



به نام خدا



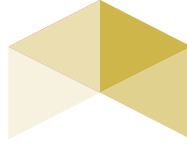
درآمدی بر سرمایه گذاری خارجی



وزارت امور اقتصادی و
مالی

اقتصاد و سرمایه گذاری





درآمدی بر سرمایه‌گذاری خارجی



وزارت امور اقتصادی و دارایی

نویسندگان:

علیرضا اشرفی احمدآباد

حامد فرهمند معین

واژه‌های کلیدی:

سرمایه‌گذاری خارجی

سرمایه‌گذاری ملی

بنگاه‌های کوچک

بنگاه‌های متوسط

شماره مسلسل: DF ۱۳ EI ۹۵(۱۶)

تاریخ انتشار گزارش: ۹۵/۶/۱۶



فهرست مطالب

۵ ویژگی‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط ۸۹

۶ تعریف و دسته‌بندی سازمان‌های جهانی از بنگاه‌های کوچک و متوسط ۸۹

۷ ویژگی‌های راهبردی بنگاه‌های کوچک و متوسط ۹۱

۸ روند اشتغالزایی از طریق بنگاه‌های کوچک و متوسط ۹۱

۹ ضرورت و اهمیت سرمایه‌گذاری بنگاه‌های کوچک و متوسط ۹۳

۱۰ نقش نهادهای مالی در توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط ۹۴

۱-۱۰ سرمایه‌گذاری پر خطر ۹۵
 ۲-۱۰ بانکداری توسعه‌ای ۹۶
 ۳-۱۰ تأمین مالی به‌وسیله نهادهای (DFI) ۹۷
 ۴-۱۰ ابزارهای تأمین سرمایه مورد استفاده توسط SMEها ۹۸

۱۰۶ جمع‌بندی

۱۲۸ منابع

۴ پیشگفتار مؤسسه

۸ چکیده

۱۰ مقدمه

۱ تعریف انواع روش‌های ورود سرمایه خارجی ۱۳

۱-۱ روش‌های قرضی ۱۳
 ۲-۱ روش‌های غیرقرضی ۱۹

۲ بررسی وضعیت جذب سرمایه‌های خارجی در شرایط فعلی و آرمانی کشور ۲۸

۱-۲ بررسی وضعیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران و سایر کشورها (FDI) ۲۹
 ۲-۲ ظرفیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران و مقایسه با عملکرد آن ۳۵

۳ مزایا و معایب سرمایه‌گذاری خارجی ۴۳

۱-۳ مزایای جذب سرمایه‌های خارجی ۴۳
 ۲-۳ تهدیدهای جذب سرمایه‌های خارجی ۵۰

۴ فاکتورهای مهم در جذب سرمایه‌های خارجی و وضعیت ایران در هریک از آنها ۵۴

۱-۴ سیاست‌گذاری اقتصادی ۵۴
 ۲-۴ ساختار اقتصادی ۶۱
 ۳-۴ عوامل تشویقی و حمایتی ۷۸
 ۴-۴ عوامل سیاسی ۸۰
 ۵-۴ عوامل فرهنگی و اجتماعی ۸۳
 ۶-۴ عوامل طبیعی ۸۵
 ۱-۶-۴ عوامل جغرافیایی ۸۶
 ۷-۴ منابع طبیعی ۸۶



پیشگفتار مؤسسه

تأمین منابع مالی خارجی و بکارگیری روش‌های متنوع آن، علاوه بر اینکه یکی از ابزارهای مهم برای توفیق کشورها در دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی و محقق نمودن اهداف کلان توسعه‌ای آن‌ها بوده است، راهکاری برای ارزآوری کشور و استقلال اقتصاد از ارز نفتی محسوب می‌شود. برخی از کارشناسان و به تبع آن مسئولان با مشاهده تجربیات کشورهای همچون ترکیه، مالزی، کره جنوبی و غیره، باور عمیقی دارند که جذب سرمایه‌گذاری خارجی، اصلی‌ترین راه توسعه در الگوهای رشد سریع امروزی (همچون کشور چین) است.



در واقع دو نوع دیدگاه کلی در مورد سرمایه‌های خارجی در کشور وجود دارد که هر دو ناشی از نداشتن تصور درست مبتنی بر آمار و اطلاعات درباره جایگاه سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد ایران است. برخی نقش سرمایه‌های خارجی را تا حدی پُررنگ می‌کنند که از آن به‌عنوان موتور اصلی توسعه کشورها نام می‌برند و برخی دیگر نیز، حجم این نوع سرمایه‌ها را به قدری نمی‌دانند که توجه جدی به آن را جزء دستور کارهای ویژه کشور بدانند و با این استدلال، مدام با پُررنگ کردن نقش ظرفیت‌های داخلی در تأمین منابع مالی، به کانال سرمایه‌های



خارجی بی‌اعتنایی می‌کنند. به‌نظر می‌رسد که دلیل این نگرش در این است که حتی در سطوح اولیه تحلیل درستی از سرمایه‌های خارجی در ایران وجود ندارد؛ به‌عنوان مثال، هرگاه در کشور صحبت از جذب سرمایه‌های خارجی می‌شود، اغلب به تحلیل آمار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) می‌روند، حال آنکه یکی از روش‌های جذب سرمایه‌های خارجی FDI است. لذا به نظر عدم شناخت درست از انواع روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی و پتانسیل‌های هر روش و توجه صرف به روش FDI و مقدار اندک آن در ایران، یکی از اصلی‌ترین علل عدم توجه به این مقوله است. به همین دلیل، با معرفی انواع روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی و ارائه آمارهای مربوطه، جایگاه و اهمیت درست این بحث در کشور روشن خواهد شد.

در بین روش‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی که شامل دو روش قرضی و غیرقرضی است، روش‌های غیرقرضی به دلیل وجود آثار مثبت فراوان بر شاخص‌های کلان و خرد اقتصادی و تأثیرات مثبت در سطح بنگاه‌های سرمایه‌پذیر - نظیر دسترسی به بازارهای صادراتی جدید، ارتقاء سطح رقابت‌پذیری، انتقال دانش فنی و مدیریتی، ایجاد امنیت اقتصادی و اشتغال‌زایی - مورد استقبال ویژه کشورها بوده است. به همین دلیل بیش از ۳۰ سال است که غالب کشورهای جهان با توجه ویژه به موضوع سرمایه‌گذاری خارجی، سیاست‌ها و برنامه‌هایی را برای تشویق، حمایت و جذب سرمایه‌های خارجی تدوین و به اجرا درآورده‌اند و در تلاشی مستمر به دنبال ایجاد مزیت‌های رقابتی برای هدایت سرمایه‌گذاری خارجی به کشورشان هستند.

ایران نیز با تصویب قانون جلب و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی در سال ۱۳۳۴ و در نهایت پس از انقلاب با تصویب قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی در سال ۱۳۸۱ به‌عنوان جایگزین قانون قبلی، سعی کرد محیط قانونی و مقرراتی لازم و پیش‌نیاز اساسی ورود و فعالیت سرمایه‌گذاری خارجی در کشور را فراهم نماید. علاوه بر این، به دلیل تنوع فراوان روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی و الزامات و



ترتیبات هریک از آن‌ها و بازار رقابتی شدید بین کشورها در تشویق و جلب سرمایه‌گذاری خارجی، لازم است در زمینه‌های فنی و زیرساختی در کشور به طور عام و دستگاه‌های اجرایی، تخصصی و بخش خصوصی آن‌ها به طور خاص، اقدامات گسترده و متنوعی هم در داخل و هم در خارج از کشور صورت گیرد تا بتوان انواع سرمایه‌گذاری خارجی را جذب کشور نمود که همانگونه که در ادامه گزارش اشاره می‌شود این بخش مورد غفلت واقع شده است.

یکی از دلایلی که توجه به جذب سرمایه‌های خارجی را برای ایران ضروری می‌کند، کمبود منابع مالی موردنیاز در سطح کلان اقتصاد برای دستیابی به اهداف اسناد توسعه است؛ به طوری که همواره یکی از دلایل عدم تحقق این اهداف از سوی کارشناسان، عدم تحقق پیش نیازها و منابع مالی مورد نیاز بوده است. به همین دلیل، سیاست جذب سرمایه‌های خارجی در راستای تأمین کسری سرمایه داخلی کشور از ابتدای برنامه اول توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی همواره مدنظر سیاست‌گذاران بوده است (اما نه آنطور که باید عملی نشده است)؛ لیکن قبل از آن که بسترهای لازم برای نحوه بکارگیری سرمایه‌های خارجی و جذب سرمایه‌گذاران شرکت‌های چندملیتی و فرهنگ‌سازی در ضرورت بکارگیری این گونه سرمایه‌ها در داخل کشور فراهم شود، بیشتر به راه‌های استفاده از آن پرداخته شده است. در نتیجه، آن چه عملاً شاهد بودیم، موفقیت بسیار ناچیز در زمینه جذب سرمایه‌های خارجی بود. توضیح خواهیم داد که چطور تداوم همین دیدگاه (عدم تصحیح فضای مورد نیاز برای جذب سرمایه‌های خارجی) همچنان مانع جذب سرمایه‌های خارجی به میزان پتانسل‌های ایران شده است. به طوری که در برنامه‌های دوم و سوم توسعه نیز بدون اینکه در جهت رفع موانع و مشکلات بنیادی و پیش روی سرمایه‌گذاری خارجی به طور اساسی گامی برداشته شود، صرفاً سیاست جذب این گونه سرمایه‌ها مدنظر قرار گرفتند؛ در صورتی که عقلانی‌تر این بود که تصمیم‌گیران و دست‌اندرکاران بخش اقتصادی کشور به جای هدف‌گذاری در سیاست جذب سرمایه‌های خارجی به عنوان یکی از راه‌های خروج از تنگناهای اقتصادی، به مشخص نمودن



میزان دقیق جذب این گونه سرمایه‌ها و بسترهای لازم و سهم بخش‌های مختلف اقتصادی و میزان مشارکت بخش دولتی و خصوصی در این زمینه می‌پرداختند. جهت بحث بیشتر، در این گزارش پس از تعریف دقیق سرمایه‌گذاری خارجی، بیشتر به این موضوع پرداخته شده است.

به همین دلیل باتوجه به اینکه از یک طرف سازمان تأمین اجتماعی در پی اجرای سیاست‌های جلب سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش راندمان بازدهی شرکت‌های زیر مجموعه خود- به‌ویژه مجموعه شستا- به‌عنوان بازوی اقتصادی این سازمان است و از طرف دیگر اهمیت جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی در ارتقای پایداری منابع مالی، افزایش سودآوری و همچنین گسترش و ایجاد اشتغال، برای مدیران و سیاست‌گذاران سازمان مبرهن است، سعی نموده‌ایم با معرفی انواع روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی و ارائه آمارهای مربوطه، جایگاه و اهمیت درست این بحث در کشور برای اقتصاد ملی، بنگاه‌های بزرگ و همچنین بنگاه‌های کوچک و متوسط را مشخص نموده و ضمن بررسی معایب و مزایای آن راهکارهایی را برای استفاده مدیران سازمان ارائه نماییم. امید است این گزارش که حاصل تلاش کارشناسان و پژوهشگران گروه اقتصاد و سرمایه‌گذاری این مؤسسه است، مفید واقع گردد.

دکتر شهرام غفاری
رئیس مؤسسه
تابستان ۱۳۹۵

چکیده



امروزه تأمین مالی به روش سرمایه‌گذاری خارجی در دنیا جز متداول‌ترین نوع روش‌هاست. این روش به دلیل استفاده نادرست از منابع مالی خارجی از طریق استقراض و بروز بحران بدهی‌ها در دهه ۱۹۸۰ و تبعات منفی سیاسی و اقتصادی فزاینده آن سبب شد تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری به شکل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به صورت بهترین روش در آید.

می‌توان به آثار مثبت و کیفیت بالاتر سرمایه‌گذاری خارجی به دلیل توأم بودن با انتقال تکنولوژی و دانش فنی، در اختیار داشتن بازار فروش به مراتب وسیع‌تر و مدیریت کارآمدتر اشاره کرد.

متداول‌ترین نوع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، سرمایه‌گذاری مشترک است که در آن سرمایه‌گذاری مختلط با مشارکت شرکت‌های داخلی و خارجی و به تناسب قرارداد به وجود می‌آید و هر دو طرف در میزان هزینه‌های سرمایه‌گذاری و منافع حاصل از آن باتوجه به تناسب موجود سهیم هستند.

به کارگیری سرمایه‌گذاری خارجی به جز هدف تأمین مالی سرمایه در شرکت‌های بزرگ و همچنین شرکت‌های کوچک و متوسط با هدف‌های دیگر نیز صورت می‌گیرد. ارتقای بهره‌وری، توسعه مهارت و مدیریت برای ارتقای توان کیفی نیروی کار داخلی، توسعه بازارهای صادراتی، افزایش استاندارد تولیدات داخلی و حرکت به سوی اقتصاد بازار، از دیگر اهداف جذب سرمایه‌گذاری خارجی است.

در این راستا بر دولت‌ها واجب است که به ظهور و پویایی صنایع و کارآفرینان داخلی برای جلب مشارکت شرکای خارجی به‌عنوان سرمایه‌گذاری یا عرضه‌کننده فناوری کمک کنند. در این گزارش



باتوجه به اهمیت فراوانی که سرمایه‌گذاری خارجی می‌تواند در رشد و توسعه اقتصادی و به‌ویژه در شکوفایی بنگاه‌های اقتصادی کشور داشته باشد، ابتدا به بررسی و معرفی انواع مختلف سرمایه‌گذاری خارجی پرداخته و سپس ضمن معرفی مزایا و معایب آن به موانع و علل عدم موفقیت ایران در جذب سرمایه‌گذاری خارجی می‌پردازیم.

همچنین علاوه بر بررسی سرمایه‌گذاری خارجی در بخش ملی و بنگاه‌های بزرگ مقیاس آن را در بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط نیز مورد مطالعه قرار خواهیم داد و سپس راهکارهایی را برای تقویت روند جذب این سرمایه‌ها ارائه می‌دهیم.

