გათვალისწინებით. ამასთანავე, უპი-ს შეუძლია ზეგავლენა იქონიოს შრომის ნაყოფიერების ზრდაზე, წარმოადგენს რა მნიშვნელოვან წყაროს ადამიანური კაპიტალის ზრდისა და ტექნოლოგიური განახლების. იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ინვესტიციაზე უკუგება მცირდება, პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციამ შეიძლება იმოქმედოს ზრდაზე დადებითი სპილოვებითა და გარე (არასაბაზრო) ეფექტებით. ამ ეფექტებში შეიძლება მოვიპოვოთ ე.წ. "ცოდნის გაჟონვა" მიმღებ ეკონომიკაში შვილობილი კომპანიის მეშვეობით, ასევე შვილობილ კომპანიასა და ადგილობრივ კომპანიებს შორის ურთიერთობის მეშვეობით. ამათგან პირველი - საზოგადოებრივ ცნობილი როგორც "ცოდნის დიფუზია" – განიხილება მამოძრავებელ ძალად ეკონომიკის გრძელვადიანი, ხანგრძლივი ზრდისთვის. წარმოადგენს რა ცოდნის მოპოვებისა და გავრცელების არსს, უპი ამგვარად მოქმედებს როგორც მასტიმილურებელი მექანიზმი ინვესტიციების მიმღები ქვეყნის ეკონომიკური ზრდისთვის.

2.3. ძირეული კონცეპციები და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დეტერმინანტები

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ხშირად ერევათ უცხოურ პორტფელურ ინვესტიციებში (portfolio investments), რომელიც ძირითადად გულისხმობს უცხოური აქციების შესყიდვას ადგილობრივ საფონდო ბირჟაზე, რაც არ ითვალისწინებს მონაწილეობის მიღებას მენეჯმენტში, მშენებლობას ან ფიზიკური კაპიტალის შესყიდვას რომელიც წარმოადგენს წარმოების საშუალებას. ამის საპირწონედ, უპი წარმოადგენს ინვესტიციის იმ სახეობას, რომელიც აძლევს უცხოელ ინვესტორს შესაძლებლობას განახორციელოს პირდაპირი და გრძელვადიანი კონტროლი მოცემულ ეკონომიკურ ერთეულში და დააბანდოს რესურსები კონკრეტულ ბიზნეს პროექტში. უპი განიხილება, როგორც უფრო სტაბილური, გრძელვადიანი ინვესტიცია, რაც გულისხმობს ისეთი გადაწყვეტილების მიღებას და ვალდებულების აღებას, რომლის გადახედვა და შეწვეტა იოლი არ იქნება. როგორც უკვე ზემოთ აღინიშნა, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ხელს უწყობს და თავისი წვლილი შეაქვს მიმღები ქვეყნის ზოგადად მწირი კაპიტალური რესურსების შევსებაში. - ტექნოლოგიური ნოუ-ჰაუს, უნარ-ჩვევების და გამოცდილების მოხერხებული ფორმით ტრანსფერში და ამავდროულად, ის არ წარმოშობს საერთაშორისო ვალს.

პრაქტიკაში, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები შეიძლება განხორციელდეს სხვადასხვა ფორმით: სრულიად ახალი საწარმოს შექმნის გზით (**greenfield investments**), საწარმოების შერწყმით და გაერთიანებით, ხელახლა ინვესტირებული შემოსავლით, კომპანიათაშორისი სესხებით და კომპანიის საქმიანობაში უცხოური მონაწილეობის არაპირდაპირი ფორმით. მათ შორის, უმნიშვნელოვან-

ესია სრულიად ახალი საწარმოს შექმნა, საწარმოების შერწყმა და გაერთიანება. ეს უკანასკნელი შეიცავს კერძო კომპანიების აქტივების შექმნას და სახელმწიფო საწარმოების პრივატიზაციას, მაშინ როცა სრულიად ახალი საწარმოს შექმნა მოიაზრებს საბაზო და ახალ კაპიტალურ ინვესტიციებს მრავალეროვნული საწარმოს მიერ უცხოური შვილობილი კომპანიების დაფუძნების მეშვეობით. განვითარების თვალსაზრისით და სამომავლო პერსპექტივიდან ჩანს, რომ ორივეს, როგორც ინვესტიციებს ნულიდან, ისე შერწყმასა და გაერთიანებას, შეუძლიათ განახორციელონ პოზიტიური ეფექტები მიმდებ ქვეყნებზე, თუმცა მათი ზემოქმედების მოცულობა შეიძლება იყოს ცვლადი.

ამასობაში, უპი-ს ყველა მოდელი და ფორმა დაფუძნებულია ინვესტორთა სხვადასხვა მოსაზრებებზე და გააჩნია განსხვავებული დეტერმინანტები. თანმიმდევრული და ფრთხილი მიდგომით საჭიროა კატეგორიზაცია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განსაზღვრელი ფაქტორებისა, რათა შევძლოთ ინვესტიციების წამახალისებელი პოლიტიკის ფორმულირება და განხორციელება. ფაქტორები და პირობები, რომლებიც არიან უპი-ს დეტერმინანტები (განმსაზღვრელები) იყოფა ორ დიდ ჯგუფად: *კომპანიის სპეციფიურ და მიმღები ქვეყნისთვის სპეციფიურ დეტერმინანტებად.*

კომპანიის სპეციფიური ფაქტორი ისეთი ფაქტორია, რომელიც ასტიმულირებს ფირმებს გააკეთონ ინვესტიციები საზღვარგარეთ, ან შესთავაზონ მაინც უპირატესი შესაძლებლობა ან მხარდაჭერა პროდუქციის ინტერნაციონალიზაციისთვის, - ისეთი ფაქტორების ჩათვლით როგორცაა: ტექნოლოგიური წინსვლა და ნოუ-ჰაუ, მენეჯერული უნარ-ჩვევები და გამოცდილება, პროდუქტის დიფერენციაცია, დიდი მოცულობა და ბაზრის ძალა, კვლევისა და განვითარების შესაძლებლობა და ა.შ. სხვა კომპანიის სპეციფიური ფაქტორები, ისეთი როგორცაა მაგალითად ხარჯის ფაქტორი, შეიძლება დავუკავშიროთ კომპანიის ძალისხმევას გაზარდოს შემოსავლები ხარჯების შემცირებით. სხვა შესაბამისი ხარჯის ფაქტორები ასევე მოიცავს: *"მასშტაბის ეფექტის"* გათვალისწინებას ანუ ეკონომიას განპირობებულს წარმოების მასშტაბის ზრდით, ასევე, წარმოების ხარჯს, და სამომხმარებლო კაპიტალის ხარჯს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაში (Shatz – Venables, 2000).

მიმღები ქვეყნისთვის სპეციფიური ფაქტორები უფრო მნიშვნელოვანია ჩვენს კვლევის მიზნებისთვის. კომპანია, რომელსაც უჩნდება სურვილი მიიღოს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციაში მონაწილეობა, შეისწავლის ადგილობრივ ალტერნატივებს, რათა დარწმუნდეს მომგებიანობაში. მიმზიდველობა საინვესტიციო ქვეყნისა/ადგილისა დამოკიდებულია ზოგადი განვითარების დონეზე; განვითარების ამგვარი მინიმალური დონე აუცილებელია თუკი ქვეყანას არა აქვს უნიკალური მახასიათებლები ან ადვილად განსაზღვრებადი და ათვისებადი ბუნებრივი რესურსები. თუმცა, უფრო წინაწახეული და რთული საწარმოო, სერვისული და მანუფაქტურული საქმიანობისათვის მრავალეროვნული და ტრანსნაციონალური საწარმოები ეძებენ ისეთ ქვეყნებს, რომლებიც თავაზობენ უკეთეს შესაძლებლობებს, ხელშემწყობ პირობებსა და შეღავათებს მინიმალური დანახარჯებით. ქვეყნის სპეციფიური ფაქტორებიდან დე მელლო (De Mello, 1997) გამოყოფს მი-

მღები ეკონომიკის ინსტიტუციურ თვისებებს. ესენია: პოლიტიკური სტაბილურობა, დემოკრატიის დონე, უპი-ს მარეგულირებელი ჯანსაღი საკანონმდებლო ბაზა და შესრულებასე ორიენტირებული კონტრაქტები, საკუთრების სტატუსი და ინტელექტუალური ქონების უფლებები, ეკონომიკაში ხელისუფლების ჩარევის ხარისხი, ბიუროკრატიული პროცედურები, გადასახადების სისტემა და საგადასახადო შეღავათები; ღიაობა, საბაზრო რეფორმები, ჯანსაღი ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკა, საგადასახადო შეღავათების არსებობა, იმპორტის და ექსპორტის რეგულაციები. დე მელო ასევე ხაზს უსვავს ისეთ მასშტაბის ეფექტის შემცველ ფაქტორებს, როგორცაა საგადამხდელო ბალანსთან დაკავშირებული შეზღუდვები და ადგილობრივი ბაზრის სიდიდე. ყველა ამ ფაქტორს დე მელო განიხილავს როგორც მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის "ამთვისებელ შესაძლებლობებს".

რამდენადაც წინამდებარე კვლევა ეხება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლს გარდამავალი ეკონომიკის და განვითარებადი ქვეყნებისათვის, განსაკუთრებით საინტერესოა ყურადღების გამახვილება იმ ფაქტორებზე, რომლებიც იყვნენ გადამწყვეტი და დომინანტური უპი-ს ამ ქვეყნებში მოზიდვისთვის. ბალტიის რეგიონში, ინვესტიციების წამახალისებელ ეროვნულ სააგენტოებზე დაყრდნობით, (Hirvansalo, 2001) ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი ბალტიის სახელმწიფოებში მრავალნაციონალური საწარმოების მზარდი ინტერესისა იყო საკუთრივ ეკონომიკური ზრდის პერსპექტივა. ამას თან დაერთო კეთილგანწყობილი პოლიტიკური კლიმატი, დაბალი ხარჯების და მაღალკვალიფიკაციური (პროდუქტიული) სამუშაო ძალის პოზიტიური ნაერთი, კარგად განვითარებული ტელეკომუნიკაციების სექტორი და ინფრასტრუქტურა. ეს უკანასკნელი ბოლო დრომდე რჩებოდა უმთავრეს პრობლემად საქართველოში, სადაც საკმაოდ ღირებულური საინვესტიციო გარემოს მიზიდველობა კინდებოდა მწირი ინფრასტრუქტურით და მომსახურების სფეროთი (AmCham, Patsuria, 2005).

ღიდი ნაწილი ზემოთ ნახსენები ფაქტორებისა (დეტერმინანტები) გადამუშავებულია მაიკლ პორტერის (Michael Porter, 1998) ეროვნული **კონკურენტული უპირატესობების** ანალიტიკურ მოდელში. ეს მოდელი არტიკულირებს უკეთეს იმ გარემოებას რომ ეროვნული კონკურენტული უპირატესობების არსებობა არის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შედინებისთვის მიმღებ ქვეყანაში. ამ მოდელის მიხედვით, კონკურენტული უპირატესობის ფორმირებისათვის არსებითია შემდეგი ფაქტორების არსებობა:

- ა) ქვეყნის მიერ როგორც ტრადიციული ისევე განვითარებული წარმოების საშუალებების ქონა;
- ბ) დაბალი ხარჯის და მაღალი კვალიფიკაციის მიზიდველი კომბინაცია;
- გ) მომთხონი და მაღალ სტანდარტზე ორიენტირებული მომხმარებლის ღიდი და მზარდი რაოდენობა მიმღებ ქვეყანაში;
- დ) მიმღებ ეკონომიკაში კარგად განვითარებული მიმწოდებელი საწარმოების არსებობა და მრავალეროვნულ და ადგილობრივ მზარდამჭერ ინდუსტრიებს, საწარმოებს შორის ე.წ. "უკუკავშირების" დამყარების შესაძლებლობები.

დამატებით, ეს მოდელი ხაზს უსვამს სხვა მნიშვნელოვან ფაქტორებს, რომ-

ლებიც მოიზიდავს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს, ესენია: კონკურენციის და შეჯიბრებითობის მაღალი დონე, კვლევის და განვითარების ძლიერი ინსტიტუციები, უნივერსიტეტები და მაღალკვალიფიციური, განათლებული, გაწვრთნილი პერსონალი, რომელიც მოტივირებულია აითვისოს ინოვაციები. სტაბილური პოლიტიკური კლიმატი ასევე აღიარებულია უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინებისთვის.

2.4. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ბენეფიციები და ნაკლოვანებები

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლის შემდგომი შეფასება გვთავაზობს ობიექტურ ანალიზს როგორც მისი პოტენციური სარგებლიანობის, ასევე შესაძლო თანმდევი ნაკლოვანებების შესახებ. მიუხედავად იმისა, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები უმეტესწილად ითვლება უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად ქვეყნის განვითარებისთვის, შესაბამის ლიტერატურაში მაინც არაა გამოკვეთილი ერთსულოვანი პოზიცია უპი-ს ზემოქმედების საერთო ბუნებასა და მიმართულებაზე.

წინა თავში, ჩვენ უკვე მიმოვიხილეთ უპი-ს პოტენციური შესაძლებლობები, რომელიც შეგვიძლია შევაჯამოთ შემდეგნაირად:

1. *კაპიტალის აკუმულირების და შიდა დანაშოვნების შექსების გზით, უპი-ს ძალუძს ახალი სწარმოო რესურსების, ნედლეულისა და სხვა ნაკადების ინექცია წარმოებაში.*
2. *პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს შესწევს უნარი გაზარდოს შრომის ნაყოფიერება და პროდუქტიულობა ტექნოლოგიების განახლებით, ადამიანური კაპიტალის ზრდისა და გაუმჯობესების გზით.*
3. *უპი-ს მიყვარათ ე.წ. „ტექნოლოგიური დიფუზიისკენ“ – იდეათა ტრანსფერი, ახალი ტექნოლოგიები და ცოდნა, შრომის ნაყოფიერების ზრდის მაპროვოცირებელი ეგზოგენური ეფექტები და სპილოვერები, ნოუ-ჰაუს განხიარება და კულტივირება; ეველა ეს ფაქტორი არის უმნიშვნელოვანესი ეკონომიკური განვითარებისათვის.*
4. *პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს შეუძლია გაზარდოს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის სწარმოო პოტენციალი და პროდუქტიულობა სხვადასხვა განვრცობითი ეფექტებით და ექსტერნალიებით.*

ამავდროულად, პოტენციური პროდუქტიულობის სპილოვერები როგორც არაერთგზის აღინიშნა, ითვლება განსაკუთრებით მაღალი ღირებულების მატარებლად განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ეკონომიკური ზრდისა და განვითარებისთვის. მრავალი კვლევები (Blomstrom, 1990; Moran, 1990; 2002) ამტკიცებენ, რომ ამ სლიპოვერების ფართო განფენილობის და თვალსაჩინო გარე ეფექტების მეშვეობით უპი-ს შეუძლია გაარღვიოს ეკონომიკური ჩამორჩენილობის მანკიერი ზღვარი და გამოიწვიოს ექსპორტის ზრდა საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ხელშეწყობასთან ერთად. მეტიც, მორანი (Moran, 1998) ამტკიცებს, რომ მიმღები ქვეყნის სათანადო სამთავრობო პოლი-

ტიკა შეიძლება გახდეს გადამწყვეტი ფაქტორი ამ სპილოვერების პოზიტიური ეფექტების და სარგებლიანობის მაქსიმალიზაციისთვის.

სხვა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ეფექტები პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა შეგვიძლია შემდგენიარად შევაჯამოთ:

- პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სტიმულს აძლევს სხვა მრავალნაციონალურ საწარმოებს/უცხოურ ფირმებს შევიდნენ ადგილობრივ ბაზარზე და შეუშვან თავიანთი კაპიტალი და სხვა შესაძლებლობები მიმღებ ქვეყანაში.

- უბი აწესრიგებს და აუმჯობესებს გადასახადების აკრეფვას ცენტრალურ და ადგილობრივ დონეებზე.

- უცხოელი ინვესტორები ეხმარებიან ადგილობრივ ფირმებს შეადგინონ გლობალურ/რეგიონალურ ქსელებში და სტრუქტურებში.

- უბი ზრდის კონკურენციას მიმღებ ქვეყანაში, რომელსაც საბოლოო ჯამში მიეყვართ კეთილდღეობის გაუმჯობესებისკენ.

- უბი ასოცირდება მაღალ ხელფასებთან, მოვებისა და რენტაბელურობის მაღალ კოეფიციენტებთან და შიდა ინვესტიციების შესაძლებელ ზრდასთან რაც თავის მხრივ, განპირობებულია კონკურენციის ზრდით (De Mollo, 1997).

- აგრეთვე, უბი განიხილება როგორც მყარი ვალუტის მნიშვნელოვანი წყარო და აძლევს საშუალებას ეროვნულ მთავრობებს დააფინანსოს სავადამზდებლო ბალანსის დეფიციტი.

თუმცა, აქვე უნდა ავღნიშნოთ, ყველა ექსპერტი ერთხმად არ იზიარებს უბი-ს ამგვარ როლს მიმღებ ქვეყანაში. ზოგიერთი (Estrinetal, 1997:31) მათგანი თვლის, რომ უბი-ს გავლენა მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე „შეიძლება იყოს დადებითი ან უარყოფითი, იმის მიხედვით, თუ რა გზით ხორციელდება ესა თუ ის ინვესტიცია“. ექსპერტების ეს ნაწილი ყურადღებას ამახვილებს იმ ფაქტზე რომ საჭიროა უფრო დეტალური კვლევა სტრატეგიებისა და ეფექტების, რათა მინიმუმამდე დავიდეს კაპიტალისა და სასაქონლო ბაზრების უბი-თ გამომწვეული შესაძლო უარყოფითი გვერდითი ეფექტები. ველის (Well, 1986:26) მიხედვით, „უცხოური ინვესტიციები შეძლებენ დაეხმარონ ეკონომიკის განვითარებას, თუ ისინი უფრო ხელს შეუწყობენ და თავიანთ წვლილს შეიტანენ ეროვნული შემოსავლის ზრდაში, ვიდრე პირიქით, მის ექსტრაგირებაში“.

მწვავე კრიტიკის დონა მოდის იმ ცენტრალურ კავშირზე, რომელიც არსებობს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებსა და ეკონომიკური ზრდის პერსპექტივებს შორის. კარდოსოსა და დორნბაჰის (Cardoso & Dornbusch, 1989) მიხედვით, მრავალეროვნული კომპანიები ოპერირებენ იმ ინდუსტრიებში და საწარმოებში, სადაც შესვლის ზღვარი არის ძალიან მაღალი და შედლწვეა ძნელია, რითაც ეს კომპანიები უფრო მეტად ზრდიან ვიდრე ამცირებენ ბაზრის კონცენტრაციას. შემოსავლების ექსტრაგირებით და კაპიტალის გადაქაჩვით, მათ შესაძლებელია შეამცირონ ადგილობრივი დანახოვები და ინვესტიციები იმის ნაცვლად რომ ხელი შეუწყონ მათ შორის ამ სხვაობის და უემარისობის ამოვსებას. ესტრინი და სხვები (Estrin et al, 1997:31) განიხილავენ ზოგიერთ კვლევებს, სადაც აღწერილია მრავალეროვნული საწარმოს მანკიერი ანტიკონკურენტული პრაქტიკა ისეთი, როგორიცაა ადგილობრივი ბიზნეს სუბიექტების და ინვესტიციების ”განდევნა”, ადგილობრივი ფირმებისგან მწირი რესურსების (კვალიფიციური მუშაკე-

ბი, კრედიტი) ”გადაქაჩვა”, ადგილობრივი მიმწოდებლების ქსელის შევიწროება, საკუთარი ადგილობრივად წარმოებული პროდუქციის პროფილეგირებული საკანონმდებლო დაცვის ძალისხმევა და პატრონაჟი, და დასავლური ლობირების პრაქტიკის გამოყენება განსაკუთრებული უპირატესობის მიღწევისათვის. კომისისინა, თავის ნაშრომში (Kommissina, 2005:5:8-12) განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს იმ ანტიკონკურენტულ პრაქტიკას, რომელსაც იყენებენ უცხოელი ინვესტორები ყოფილი სსრკ-ს ზოგიერთ ქვეყანაში. კერძოდ, საილუსტრაციოდ მას მოჰყავს კორეული Daewoo-ს მაგალითი უზბეკეთსა და უკრაინაში, სადაც ის განუწყვეტლოვ იბრძოდა განსაკუთრებით პროტექციონისტული პირობების და სუპერ-პროფილეგირებული მდგომარეობის მოსაპოვებლად, რაც მკვლევარის აზრით, „სრულიად მიუღებელია თავისუფალი ბაზრისთვის დამახასიათებელი კონკურენტული გარემოსთვის“.

აფასებენ რა უპი-ს თანმდევ გარე ეფექტებს (Blomstrom et al, 1998), ზოგიერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს რომ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს განვითარების და საბაზრო ეკონომიკაზე ტრანზიციის საწყის ეტაპზე შესაძლოა ჰქონდეს ნეგატიური ეფექტები მიმდებ ქვეყანაში. ეს განსაკუთრებით ეხება „ბაზრის მისაკუთრების“ ეფექტს მაშინ როდესაც ადგილობრივი ფირმები არ არიან კონკურენტუნარიანი უცხოელ პარტნიორებთან შედარებით და ამის გამო ამ უკანასკნელთა მიერ განიღვენებიან ბაზრიდან. არსებობს სხვა კვლევები (Aitken and Harrison, 1991) სადაც გამოთქმულია ეჭვი ტექნოლოგიური სპილოვების დადებითი გავლენის რეალური მოცულობის თაობაზე ადგილობრივ ფირმებსა და კომპანიებზე. ამ კრიტიკული ნაშრომების ავტორები თვლიან, რომ მოკლე ვადიან პერსპექტივაში პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა შეიძლება სრულიად დათრგუნონ ადგილობრივი ფირმები ბაზრის დიდი წილის დაკავებით და სრულიად დააკნინონ ამ ფირმების შესაძლებლობები.

სხვა მთავარი კრიტიკული მოსაზრებებიდან გამოსაყოფია: ეკონომიკური სუვერენიტეტის დაკარგვის საფრთხე. მოგების რეპატრიაციის (*profit repatriation*) ტენდენციები და ადგილობრივი უკუკავშირების (ადგილობრივი მიმწოდებლების ბაზის) ფორმირების ნელი ტემპი.

2.5. პირველადი ემპირიული დასკვნები

არსებული ლიტერატურა და ემპირიული კვლევები განსხვავებულ დასკვნებს აკეთებენ ეკონომიკურ ზრდასა და განვითარებაზე უპი-ს გავლენის ბუნებისა და მოცულობის შესახებ. ქვეყნების განსხვავებული და სპეციფიკური კონტექსტების გათვალისწინებით, ამ დასკვნების მრავალფეროვნებაც შესაბამისად ახსნადი ხდება. ყურადღას იმის, რომ აბსოლუტური უმეტესობა ფუნდამენტური ნაშრომებისა ძირითადად აღიარებს უპი-ს პოზიტიურ გავლენას მიმდები ქვეყნების ეკონომიკის ზრდასა და განვითარებაზე. ეს კვლევები ძირითად მოწოდებული და ფოკუსირებულია პასუხი გასცეს შემდეგ კითხვებს: „მოქმედებს თუ არა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მნიშვნელოვნად შემოსავლების და პროდუქტიულობის დონის ზრდაზე? ავსებს თუ ანაცვლებს ის ადგილობრივ ინვესტიციებს? აქვს თუ არა მიმდებ ეკონომიკაში ადგილი ტექნოლოგიებისა და ცოდნის გადადინებას? რა წინაპირობებია აუცილებელი, რათა ამ პოზიტიურმა ეფექტებმა სათანადოდ იმუშაონ?“.

რისენმა და სოტომ (Reisen & Soto, 2000) თავიანთ ვრცელ ნაშრომში 44 განვითარებადი ქვეყნის მაგალითზე გამოიკვლიეს მოკლე და გრძელვადიანი ინვესტიციების ზემოქმედების ეფექტი ეკონომიკურ ზრდაზე 1986-1997 წლების განმავლობაში. ჩამონათვალი ქვეყნებისა შეიცავს მხოლოდ საშუალო და დაბალი შემოსავლების ქვეყნებს გარკვეული მოკლე დროის პერიოდში - როდესაც მნიშვნელოვანი კაპიტალის შემოდინებას ჰქონდა ადგილი. კვლევის შედეგმა ნათლად აჩვენა ძლიერი და პოზიტიური ურთიერთმიმართება ერთის მხრივ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოსვლასა და, მეორეს მხრივ, მშპ-ს ზრდას შორის. მსგავსი დასკვნები გააკეთა დე მელლომ (De Mello, 1996) ლათინური ამერიკის ზოგიერთი ქვეყნის მაგალითზე. დისი (Dees, 1998) თავის ნაშრომში ჩინეთის ეკონომიკურ ზრდას ასევე ხსნის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მნიშვნელოვანი დამსახურებით.

უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების დადებითი ეფექტები ასევე მტკიცდება რიგ სხვა შრომებშიც. გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციისთვის (UNCTAD) მომზადებულ შრომაში, გალი და სტრეტენი (Moran, 1998:24) იკვლევენ 88 უცხოურ და ადგილობრივად წარმართულ პროექტს ექვს ქვეყანაში, იყენებენ რა ამისათვის ხარჯისა და სარგებლის ანალიზს ეროვნული შემოსავლის ეფექტების გამოსათვლელად. შესწავლილი პროექტების 2/3-მა დაამტკიცა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დადებითი მოქმედება ქვეყნის ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე, თუმცა დარჩენილი ერთი მესამედის თანახმად რეზულტატი უარყოფითია. მსგავსი შედეგები მიღებულია უცხოური განვითარების დეპარტამენტისთვის ჩატარებული კვლევით (Moran, 1998). ენკარნიემენმა და ველსმა გამოთვალეს 50 შერჩეული უპი-ს პროექტის წვლილი ეროვნული შემოსავლის მიმართ. მათი კვლევის თანახმად პროექტების უმეტესობა (55-დან 75%-მდე) ხელს უწყობს ეროვნულ შემოსავლის ზრდას, ხოლო დანარჩენს ნაკლებად მოაქვს ასეთი სარგებელი.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გაგლენის სკურპულოზური ანალიზი მოცემულია ბევრ კვლევაში, რომლებსაც კურირებდნენ ბორენშტეინი და მისი კოლეგები (Borenstein et al, 1998:115-135). 69 ქვეყანაში (ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის წევრი ქვეყნები, ლათინური ამერიკის და რამდენიმე აფრიკული სახელმწიფო) ჩატარებული ტესტების მონაცემთა გამოყენებით, ავტორები ამტკიცებენ, რომ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს შეუძლია მისცეს დადებითი იმპულსი ეკონომიკის აღმავლობას იმისდა მიხედვით, როგორია ადამიანურ კაპიტალის შესაბამისი დონე (შეფასებული საერთაშორისო ნორმების მიხედვით) და კაპიტალის ათვისების უნარი მიმღებ ქვეყანაში. შესაბამისად, რაც უფრო მაღალია ადამიანური კაპიტალის პოტენციალი, მით უფრო მეტია შესაძლებლობა ზრდისა და განვითარებისათვის. უფრო მეტიც, კვლევის შედეგები გვიჩვენებს, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ხელს უწყობენ ადგილობრივი ფირმების ექსპანსიას, პროდუქტიულობის ზრდის მაპროგოცირებელი მნიშვნელოვანი სპილოვრების და უკუკავშირების დამყარების საშუალებით. ამგვარი შედეგი კი ავტორების მიხედვით, კომპენსირებას უკეთებს შესაძლო პირველად უარყოფით ეფექტებს რაც გამოიხატება ადგილობრივი ფირმების შევიწროებაში. მრავალ ასპექტში ეს კვლევა ეხმაურება და ეთანხმება დე მელლოს კვლევას (De Mello, 1997), რომელიც ასკვნის, რომ წინაპირობები მიმღებ ეკონომიკაში გადამწყვეტია იმისთვის, რომ მოხდეს ახალი კაპიტალის ეფექტურად გამოყენება წარმოების სიმძლავრეების და მოცულობის უფრო მაღალი დონის მისაღწევად. უფრო კონკრეტულად, ამ ავტორის მიხედვით, ინვესტირების პროდუქტიულობის ზრდა მიღწევადია მხოლოდ მაშინ, თუ ეკონომიკას გააჩნია ადამიანურ კაპიტალის დამაკმაყოფილებელი დონე. ამ ცვლადების გათვალისწინებით, კამპოსი და კინოშიტა (Campos & Kinoshita, 2002) თვლიან, რომ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს აქვთ გარკვეული უპირატესობა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, იმის გათვალისწინებით რომ ამ ტიპის ქვეყნებში ადამიანური კაპიტალის ხარისხი უფრო მაღალია იმ მინიმუმზე, რაც საჭიროა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პოზიტიური ეფექტების დადგომისთვის.

ემპირიული ლიტერატურა ძალიან მდიდარია უპი-ს განვრცობით ეფექტებთან (სპილოვრებთან) მიმართებაში. არის ძლიერი მტკიცებულებები რომ მათი როლი გადაუჭარბებლად დიდია, არსებითი და ქმედითი. გარდამავალი ეკონომიკის და განვითარებადი ქვეყნებისთვის შედეგები ძირითადად დადებითია და ამის მტკიცებულებას წარმოადგენს რაოდენობა იმ კვლევებისა, რომლებიც ადასტურებენ უცხოური კაპიტალის დიდ მნიშვნელობას შრომის ნაყოფიერების ზრდისთვის მიმღები ეკონომიკის სექტორებში. საილუსტრაციოდ შეგვიძლია მოვიყვანოთ კოკოსი (Kokko, 1994) კვლევა, სადაც ამკარად ჩანს ეკონომეტრიკული მტკიცებულება დადებითი სპილოვრებისა და მათი გაგლენის ადგილობრივი პროდუქტიულობის ზრდის ხარისხზე მექსიკაში და ურუგვაიში, სოჰოლმი (Sjoholm, 1999) იგივე დასკვნებს აკეთებს ინდონეზიის მაგალითზე. ხოლო უფრო ადრე, კატცის (Katz, 1969) მიერ ჩატარებულმა უპი-ს გარე ეფექტების სტატისტიკურმა ანალიზმა დაადასტურა, რომ უცხოური კაპიტალის შესვლამ არ-

გენტინის მსუბუქი მრეწველობის სექტორში (1950 წ.) განაპირობა თვალსაჩინო განვითარება იმ ტექნოლოგიებისა, რომელთაც იყენებდნენ ადგილობრივი ფირმები. ამ ანალიზების თანახმად, ტექნიკური პროგრესი ხორციელდებოდა არა მარტო მრავალეროვნული კომპანიების მფლობელობაში არსებულ წარმოებებში, არამედ სხვა სექტორებშიც, ვინაიდან უცხოური შვილობილი კომპანიები აძლევდნენ მძლავრ სტიმულს ადგილობრივ ფირმებს განახლებულიყვნენ, რაც მიღწეულ იქნა ამ უკანასკნელებთან მიმართებაში დადგენილი ხარისხის მინიმალური სტანდარტებით, მოწოდების ვადების და ფასების განსაზღვრით და ა.შ. ტაილანდის შემთხვევაში, არჩანუმი (Archanum, 2003) აღნიშნავს, რომ განვრცობითი ეფექტები უცხოურიდან ადგილობრივ ფირმებში ძალიან დიდი იყო მსუბუქი მრეწველობის დარგში. ისვე ილუსტრირებას აკეთებს, რომ უფრო მძლავრ გარე ეფექტებს ადგილი ჰქონდა ნაკლებად დაცულ დარგებში, ვინაიდან ასეთი დარგები უფრო მიწხიდველია უცხოელი ინვესტორისთვის და ამასთან ნაკლებად დაცული სექტორები გულისხმობს შეჯიბრებითობის სტიმულირებას.

ძლიერი განვრცობითი ეფექტების არსებობა დადასტურებულ იქნა მექსიკაშიც ბლონსტრომის და ვალფის მიერ (Blonstrom & Walff, 1994). მათ შეისწავლეს ამ ეფექტების მოცულობა გამოკითხვით, რომელიც შეიცავდა შემდეგ ძირითად კითხვას: იყო თუ არა უპი-ს სპილოფერები მექსიკის გადამამუშავებელ მრეწველობაში იმდენად დიდი რომ მისი ეფექტები დახმარებოდა ადგილობრივ ფირმებს დაახლოებოდნენ აშშ-ს შრომის ნაყოფიერების დონეს. პასუხი იყო დადებითი, რომ აღნიშნულ ეფექტებს ჰქონდათ არსებითი გავლენა მექსიკის მსუბუქ მრეწველობაზე და ადგილობრივი ფირმების შრომის ნაყოფიერების ზრდის მანქნებელზე.

დასასრულ, გადაჯერებული ბაზრების და "გარიყვის" ეფექტთან დაკავშირებით, არსებული ლიტერატურის დიდი ნაწილი (Kosova, 2003; Borenstein et al, 1998; McMillan, 1999) ცხადყოფს, რომ თუმცა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები დაწყებით ეტაპზე იწვევს გარკვეული რაოდენობის ადგილობრივი ფირმების ბაზრიდან გამოდევნას, მაგრამ გარკვეული დროის შემდეგ უცხოური წარმოების სექტორის ზრდა პოზიტიურად მოქმედებს ზრდის დონეზე და ამაღლებს ადგილობრივი ფირმების პროდუქტიულობას. მრავალი ქვეყნის მონაცემების გამოყენებით მაკ მილანმა დაადგინა, რომ გაცილებით მეტია პროცენტი ბაზარზე "შეჯგუფებისა" (crowding-in), ვიდრე ბაზრიდან "გარიყვის" (crowding-out). ანალოგიურად, ბორუნშტეინმა და სხვა მკვლევარებმა დაადასტურეს "შეჯგუფების" ეფექტი, ე.ი. ის მოსაზრება რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები აესებს და ეფექტურად ემატება ადგილობრივ ინვესტიციებს.

აგოსინის და მაგერის (Agosin & Mager, 2000) კვლევები "გარიყვის ეფექტის" ანუ „გადაჯერებელი ბაზრის“ შესახებ ცოტაოდენ განსხვავებულია. კვლევა განასხვავებს რეგიონებს სადაც "გარიყვის" ეფექტი იყო უფრო დომინანტური იმ რეგიონებისგან, სადაც ბაზრის გაჯერება, "შეჯგუფება" იყო ობიექტური რეალობა. ჩატარებული ეკონომეტრიული კვლევები ცხადყოფს, რომ ხანგრძლივი დროის მანძილზე (1970-1996) CI „გაჯერებული ბაზრები“ იყო მოცემულობა აზიაში, ხოლო CO „გადაჯერებული ბაზრები“ უფრო დამახასიათებელი იყო და

დომინირებდა ლათინურ ამერიკაში. აფრიკაში პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა გაზარდა მთლიანი ინვესტიციები ერთი ერთზე. ავტორები ასეთ ცვალებადობას მიაკუთვნებენ ორ მთავარ მიზეზს: პირველი, რომ მთლიანი ინვესტიციები გაცილებით მცირე იყო ლათინურ ამერიკაში ვიდრე აზიაში; მეორე, ისინი ვარაუდობენ, რომ ლათინური ამერიკის ქვეყნები ნაკლებად მომთხოვნი და შერჩევითი იყვნენ უპი-ს მიმართ, ვიდრე აზიის ქვეყნები, რაც გამოიხატებოდა როგორც უცხოური ფირმების წინაწარ შერჩევა-შემოწმებაში, ასევე უფრო მაღალი რეპუტაციის, პრიორიტეტული პროფილის და უპირატესი შესაძლებლობების მქონე უცხოური ფირმების მოზიდვის ძალისხმევაში.

თავი 3

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დადებითი ეფექტის მაქსიმიზაცია

3.1. მიზნის კონსტრუირება

ლიტერატურის და წინასწარი ემპირიული მტკიცებულებების მიმოხილვამ წინა თავებში წარმოაჩინა შემდეგი მთავარი დასკვნები:

- 1) პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს უმეტეს შემთხვევაში აშკარად აქვს არსებითი და პოზიტიური გავლენა ზრდასა და განვითარებაზე.
- 2) უმეტესწილად ეს განპირობებულია მისი თანმდევი დადებითი განვრცობითი ეფექტებით (spillovers) და ვეზოგენური ფაქტორებით (externalities).
- 3) ამ გავლენის ხარისხი და სიდიდე (მოცულობა) შეიძლება იყოს დამოკიდებული ქვეყნის სპეციფიკაზე, სხვადასხვა განმსაზღვრელ ფაქტორსა და ცვლადზე, ისეთებზე, როგორცაა ადამიანური კაპიტალის დონე და ქვეყნის ამთვისებელი პოტენციალი (absorptive capacity).

აკლვეის შემდეგი ნაწილის მიზანია აჩვენოს, რომ არა მხოლოდ მიმღები ქვეყნის განვითარების დონეა გადამწყვეტი ფაქტორი, არამედ ასევე და კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია პირდაპირ ინვესტიციებთან დაკავშირებული პოლიტიკის არსი და მიმღები ქვეყნის მთავრობის სათანადო პროგრამა და დღის წესრიგი, რომელიც განსაზღვრავს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ეფექტის განვრცობის არეალსა და ბუნებას. ჩვენ შევეცდებით დავასაბუთოთ, რომ უპი-ის სარგებელი და ამ სარგებლის მასშტაბი მიმღები ქვეყნისათვის დამოკიდებულია იმ კონტექსტზე, რომელშიც ხდება ინვესტიციის განხორციელება. ეს განსაკუთრებით შეეხება მიმღები ქვეყნის განსაზღვრულ პოლიტიკას და შესაბამის გარემოს.

კითხვები, რომლებზედაც უნდა გაიცეს პასუხი, შემდეგია:

- რომელი ფაქტორებია უმნიშვნელოვანესი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სარგებლის განსაზღვრა-განვრცობისთვის?

- რა პოლიტიკა უნდა გაატაროს მთავრობამ რათა მაქსიმალურად გაზარდოს

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დადებითი ეფექტები და სარგებელი?

- რა შემთხვევაში. რა მოცულობით და რა ფორმალთ შეუძლია მიმღები ქვეყნის მთავრობას ჩაერიოს შესაძლო ნაკლოვანებების აღმოსაფხვრელად?

- რაში მდგომარეობს კარგად ფორმულირებული სამთავრობო პოლიტიკის უპირატესობა და საზღაური?

იმისათვის რომ ვცადოთ ამ კითხვებზე ობიექტური პასუხის გაცემას, ჩვენ ავირჩიეთ შემდგომი ანალიზის წარმოება - უპი-ს განვრცობით ეფექტებსა (სპილოვერები) და ეკონომიკურ ზრდას შორის არსებული ურთიერთკავშირის ფორმატში. ამას ვაკეთებთ ორი მიზეზის გამო: 1) პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სპილოვერები მიჩნეულია მიმღები ეკონომიკის ტექნიკური პროგრესის და პროდუქტულობის ზრდის მთავარ ფაქტორად, 2) ჩვენი ვარაუდით, ამ ურთიერთ-დამოკიდებულებას უკეთ შეუძლია ასახოს კორელაცია უპი-ს სარგებლიანობასა და ადეკვატურ სამთავრობო პოლიტიკას შორის. ზემოთ გაშუქებული ემპირიული მასალაც გვაწვდის ძლიერ მტკიცებულებებს პოზიტიურ სპილოვერებზე და შრომის ნაყოფიერების ზრდაზე მათი სასარგებლო გავლენის შესახებ.

შემოთავაზებული ფორმატი თანხვედრია ენდოგენური ზრდის მოდელისა, რომელიც სხვა ფაქტორებთან ერთად, განსაკუთრებულ როლს ანიჭებს განვრცობით და გარე ეფექტებს ეკონომიკური ზრდის დონის განსაზღვრაში.

3.2. დადებითი სპილოვერების გამოძწვევი ფაქტორები და შესაბამისი სამთავრობო სტრატეგიები

აქამდე, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მომხიბვლელობის ერთ-ერთ მთავარ განმსაზღვრელად ითვლებოდა მიმღები ქვეყნის უცხოური ტექნოლოგიების ათვისების პოტენციალი, რომელიც იზომებოდა ორი მთავარი ცვლადით: არსებული ადამიანური კაპიტალის დონე და ტექნოლოგიური განსხვავება უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის. აქედან პირველი საფუძვლიანად მიმოვიხილეთ წინა თავებში.

თუმცა, უფრო თანამედროვე კვლევები გვთავაზობენ სხვა, უფრო მნიშვნელოვან ფაქტორს/განმსაზღვრელს განვრცობით ეფექტების სიდიდისა. ერთ-ერთ ყველაზე უფრო კომპეტენტურ კვლევაში, მორანი (Moran, 1998) წარმოაჩენს, რომ განვრცობით ეფექტების სიდიდის უმთავრესი დეტერმინანტი არის მიმღები ქვეყნის საინვესტიციო კლიმატი. ამ ჰიპოთეზის თანახმად უფრო ლიბერალური საინვესტიციო კლიმატი იწვევს უფრო ძლიერ განვრცობით ეფექტებს მიმღებ ეკონომიკაში, იმდენად რამდენადაც, იგი ხელს უწყობს უფრო დინამიური უპი-ს მოზიდვას, რომელსაც ექნება მთელი რიგი მიშინდველი თვისებები, როგორიცაა: მათთვის დამახასიათებელი სიდიდე, "მასშტაბის ეკონომიკა", მოწინავე ტექნოლოგიების, ცოდნის და მენეჯმენტური პრაქტიკის ტრანსფერი. მეორეს მხრივ, შეზღუდველი საინვესტიციო კლიმატი ხასიათდება სხვადასხვა შემზღუდველი

პირობებით (მანდატებით), რომელსაც აქვს მიდრეკილება მოიზიდონ იმ ტიპის უპი, რომელიც პოტენციურად ნაკლებად პროდუქტიულია, - გამოირჩევა მოძველებული ტექნოლოგიებითა და ახალი მენეჯმენტური სისტემებისა თუ სხვა ცოდნაზე დაფუძნებული კაპიტალის ათვისების მწირი გამოცდილებით.

უფრო მეტიც, ეს ჰიპოტეზა გვთავაზობს, რომ მიმღები ქვეყნის ლიბერალური საინვესტიციო კლიმატი ხასიათდება ტენდენციით წახალისოს ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციების გაფართოება, რომელიც ორგანულად იქნებოდა ინტეგრირებული მრავალეროვნული საწარმოების გლობალურ (რეგიონალურ) მომმარაგებელ და საწარმოო ქსელში, - იმ მიზნით რომ გაიზარდოს სათავო ფირმების კონკურენტუნარიანობა საერთაშორისო ბაზრებზე. ასეთი განვითარების შედეგები ატარებენ მაღალ ღირებულებას და აქვთ პირდაპირი მიზეზობრივი კავშირი მიმღები ეკონომიკების გაზრდილ სარგებელთან. ლოგიკა მარტივია: საერთაშორისო ბაზრებზე კონკურენტუნარიანობის ზრდის პერსპექტივა შექმნის სათავო ფირმებში ინტერესს, აღჭურვილ შვილობილი ფირმები უახლესი ტექნოლოგიებით და მათი გამოყენების მეთოდებით და ასევე, აწარმოონ მუდმივი კონტროლი ადამიანურ და მართვის რესურსებზე. მეტიც, ჩაყვრება რა საფუძველი ექსპორტზე ორიენტირებულ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს, ისინი სტიმულს მისცემენ სხვა უცხოელ ინვესტორებს (ადგილობრივი კონკურენტების ჩათვლით) და მრავალეროვნულ საწარმოებს შემოვიდნენ ადგილობრივ ბაზარზე, შემოიტანონ მეტი კაპიტალი და მოწინავე საწარმოო საშუალებანი.

აქედან გამომდინარე, ამგვარ კომბინირებას დროულად შემოიტანილი უახლესი ტექნოლოგიებისა და ინოვაციური იდეების, კონკურენტული გლობალური ბაზრების ხელმისაწვდომობის, და უცხოელ ინვესტორთა საქმიანობის შეჯგუფების (clustering), - მოსალოდნელია მოჰყვეს მძლავრი განვრცობითი და გარე ეფექტების გენერირება ადგილობრივ მიმწოდებლებთან მჭიდრო უკუკავშირის მეშვეობით.

3.3. უფრო ლიბერალურ საინვესტიციო გარემოსკენ – შემზლუდავი ბერეკტების უარყოფა

მოცემულ და მომდევნო თავებში ვეცდებით უფრო დეტალურად აგხსნათ რა პოლიტიკა უნდა გატარდეს მიმღები ქვეყნების მიერ, რათა მაქსიმალურად გაიზარდოს უპი-ს განვრცობითი ეფექტების სარგებლიანობა. უპირველეს ყოვლისა აღნიშნული მოითხოვს იმ ფაქტორების ინდენტიფიკაციას, რომლებიც მიჩნეულია რომ აბრკოლებენ ლიბერალური კლიმატის დამყარებას და, შესაბამისად მიმღები ქვეყნების მიერ სარგებლის გაზრდის შესაძლებლობას. შემდგომში, ჩვენ გამოვიკვლევთ, მიმღები ქვეყნის მთავრობის რომელი ინტერვენციული სტრატეგიებია უფრო გამართლებული და ემსახურება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისგან მოსალოდნელი სარგებლის გაფართოებას.

როგორც უკვე აღნიშნეთ, შემზლულ საინვესტიციო რეჟიმს აქვს ტენ-

დენცია მოიზიდოს ნაკლებად ეფექტური უცხოური ინვესტიციები; ეს იწვევს მნიშვნელოვან შეფერხებებს ტექნოლოგიების და სხვა უახლესი აქტივების ტრანსფერში და აიძულებს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს იყოს არაკონკურენტუნარიანი საერთაშორისო ბაზრების ათვისების კონტექსტში. შემზღვეული საინვესტიციო კლიმატი განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის უმეტეს ქვეყნებში ხასიათდება შემდეგი შემზღველავი მანდატებით (ვალდებულებებით):

1. ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა.
2. ტექნოლოგიის ლიცენზირების (დაპატენტების) მოთხოვნა.
3. ერთობლივი საწარმოების შექმნის მოთხოვნა.

შესაბამისად, განსაკუთრებულ ინტერესის საგანია თუ რა შედეგები და იმპლიკაციები შეიძლება ჰქონდეს ასეთი ტიპის სამთავრობო ინტერვენციას, და კერძოდ, როგორი ზეგავლენის მოხდენა შეუძლია შესაბამის სამთავრობო პოლიტიკას უპი-ს განვრცობითი ეფექტების მასშტაბებზე.

3.3.1. ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა

პირველ რიგში, განვიხილოთ ე.წ. ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნის (ვალდებულების) შემზღველავი მანდატის არსი. ასეთი სახის მოთხოვნას ხშირად უყენებენ მიმღები მთავრობები უცხოელ ინვესტორებს; ნომინალურად, ერთის შეხედვით ეს ემსახურება რაციონალურ ინტერესს, რომელიც მდგომარეობს ადგილობრივი მიმწოდებლების რაოდენობის ზრდაში, - უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივი მიმწოდებლებს შორის უკუკავშირების გაძლიერებაში და „ინდუსტრიულ წინსვლაში“, რისი საბოლოო მიზანიც არის უფრო კონკურენტუნარიანი, კომპაქტური და პროდუქტიული შიდა საწარმოო ბაზის ფორმირება (Moran, 1991, 41). თუმცა, უმეტესობამ ბოლოდროინდელი ავტორიტეტული კვლევებისა აჩვენა, რომ ეს დებულებები მცდარია იმდენად რამდენადაც პრაქტიკაში ნაკლებად ემსახურება აღნიშნული მიზნის მიღწევას. (Klein, 1995; Moran, 1998; 2002). ამ კვლევების მიხედვით, ზემოჩამოთვლილი არგუმენტები და შესაბამისი მოთხოვნების ინიციატორები ჯერონად ვერ აფასებენ ღია ბაზრის და ლიბერალური გარემოს სარგებლიანობას და უგულვებელყოფენ ქვეყნის ეკონომიკის დინამიურ ბუნებას. უფრო მეტიც, კომპეტენტურმა კვლევებმა ცხადყვეს, რომ ადგილობრივი შემცველების იმპერატიული და შემზღველავი მოთხოვნა ნეგატიურად მოქმედებს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაზე. ეს დასკვნა დაფუძნებულია შემდეგი ეკონომიკური ხასიათის მონაცემებზე:

1) ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა (ვალდებულება) უქმნის ტექნიკურ, ეკონომიკურ, მართვის და პოლიტიკურ-ეკონომიკურ პრობლემებს როგორც უცხოელ ინვესტორს, ისე მიმღებ ქვეყანას (Moran, 1998, 43).

2) ყველა ეს პრობლემა ერთობლიობაში იწვევს სტატიურობას და არაპროდუქტიულობას იმ დარგებში სადაც მიმღები ქვეყანა აწესებს ადგილობრივი შემცველების შემზღველავ ვალდებულებას.

3) ამ პირობებში განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ვერ ახერხებენ "მასშტაბის ეფექტის" (ეკონომია განპირობებული წარმოების მასშტაბის ზრდით) უპირატესობების გამოყენებას. მათ უჭირთ გახდნენ საერთაშორისო ნიშნით კონკურენტურუნარიანები იმის გამო, რომ აქვთ ვალდებულება უფრო იაფი იმპორტის ნაცვლად გამოიყენონ უფრო ძვირი ადგილობრივად წარმოებული საქონელი.

4) არიან რა ამგვარად ნაკლებად პროდუქტიულები, ადგილობრივ ბაზარზე ორიენტირებულები და არ იმყოფებიან რა მრავალეროვნული (ტრანსნაციონალური) საწარმოების გლობალური წარმოების არეალში – ამ ტიპის უცხოური ინვესტიციები ზასიათდებიან იმით რომ არიან ნაკლებად დინამიური და იქცევენ სათავო კომპანიების ნაკლებ ყურადღებას.

5) კარგავენ რა ამგვარი ვალდებულებებით შეზღუდული უცხოური ინვესტიციები შესაძლებლობას გახდნენ კონკურენტუნარიანები საერთაშორისო დონეზე, სათავო კომპანიები ზდებიან ნაკლებად მოტივირებული უზრუნველყონ მათი ფილიალებისათვის საუკეთესო ტექნოლოგიების და განვითარების რესურსების ტრანსფერი მიმღებ ქვეყნებში ან აგზავნიან მათ შეფერხებით და უფრო ნელი ტემპებით (Moran, 1998)

შესაბამისად, "მასშტაბის ეფექტით" მიღწევადი ეკონომიის გამოყენებლობით, უახლესი ტექნოლოგიების და მენეჯმენტის საუკეთესო გამოცდლების დროული ტრანსფერების გარეშე, უპი-ს განვრცობითი ეფექტების პოზიტიური გავლენა საგრძნობლად მცირდება.

ეს დასკვნები ემყარება სხვადასხვა ემპირიულ კვლევას, მათ შორის არის სპეციალური კვლევა ჩატარებული გაეროს ტრანსნაციონალური კორპორაციების ცენტრის ეგდით (1991). ასევე კომპლექსურ კვლევებს რომელთაც ხელმძღვანელობდნენ შაპირო (Shapiro, 1993) და კლეინი (Klein, 1995).

ამდაგვარად, ტრადიციული არგუმენტაცია, თითქოს ადგილობრივად წარმოებული შემცველების ვალდებულება მეტ სტიმულირებას უკეთებდეს მოწოდების ადგილობრივ ქსელებს, სულ უფრო ნაკლებ მხარდაჭერას ჰპოვებს უკანასკნელ წლებში. ამის ნაცვლად, 1990-იან წლებში დაგროვებულმა მონაცემებმა აჩვენეს, რომ ასეთ პირობებში მოსალოდნელია სრულიად საპირისპირო შედეგის დადგომა (Moran, 1998). უცხოური ინვესტორებისათვის იმ თავისუფლების შეზღუდვამ, რომ თავად აირჩიონ მათთვის ხელსაყრელი მოწოდების წყაროები, ნაკლებად სავარაუდოა ხელს შეუწყო წარმოების მასშტაბის ზრდის ხარჯზე მიღწევადი ეკონომიის და ადგილობრივი მიმწოდებლების ინტეგრირებას გლობალურ სამომმარაგებლო ქსელში. გარდა ამისა, მორანი გვიჩვენებს, რომ შემზღვევლი მანდატის პირობებში, ადგილობრივ მიმწოდებლებთან უკუკავშირები სუსტდება და ტრეინინგების, დანმარების, ტექნოლოგიური აღჭურვის და საბაზრო ექსტერნალიების მაჩვენებლები უფრო დაბალია, ვიდრე ეს სხვა პირობებში იყო მოსალოდნელი.

ამ არგუმენტების გათვალისწინებით, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა (ვალდებულება) არათუ არ მატებს რაიმე ღირებულს განვითარების სტრატეგიას, არამედ იწვევს უარყოფით შედეგებს.

3.3.2. ტექნოლოგიის ლიცენზირების (დაპატენტების) მოთხოვნები

შეზღუდული საინვესტიო გარემოს მეორე მნიშვნელოვანი ასპექტი არის ტექნოლოგიების ლიცენზირების მოთხოვნა. ის წარმოადგენს ტექნოლოგიების -მოწილეობის ფორმას მიმღები ქვეყნისთვის მათ მიერ უცხოური ფირმების საკუთრების სტრუქტურაზე კონტროლის მოსაპოვებლად. როგორც ჩანს, ამ შემზღუდველი პირობის დასაბუთებლად მიიჩნევა ის ინტერესი რომ ხელი შეეწყოს ადგილობრივი ბიზნეს წრეების დონის ამაღლებას და საწარმოო თვითკმარობის ზრდას. თუმცა, როგორც ამას ხაზს უსვამს მრავალი ექსპერტი (Moran, 1998, Ernst, 1994) მიმღები ქვეყნის ამ ძალისხმევას აქვს მიდრეკილება გამოიწვიოს შემდეგი შედეგები:

1) *ზოგიერთ შემთხვევაში, ტექნოლოგიების ლიცენზირების (დაპატენტების) ვალდებულების დაკისრებას თან ახლავს უბი-ს განდევნა შესაბამისი პოლიტიკის გამტარებელი ქვეყნიებიდან (მაგ: სამხრეთ კორეა, იაპონია).*

2) *ამ შემზღუდველი მანდატის პირობებში განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სუსტად არიან ინტეგრირებული მრავალეროვან საწარმოთა საერთაშორისო მიწოდებისა და წარმოების ქსელში (Moran, 1998).*

3) *ამ ვალდებულების დაკისრება უარყოფითადაა ასოცირებული შესაბამისი ტექნოლოგიების ხარისხთან და მათი ტრანსფერის ტემპთან. მრავალეროვანი საწარმოები იძულებულნი ხდებიან შემოიტანონ უფრო მოძველებული ტექნოლოგიები და უფრო გაჭიმულ დროში. მენსფილდმა და რომერომ (Mansfield & Romero, 1980) 31 ფირმის და 65 ტექნოლოგიის კვლევის საფუძველზე დაადგინეს, რომ სათაო ფირმები ავზუნდნენ ტექნოლოგიებს ლიცენზირებისთვის გაცილებით უფრო ნელი ტემპით, ვიდრე თავიანთ შეილობილი ფირმებისთვის.*

თავის მხრივ, კონტრარგუმენტი ამ ტიპის მოთხოვნის სასარგებლოდ შთაგონებულია იმ მაგალითით, რასაც უწოდებენ სამხრეთ კორეის განვითარების მოდელს. აღნიშნულ მოდელს, სხვა თვისებებთან ერთად (იმპორტზე შეზღუდვები ექსპორტის ძლიერი წახალისებით, ფისკალური სუბსიდიები წამყვანი ეროვნული ფირმებისთვის და ა.შ.), ახასიათებს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიმართ მნიშვნელოვანი შეზღუდვები - მკაცრი ლიცენზირების მოთხოვნის პოლიტიკა და სხვა ტექნოლოგიების მქონეობის ფორმები და დონის მიხედვით, რომელიც უტოვებს სახელმწიფოს ფირმების კონტროლის საშუალებას (Amsden, 1990).

კორეის მოდელის შეფასება ცალსახად მოითხოვს უფრო ფართო ანალიზს, თუმცა რამდენიმე მნიშვნელოვან ფაქტს მაინც უნდა გაესვას ხაზი. პირველი, რაც აუცილებლად აღსანიშნავია, არის ის, რომ სამხრეთ კორეის ეკონომიკის წარმატება არ იყო დაფუძნებული მხოლოდ მის ინდუსტრიულ თვითმყოფადობაზე, არამედ ის უმეტესწილად იყო განპირობებული უცხოური (აშშ) კომპანიების მასიური ჩართულობით საწყის პერიოდში. ამ უკანასკნელმა ფაქტორმა, მორანის (1990:131) მიხედვით, გადამწყვეტი როლი ითამაშა კორეისთვის სტრატეგიული მნიშვნელობის მქონე ელექტრონული ინდუსტრიის განვითარებაში. ის ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, რომ ეს იყო ოთხი ამერიკული კომპანია – Motorola, Signetics, Fairchild Semiconductor და Komy Semiconductor – რომლებიც წარმართავდნენ

სამხრეთ კორეის იაფი ინდუსტრიის შექმნას დაფუძნებიდან 1970 წლების ბოლომდე. იაფი საქონლისთვის საქესპორტო დერეფნების თანდათანობითი გახსნაც ამერიკული ფირმების აქტიულობის შედეგი გახლდათ. უფრო მეტიც, (Ernst, 1994), აშშ-ს კომპანიებმა აზიარუს კორეელი მენეჯერები და მუშები ინოვაციურ და მოწინავე საორგანიზაციო ტექნოლოგიებს, რაც იყო უმთავრესი ფაქტორი ადგილობრივი ბიზნესის არაფექტიური პრაქტიკის დაძლევაში და მათი შრომის ნაყოფიერების, პროდუქტიულობის გაზრდაში.

ამ მიზეზების გამო და 1997-98 წწ. აზიური ფინანსური კრიზისის ფონზე, სათანადო დასკვნები გამოიტანეს ავტორიტეტულმა ექსპერტებმა (Ernst, 1994, 118; Moran, 1998, 130), რომელთა მიხედვით, - ისეთი წარმტებული ეკონომიკაც კი, როგორცაა სამხრეთ კორეის ეკონომიკა, იძულებულია უარი თქვას რესტრიქციულ საინვესტიციო მოდელზე, რათა დაძლიოს კრიზისით გამოწვეული მდგომარეობა და დაუბრუნდეს კრიზისამდე არსებულ კონდიციებს. ეს კი ნიშნავს ინვესტიციების შემზღვეველი მანდატის უარყოფას და ქვეყნის შიგნით უცხოური ინვესტიციების - როგორც ტექნოლოგიური დიფუზიის ოპტიმალური მექანიზმის როლის მნიშვნელოვან ზრდას.

3.3.3. ერთობლივ საწარმოთა შექმნის მოთხოვნა

შესაძლებელია, ყველაზე უფრო საკამათო და წინააღმდეგობრივი საკითხი ინვესტიციების განხორციელების შესაძლო პირობებს შორის არის ერთობლივი საწარმოების შექმნის მოთხოვნა. მრავალი სახის ოპერაციებისთვის, ერთობლივი საწარმოს სქემა პირდება სარგებელს ყველა მონაწილე მხარეს; მიმღები ქვეყნების მთავრობები იმედოვნებენ მიაღწიონ უფრო ძლიერ უკუკავშირებს ადგილობრივი ეკონომიკისთვის, - ჩამოაყალიბონ ადგილობრივი ბიზნეს კლასი და ხელი შეუწყონ თვითემარობის ზრდას. მეორეს მხრივ, ადგილობრივი პარტნიორები შეიძლება უცხოელი ინვესტორებისათვის სასარგებლო პარტნიორები აღმოჩნდნენ და მიაწოდონ მათ ადგილმდებარეობის შესაბამისი სპეციფიური ცოდნა/ინფორმაცია - ადგილობრივი ბაზრების, ადგილობრივი გემოვნების, ადგილობრივი მუშახელის და ბიზნეს გამოცდილების, ადგილობრივი მიმწოდებლების, ასევე მთავრობის და ბიზნესის ურთიერთობის შესახებ. ისინი აგრეთვე სასაგებლონი შეიძლება იყვნენ მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის, პოლიტიკური კონტექსტის და კულტურის შესახებ ზოგადი ცოდნის უცხოელი ინვესტორებისათვის გაზიარებაში. პრინციპში, როდესაც ეს საჭიროებანი ღებება დღის წესრიგში და დომინირებენ, მიმღებ მთავრობებს აღარ სჭირდებათ არანაირი განაკუთრებული ძალისხმევა და პირობების კარნახი, ვინაიდან საკუთრივ მოთხოვნა (საჭიროება) როგორც ასეთი, თავად უზრუნველყოფს ამ ტიპის ინტერესის დაკმაყოფილებას და პარტნიორობას ძალდაუტანებლად, ზედმეტი ჩარევის გარეშე. თუმცა, უნდა აღინიშნოს რომ ასეთი საჭიროებები ყოველთვის როდია პრევალირებადი, რადგან უცხოელი ინვესტორები როგორც წესი მხედველობაში იღებენ მთელ რიგ სხვა ფაქტორებსაც, ისეთების, როგორიცაა: პრინციპალსა და აგენტს შორის კონფლიქტები, კონტროლის შემცირება, სტრატეგიული რისკები, გარიგების

ხარჯები ერთობლივი საწარმოს წევრობისთვის და ა.შ.

შესაბამისად, წამყვანი ინვესტორების უმეტესობა ამჯობინებს არ მიიღოს მონაწილეობა ასეთ ერთობლოვ სქემებში და შეთანხმებებში, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც საერთაშორისო მომარაგება, ხარისხის კონტროლი და სწრაფი ტექნოლოგიური ძვრები არის მათი ოპერაციების არსებითად შემადგენელი ნაწილები. ასეთ შემთხვევაში, მიმღები ქვეყნების მთავრობები ხშირად მიმართავენ უფრო პროაქტიულ ქმედებებს და აწესებენ ნორმატიულ (საკანონმდებლო) მოთხოვნებს. მთავარი საკითხად ასეთ შემთხვევაში, გვევლინება ის - თუ რა შედეგები შეიძლება მოუტანოს მიმღებ ეკონომიკას ამ ტიპის სამთავრობო ინტერვენციამ. ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად მორანმა (1998) გამოიკვლია ურთიერთმიმართება ერთის მხრივ, ერთობლივი საწარმოს შექმნის მოთხოვნასა და მეორეს მხრივ, ტექნოლოგიურ ტრანსფერს, ექსპორტის წარმოებასა და საწარმოო უკუკავშირებს შორის. მისი ნაშრომის თანახმად, ერთობლივ საწარმოებს შეუძლიათ წახალისონ და მიიღონ მეტი მომარაგება და რესურსები ადგილობრივი ფირმიებიდან (მიმწოდებლებიდან), მაგრამ მთლიან მფლობელობაში მყოფი უცხოური კომპანიების ფილიალები (შვილობილი კომპანიები) განაპირობებენ და წარმოშობენ მეტ ტექნოლოგიურ, მენეჯერულ და ექსპორტ-მარკეტინგის განვრცობით ეფექტებს ადგილობრივი მიმწოდებლებისათვის. ამ ფაქტს მორანი უმეტესწილად ხსნის იმ მოცემულობით რომ შვილობილ კომპანიებს (ფილიალებს) აქვთ უფრო მჭიდრო ურთიერთობები სათავო კომპანიასთან. გარდა ამისა, რიგი სხვა ავტორიტეტული კვლევებისა (Grieco, 1984, Manfield, Romero, 1980; Reuber, 1973) ცხადყოფს, რომ ერთობლივი საწარმოს შექმნის სავალდებულობა ნეგატიურად მოქმედებს ტექნოლოგიური ტრანსფერების სიჩქარესა და რაოდენობაზე.

ინდოეთში წარმოების ერთი დარგის კომპლექსური შესწავლის საფუძველზე, გრიკომ (Grieco, 1984) დაადგინა, რომ ამ ქვეყნის გადაწყვეტილებას ერთობლივი საწარმოს შექმნის იმპერატიულ მოთხოვნაზე უარის თქმის შესახებ, თან მოჰყვა ტექნოლოგიური ტრანსფერის არსებითი ზრდა; მეტიც, აღმოჩნდა, რომ ტექნოლოგიების შესაძენი ფასი გაიზარდა როგორც კი საგრძნობი გახდა ძვრები უფრო ლიბერალური საინვესტიციო პრაქტიკისკენ. რეუბერის სხვა კვლევაში (1973) ავტორი ადარებს უცხოელი ინვესტორის მიერ საწარმოო რესურსების და ტექნოლოგიების ინექციის რაოდენობას მთლიან მფლობელობაში მყოფ საწარმოში და ერთობლივ საწარმოში, რისი საშუალებითაც თვალსაჩინო ხდება რომ ტექნოლოგიების ტრანსფერი პირველში მნიშვნელოვნად აღემატება და უსწრებს ტექნოლოგიების და სხვა წარმოების საშუალებების ტრანსფერს ერთობლივ საწარმოში.