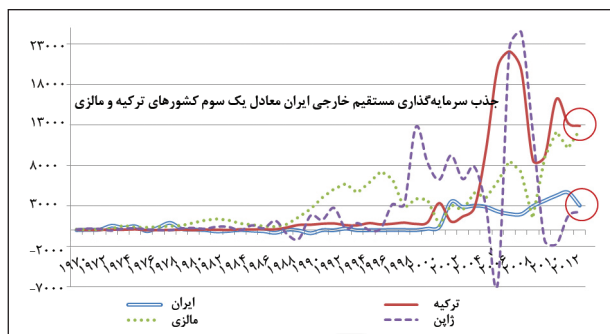


روش‌های گوناگون تأمین مالی خارجی شامل جذب سرمایه‌های خارجی به صورت قرضی و غیرقرضی است که در این بین، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و سرمایه‌گذاری مشترک خارجی در بین روش‌های غیرقرضی، کارآمدترین و تاثیرگذارترین روش‌ها به‌ویژه از منظر کشورهای میزبان است. در بین روش‌های قرضی نیز روش فاینانس بیشتر از سایر روش‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

با نگاهی به روندهای ورود و جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران و رشد نه چندان مناسب آن، متوجه می‌شویم که این موضوع در سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌های کلان کشور مورد توجه جدی نبوده است. هرچند سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران به‌عنوان تنها نهاد قانونی متولی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی نیز اقدامات گسترده و متنوعی را در دستور کار قرار داده است؛ اما تا رسیدن به نقطه مطلوب راه طولانی در پیش است و وضعیت فعلی با ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های ایران در جذب سرمایه‌های خارجی همخوانی ندارد که این موضوع هم ناشی از علل خارجی بوده و هم عوامل داخلی که البته علت اصلی عدم جذب حداکثری سرمایه‌های خارجی در ایران، نقص‌های داخلی بوده است.

البته به این نکته مهم نیز باید اشاره کرد که لازم است نگاه مسئولان به سرمایه‌گذاری خارجی واقع‌بینانه باشد و نباید در دام سرابی افتاد که قابلیت تحقق ندارد. به بیان روشن‌تر، این طور نیست که سرمایه‌گذاری خارجی حلال تمامی مشکلات کشور باشد و لازمه جذب حداکثری سرمایه‌های خارجی نیز، انجام اقدامات اصلاحی است که بسیاری از این اقدامات اصلاحی همان موارد ضعف کشور برای افزایش سرمایه‌گذاری داخلی است و اصلاح آن‌ها، سبب افزایش سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی خواهد شد.

بالاترین میزان جذب سرمایه خارجی ایران در بهترین شرایط حدود ۲۵ میلیارد دلار (در سال ۱۳۹۳) بوده است که از همین میزان نیز بخش عمده به صورت روش‌های قرضی (عمدتاً فاینانس) بوده و میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (موضوع مدنظر مسئولان و افکار عمومی) تنها ۴,۵ میلیارد دلار بوده است. این در حالی است که تجربه سایر کشورهای موفق همچون ترکیه و مالزی، نشانگر جذب سرمایه‌گذاری مستقیم تا ۱۲-۱۳ میلیارد دلار در سال بوده است (به نمودار زیر توجه کنید). در ادامه توضیح داده خواهد شد که ایران پتانسیل جذب سالانه ۳۵-۴۵ میلیارد دلار سرمایه خارجی (تقریباً معادل با درآمدهای نفتی) را داراست که در شرایط فعلی نیمی از این ظرفیت نیز استفاده نمی‌شود. لذا لازم است برنامه‌ریزی گسترده در جهت استفاده از این کانال تأمین مالی (در کنار توجه به ظرفیت‌های داخلی) صورت گیرد.



Δ نمودار ۱-۱. روند جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایران، ترکیه، مالزی و ژاپن در سال‌های ۱۹۷۰-۲۰۱۳ میلادی - میلیارد دلار - (UNCTAD)

باید تأکید کرد که نباید در دام سرابی افتاد که در نتیجه آن، از توجه به ظرفیت‌های داخلی غفلت شود و از سوی دیگر به شوق یک سراب واهی، تهدیدهای جذب سرمایه‌گذاری خارجی را نادیده گرفت و امتیازهایی به طرف‌های خارجی اعطا کرد که ظرفیت‌های کشور را از دسترس سرمایه‌گذاران داخلی خارج سازد؛ ظرفیت‌هایی که اگر به دست فعالان داخلی سپرده شود، شاید نتایجی به مراتب بهتر برای کشور داشته باشد. نمونه بارز یک اقتصاد متکی بر ظرفیت‌های داخلی و به بیان سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، یک اقتصاد درون‌زا و برون‌گرا کشور ژاپن است که توانست با تکیه بر ظرفیت‌های داخلی خود، حتی با جذب سرمایه‌گذاری خارجی

اندک (توجه به نمودار ۱) به نسبت کشورهای هم رده خود، به رشدی پایدار رسیده و جزء چند اقتصاد برتر دنیا شود. لذا باتوجه به تجربه کشور ژاپن می توان گفت که جذب سرمایه های خارجی تنها راه رشد و توسعه نیست، بلکه می توان همچون ژاپن با کمترین استفاده از سرمایه های خارجی و با اتکا به ظرفیت های داخلی، به سطوح بالای توسعه دست یافت؛ هر چند می توان در این راه با استفاده از سرمایه های خارجی، سریع تر به اهداف مدنظر دست یافت.

لذا در این گزارش سعی شده است از سرمایه گذاری خارجی به عنوان مسیری کمکی برای تحقق هرچه سریعتر رشد و توسعه یاد کرد. چنان که در اکثر کشورهای توسعه یافته و همچنین تجربه کشورهای نوظهور صنعتی نیز این مسئله مشهود است. آن چیزی که در این کشورها وجود دارد توجه همزمان آنها به توان داخلی در کنار جذب سرمایه گذاری های خارجی است که این نگارندگان باتوجه به مؤلفه های اقتصاد مقاومتی و تأکید آن بر درون زایی و برون گرایی اقتصاد کشور سعی خواهند کرد تا ضمن ارائه تصویری از سرمایه گذاری های خارجی و معایب و مزایای آن به ارائه راهکارهایی برای اقتصاد ایران باتوجه به سیاست های اقتصاد مقاومتی بپردازند و در ادامه، ضمن بررسی بخش بنگاه های کوچک و متوسط راهکارهای لازم را که قابل تعمیم به کل کشور است ارائه دهند.



سرمایه گذاری خارجی
سرمایه گذاری ملی
بنگاه های کوچک
بنگاه های متوسط

کلمات کلیدی

۱- تعریف انواع روش‌های ورود سرمایه خارجی

بر اساس یک تقسیم‌بندی عمومی و کلی، تأمین منابع مالی خارجی در دو شکل روش قرضی و غیرقرضی متصور است که مرز تفکیک‌کننده آن‌ها عمدتاً ناظر بر چگونگی ضمانت ریسک‌های تجاری طرح و نقش و تعهدات دولت در پوشش این دسته از ریسک‌ها است. در ادامه این دو روش ارائه می‌گردد.

۱-۱- روش‌های قرضی

در این حالت، تمام ریسک‌های مربوط به طرح بر عهده دریافت‌کننده منابع مالی و دولت است. تضمین بازپرداخت تمام منابع دریافتی و سود و هزینه‌های مبتنی بر آن توسط دولت (در نهایت تقبل تمام ریسک‌های اعتباری توسط دولت) انجام می‌شود. بازپرداخت وام نیز در این حالت بدون ارتباط با اجرا یا عدم اجرای طرح است و همین موضوع ریسک فعال اقتصادی را بالا می‌برد.

همچنین در اغلب اوقات، اعطای وام در این حالت مشروط به خرید از تولیدکنندگان ماشین‌آلات و ارائه‌دهندگان خدمات کشور اعطاکننده وام است. لذا در این حالت اطمینانی درباره استفاده مناسب از منابع دریافتی وجود ندارد.

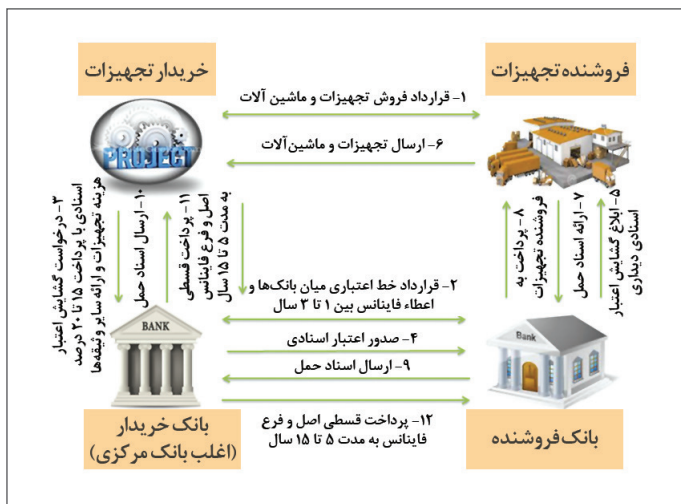
یکی از چالش‌های عمده در حوزه تأمین مالی کشور، اتکا صرف به روش‌های تأمین مالی قرضی و فاینانس بوده و هست که دلیل این امر را می‌توان در سهولت و پیچیدگی کمتر این روش و در نتیجه، رغبت فراوان مدیران دولتی نسبت به آن جستجو کرد. این رویکرد به ویژه در اجرای پروژه‌های صنعتی و تولیدی بزرگ و طرح‌های زیربنایی کشور که عمدتاً بر منابع مالی عمومی و بودجه جاری کشور متکی هستند بیشتر به چشم می‌خورد و در صورت نیاز به تأمین مالی خارجی اولین و آسان‌ترین مسیر استفاده از منابع فاینانس خارجی است. هرچند در برنامه چهارم توسعه این موضوع مورد توجه قرار گرفت و بر لزوم کاهش تدریجی منابع قرضی خارجی (فاینانس) تا ۳۰ درصد و افزایش سهم منابع غیرقرضی (سرمایه‌گذاری خارجی) تا ۷۰ درصد تأکید شد، اما وضعیت فعلی با چنین هدفی فاصله چشمگیری دارد. به‌عنوان نمونه،

حجم کل سرمایه‌گذاری خارجی در سال ۱۳۹۲ میزان ۲۰,۳ میلیارد دلار بوده است که از این میزان قاعدتاً انتظار می‌رفت ۱۴,۲ میلیارد دلار از راه روش‌های غیرقرضی حاصل می‌شد که متأسفانه تنها ۴,۵ میلیارد دلار محقق شده است (آنکتاد ۲۰۱۳). البته نکته مهمی که در اینجا باید توجه شود این است که در اصل، این ماده قانونی مبتنی بر تحقیقات کارشناسی نیست و ایران امکان جذب چنین مقدار منابع مالی از طرق غیرقرضی ندارد که در بخش‌های مختلف گزارش به آن اشاره خواهد شد.

۱-۱-۱ فاینانس^۱

این روش اصلی‌ترین و پرکاربردترین روش تأمین مالی قرضی است که در آن بین کشور سرمایه‌پذیر و کشور سرمایه‌گذار قراردادی منعقد می‌شود که طرح یا پروژه‌های همراه با نیروی انسانی متخصص، انتقال تکنولوژی، ماشین‌آلات و تجهیزات، مواد اولیه و توان ارزی لازم توسط کشور سرمایه‌گذار تأمین شود و زمانی که طرح یا پروژه به بهره‌برداری رسید، بر اساس میزان سرمایه‌گذاری و بهره متعلق به آن کشور، سرمایه‌پذیر متعهد می‌شود که کل قیمت تمام شده طرح یا پروژه را به صورت اقساطی در اختیار کشور سرمایه‌گذار قرار دهد. فاینانس برای وام‌های بلند مدت به کار می‌رود، در خرید ماشین‌آلات و تجهیزات به منظور راه‌اندازی کارخانه‌ها یا سدها و غیره که نیاز مالی به مبالغ قابل توجه‌ای دارند، از فاینانس استفاده می‌شود.

بدین ترتیب در مواقعی که فروشنده کالا حاضر به قبول اعتبار اسنادی مدت‌دار نمی‌شود و خریدار به خاطر فقدان نقدینگی قادر به افتتاح اعتبار اسنادی نیست، معمولاً خریدار از یک مؤسسه مالی درخواست می‌کند که وارد معامله شود و وجه معامله را به فروشنده نقداً پرداخت کند. در این معاملات ابتدا خریدار با همکاری فروشنده خارجی با یک بانک تأمین‌کننده منابع مالی شرایط استقراض از طریق فاینانس را تعیین می‌کند، سپس مجوز قانونی گشایش اعتبار اسنادی از طریق فاینانس را دریافت می‌دارد.



شکل ۱-۱- فرآیند تأمین مالی از طریق فاینانس

۱-۱-۲ ریفاینانس

به موجب بخشنامه شماره ۶۰/۱۱۱۳ مورخ ۱۳۸۳/۶/۳۱ بانک مرکزی استفاده از خطوط اعتباری کوتاه‌مدت بین بانکی حداکثر یک ساله جهت گشایش اعتبارات اسنادی بابت واردات کالا را اصطلاحاً ریفاینانس گویند.

ریفاینانس نوعی گشایش اعتبار اسنادی است که فروشنده/ذی‌نفع در زمان معامله اسناد طبق شرایط اعتبار، وجه اسناد را به صورت نقد از بانک کارگزار دریافت می‌کند و خریدار با توجه به قرارداد منعقد شده با بانک در زمان تعیین شده در قرارداد اقدام به پرداخت وجه اسناد می‌نماید. حداکثر مهلت خریدار برای پرداخت وجه اسناد یک سال است. مثلاً واردکننده ایرانی می‌تواند نسبت به خرید کالا به صورت مدت‌دار اقدام نماید و وجه کالای وارداتی را بصورت اقساطی پرداخت نماید. در حالی که فروشنده، وجه کالای خود را به صورت نقدی در زمان ارائه اسناد حمل دریافت می‌کند.

(در قرارداد ریفاینانس) حداکثر مهلت خریدار برای پرداخت وجه اسناد یک سال است؛ مثلاً وارد کننده ایرانی می‌تواند نسبت به خرید کالا به صورت مدت‌دار اقدام نماید و وجه کالای وارداتی را بصورت اقساطی پرداخت نماید. در حالی که فروشنده، وجه کالای خود را به صورت نقدی در زمان ارائه اسناد حمل دریافت می‌نماید.