მანდატორული ერთობლივი საწარმოების ეფექტების შემდგომი კვლევა ცხადყოფს, რომ „ის არ ზრდის საერთაშორისო ბაზრებში შეღწევის პერსპექტივებს“ (Moran, 1998, 123), პირიქით, ის ასუსტებს კიდევ ექსპორტის ტენდენციებს. შესაბამისად, ერთის მხრივ, ამ შემზღუდველი მანდატის პირობებში განხორციელებულ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს აქვთ ნაკლები პოტენციალი იყვნენ ინტეგრირებული მრავალეროვანი საწარმოების საერთაშორისო მომარაგების

და წარმოების ქსელებში; ამას განაპირობებს ხარისხის კონტროლთან, მათი კუთვნილი უახლოესი ტექნოლოგიების შესაძლო გაბნევა და მითვისებასთან, სატრანსფერო ფასების შესაძლო შეუთანხმებლობასთან დაკავშირებული სკეპტიციზმი, ისევე როგორც ბაზრის შესაძლო აუთვისებლობასთან და საერთაშორისო წარმოების რაციონალიზაციასთან დაკავშირებული შიში (Encarnation, 1992). ამის საპირწონედ კი, მეორეს მხრივ, როცა მთლიან მფლობელობაში არსებული შვილობილი კომპანიები აწარმოებენ საექსპორტო ოპერაციებს, ისინი იქცევიან ერთგვარ კატალიზატორებად და ასტიმულირებენ ადგილობრივი ფირმების მიერ ექსპორტზე ორიენტირებას. მორანის (1998) მიერ ჩატარებული დარგობრივი კვლევები ადასტურებენ, რომ მთლიან მფლობელობაში არსებული შვილობილი კომპანიები მნიშვნელოვნად ეხმარებიან ადგილობრივ მიმწოდებელ ფირმებს შეაღწიონ საგარეო ბაზრებზე, პირდაპირი თუ ირიბი ფორმით. ასე მოხდა სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში და ლათინური ამერიკის საავტომობილო და ელექტრონიკის მწარმოებელ სექტორებში, სადაც უცხოელი ინვესტორები უზრუნველყოფდნენ ადგილობრივ მიმწოდებელ ფირმებს საინფორმაციო, გადამზადება-გაწვრთნასთან დაკავშირებული და ქსელური კონტაქტებით, რაც ხელს უწყობდა ამ უკანასკნელებს გამხდარიყვნენ ექსპორტიორები. ეს დაკვირვება გაზიარებული და მხარდაჭერილი იქნა სხვა მკვლევარების მიერ, რომელთაგან განსაკუთრებით ყურადსაღებია რიის და ბელოტის (Rhee & Belot, 1989) მიერ ჩატარებული კვლევა, ვინაიდან ის შეიცავს 11 კომპლექსურად შესწავლილი მაგალითის ანალიზს.

მთლიან საკუთრებაში მყოფი საწარმოების უპირატესობის დამადასტურებელი სხვა მნიშვნელოვანი არგუმენტები მოცემულია ატკენის და ჰარისონის (1997) ნაშრომში, რომელმაც დაადგინა პოზიტიური კორელაცია საკუთრების ხარისხს (ფორმას) და პროდუქტიულობას (შრომისუნარიანობას) შორის. დაამუშავეს რა ვენესუელის მაგალითზე 4000 ფირმის მონაცემები 13 წლის განმავლობაში, მათ გამოავლინეს, რომ გამოძულებული პროდუქციის 1.35%-იანი ზრდა დაკავშირებული იყო უცხოელი მესაკუთრეების 10%-იანი ზრდასთან. სამუალოდ, უცხოელი მესაკუთრების მთლიან საკუთრებაში მყოფი საწარმოების წარმოებული პროდუქციის მაჩვენებელი 14%-ით აღემატებოდა ადგილობრივ მფლობელობაში მყოფი საწარმოების შესაბამის მაჩვენებელს. წარმოებული პროდუქციის ზრდა ამ ნაშრომში ასახავდა სუფთა შრომის ნაყოფიერების ზრდას იმდენად რამდენადაც მკვლევარები აკონტროლებდნენ სხვაობებს წარმოების სამუალებებში.

დასასრულ, მორანი (1998) იძლევა დამაჯერებელ მტკიცებულებას case study-ზე დაყრდნობით, რომ მთლიან საკუთრებაში მყოფი შვილობილი კომპანიები (ფილიალები) ხელს უწყობენ ადგილობრივი მიმწოდებლების დინამიურ უკუინტეგრირებას იგივე ან სხვა წარმოების დარგებში. მექსიკის საავტომობილო ინდუსტრიაზე მისი დაკვირვება გვიჩვენებს, რომ მას შემდეგ რაც უცხოური ფირმებმა გადაწყვიტეს მომარაგებელიყვნენ მოცემული ქვეყნის შიგნით წარმოებული პროდუქციით, ამან ხუთი წლის განმავლობაში გამოიწვია სათადარიგო ნაწილების, შემცველებისა და აქსესუარების მწარმოებელი დაახლოებით 300 ადგილობრივი ფირმის ბაზარზე დამკვიდრება; მათგან ასზე მეტი იყო მექსიკური

ფირმა, რომლებიც წელიწადში ყიდდნენ 1 მილიონ აშშ დოლარის ღირებულების ნაწარმს. მაღაიზიის ელექტრონული და კომპიუტერული სექტორის პარალელურმა შესწავლამ ასევე აჩვენა, რომ ადგილობრივმა მიმწოდებლებმა, რომლებიც ამარაგებდნენ ნახევარგამტარების მწარმოებელ უცხოელ ინვესტორს, შეძლეს გადასვლა პრიმიტიული მექანიკური გადამუშავებიდან მაღალი სიზუსტის ქარხნულად-ავტომატიზირებული დანადგარების გამოშვებაზე. ლიმი და ფონგი (1991) ასევე ასახულებენ დინამიური უკუკავშირების გაფართოებას უცხოურ კომპანიების მთლიან მფლობელობაში მყოფ ფილიალებსა და ადგილობრივ მიმწოდებლებს შორის მაღაიზიის, ტაილანდის და სინგაპურის ელექტრონულ ინდუსტრიაში.

ზემოთ მოცემულ მტკიცებულებების გათვალისწინებით, შესაძლებელია დავასკვნათ, - რაც უფრო ნაკლებადაა შეზღუდული მთლიან მფლობელობაში მყოფი ფილიალები მიმღებ ქვეყანაში, მით უფრო დიდია განვრცობითი და გარე ეფექტების პოზიტიური გავლენა (მოცვალობა) ადგილობრივ ფირმებზე. შესაბამისად, რაც უფრო დიდია შეზღუდვები და ზეწოლა უცხოელ ინვესტორებზე, მით უფრო მცირდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისგან მისაღები სარგებელი.

3.4. განვრცობითი ეფექტების გაფართოება ექსპორტის წახალისებით – მათრახის და თავლაკვერას პოლიტიკა

წინა თავებში უკვე ვისაუბრეთ, თუ რა ტიპის სამთავრობო ინტერვენცია უქმნის სირთულეებს ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს დამკვიდრებას, რაც შედეგად უარყოფითად აისახება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განვრცობითი ეფექტების ბუნებასა და მოქმედების არეალზე. ამ თავში, ჩვენ შევეჩვებით სამთავრობო ინტერვენციის იმ სახეებს, რომელთაც როგორც ამას პრაქტიკა გვიჩვენებს, აქვთ დადებითი გავლენა სპილოვერების განვრცობის მასშტაბებზე იმდენად რამდენადაც ის არ უქმნის პრობლემებს ლიბერალურ საინვესტიციო გარემოს (ან უარეს შემთხვევაში, მინიმუმამდე დაჰყავს ამგვარი შესაძლებლობა). ასეთი ტიპის ინტერვენციად ლიტერატურაში სახელდება *ექსპორტზე ორიენტირების (ექსპორტის განხორციელების) მოთხოვნა* (Moran, 1998, 2002). მართალია ლიბერალური საინვესტიციო გარემო თავისთავად უწყობს ხელს ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციების წახალისებას, მაგრამ მიმღები ქვეყნების მთავრობებს სურთ ქვემოთ აღწერილი მიზეზების გამო, იყონ დარწმუნებული ამ პროცესის დინამიურობასა და შეუქცევად ხასიათში. რატომ არის ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციები ასეთი მნიშვნელოვანი და სასარგებლო? რატომ უნდა გაამართლოთ სამთავრობო ინტერვენცია ამ შემთხვევაში?

უამრავი სპეციალური კვლევით (Balasubramanyam et al, 1996, 1999; Bhagwati, 1973) მტკიცდება რომ ექსპორტის წახალისებელი (EP) ქვეყნები გაცილებით მეტ სარგებელს იღებენ უპი-დან. ერთ-ერთ ამ ავტორიტეტულ კვლევაში

(Balasubramanyam et al ;1996) ავტორები ცდილობენ გამოცადონ ზემოაღნიშნული ჰიპოთეზა საწარმოო ფუნქციის გამოყენებით, რომელშიც უპი განიხილება როგორც წარმოების დამატებითი ფაქტორი ადგილობრივი კაპიტალისა და სამუშაო ძალის გარდა. ისინი ამტკიცებენ, რომ ვინაიდან განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის უპი წარმოადგენს ადამიანური კაპიტალის და უახლესი ინოვაციური ტექნოლოგიების მთავარ წყაროს, იგი როგორც ცვლადი თავის თავში მოიცავს გარე ეფექტებს (ექსტერნალიები), სწავლას დაკვირვების საშუალებით და განვრცობით ეფექტებს (სპილოვერები). მთელი რიგი ემპირიული კვლევების (რომლებიც სწავლობენ ექსპორტით განპირობებულ ეკონომიკური ზრდის ჰიპოთეზას) შედეგების საფუძველზე, ექსპორტი ასევე გამოიყენება, როგორც საწარმოო ფუნქციის დამატებითი ფაქტორი. ბჰაგვატის (Bhagwati, 1973) კიდევ უფრო ადრე ჩატარებული ფუნდამენტური ნაშრომის დასკვნებიც ცხადყოფს, რომ უპი ბევრად უფრო პოზიტიურად და მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს ზრდაზე სწორედ ექსპორტის წამახალისებელ ქვეყნებში, სადაც იგი გვევლინება კიდევ პრინციპში როგორც ეკონომიკური ზრდის მამოძრავებელი ფაქტორი. იგივე ნაშრომი ადასტურებს, რომ ეს განსაკუთრებული შედეგი უმნიშვნელოვანესწილად უნდა მივაწეროთ ძლიერ განვრცობით და გარე ეფექტებს, ვინაიდან სწორედ ამ ეფექტებთან არის ასოცირებული ადამიანური კაპიტალი, ტექნოლოგიური ტრანსფერებისა და ინოვაციების მაღალი მაჩვენებლები.

ექსპორტის წახალისებით განპირობებული ზრდის წარმატებული აზიური პარადიგმების, ასევე სხვადასხვა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების საგარეო ბაზრებზე შეღწევის ახალი პრიორიტეტების კონტექსტში, ექსპორტის წახალისების (EP) კონცეპცია იძენს უდიდეს მნიშვნელობას. ამ ტენდენციების მხედველობაში მიღებით, გონივრულია ვარაუდი რომ ექსპორტზე ორიენტირების მოთხოვნა მრავალეროვნული საწარმოების მიმართ, კარგად მიესადაგება გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების განვითარების მიზნებს.

კომპლექსურმა კვლევებმა და მორანის (1998) მიერ წარმოდგენილმა მტკიცებულებებმა აჩვენა, რომ ექსპორტის განხორციელების მოთხოვნა ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს პირობებში მაქსიმალურად ზრდის უპი-ის დადებით ეფექტებს და აფართოებს მისი სპილოვერების არეალს. ამ მტკიცებულების სადემონსტრაციოდ, მორანმა დეტალურად გამოიკვლია სამი დიდი სექტორი –

საავტომობილო, ნავთობ-ქიმიური და ელექტრონული – სადაც უპი იქცა საგარეო ბაზრებზე შეღწევის ინსტრუმენტად მიმღები ქვეყნებისთვის. მიმღები ქვეყნების მთავრობების შესაბამისი პოლიტიკის საფუძველიანი შესწავლის შედეგად, ის ამტკიცებს, რომ იქ სადაც მთავრობები ახალისებენ ექსპორტზე ორიენტირებულ ინვესტიციებს, ადგილი აქვს უპი-სგან მიღებული სარგებლის ზრდას, გარკვეულწილად, ასეთ პოლიტიკას უწოდებენ **”მათრახისა და თაფლაკვერას პოლიტიკას”**, რომლის მიზანია უბიძგოს ან დააინტერესოს წამყვანი ინვესტორები დაიწყო რეგიონალური ან გლობალური მიწოდება-მომარაგების პროცესი მათი შესაბამისი ქვეყნებიდან. ერთის მხრივ „თაფლაკვერას“ პოლიტიკაში მოიაზრება ადგილობრივი სტიმულები, გრანტები, სუბსიდიები, ბაზრის მანამდე დაცული (დახურული) სექტორების, დარგების გახსნილობა, ინვესტიციების

დამაფრთხობელი ან ინვესტიციების შემზღვევადი პირობების გაუქმება და უფრო ლიბერალური საინვესტიციო რეჟიმის დაწესება (უარის თქმა ადგილობრივად წარმოებული შემცველების, ტექნოლოგიის ლიცენზირების, და ერთობლივი საწარმოების შექმნის მოთხოვნებზე). მეორეს მხრივ კი, ექსპორტის განხორციელების მოთხოვნა აკომპანირებულ იქნა ისეთი პროტექციონისტული ღონისძიებებით როგორცაა წარმოშობის წესები და ანტიდემპინგური ზომები.

ზემოთ ხსენებული მრეწველობის დარგების შესწავლის საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ ლიბერალური საინვესტიციო რეჟიმის პირობებში განხორციელებულმა ამგვარმა „კომბინირებულმა“ სამთავრობო ინტერვენციამ განაპირობა უპი-ს კოლოსალური შედეგიანობა და სარგებელი, მოახდინა რა უაღრესად დადებითი გავლენა მრეწველობის განვითარებაზე მძლავრი განვრცობითი ეფექტების გაფართოებისთვის ხელშეწყობით. ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციებით სტიმულირებული სარგებელი შეიცავდა არა მარტო მეტი კაპიტალის, მოწინავე ტექნოლოგიებისა და მენეჯმენტის კულტურის ინექციებს, ან კიდევ მასშტაბის ეფექტის მიღწევას, არამედ რაც ძალიან მნიშვნელოვანია, იგი აგრეთვე უზრუნველყოფდა მასტიმულირებელი სტრუქტურის ფორმირებას სათავო კომპანიებსა და შვილობილ ფირმებს (ფილიალებს) შორის. ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციები მჭიდროდ დაუკავშირდა მრავალეროვნული საწარმოების საერთაშორისო მიწოდებისა და მომარაგების ქსელს, რამაც სათაო ფირმებს მისცა შესაძლებლობა დაეკავებინათ კონკურენტუნარიანი პოზიცია მსოფლიო ბაზრებზე. ბუნებრივია, ამ გარემოებამ მისცა ძლიერი სტიმული სათაო კომპანიებს შეენარჩუნებინათ უმაღლესი სტანდარტები შვილობილ ფირმებში. ისინი უზრუნველყოფდნენ საკუთარ ფილიალებს ყველაზე განვითარებული და ინოვაციური ტექნოლოგიებით, უფრო სწრაფი ტექნოლოგიური და მენეჯერული განახლება-განახლებისგან, ფასებისა და ხარისხის კონტროლზე მუდმივი ზედამხედველობით, ასევე ადამიანური რესურსების მუდმივი განვითარებით. უფრო მეტიც, როგორც კი ექსპორტზე ორიენტირებული უცხოური ინვესტიციები განხორციელდა, ამას მოჰყვა სხვა წამყვანი ინვესტორების მოზიდვა, მათ შორის რეგიონალური კონკურენტებისა. შედეგად, საუკეთესო ტექნოლოგიების, კონკურენტუნარიან საერთაშორისო ბაზრებზე ექსპორტირების და უცხოელი ინვესტორების ადგილობრივ ბაზარზე შეჯგუფების კომბინირებამ განაპირობა უმნიშვნელოვანესი განვრცობითი და გარე ეფექტები შემოსულ ინვესტორებსა და ადგილობრივ მიწოდებლებს შორის ჩამოყალიბებული უკუკავშირების გაღრმავებით. განვრცობითი ეფექტები ხორციელდებოდა სხვადასხვა ფორმით: ტექნიკური ხასიათის წვრთნით, სამენეჯერო ტრენინგებით, ექსპორტის მხარდაჭერითა და ტექნოლოგიური განახლებით.

ამგვარად, ეს ყველაფერი კიდევ ერთხელ ამტკიცებს, რომ ეჭვსგარეშა ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციებსა და უპი-ს მხარდ განვრცობით ეფექტებს შორის დადებითი ურთიერთმიმართება. ზემოთ მოყვანილი არგუმენტები მეტყველებენ ამ ტიპის ოპერაციების მნიშვნელოვან პოტენციალზე, გაზარდონ სპილოვერების დადებითი ზემოქმედების არეალი და უპი-სგან მიღებული შედეგიანობა. არსებითად, ამგვარი ზემოქმედება განპირობებულია როგორც ლიბერალ-

ლური საინვესტიციო კლიმატის არსებობით, ასევე პროაქტიული სამთავრობო პოლიტიკითა და სტრატეგიებით. "ლიბერალიზმი" აუცილებლად როდი ნიშნავს, რომ მიმღები ქვეყნის მთავრობა იყოს გულხელდაკრეფილი და პასიურ რეჟიმში ელოდებოდეს გლობალური კორპორაციების "თავისთავად" შემოსვლას ან "თავისთავად" საექსპორტო ინიციატივებს. პირიქით, თანამედროვე მსოფლიოში, მთავრობის როლი და მისი შესაძლებლობა, გაატაროს პროაქტიული პოლიტიკა იქნეს სულ უფრო მეტ მნიშვნელობას. ორი მაგალითი, რომელსაც განვიხილავთ შემდეგ თავში - *მექსიკის სავტომობილო ინდუსტრიის და აზიის ელექტრონულ-კომპიუტერული ინდუსტრიის გამოცდილება* – თვალსაჩინოს ხდის ამ მტკიცების მართებულობას.

3.5. მტკიცებულებათა მიმოხილვა - მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების გამოცდილება

ამ ქვეყნების გამოცდილების შესწავლის მიზანია იმის დემონსტრირება, თუ როგორ ზემოქმედებს ექსპორტის წამახალისებელი ლიბერალური და პროაქტიული სამთავრობო პოლიტიკების (სტრატეგიების) ეფექტური კომბინირება ძლიერი განვრცობითი და გარე ეფექტების წარმოქმნაზე. როგორც უკვე აღინიშნა, ამგვარი პოლიტიკა იწვევს უახლესი ტექნოლოგიების სწრაფ ტრანსფერს, აუმჯობესებს შედევვას კონკურენტუნარიან მსოფლიო ბაზრებზე, ხელს უწყობს უცხოელ ინვესტორთა ჯაჭვური რეაქციით შეჯგუფებასა და აქტივობას მიმღებ ქვეყანაში, რაც საბოლოო ჯამში განაპირობებს უპი-ს განვრცობითი ეფექტების გაფართოებას შემოსულ ინვესტორებსა და ადგილობრივ მიმწოდებელ ფირმებს შორის გაღრმავებული უკუკავშირების ფონზე. ამ მტკიცების მართებულობის საილუსტრაციოდ, მანქანათმშენებლობის დარგის გამოცდილება მექსიკაში და სამხრეთ აზიის ელექტრონიკის სექტორის მაგალითი განსაკუთრებულ ყურადღებას იპყრობს სხვადასხვა მიზეზების გამო. თავდაპირველად, ჩვენ განვიხილავთ მექსიკის გამოცდილებას, როგორც ყველაზე წარმატებული ქვეყნისა ლათინური ამერიკაში უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის თვალსაზრისით და შემდეგ მიუზღვრებით ცნობილ აზიურ პარადიგმებს.

რატომ მექსიკა? უმთავრესად იმიტომ, რომ დადებითი გარე და განვრცობადი ეფექტების შთამბეჭდავი მასშტაბები, რასაც ადგილი ჰქონდა ავტომობილების საექსპორტო ბაზის შექმნის შემდგომ, სტიმულირებული იყო მექსიკის მთავრობის პროაქტიული ექსპორტის წამახალისებელი პოლიტიკით. ამ პოლიტიკის და სტრატეგიების თანმიმდევრული განხორციელების შედეგად, მექსიკა გადაიქცა მსოფლიოს განვითარებად ეკონომიკათა შორის უდიდეს ექსპორტიორ ქვეყანად მანქანათმშენებლობის სექტორში: მისი ექსპორტი 1990-იანი წლების შუალედში იყო 14 მილიარდი აშშ დოლარის ღირებულების, ხოლო ამავე სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა აღემატებოდა 364 000 (*Moran, 1998, 56; აგრეთვე იხილეთ დანართი 1*). ამავდროულად, მექსიკის შემთხვევა იწვევს ჩვენს განსაკუთრებულ ინტერესს, როგორც უცხოურ კაპიტალზე დაფუძნებული ზრდის კლასიკური მა-

გალითი.

1979 წლამდე მანქანათმშენებლობის ინდუსტრიასთან დაკავშირებული უცხოელი ინვესტორების განკარგულებაში იყო უფრო მცირე მასშტაბის ქარხნები, რომლებიც აწარმოებდნენ პროდუქციას ძირითადად მომცრო ადგილობრივი ბაზრისთვის. 1972 წლის მხარდმა საფაჯრო დეფიციტმა ხსენებულ სექტორში აიძულა მთავრობა, მიეღო რეგულაციები რომლებიც ავალდებულებდნენ უცხოურ საავტომობილო ფირმებს გაეზარდათ ექსპორტი. მას მერე, რაც მათ ვერ მიაღწიეს სასურველ შედეგს, მექსიკის მმართველობამ გადაწყვიტა გადაეღა გარკვეული ნაბიჯები ამ მიმართულებით უფრო აქტიური პოლიტიკისკენ. ამ კონტექსტში, მექსიკის მთავრობა 1977 წელს გამოვიდა უფრო წამახალისებელი ინიციატივებით და საბოლოოდ გახსნა და ხელმისაწვდომი გახდა აქამდე დაცული (დახურული) ბაზრის სექტორები იმ თანმდევი პირობით, რომ ეს პროცესი პროპორციული იქნებოდა ინვესტორების მხრიდან საექსპორტო ექსპანსიისა. მიუხედავად ერთგვარი ყოყმანისა და ხშირ შემთხვევაში, თავდაპირველი დიდი უკმაყოფილებისა აშშ ფირმების მხრიდან, მექსიკა აქტიურად იყენებდა "მათრახის და თაფლაკვერას" პოლიტიკას, რათა მიეცა სტიმული საერთაშორისო საავტომობილო კომპანიებისთვის გაეფართოებინათ ექსპორტი. შემობრუნების მომენტი სათაო კომპანიების სტრატეგიაში დადგა 1979 წელს, როდესაც "ჯენერალ მოტორსმა" ჩათვალა ახალი პოლიტიკის პაკეტი მისაღებად და გადაწყვიტა, გამოეყენებინა მექსიკა ბაზად თავისი პროდუქციის წარმოებისა და ექსპორტისათვის. შესაბამისად, მექსიკურმა საექსპორტო პროგრამამ განიცადა დიდი წინსვლა, ვინაიდან მას შემდეგ რაც აშშ-ს გიგანტური ფირმებმა მიიღეს შესაბამისი გადაწყვეტილება, ადგილი ჰქონდა შემდეგ ფაქტებსა და მოვლენებს:

1) სხვა დიდი უცხოური მანქანების და სათადარიგო ნაწილების მწარმოებელი კომპანიები ასევე დაინტერესდნენ ამ პროცესით და გახსნეს საკუთარი ექსპორტზე ორიენტირებული საწარმო-ქარხნები (*იხ. სქემა 2*). ეს კომპანიები იყვნენ: კრაისლერი, ფორდი და ფოლკსვაგენი, რომელთაც ძალე შეუერთდა ნისანი. ეს ცვლილება, რომელსაც ხშირად უწოდებენ „შეჯგუფების ეფექტს“, გადამწყვეტი გამოდგა ფართო რესტრუქტურისაციისათვის საავტომობილო ინდუსტრიაში.

2) ძლიერი უკუკავშირების დამყარებამ უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივ მიმწოდებელ სუბიექტებს შორის მექსიკაში მიიღო ინტენსიური და შეუქცევადი ხასიათი. ხუთი წლის განმავლობაში, 310 ადგილობრივმა მომმარაგებელმა, რომელიც აწარმოებდა სათადარიგო ნაწილებს და აქსესუარებს შეძლო დაეკმაყოფილებინა უპი-სთან კავშირში მყოფი ექსპორტიორები. დაახლოებით 110 ფირმა წელიწადში ყიდდა 1 მილიონ აშშ დოლარზე მეტი ღირებულების საქონელს (Moran, 1998, 56).

3) მოწინავე საავტომობილო ინვესტორი კომპანიების არსებობამ მექსიკაში გამოიწვია არა მხოლოდ დამატებითი ინვესტიციების სტიმულირება უცხოური ფირმების მხრიდან, არამედ დაასტიმულირა ისინი დაენერგათ საუკეთესო საწარმოო პრაქტიკა და გაეწიათ ტექნიკური მხარდაჭერა ადგილობრივი მიმწოდებლებისათვის (მომმარაგებლებისათვის). ეს ხდებოდა ხშირი ურთიერთობით ადგილობრივ მომმარაგებლებთან, რაც ითვლისწინებდა ყოველკვირეულ შეხ-

ვედრებს, წვრთნებს, ტრენინგებს, რამაც საბოლოო ჯამში ჰპოვა ასახვა გაუმჯობესებულ შედეგიანობასა და წარმოების მაღალ ხარისხში.

მექსიკისთვის ძალიან მნიშვნელოვანი იყო ისიც, რომ დროის ასეთ მცირე პერიოდში, ადგილობრივმა მიმწოდებლებმაც მიიღეს ძალიან დიდი სარგებელი. ფაქტიურად, განვრცობითი ეფექტები საექსპორტოდ ორიენტირებული მარკეტინგის ათვისებისთვის იმდენად მნიშვნელოვანი იყო ადგილობრივი მიმწოდებლებისათვის, რომ 1987 წლისთვის, ავტონაწილების ათი უმსხვილესი ექსპორტიორიდან ექვსი (59% მთლიანი ავტონაწილების საერთო ექსპორტისა) გახდა ადგილობრივი მესაკუთრე (Nunez, 1990). მანქანათმშენებლობის სექტორში უპი-ს ამგვარი განვრცობითი ეფექტის მტკიცებულებები ასევე უხვადაა მოყვანილი აიტკენის და სხვათა (Aitken et al, 1997) კვლევაში. ისინი აღნიშნავენ, რომ უცხოელი მწარმოებელი ინვესტორები მექსიკაში მოქმედებდნენ როგორც ექსპორტის კატალიზატორები ადგილობრივი ფირმებისთვის. მათი დაკვირვებით, ძლიერი განვრცობითი ეფექტები პირდაპირ თუ ირიბად შემოედინებოდა სხვადასხვა გზებით, რამდენადაც უცხოელი ინვესტორები მოქმედებდნენ როგორც დამაკავშირებელი არხი, მათ შემოქონდათ ახალი ტექნოლოგიები, მენეჯმენტის და განაწილების მაღალი სტანდარტები და პრაქტიკა, და აწვდიდნენ ადგილობრივ ბაზარს უახლეს ინფორმაციას უცხოური ბაზრების შესახებ.

ზემოთ აღწერილი დინამიური განვითარება მექსიკაში თანმდევი და პროპორციული პროცესი იყო შთამბეჭდავი გადასვლისა შეზღუდულიდან ლიბერალური სანივესტიციო გარემოსკენ; მოდიფიცირებულ იქნა შესაბამისი კანონები რათა შეემცირებინათ სამთავრობო კონტროლი ტექნოლოგიების ტრანსფერზე და დაეცვათ ახალი ტექნოლოგიები, სათაო კომპანიების და ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები (UNCTC, 1992, 15-19). შედეგად, უპი-ს მოცულობა და შემოსული ტექნოლოგიების დიდი რაოდენობა თვალმისაცემი და შთამბეჭდავი იყო 1980-იანი წლებში. ფაქტიურად, 1990-იანი წლების დასაწყისში, როდესაც ადგილი ჰქონდა მეორე ფინანსურ კრიზისს, დაგროვილი უცხოური ინვესტიციები იყო ისეთი ეფექტური, რომ მათ შეძლეს კრიზისით გამოწვეული საფრთხეების და ზიანის განეიტრალება. როცა ადგილობრივი ერთობლივი მოთხოვნა განიცდიდა მკვეთრ შემცირებას, მექსიკური კომპანიები კომპენსირებას უკეთებდნენ ადგილობრივ გაყიდვებში ჩაჯარდნას მათ მიერ ექსპორტის გაზრდით და ეს დაეხმარა ადგილობრივ ეკონომიკას მოეხდინა კრიზისით გამოწვეული ზიანის მინიმუმამდე დაყვანა.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ეფექტი და შესაბამისი გამოცდილება იყო დაახლოებით მექსიკური პარადიგმის ანალოგიური **სამხრეთ აღმოსავლეთ აზიაშიც**. თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ აზიის შესაბამისი ქვეყნების მიმღებმა მთავრობებმა გამოიყენეს "მათრახის და თაფლაკვერას პოლიტიკის" მექსიკისგან რამდენადმე განსხვავებული და უფრო დივერსიფიცირებული მიდგომები. აღნიშნული შეიცავდა კომბინირებულ სტრატეგიების და ინიციატივების პაკეტს: კერძოდ, ექსპორტის განხორციელებაზე მოთხოვნას თან ახლდა მიზნობრივი სუბსიდიები და გრანტები, საგადასახადო შეღავათები და მხარდაჭერა

ტრენინგებში, შრომის რეგულაციები და ზოგიერთ შემთხვევაში, პრეფერენციული საკუთრების რეჟიმი.

1968 წ. *”ჯენერალ ელექტრიკმა”* დააფუძნა თავისი პირველი სატელევიზიო ნაწილების ქარხანა აზიაში – თავდაპირველად სინგაპურში და შემდგომ მალაიზიაში (Encarnation, 1992). ეს ქვეყნები ტაილანდთან ერთად, აზიის განვითარების ბანკის მონაცემებით, იყვნენ ყველზე უფრო გახსნილი და არაინტერვენციული პოლიტიკის გამტარებლები მთელ რეგიონში (ADB, 2005). *”ჯენერალ ელექტრიკის”* შესვლას 1979 წ. მოჰყვა *”ზენიტის”* და *”RCA”*-ს, *”ტექსას ინსტრუმენტის”*, *”ფეარჩაილის”*, *”ნეიშენელ სემიკონდაქტორის”* და *”მოტოროლას”* შესვლა ამ ქვეყნების ადგილობრივ ბაზრებზე. როგორც კი აღნიშნული ადგილმდებარეობები ერთგვარად ინტეგრირებულ იქნა მსოფლიო ბაზრების მომსახურების მიზნით, აშშ-ს ფირმებმა გადაიარაღეს და განაახლეს თავიანთი შესაბამისი ადგილობრივი ფილიალები, რათა ეს უკანასკნელები მოწინავე ბაზრების განვითარების კონდიციებს არ ჩამორჩენილიყვნენ; ეს მოიცავდა ახალი ტექნოლოგიების დანერგვას და გამოშვებული პროდუქციის თანმიმდევრულ მოდიფიცირებასა და განახლებას უფრო კომპლექსური ქვე-სისტემების, მათ შორის, კონსტრუქციების და დიზაინ-პროექტების შესაქმნელად (Moran, 1998). შესაბამისად, ადგილი ჰქონდა ძლიერ განვრცობით ეფექტებს. რასიაჰის (Rasiah, 1995) დასკვნების მიხედვით, კავშირები უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივ მიმწოდებლებს შორის მალაიზიაში დაიწყო ელემენტარულ დონეზე; თავიდან ეს უკანასკნელები ახორციელებდნენ მარტივ ამოცანებს, აწარმოებდნენ მექანიკური გადაამუშავების და საშტამპო ოპერაციებს, მაგრამ შემდგომ გადავიდნენ ზუსტი მექანიზმებისა და ნაწილების წარმოებაზე. დროთა განმავლობაში, როგორც აღნიშნავს რასიაჰი, - მის მიერ შესწავლილი ცხრავე ადგილობრივი დანადგარების მწარმოებელმა ფირმამ დაიწყო ექსპორტირება აზიის სხვა ქვეყნებში და აშშ-ში იმ არხების და კავშირების გამოყენებით, რომლებიც მათ შეუქმნეს უცხოურმა კომპანიებმა. შვიდი ამ ფირმათაგანი ექსპორტირებას ეწეოდა მულტინაციონალური წარმოების შვილობილი ფირმებისთვის, რომლებიც განლაგებული იყო მალაიზიის გარეთ, დანარჩენი ორი კი, იღებდა ქვეკონტრაქტებით დაკვეთებს დამოუკიდებელი გარე მწარმეებისაგან. აღსანიშნავია, რომ ცხრა კომპანიიდან შვიდს უკვე ჰქონდა სამუშაო გამოცდილება ერთ-ერთ უცხოურ ფირმასთან, სანამ თავადვე დაიწყებდნენ ოპერირებას; აგრეთვე, 10%-ს ადგილობრივი მუშა-მოსამსახურებისა ჰქონდათ პირვანდელი სამუშაო გამოცდილება მიღებული ასევე ერთ-ერთ უცხოურ ფირმაში მუშაობისას.