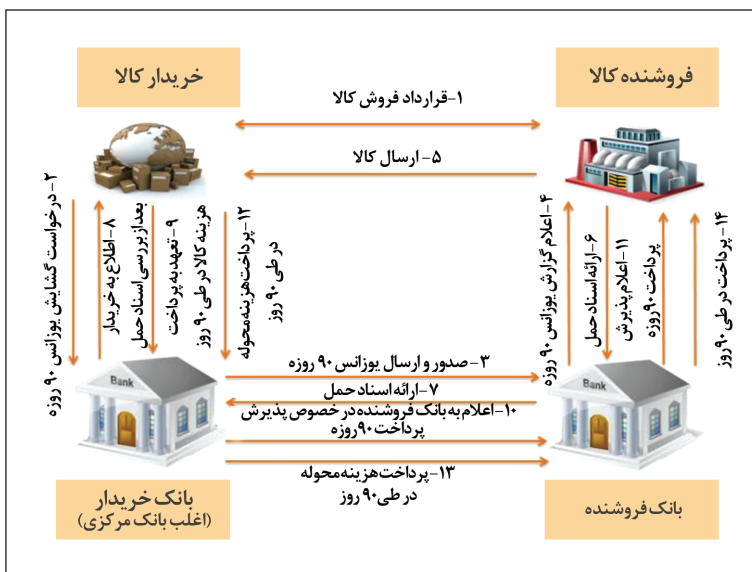
△ شکل ۱-۲- فرآیند تأمین مالی از طریق روش ریفاینانس

۱-۱-۳ یوزانس^۱

یوزانس در لغت به معنی فرجه، مدت، بهره پول، مهلت و وعده پرداخت آمده است و در عرف تجارت بین الملل به معنای نسبه تضمین شده است که در اصطلاح سرمایه‌گذاری به معنی توافق بر پرداخت قیمت فناوری و تجهیزات دریافت شده در قبال ارائه برات مدت‌دار می‌باشد.

1. Usance

هزینه یوزانس بهره‌ای است که خریدار کالا علاوه بر قیمت کالا بابت مهلتی که برای پرداخت به وی داده است در سررسید باید بپردازد. یوزانس اعتباری است که وجه اعتبار بلافاصله پس از ارائه اسناد از سوی ذی‌نفع، پرداخت نمی‌شود بلکه پرداخت وجه آن، بعد از مدت تعیین شده صورت می‌گیرد. در واقع فروشنده به خریدار مهلت می‌دهد که بهای کالا را پس از دریافت و فروش آن بپردازد. معامله یوزانس معمولاً در کشورهای انجام می‌گیرد که کمبود ارز دارند.



△ شکل ۱-۳- فرآیند تأمین مالی از طریق روش یوزانس

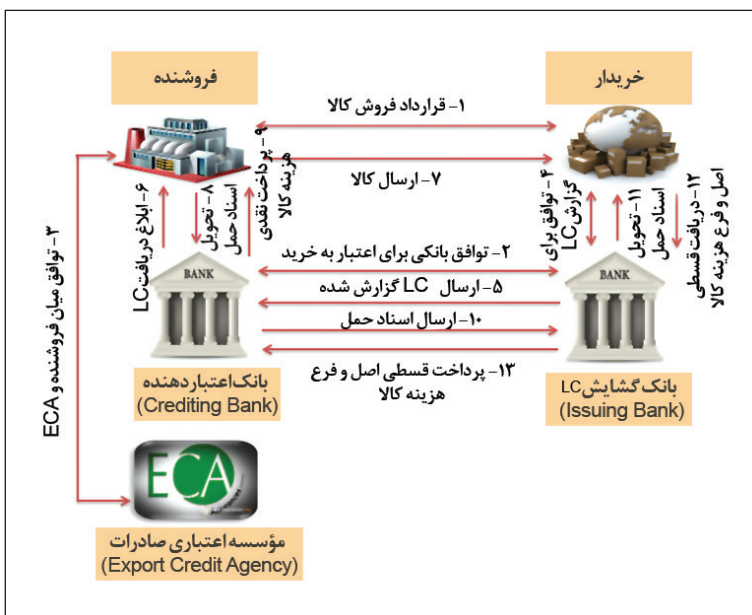
۴-۱-۱ اعتبار خریدار^۱

اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان جهت خرید کالا و خدمات خارجی در چارچوب قرارداد تأمین مالی را اعتبار خریدار می‌نامند.

این نوع تسهیلات با هدف فراهم نمودن امکان فروش مدت‌دار کالا و خدمات اعطاء می‌گردد. خریدار / کارفرمای ایرانی تمایل دارد وجه کالا یا خدمات دریافتی را به صورت

1. Buyer's Credit

مدت دار بپردازد، در حالی که فروشنده پیمانکار خارجی ترجیح می‌دهد وجه مربوطه را بصورت نقدی دریافت کند. در اینجا بانک می‌تواند بصورت واسطه مالی ایفای نقش نماید. وجه مربوط را به فروشنده/ پیمانکار خارجی بصورت نقدی پرداخت و در سررسیدهای مقرر از خریدار/ کارفرمای ایرانی و یا بانک ایشان دریافت می‌کند.



شکل ۱ - ۴- فرآیند تأمین مالی از طریق روش اعطای اعتبار خریدار

۱-۵ وام‌های بین‌المللی^۱

این دسته از روش‌های تأمین مالی پروژه‌ها خود دارای دو شکل است:

• یک کشور یا مؤسسه وام‌دهنده هیچ‌گونه شرطی را برای نحوه مصرف وام پرداختی قرار نمی‌دهد و در واقع فاز تأمین مالی از فاز اجرایی آن کاملاً جدا است.

• دو کشور یا مؤسسه وام‌دهنده علاوه بر اعطای وام، به نحوه هزینه‌شدن آن نیز نظارت کامل داشته و نوع مصرف را از ابتدا با وام‌گیرنده شرط می‌کند. در این گونه موارد باید مطالعات امکان‌سنجی الزام‌شده توسط وام‌دهنده به انجام رسیده و توجیه فنی و اقتصادی پروژه مورد قبول وی قرار گیرد. این روش با روش فاینانس یک تفاوت عمده دارد و آن هم مربوط به برقراری مشروط و مشخص برای استفاده از وام و اعمال کنترل مؤسسه وام‌دهنده بر نحوه هزینه‌شدن وام در زمان اجرای پروژه است.



۱-۲ روش‌های غیرقرضی

در روش‌های غیرقرضی، ریسک‌های تجاری بر عهده سرمایه‌گذار خارجی و شریک داخلی وی است. همچنین برخلاف روش قبل، تنها تضمین پرداخت خسارت ناشی از مداخلات دولت (مصادره، ملی کردن، وضع قوانین و مقرراتی که مستقیماً مخل سرمایه‌گذاری و نقض قراردادهای و تعهدات دولت) بر عهده دولت است.

بازگشت سرمایه پس از اجرا و سودآوری طرح از محل عواید حاصل از فروش محصولات از دیگر مزایای این روش است. در این روش امکان برگزاری مناقصه رقابتی بین‌المللی و حصول اطمینان از هزینه‌کرد بهینه منابع مالی و مدیریت کارآمد آن توسط بخش خصوصی وجود دارد.

1. International Loans

در این روش، استفاده از منابع دریافتی به دلیل، منافع سرمایه‌گذار و نظارت عالی‌ه‌یث سرمایه‌گذاری خارجی و سازمان سرمایه‌گذاری نیز قطعی است. شاخص‌های اعتبار مالی و تراز پرداخت‌های کشور در این حالت بهتر بوده و مشوق ورود سرمایه خارجی بیشتر است. علاوه بر این، بسیاری از مزایای ورود سرمایه‌های خارجی همچون افزایش صادرات، بهبود کیفیت تولید، افزایش بهره‌وری و ... در روش‌های غیرقرضی محقق می‌شود.

باتوجه به مزایای نسبی روش‌های غیرقرضی در مقابل روش‌های استقراضی لازم است سیاست‌های کلان و برنامه‌های راهبردی کشور در حوزه تأمین منابع مالی خارجی بر روش‌های اخیر متمرکز گردد.

تأمین مالی خارجی غیرقرضی، انواع متنوعی از رویه‌ها و ترتیبات گاهاً پیچیده و ترکیبی را در برمی‌گیرد که ارائه برخی تعاریف متداول و استاندارد مرتبط با اجزا و روش‌های مربوطه را ضروری می‌سازد که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌شود.

۱-۲-۱ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)^۱

عبارت است از سرمایه‌گذاری فرامرزی و مشارکت سهمی در فعالیت اقتصادی به میزان حداقل ۱۰ درصد به منظور اعمال مالکیت و کنترل و مدیریت فعالیت اقتصادی در کشور میزبان به صورت بلندمدت.

طبق تعریف آنکتاد، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) شامل سرمایه‌گذارهایی می‌شود که در شرکتی خارج از کشور سرمایه‌گذار، جهت کسب سود مداوم در آن شرکت اتفاق می‌افتد. در واقع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از مشارکت یک شرکت مادر با شرکت وابسته به آن شکل می‌گیرد که با هم یک شرکت فراملیتی را شکل می‌دهند. شرکت مادر باید کنترل شرکت وابسته را در دست گیرد و طبق تعریف صندوق بین‌المللی پول، برای به دست آوردن کنترل یک شرکت باید حداقل ۱۰٪ از سهام و یا قدرت رأی آن شرکت را به دست آورد.

سرمایه‌گذار مستقیم خارجی با قبول مسئولیت مالی و پذیرش ریسک سود و زیان، به طور احتمالی راهبری و اداره واحد تولیدی را نیز به طور مستقیم در دست می‌گیرد.

1. Foreign Direct Investment

به این ترتیب، سرمایه‌گذار به طور مستقیم در اجرای فعالیت‌های تولیدی نقشی مؤثر دارد.

همچنین بند و ماده ۱ قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاری خارجی را به کارگیری سرمایه‌های خارجی در یک بنگاه اقتصادی جدید یا موجود پس از اخذ مجوز سرمایه‌گذاری تعریف می‌کند که به شکل سرمایه‌گذاری در تولید و ساخت کالا، استخراج مواد خام، تأسیس و گسترش نهادهای مالی و غیره در فراسوی مرزهای ملی انجام می‌شود.

صاحب‌نظران معتقدند در میان روش‌های مختلف تأمین مالی خارجی، روش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی یکی از کارآمدترین روش‌هاست. به همین دلیل از ابتدای دهه ۸۰ میلادی اقبال کشورهای جهان به این روش افزایش یافت؛ تاجایی که جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۰۷ به بالاترین مقدار خود یعنی ۲۰۰۰ میلیارد دلار رسید. گرچه بحران مالی و اقتصادی جهانی در اوایل سال ۲۰۰۸ آثار منفی بر جریان سرمایه‌گذاری خارجی در جهان گذاشت و آن را با افت قریب به ۴۰ درصدی در سال ۲۰۰۹ مواجه نمود، اما پیش‌بینی‌ها در خصوص بازگشت حجم سرمایه‌گذاری خارجی جهانی به ارقام قبل از بحران مثبت است.

۱-۲- سرمایه‌گذاری خارجی غیرسهمی (NEM^۱) یا سرمایه‌گذاری مستقل خارجی

ترتیباتی است که در قالب آن سرمایه‌گذار خارجی بدون تملک سهام (جزئی یا عمده) و داشتن کنترل مستقیم بر شرکت سرمایه‌پذیر در قالب قراردادهایی نظیر قراردادهای لایسنس، فرانچایز، مدیریت، برون‌سپاری‌ها و پیمان‌ها، قراردادهای ساخت، پیمانکاری اصلی و فرعی، هماهنگی و کنترل فعالیت‌های شرکت‌های همکار خود را در کشور میزبان صورت می‌دهد.

به عبارتی سرمایه‌گذار خارجی همچنان سطحی از کنترل بر عملیات شریک محلی حدود قرارداد بین را حفظ می‌کند و به نوعی شرایط مالکانه و حضور در محل را همانند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی داراست، بدون آنکه هزینه‌های فراوان سرمایه‌گذاری

1. Non- Equity Modes of Investment

ثابت و در گردش، درآمدها با ارزهای گوناگون و مواجهه با تفاوت‌های سیاسی، اجتماعی و فرهنگی کشور میزبان را متحمل شود. بسیاری از فروشگاه‌های زنجیره‌ای، اغذیه‌فروشی و رستوران‌های برند و... از این طریق به فعالیت در سایر کشورها می‌پردازند که بعضاً در ایران نیز وارد شده‌اند.

۳-۲-۱ سرمایه‌گذاری خارجی سهمی در قالب ترتیبات قراردادی (CA^۱) یا سرمایه‌گذاری مشترک خارجی

این روش همانند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است، با این تفاوت که اولاً شخصیت حقوقی در کشور میزبان با هدف خاص و به صورت شرکت پروژه و به واسطه ترتیبات قراردادی موجود ایجاد و تأسیس می‌شود، ثانیاً عمدتاً حضور در کشور میزبان نامحدود نبوده و زمان آن در قالب قرارداد تعیین شده است.

بنابراین این حالت روشی برای تأمین مالی سازمان یافته پروژه‌ها است که با اعطای امتیاز از سوی دولت به شرکت‌های بخش خصوصی (یا کنسرسیومی از شرکت‌ها) برای احداث تأسیسات و امکانات زیرساختی و زیربنایی که معمولاً توسط دولت ساخته و بهره‌برداری می‌گردد و خدمات یا کالاهای تولیدی آن مورد استفاده عموم است، اطلاق می‌گردد. همچنین بسیاری از آثار مثبت ناشی از سرمایه‌گذاری خارجی در کشورها، از طریق این روش تحقق می‌یابد و بعد از روش سرمایه‌گذاری مستقیم، این روش کارترین روش جذب غیرقرضی سرمایه‌های خارجی است. در ایران نیز حجم فعالیت‌های صورت گرفته از این روش پس از فاینانس و FDI، بیشترین میزان بوده است.