ადრეული 1990 წლების ძლიერმა განვრცობითმა და ზემოთ აღწერილმა მომიჯნავე ეფექტებმა ელექტრონულ სექტორში, გამოიწვია ის, რომ აღნიშნულმა სექტორმა თავი დაღწია არსებულ სტაგნაციას და გადაიქცა წამყვან ფაქტორად და წყაროდ დასაქმებისა, მყარი კაპიტალის, პროდუქციის და ექსპორტის განვითარებისა მალაიზიის ინდუსტრიაში (Moran, 1998). ამჟამად, მალაიზიას აზიის განვითარების ბანკის მონაცემებით, აქვს მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი ექსპორტის მაჩვენებელი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებაში (ADB, 2005; Petri, 1994). კვლევებიდან გამომდინარე მტკიცებულებები და დასკვნები

ანგენებს, რომ მაღალიზიის მიერ ექსპორტზე ორიენტირებული უპი-ს პრიორიტეტული წახალისება კარგად მოემსახურა მისი განითარების ამოცანებს და დიდი წვლილი შეიტანა რვა წლის განმავლობაში მის 8%-ინ ეკონომიკური ზრდაში.

ამ ორი პარადიგმის და შესაბამისი მტკიცებულებების მიმოხილვის საფუძველზე, შეგვიძლია გავაკეთოთ დასკვნა, რომ უკუგება და შედეგი ექსპორტზე ორიენტირებული შესაძლებლობების მოზიდვიდან ორივე შემთხვევაში იყო დიდი და არსებითი მნიშვნელობის. ეს ყველაფერი ამტკიცებს საწყის ჰიპოთეზას, რომ ლიბერალურ საინვესტიციო გარემოში, ექსპორტზე ორიენტირებული უპი-ის არათუ მხოლოდ მოაქვს კაპიტალი, ტექნოლოგიები და სამენეჯმენტო ჩვევები მასშტაბის ეფექტის პირობებში ოპერირებისთვის, არამედ იგი მაქსიმალურად ზრდის ასევე განვრცობითი ეფექტების მოცულობას ზემოთ აღწერილი სხვადასხვა ფაქტორების მეშვეობით. ამათგან უმნიშვნელოვანესია შემდეგი ფაქტორები: სტიმულებით გაჯერებული ურთიერთობის სტრუქტურა სათაო და შვილობილ ფირმებს შორის, სწრაფი ტექნოლოგიური და მენეჯერული გადაიარაღება-განახლება, ტექნიკური წრთვანა და კონტროლი, უცხოელი ინვესტორის და მათი აქტივობის დინამიური "შეჯგუფება", ძლიერი უკუკავშირები ადგილობრივ მიწოდებლებსა და უცხოელ ინვესტორებს შორის, ექსპორტის წახალისება და დახმარება-განვითარება, და შეღწევა (ხელმისაწვდომობა) საერთაშორისო მიწოდება-მომარაგების ქსელში.

ამავდროულად, როგორც გამოჩნდა ორივე შემთხვევაში, ექსპორტზე ორიენტირებული უპი-ს შედინებას მიმღები ქვეყნების წარმოების დარგებში მაშინ ქონდა ადგილი, როცა ადგილობრივი პირობები იყო ხელშემწყობი და შეესაბამებოდა იმ პირობებს, რაც დამახასიათებელია ლიბერალური საინვესტიციო გარემოსთვის. ამასთანავე და თუმცადა, განხილულ შემთხვევებში მხოლოდ პასიური განხილობა ან სამთავრობო "ინტერვენციის" სრული არარსებობა არ წარმოადგენდა აუცილებელ ან საკმარისს პირობას ექსპორტზე ორიენტირებული უცხოური ინვესტიციების ინტენსიური მოზიდვისთვის. რეალურად, არსებითი ფაქტორი და მიზეზი წარმატებისა იყო ე.წ. „მათრახის და თაფლაკვერას“ პროაქტიული პოლიტიკის ეფექტური კომბინირება, რომელმაც მნიშვნელოვნად განაპირობა ექსპორტის ზრდა, რამაც თავის მხრივ, ხელი შეუწყო უპი-ს განვრცობითი ეფექტების პოზიტიურ და ფართო ექსპანსიას ადგილობრივ ეკონომიკაში.

სარგებლის მაქსიმალურ ზრდაზე ორიენტირებული
სხვა სამთავრობო სტრატეგიები

წინა თავებში ჩვენ განვიხილეთ ორი მთავარი ფაქტორი – ლიბერალური საინვესტიციო გარემო და ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციების წახალისება – რამაც ცხადყო მათი მნიშვნელობა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისგან მისაღები სარგებლის მაქსიმალური ზრდისთვის. პირველი გულისხმობდა უარის თქმას შესაძლებელი შეზღუდვების პრაქტიკაზე ისეთებზე, როგორიცაა: ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა, ტექნოლოგიების ლიცენზირების მოთხოვნა, და სავალდებულო ერთობლივი საწარმოების შექმნის მოთხოვნა. ამავე დროს, მეორე ფაქტორი (ექსპორტზე ორიენტირებული ინვესტიციების წახალისება) შეიცავდა სამთავრობო ინტერვენციის ისეთ ფორმას, რომელიც განხილულ იქნა როგორც გამართლებული და რაციონალური მიდგომა, - როგორც პროაქტიული სამთავრობო პოლიტიკის ფორმა, რომელიც იწვევს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განვრცობადი ეფექტების წარმატებულ და ფართო ექსპანსიას მიმღებ ეკონომიკაში.

მიუხედავად ამისა, ამ სტრატეგიების (პოლიტიკების) ეს რეცეპტი არ უნდა ჩაითვალოს ამომწურავად სარგებლის მაქსიმალიზაციის მიზნებისათვის. მოცემულ თავში ჩვენ მიმოვიხილავთ დამატებით მიდგომებს და სტრატეგიებს, რომლებიც ამდენადვე ეფექტურია და საინტერესო ზემოაღნიშნული მიზნის მისაღწევად. შესაბამისად, ის პასუხობს შემდეგ ძირეულ კითხვებს: *მიძლები მთავრობის რომელი სხვა პოლიტიკა (მიდგომები) იძლევა საშუალებას სრულად იქნეს მიღებული სარგებელი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებიდან? რა წარმოადგენს ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს სხვა მნიშვნელოვან კომპონენტებს? ნეიტრალური პოლიტიკიდან (სრული ჩაურევლობა) მთავრობის გადახრა ან ამგვარი გადახრის რა დონა შეიძლება იყოს ხელშემწყობი უპი-დან მისაღები სარგებლის მაქსიმალური ზრდისთვის?*

4.1. ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს დამატებითი ასპექტები

ლიბერალური საინვესტიციო კლიმატის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან კომპონენტად განიხილება ეროვნული (თანაბარი) მოპყრობის პრინციპი (equal treatment), რომელიც საშუალებას აძლევს უცხოელ ინვესტორს იყოს მიმღებ ქვეყანაში არსებული საკანონმდებლო ნორმებისა და პოლიტიკური რეგულაციების იმავე დარგებში მოქმედი ადგილობრივი ფირმების მსგავსი, თანაბარი სუბიექტი, რომელიც შესაბამისად სარგებლობს მათზე არანაკლები უფლებებით. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მიმღები ქვეყნების მთავრობების მიერ ისეთი შემზღუდავი მანდატების უარყოფა როგორიცაა ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა და

სავალდებულო ერთობლივი საწარმოების დაფუძნების მოთხოვნა, აღმოფხვრის ძირითადი ბარიერების პრობლემას უპი-ს სარგებლის ზრდისთვის. ამავე მიზნის მისაღწევად, როგორც ამას პრაქტიკა გვიჩვენებს, სხვა მეტად სასარგებლო და მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს ე.წ. "დაფუძნების უფლება", რაც გულისხმობს იმ პრინციპს, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ნებადართულია ადგილობრივი ეკონომიკის ყველა დარგში და სექტორში, „იმ მოცემულობით რომ თუკი ადგილი აქვს გამონაკლისებს, ყველა ეს გამონაკლისი არის სრულიად გამჭვირვალე“ (Moran, 1998, 164). ასეთი გამონაკლისები შეიძლება ჩაითვალოს გამართლებულად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ისინი წარმოადგენენ "ერთიანი უსაფრთხოებით" ან "დარგის სპეციფიკურობით" მოტივირებულ გამონაკლისებს. ამ პრინციპის მნიშვნელობა თვალსაჩინო გახდა მექსიკის მაგალითმა; მექსიკის მთავრობა შეეჯახა რა ქვეყანაში მოქმედ აშშ-ს ფირმების ფრთხილ და უარყოფით დამოკიდებულებას ექსპორტის განხორციელების რეკომენდაცია-მოთხოვნასთან დაკავშირებით, გადაწყვიტა გაეღო მათთვის აქამდე დაცული მექსიკური ბაზრის სექტორები და ხელმისაწვდომი გაეხდა უპი-ს განხორციელება მანამდე დახურულ დარგებში. შედეგმა ცხადყო, რომ ეს იყო ერთ-ერთი გადამწყვეტი და ქმედითი ფაქტორი, რომელმაც სტიმული მისცა ძირითად უცხოელ ინვესტორებს გაეფართოებინათ თავიანთი ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციები და გაეზარდათ დადებითი განვრცობითი ეფექტების არეალი.

ამ პრინციპების გარდა, უადრესად მნიშვნელოვანია რომ მიმდები ქვეყნის სათანადო კანონები და რეგულაციები იყოს ლიბერალური და კეთილგანწყობილი ინვესტიციებისადმი უფრო ფართო მასშტაბით და მთელს მოცემულობაში. ეს არის აუცილებელი, რათა თავიდან იქნეს აცილებული შეუსაბამო, გაუპართლებელი ჩარევები და უზრუნველყოფილ იქნეს ინვესტიციების ეფექტურობა. მართალია, ეს ძალიან მნიშვნელოვანი გარემოებაა, მაგრამ ამავედროულად, ინვესტიციები საჭირობენ მართებულ რეგულირებას და მეთვალყურეობას, რათა იქმნებოდეს სტაბილური და პროგნოზირებადი გარემო ყველა მხარისათვის. ასეთი გარემოს გარეშე, ეკონომიკური აქტივობის სუბიექტებს ძალიან გაუჭირდებოდათ რაიმე სიმდიდრისა და მატერიალური დოვლათის შექმნა. ამასთან დაკავშირებით, ბევრის მოქმედია 1997 წლის აზიური კრიზისი. მან ნათლად აჩვენა თუ როგორ შეიძლება ლიბერალიზაციამ მიადწიოს არამდგრად კონდიციებს, ჯანსაღი, კეთილგონიერი მეთვალყურეობისა და მარეგულირებელი ნორმების სათანადო გათვალისწინების გარეშე.

4.2. უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის უკუკავშირების წამახალისებელი პროაქტიული სტრატეგიები

წინა თავებში უკვე აღვნიშნეთ უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივ ფირმებს შორის მჭიდრო კავშირების მნიშვნელობა. ცალსახად, ეს ერთ-ერთი გადამწყვეტი ფაქტორია იმისათვის რომ ადგილი ჰქონდეს უპი-ს ძლიერ განვრცობით

ეფექტებს. ზემოთ აღწერილი ლიბერალური საინვესტიციო გარემო, როგორც ასეთი, ამგვარი კავშირების გაღრმავებას თავისთავადვე უნდა უწყობდეს ხელს. თუმცა, ამის გარდა, სასარგებლო იქნებოდა იმის განხილვა თუ დამატებით, სხვა რა გზებით შეუძლიათ მიმღებ მთავრობებს მიაღწიონ ამ მიზანს ლიბერალური საინვესტიციო პოლიტიკის პირობებში.

ისეთი ქვეყნებისა ბოლოდროინდელმა წარმატებულმა განვითარებამ, როგორცაა სინგაპური და ტაივანი, აჩვენა, რომ ეს წარმატება დიდად განაპირობა შესაბამისი მთავრობების მიერ ამ კავშირების სათანადო წახალისებამ. ამ ქვეყნების მაგალითზე, უპი ყოველთვის ავტომატურად როდი უწყობდა ხელს ქმედითი უკუკავშირების ჩამოყალიბებას. ზოგჯერ, ეს განპირობებული იყო იმ პრობლემით, რომ უცხოურ კომპანიებს უჭირდათ იმ საქონლის მიმწოდებლების იდენტიფიცირება, რომლებიც იქნებოდა მათთვის დამაკმაყოფილებელი ხარისხის და ფასის თვალსაზრისით. შესაბამისად, ისინი არჩევდნენ მიეღოთ საჭირო ნედლეული და მასალები მათი ტრადიციული მომმარაგებლებისგან საზღვარგარეთ, ვიდრე ყოფილიყვნენ დამოკიდებულნი მდარე ხარისხის მწარმოებელ და არასტაბილურ ადგილობრივ პარტნიორებზე. ზოგიერთ უკიდურეს შემთხვევაში, ამან განაპირობა ანკლავური ტიპის სიტუაციები, რომელსაც ფაქტიურად არა აქვს კავშირი მიმღები ქვეყნის ეკონომიკასთან.

ასეთმა გამოცდილებამ უკარნახა უპი-ს მიმღებ ზოგიერთ ქვეყანას განქორციელებინა ეროვნული დონის სამთავრობო პროგრამები, რათა წახალისებინა ეფექტური უკუკავშირები. ამ პროგრამების ცალკეულ კომპონენტებს შეადგენდა:

- ბაზრის და ბიზნესების შესახებ ინფორმაციის მომზადება და ინფორმაციით უზრუნველყოფა;
- ბაზრობების (ექსპორტცენტრები, გამოფენები) და მონაცემთა ბაზების მომზადება და ორგანიზება;
- ადგილობრივი საწარმოების მხარდაჭერა ტექნოლოგიურ გადაიარაღება-განახლებაში საჯარო და საგანმანათლებლო ინსტიტუტების მეშვეობით;
- ადგილობრივი საწარმოების უზრუნველყოფა მენეჯერული და ტექნიკური მხარდაჭერით, ტრენინგით, სემინარებით, აუდიტით და დრო-გამოშვებით, ფინანსური მხარდაჭერით და ნახალისება-სტიმულებით (UNSTAD, 2001).

ეფექტური უკუკავშირების წახალისების საინტერესო მაგალითებს ასევე უხვად ვნახავთ სინგაპურში, რომლის მდიდარი გამოცდილება ამ მიმართებით თვალშისაცემია. ასე მაგალითად, სინგაპურის სტანდარტების და ინდუსტრიული კვლევის ინსტიტუტი უფასოდ ან ხარჯების განაწილების საფუძველზე, უწყვედა ინტენსიურ დახმარებას მცირე და საშუალო საწარმოებს, იქნებოდა ეს ტექსტირებები (რათა მათ გამოეცადათ ახალი მასალები და ნივთიერებები), ტექნიკური კონსულტაციები, პატენტების რეგისტრაცია თუ მთელი რიგი სხვა დახმარებები. სხვა ალტერნატიული და საკმაოდ კრეატიული მეთოდები გამოიყენეს სინგაპურ-

რის ეკონომიკური განვითარების დეპარტამენტში; მათ წარმატებით მოახერხეს წახალისებინათ უცხოელი ინვესტორები, რათა ამ უკანასკნელთ ნებაყოფლობით საფუძველზე, გაეწიათ ერთგვარი სკაუტირება და მოეხდინათ იმედების მომცემი ადგილობრივი ფირმების, მიმწოდებლების იდენტიფიცირება და შეძღვომული შეეწყობა საბითუმო ბაზრის განვითარებისთვის (Moran, 2002).

სინგაპურის წარმატებული გამოცდილების გათვალისწინებით, ბევრი მიმღები ქვეყნის მთავრობისთვის ღირებული და საინტერესო იქნებოდა იდეა შექმნათ ან გადაეხალისებინათ უკვე შექმნილი სპეციალური სააგენტოები, რომლებიც ეფექტურად მოემსახურებოდნენ ამ ტიპის უკუკავშირების გაღრმავებას და შესაბამისად, გაზრდიდნენ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისგან მისაღებ სარგებელს. სხვა შესაბამის ფუნქციებთან ერთად, ამგვარი სააგენტოების ფუნქციებად შეიძლება მოვიხსნათ: ადგილობრივი ფირმების იმიჯის შესაქმნელი კამპანიის წარმართვა; ბიზნესთან და ბაზართან დაკავშირებული კომპლექსური და ყოველმხრივი ინფორმაციის მომზადება-დამუშავება-უზრუნველყოფა; ინვესტორების დახმარება დასაყრდნობი ადგილობრივი პარტნიორების ძიებაში. სხვა ფუნქციები და ძალისხმევა ასევე შეიძლება მოიხსნებდეს: ადგილობრივი საწარმოების მხარდაჭერას მათი ტექნიკური აღჭურვილობით და მენეჯერული დახმარებით; ასევე, კავშირების ფასილიტაციას ეროვნულ კვლევით ინსტიტუტებსა და კერძო საინვესტიციო პროექტებს შორის.

4.3. ზომიერი (დაბალანსებული) სამთავრობო ინტერვენცია

აქამდე, ჩვენ ვუხეზოდით მიმღები ქვეყნის პოლიტიკას (სტრატეგიებს), რომლებიც უმეტესწილად არ იყო „ინტერვენციული“ ელემენტის შემცველი. არის თუ არა ამგვარი პოლიტიკის არსებობის საჭიროება და აუცილებლობა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებიდან მოსალოდნელი სარგებლის მაქსიმალიზაციისთვის? შესაძლოა, ყველაზე მნიშვნელოვანი გამართლება სამთავრობო ინტერვენციისა იყოს ფაქტორი, გარემოება რომელიც ცნობილია „ბაზრის მარცხის“, „ბაზრის ჩაყარდნის“ სახელით.

დამოფიქრებელი აღმოჩენა მექსიკის მაგალითის განხილვისას იყო ბევრი უცხოელი ინვესტორის სკეპტიციზმი და ყოყმანი, სურვილის არქონა განეხორციელებინათ ექსპორტზე ორიენტირებული ინვესტიციები, იმის მიუხედავად, რომ ცხადი იყო, რომ მათი კონკურენტუნარიანობა და საერთო მოგების მაჩვენებელი გაუმჯობესდებოდა თუკი ამგვარად მოიქცეოდნენ. შესაძლოა იყოს აგრეთვე სხვა მაგალითებიც „ირაციონალური“ ქცევის. კერძოდ, უცხოელმა ინვესტორებმა შეიძლება ჯეროვნად ვერ შეაფასონ ისეთი ინიციატივების მნიშვნელობა როგორცაა ტრეინინგ პროგრამები და/ან კვლევა-განვითარების აუცილებლობა, იმის მიუხედავად, რომ მათ აქვთ კარგი მიზეზები და სტიმულები სჯეროდეთ ამის და მოიქცნენ სათანადოდ. მაშინ როდესაც მათ ინტერესებშია შეინარჩუნონ უმაღლესი სტანდარტები შვილობილ ფირმებში (რათა განამტკიცონ მათი კონკურენტუნარიანობა საერთაშორისო ბაზარზე), მიმღები ქვეყნის სტრატეგიულ ინტერესს წარმოადგენს ადამიანური კაპიტალის დონის ამაღლება, და დინამიური და

ინოვაციური კვლევა-განვითარების პოტენციალის გაუმჯობესება. ობიექტურად, ეს წინამძღვრები ითვლება მნიშვნელოვან ფაქტორებად პროდუქტიულობის, შრომის ნაყოფიერების ზრდისა და უპი-ს განვრცობითი ეფექტების არეალის გაფართოებისთვის. შესაბამისად, ადამიანური რესურსებისა და კვლევა-განვითარების პოტენციალის გაუმჯობესების ინტერესით, ბევრი ქვეყანა თვლის საჭირო და მისაღებად, უცხოელ ინვესტორებს დააკისროს ვალდებულებად კვალიფიციური ტრეინინგების უზრუნველყოფა და კვლევა-განვითარებისთვის ხელშეწყობა. მაღალიზია არის ერთ-ერთი მაგალითი, რომელმაც ინიცირება გაუკეთა ინვესტორების წამახალისებელ, სტიმულზე დაფუძნებულ სქემებს რათა ამგვარად ხელი შეეწყო კვლევა-განვითარების, ტექნიკური და პროფესიული ტრეინინგებისთვის (ADB, 2005). შედეგად, სწორედ მაღალიზია გახდა ის ქვეყანა, სადაც უპი-თ განპირობებულმა ამ ფაქტორებმა მოახდინეს ყველაზე მნიშვნელოვანი ეფექტი ადგილობრივ ფირმებზე.

სხვა მიზეზები, რომლებიც ამართლებენ „ინტერვენციულ“ პოლიტიკას გამოდინარეობს გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების სპეციფიური შემკვიდრობიდან, განსაკუთრებით ყოფილ საბჭოთა კავშირში შემავალი ქვეყნების, რაც გამოწვეულია მათი ტოტალიტარული წარსულის გამო. მიუხედავად კარდინალური ცვლილებებისა, ზოგიერთ ამ ქვეყანაში ჯერ კიდევ ბევრი საწარმო სახელმწიფო მფლობელობაშია და არ არის პრივატიზებული, ბევრი ასეთი საწარმო მუშაობს ე.წ. სტრატეგიულ ან „ტრადიციულ“ სექტორში, რომლებიც ძალიან ფრთხილი განხილვის საგანია ამ ქვეყნებში. ამასობაში, აღნიშნული ტიპის საწარმოებში და შესაბამის დარგებში, პროფესიული და ტექნოლოგიური განახლების დონე, ისევე როგორც კვლევის და განვითარების პროგრამებისა, ძალზედ დაბალია ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში, რამაც ცუდად იმოქმედა მათ პოტენციალზე და შესაძლებლობებზე. ამიტომაც, ამ შემთხვევებში უაღესად მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ საკუთრივ ინვესტიცია განყენებულად აღებული, არამედ და განსაკუთრებით, მისი ზარისხი და წვლილი დამატებით ღირებულებაში. ყველა ეს გარემოება, როგორც ჩანს, მოტივირებას უკეთებს მთავრობებს მრავალ ქვეყანაში მოახდინონ პრივატიზაციის გზით მოზიდული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შესწავლა და სელექცია. ასეთ შემთხვევაში, არ იქნოდა გასაკვირი თუ უპირატესობა მიენიჭებოდა იმ საინვესტიციო პროექტებს, რომლებიც უფრო უკეთ პასუხობენ მიმღები ქვეყნის ინტერესს, მის საჭიროებებსა და მოლოდინებს: მათ შორის მეტი თანხების ხარჯვას ტრეინინგზე და კვლევა-განვითარებაზე, სწრაფ ინექციებს ინოვაციური ტექნოლოგიებისა და მენეჯმენტის საუკეთესო პრაქტიკის სახით. ყოველივე ეს განიხილება როგორც უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი უპი-სგან მეტი სარგებლის, უფრო ფართო განვრცობითი ეფექტების ათვისებისა და მიღებისთვის. ”კარგი” ინვესტორის შერჩევის ირიბ საშუალებად ასევე შეიძლება გამოდგეს ენერჯიული და ძლიერი მარკეტინგი იმ სექტორში, სადაც განსაკუთრებითაა საჭირო სპეციფიური და კრიტიკული შემთხვევების დამაკმაყოფილებელი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სხვა საკითხია თუმცა, რამდენად შესაძლებელია და განხორციელებადი პრაქტიკაში, განჭვრიტო წინასწარ ზუსტი ბუნება და მოცულობა განვრცობადი ეფექტებისა, რომლებიც ასოცირდება ამა თუ იმ

კონკრეტული უპი-ს შემოდინებასთან.

ზოგიერთი ქვეყანა უკვე ახორციელებს შესაბამისი *შესწავლა-შერჩევის* პოლიტიკას იმ მიზნით, რომ გარანტირებულად შემოატანინონ უცხოელ ინვესტორს უახლესი ტექნოლოგიები ან წარმოადგენინონ ახალი პროდუქტები ქვეყნის საექსპორტო კალათისთვის. თუმცა, გარდამავალი და განვითარებადი ეკონომიკის ქვეყნების უმეტესობის მთავარ პრობლემას წარმოადგენს ადმინისტრაციული შესაძლებლობების არასაკმარისი დონე, რაც აუცილებელია ეფექტური და სწრაფი შერჩევა-შესწავლის პოლიტიკის განხორციელებისთვის. ასევე, მათი ეს მცდელობა ან მათი უუნარობა შესაბამისი პროცედურების დროულად ჩასატარებლად, მთავრდება ხშირად იმით, რომ საერთოდ აფრთხობენ უცხოელ ინვესტორებს. ამიტომაც, ასეთ შემთხვევებში, აბსოლუტურად გადამწყვეტია და არსებითი რომ მიმდებამა მთავრობამ ჯერ უზრუნველყოს მაქსიმალურად თავისუფალი, კარგად გამართული ლიბერალური საინვესტიციო გარემო, და მხოლოდ შემდგომ იფიქროს იმ სპეციფიური კომპანიების მიზნობრივ, სელექციურ მოზიდვაზე, რომლებიც უკეთესად მოერგებიან მათი განვითარების სტრატეგიას.

დასასრულ, მთავრობას შეიძლება დაჭირდეს ჩარევა იმ შემთხვევაში, თუ ტრანსნაციონალური საწარმოები/უცხოელი ინვესტორები ხელს უშლიან შეჯიბრებითობას და კონკურენტუნარიან გარემოს, იწვევენ ზედმეტად ჭარბ შეჯგუფებას ან მისდევენ მონოპოპოლისტურ პრაქტიკას.

თავი 5

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სტატუსი და ტენდენციები საქართველოში – რა უნდა ვისწავლოთ?

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებით განპირობებულ განვითარების ზემოთ განხილულ პარდიგმებთან შედარებით, საქართველოს შემთხვევა განსხვავდება მრავალ ასპექტში. პირველ რიგში, იგი განსხვავდება სპეციფიური კონტექსტით, რომელიც მემკვიდრეობით ერგო მას ტოტალიტარულ საბჭოთა იმპერიის შემადგენლობაში ძალადობრივი ყოფნისგან. ის დიდხანს იყო ნაწილი ჩაკეტილი, კომანდური ტიპის ეკონომიკისა, სადაც კერძო საკუთრება და მქწარმეობა, რომ არაფერი ვთქვათ ღია ვაჭრობაზე, აკრძალული და მიფიცებული იყო ათწლეულების მანძილზე. ამას თან მოყვა დამანგრეველი სამხედრო გადატრიალება და კონფლიქტები 1992-93 წლებში, და შესაბამისად, კრიტიკულად გაუარესებული ეკონომიკური და პოლიტიკური სიტუაცია, დანგრეული და დაზიანებული ინფრასტრუქტურა. მესამე განმანსხვავებელი ნიშანია ის, რომ მიუხედავად მთავრობის მნიშვნელოვანი წარმატებისა ქვეყნის სტაბილიზაციაში, მიუხედავად სტაბილური მაკროეკონომიკური და ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს შექმნისა, ბოლო დრომდე, საქართველო იზიდავდა მცირე ოდენობით პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს.

სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით (GIPA, 2003), 1992 წლიდან 2003 წლამდე საქართველოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები იყო მინიმალური - 215 აშშ დოლარი ერთ სულ მოსახლეზე. საქართველოს წილი აღმოსავლეთ ევროპისა და დსთ-ს ქვეყნებში შესული უპი-ს მთლიან ნაკადში შეადგენდა 3.9% - 1998 წ., 1.2% - 1999 წ., 2,4% - 2000 წ., 1,4% - 2001 წ., 1,3% - 2002 წ. და 1.2% - 2003 წ. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მთლიან შიდა პროდუქტის მოცულობასთან 7,5%-იანი 1998 წ. და 3%-იანი მომდევნო წლებში (2002-მდე) შეფარდებით საქართველო მნიშვნელოვნად ჩამორჩებოდა ამ თვალსაზრისით უფრო წარმატებულ ქვეყნებს რეგიონში.

შესაბამისად, წლების განმავლობაში, საქართველოსთვის მთავარი ამოცანა იყო არა ის, თუ როგორ გაეზარდა უპი-სგან მისაღები ბენეფიციები და ეფექტი, არამედ ის თუ როგორ მოეზიდა რაც შეიძლება მეტი ოდენობით ინვესტიციები.

კაპიტალისა და შემოსავლების მწვავე უკმარისობა, დანაზოგების და ინვესტიციების დაბალი დონე კაპიტალურ რესურსებში (რაც აუცილებელია სწრაფი ეკონომიკური ზრდისთვის), გაწყვეტილი ეკონომიკური კავშირები ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებთან, ახალი პარტნიორების, განვითარებული ტექნოლოგიების და თანამედროვე მენეჯერული პრაქტიკის (მართვის უნარების) საჭიროებანი, - ყველაფერი ეს ერთ დიდ აუცილებლობად აქცევდა მთავრობის ბევრად კომპლექსურ და პროაქტიულ ქმედებებს.

შედარებით ობიექტური სურათის მისაღებად, უნდა მოვიხსენიოთ ზოგიერთი ფაქტი მთავრობის მიერ წინა წლებში მიღებული ზომებისა, დაწყებული 1995 წ. დან მთავრობა აქტიურად ცდილობდა წაეხალისებინა უცხოური ინვესტიციები სხვადასხვა ღონისძიებების ერთობლიობით. იქნებოდა ეს საპრივატიზაციო პროგრამები, ახალი პროექტები, ერთობლივი საწარმოები, თუ უპი-ს ტიპის კომპლექსური კაპიტალის შემოდინებები. პარალელურად, იგი აქტიურად ცდილობდა სამართლებრივი და კონტრაქტუალური გარემოს გაუმჯობესებას და ამ მიზნის მისაღწევად მიიღო პროგრესული კანონების მთელი პაკეტი რომელიც ჰომოლოგიური იყო ლიბერალური და საბაზრო ეკონომიკაზე ორიენტირებული პრინციპების. ახალი საკანონმდებლო ჩარჩო, რომელიც მრავალი ექსპერტის მიერ აღიარებული იყო საუკეთესოდ ყოფილი საბჭოთა კავშირის წევრ ქვეყნებს შორის, სთავაზობდა უცხოელ ინვესტორებს მნიშვნელოვან გარანტიებს და სტიმულებს, მათ შორის:

- კერძო საკუთრების პრიმატს და მის ხელშეუხლებლობას, მესაკუთრეების უფლებების დაცვას და უცხოური საკუთრების დაცვის გარანტიას;
- ძირითადად, იგი გამოირიცხავდა უცხოელი ინვესტორის დისკრიმინაციას და უზრუნველყოფდა ადგილობრივი და უცხოური ინვესტორების თანაბარ დაცვას; ეროვნული (თანაბარი) მოპყრობის პრინციპი აძლევდა საშუალებას უცხოელ ინვესტორებს, ადგილობრივი მეწარმეების მსგავსად და არანაკლებ, ყოფილიყვნენ დაცული და იდენტური უფლებებითა და ვალდებულებებით ნორმატიულად უზრუნველყოფილი,
- უარყოფილ იქნა შემზღუდავი პირობების (მანდატების) პრაქტიკა როგორცაა ადგილობრივად წარმოებული შეცველების და ტექნოლოგიების ლიცენზი-

რების მოთხოვნა;

- კანონმა უზრუნველყო უცხოური მესაკუთრეობის უფლებების შეუზღუდავი სტატუსი და რეჟიმი ადგილობრივი ბაზრის და შესაბამისი დარგებისა თუ სექტორების აბსოლუტურ უმრავლესობაში;

- კანონი არ ავალდებულებდა უცხოელ ინვესტორს მოეხდინა სავალდებულო რე-ინვესტირება ქვეყანაში და იძლეოდა მოგებისა და კაპიტალის რეპატრიაციის შეუზღუდავ შესაძლებლობას;

- კანონმდებლობა არ აწესებდა საინვესტიციო აქტივობის განსახორციელებლად სხვა ტიპის შეზღუდავ მოთხოვნებს;

- უმთავრესი საგადასახადო სტიმულები შეიცავდა გადასახადებისაგან გათავისუფლებას და კაპიტალურ ინვესტიციაზე საბაჟო შეღავათებს.

დამატებით, ამ ობიექტურად ლიბერალური საკანონმდებლო ბაზისისა, არსებობდა სხვა ფაქტორებიც რომლებიც თითქოს ხელშემწყობი უნდა ყოფილიყო უფრო მეტი ინვესტიციების შემოდინებისთვის, მათ შორის მოიაზრება: საქართველოს მნიშვნელოვანი გეოპოლიტიკური მდებარეობა, უმნიშვნელოვანესი ნავთობისა და გაზის პროექტების დამტკიცება რეგიონში, ჯანსაღი მონეტარული პოლიტიკის მიმდევრობა, კარგად გამართული საბანკო სექტორი, იაფი მაღალკვალიფიციური ტექნიკური მუშაკებისა და მაღალი და სამუშაო სტანდარტის უნარ-ჩვევების მქონე მუშახელის დიდი რაოდენობა, მდიდარი სასოფლო-სამეურნეო ნიადაგი, და წევრობა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში.