این روش سرمایه‌گذاری خود در سه قالب عمده زیر تعریف می‌شود:

بیع متقابل^۲

در ماده ۲ آیین‌نامه چگونگی قراردادهای بیع متقابل غیر نفتی، بیع متقابل چنین تعریف شده است: بیع متقابل یا معاملات دوجانبه به مجموعه‌ای از روش‌های

1. Concession Agreement

2. Buy Back

معاملاتی اطلاق می‌شود که به موجب آن سرمایه‌گذار تعهد می‌کند تمام یا بخشی از تسهیلات مالی (نقدی و غیرنقدی) را برای تأمین کالاها و خدمات موردنیاز، شامل کالاهای سرمایه‌ای یا واسطه‌ای یا مواد اولیه یا خدمات برای ایجاد، توسعه، بازسازی و اصلاح واحد تولیدی یا خدماتی در اختیار سرمایه‌پذیر قرار دهد و بازپرداخت تسهیلات، شامل اصل و هزینه‌های تبعی آن را از محل صدور کالا و خدمات تولیدی سرمایه‌پذیر دریافت کند. طبق این قرارداد، شرکت سرمایه‌گذار خارجی کلیه هزینه‌های انجام طرح مورد سرمایه‌گذاری همچون نصب تجهیزات، اکتشاف و توسعه، نوسازی و بازسازی میدین، راه‌اندازی و انتقال تکنولوژی را بر عهده می‌گیرد و پس از اتمام و راه‌اندازی پروژه، آن را به کشور میزبان واگذار می‌کند. در عوض سرمایه‌گذار خارجی، اصل سرمایه و همچنین سود ناشی از سرمایه‌گذاری خود را صرفاً از طریق دریافت محصولات تولیدی آن پروژه طی مدت مشخصی برداشت می‌کند. در قرارداد بیع متقابل سرمایه‌گذار پس از پایان دورهٔ پرداخت اصل سرمایه و سود سرمایه‌گذاری‌ها، دارای هیچ گونه حقی نسبت به پروژه نخواهد بود. در این قراردادها به حاکمیت و مالکیت کامل کشور میزبان بر منابع طبیعی تصریح شده و اصولاً قوانین کشور میزبان بر قرارداد حاکم خواهد بود و مفاد قرارداد بر اساس قوانین ایران، تعبیر و تفسیر می‌شود. در بازپرداخت سرمایه‌گذاری اولیه و سود سرمایه‌گذار، پرداخت‌ها به صورت اقساط و با قیمت روز بین‌المللی انجام می‌شود. اغلب قراردادهای مشارکت ایران با سرمایه‌گذاران خارجی در بخش نفت، پتروشیمی و گاز در این قالب قراردادی تنظیم می‌شود.

▲ روش‌های مشارکت عمومی - خصوصی

در این حالت، ترتیبات قراردادی بسته به فازهای اجرایی پروژه‌ها، به حالت‌های مختلفی اجرا می‌شود که پُرکاربردترین آن‌ها عبارتند از:

ساخت، بهره‌برداری و واگذاری (BOT): قراردادهای بی. او. تی (BOT) یا ساخت، (بهره‌برداری و انتقال واگذاری) به قراردادهایی گفته می‌شود که پروژه‌ای با مجوز دولت توسط یک شرکت خصوصی خارجی ساخته می‌شود و پس از ساخت، برای مدتی مورد بهره‌برداری آن شرکت قرار می‌گیرد و پس از انقضای مدت قرارداد، پروژه به دولت طرف قرارداد منتقل می‌شود. به بیان دیگر، دولتی به یک کنسرسیوم خصوصی متشکل از شرکت‌های خصوصی امتیاز می‌دهد تا کنسرسیوم مطابق قرارداد،

تأمین مالی یک طرح زیربنایی را عهده دار شده، آن را بسازد و در ازای مخارجی که تقبل کرده برای مدتی از پروژه ساخته شده بهره برداری کند و پس از سپری شدن مدت قرارداد، پروژه و حق استفاده از آن را بدون دریافت هزینه به دولت منتقل کند. اغلب قراردادها و مشارکت‌های بخش‌های زیرساختی ایران شامل راه، نیرو، آب و فاضلاب و ... در این قالب قراردادی تنظیم می‌گردد.

بسته به نوع قرارداد انواع مختلفی از این روش وجود دارد که در جدول زیر به آن‌ها اشاره می‌شود.

این روش کاراترین روش جذب غیرقرضی سرمایه‌های خارجی است. در ایران نیز حجم فعالیت‌های صورت گرفته از این روش پس از فاینانس و FDI، بیشترین میزان بوده است.

ردیف	قرارداد	سروازه انگلیسی	معادل انگلیسی
۱	ساخت، بهره‌برداری و واگذاری	B.O.T	Build ,Operate & Transfer
۲	ساخت، تملک و بهره‌برداری	B.O.O	Build,Operate & Ownership
۳	ساخت، تملک و بهره‌برداری	B.O.O.S	Build, Ownership,Operate & Sell
۴	ساخت، تملک، بهره‌برداری و واگذاری	B.O.O.T	Build, Ownership, Operate & Transfer
۵	ساخت، اجاره و واگذاری	B.L.T	Build, Lease & Transfer
۶	ساخت و واگذاری	B.T	Build & Transfer
۷	ساخت، اجاره و بهره‌برداری	B.L.O	Build, Lease & Operate
۸	طراحی، ساخت، بهره‌برداری و نگهداری	D.B O.M	Desgin , Built, Operate & Maintanance
۹	بازسازی، بهره برداری و واگذاری	R.O.T	Rehabiliate , Operate & Transfer
۱۰	بازسازی، بهره‌برداری و مالکیت	R.O.O	Rehabilitate, Operate & Ownership
۱۱	نوسازی، مالکیت، راه‌اندازی و انتقال مالکیت	M.O.O.T	Modernize, Operate, Own & Transfer
۱۲	احداث، انتقال مالکیت و راه‌اندازی	B.T.O	Build, Transfer & Operate
۱۳	طراحی، احداث، تأمین اعتبار و راه‌اندازی	D.B.F.O	Design, Build, Finance & Operate

Δ جدول ۱-۱- انواع روش‌های مشارکت عمومی- خصوصی مبتنی بر ترتیبات قراردادی- نتایج تحقیق

▲ مشارکت انتفاعی^۱

قراردادی است بین دو یا چند شخص که به طور مشترک تعهد انجام عملی را بر عهده می‌گیرند. برای این منظور چنین اشخاصی باید مال، پول یا دانش و هنر خود را به طور مشترک به کار گیرند. با این توضیح که این اشخاص نمی‌توانند سهام‌دار شرکت سرمایه یا جزء شرکای شخص باشند. انعقاد چنین قراردادی، اشتراک منفعت، حق کنترل برابر و وکالت متقابل را برای انجام امور جوینت ونچر را به دنبال دارد. به عبارت دیگر، مفهوم مشارکت انتفاعی را می‌توان شرکت به مفهوم مدنی آن دانست که برای کسب انتفاع آتی محقق می‌شود. در این رابطه شکل خاص شرکت عقدی مد نظر قرار می‌گیرد و نه سایر اشکال شرکت. مشارکت انتفاعی به دو قسم کلی مشارکت انتفاعی شرکتی و مشارکت انتفاعی قراردادی قابل تقسیم است که در ادامه ارائه می‌شود. معمولاً از این نوع قرارداد در بخش صنعت و در برخی موارد در بخش معدن استفاده می‌شود که در مورد ایران نیز همین گونه است.

مشارکت انتفاعی شرکتی: فعالیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی در ایران غالباً از طریق ایجاد شرکت جوینت ونچر به همراه شرکت‌های ایرانی صورت می‌گیرد. در این نوع از مشارکت انتفاعی، توافق بین طرفین منجر به تشکیل شرکتی می‌شود که واجد شخصیت حقوقی است و به آن شرکت مشترک (Joint venture) گفته می‌شود. شرکت‌های جوینت ونچر با توافق متقابل شرکت‌ها و پس از تحصیل مجوزهای لازم می‌توانند به صورت شرکت‌هایی کاملاً مستقل به فعالیت پرداخته و مستقلاً اقدام به انعقاد قرارداد کنند. به موجب مقررات و قوانین حاضر، میزان آورده طرف خارجی در شرکت جوینت ونچر مشمول محدودیتی نیست و حتی تا میزان ۱۰۰ درصد نیز قابل حصول است.

مشارکت انتفاعی قراردادی: در این نوع مشارکت انتفاعی نیز شرکایی به دور هم گرد می‌آیند و قراردادی را به امضا می‌رسانند که می‌توان آن را نوعی مشارکت (به مفهوم بانکی آن) دانست. انعقاد این قرارداد برای انجام کار یا فعالیتی تجاری است که شرکای قرارداد، خواهان مشارکت در منافع حاصل از آن هستند. باتوجه به اینکه نوع فعالیت چندان مهم نیست که ماهیت قرارداد را تغییر دهد، می‌توان هر نوع فعالیت تجاری را موضوع آن قرار داد. تمام اعمالی که در مشارکت انتفاعی

1. Joint venture

شرکتی باید از سوی شرکت مشترک انجام شود، در مشارکت انتفاعی قراردادی بین اشخاصی تقسیم می‌شود که هر یک به‌طور جداگانه انجام آن‌ها را بر عهده می‌گیرند. مهم‌ترین این وظایف، انجام کارهایی است که قرارداد اصلی به خاطر انجام آن‌ها منعقد می‌شود. در این رابطه، بسته به مهارت‌ها و توانایی‌های فنی - اقتصادی، هر یک از شرکای مشارکت انتفاعی انجام قسمتی از کارها را بر عهده می‌گیرند و هر یک مسئول هزینه‌هایی هستند که در حین انجام کارها و ناشی از آن پرداخت می‌شود.

۱-۲-۴ سرمایه‌گذاری خارجی در بازار اوراق بهادار (FPI) یا سرمایه‌گذاری پورتفولیو

عبارت است از سرمایه‌گذاری فرامرزی و مشارکت سهمی در فعالیت اقتصادی بدون داشتن کنترل و مدیریت و حضور بلندمدت و به میزان حداکثر ۱۰ درصد (سقف قراردادی و عرفی بر اساس رویه‌های بین‌المللی است) از سهام هر شرکت سهامی‌عام حاضر در بازار اوراق بهادار یک اقتصاد میزبان. از طرفی سرمایه‌گذاری خارجی از حیث وضعیت اجرایی پروژه به‌عنوان مقصد جذب سرمایه خارجی خود به دو صورت قابل تقسیم بندی و تفکیک است.

این تقسیم‌بندی و تعاریف در ادامه ارائه می‌شود.

سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جدید (GF^۲)

راه‌اندازی و ایجاد یک فعالیت کاملاً جدید در کشور مقصد است.

تملك و ادغام یک بنگاه موجود در کشور مقصد (M&A)

روش‌های متداول ادغام و تملك در جهان شامل سه مدل عام به شرح زیر است:

▲ شرکت ۱ و ۲ در یکدیگر ادغام شده و شرکت ۳ را پدید می‌آورند. در این حالت شرکت‌های ۱ و ۲ دیگر از لحاظ حقوقی وجود نداشته و از بین خواهند رفت.

▲ شرکت ۱ تمام یا بخش عمده‌ای از سهام شرکت ۲ را خریداری و به تملك خود

1. Foreign Portfolio Investment

2. Green Field

درمی‌آورد. در این حالت، دو شرکت با جایگاه حقوقی مستقل همچنان به فعالیت ادامه می‌دهند و شرکت ۲ به‌عنوان شرکت وابسته با شرکت ۱ فعالیت خواهد کرد.

▲ شرکت ۲ در شرکت ۱ ادغام می‌شود. در این حالت، ماهیت حقوقی شرکت ۲ از بین رفته و شرکت ۱ با تغییراتی در ساختار اداری و تشکیلاتی خود همچنان به فعالیت ادامه می‌دهد.

۱-۲-۵ تجارت متقابل^۱

این نوع سرمایه‌گذاری که به آن معاملات متقابل نیز می‌گویند، مجموعه‌ای از روش‌های تجاری است برای توسعه تجارت که در این معاملات صادرکننده (واردکننده) متعهد می‌گردد در قبال کالاهایی که به کشور دیگر صادر (وارد) می‌کنند، یا مؤسسه سرمایه‌گذار در قبال فراهم سازی منابع نقدی (سرمایه لازم برای خرید تجهیزات و نیروهای تولید) و غیر نقدی (تجهیزات، تکنولوژی، دانش فنی و ...) مورد نیاز برای اجرای پروژه، کالای مرتبط یا غیر مرتبط با کالای اولیه را وارد (صادر) نماید.

در حالت دیگر مؤسسه سرمایه‌گذار اصل سرمایه (مالی و غیر مالی) خود را به همراه سود انتظاری از محل محصولات یا خدمات تولیدی همان پروژه یا طرح‌های داخلی دیگر و یا در برخی موارد به صورت معادل ارزی آن دریافت نماید. مهمترین روش‌های تجارت متقابل عبارت اند از:

▲ معاملات تهاتر^۲:

مبادله مستقیم کالاها بدون انتقال پول.

▲ خرید متقابل^۳:

قرارداد جداگانه‌ای است که از یک سو، بر فروش کالا و از سوی دیگر بر تعهد صادرکننده به خرید از طرف تجاری خود تأکید می‌نماید.

1. Counter trade

1. Counterpurchase

2. Barter

▲ افسست:

صادر کننده تجهیزات (غالباً هواپیمایی و نظامی) تعهد می نمایند که قطعات مورد استفاده در این تجهیزات یا محصولاتی دیگر از کشور وارد کننده خریداری نموده یا موجبات خریداری آنها را فراهم نمایند.

▲ اوراق قرضه^۱:

ورقه بدهی است که خریدار آن به عنوان طلبکار شرکت محسوب می شود و شرکت متعهد است بهره آن را در موعد مقرر و اصل آن را در سررسید پرداخت نماید.

▲ جبران^۲:

بهای کالای صادر شده (تجهیزات و ماشین آلات و ...) باید به وسیله واردات کالا از آن کشور جبران گردد.