მიუხედავად ერთის შეხედვით ასეთი უპირატესობებისა, სასურველი შედეგი ვერ იქნა მიღწეული. მართალია, მთელი რიგი ტრანზაციონალური და მრაველეროვნული კომპანიებისა და მნიშვნელოვანი უცხოური ბიზნეს სუბიექტების როგორცაა - მეტრომედა, მაგთი, AEC თელასი, მერიოტი, TBC ჯგუფი, ბრიტიშ პეტროლეუმი შემოვიდნენ ადგილობრივ ბაზარზე მაგრამ უცხოური ინვესტიციების საერთო მოცულობა მაინც ერთობ მოკრძალებულად გამოიყურებოდა ბევრი ყოფილი საბჭოთა კავშირისა და ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყანასთან შედარებით (*იხილეთ სქემები 4 და 5*). გარდა ამისა, ინვესტიციები კონცენტრირდებოდნენ ძირითადად სულ რამდენიმე სექტორში – ენერჯეტიკა, ნავთობი და გაზი, ტელეკომუნიკაციები, ტურიზმი და დისტრიბუცია. თუმცა ბევრი მიზეზია რაც განაპირობებს ხოლმე უპი-ს დაბალ მაჩვენებლებს, მაგრამ, სავარაუდოდ მათ შორის უმნიშვნელოვანესი საქართველოს შემთხვევაში იყო: მწირი ინფრასტრუქტურა, მზარდი და მოუთოკავი კორუფცია, საინვესტიციო კანონმდებლობასა და სამთავრობო პოლიტიკაში შემორჩენილი რესტრიქციული ელემენტები. ინფრასტრუქტურის მოდერნიზაციისათვის მნიშვნელოვანი ინვესტიციების კრიტიკული საჭიროება ასევე უარყოფით ფაქტორს წარმოადგენდა და ხელს უშლიდა სხვა სექტორებშიც ინვესტიციების დაბანდებას. წინამდებარე კვლევის მიზნებისთვის, ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ სამთავრობო პოლიტიკისა და საკანონმდებლო ბაზის ხარვეზებსა და ნაკლოვანებებზე.

მიუხედავად საქართველოს საინვესტიციო-კომერციული კანონმდებლობის ბევრი ექსპერტის მიერ ერთის შეხედვით, პოზიტიური აღქმადობისა და შეფა-

სებისა, ცხრილი 1 ჯიუტად გვიჩვენებს, რომ პრაქტიკაში იგი ამ აღქმადობაზე უფრო დაბალი მაჩვენებლით ფასდებოდა. შესაბამისი ავტორიტეტული შეფასებები მიუთითებდა რომ გასაუმჯობესებელი ჯერ კიდევ ბევრი რამ იყო და რომ უფრო ლიბერალური საინვესტიციო რეჟიმის შესაქმნელად ქვეყანას მეტი ძალისხმევა ჭირდებოდა.

ცხრილი 1

საქართველო: კომერციული კანონების ჩამონათვალი

სამართლებრივი ინდიკატორის ანალიზი – კომერციული კანონები

შედარებით კარგი	ადეკვატური
ბულგარეთი, ხორვატია, ესტონეთი, მაკედონია, უნგრეთი, ყაზახეთი, ლატვია, ლიტვა, მოლდოვა, რუმინეთი, სლოვენია	აზერბაიჯანი, ბელარუსი, ჩეხეთი, იუგოსლავია, საქართველო, პოლონეთი, რუსეთის ფედერაცია, სლოვაკეთი, უკრაინა, უზბეკეთი
არაადეკვატური	საზიანო
ალბანეთი, სომხეთი, ბოსნია, ტაჯიკეთი, თურქმენეთი	არცერთი

წყარო: OGC-ის სამართლებრივი ინდიკატორის ანალიზი, 2001

შენიშვნა: სამართლებრივი ინდიკატორის ანალიზის რეიტინგი შეიცავს ხუთ დონეს დაამანგრეველიდან – ძალიან კარგამდე, ვინაიდან „ძალიან კარგი“ ვერც ერთმა ქვეყანამ ვერ მიიღო, ცხრილი შემდეგნაირად განლაგდა 1) შედარებით კარგი, 2) ადეკვატური, 3) არაადეკვატური, 4) დამანგრეველი.

სავარაუდოდ, შეიძლება ითქვას რომ საინვესტიციო კანონმდებლობისა და სამთავრობო პოლიტიკის ყველაზე მნიშვნელოვანი შეცდომები მდგომარეობდა შემდეგში:

1) თუმცა მიღებულმა საკანონმდებლო აქტებმა გააუქმეს შეზღუდვები უცხოურ საკუთრებაზე უმეტესწილ დარგებში, მაგრამ ისინი მაინც მნიშვნელოვანწილად ზღუდავდნენ უცხოურ ინვესტიციებს ინფრასტრუქტურაში და უკრძალავდნენ უცხოელ მესაკუთრებს სასოფლო სამეურნეო მიწის მფლობელობას.

2) მაშინ მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად, მთავრობა ჯერაც ინარჩუნებდა უმეტესობას წილობრივ მფლობელობაში (მოგვიანებით მისი წილობრივი მფლობელობის მინიმუმი განისაზღვრა 25%-ით) ინფრასტრუქტურასთან დაკავშირებულ რამდენიმე უმნიშვნელოვანეს სექტორში, როგორცაა: ტელეკომუნიკაციები და ტრანსპორტი, გზები, რკინიგზა, პორტები, აეროპორტები, ელექტროენერჯის გადამცემი ხაზები.

3) მთავრობა ფეხს ითრევდა და წელავდა მრავალი (არარენტაბელური) სახელმწიფო საწარმოს პრივატიზაციის პროცესს. პრეზიდენტის მიერ გამოცემული სპეციალური აქტით განისაზღვრა 50 ე.წ. „სტრატეგიული მნიშვნელობის საწარმო“, რომელშიც სახელმწიფოს „დროებით“ უნდა შეენარჩუნებინა საკონტროლო პაკეტი, და ეს მაშინ, როცა თითქმის ყველა ამ საწარმოთაგანი განიცდიდა ძალიან სერიოზულ ფინანსურ პრობლემებს;

4) არსებულ საინვესტიციო გარემოს აგრეთვე დიდი პრობლემებს უქმნიდა საგადასახადო კანონმდებლობის დაუსრულებელი და მუდმივი რევიზიები (ცვლილებები) და მყიფე პოლიტიკური სტაბილურობა.

ყველა ამ შეზღუდვებმა ერთობლიობაში მნიშვნელოვნად შეუშალეს ხელი ახალი უცხოური კაპიტალის შემოდინება-მონაწილეობას და უკვე ოპერირებადი უპი-ს უფრო ფართო დატვირთვით განხორციელებას რათა მას მოეუბნა მისთვის დამახასიათებელი სარგებელის და დადებითი ეფექტების მთელი სპექტრი, სრული მასშტაბით.

მეტეც, უკანასკნელი ათწლეულის მანძილზე, არ შეიმჩნეოდა საქართველოს მთავრობის რაიმე ძალისხევა ან ნიშანი იმისა, რომ გაეტარებინა აქტიური ექსპორტის წახალისებაზე ორიენტირებული პოლიტიკა, რასაც როგორც ეს უკვე ვნახეთ მექსიკისა და სამხრეთ აზიის ქვეყნების მაგალითზე, აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა უპი-ს პოზიტიური ეფექტების და სარგებლის გაფართოებაში. ანალოგიურად, მთავრობა იჩენდა პასიურობას მთელი რიგი სხვა მიმართულებებით, იქნებოდა ეს კვლევა-განვითარების წახალისება, ტრეინინგების მხარდაჭერა, ეფექტური სარეკლამო და იმიჯის შემქნელი კამპანია პრიორიტეტულ სექტორებში უცხოური ინვესტიციების მოსაზიდად თუ სხვა. მართალია, 1998 წელს, დაფუძნდა „საინვესტიციო ცენტრი“, მაგრამ მისი მისი ეფექტურობა, რბილად რომ ვთქვათ, ძალიან შორს იყო ანალოგიური საინვესტიციო სააგენტოების ეფექტური მუშაობისგან სინგაპურში ან მალაიზიაში.

დასასრულ, მთავრობამ ვერ შეძლო, შეექმნა ხელშემწყობი გარემო ადგილობრივი ფირმებისთვის, რაც გამოწვეული იყო კაბალური საგადასახადო სისტემითა და კორუფციული სისტემით. ეს უშლიდა ადგილობრივ მეწარმეებს გამხდარიყვნენ უფრო კონკურენტუნარიანი და ზრდაზე ორიენტირებული. აღნიშნული გარემოება თავის მხრივ, ხელს არ უწყობდა ადგილობრივ და უცხოურ კომპანიებს შორის ეფექტური კავშირების განვითარებას.

ბევრი რამ შეიცვალა საქართველოში 2003 წლის დასასრულიდან. ცნობილი „ვარდების რევოლუციის“ შედეგად მოსული მთავრობის მიერ ინიცირებული იქნა ახალი მიდგომების და ღონისძიებების მთელი პაკეტი წინამორბედი ხელისუფლების შეცდომების გამოსასწორებლად. დაჩქარებული და სრულმასშტაბიანი საპრივატიზაციო პროცესი, აქამდე დახურული ბაზრის სემინტების უცხოელი ინვესტორებისათვის გახსნა, საინვესტიციო გარემოს მეტი ლიბერალიზაცია, ახლად მიღებული ლიბერალური საგადასახადო კოდექსის იმპლემენტაცია, სამთავრობო სტრუქტურებში კორუფციის აღმოსაფხვრელად გასატარებელი თანმიმდევრული ნაბიჯები, სხვადასხვა ბიზნესებისთვის რთული სალიზენციო პროცედურების გაუქმება - ყოველივე ეს გამოცხადდა საქართველოს ახალი

მთავრობის დღის წესრიგის მთავარ პრიორიტეტებად.

ახალი მთავრობის მიერ აღნიშნული პრიორიტეტების და ამოცანების წარმატებული განხორციელება, გვეკლინება არსებული სიტუაციის გაუმჯობესების, მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის და უკვე არსებული (შემოსული) ამ ტიპის საინვესტიციო კალათიდან მეტი სარგებლის მიღების წინაპირობად. პირველი დადებითი შედეგები უკვე სახეზეა. 2003 წელს ეკონომიკაში აღინიშნა ქვეყნის მთლიანი პროდუქტის 7%-იანი ზრდა, რასაც მომდევნო წლებში მოჰყვა 5%-იანი ზრდა სასტარტო წელთან შედარებით (Patsuria, 2005). ეს არის უდაოდ სასურველი პროგრესი ბოლო ათწლეულთან შედარებით, როდესაც ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთნახევარჯერ შემცირდა. მთლიანობაში აღებული ეს ტენდენციები იმედს იძლევა, რომ მოლოდინი უცხოური ინვესტიციების დიდი ნაკადით შემოდინებისა არის საფუძვლიანი, რასაც უნდა მოჰყვეს მათთან დაკავშირებული სარგებლისა და დადებითი ეფექტების მთელი სიმძლავრით ამოქმედება. მთავრობის ლიბერალურ, მაგრამ ამავდროულად, პროაქტიულ და ინოვაციურ პოლიტიკას შეუძლია საგრძნობლად დააჩქაროს აღნიშნული პროცესი.

წინამდებარე კვლევაზე და განხილული ქვეყნების წარმატებულ გამოცდილებაზე დაფუძნებული დასკვნები იძლევა მნიშვნელოვანი სტრატეგიებისა და ახალი რეკომენდაციების დამატებით არტიკულირების საშუალებას საქართველოს მთავრობის სამოქმედო გეგმის გასაუმჯობესებლად, - უკვე შემოსული ან პოტენციური უცხოური ინვესტიციებისგან სარგებლის და დადებითი ეფექტების გასაზრდელად. ამ მიდგომაზე და სტრატეგიებს შორის ყველაზე მეტი სარგებლობის და მაღალი უკუგების მოტანის პოტენციალი აქვთ შემდეგ რეკომენდაციებს:

- *ექსპორტზე ორიენტირებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წახალისება*

როგორც გვიჩვენებს მექსიკისა და „აზიელი ვეფხვების“ პოზიტიური გამოცდილება, ექსპორტის განხორციელების მოთხოვნა - კომბინირებული ე.წ. „მათრახისა და თაფლაკვრას“ პოლიტიკასთან - შესაძლებელია მოგვევლინოს ყველაზე მნიშვნელოვან ბერკეტად უპი-დან მისაღები სარგებლის მაქსიმალიზაციისთვის. ინვესტიციების მნიშვნელოვანი ნაკადის მოზიდვის პირველადი ტენდენციების დამკვიდრების შემდგომ, მიზანშეწონილია გარკვეული სელექციური პოლიტიკის აპრობაცია, ინიცირებულ საინვესტიციო პროექტებში გარკვეული პირობების და ვალდებულებების ჩადება; ამგვარ პირობებში შეიძლება მოიპოვებოდეს საკითხთა ისეთი წრე, როგორცაა: წარმოებული პროდუქციის განსაზღვრულ პერიოდში და გარკვეული პროცენტით (დადგენილი მინიმუმით) ექსპორტის განხორციელების ვალდებულება, ამ პროექტებში ადგილობრივი მუშა-ხელის გარკვეული გარანტირებული კოტით დასაქმების და შემდგომი შესაძლო წახალისების სქემების ვალდებულება. ამ ტიპის პროაქტიული პოლიტიკის წარმოების შემთხვევაში და მის პარალელურად, უადრესად მნიშვნელოვანია ლიბერალური საინვესტიციო კლიმატის პირობებში მოქნილობის ის მაღალი

ხარისხი, რაც უცხოელ ინვესტორებს შესაძლო სკეპტიციზმის ან ყოყმანის პირობებში, ან სხვა აუცილებლობის შემთხვევაში გაუჩნდა სტიმულებს, - განპირობებულს საგადასახადო ან სხვა ტიპის შეღავათებით.

თუმცა არ არსებობს სისტემური ხასიათის მტკიცებულებები რომ ამგვარი პოლიტიკა ანალოგიურად და ცალსახად დადებითი შედეგების მომტანი იყო ყველგან და ყოველთვის, მაგრამ ამ წარმატებით აპრობირებული მიდგომის (სტრატეგიის) გამოუყენებლობის ფასი შესაძლოა იყოს მეტად მაღალი.

- *მკიდრო კავშირების წახალისება უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივ ფირმებს შორის*

პერსპექტივაში, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოსალოდნელ ზრდასთან ერთად, მთავრობას ხელშეწყობა ხელი შეუწყოს უცხოურ (ტრანსნაციონალურ) კომპანიებსა და ადგილობრივ მიმწოდებლებს შორის ეფექტური კავშირების დამყარებას. მას შეუძლია ამ მიზნის მიღწევა ორმაგი ძალიზმით;

1. უცხოელი ინვესტორებისთვის დახმარების გაწევით მათ მიერ ადგილობრივი პარტნიორების იდენტიფიცირება-მოძიებაში. აღნიშნული სხვა ღონისძიებათა შორის გულისხმობს ე.წ. საინფორმაციო ბანკების შექმნას, რისი საშუალებითაც უცხოელი კაპიტალდამბანდებელისათვის ხელმისაწვდომი იქნებოდა ადგილობრივი მიმწოდებლების, ანუ ბაზარზე უკვე დამკვიდრებული, სანდო და ეფექტური - ადგილობრივი მცირე & საშუალო ბიზნეს-პარტნიორების შეუზღუდავი (არა ამომწურავი, განახლებადი, სარეკომენდაციო ხასიათის) და გამჭვირვალე ჩამონათვალი. საწყისს ეტაპზე, ინვესტიციების მოზიდვისა და მათი ოპტიმალური უტილიზაციის ამოცანა მოითხოვს კომპლექსური სამუშაოების წარმოებას; ამ კუთხით, ქვეყნის რეგიონების მიხედვით ეკონომიკური რუქის განვითარება, მისი ეკონომიკის სტრუქტურის ძირეული ანალიზი შექმნიდა საშუალებას დადებულოყო პირველადი დასკვნები ბაზრის პოტენციურად რენტაბელურ სექტორებზე. ეს გამოკვეთდა იმ ეკონომიკური აქტივობის ნიშას, რომლის დაკავებაც უპასუხებდა როგორც შესაძლო უცხოური ინვესტიციების უშუალო ინტერესებს (პროგნოზირებადი მაღალი უკუგება), ასევე ადგილობრივი ფირმებისა და მოსახლეობის ინტერესებს. ამ მიმართულებითვე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება იმ ინსტიტუციების შექმნას და პროაქტიულობას, რომლებიც უზრუნველყოფდნენ კონსულტაციებს ინვესტორებისათვის ქვეყნის, მისი სხვადასხვა რეგიონების ეკონომიკურ პოტენციალთან, უძრავ ქონებასთან, ინვესტიციების განხორციელების ოპტიმალურ იურიდიულ ფორმებთან, ერთობლივი საწარმოების (მაგ., private partnerships, public-private partnerships) შექმნის შესაძლებლობებთან და სხვა მათთან დაკავშირებულ საკითხებზე.

2. ადგილობრივი მიმწოდებლებისათვის ხელის შეწყობით, რათა ისინი გახდნენ უფრო კონკურენტუნარიანი. აღნიშნული მიღწევადია ტექნიკური ხასიათის დახმარების გაწევით, შესაძლო შეღავათებით და ტრენინგული პროგრამების წახალისებით (მათ შორის ნაწილობრივი თანადაფინანსებით). უმნიშვნელოაუნიხაია ასევე ამ მიმართულებით ადგილობრივი ბიზნეს-სუბიექტების ინოვაციური კვ-

ლექვა-განვითარებისთვის (R&D) ხელშეწყობა, რათა დროთა განმავლობაში ისინი პასუხობდნენ შემოსული უცხოური ინვესტიორის მოთხოვნებს და იქცნენ უფრო ეფექტურ მიმწოდებლებად და პარტნიორებად მათი სხვა პოტენციური პარტნიორებისთვის. გრძელვადიან პერსპექტივაში, აღნიშნული ეკონომიკური პარადიგმა უზრუნველყოფდა ადგილობრივი ეკონომიკური და კომერციული სუბიექტების თანმიმდევრულ განვითარებას და დინამიურ ინექციას ქვეყნის ეკონომიკასა და საშემოსავლო კალათაში.

ასევე, ამგვარი ღონისძიებები არამარტო მინიმუმამდე დაიყვანდნენ ადგილობრივი ფირმების ბაზრიდან შესაძლო „გამორიყვის“ რისკს, არამედ არსებითად გაზრდიდნენ მათ შანსებს რომ გამხვდარიყვნენ უცხოური კომპანიების ფილიალების სტაბილური და სანდო პარტნიორები. თავის მხრივ, ეს საგრძნობლად გაზრდიდა ადგილობრივი ბიზნესების საერთაშორისო ბაზრებში შეღწევალობის შესაძლებლობებს.

● *ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს ეფექტიანობის და ინსტიტუციის ფუნქციონალური გაუმჯობესება:*

არც თუ ისე დიდი ხნის წინ შექმნილ სააგენტოს არ გააჩნია საკმარისი ფუნქციები, მოქმედების არეალი, საჭირო რესურსები და შტატი, რომელიც თავს გაართმევდა ზემოწამოთვლილი ამოცანების როგორც ეროვნულ, ასევე ქვეყნის რეგიონების დონეზე გადაწყვეტას, აღმოუჩინდა ქმედით დახმარებას როგორც ინვესტორებს, ასევე ადგილობრივ მეწარმეებს, რომლებსაც სჭირდებოდათ დამატებითი ინვესტიციები. გარდა ამისა, ფაქტიურად, სააგენტო არ შეიმუშავებს საინვესტიციო პროექტებს, რისი მნიშვნელობის გადაფასებაც შეუძლებელია და იგი შემოიფარგლება ძირითადად საშუამავლო ფუნქციით მთავრობასა და უცხოურ ინვესტორს შორის. შედეგად, ამ და სხვა მიზეზების გამო სახეზე გვაქვს:

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ქვეყანაში და განსაკუთრებით მის რეგიონებში შემოდინების შედარებით მწირი დინამიკა; - ამ მიმართულებით, რეგიონალურ თუ ადგილობრივ ხელისუფლებებთან კოორდინაციისა და აქტიური პროექტირების მექანიზმების არარსებობა; - ადგილობრივი ინფრასტრუქტურული ინვესტიციების შეზღუდულობა, მომიჯნავე ეკონომიკური აქტივობის და ზრდის არადამაკმაყოფილებელი ტემპი; - ადგილობრივი მცირე და საშუალო საწარმოების როგორც პოტენციური მიწოდების მხარის გამოუყენებელი შესაძლებლობები; ქვეყნის და კონკრეტული რეგიონების გამოუყენებელი შედარებითი და კონკურენტული უპირატესობები; - ამ მიმართებით, (განსაკუთრებით ქვეყნის რეგიონების) საინვესტიციო პროექტების, პრომოუშენისა და სარეკლამო კომპანიის უქონლობა; - მწირი საწარმოო სიმძლავრეები, მოძველებული ტექნოლოგიები, - გამოუყენებელი ადამიანური კაპიტალი;

შესაბამისად, სხვა ინსტიტუციების (ეკონომიკის სამინისტრო, რეგიონალური ადმინისტრაციები, ადგილობრივი თვითმმართველობები, განვითარების საბჭოები, ა.შ.) როლის გამოკვეთასთან ერთად, ერთობ უპრიანია და აუცილებელიც, ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს ფუნქციების სერიოზული გადახედვა ამ კონტექსტში.

● ქვეყნის კონკურენტული უპირატესობების გაძლიერება და გამოყენება

ქვეყნის კონკურენტული უპირატესობების გაძლიერებისკენ მიმართული ღონისძიებები არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ვექტორი, რაზედაც დიდი იმედები უნდა დაამყაროს საქართველოს მთავრობამ. მაშინ როცა პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს ძალუძთ მნიშვნელოვნად დაეხმარონ ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას, სახელმწიფოს (ეროვნული) კონკურენტული უპირატესობების გამოკვეთა და გაძლიერება მოაშხადებდა საუკეთესო ნიადაგს და პირობებს როგორც ადგილობრივი საწარმოების განვითარებისთვის, ასევე უპი-ს მოზიდვისთვის.

დასასრულ, ”აზიური ვეფხვების” მდიდარი გამოცდილება გვთავაზობს რომ მეტად საშური და დიდი პოტენციალის მატარებელია მთავრობის მიერ ახალი, ე.წ. არატრადიციული და ინოვაციური ინდუსტრიის სექტორების შესაძლებლობების შესწავლა და აქტიური წახალისება.

სამთავრობო პოლიტიკის (სტრატეგიების) ამგვარად განახლებულ პაკეტს შეუძლია უზრუნველყოს გაცილებით მეტი სარგებლის მიღება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებიდან. ეს გულისხმობს, რომ არა მხოლოდ უცხოური კაპიტალის, როგორც ასეთის, მოზიდვა არის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი ქართული ეკონომიკის შემდგომი პროგრესისა და განვითარებისთვის, არამედ, ასევე და შესაძლებელია, გაცილებით უფრო მეტად მნიშვნელოვანია ის სარგებელი, რაც გამომდინარეობს მისი თანმხლები განვითარებით და მომიჯნავე ეფექტებიდან. ეს ფაქტორები, ჯანსაღ სამთავრობო პოლიტიკასთან ერთობლიობაში, გაზრდის ადგილობრივი წარმოების პროდუქტიულობას და კონკურენტუნარიანობას, რაც საბოლოო ჯამში ხელს შეუწყობს ეკონომიკის დრამატულ ზრდასა და სწრაფ განვითარებას.

თავი 6

დასკვნითი შენიშვნები

ამგვარად, თანამედროვე მსოფლიოში კოლოსალურ მნიშვნელობას იძენს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების პროცესში. ჩამონათვალი იმ ბენეფიციებისა, რომელიც მას როგორც წესი, მოაქვს მიმღები ქვეყნებისთვის, განსაკუთრებით განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის – არის თვალშისაცემი და ფრიალ დამაჯერებელი. ის სარგებელი, რომელიც თან ახლავს ფინანსების, მოწინავე ტექნოლოგიების და ცოდნაზე დაფუძნებული კაპიტალის ინექციას, - თანმხლები (პოზიტიური) განვითარებითი ეფექტების გათვალისწინებით, წარმოშობს უპრეცედენტო შესაძლებლობებს ქვეყნებისთვის იმ უფსკრულის ამოსავსებად, რომელიც არსებობს უკვე განვითარებული ეკონომიკის ქვეყნებსა და მათ შორის, რაც შესაძლებელს ხდის

შესაბამისი ეკონომიკების ზრდისა და განვითარების ტემპების დაჩქარებას.

თუმცა დღემდე მიმდინარეობს მწვავე დებატები უპი-ს მიერ მოტანილ ბენეფიციების არსსა და მოცულობაზე, მაგრამ აბსოლუტური უმრავლესობა ფუნდამენტური კვლევებისა იძლევა ნათელ ილუსტრირებასა და მტკიცებულებებს რომ ამგვარი ბენეფიციები (სარგებელი) არსებითად აღემატება უპი-ს შესაძლო თანმხლებ ნაკლოვანებებს. ექსპერტების ერთი ნაწილი (Borenstein et al, 1998) ამტკიცებს, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პოზიტიური გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე პირდაპირპროპორციულად დამოკიდებულია მიმღები ქვეყნის ადამიანური კაპიტალის დონესა და მის მიერ კაპიტალის ათვისების (აბსორბაცია) პოტენციალზე. სხვები (Estrin et al, 1997) აცხადებენ, რომ პოზიტიური იქნება თუ ნეგატიური პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოქმედება, დამოკიდებულია იმ პირობებსა და განხორციელების გზებზე, რომლის შესაბამისადაც ხორციელდება ინვესტირება.

წინამდებარე კვლევა იყო მცდელობა უფრო კომპლექსურად და ღრმად შეგვესწავლა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლი და გავლენა გარდამავალი ტიპის ეკონომიკაზე. იგი ამტკიცებდა, რომ უპი-ს ეფექტების ბუნება და სიდიდე ბევრად არის დამოკიდებული მიმღები ქვეყნის პოლიტიკაზე და არსებულ საინვესტიციო რეჟიმზე. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პოტენციური ზემოქმედების სხვადასხვა ფაქტორების შესწავლისას, ჩვენს მიერ კონსტრუირებულ იქნა სათანადო თეზა უპი-ს განვრცობითი ეფექტებისა (სპილოვრები) და ეკონომიკური ზრდის ურთიერთმიმართების ფორმატში. ეს ფორმატი შერჩეულ იქნა ორი მიზეზის გამო. პირველი, იმტომ რომ უპი-ს თანმხლები პროდუქტიულობის სპილოვრები და გარე ეფექტები - ე.წ. ეგზოგენური ფაქტორები (მათ შორის, ცოდნის დიფუზია და ტრანსნაციონალური კომპანიების დაკავშირება ადგილობრივ ფირმებთან) არის ერთ-ერთი ყველაზე არსებითი და წონადი ფაქტორი რომელიც მოქმედებს მიმღები ეკონომიკის ტექნიკური პროგრესის და პროდუქტიულობის ზრდის დონეზე, ხოლო მეორე მიზეზი გახლდათ ის, რომ ჩვენი აზრით, ამგვარი ფორმატი უკეთ ასახავს უპი-ს მიერ მოტანილი სარგებლის (ბენეფიტების) და სწორი, ადეკვატური სამთავრობო პოლიტიკის (სტრატეგიების) ურთიერთკავშირს,

შემოთავაზებული თეზის მიხედვით, – რაც უფრო ლიბერალურია საინვესტიციო გარემო მიმღებ ქვეყანაში, მით უფრო ძლიერ განვრცობით ეფექტებს წარმოშობს ამ ქვეყანაში შესული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები. ასეთი გარემო როგორც წესი, იზიდავს ბევრად უფრო დინამიურ უცხოურ ინვესტიციებს, რომლებიც ხასიათდებიან მთელი რიგი მიმზიდველი თვისებებით, ისინი არიან: უფრო დიდი, მზარდი მასშტაბების, მოწინავე ტექნოლოგიებისა და უახლესი მენეჯმენტის პრაქტიკის შემომტანნი. მეორეს მხრივ, შეზღუდული საინვესტიციო გარემო, რომელიც ხასიათდება რესტრიქციული პირობებით, როგორცაა - ადგილობრივად წარმოებული შემცველების მოთხოვნა, სავალდებულო ერთობლივი საწარმოების შექმნის მოთხოვნა, და ტექნოლოგიების ლიცენზირების მოთხოვნა, - როგორც წესი, იზიდავს უცხოურ ინვესტიციებს, რომლებიც პოტენციურად ნაკლებად პროდუქტიულია, ახლავს უფრო მოძველებული ტექნოლოგიები და

უფრო ინერტულია ცოდნაზე დაფუძნებული კაპიტალის გამოყენებაში, რითაც ამცირებს პოტენციური სპილოვერების გავრცელების არეალს.

ამ ორი ტიპის საინვესტიციო რეჟიმის შედარებამ გამოაშკარავა, რომ რესტიქციული საინვესტიციო გარემო ზღუდავს უპი-ს შესაძლებლობას მიმღები ბაზრის ჩამოყალიბებისათვის, რადგან ასეთ პირობებში განხორციელებული ინვესტიციები ნაკლებად მოსალოდნელია იქნენ ინტეგრირებული ტრანსნაციონალური კომპანიების საერთაშორისო მიწოდების ქსელში. ამის საპირწონედ, შეზღუდული მოთხოვნების არ არსებობის შემთხვევაში, და იმ პირობებში როცა უცხოური კომპანიების ფილიალებს აქვთ მეტი თავისუფლება თავად აირჩიონ მიწოდების წყარო, ადგილობრივ მიწოდებლებს უჩნდებათ მეტი შესაძლებლობა მიაღწიონ წარმოების ზრდით გამოწვეულ მასშტაბის ეფექტს და ინტეგრირდნენ გლობალური მიწოდების ქსელში.

ამ მტკიცებას მოჰყვება შემდეგი თეზაც, რომ ბენეფიციები მიღებული უპი-ს მეშვეობით შესაძლებელია არსებითად გაიზარდოს ექსპორტზე ორიენტირებული ოპერაციებით. მართალია ეს უკანასკნელი თავისთავად სტიმულირებულია ლიბერალური საინვესტიციო გარემოს არსებობით, მაგრამ პოტენციური დამატებითი სარგებელის დიდმა მნიშვნელობამ შესაძლოა გაამართლოს მთავრობის უფრო პროაქტიული პოზიციაც, რაც გამოიხატება მის მიერ ექსპორტის განხორციელების ვალდებულების დაკისრებაში უცხოელი ინვესტორების მიმართ. ორი მაგალითის – მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების გამოცდილების ანალიზმა და შესაბამისმა შედეგებმა ცხადყვეს, რომ ექსპორტზე ორიენტირებული უპი-ს მოზიდვიდან უკუვება და სარგებელი არის კოლოსალური. მას მოაქვს არა მხოლოდ კაპიტალი, ტექნოლოგიური და სამენეჯმენტო ჩვევები მასშტაბის ეფექტის გამოწვევ პროექტებში, არამედ აგრეთვე განავრცობს სპილოვერების არეალს სხვადასხვა არხებითა და დარგთაშორის. თუმცა არ არსებობს სხვა აბსოლუტური სისტემური ხასიათის მტკიცებულება რომ ექსპორტის განხორციელების იმპერატიული მოთხოვნა იწვევს იდენტურ და ერთგვაროვან შედეგებს ყველგან და ყოველთვის, მაგრამ ამ შესაძლებლობის გამოუყენებლობის, უმოქმედების ალტერნატიული ფასი შესაძლოა იყოს მეტად მაღალი.

შემდგომმა ანალიზმა გვანახა, რომ ლიბერალური საინვესტიციო რეჟიმი - თავისთავად როგორც ასეთი, განყენებულად სხვა ფაქტორებისაგან, - ყოველთვის როდი იძლევა ოპტიმალური შედეგების დადგომის გარანტიას. წინამდებარე კვლევამ მოგვცა საშუალება დაგვესკვნა, რომ ლიბერალური რეჟიმი ამავედროულად საჭიროებს ენერგიულ, უფრო პროაქტიულ, და ზოგ შემთხვევაში "ინტერვენციულ" მიდგომებზე დაფუძნებულ სამთავრობო პოლიტიკას, რათა მაქსიმალურად გაიზარდოს უპი-სგან მისაღები სარგებელი მიმღებ ქვეყანაში. ამგვარი მიდგომების (*უცხოურ და ადგილობრივ ფირმებს შორის კავშირების წახალისება, ინოვაციური კვლევა-განვითარების პროექტების წახალისება, უახლეს პრაქტიკაზე/ცოდნაზე დაფუძნებული საწვრთნელი პროგრამები და ტექნიკური დახმარება ადგილობრივი მიწოდებლებისთვის, ა.შ.*) და შესაბამისი პირობების მთელი სპექტრი საკმაოდ ფართოდ იქნა განხილული წინამდებარე სამ თავში.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის წარმატებული მაგალითების წინმსწრები განხილვის შემდგომ, საქართველოს მაგალითი, - განსხვავებული კონტექსტით, თუმცა ასევე თვალნათლივ გვიჩვენებს, თუ რა დიდი როლი ენიჭება სწორ და აქტიურ სამთავრობო პოლიტიკას პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვასა და მათგან მიღებული სარგებლის მაქსიმალიზაციაში.

დასასრულ, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ უპი-ს განვრცობითი ეფექტების გაფართოებისთვის ხელშეწყობით, სამთავრობო სტრატეგიებს შეუძლიათ ეფექტური ზემოქმედება მოახდინონ შესაბამისი ქვეყნის პროდუქტიულობისა და კონკურენტუნარიანობის დონის ზრდაზე. ამ ცვლადების ეკონომიკურ ზრდასა და განვითარებასთან კორელაციის გათვალისწინებით, თვალსაჩინო ხდება სწორი სამთავრობო პოლიტიკის გადამწყვეტი როლი მიმდებ ეკონომიკაში.

ღ ა ნ ა რ თ ი 1

ცხრილი 1

უცხოური შვილობილი კომპანიების როლი 6 შერჩეული ქვეყნის საექსპორტო ოპერაციებში

ქვეყანა	მთლიანი ექსპორტი (მილიარდი აშშ დოლარი)	უცხოური შვილობილი კომპანიების წილი მთლიან ექსპორტში (%)	3 ყველაზე მსხვილი ტრანსნაციონალური კომპანია ექსპორტიორი 2000 წელს	ექსპორტი 2000 წელს (მილიარდი აშშ დოლარი)
ჩინეთი (2001)	279.6	50	Sumsung IBM Nokia	1.5 1,5 1,1
კოსტა-რიკა (2000)	6.7	50	Intel Dole Food Del Monte	1,7 0,2 0,1
უნგრეთი (1999)	25.5	80	Volkswagen IBM Philips	3.2 2.2 2.0
ირლანდია (1998)	52.5	90	Intel (1998) Dell Computer (1998) Microsoft (1998)	4.8 4.3 2.4
მექსიკა (2000)	180.4	31	IBM DaimlerChrysler General Motors	9.6 6.9 6.7
კორეა (1999)	150.4	15	Amkor Tech. Nokia Chip PAK	1,5 1,5 1,1

წყარო: UNCTAD, მსოფლიო საინვესტიციო ანგარიში 2002

<http://www.iked.org/pgf/UNCTAD.pdf>

ცხრილი 2

მექსიკის საავტომობილო ინდუსტრიის სტრუქტურა და საექსპორტო ტენდენციები, 1998 წ (ერთეულები ათასებში და პროცენტი)

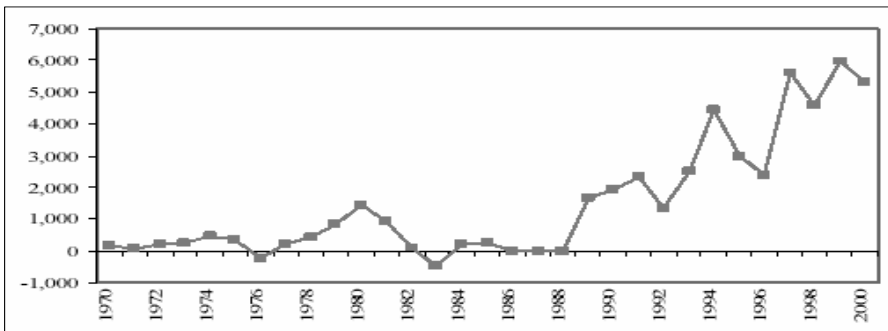
მწარმოებელი	პროდუქცია	%	ექსპორტი	%	ექსპორტი/პროდუქცია(%)
Chrysler	360.6	25.3	301.1	31.0	83.5
Ford	213.7	15.0	174.8	18.0	81.8
General Motors	314.2	22.0	198.38	20.5	63.3
Volkswagen and Nissan	539.5	37.8	297.3	30.6	55.1
სულ	1.427.6	100	972.0	100	68.1

წყარო: Mortimore (2000)

<http://www.kent.ac.uk/economics/papers/papers-pdf/2004/0404.pdf>

ცხრილი 3

აშშ პირდაპირი ინვესტიციების ნაკადები მექსიკაში, 1970-2000, (აშშ დოლარი მილიონებში)



შენიშვნა: კაპიტალის შემოდინებები მექსიკაში განისაზღვრება როგორც ძირითადი დაბანდებების სუფთა ღირებულება, კომპანიათაშორისო ვალები და რეინვესტირებული კაპიტალი. უარყოფითი ნიშნის მქონე უპი გვაუარაუდებინებს, რომ, სულ მცირე, ერთი ამ კომპონენტთაგანი ნეგატიურია და მისი კომპენსირება ვერ ხდება დადებითი კომპონენტების მიერ.

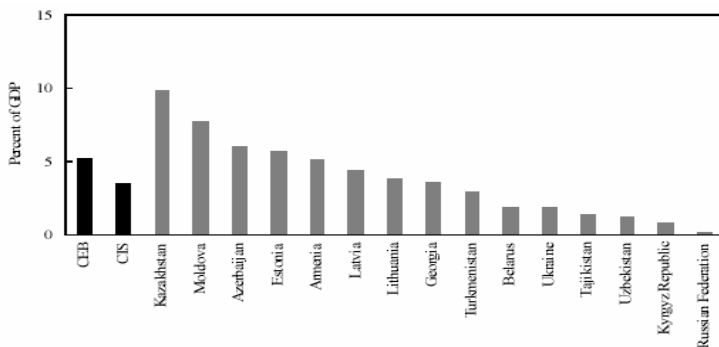
წყარო: აშშ ვაჭრობის დეპარტამენტი

<http://www.kent.ac.uk/economics/papers/papers-pdf/2004/0404.pdf>

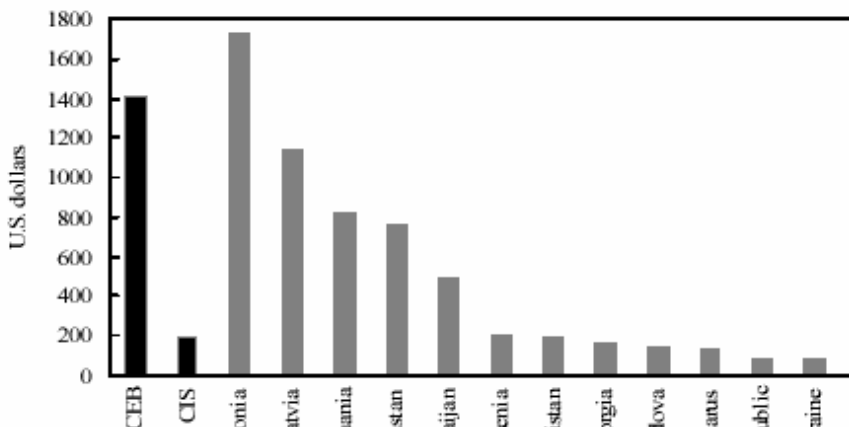
ცხრილი 4

დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობისა (CIS) და ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის და ბალტიის (CEB) ქვეყნები: უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების ტრანსფერები, 1989-2001

უბი-ს საშუალო წლიური შემოდინებები, 1999-2001



აკუმულატიური უბი-ს მიმართება ერთ სულ მოსახლეზე, 1989-2001



წყარო: RD, Transition Report 2002; national authorities; and IMF staff estimates.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2003/pdp05.pdf>

ცხრილი 5

უპი-ს შემოდინებები აღმოსავლეთ ევროპისა და CIS ქვეყნებში
(1998-2002 და პროგნოზი 2003 წლისთვის)

რეგიონი/ქვეყანა	1998	1999	2000	2001	2002	2002
ც.ა. ევროპა	12878	16021	18162	15054	20000	17600
ჩეხეთის რესპუბლიკა	3699	6312	4986	4923	8200	6000
უნგრეთი	2037	1977	1647	2439	1300	2000
პოლონეთი	6365	7270	9341	5713	5200	6800
სლოვაკეთი	562	354	2052	1475	4000	1700
სლოვენია	215	107	136	503	1300	1100
ბალკანეთი	3843	3686	3631	4333	3920	5720
ალბანეთი	45	41	143	207	160	150
ბოსნია ჰერცეგოვინა	67	177	146	222	220	350
ბულგარეთი	537	806	1002	692	620	1020
ხორვატია	932	1479	1115	1447	1200	1800
მაკედონია	118	30	176	443	70	150
რუმინეთი	2031	1041	1025	1157	1250	1600
იუგოსლავია	45	112	25	465	400	650
ბალტიის ქვეყნები	1863	1140	1176	1161	1470	1556
ესტონეთი	581	305	357	539	400	500
ლატვია	357	348	410	177	420	450
ლიტვა	926	487	379	445	650	600
დსთ	6780	6858	5413	6874	7616	10590
რუსეთი	2761	3310	2714	2469	3000	5000
უკრაინა	743	490	595	792	850	1200
ბელარუსი	203	444	119	100	150	150
მოლდოვა	76	40	143	94	78	90
სომხეთი	221	122	104	70	80	100
აზერბაიჯანი	1023	510	130	227	1000	1400
საქართველო	265	82	131	100	100	120
ყაზახეთი	1151	1587	1283	2763	2000	2200
ყირგიზეთი	109	44	-2	40	50	50
ტაჯიკეთი	24	21	22	20	29	30
თურქმენეთი	64	80	100	100	200	150
უზბეკეთი	140	121	175	100	85	100
აღმოსავლეთ ევროპა და დსთ	25365	27705	28382	27422	33006	35460

წყარო: National statistics; IMF; Economist Intelligence Unit Forecasts for 2003.
GIPA (2003), http://www.gipa.ge/data/pdf/inv_cl_res.pdf

**The Role of FDI in Transitional and Developing
Countries and the Benefit-Maximizing
Government Policies**

TABLE OF CONTENTS

Chapter 1. Introduction	62
Chapter 2. Review of Literature: Practical and Theoretical Considerations.....	65
2.1. Why FDI is Important?.....	65
2.2. Theoretical Underpinnings	67
2.3. Key Concepts and Determinants of FDI	68
2.4. Benefits and Costs of FDI	71
2.5. Primary Empirical Findings	73
Chapter 3. Maximizing the Benefits of FDI.....	76
3.1. Framing the Objective	76
3.2. Determinants of Positive Spillovers and the Respective FDI Policies.....	77
3.3 Towards more Liberal Investment Environment - Abandoning Restrictive Mandates	78
3.3.1. <i>Domestic Content Requirement</i>	79
3.3.2. <i>Technology-Licensing Requirements</i>	80
3.3.3. <i>Joint Venture Requirements</i>	81
3.4. Maximizing Spillovers through Export Promotion -- Carrots and Sticks Policy?.....	84
3.5. Review of Evidence - Selected Cases of Mexico and South-East Asia	86
Chapter 4. Other Benefit-Maximizing Government policies.....	90
4.1. Complementary Facets of Liberal Investment Environment	91
4.2. Proactive Policies to Promote Linkages between Foreign and Domestic Firms.	91
4.3. Balanced Government Intervention.....	93
Chapter 5. The Status and Trends of FDI in Georgia - Lessons to be learned.....	95
Chapter 6. Concluding Remarks	100
Appendix 1 (<i>box 1, box 2, box 3</i>).....	103
Appendix 2 (<i>box 4, box 5</i>).....	105
Abbreviations.....	107
References & Bibliography.....	108

It is an excellent paper from excellent researcher mastering superbly the knowledge received in the field. It is clearly established and proved that FDI has played and is playing a key role in the take-off phase of economic development, in pulling countries out of poverty, breaking the vicious circle of no-income-no saving-no investment. At the same time, the author makes a well informed judgment by saying that FDI is never a panacea in itself; it can be beneficial only if helped by adequate government policies. Bad government policies can render FDI even detrimental to the development of particular countries as it has been shown by the example of Uzbekistan. Having elaborated his thesis about the virtues of FDI and the policies of maximizing those virtues, the author reviews some practical examples in Latin America and South East Asia. Lessons learned for his home country, Georgia, worked out in a sophisticated, very useful and well balanced way.

Professor Lajos Bokros

Central European University

Director of Financial Advisory Services for Europe and Central Asia, Worldbank

Former Minister of Finances of Hungary

The research focuses on the impact of Foreign Direct Investments (FDI) on transitional and developing countries. The central argument is this impact varies according to the policy environment created by the recipient countries and the type of investment regime they operate. The research is based on a comprehensive literature review of contributions on the impact of FDI on transitional and developing countries. In a second step the author pays particular attention to a country specific experiences focusing on Mexico and South-East Asia. The study concludes with a country specific analysis of Georgia – the author’s home country, where the researcher makes clear and very valuable policy recommendations on how to maximize the benefits of the FDI. The research and the argument is perfectly organized and structured, which makes it very accessible. The Georgian case is very insightful as it draws on the personal expertise of the author and his high qualification. I encourage the author to publish this study.

Doctor Uwe Puetter

Center for Policy Studies

Head of Department of Public Policy, Central European University

The Role of FDI in Transitional and Developing Countries and the Benefit-Maximizing Government Policies

Chapter 1

Introduction

The end of the era of closed and command-based economies introduced unprecedented opportunities for transitional and developing countries to bridge the gap with already developed countries and catch up with the process of irreversible globalization. Opening up and trade liberalization created qualitatively new realia that allow for drastic changes and accelerated economic development - given the unique possibilities of spreading the gains of technological revolution, importing capital and superior knowledge based assets in the domestic economy.

Accordingly, the importance of import for transitional countries is difficult to overestimate. In the contemporary world, the open economy provides the possibility to concentrate on the four major types of imports - capital, goods and services, institutions and innovative ideas. When analyzing success of certain transitional and developing countries (TDCs), one observation comes to be very vivid, - those countries that have caught up with the developed nations succeeded in doing so because of importing of the above-mentioned goods, thus overcoming the necessity of reinventing the wheels and leaping forward through the decades. In fact, not only these countries, but also all developed Western nations owe a great part of its current technological knowledge and productivity to inventions imported from other countries. A substantial part of what they owe, not only goods and services, but also the knowledge and ideas, are acquired through international trade and investments.

One of the most attractive channels of transferring the capital, technologies and knowledge is widely and objectively considered to be Foreign Direct Investment (FDI). This has soared a tremendous importance over the past decade as a source of supplying the developing world and countries in transition with these and other important gains. Substantial flows of foreign direct investment were

regarded as a crucial factor accelerating the creation of market systems and restructuring of the transitional economies. Many studies attested a broad correlation between FDI and GDP growth, between FDI and growth in labor productivity as well as between FDI and export performance (Dyker, 1999: 9). Majority of those studies suggested that successful transition countries were able to grow to a large extent due to improving productivity through transferring advanced technologies on the one hand and through efficiency “spillovers” on the other.

At the same time, notwithstanding a seemingly positive association between FDI and economic growth, the empirical literature has not yet reached an overall consensus on the direction of this impact, suggesting that FDI can be either advantageous or maleficent to growth depending on various factors and variables. It also struggles to produce a definite answer to what extent the influx of foreign capital is beneficial for an economy. According to the neoclassical growth theory model, foreign investment does not affect long term growth, yet it recognizes that the impact of FDI can be positive on growth in case if it raises the level of technology and employment in the country. Different from the neoclassical theory, the endogenous growth theory provides more room for the effects of FDI on growth. According to it, FDI may affect the rate of growth through its impact on human capital, through research and development (R&D), and through knowledge diffusion and externalities that eventually lead to the increase of productivity. Some of the recent studies (Borenstein et al, 1998) extended the debate arguing that FDI may have a positive impact on economic growth depending on the level of human capital and the capital absorption capacity in the host country. Others (Estrin et al, 1997) assert that the impact of FDI may be positive or negative depending on various factors and the particular manner in which the investment is undertaken. Meanwhile, it is also recognized that many FDI impacts are inherently difficult to measure.

The present research is an effort to contribute to the understanding of FDI impact on the growth in transition economies and relate the nature and extent of such impact to the policies of the recipient countries.

The main motivation is that for virtually all these economies, and for Georgia in particular, the issue of accelerated growth is a crucial one. Given the context, it is thus of special interest: a) to investigate whether the start of growth can be attributed to an increased inflow of FDI, b) to study controversial implications of FDI from different prospective c) to identify the channels through which it is expected to exert the positive impacts d) to identify the factors that are key

both for benefiting from FDI and maximizing the gains from it.

Following the extensive investigation of the findings of various empirical studies, the paper argues that the nature and extent of FDI effects depend to greatest extent on the policies of the host countries' governments and the type of investment regime existing in those countries. Hypothesis will be construed in the framework of relationship between FDI spillovers and economic growth. Such framework is chosen because of the two reasons. First, because FDI spillovers and externalities (including knowledge diffusion and linkages from multinationals to local firms) are considered as the key factor affecting the technical progress and productivity rate in the host country. Second, because the researcher assumes that this framework reflects better the correlation of FDI benefits and the adequate government policies. The subsequent validation of the suggested hypothesis will involve findings of numerous aggregate studies including two case studies - of Mexico and South-East Asia.

The research will further examine what kind of additional and/or alternative government policies may maximize the use of FDI in the development process. It involves the question of the rationality of government intervention and rationality of deviating from passive, neutral policies. Importance of a proactive and more energetic role of the government is thus the core of the subsequent investigation. At the end, the paper will address the case of Georgia and suggest what lessons could be learned from past and present experience.

The paper is therefore organized as follows. Chapter 2 presents review of the relevant literature. It elaborates on the key concepts and importance of FDI for transition countries, which involves closer examination of the potential benefits as well as costs of FDI. It is concluded by the respective set of primary empirical findings. Chapter 3 introduces the channels and policies for maximizing the positive impact of FDI. In doing so, it establishes a relationship between FDI spillovers and growth and suggests that combination of liberal investment environment and export-oriented FDI operations can affect the latter by expanding the magnitude of FDI spillovers. To test the hypothesis the two case studies are examined. Chapter 4 provides for other host government policies aiming to enhance the scope of FDI benefits. Chapter 5 reviews the status and prospects of FDI in Georgia and elaborates on the importance of new government agenda towards FDI. Chapter 6 provides concluding remarks.

Chapter 2

Review of Literature: Practical and Theoretical Considerations

2.1. Why FDI is Important?

The importance of FDI was already stressed in the introductory chapter. Here we emphasize the role of FDI from a broader perspective. As widely known, investment is one of the three components along with consumption and savings that plays a key role in a nation's economic performance. The more country invests in infrastructure development and capital stock accumulation, "the higher the level of output, employment, incomes, purchasing power, consumption and savings" (GIPA, 2003:2). Accordingly, capital (investment) serves as a driving force behind a long-term economic growth. The question is - why foreign investments are considered key for the development of the transition economy and its sustainable growth?

The experience of the early 1990s in FSU and CEE countries have proved that to make a new market-based economy start to grow, it requires a huge amount of capital goods. The only way a country can accumulate and modernize capital stock is to invest. The theoretical possibility of internal financing exists, but it requires certain level of domestic savings and significant income from exports. Here is the principal problem of many transitional economies that hampers the country's economic development process: the country has too little saving, both national and individual, and significant problems in collecting revenues to raise the level of national savings. The outcome is too low investment in capital stock. Moreover, even if most of the transitional countries had a sufficient amount of revenue to provide for higher rates of saving and correspondingly, higher level of its accumulation, the lack of infrastructure would make it impossible to achieve economic growth in the near future solely by domestic efforts. By channeling physical and financial capital to countries with economic shortages, FDI facilitates the creation of wealth that yields new jobs directly and through crowding-in effects (UNCTC, 1992). In addition, new tax revenues arise from foreign investors generated income that allows for improving the infrastructure and strengthening the existing human capital. Hence, the importance of foreign

capital inflow, especially of long-term and stable foreign direct investments obtains tremendous importance for such countries.

However, the influx of capital *per se* may not provide a comprehensive solution for successful transition. Besides the availability of financial resources, successful transition requires modern technology and the latest managerial practices, which is believed may increase the productivity in the recipient countries through positive spillovers and various externalities. This component of FDI - so called extra-financial benefits of FDI - is probably of the highest value for the transition countries.

To start with, FDI does serve as the effective vehicle for the transfer of technology. Typically it brings in superior knowledge on processing techniques, product design and packaging, communications technology as well as market development and strategy. These inputs are usually injected over the life of the investment enabling the project to be sustainable and keep pace with technical innovations. Technology transfer is accompanied by solid contribution of foreign investors to develop the host countries' human resources through productivity-increasing local labor training and introducing the advanced management practices and organizational innovations (Moran, 1998).

More importantly, FDI leads to what is called - technology diffusion - the transmission of ideas and superior technologies, productivity spillovers, sharing and implementation of know-how, transfer of knowledge-based assets (Borensztein et al, 1998), all of which are essential factors to economic development. Such diffusion occurs not only within the FDI recipient firm, but also in the economy overall due to the positive spillover effects driven by FDI.

These spillovers - known as efficiency (productivity) spillovers - is believed to be a key factor affecting the technical progress rate in the host economy. It may lead to improvements in productivity and efficiency through different ways. In its simplest form, a spillover can occur when a local firm improves its productivity by copying some technology or knowledge-based asset used by foreign investor in given sector. Beyond that, former employees of an FDI project may take their newly acquired skills to other host country employers starting the chain reaction of improvements in the entire sector. At the same time, cross sector or indirect effects are also present: whenever labor and knowledge are moving from sector to sector, technology diffusion occurs to a broader scale. In a study for World Bank, Djankov and Hoekman (2000) underscore the great importance of this effect for transition and developing countries as according to

them, “what matter for economic growth are spillovers to other firms within and across industries”.

Given the importance of spillovers and the eventual goal of this research, it is appropriate to elaborate on one more important channel through which spillovers can take place. Lall (1980) identifies the linkages between the foreign investors and local suppliers as such factor. He provides for several forms of interactions between MNEs and local suppliers, which could facilitate increase in productivity and efficiency of the latter, among those:

- Helping prospective suppliers set up production facilities
- Demanding from local suppliers reliable and high quality products
- Providing them with technical assistance to help improve the products
- Providing training and help in management and organization
- Assisting suppliers in accessing the additional customers and international markets, including their sister affiliates or other global/regional purchasers.

Subsequently, local suppliers may start to export to the broad segments of the international markets. Such command of worldwide distribution channels by MNEs and their mediation in accessing international markets make FDI even more important for TDCs.

The described extra-financial benefits of FDI are fairly summarized by Sass (2003:3). Based on her conclusions, FDI serves as a powerful tool for improving productivity through transferring the advanced technology on the one hand and exerting positive external effects through spillovers and corporate linkages on the other. Numerous studies illustrate the positive relationship between FDI spillovers and increased productivity - the latter being a key prerequisite for the economic growth.

2.2. Theoretical Underpinnings

Despite the conspicuous gains and advantages of FDI, there is still no definite answer in the theory to what extent the influx of foreign capital is beneficial for an economy. Whenever the impact of FDI on growth is analyzed within the framework of standard *neoclassical growth model*, it is viewed as an addition to the capital stock of the recipient economy. FDI is treated equally with domestic investment and the former is viewed as being no different from the impact of the latter. According to this model, foreign direct investment does not affect long

term growth, yet it recognizes that the impact of FDI can be positive on growth in case it raises the level of technology and employment in the country (Sass, 2003).

Different from the neoclassical theory though, the new *endogenous growth theory* provides more extent for the effects of FDI on growth. In this framework, there are several channels through which FDI affect growth permanently. As suggested by Campos (2002), it is convenient to think about these various effects by specifying how FDI affects each variable in the production function. Based on that, FDI may affect output firstly, by means of enlarging capital stock. Foreign and domestic capital may be viewed in this respect as either complements or substitutes. If they are treated as complements, the final impact of FDI on output is expected to be larger as a result of externalities. Secondly, foreign investments may affect labor efficiency, being the important source of human capital enhancement and technological change. Even if the return on investment is declining, FDI may affect growth through positive spillovers and externalities. Those may involve the knowledge “leaking” into the local economy through subsidiary as well as effects through the contacts of the subsidiary with local companies. The former - commonly referred as a “knowledge diffusion - is viewed as a driving force explaining long-term growth of the economy. FDI, which provides a channel for knowledge acquisition and dissemination, can therefore act as an engine of growth for the recipient country.

2.3. Key Concepts and Determinants of FDI

Foreign Direct Investment is often confused with a foreign portfolio investment that basically involves foreign stock purchases through the local stock market, but which does not involve management participation, construction or purchase of physical assets constituting production capacity. On the contrary, FDI is such a form of investment through which foreign investor exercises direct and lasting control in the given economic entity and involves further injection of resources in undertaken business project. It is viewed as more stable, long-term investment involving a commitment that cannot be easily terminated. As it was mentioned in the previous sections, FDI contributes to a host country’s generally scarce capital resources, - the transfer of technological know-how, skills and expertise in a convenient package and it does not create international debt.

In practice, FDI may be carried out in various modes: greenfield investment,

mergers and acquisitions (M&A), reinvested earnings, intra-company loans and non-equity forms of FDI. Among those greenfield investment and M&A are the most important. The latter includes equity acquisition of private companies and privatization of public enterprises, while greenfield investments involve fresh and new capital investments by MNEs via establishing overseas subsidiaries. From the development perspective, both Greenfield investments and M&A may exhibit positive impacts on the recipient countries, although the extent of their impact may vary.

Meanwhile, all modes and forms of FDI are based on different considerations of investors and hence different determinants. Consistent and careful consideration and categorization of those (FDI) determinants is important in order to facilitate formulation and implementation of the investment promotion policies. Factors and conditions that are determinants of inward FDI can be divided into two large groups of factors - *company specific* and *host-country specific*.

Company specific factors are the factors that induce the firm to invest abroad or at least offer an advantage or support for the internalization of production, including such firm-specific factors such as technological lead and know-how, managerial skills and expertise, product differentiation, large size and market power, R&D capacity, etc. Other company specific factors such as cost factors may be concerned with the firm's struggle to increase profits by means of decreasing costs. Related cost factors would also include economies of scale considerations, relative factor price, and the user cost of capital in a recipient economy (Shatz & Venables, 2000).

Host-country specific factors are more important for the purposes of this research. A Company wishing to engage in FDI will examine alternatives of location that make FDI worthwhile. The attractiveness of a country/locality as an investment destination depends on its general development level; such minimum level of development is required unless the country has a unique characteristic or natural resources that can be easily exploited. However, for more upstream manufacturing activities and more sophisticated services industries, MNEs look for countries, which offer the best facilities for the least cost. Among the country specific factors, De Mello (1997) elaborates the institutional features of the recipient economy. These are the political stability, the level of democracy, a sound legislative base regulating FDI and enforcing contracts, the status of ownership and intellectual property rights, the degree of government intervention into economy, bureaucratic procedures, the systems of taxation and tax incen-

tives. In addition, factors linking with economic stability and performance of a country are essential, such as openness, market reforms, sound fiscal and monetary policies, availability of tax rebates and import and export regulations. De Mello also points to such scale factors as balance of payments constraints, the size of the domestic market, all of which he refers to as the absorptive capacity of the host economy.

As this research is concerned with the role of FDI in transitional and developing countries, it is of special interest to accentuate what factors have been dominant in attracting FDI to these economies. According to national investment promotion agencies of the Baltic Region (Hirvansalo, 2001) one of the main reasons of MNEs engaging in the Baltic States is the prospect of economic growth itself. This is followed by favorable investment climate, positive mix of low cost and high skilled (productive) work force, well-developed sectors of telecommunications and infrastructure. The latter remains though a main concern in the another FSU country, Georgia, where the enticement by fairly liberal investment environment has been offset by factors such as poor infrastructure and services, as suggested by AmCham (Patsuria, 2005).

Many of the above-mentioned factors (determinants) were incorporated into the Michael Porter's (1998) analytical model of determining national competitive advantages. This model articulates that the presence of national competitive advantages is the essential factor for the FDI inflow into the host countries. According to the model, the following factors are substantial for shaping the competitive advantage:

Country's possession of both traditional and advanced factors of production

Attractive combination of low cost and high skills

A large and growing pool of sophisticated and demanding buyers in a host country

Availability of well-developed supplying enterprises in a host economy and possibility of establishing backward linkages between MNEs and domestic supporting industries.

In addition, the model emphasizes other important aspects for attracting FDI such as high patterns of rivalry and competition, - strong R&D institutions, universities and a pool of well-educated and trained personnel induced by the strong need for innovation. Stable political climate is also identified as the key factor determining FDI inflow.

2.4. Benefits and Costs of FDI

Further assessment of the role of FDI requires an objective analysis both of its potential benefits and possible costs. Although FDI has increasingly been regarded as one of the important factors for development, the relevant literature is not unanimous on the overall direction of this impact.

In the previous chapter we have already emphasized the potential benefits of FDI, which could be summarized as follows:

1. Through capital accumulation and complementing local savings, FDI may incorporate more new inputs into production.
2. FDI may improve the productivity by causing technological change and human capital augmentation
3. FDI leads to what is called “technology diffusion” - the transfer of ideas, new technologies and knowledge, productivity spillovers, sharing and implementing of know-how - all key to economic development.
4. FDI may enhance the efficiency in recipient economy through various spillovers and externalities.

At the same time, potential efficiency (productivity) spillovers are said to be of the particularly high value for TDCs’ economic growth and development. Many studies (Blomstrom, 1990; Moran 1998; 2002) assert that through these spillovers and externalities, FDI inflows can potentially break the vicious circle of underdevelopment and lead to increased exports boosting international competitiveness. Moran (1998) further suggests that the set of host governments’ policies could be a decisive factor in maximizing the positive effects of those spillovers.

Other important benefits of foreign direct investment may be summarized as follows:

- FDI induces other multinational enterprises/foreign firms to enter local markets and inject their capital and other resources in the host country
- FDI improves tax collection on the central and local levels
- Foreign investors assist local firms to access global/regional networks
- FDI increases the competition in the host country leading eventually to net improvement in the welfare
- It is associated with higher wages and profits, and possible increase in domestic investment stemming from increased competition (de Mello, 1997)
- FDI is also said to be an important source of hard currency enabling the

national governments to finance a balance of payments deficit.

Meanwhile, it should be noted that not all experts are so sanguine with respect to the role of FDI in the host economy. Some (Estrin et al, 1997: 31) suggest that the impact of FDI on the overall economy of the host country “may be positive or negative, depending on the particular manner in which the investment is undertaken”. They stress that more detailed investigation of strategies and impact is needed in order to minimize possible costs for capital and product markets. According to Encarnation and Wells (1986:23), “foreign investments can aid economic development if it contributes more to national income than it extracts”.

A strand of sharp criticism focuses on the central relationship between FDI and prospects for economic growth. According to Cardoso and Dornbusch (1989), multinational companies operate in industries where there are substantial barriers to entry, thus more increasing than decreasing market concentration. By extracting rents and siphoning off capital, they may lower domestic savings and investment, rather than filling the gap between them. Estrin et al (1997:31) also refer to several studies, which reported the development of certain anti-competitive practices by MNEs, such as: “crowding out” local competitors and investments, bidding scarce resources (skilled labor, credit) away from domestic firms, squeezing out domestic supply networks, soliciting regulatory protection for their locally produced goods, and establishing western lobbying practices to obtain special advantages. Kommissina in her study (2005: 8-12) pays particular attention to anti-competitive practices exercised by foreign investors in some FSU countries. Namely, she brings a case of Korean Daewoo in Uzbekistan and Ukraine, where the foreign investor strove continuously to gain exclusive protectionist measures (benefits) and other “super-privileged” conditions – “entirely uncharacteristic to the competitive situation inherent of the free market”.

With respect to the spillover effects, critics maintain that at the initial stages of the development and/or transition to the market economies, FDI may have negative impact on the recipient country (Blomstrom et al, 1998). This fact is referred as a “market stealing” effect, when local firms are so unproductive compared to foreign ones that foreign owned firms drive domestic firms out of the market. There are also other studies (Aitken and Harrison, 1991), which cast doubts about the extent of technology spillovers over the domestic firms and companies. They assert that in the short run FDI may adversely affect domestic firms by taking market share and leading to reduced capacity utilization for these

firms.

Other major concerns about FDI are mainly about the loss of economic policy sovereignty, profit repatriation and a slow pace of local linkage (supplier base) formation.