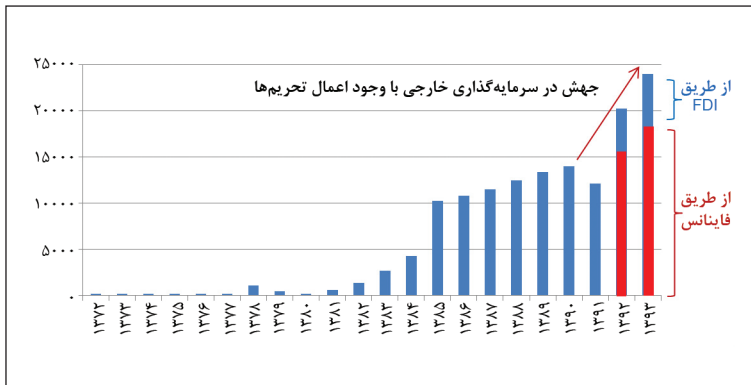
۲- بررسی وضعیت جذب سرمایه های خارجی در شرایط فعلی و آرمانی کشور

در این راستا اولین موضوعی که لازم است مورد بررسی قرار گیرد، ظرفیت جذب سرمایه گذاری خارجی ایران است که در هیچ یک از برنامه ریزی های کشور، آن طور که باید و شاید به آن توجه نشده است.

همچنین لازم است اشاره شود که هیچ مطالعه ای (با بررسی محقق، هیچ گزارش و برآوردی در این باره یافت نشد) در این باره؛ مورد تحقیق و نگارش قرار نگرفته است. به همین دلیل نیز درک درستی از ظرفیت های عظیم این بخش در بین کارشناسان، برنامه ریزان و مسئولان کشور وجود ندارد. نمودار زیر، روند جذب کل سرمایه های خارجی در کشور را نشان می دهد که در ادامه بحث بیشتر مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

1. Bonds

2. Compensation



△ نمودار ۲-۱- عملکرد جذب سرمایه‌های خارجی در ایران-میلیون دلار^۱ - سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران؛ منتشر نشده، ۱۳۹۴

نکته قابل توجه آن است که چون تصور بسیاری از مسئولان و افکار عمومی از سرمایه‌گذاری خارجی، همان روش‌های غیرقرضی همانند FDI است، لذا گمان می‌کنند که جذب سرمایه‌های خارجی نمی‌تواند جزء بخش‌های پیش‌رو تأمین‌کننده عمده منابع مالی مورد نیاز کشور باشد.

۲-۱- بررسی وضعیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران و سایر کشورها (FDI)

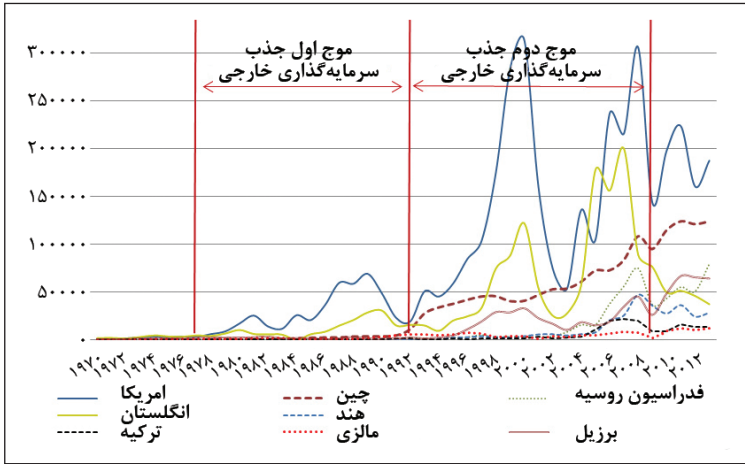
تقریباً از اواسط دهه ۷۰ میلادی بود که روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی در بین کشورهای دنیا، همچون مسابقه‌ای شروع شد. در این میان، کشورهایی که دارای شرایط مناسب‌تری برای سرمایه‌گذاری خارجی بودند، توانستند گوی سبقت را از بقیه رقبای خود و به کمک این سرمایه‌ها، به سرعت سطوح توسعه‌یافتگی را طی کنند.

۱. سال‌های ۹۲ و ۹۳ به‌عنوان نمونه به دو زیرمجموعه روش قرضی و غیرقرضی تفکیک شده است و به دلیل نبود آمارهای دقیق برای سال‌های دیگر، از ارائه چنین تفکیکی صرف نظر شده است.

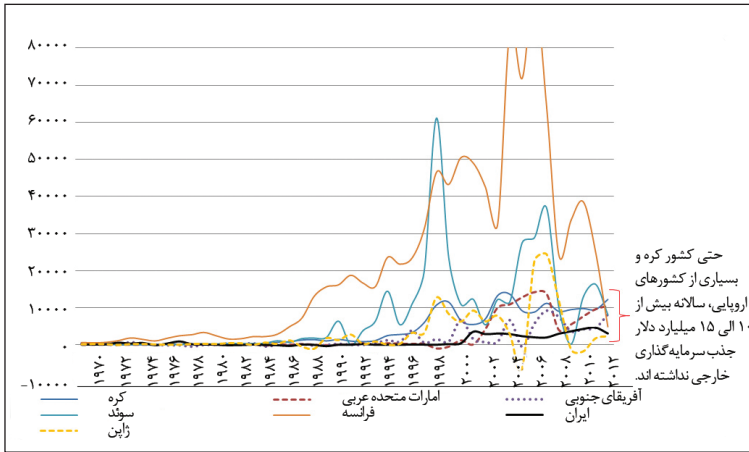
واضح است که کشورهایی چون امریکا و به دنبال آن بریتانیا، فرانسه، آلمان و سایر کشورهای اروپایی توانستند سرمایه‌های بسیاری را از نقاط مختلف دنیا به سمت خود جذب کنند. این روند آقدر سریع توانست کشورهای نامبرده را به سمت توسعه هرچه بیشتر سوق دهد که طولی نکشید که کشورهایی که صدمات بزرگی از جنگ جهانی دیده بودند نیز، در عرض یک دهه به توسعه یافته‌ترین کشورها بدل شدند.

این روند تا جایی ادامه یافت که این کشورها به مهد تمدن بشری تبدیل شدند که از یک سو بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی به واسطه توسعه روزافزون توجیه یافت و از سوی دیگر، آسایش و زندگی آرمانی مدنظر بسیاری از متمدولین سراسر دنیا در این کشورها جستجو می‌شد. این دو عامل در کنار هم سبب هجوم سرمایه‌گذاران و سرمایه‌داران به این کشورها شد.

این روند از اواسط دهه ۹۰ میلادی رونق دوباره‌ای به خود گرفت؛ با این تفاوت که این بار، کشورهای دیگری همچون چین، ژاپن، کره جنوبی، مالزی، ترکیه، آفریقای جنوبی و چندین کشور دیگر نیز در این موج دوم به کشورهای قبلی اضافه شدند. این زمان تقریباً مصادف با شروع رشدهای طوفانی ببرهای آسیایی است که به نام معجزه شرق آسیا شناخته می‌شود. رخدادی که به دلیل نزدیکی ژاپن و در مرتبه بعد کره به امریکا، پارامترهای اولیه برای توسعه صنعتی را برای این کشورها به ارمغان آورد و در ادامه، این توسعه به سایر کشورهای جنوب شرقی آسیا سرایت کرد. در اواسط این موج دوم جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی بود که ایران شروع به جذب سرمایه‌گذاری خارجی کرد؛ اقدامی با قریب به ۱۰ سال تأخیر نسبت به کشورهایی چون ترکیه و مالزی. اما رفع تحریم‌ها و ظرفیت‌های بالای ایران برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی می‌تواند حداقل ایران را نیز به سطوح جذب سرمایه‌گذاری خارجی این کشورها نزدیک نماید تا بیش از این عقب‌ماندگی نسبت به این کشورها رخ ندهد.



Δ نمودار ۲-۲- روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی جاری در کشورهای منتخب (با جذب بالای سرمایه‌های خارجی)- میلیون دلار- (UNCTAD)



Δ نمودار ۲-۳- روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی جاری در کشورهای منتخب (با جذب متوسط سرمایه‌های خارجی)- میلیون دلار- آنگناد

هچنین در جدول زیر می‌توان سهم کشورهای منتخب از جذب سرمایه‌گذاری جاری مستقیم خارجی را مشاهده کرد. در این جدول می‌توان دید که هرچند در سال‌هایی چون ۲۰۰۲ و ۲۰۰۳ سهم ایران از این دو کشور بیشتر بوده است، اما از سال‌های بعد این روند معکوس شده و در سال ۲۰۱۳ این دو کشور بودند که ۴ الی ۵ برابر ایران از کل سرمایه‌گذاری سهم داشته‌اند.

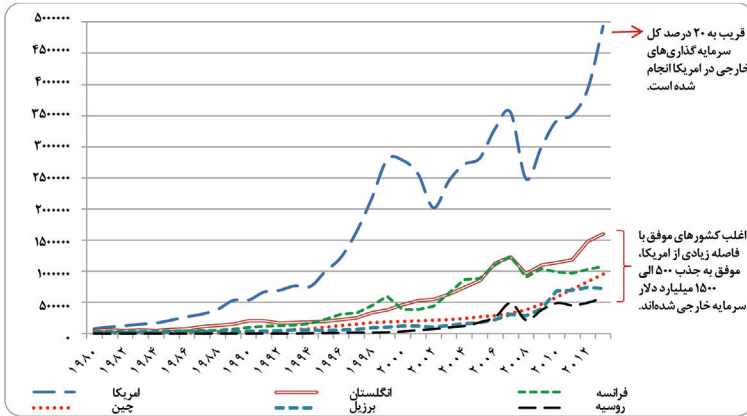
(UNCTAD)

رتبه	سال	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳
1	آمریکا	۲۲.۲	۱۹.۰	۱۱.۸	۸.۸	۱۸.۴	۱۰.۵	۱۶.۰	۱۰.۸	۱۶.۸	۱۱.۸	۱۳.۹	۱۳.۲	۱۲.۱	۱۲.۹
2	چین	۲.۹	۵.۶	۸.۴	۸.۹	۸.۲	۷.۳	۴.۹	۴.۲	۶.۰	۷.۸	۸.۱	۷.۳	۹.۱	۸.۵
4	فدرال روسیه	۰.۲	۰.۲	۰.۶	۱.۳	۲.۱	۱.۶	۲.۵	۲.۸	۴.۱	۳.۰	۳.۰	۳.۲	۳.۸	۵.۵
5	هنگ کنگ	۵.۰	۳.۷	۱.۱	۳.۱	۳.۰	۴.۱	۳.۰	۳.۱	۳.۷	۴.۴	۵.۸	۵.۷	۵.۶	۵.۲
6	برزیل	۲.۳	۲.۷	۲.۶	۱.۷	۲.۵	۱.۵	۱.۳	۱.۷	۲.۵	۲.۱	۲.۴	۳.۹	۴.۹	۴.۴
7	سنگاپور	۱.۱	۲.۰	۱.۰	۲.۸	۳.۳	۱.۸	۲.۵	۲.۴	۰.۷	۱.۹	۳.۹	۳.۰	۴.۶	۴.۴
8	کانادا	۴.۷	۳.۳	۳.۵	۱.۲	۰.۱	۲.۶	۴.۱	۵.۸	۳.۴	۱.۹	۲.۰	۲.۲	۳.۲	۴.۳
9	استرالیا	۱.۱	۱.۳	۲.۳	۱.۵	۵.۷	-۲.۵	۲.۰	۲.۲	۲.۶	۲.۲	۲.۵	۳.۸	۴.۲	۳.۴
10	اسپانیا	۲.۸	۳.۴	۶.۲	۴.۳	۲.۴	۲.۵	۲.۱	۳.۲	۴.۲	۰.۹	۲.۸	۱.۷	۱.۹	۲.۷
23	ترکیه	۰.۱	۰.۲	۰.۴	۰.۳	۰.۴	۱.۰	۱.۴	۱.۱	۱.۱	۰.۷	۰.۶	۱.۰	۱.۰	۰.۹
24	مالزی	۰.۳	۰.۴	۰.۵	۰.۶	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۱	۰.۶	۰.۷	۰.۸	۰.۸
25	کره جنوبی	۰.۸	۰.۸	۰.۹	۱.۲	۱.۸	۱.۴	۰.۶	۰.۶	۰.۶	۰.۷	۰.۷	۰.۶	۰.۷	۰.۸
29	امارات	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۷	۱.۴	۱.۱	۰.۹	۰.۷	۰.۸	۰.۳	۰.۴	۰.۵	۰.۷	۰.۷
43	فرانسه	۳.۱	۶.۰	۷.۸	۷.۰	۴.۴	۸.۵	۴.۸	۳.۵	۲.۰	۲.۴	۲.۴	۱.۹	۱.۹	۰.۳
55	ایران	۰.۰	۰.۰	۰.۶	۰.۵	۰.۴	۰.۳	۰.۲	۰.۱	۰.۱	۰.۲	۰.۳	۰.۳	۰.۴	۰.۲
65	ژاپن	۰.۶	۰.۷	۱.۵	۱.۰	۱.۱	۰.۳	-۰.۴	۱.۱	۱.۳	۱.۰	-۰.۱	-۰.۱	۰.۱	۰.۲
200	قطر	۰.۰	۰.۰	۰.۱	۰.۱	۰.۲	۰.۲	۰.۲	۰.۲	۰.۲	۰.۷	۰.۳	۰.۰	۰.۰	-۰.۱

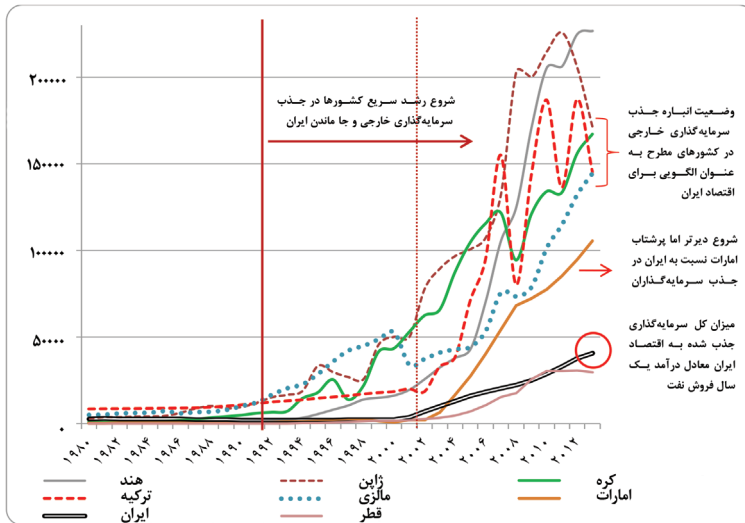
△ جدول ۱-۲ - سهم از کل سرمایه‌گذاری جاری (محقق نشده)
مستقیم خارجی در کشورهای منتخب - درصد (UNCTAD)

اما با نگاهی به انباره سرمایه‌گذاری‌های خارجی انجام شده در کشورها، ابعاد و زوایای جدیدی مشاهده می‌شود.