2.5. Primary Empirical Findings

The existing literature and empirical studies are discrepant on the nature and extent of FDI impact on economic growth and development. Given the variety of country specific contexts, the number of factors and variables involved, such diversity in findings may therefore be explainable. Still, the vast majority of aggregate studies generally find a positive connection between the inflow of FDI and economic growth. Those studies focus mostly on the following questions: “Does FDI affect significantly the rate of income or productivity? Does it complement or displace domestic investment? Do technology and knowledge spillovers take place in the host economy? Are there any necessary preconditions for these positive effects to take place?”

In an extensive study, Reisen and Soto (2000) examined the growth impact of short term and long-term capital flows using a panel of 44 developing countries during 1986-97. Panel data covered almost only middle and low-income countries over shorter period of time - when significant capital flows have taken place. Their estimation results found a robust and positive correlation between FDI flows on the one hand and GDP growth on the other. Similar results were found by De Mello (1996) for selected Latin American countries. Dees (1998) also finds that FDI has been important in explaining China’s economic growth.

The evidence of positive FDI effects has been affirmative but less comprising through some other studies. In a complex study for the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Lall and Streeten (in Moran, 1998: 24) investigated 88 foreign and locally owned projects operating in 6 countries, employing the cost-benefit analyses for computing national income effects. For the 2/3 of the examined projects, FDI has proved to have a positive effect on national economic welfare, while for the rest it was found to be negative. Somewhat similar results were produced by the study conducted Encarnation and Wells (in Moran, 1998) for the Overseas Development Council. They computed the contribution that 50 proposed FDI projects made to national income. According to their findings, the majority of the projects (55 to 75%) would increase

national income, while the rest would not make such a contribution.

The impact of FDI on economic growth was further scrutinized by a very influential study conducted by Borenstein et al (1998: 115-135). By using panel data in a test for 69 countries (OECD states, Latin American and several African Countries), the authors consistently demonstrate that FDI may have a positive impact on economic growth depending on the level of human capital (measured by the level of education attainment) and the capital absorption capacity in the host country. Accordingly, the higher the level of human capital stock, the greater the impact on growth and development. Furthermore, the results of the study suggest that FDIs facilitate the expansion of domestic firms in the long run through substantial productivity spillovers and establishing backward linkages. This outcome is said to offset the possible initial effects of displacing local firms. In many respects, the findings of this study are accorded with the research of De Mello (1997), who also concludes that preconditions in host economies are substantial to convert new capital effectively into higher levels of output. In particular, an increase in the investment productivity can only be achieved if the economy enjoys a sufficient level of human capital. In terms of this variable, Campos and Kinoshita (2002) provide that FDIs in transition countries have certain advantages given that the quality of human capital in those economies is above the threshold required for the positive impacts of FDI to materialize.

The empirical literature is very rich with respect to FDI spillovers. There is strong evidence that FDI spillovers do matter. For developing and transitional countries the results are generally positive, with a number of studies showing a higher foreign presence increasing productivity in the host country sectors. For instance, Kokko (1994) find econometric evidence of positive spillovers and their impact on the rates of local productivity growth for Mexico and Uruguay, and Sjöholm (1999) for Indonesia. Earlier, the statistical analyses of spillovers conducted by Katz (1969) also concluded that the inflow of foreign capital (in 1950s) into the Argentine manufacturing sector had a significant impact on the technologies used by local firms. According to this analysis, the technical progress did not only take place in the MNEs' own industries, but in other sectors as well, since the foreign affiliates induced local firms to modernize by imposing on them minimum standards of quality, delivery dates, prices, etc. In the case of Thailand, Archanun (2003) found that spillovers from foreign to locally owned firms in manufacturing industries were robust. He also showed that stronger spillovers occurred in less protected sectors, both because these sectors were

more attractive to foreign investors and the presumed competitive spur of lower protection.

The evidence of strong spillovers in Mexico was confirmed by Blomstrom and Wolff (1994). They examined the size of such effects by asking whether the spillovers in the Mexican manufacturing sector were large enough to help domestic firms converge toward US productivity levels. The answer was affirmative: spillovers from foreign presence reportedly had a significant impact on the rates of growth of local productivity.

Finally, with regard to crowding out effects, the solid amount of empiric studies (Kosova 2003, Borenstein et al, 1998; McMillan, 1999) show that although FDI may initially crowd out some domestic firms, but over time growth of the foreign industry segment relates positively on the growth rate and increases efficiency (productivity) of domestic firms. Using the panel data for a large range of countries, McMillan found evidence of a significant degree of “crowding in” (CI) rather than “crowding out” (CO). Similarly, Borenstein et al found evidence of crowding-in effect, i.e. that FDI is complementary to domestic investment.

Somewhat different findings on the CO were generated by Agosin and Mayer (2000). The study differentiated between the regions where the CO effect was more predominant from those where the CI effect was more prevalent. The conducted econometric exercises provide that, over a long period of time (1970–1996), CI has been strong in Asia, and CO has been more prevalent in Latin America. In Africa, FDI has increased overall investment one-to-one. The authors attribute such variance to two main reasons; firstly to the fact that overall investment has been much weaker in Latin America than in Asia. Secondly, they suggest that Latin American countries have been much less choosy about FDI than Asian countries, either in the sense of prior screening or attempting to attract advantageous foreign firms.

Chapter 3

Maximizing the Benefits of FDI

3.1. Framing the Objective

The review of the literature and primary empirical evidence in the previous chapters generate the following key conclusions:

1. FDI in most cases do have a clear, positive impact on growth and development.
2. To a great extent it is attributable to positive spillover effects and externalities
3. The extent and magnitude of the impact may depend on country specific contexts, various determinants and variables, such as the levels of human capital and countries' absorptive capacity.

The objective of this paper from now on is to demonstrate that not only the recipient countries' development levels matter, but more importantly, - it is the content of FDI policies and respective host governments' agenda, which constitute principal factors determining the extent and nature of the FDI impact. It will argue that whether and to what extent FDI may be beneficial for the host economy is contingent on the context in which the investment actually takes place. This is particularly true of the policy environment in the host country.

The questions to be answered include:

- Which factors are the most important in determining the extent of FDI benefits?
- What policies should governments adhere to maximize the gains from the foreign investments?
- In which cases and to what extent the host governments should intervene to adjust for the possible shortcomings?
- What are the rewards of well-designed government agenda?

In order to pursue the above-mentioned objectives, I have chosen to proceed within the framework of relationship between FDI spillovers and growth. I do so for two reasons; firstly, because FDI spillovers are considered as key factor affecting the technical progress and productivity rate in the host economy. Secondly, because of the assumption that this framework may reflect better the

correlation of FDI benefits and the adequate government policies. The preceding review of empirical material also speaks for a strong evidence of positive spillovers and their impact on the rates of productivity growth.

The suggested framework itself is consistent with the Endogenous Growth model, which among other factors underscores the essential role of spillovers and externalities in determining the rate of economic growth.

3.2. Determinants of Positive Spillovers and the Respective FDI Policies

Until recently, one of the major determinants of the magnitude of FDI spillovers was considered to be host country's foreign technology "absorbing" capacity, which was measured by two key variables: the existing level of human capital and the size of the technology gap between the foreign and domestic firms. The importance of the former was extensively regarded in the preceding chapters.

However, more up-to-date studies have introduced another, presumably, more important factor/ determinant of the spillovers' magnitude. In one of the most comprehensive studies on foreign direct investments, Moran (1998) elaborates that the principal determinant of spillovers' magnitude is the type of the recipient country's investment climate. According to this hypothesis, the more liberal investment climate would generate stronger spillovers in the recipient country as it is more likely to attract more dynamic FDIs having a number of attractive qualities in that they are: large, enjoy economies of scale, offer the most advanced technologies and management practices. On the other hand, the restrictive investment climate characterized by various mandates would tend to attract FDIs that are potentially less efficient, - exhibit older technology and experience lags in the utilization of advanced management systems and other knowledge-based assets.

Furthermore, the hypothesis suggests that liberal investment climate in the host country tends to encourage the establishment/expansion of export-oriented operations that would be integrally tied into the MNE's global (regional) sourcing and production network - with the aim of enhancing the parent firms' competitive position in the international markets. The consequences of such development are of the high value and have a direct causal relationship with increased benefits for the host countries. The logic is plain: the prospects of enhancing

competitiveness in the international markets would make it in the parent firms' best interests to provide affiliates expeditiously with the most advanced technologies and processes, as well as exercise persistent parental supervision in the development of human and managerial resources. Moreover, once these export-oriented FDIs are established, they would induce other foreign investors (including competitors in the location) and MNEs - to enter the local market and inject more capital and superior proprietary assets.

Subsequently, such a mixture of promptly transferred newest technologies and innovative assets, - access to the competitive world markets, and clustering of foreign investor activity, is expected to generate powerful spillovers and externalities through strong backward linkages to domestic suppliers.

3.3 Towards more Liberal Investment Environment - Abandoning Restrictive Mandates

This and the following section will explore in more detail what combination of policies may the host countries attain to maximize effects of the positive spillovers. This primarily requires identification of those factors (constraints), which are believed to obstruct the establishment of liberal investment climate and hence, the enhancement of benefits in the recipient countries. Afterwards, the paper will examine which interventionist strategies of the host governments might prove to be justifiable and serve the purpose of expanding gains from FDIs.

As already mentioned, a restrictive investment regime tends to attract foreign investments that are less likely to be efficient; it provokes considerable lags in transmission of technologies and other superior assets and make FDIs suffer from being internationally noncompetitive. The restrictive investment climate in the most TDCs is characterized by the following mandates:

1. Domestic content requirement
2. Technology licensing requirement
3. Mandatory joint ownership requirement

Subsequently, it is of particular interest to examine the implications and consequences of such governmental intervention, more specifically, - how those policies may affect the magnitude of FDI spillovers.

3.3.1. Domestic Content Requirement

Primarily I shall address the implications of domestic content requirement. Such requirement is often imposed by the host governments on foreign investors for purposes that appear at face value to be reasonable, that is: to augment supplier creation, enhance “industrial deepening” and multiply backward linkages - in order to create more competitive, compact and productive domestic industrial base (Moran, 1998: 41). However, the most recent studies reveal that these considerations are misleading (Klein 1995; Moran 1998; 2002). Those are said to underestimate the benefits of open competition and a liberal environment, and ignore the dynamic nature of a country’s economy. Moreover, the respective studies show that ultimately, the contribution of domestic-content mandate to the economic development of host countries is negative. These conclusions are based on the following economy-wide findings:

1. Domestic-content requirement generates technical, economic, managerial and political-economic problems for foreign investors and for the host country (Moran, 1998: 43).
2. All those problems together lead towards inefficiency and stasis in industries where hosts impose the mandate
3. FDI's launched under this condition fail to capture the economies of scale. They suffer from being internationally noncompetitive because of obligation to substitute more expensive domestic goods for cheaper imports.
4. Being less efficient, host market-oriented, and out of the MNEs global production loop, - these FDI's tend to be less dynamic and receive less attention from parent companies.
5. Deprived of the wider options to be internationally competitive, the parent companies have less incentive to transfer the best technologies and developmental resources to their subsidiaries, or transfer those at slower rates (Moran, 1998).

Consequently, without economies of scale, high rates of technology transfer and the best management practices, the chances that the positive impact of spillovers will be large are heavily diminished.

These findings are solidly supported by various empirical records, among them, the special survey carried out under the auspices by the United Nations Center on Transnational Corporations (1991), comprehensive studies conducted by Shapiro (1993) and Klein (1995).

At the same time, contrary to conventional assumptions, beliefs appear to be fading that domestic-content mandates would greater stimulate local supply chains. Instead, the empirical evidence has accumulated in the 1990s that the reverse is actually more likely (Moran 1998). Abridging the freedom of foreign investors to source from wherever they consider most advantageous is less likely to lead to domestic suppliers achieving economies of scale and becoming integrated into global supply chains. In addition, Moran illustrates that under the restrictive mandate, backward linkages to local suppliers exhibit fewer indications of training, assisting, or providing technological and marketing externalities than those were otherwise expected.

Considering these arguments, one might infer that use of domestic-content requirements is ill advised as a development strategy.

3.3.2. Technology-Licensing Requirements

Another important facet of the restrictive investment environment is the technology-licensing requirement. It represents a form of technology-sharing arrangement by the recipient country to control the ownership structure of foreign firms. Seemingly, the rationale behind the mandate is to nurture the indigenous business class and enhance industrial self-sufficiency. However, as stressed by many experts (Moran 1998; Ernst 1994) this effort of the host governments has the propensity to convert into the following consequences:

1) In some cases, licensing mandates are accompanied by driving out FDIs (South Korea, Japan model)

2) FDIs launched under this mandate are weakly integrated into the MNEs' international sourcing and production network (Moran, 1998).

3) Imposition of this mandate is negatively associated with the quality and rate of transfer of the proprietary technology. MNEs are provoked to transfer older technologies and at slower rate. Mansfield and Romero (1980) in a study of 31 firms and 65 technologies found that the parent firms transfer technology to their licensees considerably slower than to their subsidiaries.

Meanwhile, the counter-arguments in favor of the mandate draw inspiration from what has commonly been referred as the South-Korean Model of Development. Along with other properties (import restraints with vigorous export promotion, fiscal subsidies to leading national firms, etc), this model is characterized as the one with severe restrictions on FDI - with stiff insistence upon

licensing and other technology-sharing arrangements - that leaves the control of firms in national hands (Amsden, 1990).

The assessment of the Korean model is subject to broader consideration, however, some important facts are certainly to be emphasized. First and foremost, it needs be mentioned that the success of the South-Korean economy was not based purely on the factor of its industrial self-sufficiency, but it was decidedly attributable to the massive involvement of foreign (US) companies at the outset. The latter according to Moran (1998: 131), played a pivotal role in rising the key electronics industry in South Korea. He lays stress on the fact that those were the four American companies - Motorola, Signetics, Fairchild Semiconductor and Komy Semiconductor, which masterminded the creation of South Korea's chip assembly industry from its inception through the end of 1970s. The subsequent opening up of export channels for the chips was also highly attributable to the involvement of US firms. Moreover, according to Ernst's study (1994), those were the US/foreign companies that exposed Korean managers and workers to innovative and superior organizational techniques, which was key in overcoming the inefficiencies of the local business practices and increasing their productivity.

Because of these reasons and in the light of Asian financial crises of 1997-98, respective conclusions were drawn by authoritative experts (Ernst, 1994:118, Moran 1998: 130), according to which, even such a successful economy as South Korea, experiences undeniable necessity of abandoning restrictive investment model to regain its positions following the crisis. This implies the removal of the investment restrictive mandates and augmenting the role of inward FDI as of the optimal vehicle for technology diffusion.

3.3.3. Joint Venture Requirements

Perhaps the most controversial among the possible investment restrictions is the issue of joint venture requirements. For many kinds of operations, the joint-venture scheme promises benefits to all parties. Host governments hope to achieve stronger backward linkages to the domestic economy, - to build an indigenous business class and promote self-reliance. On the other hand, local partners may prove to be useful for foreign investors in providing location-specific knowledge regarding local markets, local tastes, local labor and business practices, local suppliers and business-government relations. They may also be

instrumental in provision of general knowledge of the host country economy, political contexts and culture. In fact, when those needs predominate, host governments need not impose any requirements, as the demand *per se* does the job itself in harmless ways. However, such needs do not always predominate since the foreign investors typically account for bundle of other factors such as principal-agent conflicts, dilution of control, strategic risks, transaction costs required for entering the joint venture arrangements, and so on.

Consequently, the most leading investors seem to prefer opt out from such arrangements, especially when international sourcing, quality control and rapid technological change are integral parts to their operations. In that case, the host governments often make use of proactive action and impose regulatory requirements. The key question then is what consequences such interference may entail for the host economy? To answer this question Moran (1998) examined the relationships between joint-venture requirement on the one hand, and technology transfer, export performance and backward linkages on the other. According to his study, joint ventures may source more inputs from local firms, but wholly owned affiliates generate more technological, managerial and export-marketing spillovers for domestic suppliers. To a great extent, Moran attributes this fact to more intimate relationship with the parent company. In addition, number of other studies (Grieco, 1984; Mansfield and Romero, 1980; Reuber, 1973) find that mandatory joint-venture arrangements negatively affect the speed and amount of the technology transfer.

In a comprehensive case study of a single industry in India, Grieco (1984) found that the decision by this country to abandon the mandatory-shared ownership was rewarded by substantial increase of the technology transfer. Moreover, the case revealed that the cost of technology acquisition has declined following such shift towards more liberal investment practices. In another study, Reuber (1973), compared the amount of inputs of foreign-investor technology between the wholly owned subsidiary and mandatory joint ventures and found that the technology transfer in the former considerably exceeded the amount of inputs transferred into latter.

Further investigation of the effects of mandatory shared ownership reveals that it also “does not brighten the prospects for penetrating international markets” (Moran, 1998:123), it rather weakens the export performance. On the one hand, FDIs commenced under mandatory joint partnerships appear less likely to be integrated into the MNEs’ international sourcing and production networks, -

owing to concerns over quality controls, leakage or misappropriation of the newest proprietary technology, possible conflicts over transfer prices, market allocations and rationalization of international production (Encarnation, 1992). On the other hand, once the wholly owned affiliates undertake export operations, they tend to act as catalysts that stimulate the export performance of domestic firms. The sectoral studies carried out by Moran (1998) demonstrate that fully owned affiliates help efficiently domestic supplier firms to break into external markets, directly or indirectly. That was the case in Southeast Asia and Latin America in automotive and electronics sectors, where foreign investors provided information, training and network contacts that helped their suppliers to become exporters. This observation is solidly supported by other researches, among which the one conducted by Rhee and Belot (1989) is particularly notable as it contains 11 detailed case studies.

Other important arguments in favor of wholly owned subsidiaries were generated through the study conducted by Aitken and Harrison (1997), which established a positive correlation between extent of ownership and productivity. Employing panel data of 4000 firms in Venezuela for period of 13 years, they demonstrated that a 10% increase in foreign owners was associated with a 1.35 increase in output. On average, the plants with whole foreign proprietorship rights had output levels about 14% higher than locally owned plants. The increase in output in this study represented a pure productivity gain as long as the researchers controlled for differences in inputs.

Finally, Moran (1998) provides persuasive case study evidence that the wholly owned subsidiaries exhibit dynamic patterns of backward integration to domestic suppliers in the same or other industries. His examination of automobile industry in Mexico illustrates that within five years following the foreign firms' decision to source from the country, there were roughly 300 local producers of parts and accessories whose ranks included more than 100 Mexican firms with yearly sales of one million USD. The parallel study of Malaysia's electronics and computer sector also revealed that local suppliers to semiconductor foreign investors have moved from simple machining and stamping to manufacturing high precision factory-automation equipment. Lim and Fong (1991) have further confirmed a dynamic expansion of backward linkages between wholly owned subsidiaries and indigenous firms in the electronics industry in Malaysia, Thailand and Singapore.

Given the evidence provided above, it is possible to infer that less restricted

the activity of wholly owned subsidiary in the host country, the greater the magnitude of positive spillovers and externalities to local firms. Accordingly, the greater the pressure on foreign investors, the less is the extent of benefits derived from the presence of FDI.

3.4. Maximizing Spillovers through Export Promotion - Carrots and Sticks Policy?

The previous sections have described which types of government intervention distort the establishment of liberal investment environment, which in turn has negative impact on the magnitude of FDI spillovers. This section will address the type of government intervention that appears to have a positive impact on the spillovers' magnitude inasmuch as it does not distort (or does so to the minimum extent) the liberal investment environment. The literature refers to this type of intervention as Export Performance Requirement (Moran, 1998; 2002). While the liberal investment environment *per se*, is conducive to encouraging the export-oriented operations, the governments of the host countries for the reasons described below want to make sure that such performance is observed. Why are export-oriented operations so important and advantageous? Why may government's intervention stand justifiable in this case?

It is attested through many studies (Balasubramanyam et al, 1996, 1999; Bhagwati, 1973) that export promoting (EP) countries enjoy greater efficiency from FDI. In a recent study Balasubramanyam et al (1996) tested this hypothesis using the production function in which FDI is considered an additional input to domestic capital and labor. They attest that since it is a prime source of human capital and new innovative technologies for developing/transitional countries, the FDI variable captures the externalities, learning by watching and spillover effects. Exports are also used as an additional factor into the production function, following the large number of empirical studies that investigate the export-lead growth hypothesis. The findings of earlier comprehensive study conducted by Bhagwati (1973) indicate too that FDI is more positive and a significant contributor to growth in EP countries, where it acts as driving force in the growth process. According to the study, it is essentially attributable to the strong spillover effects and externalities associated with the human capital and the high rate of technical transfer and innovation.

In light of the famous Asian success patterns with export-led growth, and the

reorientation of various transitional countries toward the penetration of external markets, the EP concept obtained even more importance. Considering those observations, it is reasonable to assume that the mandating export-performance requirements for MNEs would fit well with the development goals of the transitional countries.

The complex investigation and the relevant evidence presented by Moran (1998) show that export-performance requirement in the conditions of liberal investment regime maximizes the benefits of FDI and its positive spillovers in particular. To generate such evidence, Moran investigated in detail three large sectors - the automotive, petrochemical and electronics - in which FDI became a channel for host countries in transition to penetrate international markets. He provides thorough examination of the policies carried out by host governments to promote export-oriented operations and increase gains from FDI. To a certain extent, these policies may be characterized as combination of “carrots and sticks” policies that aimed to push or entice the major investors to begin a process of regional and global sourcing from their countries. On the one hand, the “carrots” included locational incentives, grants, subsidies, providing access to the protected local market sectors, abandoning of investment-distorting or investment-diverting activities and establishing more liberal investment regime (free of domestic-content, licensing, mandatory joint-ownership mandates). On the other hand, the export-performance requirement were pushed by investment-diverting protectionist measures such as rules of origin and antidumping measures.

Based on the examination of above-mentioned industry sectors, the success from such “combined” intervention - in line with the established liberal investment regime - paid huge benefits and had a substantial impact on industrial development through powerful spillover effects. The benefits brought by the induced export-oriented operations included not only injection of more capital, superior management and technology or capturing full economies of scale, but they also provided the incentive structure between parent and subsidiary. Export-oriented operations became tied into the MNEs’ international sourcing and production network that created a possibility of enhancing parent firm’s competitive position in world markets. Naturally, this factor provided strong stimulus for parent companies to maintain peak standards in the subsidiaries. Hence, they provided latter with the most advanced and innovative technology, more rapid technological and managerial upgrading, and persistent parental supervision in the areas of

cost and quality controls as well as development of human resources. Furthermore, once the export-oriented FDIs were set up, they also tended to attract other major foreign investors including the competitors into the location. As an outcome, the solid combination of the best technology, exporting into competitive world market, and clustering of foreign investor activity generated substantial spillovers and externalities through strong backward linkages to domestic suppliers. Those spillovers occurred in the various forms: through technical coaching, management training, export assistance and technological upgrade.

Thus, it seems to be a good premise to infer that there is a positive correlation between the export-oriented operations and increased FDI spillovers. The arguments provided above speak for the significant potential of those operations to expand the scope of spillovers and maximize benefits from FDI in general. Essentially, such impact appears to be attributable both to the presence of liberal investment climate as well as to the proactive government policies. The former does not necessarily mean that the wisest course of the host country authorities would be to rest passively and wait for global corporations to arrive or export on their own. On contrary, in the contemporary world, the role of government and its capability to carry out proactive but adequate policies obtains vast importance. The two cases - of Mexico's experience with automotive industry and Asia's with the electronic/computer industry - examined in the next section will support this assertion.

3.5. Review of Evidence - Selected Cases of Mexico and South-East Asia

The reference to the suggested cases aim to illustrate how the combination of liberal and proactive government policies in promoting export-oriented FDIs - may contribute to generation of substantial spillovers and externalities. As argued earlier, such policies provoke the expeditious transfer of cutting edge technology, improved access to competitive world markets and clustering of foreign investor activity that eventually tend to generate broad spillovers through strong backward linkages to domestic suppliers. To illustrate the validity of this assertion, the experiences with automotive industry in Mexico and electronics case in South-East Asia stands out for various reasons. Firstly, we will address the case of Mexico, the most successful among Latin American countries in attracting foreign investments, and then turn towards the review of famous Asian cases.

Why Mexico? Mainly, because of the extent of positive spillovers and externalities that was experienced by Mexico following the establishment of the automotive export base - induced by the government's export promoting policies. As a result of those policies, Mexico became the largest developing country exporter in this sector on the globe - with exports of \$14 billion and employment of 364,000 by the mid 1990s (Moran, 1998:56; also *see box 1*). At the same time, the case of Mexico is of particular interest as it can be considered as a classic case of foreign-capital-based growth.

Before 1979, the FDI related automotive industry in Mexico had subscale plants producing mostly for the small domestic market. In 1972, the growing trade deficit in the sector forced the government to adopt the regulations requiring foreign auto firms to increase exports. After failing to achieve the desired effect, the Mexican authorities decided in 1977 to make certain adjustment to the active policies. In doing so, they proceeded with more incentive-based propositions and eventually, provided access to the protected Mexican market sectors, stipulating though that it was contingent upon export expansion. Despite the reluctance and even strong discontent expressed by many US firms, Mexico persisted in using "carrots and sticks" policies to induce the international automotive companies to expand exports. The turning point in the parent companies' strategy came in 1979 when General Motor considered the new package of policies acceptable and decided to use Mexico as a base for producing and exporting its engines. Consequently, Mexican export program has experienced major breakthrough as the following events had occurred after the decisions of the giant US firm:

1. Other major foreign car and auto parts companies have followed the suit and established their own export-oriented plants (*see box 2*). Among those companies were Chrysler, Ford and Volkswagen, which were joined by Nissan shortly after their engagement. This change - referred often as "clustering effect" - proved to be decisive for the vast restructuring in the auto industry.
2. The establishment of backward linkages within Mexico became irreversible and extensive. Within 5 years, 310 domestic suppliers of car parts and accessories had sprung up to serve the FDI-related exporters. About 110 of those firms had annual sales of more than \$1million (Moran, 1998:56)
3. The fact of presence of the leading auto investors in Mexico has not only stimulated complementary investments by foreign firms, but they have also

introduced industry best practices and provided technical assistance to local suppliers. This was done by frequent interactions with the local suppliers that included weekly meetings and coaching assistance that ultimately translated into improved performance and quality.

It was very important for Mexico that in a reasonably short period of time, the domestic suppliers have also benefited substantially. In fact, the spillovers to export-oriented marketing expertise to domestic suppliers were so important that by 1987, six out of the largest ten exporters of auto parts (which accounted for 59% of total auto-parts export) were locally owned (Nunez, 1990). The evidence of such spillovers for the Mexican economy from FDI (in the automotive sector) was also upheld by the findings of Aitken et al (1997). They maintained that foreign manufacturing investors in Mexico acted as export catalysts to domestic firms. According to their conclusions, the strong spillovers sprung directly or indirectly from ways in which the foreign investors acted as a conduit for technology, management, distribution services and information about foreign markets.

The above-described developments in Mexico were accompanied by impressive shift from restrictive towards more liberal investment environment. The respective laws were modified to lessen the government regulations of technology transfer and give more protection and assurance for new technologies, patent and intellectual property rights (UNCTC, 1992: 15-19). Consequentially, the stock of FDI and technologies have been piling up during 1980s (*see box 3*), and in fact, at the beginning of 1990s when the second financial crises occurred, the accumulated foreign investment projects were so effective that they became a hedge against crises. That is, whereas the domestic aggregate demand suffered a sharp decrease, the Mexican companies compensated for the drop in their domestic sales by increasing their exports and this “helped minimize the cost of the crises to the economy” (UNCTAD, 1995).

The experience with FDIs in South East Asia has been roughly the same as in Mexico. Yet, it needs to be noted that the host-governments applied here more diversified approach of “carrots and sticks policy”. It included the combination of export-oriented performance requirement with locational subsidies and grants, tax rebates and training assistance, labor regulations and in some cases, preferential ownership.

In 1968, General Electric set up its first television parts plant in Asia - first in Singapore and then in Malaysia (Encarnation, 1992). In fact, those countries, along with Thailand, were among the most open-door and non-interventionist

policy follower countries in the region. (ADB, 2005). The entrance by General Electric was quickly followed by Zenith and RCA, Texas Instrument, Fairchild, National Semiconductor, and Motorola in 1973. Once these sites were integrated to serve world markets, the US firms upgraded their Asian subsidiaries in line with the pace of development in the lead market, - all the while introducing new technology and progressively upgrading output toward more complex sub-systems, including some design (Moran, 1998). Subsequently, strong spillovers occurred. Rasiah (1995) finds that links between local suppliers in Malaysia and the foreign investors began at an elementary level, with the former first carrying out simple tasks such as machining and stamping, but progressing later into precision tooling and parts fabrication. Over time, all nine of the local machine-tool firms studied by Rasiah began to export via channels provided by foreign firms, to other parts of Asia and United States. Seven of these firms exported to sister affiliates of the MNEs located outside Malaysia, while the other two had built up subcontracting orders from independent external purchasers. Notably, of the nine companies, the owners of seven of them had prior work experience with one of the foreign firms before starting their own operations; also 10% of the employees of the local manufacturers had had prior work experience with one of the foreign firms as well.

The strong spillovers and the accompanying effects described above entailed that by the early 1990s, the electronics sector, transformed from actual insignificance into the leading generator of employment, fixed assets, output and exports in Malaysian manufacturing industry (Moran, 1998). Presently, Malaysia has one of the world's highest exports to GDP ratios (ADB, 2005; Petri, 1994). The evidence upholds that Malaysia's focus on export-oriented FDI has served it well and contributed to its eight years of over eight percent growth.

To conclude on the reviewed two cases, it should be stated that the payoff from attracting export-oriented facilities in both cases proved to be substantial, as supported by evidence. This confirms the initial hypothesis that not only the export-oriented FDIs - in liberal investment environment - bring the capital, technology and management skills to an operation enjoying full economies of scale, but they also maximize the extent of spillovers through various important factors described above. Among others, those factors include: established incentive structure between parent and subsidiary, accelerated technological and managerial upgrading, technical coaching, dynamic clustering of foreign investors' activities, strong backward linkages to local suppliers, export assistance,

and access to the international sourcing network.

At the same time, as observed in both cases, the inflow of export-oriented FDI in the recipient countries' industries occurred once the domestic conditions were conducive and matching the conditions that are inherent to what we describe as liberal investment environment. Yet, in the given cases, only the passive openness or the complete absence of state intervention did not seem to be necessary or sufficient condition for attracting the export-oriented FDI intensively. Rather the delicate combination of so called "carrots and sticks" policies was the factor that considerably determined the increase of export performance, which in turn facilitated the effective expansion of spillovers to local economy.

Chapter 4

Other Benefit-Maximizing Government policies

In the previous chapters we have discussed the two key factors - liberal investment environment and promotion of export-oriented operations - that demonstrated their significance in maximizing the benefits from FDI. The former implied the removal of the possible restrictive practices such as requirements of domestic content, technology licensing and mandatory joint ownership. At the same time, the latter involved the form of governmental intervention, which was viewed as justifiable means entailing the expansion of FDI spillovers.

However, the discussed set of policies can not be viewed as the exhaustive agenda for maximizing the gains. The present chapter elaborates on the additional policies that might be conducive to the host countries' benefit-maximization objective. Accordingly, it will involve the following key questions: which other policies of the host governments could further contribute to reaping the full benefits of FDI? What are other essential components of the liberal investment environment? To what extent the governments' deviation from neutral policies could be conducive to maximization of the benefits?

4.1. Complementary facets of liberal investment environment

One of the most important facets of the liberal investment climate is the principle of *national (equal) treatment*, which allows foreign investors in the host country to be subject to regulations and policies no less favorable than those applied to locally owned firms operating in the same sectors. As already emphasized, canceling of mandatory domestic content and shared ownership clauses would eliminate the major barriers towards the maximization of FDI benefits. The another key factor that proves to be instrumental for this purpose, is believed to be the *right of establishment*, which refers to the principle that FDIs be allowed in all segments of local economy, “with any exceptions being completely transparent” (Moran, 1998:164). Such exceptions may only be justifiable with respect to national-security and sector-specific reservations. The importance of this principle was revealed by the case study of Mexico - where the host government facing the reluctance of the US firms to follow its export promotion policies, proceeded with the decision to open up the protected market sectors to the FDIs. The outcome suggested that it was one of the decisive factors inducing major foreign investors to expand their export-oriented operations and enlarge the venues for positive spillovers.

In addition to these principles, it is crucial that the respective laws and regulations of the host countries are liberal and investment-friendly at a wider scale and in their entirety. This is viewed as key to avoid undue interference and ensure efficiency of the investments. While this is of the utmost importance, at the same time, the investments need to be properly regulated and supervised in order to provide a stable and predictable environment for all parties. Without such an environment, it would be difficult for economic agents to generate any wealth. In this respect, the Asian crisis of 1997 was probably the best illustration how liberalization may proceed to unsustainable levels without due consideration of prudential supervision and regulatory issues.