همانطور که در نمودار ۲-۴ مشخص است، قریب به ۵ هزار میلیارد دلار سرمایه خارجی به کشور آمریکا جذب شده است. این میزان معادل درآمد ۵۰ سال فروش نفت ایران در بهترین شرایط قیمتی و تولیدی آن است.



نمودار ۲-۴ - روند انباره سرمايه‌های خارجی جذب شده توسط کشورهای منتخب (کشورهای با حجم بالای جذب سرمايه‌های خارجی) - (میلیون دلار - UNCTAD)



نمودار ۲-۵ - روند انباره سرمايه‌های خارجی جذب شده توسط کشورهای منتخب (کشورهای با حجم متوسط جذب سرمايه‌های خارجی) - (UNCTAD)

در نمودار به وضوح دیده می‌شود که میزان انباره سرمايه‌گذاری خارجی جذب شده کشورهای مطرح شده در نمودار فوق فاصله بسیار زیادی با کشورهای نمودار قبل دارد. کشور ایران در عملکردی ضعیف حتی نسبت به همسایگان خود و داشتن عملکردی در

حد کشور کوچکی مانند قطر، تنها توانسته است کمتر از ۴۱ میلیارد دلار (کمتر از یک سوم میزان ترکیه و مالزی) سرمایه‌گذاری خارجی جذب نماید. ایران، امارات، قطر و چند کشور دیگر همسایه، با یک دهه تأخیر اقدام به جذب گسترده سرمایه‌گذاران خارجی کرده‌اند؛ با این تفاوت که امارات با سرعت رشد مناسبی، تا چند سال آینده به جمع کشورهای ترکیه، مالزی، ژاپن و ... خواهد پیوست. اما اگر ایران با همین سرعت اقدام به جذب سرمایه‌گذاران نماید، روز به روز فاصله بیشتری از این کشورها پیدا خواهد کرد.

رت به	سال	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳
۱	آمریکا	۳۷.۱	۳۳.۷	۲۶.۵	۲۵.۷	۲۴.۰	۲۴.۰	۲۲.۷	۱۹.۶	۱۵.۹	۱۶.۲	۱۶.۸	۱۶.۶	۱۶.۸	۱۹.۴
۲	انگلستان	۶.۲	۶.۹	۷.۲	۶.۶	۶.۶	۷.۲	۷.۸	۶.۸	۶.۱	۶.۰	۵.۶	۵.۶	۶.۴	۶.۳
۳	هنگ کنگ	۶.۵	۶.۱	۵.۰	۴.۵	۴.۴	۴.۸	۵.۴	۶.۸	۵.۶	۵.۴	۵.۷	۵.۶	۵.۸	۵.۷
۴	فرانسه	۵.۲	۵.۱	۵.۸	۶.۸	۷.۷	۷.۶	۷.۶	۶.۹	۵.۸	۵.۶	۴.۹	۴.۶	۴.۴	۴.۲
۵	چین	۲.۶	۲.۷	۲.۸	۲.۴	۲.۲	۲.۳	۲.۰	۱.۸	۲.۴	۲.۶	۲.۹	۲.۴	۲.۶	۳.۸
۶	بلژیک	۲.۶	۲.۷	۳.۰	۳.۷	۴.۱	۳.۲	۳.۳	۴.۵	۵.۴	۵.۳	۴.۲	۴.۵	۳.۹	۳.۶
۷	آلمان	۳.۶	۳.۶	۳.۹	۴.۱	۴.۵	۴.۱	۴.۱	۳.۸	۳.۸	۳.۵	۳.۵	۳.۴	۳.۴	۳.۳
۸	سنگاپور	۱.۵	۱.۸	۲.۱	۱.۹	۱.۹	۲.۰	۲.۲	۲.۲	۲.۹	۲.۷	۳.۱	۳.۲	۳.۴	۳.۳
۹	سوئیس	۱.۲	۱.۲	۱.۶	۱.۷	۱.۷	۱.۴	۱.۹	۱.۹	۲.۹	۲.۷	۳.۰	۳.۲	۳.۱	۲.۹
۱۰	اسپانیا	۲.۱	۲.۳	۳.۴	۳.۶	۳.۶	۳.۳	۳.۲	۳.۲	۳.۸	۳.۴	۳.۱	۳.۰	۲.۸	۲.۸
۱۵	روسیه	۰.۴	۰.۷	۰.۹	۱.۰	۱.۱	۱.۵	۱.۸	۲.۷	۱.۴	۲.۱	۲.۴	۲.۲	۲.۱	۲.۳
۲۰	کره جنوبی	۰.۶	۰.۷	۰.۸	۰.۷	۰.۸	۰.۹	۰.۸	۰.۷	۰.۶	۰.۷	۰.۷	۰.۶	۰.۷	۰.۷
۲۳	ترکیه	۰.۳	۰.۳	۰.۳	۰.۳	۰.۳	۰.۵	۰.۷	۰.۹	۰.۵	۰.۸	۰.۹	۰.۶	۰.۸	۰.۶
۲۴	مالزی	۰.۷	۰.۴	۰.۵	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۵	۰.۴	۰.۵	۰.۵	۰.۶	۰.۶
۳۳	امارات	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۱	۰.۱	۰.۲	۰.۳	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴	۰.۴
۴۹	ایران	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰
۵۵	قطر	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰

Δ جدول ۲-۲ - سهم از کل سرمایه‌های جذب شده از ابتدا تا کنون در کشورهای منتخب - درصد - (UNCTAD)

در ایران تا قبل از انقلاب اسلامی، بهترین سال‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی مربوط به سال‌های ۱۹۷۲، ۱۹۷۷ و ۱۹۷۸ بوده است؛ چرا که در این سال‌ها رتبه کشور به ترتیب ۱۷، ۱۱ و ۱۰ بوده است، ولی متأسفانه بعد از انقلاب نه تنها هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری خارجی تا قبل از تصویب قانون مذکور در سال ۱۳۷۴ انجام نشد، بلکه بعضاً شاهد رشد منفی آن نیز بوده‌ایم و البته حتی پس از تصویب قانون نیز ایران در مقایسه با بسیاری از کشورهای کوچک همسایه دارای رتبه‌ای پایین در جذب سرمایه‌گذاری خارجی و تشویق و ترغیب آن‌ها به مشارکت اقتصادی و مالی در پروژه‌های عمرانی و حیاتی ایران بوده‌ایم.

۲-۲- ظرفیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران و مقایسه با عملکرد آن

میزان ظرفیت هر کشور در جذب سرمایه‌های خارجی موضوعی است که عوامل و فاکتورهای بسیاری در آن نقش دارند.

به همین دلیل نیز، شاخص مطرحی در این زمینه که بتواند از تمامی جهات، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های یک کشور در جذب سرمایه‌های خارجی را اندازه‌گیری کند، وجود ندارد؛ اما آنکتاد با جمع‌آوری چند فاکتور، توانسته است شاخصی هرچند ابتدایی با عنوان "شاخص پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی"^۱ تهیه و منتشر نماید. بدیهی است که این شاخص ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های هر کشور تنها در یکی از روش‌های جذب سرمایه‌های خارجی به نام FDI را اندازه‌گیری می‌کند. لذا پس از بررسی این شاخص، لازم است جهت بررسی پتانسیل‌های ایران در جذب سرمایه‌های خارجی از سایر روش‌ها نیز بررسی صورت گیرد تا مجموع ظرفیت‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی ایران به دست آید.

این شاخص، چندین نماگر را اندازه‌گیری می‌کند که انتظار می‌رود بر جذابیت‌های اقتصادی مدنظر سرمایه‌گذاران خارجی مؤثر باشند. برخی از نماگرهای اندازه‌گیری شده در این شاخص عبارتند از:

▲ **تولید ناخالص داخلی سرانه:** این نماگر عمق و وسعت تقاضای کشوری را در نظر می‌گیرد؛ چراکه انتظار بر آن است که درآمد بالاتر افراد جامعه، سرمایه‌گذاران بیشتری را که تمایل به ابداع و تولید محصولات متفاوت دارند، جذب خواهد کرد؛

▲ **نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در طی ۱۰ سال گذشته:** چراکه از این طریق، می‌توان حس کلی نسبت به رشد اقتصادی آینده و در نتیجه، پتانسیل‌های بازار آن کشور را به دست آورد؛

▲ **سهم صادرات از تولید ناخالص داخلی:** میزان درجه‌باز بودن اقتصاد و رقابتی بودن بازار آن کشور را نشان می‌دهد که برای بسیاری از سرمایه‌گذاران مهم است؛

شاخص پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های هر کشور تنها در یکی از روش‌های جذب سرمایه‌های خارجی به نام FDI را اندازه‌گیری می‌کند.

- ▲ میانگین تعداد خطوط تلفن و تلفن همراه به ازای هر ۱۰۰۰ نفر: به‌عنوانِ نماگری از فناوری اطلاعات و زیرساخت‌های ارتباطی؛
 - ▲ میزان مصرف انرژی سرانه در بخش تجاری-بازرگانی: به‌عنوانِ نماگری از دسترسی به زیرساخت‌های اولیه و ابتدایی؛
 - ▲ سهم مخارج R&D در تولید ناخالص داخلی (GDP): به‌عنوانِ معیاری از ظرفیت‌های بومی تکنولوژی؛
 - ▲ سهم دانش‌آموزان دبیرستانی از کل جمعیت: جهت ارزیابی میزان در دسترس بودن مهارت‌های سطح بالا در میان نیروی کار؛
 - ▲ ریسک کشوری: شاخصی ترکیبی از برخی شاخص‌های اقتصاد کلان و سایر جنبه‌های ریسک مد نظر سرمایه‌گذاران؛
 - ▲ سهم در صادرات مواد اولیه جهان: به‌عنوانِ فاکتوری برای میزان در دسترس بودن منابع اولیه برای سرمایه‌گذاران خارجی؛
 - ▲ سهم از واردات قطعات و لوازم اتومبیل و محصولات الکترونیک: به‌عنوانِ نماگری برای ارزیابی میزان مشارکت در صنایع پیشرو (TNC) و سیستم‌های یکپارچه تولید؛
 - ▲ سهم از صادرات خدمات: جهت ارزیابی ظرفیت‌های کشور مد نظر در بخشی که دو سوم از کل سرمایه‌گذاری خارجی در جهان در این بخش بوده است؛
 - ▲ سهم از انباره ورود سرمایه‌گذاری خارجی جهانی: به‌عنوانِ نماگری از ظرفیت‌ها و جذابیت‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و به‌طور کلی فضای سرمایه‌گذاری در آن کشور.
- مجموع نماگرهای مورد نظر این شاخص در جدول مقابل دسته‌بندی می‌شود:

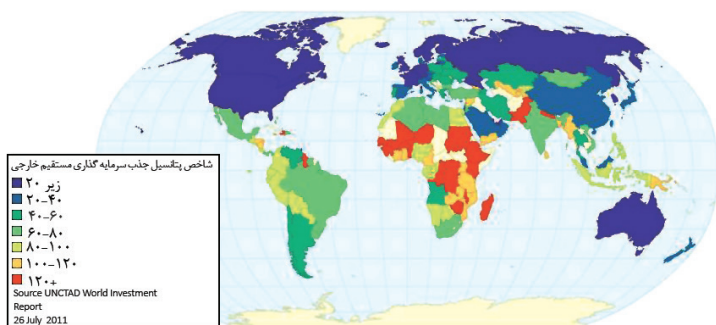
پارامترها	نماگر	هدف از اندازه گیری
GDP (بر حسب برابری قدرت خرید)	اندازه بازار	جذابیت بازار
GDP سرانه (بر حسب برابری قدرت خرید)	قدرت خرید	
نرخ رشد GDP حقیقی	رشد ظرفیت‌های بازار	
سهم از صادرات خدمات	صادرات خدمات	
سهم از انباره ورود سرمایه‌گذاری خارجی جهانی	انباره سرمایه‌های خارجی	
ترکیبی از ریسک سیاسی، ریسک اقتصادی و ...	ریسک کشوری	ثبات و ریسک
سهم صادرات از GDP	سهم صادرات از GDP	درجه باز بودن اقتصاد و میزان رقابتی بودن بازارها
سهم مخارج R&D از GDP	تحقیق و توسعه	صنایع و علوم پیشرو
سهم از واردات قطعات و لوازم اتومبیل و محصولات الکترونیک	HIGH-TEC	
حقوق ساعتی و بهره وری نیروی کار	هزینه هر واحد نیروی کار	دسترسی به نیروی کار و مهارت‌ها با هزینه‌های پایین
مبتنی بر مهارت‌های موجود	تعداد نیروی کار صنعتی	
سهم دانش آموزان دبیرستانی از کل جمعیت	مهارت‌های سطح بالای نیروی کار	

△ جدول ۲-۳- نماگرهای مورد اندازه‌گیری در شاخص پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی - (UNIDO, 2011)

پارامترها	نماگر	هدف از اندازه گیری
ارزش صادرات نفت و سنگ معدن	بهره‌برداری از منابع	میزان منابع طبیعی
سهم در صادرات مواد اولیه دنیا		
زمین‌های در دسترس قابل زراعت	ظرفیت‌های کشاورزی	
تراکم جاده‌ها: کیلومتر بر ۱۰۰ کیلومتر مربع	زیرساخت‌های حمل و نقل	
درصد جاده‌های آسفالت شده به کل جاده‌ها		
خطوط راه آهن سراسری (کیلومتر)		
شاخص اتصال به خطوط حمل و نقل (هم پوشی)		
قدرت خرید الکتریسیته (مصرف برق)	زیرساخت‌های انرژی	زیرساخت‌های در دسترس
مصرف سرانه انرژی در بخش تجاری- بازرگانی		
تعداد خطوط تلفن به ازای هر ۱۰۰ نفر	زیرساخت‌های ارتباطی	
تعداد اشتراک تلفن همراه به ازای هر ۱۰۰ نفر		
تعداد مشتریان اینترنت ثابت پهن باند به ازای هر ۱۰۰ نفر		

△ ادامه جدول ۲-۳

متأسفانه آنکتاد، ارائه آمارهای شاخص ساخته شده خود را در گزارش‌های بعدی خود متوقف کرده و آخرین آمار و تحلیل‌های موجود در زمینه این شاخص، مربوط به سال ۲۰۱۱ است که به صورت مقایسه‌ای در نقشه زیر ارائه می‌شود.



Δ نمودار ۲-۶- نمودار مقایسه‌ای پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی (رتبه‌بندی) - (UNIDO, 2011)

همچنین آنکتاد، بر خلاف شاخص عملکرد جذب سرمایه‌گذاری خارجی، درباره اعداد و ارقام شاخص پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی گزارشی منتشر نکرده است و لذا نمی‌توان متوجه شد پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی هر کشور چقدر است. با این حال، برای آنکه بتوانیم به طور حدودی، پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران را به دست آوریم، با نگاهی به کشورهای شبیه و هم‌رده ایران در جدول رتبه‌بندی این دو شاخص، کشور اوکراین را می‌یابیم که رتبه عملکرد و پتانسیل نزدیک به هم و در حدود دامنه ایران را داشته است. لذا می‌توان با بررسی میزان عملکرد جذب سرمایه‌گذاری خارجی اوکراین (که قاعدتاً نزدیک به پتانسیل جذب این کشور هم است)، میزان دلاری پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایران را نیز به طور حدودی به دست آورد.

همچنین در گزارشات سال ۲۰۱۱ آنکتاد نیز، اوکراین به‌عنوان کشوری که هم در شاخص عملکرد و هم در شاخص پتانسیل جذب، دارای رده ۱ از بین ۴ رده دسته‌بندی را داشته و میزان عملکردی به اندازه پتانسیل جذب خود داشته است.

		بالاتر از حد انتظار	مطابق با حد انتظار	پایین تر از حد انتظار
شاخص سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی	اولین بازه	جاده، لیبیریا، ماداگاسکار، نیجر	آلبانی، باهاماس، کونگو، گینه استوایی، اردن، لبنان، لوگزامبورگ، مونتگولیا، موزامبیک، زامبیا	بلغارستان، غنا، ایرلند، اسرائیل، نیجریه، نروژ، پاناما، ترکمنستان، اروگوئه
	دومین بازه	ارمنستان، کامبوج، غنا، نیکاراگوئه، سنت وینسنت، جزیره سلیمان	کاستاریکا، گرجستان، هندوراس، فرقیزستان، لیبی، مالدیو، مالت، نامیبیا، سیشل، سومان، تانزانیا	برونئی، کرواسی، جمهوری دومینیکن، مصر، استونی، عراق، پریتال، قطر، عربستان، تونس، ازبکستان
	سومین بازه	آنتیگوا و باربودا، بلیز، ورد کبک، آفریقای مرکزی، دومینیکن، فیجی، گرانادا، گویان، مالدیو، تومو و پرنسپ، سائو، واتواتو	باربادوس، بوتسوانا، کامرون، لائوس، مقدونیه، موریس، مولداوی، میانمار، انگادا، زیمبابوه	الجزیره، آذربایجان، بولیوی، دانمارک، گابون، گواتمالا، ایسلند، جامائیکا، لتونی، مراکش، عمان، پاکستان، سوریه، ترینیداد و توباگو
	چهارمین بازه	افغانستان، بنین، بورتکینا فاسو، بوروندی، کومورو، ساحل عاج، اریتره، کامبیا، گینه بیسائو، هائیتی، کرپاتی، لسوتو، مالاوی، موریتانی، نیپال، رواندا، ساموآ، سیرالئون، سورینامی، سوازیلند، توگو، تونگو	انگولا، بنگلادش، بوسنی، السالوادور، اتیوپی، کنیا، پاپوا نیوگینه، پاراگوئه، سنگال، تاجیکستان، یمن	بحرین، اکوادور، کویت، لیتوانی، نیوزیلند، فیلیپین، اسلواواکی، اسلونی، سرلانکا
	پایین	چهارمین بازه	سومین بازه	دومین بازه
				اولین بازه
				بالا

شاخص پتانسیل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

Δ نمودار ۲-۷- ماتریس مقایسه عملکرد و پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (UNIDO, 2011)

ایران جزء کشورهای با پتانسیل بالای جذب سرمایه‌گذاری خارجی است که در عملکرد نتوانسته است از این پتانسیل‌ها استفاده کرده و از بین چهار رده عملکردی، رده سوم و عملکرد نامطلوب را کسب کرده است.

کشورهایی که میزان جذب سرمایه‌گذاری خارجی به اندازه پتانسیل‌های خود داشته‌اند، در قطر جدول قرار گرفته‌اند. کشورهای قرار گرفته در بالای قطر و در ناحیه سبز رنگ نیز، عملکرد در جذب سرمایه‌گذاری خارجی به مراتب بالاتر از توقعات و پتانسیل‌های خود داشته‌اند؛ کشورهای زیر قطر اصلی نیز نتوانسته‌اند از پتانسیل‌های موجود خود برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی بهره ببرند.

همانطور که از نمودار فوق مشخص است، ایران جزء کشورهای با پتانسیل بالای جذب سرمایه‌گذاری خارجی است که در عملکرد نتوانسته است از این پتانسیل‌ها استفاده کرده و از بین چهار رده عملکردی، رده سوم و عملکرد نامطلوب را کسب کرده است.

کشور/سال	شاخص عملکرد ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی			شاخص پتانسیل ورود سرمایه‌گذاری خارجی		
	۲۰۰۸	متوسط ۲۰۰۰-۲۰۰۸	۲۰۰۵	۲۰۰۰	۲۰۰۵	متوسط ۲۰۰۰-۲۰۰۸
الجزایر	۱۱۵	۱۱۳	۱۱۸	۸۸	۶۷	۷۵
آنگولا	۱۲	۶	۲	۹۸	۸۰	۶۴
آذربایجان	۸۵	۱۳۵	۱۲	۱۰۸	۶۸	۵۸
بلاروس	۱۱۱	۷۵	۱۱۹	۶۱	۵۲	۴۹
شیلی	۳۱	۲۷	۳۵	۴۶	۵۰	۵۰
قبرس	۱۷	۸	۲۷	۴۰	۴۷	۵۲
یونان	۱۱۳	۱۱۸	۱۳۲	۳۵	۳۸	۴۶
ایران	۱۲۹	۱۳۰	۱۰۷	۶۰	۵۷	۵۰
پرتغال	۳۴	۱۰۶	۸۹	۳۳	۴۵	۵۱
اسلواکی	۱۳	۷۴	۴۰	۴۵	۵۳	۴۷
اوکراین	۹۰	۴۷	۱۸	۷۹	۴۶	۴۸
ترکیه	۱۲۶	۹۵	۹۰	۷۰	۷۳	۷۶
مالزی	۵۴	۷۹	۷۲	۳۲	۳۹	۳۷
چین	۶۲	۹۴	۶۸	۴۹	۳۶	۳۰
ژاپن	۱۳۰	۱۳۴	۱۲۹	۱۲	۲۴	۲۵

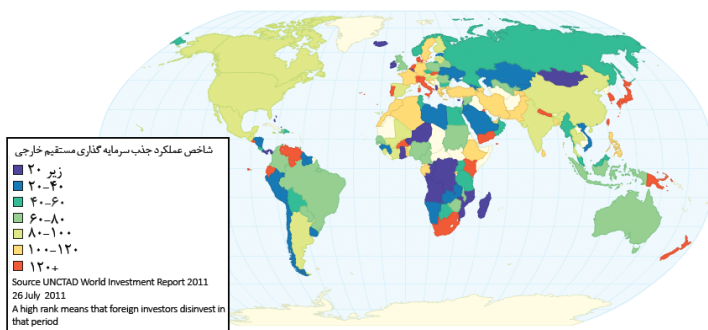
Δ جدول ۲-۴- مقایسه عملکرد و پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی کشورهای منتخب (UNIDO, 2011)

عملکرد جذب سرمایه‌گذاری خارجی اوکراین نشان می‌دهد که این کشور در سال ۲۰۰۸، به میزان ۱۰ میلیارد دلار جذب سرمایه‌گذاری خارجی داشته است که بیشترین میزان تجربه‌شده توسط این کشور است.

کشور/سال	۱۹۹۵-۱۹۹۵	۱۹۹۵-۲۰۰۰	۲۰۰۰-۲۰۰۵	۲۰۰۵-۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳
اوکراین	۲۰۶۵	۵۹۵۹۶	۲۴۸۶۴	۷۵۴۳۸	۷۲۰۷	۷۸۲۳	۳۷۷۱
ایران	۸۰۷	۶۲	۲۵۴۶۲	۲۵۸۹۵	۴۷۷۶۷	۴۶۶۱۷	۳۰۴۹۰۹

Δ جدول ۲-۵- عملکرد دو کشور ایران و اوکراین در جذب سرمایه‌گذاری خارجی (دو کشور هم سنخ به لحاظ پتانسیل جذب)

با بررسی این آمار و اطلاعات در می‌یابیم که پتانسیل ایران برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز نهایتاً ۶-۱۰ میلیارد دلار است.



Δ شکل ۲-۱- نمودار مقایسه‌ای عملکرد جذب سرمایه گذاری خارجی^۱
(UNIDO, 2011)

بنابراین تا به این‌جا این چند موضوع روشن می‌شود:

۱) اولاً متوجه می‌شویم برآورد درستی از میزان ظرفیت و پتانسیل ایران در جذب سرمایه‌گذاری خارجی در میان برنامه‌ریزان و مسئولان کشور وجود ندارد؛ این تصور نادرست در برنامه چهارم منجر به در نظر گرفتن سهم ناچیزی برای تأمین مالی از طریق سرمایه‌های خارجی شد که در برنامه‌های پنجم و ششم نیز ادامه یافته و تنها سهم سالانه کمتر از ۶ میلیارد دلار برای تأمین مالی از طریق منابع مالی خارجی در نظر گرفته شده است که این موضوع نیز مؤید این بحث است که حتی تصور اغلب برنامه‌ریزان نیز از منابع خارجی، تنها معطوف به FDI (یکی از روش‌های تأمین مالی خارجی) است. همین موضوع سبب ایجاد دو مشکل در کشور می‌شود؛ در گام اول این برآورد نادرست، موجب برنامه‌ریزی نادرست (مبتنی بر اطلاعات نادرست) می‌شود که نمونه بارز آن در سهم در نظر گرفته شده برای سرمایه‌گذاری خارجی در تجهیز منابع مالی مورد نیاز جهت تحقق رشد اقتصادی ۸ درصد است.

در گام بعد نیز این تصور و برآورد نادرست، مسئولان بلند پایه، مدیران و حتی مردم را دچار تصویری نادرست از اثرات جذب سرمایه‌گذاری خارجی می‌کند. اگر مسئولی تصور امکان جذب سالانه کمتر از ۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی (از طریق کلیه روش‌ها) داشته باشد، اقدامات و فعالیت‌هایی نامتناسب با واقعیت خواهد داشت؛ مثلاً آن که اقدامات مقتضی برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی را مورد توجه قرار نداده و

1. Inward FDI Performance Index

بسیاری از اصلاحات مورد نیاز برای بهبود فضای کسب و کار و سایر اقدامات لازمه برای جذب سرمایه‌های خارجی در کشور انجام نخواهد شد؛ اقداماتی که بسیاری از آن‌ها درد مشترک سرمایه‌گذاران داخلی نیز است و با اصلاح آن‌ها، تحولی جدی در سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی صورت خواهد گرفت.

۲) پتانسیل‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران به اندازه کشورهای چینی، آمریکا، مالزی، ژاپن، اوکراین، کره جنوبی و بسیاری دیگر از کشورهای است که در میان مسئولان و دانشگاهیان، به‌عنوان کشورهای موفق و اقتصادهای مناسب جهت الگوبرداری برای ایران می‌باشد که متأسفانه از این پتانسیل به دلایل مختلف مورد استفاده قرار نگرفته است. لذا لازم است با آسیب‌شناسی (در بخش‌های آتی به آن‌ها پرداخته خواهد شد) این موانع شناسایی و مرتفع گردد.

۳) در یک گام رو به جلو، می‌توان با شناسایی عوامل مدنظر سرمایه‌گذاران خارجی که بسیاری از آن‌ها، همان دغدغه‌های سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصاد داخلی نیز می‌باشد، گام‌های روبه جلویی برای بهبود پتانسیل‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی برداشت که ناخودآگاه منجر به بهبود فضای کسب و کار و سرمایه‌گذاری داخلی نیز می‌شود؛ دیدگاهی که کمتر به آن توجه می‌شود ولی می‌توان از اشتیاق مسئولان برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی در این مسیر نیز استفاده کرد.

۳- مزایا و معایب سرمایه‌گذاری خارجی

جذب سرمایه‌های خارجی علاوه بر مزایایی که دارد، تهدیدهایی نیز به همراه دارد که لازم است برای تصمیم‌گیری درست، تمامی جوانب آن مورد بررسی قرار گیرد که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

۳-۱- مزایای جذب سرمایه‌های خارجی

در یک نگاه کلی، اثرات سرمایه‌گذاری خارجی از جهاتی قابل بررسی است که در زیر به چندی از آن‌ها اشاره می‌شود:

۳-۱-۱ ساختار و عملکرد صنعتی

برخی مطالعات نشان داده‌اند که سرمایه‌گذاری‌های خارجی مخصوصاً از طریق شرکت‌های فراملی موجب می‌شوند تا تولیدکنندگان کارآمدجانشین تولیدکنندگان ناکارآمد شوند.