4.2. Proactive Policies to promote linkages between foreign and domestic firms

The previous chapters have already elaborated the significance of strong linkages between foreign investors and domestic firms. Certainly, it is one of the crucial factors for spillovers to take place. Liberal investment environment as

described earlier should be conducive to establishing such linkages *per se*. However, it would be instrumental to consider how additionally the host governments could contribute to this objective in the framework of liberal policies.

The recent successful development of countries like Singapore and Taiwan revealed that the outcome was highly attributable to promotion of linkages by the host governments. In these cases, FDIs did not always automatically contribute to the backward linkage formation. Sometimes, it was caused by the difficulties experienced by foreign companies to identify suppliers of goods of satisfactory quality and price. Therefore, they preferred to obtain the necessary inputs from their traditional suppliers from abroad then get dependent on low quality and unstable local partner. In some extreme cases, it led towards enclave type situations, which had virtually no connection with the host county economy.

Such experiences suggested some recipient countries to implement national-level government programs in order to promote the development of efficient linkages. Some components of these programs included:

- Provision of market and business information
- Matchmaking by such means as trade fairs or databases
- Supporting local enterprises for upgrading technology through public and educational institutions
- Supporting local enterprises through provision of managerial and technical assistance, training, workshops, audits and occasionally, by financial assistance or incentives (UNCTAD, 2001).

Interesting patterns of effective linkage promotion may be traced through the rich experience of Singapore. For instance, the Singapore Institute of Standards and Industrial Research provided intensive help to small and medium size enterprises (SME) to test new materials, technical consultation, patent registration and whole range of other assistance – free or on the cost sharing bases. Other alternative and quite creative methods were used by the Economic Development Board of Singapore, which successfully encouraged foreign investors to voluntarily serve as scouts to identify promising domestic suppliers and then contribute to vendor development. (Moran, 2002).

Considering the successful experience of Singapore, it seems worthwhile for the host governments to create or re-adjust already created special agencies that would effectively contribute to strengthening these linkages and correspondingly, to maximizing the gains from FDI. Among other related functions, such agencies could serve the purpose by local firms' image-building campaigns, pro-

viding comprehensive business and market information, assisting investors in finding the reliable local partners. The efforts could also include supporting local enterprises through provision of technical or managerial assistance and facilitating links between national research institutions and private investment projects.

4.3. Balanced Government Intervention

So far, we have addressed the host policies that mostly did not contain “interventionist” elements. Is there any room and need for such policies in maximizing the benefits from FDI? Probably, the most important justification for intervention would be the factor that is commonly known as a market failure.

A puzzling discovery in case of Mexico was the reluctance of many foreign investors to undertake export-oriented investments, even though it was obvious that their competitive position and overall profitability could improve by doing so. There could be other patterns of ‘irrational’ behavior as well. In particular, foreign investor firms may overlook the importance of training programs and/or research & development, even though they have good reasons and incentives to do so. While it is in their best interests to maintain peak standards in the subsidiaries (to enhance their competitive position in international markets), it is host countries’ strategic interest to improve the levels of human capital and have dynamic and innovative R&D capacity. Those are objectively considered as very important factors for enlarging the productivity and magnitude of FDI spillovers. Therefore, with strengthened interest in human resources development and R&D, many countries may consider it appropriate to impose advanced training and R&D requirements on foreign investors. Malaysia is one example that has provided incentive schemes to promote R&D, technical and vocational training (ADB, 2005). Consequently, it was Malaysia, where FDI driven R&D and training had the most significant effect on domestic firms.

Other reasons that may justify the ‘interventionist’ policies stem from the heritage that many transitional countries, especially FSU countries, have due to their totalitarian past. Despite drastic changes, in some of these countries there are still too many state-owned enterprises, which are not privatized. Many of those enterprises operate in so-called strategic or ‘traditional’ sectors, which are treated by host countries as very sensitive. Meanwhile, the levels of vocational and technological upgrading as well as R&D activities in those sectors/enterprises were very low for the last two decades that affected badly their potential and

capacities. Therefore, in those cases it is not only the investment itself, but also and especially, its quality and contribution to value added that matters. All those circumstances seem to induce governments in many countries to screen and select the FDIs attracted via privatization. In that case, it would be no surprise if the preferences were given to applications, which respond better to the concerns and expectations of the host countries, including more spending on training and R&D, prompt injection of innovative technologies and management practices, - all key for absorbing more gains and spillovers from FDI. Indirect means of selecting the 'right' investor could be vigorous marketing in the sector where the criteria-meeting or specific FDI is mostly needed. It is another question though whether it is feasible in practice to foresee the exact nature/extent of spillovers associated with the entrance of concrete FDI.

Some countries have already exercised screening policies to ensure that foreign investors contribute new technologies or introduce new products to the country's export basket. The main problem of most TDCs however appears to be the lack of sufficient administrative capabilities to implement effective and speedy screening policies, and their attempts to do so or failure to do it in a timely manner, often wind up scaring off investors altogether. Therefore, in such cases it is absolutely crucial for the host governments to have the well-established liberal investment climate, and only then think to go after specific companies fitting better to their development strategies.

Finally, the government may want to intervene if the MNEs/foreign investors obscure the competitive environment by extracting rents, contributing to the excessive concentration or exercising monopolistic practices.

Chapter 5

The Status and Trends of FDI in Georgia - Lessons to be learned

Compared to the above-reviewed cases of FDI driven development, the pattern of Georgia is different in many respects. Firstly, it is different because of the specific context inherited from its forceful presence within the totalitarian Soviet Empire. It has too long been a part of the closed, command-based economy, where the practices of private ownership and entrepreneurship - not to speak about the open trade - were abandoned for long decades. Secondly, it is different because of the devastating military conflicts that took place in the country during 1992-93 and hence, critically deteriorated economic and political situation with badly damaged infrastructure. Thirdly, despite considerable success of the government in achieving stabilization, creating a stable macro-economic and liberal investment environment, Georgia attracted low amount of FDI until recently.

According to the statistical data (GIPA, 2003), FDI in Georgia has been minimal at \$251 per capita since 1992 till 2003. The Georgian share of the total FDI inflows in the East European, CIS economies constituted 3.9% in 1998, 1.2% in 1999, 2.4% in 2002, 1.4% in 2001, 1.3% in 2002 and 1.2% in 2003. With FDI at roughly 7.5% of GDP in 1998 and 3% in all consecutive years (till 2002), Georgia lagged considerably behind the stronger performers in the region.

Therefore, for years the most prevalent issue for Georgia was - not how to maximize the benefits of FDI - but actually, how to attract greater amount of FDI in the country.

The dramatic shortage of capital and revenues, low levels of savings and investments in the capital resources (which are indispensable for rapid economy growth), broken economic ties with FSU countries, need in new partners, advanced technologies and managerial practices, - all underlined the necessity of more complex and proactive government agenda.

In order to get a more objective picture, some facts about the earlier governmental measures should be mentioned. Starting from 1995, the Government actively encouraged foreign investment through a combination of its privatization program, new projects, joint ventures and green-field opportunities. Concurrently, it has acted vigorously to improve the legal and contractual environment

and in doing so, adopted package of progressive laws consistent with the principles of a liberal and competitive market-oriented economy. The new legislative framework - regarded by many observers as one of the best in FSU - offered to foreign investors the important guarantees and incentives, *inter alia*:

- It ensured inviolability of private property and ownership rights and guaranteed foreign ownership protection
- In general, it did not discriminate between foreign and local investors; the principle of national treatment allowed foreign investors to be subject to regulations and policies no less favorable than those applied to locally owned firms.
- It disjoined from such practices as domestic-content requirement and technology licensing.
- The law allowed unlimited foreign ownership in most sectors.
- The law did not require foreign investors to re-invest profits locally and offered unlimited repatriation of profit and capital
- It did not impose any other restrictive performance requirements
- The principal tax incentives included tax holidays and duty exemption on capital investment.

In addition to the fairly liberal legislative basis, factors that were seemingly conducive to the inflow of more investments included: Georgia's important geopolitical situation, endorsement of major oil & gas projects in the region, adherence of prudent monetary policies, well-established banking sector, abundance of qualified and high skilled technicians with skilled and semi-skilled laborers at an attractive low cost, rich agriculture land, and WTO membership.

Notwithstanding such advantages, the desired effect was not attained to a great extent. Despite the entrance of important foreign businesses and MNEs such as Metromedia, Magti, AEC Telasi, Marriot, TBC Group, British Petroleum, the overall amount of foreign investments still remained rather modest compared to many FSU and CEE countries (*see boxes 4,5*). Besides, the investments were mainly concentrated in the several sectors like energy sector, oil and gas projects, telecommunications, tourism and distribution. Although there are plenty of reasons attributable to the low levels of FDI, reportedly, the most important were the poor infrastructure, rampant corruption and remaining restrictive elements in investment legislation and government policies. The need for substantial investment in modernizing infrastructure also constituted a constraint on attracting investment in other sectors. For the purposes of this paper I

will concentrate on the shortcomings of government and regulatory policies.

Despite the positive perceptions of Georgian investment/commercial legislation by many experts, *Table 1* suggests that in practice, it was ranked below such perceptions. These rankings indicated that there was still a considerable room for improving, and establishing more liberal investment regime in the country.

Table 1. Georgia: Ranking of Commercial Laws

<i>Legal Indicator Survey – Commercial Laws</i>	
<p>Reasonably Good <i>Bulgaria, Croatia, Estonia, Former Yugoslav Republic of Macedonia, Hungary, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Moldova, Romania, Slovenia</i></p>	<p>Adequate <i>Azerbaijan, Belarus, Czech Republic Yugoslavia, <u>Georgia</u>, Poland, Russian federation, Slovak Republic, Ukraine, Uzbekistan</i></p>
<p>Inadequate <i>Albania, Armenia, Bosnia, Tajikistan, Turkmenistan</i></p>	<p>Detrimental <i>None</i></p>

Source: OGC Legal Indicator Survey, 2001

Note: Ratings in Legal Indicator Survey include five grades ranking from detrimental in the bottom to very good to the top. However, no country received of “Very Good”. Therefore, grades in the table are set in the following order: 1) Reasonably good, 2) Adequate, 3) Inadequate 4) Detrimental

Probably, the most significant shortcomings of the investment legislation and government policies were the following:

1. Although the adopted regulations did remove restrictions on foreign ownership in most sectors, however, it considerably limited foreign investments in infrastructure and banned foreign ownership of agricultural land.
2. Under the active laws the government had to retain a majority shares (by later amendments at least 25%) in several important infrastructure sectors, such as telecommunications and transport, roads, railways, ports, airports,

electric power transmission.

3. The government protracted the process of privatization of many (highly ineffective) state-owned enterprises. The special presidential decree identified more than 50 so-called “strategic enterprises”, nearly all of which were in serious financial straits, where the government should “temporarily” retain a controlling stake.

4. Constant changes in tax legislation and the vibrant political stability further aggravated the existed host environment.

All these limits significantly constrained the participation of new foreign private capital and obscured the operating FDI to bring the full list of usual benefits.

Furthermore, during the last decade there was no significant effort or indication of Georgian government promoting the export-oriented FDI, which as suggested earlier by Mexican and Asian cases may be of utmost significance in expanding the benefits of FDI. There is also no indication in the existing limited sources that the government promoted by any means the solid R&D and training programs or carried out effective image-building campaigns to encourage FDI in priority sectors. Although the investment promotion agency “Investment Center” was set up in 1998, its efficiency - as the modest results suggest - was far from the one described earlier in terms of analogous investment agencies in Singapore or Malaysia.

Finally, the government failed to create a favorable environment to local firms due to oppressive tax system and corrupt practices, which eventually hindered domestic enterprises to become more competitive and growth-oriented. This in turn has not contributed to developing efficient links between local and foreign companies.

Much has been changed in Georgia since the end of 2003. Following the famous ‘Rose Revolution’, the new authorities proceeded with a vigorous agenda to correct for the failures of previous government. The accelerated and full-scaled privatization process, opening up to foreign investors of protected market segments, more liberalization of investment environment, implementation of newly adopted liberal tax code, consistent elimination of corruption in government agencies, and removing of the sophisticated licensing procedures for various businesses - all of these are at the top of the agenda of the new Georgian government.

The successful implementation of the new government agenda promises to

improve existing situation, to attract more FDIs in the country and benefit more from the already existed ones. It already seems to be bringing positive results. In 2003, the economy registered a rise in GDP of 7% while it succeeded to have 5% rise in the subsequent years (Patsuria, 2005). This is a much-desired improvement compared to last decade when GDP contracted by one-half or so. These trends altogether entail that more foreign investments can now be expected to flow in and bring the full package of benefits associated with their influx. The liberal but at the same time proactive and innovative government policies can only accelerate this process.

Based on the findings of this research work and the related experience of the reviewed countries, the set of other important policies might effectively complement the current agenda of Georgian authorities and enhance the benefits from active or upcoming foreign investments. Among those policies the following seems to be the most rewarding:

- *Promoting of export-oriented FDIs.*

As the success stories of Mexico and Asian tigers suggest - the export-performance requirements - combined with appealing “carrots” policy - may be important tool enhancing the gains from FDI. Although there is no systematic evidence of export-performance requirements producing similar outcomes everywhere, the opportunity cost of disregard could be too high.

- *Promoting links between foreign investors and local firms.*

In line with the expected increase of FDIs, government may contribute to establishing efficient links between the foreign firms (MNEs) and local suppliers. It could do so by assisting former to identify the reliable local partners and helping latter to become more competitive - through technical assistance, promoting (or partially co-funding) innovative R&D and training programs. Such measures would not only minimize the risk of crowding out of local firms, but also augment their chances to become stable and reliable partners to foreign subsidiaries, which in turn opens up the opportunities for local businesses to access the international markets.

- *Strengthening comparative advantages.*

Sustaining efforts to strengthen the country’s comparative advantages is another important vector that the Georgian government should account for. While FDI may substantially contribute to national economic development, the development of national competitive advantages would provide the best momentum for the development of both local enterprises and attraction of FDI.

- Finally, the rich experience of Asian tigers suggests that examining the possibilities of promoting new, non-traditional industry sectors could also be rewarding and worth of effort of the host government.

The suggested set of government policies may ensure that much greater benefits are received from FDI. That implies than not only the attraction of foreign capital is important to nourish and develop the newly re-emerged Georgian economy, but also and more importantly, the benefits which come from the accompanying effects and FDI spillovers. Those factors - in line with prudent government policies - would lead to the increase of local productivity and competitiveness that eventually contribute to the economic growth and development.

Chapter 6

Concluding Remarks

The role of foreign direct investments in the contemporary world is difficult to overestimate. The list of benefits that it brings to the recipient countries - particularly to the developing and transition economies - are striking and convincing. The gains received from the injection of capital, superior technologies, advanced knowledge based assets and accompanying positive spillovers provide unprecedented opportunities to these countries to bridge the gap with the already developed economies, and accelerate economic growth and development.

Although there is still a sharp debate with respect to the scope and essence of FDI benefits, the overwhelming majority of studies demonstrate that the latter exceed the possible costs. Some experts (Borenstein et al, 1998) argue that FDI may have a positive impact on economic growth depending on the level of human capital and the capital absorption capacity in the host country. Others (Estrin et al, 1997) claim that the impact of FDI may be positive or negative depending on the particular manner in which the investment is carried out.

The present research was an effort to further the understanding of the impact of FDI on economies in transition. It argued that the nature and extent of FDI effects depends greatly on the policies of the host governments and the type of investment regime existing in the recipient country. After scrutinizing the

various implications of potential FDI impact, the respective argument was construed within the framework of relationship between FDI spillovers and growth. I did so because of the two reasons. Firstly, because efficiency spillovers and externalities (including knowledge diffusion and linkages from multinationals to domestic firms) from FDI is one of the most substantial factors affecting the technical progress and productivity rate in the host economy and secondly, this framework, in my opinion, reflects better the correlation of FDI benefits and the adequate government policies.

According to the suggested argument, - the more liberal investment environment would tend to generate stronger spillovers in the recipient country. Such environment is more likely to attract more dynamic FDIs that have a number of attractive qualities in that they are: large, enjoy economies of scale, offer the most advanced technologies and management practices. On the other hand, the restrictive investment climate - characterized by the presence of domestic content requirements, mandatory joint partnerships, technology licensing - tend to attract FDIs that are potentially less efficient, - exhibit older technology and experience lags in the utilization of knowledge-based assets, thus confining the magnitude of the potential spillovers.

Juxtaposing of the two types of investment regimes has also revealed that the restrictive investment climate tends to limit FDI toward producing the host market as FDIs launched under restrictive mandates are less likely to be integrated into the MNEs' international sourcing network. In contrast, abandoning the mandates and allowing foreign subsidiaries more freedom to source from wherever they consider most advantageous, is more likely to lead to domestic suppliers achieving economies of scale and becoming integrated into global supply chains.

This is further followed by the assertion that the benefits from FDI can be substantially enhanced by export-oriented operations. Although the latter is provoked by liberal investment environment *per se*, the significance of potential gains may justify government's action imposing the export-performance requirements on foreign investors. The findings of two case studies - of Mexico and South East Asia - demonstrated that the payoff from attracting export-oriented FDIs could be lavish. It not only brings the capital, technology and management skills to an operation enjoying full economies of scale, but also expands the magnitude of spillovers through various channels and across the industries. Although there is no further systematic evidence of export-performance require-

ments producing similar outcomes everywhere, but the opportunity cost of inaction for host countries could be too high.

Further analysis has revealed that the liberal investment regime itself may not always guarantee the optimal outcomes. Instead, it inferred that liberal regime needs to be complemented by energetic, more proactive and sometimes “interventionist” policies of the host governments in order to enhance the gains from FDI in the development process. The list of such policies (*promotion of linkages between local and foreign firms, promoting innovative R&D projects, advanced training & technical assistance to local suppliers, etc*) and the respective terms were rather extensive and discussed through three consecutive sections.

Preceded by the survey of successful patterns in South East Asian countries, the case of Georgia - in different context, yet still objectively - demonstrates how extensive the role of government should be both in attracting more FDIs and maximizing the benefits of the already established ones.

Finally, we may conclude that by determining the magnitude of FDI spillovers, government policies eventually have effect on the levels of local productivity and competitiveness. Considering the correlation of those variables to the economic growth and development, one hardly can underrate the crucial role of government policies in the host countries.

APPENDIX 1

BOX 1

The Role of Foreign Affiliates in the Exports of Six Selected Economies

Economy (year)	Total exports 2000 (USD) billions	Share of Foreign Affiliates in Total exports (%)	Top three TNC exporters in 2000	Exports 2000 (USD billions)
China (2001)	279.6	50	Samsung IBM Nokia	1.5 1.5 1.1
Costa Rica (2000)	6.7	50	Intel Dole Food Del Monte	1.7 0.2 0.1
Hungary (1999)	25.5	80	Volkswagen IBM Philips	3.2 2.2 2.0
Ireland (1998)	52.5	90	Intel (1998) Dell Computer (1998) Microsoft (1998)	4.8 4.3 2.4
Mexico (2000)	180.4	31	IBM DaimlerChrysler General Motors	9.6 6.9 6.7
Republic of Korea (1999)	150.4	15	Amkor Tech. Nokia Chip PAK	1.5 1.5 1.1

Source: UNCTAD, World Investment Report 2002

<http://www.iked.org/pdf/UNCTAD.pdf>

BOX 2

Structure and Export Propensities of the Mexican Automobile Industry, 1998 (Thousands of units and percentage)

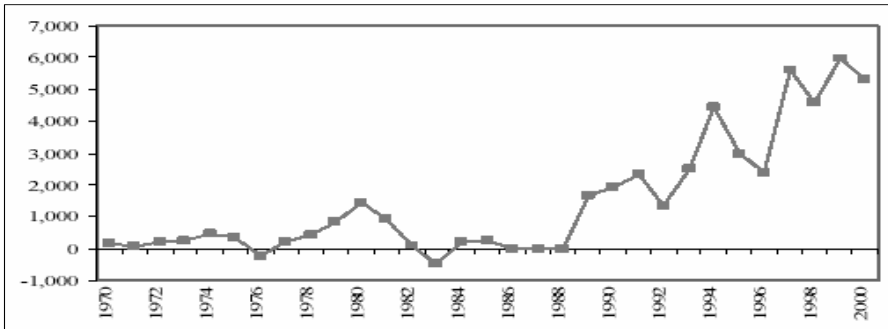
Vehicle Assembler	Production	%	Exports	%	Exports/Production
<i>Chrysler</i>	360.6	25.3	301.1	31.0	83.5
<i>Ford</i>	213.7	15.0	174.8	18.0	81.8
<i>General Motors</i>	314.2	22.0	19838	20.5	63.3
<i>Volkswagen and Nissan</i>	539.5	37.8	297.3	30.6	55.1
Total	1.427.6	100	972.0	100	68.1

<http://www.kent.ac.uk/economics/papers/papers-pdf/2004/0404.pdf>

BOX 3

<http://www.kent.ac.uk/economics/papers/papers-pdf/2004/0404.pdf>

US Direct Investment Flows to Mexico, 1970-2000, (US\$ millions)



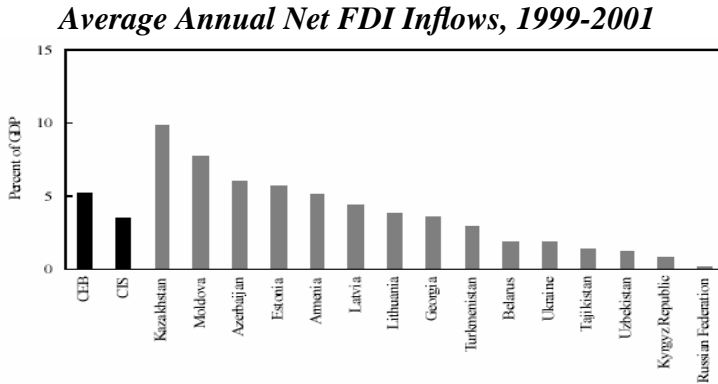
Note: Capital flows to Mexico are defined as equities, inter-company debt, and reinvested earnings. FDI with a negative sign suggests that at least one of the three components is negative and it is not compensated by the positive components.

Source: US Department of Commerce.

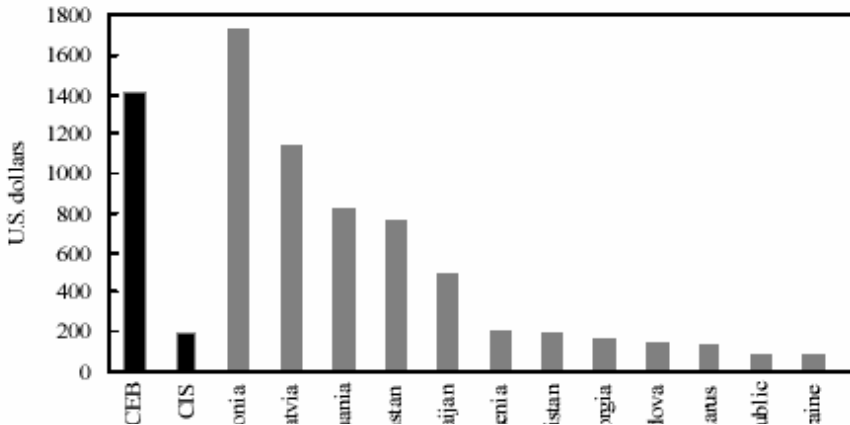
APPENDIX 2

BOX 4

Figure 1. Commonwealth of Independent States (CIS) and Central and Eastern Europe and the Baltic States (CEB): Net FDI Inflows, 1989-2001



Cumulative Net FDI Inflows Per Capita, 1989-2001



Sources: EBRD, Transition Report 2002; national authorities; and IMF staff estimates.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2003/pdp05.pdf>

BOX 5**FDI INFLOWS FOR EASTERN EUROPE AND CIS COUNTRIES
(1998-2002 AND FORECAST FOR 2003)**

Region/Country	1998	1999	2000	2001	2002	2002
Easter central Europe	12878	16021	18162	15054	20000	17600
Czech Republic	2699	6212	4986	4922	8200	6000
Hungary	2027	1977	1647	2429	1200	2000
Poland	6268	7270	9241	8712	8200	6800
Slovakia	862	284	2082	1478	4000	1700
Slovenia	218	107	126	802	1200	1100
Balkans	2842	2686	2621	4222	2920	8720
Albania	48	41	142	207	160	180
Bosnia and Herzegovina	67	177	146	222	220	280
Bulgaria	827	806	1002	692	620	1020
Croatia	922	1479	1118	1447	1200	1800
Macedonia	118	20	176	442	70	180
Romania	2021	1041	1028	1187	1280	1600
Yugoslavia	48	112	28	468	400	680
Baltics	1862	1140	1176	1161	1470	1886
Estonia	881	208	287	829	400	800
Latvia	287	248	410	177	420	480
Lithuania	926	487	279	448	680	600
CIS	6780	6888	8412	6874	7616	10890
Russia	2761	2210	2714	2469	2000	8000
Ukraine	742	490	898	792	880	1200
Belarus	202	444	119	100	180	180
Moldova	76	40	142	94	76	90
Armenia	221	122	104	70	80	100
Azerbaijan	1022	810	120	227	1000	1400
Georgia	268	82	121	100	100	120
Kazakhstan	1181	1887	1282	2762	2000	2200
Kyrgyz Republic	109	44	-2	40	80	80
Tajikistan	24	21	22	20	29	20
Turkmenistan	64	80	100	100	200	160
Uzbekistan	140	121	198	100	88	100
Eastern Europe and the CIS	28268	27708	28282	27422	22006	28460

Sources: National statistics; IMF; Economist Intelligence Unit Forecasts for 2003. *GIPA (2003)*, http://www.gipa.ge/data/pdf/inv_cl_res.pdf

Abbreviations

ADB - Asian Development Bank

CEE - Central and Eastern Europe

CIS - Commonwealth of Independent States

FDI - Foreign Direct Investment

FSU - Former Soviet Union

GDP - Gross Domestic Product

MNE - Multinational Enterprise

OECD - Organization for Economic Cooperation and Development

R&D - Research and Development

SME - Small and Medium-sized Enterprises

TDCs - Transitional and Developing Countries

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development

UNCTC - United Nations Center on Transnational Corporations

გამოყენებული ლიტერატურა References & Bibliography

ADB/Asian Development Bank (2005), "Six Asian Case Studies", in Asian Development Outlook 2004

Agosin, M., Mayer, R (2000), "Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?", UNCTAD Discussion Paper 146.

Aitken, B., Hanson, G., Harrison, A (1997), "Spillovers, Foreign Investment and Export Behavior", NBER Working Paper Series

Aitken, B., Harrison, A (1991), "Are There Spillovers From Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data for Venezuela", mimeo, MIT and the World Bank, November. 1991

Aitken B., Harrison. A (1999), "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela".

Amsden, A (1989), „Asia’s Next Giant: South Korea and Late Industrialization”, New-York, Oxford University Press

rchanun, K (2003), „Foreign Direct Investment and Technology Spillover: A Cross-Industry Analysis of Thai Manufacturing”, Australian National University, Canberra, 2003

Balasubramanyam, V., Salisu., M., Sapsford, D (1996), „Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries”, The Economic Journal, vol. 106, Issue 434

Bhagwati, J.N. (1973), "The theory of immiserizing growth; further applications", in M. Connolly and A. Swoboda (eds.), International Trade and Money, University of Toronto Press, Toronto: 45-54

Blomstrom, M (1990), „Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries”, New York, United Nations, 1990

Blomstrom, M., Wolff, E (1994), "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", 1994

Blomstrom, M., Kokko, A (1998), „Multinational Corporations and Spillovers”, Journal of Economic Surveys, #12. pp. 247-277

Blomstrom, M., Kokko, A., Zejan., M (2000), „Foreign direct investment : firm and host country strategies”, Published Houndmills, Basingstoke, Hampshire : Macmillan.

Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J (1998), „How does Foreign Direct Investment Affect

Economic Growth?" *Journal of International Economics* 45 (1): 115-135

Campos N. F., Kinoshita, Y (2002), „Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies”.

Cardoso, E., Dornbusch, R (1989), „Foreign Capital Private Flows”, in *Handbook of Development Economics*, vol.2, ed. by Chenery H., Srinivasian, T., London, Elsevier Science Publishing Company

Djankov, S., Hoekman, B (2000), “Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises”, *World Bank Economic Review*, vol. 14, #1: 49–64

De Mello, L.R. (1996): “Foreign Direct Investment, International Knowledge transfers, and Endogenous Growth: Time Series Evidence”, University of Kent, UK, 1996

e Mello, L. R., Jr. (1997), „Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: a Selective Survey”, *The Journal of Development Studies*, 34 (1), pp.1-34

De Mello, L. R., Jr. (1999), „Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data”.

Dyker, D (1999), „Foreign Direct Investment and Technology Transfer in the Former Soviet Union”, published by Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 1999, p. 9

Estrin, S., Hughes, K., Todd, S (1997), „Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe - Multinationals in Transition”, The Royal Institute of International Affairs.

Ernst, D (1994), „What are the Limits to the Korean Model? The Korean Electronics Industry under Pressure”, Berkeley: University of California at Berkeley, 1994

Encarnation, D., Wells, L (1986), „Evaluating Foreign Investment”, in „Investing in Development: New Roles for Private Capital?”, ed. by Theodore H. Moran and Contributors, Overseas Development Council, Washington D.C, 1986

Encarnation, D (1992), „Rival Beyond Trade”, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1992

GIPA (2003), „Assessment of Investment Climate in Georgia”, Student Research, Georgian Institute of Public Affairs, 2003

Grieco, J.M (1984), „Between Dependency and Autonomy: India’s Experience with the International Computer Industry”, Berkeley, University of California Press

Hirvasnsalo, I (2001), „Foreign Direct Investment around the Baltic Sea. Is there Competition among Countries in Attracting FDI?”, Paper of the Center for Markets in Transition, July 2001.

- Katz, J.M (1969), "Production Functions, Foreign Investment and Growth", North Holland, Amsterdam.
- Klein, K (1995), „General Motors In Hungary: the Corporate Strategy Behind Szentgottard", Washington, DC, Georgetown University, 1995
- Kosova, R (2003), „Do Foreign Firms Crowd out Domestic Firms?", University of Michigan Business School
- Kommissina, I (2005), "Do Foreign Investments Always Produce the Desired Effect: the Experience of the UZDAEWOOAVTO Joint Venture"
- Kokko, A (1994), "Technology, Market Characteristics, and Spillovers", in Journal of Development Economics, vol. 43, pp.279-293
- Lall, S (1980), "Vertical Inter-firm Linkages in LDCs: An Empirical Study, Oxford Bulletin of Economics and Statistics", pp. 209-222.
- Lim, L.Y., Fong, P. E (1991), „Foreign Direct Investment and Industrialization in Malaysia, Singapore, Taiwan, and Thailand", OECD, Paris, 1991.
- Moran, T (1998), „Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition", Institute for International Economics, Washington, DC, 1998
- Moran, T (2002), Strategy and Tactics for the Doha Round: Capturing the Benefits of Foreign Direct Investment. Manila: ADB.
- Mansfield E., Romero, A (1980), "Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US-based Firms", Quarterly Journal of Economics, December 1980.
- Perez, N. W (1990), "Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico", OECD, Paris.
- Patsuria, N (2005), „The United States is the Biggest Foreign Investor in Georgia", in Georgia Today, May, 2005
- Porter, M (1998), „The Competitive Advantage of Nations", Free Press 1998
- Petri, P.A (1994), "The Regional Clustering of Foreign Direct Investment and Trade", in Transnational Corporations. 3,3: 1-24.
- Rasiah, R (1995), „Foreign Capital and Industrialization in Malaysia", New York, St. Martin's Press, 1995
- Reuber, G (1973), „Private Foreign Investment in Development, Oxford: Clarendon Press

Reisen, H., Soto, M (2000), "The Need for Foreign Savings in Post-Crisis Asia", Asian Development Bank and OECD Development Center

Rhee, Y. W., Belot, T (1989), „Export Catalysts in Low Income Countries”, Industry Series Paper #5, Washington, DC, World Bank, 1989

Shatz, H., and Venables, A (2000), „The Geography of International Investment.” World Bank Policy Research Working Paper, 2000.

Sass, M (2003), „Competitiveness and Economic Policies Related to Foreign Direct Investment”, Working Paper #3, Ministry of Finances of Hungary

Sjöholm, F (1999), “Technology Gap, Competition and Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from Establishment Data”. *Journal of Development Studies*, vol. 36, pp.53-73

Shapiro, E (1993), *Automobiles: From Import Substitution to Export Promotion in Brazil and Mexico*, In „Beyond Free Trade: Firms, Governments and Global Competition”, ed. by David Yoffie, Boston, Harvard Business School Press

UNCTC (1991), „Government Policies and Foreign Direct Investment”, New York, United Nations, 1991

UNCTC (1992), “Transnational Corporations as Engines of Growth”, World Investment Report, New York: United Nations.

UNCTAD (1995), „Transnational Corporations and Competitiveness”, World Investment Report, United Nations, 1995

UNCTAD (2001), “Promoting Linkages”, World Investment Reports, 2001

UNCTAD (2002), “Transnational Corporations and Export Competitiveness”, World Investment Report 2002