شواهد تجربی حاکی از این است که در کشورهایی که در راه تجارت و سرمایه‌گذاری در آنها موانع مخصوص وجود نداشته و محیط اقتصادی برای فعالیت‌های بخش خصوصی (اعم از داخلی و خارجی) مساعد بوده است، شرکت‌های فراملی آثار مثبتی بر تخصیص منابع داشته‌اند. از طرف دیگر سرمایه‌گذاری خارجی می‌تواند باعث ایجاد سرمایه و هدایت آن به سمت واحدهای فعال و مولد شده و سبب افزایش تولید و کنترل تورم شود.

کشورهایی که در راه تجارت و سرمایه‌گذاری در آنها موانع مخصوص وجود نداشته و محیط اقتصادی برای فعالیت‌های بخش خصوصی (اعم از داخلی و خارجی) مساعد بوده است، شرکت‌های فراملی آثار مثبتی بر تخصیص منابع داشته‌اند.

۳-۱-۲ رشد اشتغال و سرمایه انسانی

سرمایه‌گذاری‌های خارجی دارای اثرات متعددی بر اشتغال و توسعه نیروی انسانی است و این موضوع لزوم بررسی دقیق‌تر طرح‌های پیشنهادی این شرکت‌ها توسط دولت و نیز وضع مقررات برای استخدام کارکنان توسط شرکت‌های فراملی و برنامه‌های آموزش کارگران را مطرح می‌سازد.

مطالعات نشان می‌دهد که اگر در یک کشور در حال رشد، بیکاری عمده‌تأعلت ساختاری داشته باشد و هیچ منبع سرمایه‌گذاری نیز موجود نباشد، در این صورت

سرمایه‌گذاری‌های خارجی موجب افزایش اشتغال خواهد شد. از سوی دیگر، چنانچه سرمایه‌گذاری خارجی جانشین سرمایه‌گذاری داخلی باشد، اثر اشتغال آن ناچیز و حتی منفی خواهد بود. شواهد تجربی نشان داده‌اند که شرکت‌های فراملی بیش از شرکت‌های محلی به تکنولوژی‌های سرمایه‌بر گرایش دارند. از طرف دیگر، شرکت‌های فراملی به واسطه پیوندهایی که با صنایع بالا دست یا پایین دست دارند و از طریق اثرات مثبت یا منفی که بر میزان استخدام رقیب می‌گذارند، می‌توانند به‌طور غیر مستقیم بر امر اشتغال تأثیر داشته باشند.

نتایج ارزیابی‌های سازمان سرمایه‌گذاری خارجی نیز نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری‌های خارجی انجام شده در کشور هم از نظر کمیت و هم از نظر کیفیت نقش بسزا و قابل توجهی در خلق فرصت‌های شغلی پایدار ایفا کرده‌اند. بر اساس پایش برآوردی این سازمان از یک نمونه شامل شرکت‌های داخلی و خارجی، ۹۸ درصد از کل مشاغل ایجاد شده توسط سرمایه‌گذاران خارجی در اختیار اتباع ایرانی قرار دارد و تنها ۲ درصد از مشاغل توسط خارجیان تصدی می‌شود. گرچه اغلب خارجیان شاغل در شرکت‌های سرمایه‌پذیر (۷۴ درصد) در بخش‌های تحقیق و توسعه فعالیت می‌کنند، اما از مجموع ۴۰۸ شغل ایجاد شده در بخش تحقیق و توسعه شرکت‌ها که مجرای ورود فناوری‌های روز به کشور نیز است، ۲۱۶ شغل معادل ۵۸ درصد همچنان در اختیار متخصصان ایرانی قرار دارد.

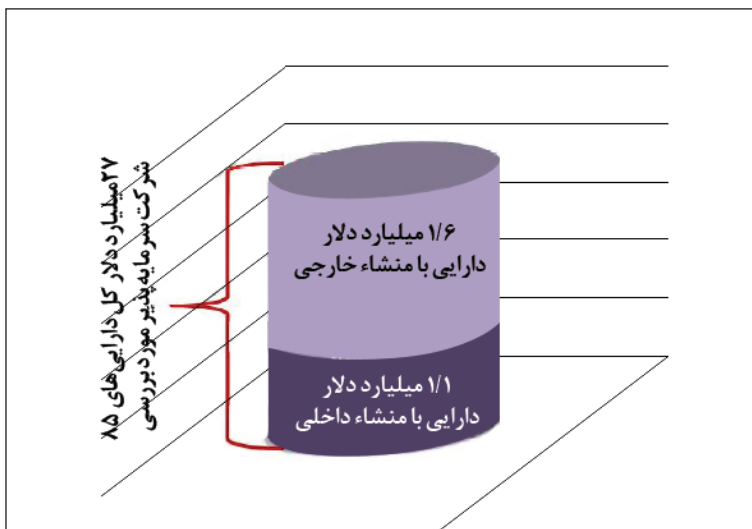
۱۶۳۱۶	تعداد کل شاغلین در شرکت‌های سرمایه‌پذیر مورد بررسی (۸۵ شرکت) - نفر
۱۶۰۵۷	میزان اشتغال اتباع ایرانی
۲۵۹	میزان اشتغال اتباع خارجی
۴۰۸	کل پرسنل شاغل در بخش‌های تحقیق و توسعه
۲۱۶	تعداد پرسنل ایرانی شاغل در بخش‌های تحقیق و توسعه
۱۹۲	تعداد پرسنل خارجی شاغل در بخش‌های تحقیق و توسعه

Δ جدول ۳-۱- تأثیر سرمایه‌گذاری خارجی در اشتغال‌زایی کشور و سهم اتباع ایرانی (سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۹۲)

افزایش نقدینگی بازارهای سرمایه محلی و تأمین مالی سرمایه گذاری خارجی نقدینگی بازارهای سرمایه محلی را افزایش می دهد و همچنین می تواند به بهبود کارایی بازار کمک کند. سرمایه گذاری خارجی به دو صورت مستقیم و غیرمستقیم به افزایش نقدینگی بازار کمک می کند. با حضور سرمایه گذاران خارجی، پول اضافی وارد بازار سرمایه می شود و در نتیجه حجم معاملات و قدرت نقدشوندگی بازار افزایش می یابد. از سوی دیگر، با حضور فعال و مستمر سرمایه گذاران خارجی، جذابیت بازار سرمایه بیشتر می شود و در نتیجه انگیزه و تمایل سرمایه گذاران داخلی برای سرمایه گذاری در بازار سرمایه افزایش می یابد و بدین گونه، این پدیده بصورت غیرمستقیم نیز به افزایش نقدینگی بازار منجر می شود. همچنین سرمایه گذاران خارجی با تقاضای اطلاعات شفاف، به موقع و با کیفیت، به افزایش کارایی بازار نیز کمک می کنند. در بازار کارا قیمت اوراق بهادار به ارزش ذاتی خود نزدیک تر می شود و قیمت تعیین شده در بازار، شاخص مناسبی برای ارزش واقعی اوراق بهادار است.

از دیگر منافع سرمایه گذاری خارجی، بهبود زیر ساخت های بازار است. آنها از طریق تقاضا برای استانداردهای حسابداری با کیفیت، قوانین و مقررات مناسب و نیروهای واجد شرایط و قابل اعتماد، به بهبود زیرساخت های بازار کمک می کنند. آنها همچنین با تقاضای ابزارها و خدمات مالی متنوع تر، به افزایش عمق بازار نیز کمک می کنند.

در واقع انتقال منابع مالی و سرمایه اعم از نقدی و کالایی یا ماشین آلات و تجهیزات معمولاً یکی از سریع ترین و متداول ترین مزایا و خروجی هادر فرآیند جذب سرمایه گذاری خارجی است. حسب بررسی های انجام شده ۶۰ درصد از کل دارایی های ۸۵ شرکت مورد مطالعه سازمان سرمایه گذاری نیز منشأ خارجی و از طریق سرمایه وارده سرمایه گذاران خارجی تأمین و به کشور انتقال داده شده است.



△ نمودار ۳-۱- سهم دارایی‌های با منشأ داخلی و خارجی ۸۵ شرکت نمونه گیری شده در کشور (سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۹۲)

۳-۱-۳ پیوند اقتصاد ملی با اقتصاد بین‌المللی (ورود فناوری‌های روز، دانش فنی و مدیریتی)

یکی از اثرات مهم شرکت‌های فراملی بر کشورهای میزبان، ایجاد پیوند و ارتباط بین این کشورها و اقتصاد بین‌المللی است. این روابط در اکثر موارد و در مجموع نتایج مثبتی در بردارند و از طریق سرمایه‌گذاری خارجی، تجارت و انتقال تکنولوژی برقرار می‌شوند.

عملیات شرکت‌های فراملی همچنین می‌تواند در افزایش کارایی و کاهش هزینه تولید مؤثر باشد و از این طریق موقعیت رقابتی یک کشور را در بازارهای بین‌المللی ارتقاء بخشد و در نهایت به نفع مصرف‌کنندگان باشد.

جالب‌تر آنکه بر خلاف دید غالب در کشور که به سرمایه‌گذاری خارجی بیشتر از جنبه تأمین‌کننده منابع مالی نگاه می‌شود، اغلب کشورهای در حال توسعه به سرمایه‌گذاری خارجی به‌عنوان انتقال فناوری، ظرفیت‌سازی نهادی و بنگاهی و انتقال

دانش مدیریتی و ارتقاء ظرفیت رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی خود نگاه می‌کنند. با این حال، ارزیابی‌ها حاکی از عملکرد مناسب سرمایه‌گذاران خارجی در این زمینه برای ایران بوده است؛ به طوری که ۷۱ درصد از کل شرکت‌های مورد مطالعه حداقل یکی از اقسام فناوری را در حوزه فناوری‌های فرآیند تولید، فناوری‌های محصول و فناوری‌های نهادی و سازمانی و دانش مدیریتی به کشور انتقال داده‌اند.

تعداد شرکت	نوع تکنولوژی
۴۳	فناوری‌های فرآیند تکنولوژی و دانش ایجاد فرآیند تولید محصول
۳۷	فناوری‌های محصول تکنولوژی و دانش مرتبط با طراحی و توسعه محصول
۱۹	فناوری‌های سازمانی دانش و روش‌های نوین مدیریتی

△ جدول ۳-۲- نقش سرمایه‌گذاری خارجی در انتقال انواع فناوری به کشور سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۹۲.

رتبه	نمره	کشور / سال
۸۱	۴,۵	چین
۲۸	۵,۱	ترکیه
۳	۵,۸	امارات
۲	۵,۹	سنگاپور
۵۵	۴,۷	ژاپن
۸	۵,۵	مالزی
۷۳	۴,۶	کره جنوبی
۱۲۴	۳,۸	ایران
۱۲۷	۳,۷	اوکراین
۶	۵,۶	قطر
۴۱	۴,۹	امریکا

△ جدول ۳-۳- میزان انتقال تکنولوژی ناشی از جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (World Economic Forum, 2015)

عملیات شرکت‌های فراملی همچنین می‌تواند در افزایش کارایی و کاهش هزینه تولید مؤثر باشد و از این طریق موقعیت رقابتی یک کشور را در بازارهای بین‌المللی ارتقا بخشد و در نهایت به نفع مصرف‌کنندگان باشد.

۳-۱-۴ موازنه پرداخت‌ها و تشکیل سرمایه

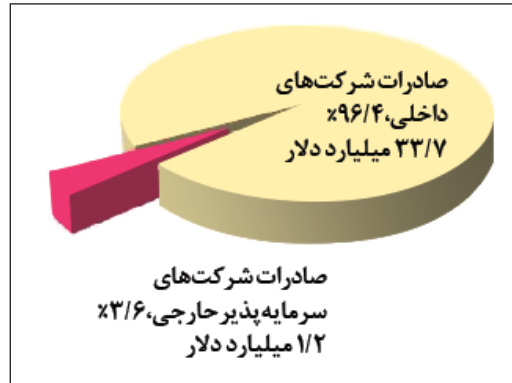
شواهد موجود حاکی از آن است که سرمایه‌گذاری‌های خارجی در زمان سرمایه‌گذاری، تأثیر مثبت ناچیزی بر موازنه پرداخت‌ها و تشکیل سرمایه می‌گذارد؛ ولی با گذشت زمان این تشکیل سرمایه می‌تواند از طریق سهم سود، سودهای انباشته و برگشت سرمایه تأثیر بیشتری داشته باشد.

۳-۱-۵ دستیابی به بازارهای صادراتی

بوجود مشکلات حال و آینده بازارهای صادراتی، نیاز کشورهای در حال رشد به توسعه صادراتشان همچنان پابرجاست. یکی از وسایل رسیدن به این هدف استفاده از سرمایه‌گذاری‌های خارجی است.

شرکت‌های فراملی می‌توانند تکنولوژی لازم جهت تولید محصولات با کیفیت صادراتی و تضمین عواملی چون تحویل به موقع و کیفیت مطلوب و قابل اعتماد که لازمه بازاریابی صادراتی هستند و اطلاعات مربوط به بازارهای صادراتی و دسترسی به آنها را با خود به کشور میزبان بیاورند.

نتایج ارزیابی سازمان سرمایه‌گذاری در این زمینه نیز حاکی از نقش مثبت سرمایه‌گذاری خارجی در افزایش صادرات ایران است. بر اساس آمارهای این ارزیابی، در مجموع ۳٫۶ درصد از کل صادرات غیر نفتی کشور توسط ۸۵ شرکت سرمایه‌پذیر انجام شده است. به عبارت دیگر، تنها ۱۰ درصد از کل شرکت‌های مورد ارزیابی در نمونه آماری این سازمان، ۳٫۶ درصد صادرات شرکت‌های نمونه را به خود اختصاص داده بودند. این موضوع نشان از صادرات محور بودن و اهمیت بازارهای کشورهای همسایه ایران با جمعیت بیش از ۴۰۰ میلیون نفر برای سرمایه‌گذاران خارجی است.



Δ شکل ۳-۱- سهم شرکت‌های داخلی و خارجی ۸۵ شرکت نمونه‌گیری شده در کشور از صادرات آن‌ها (سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۹۲)

۳-۲- تهدیدهای جذب سرمایه‌های خارجی

همان طوری که بحث شد، سرمایه‌گذاری خارجی منافع زیادی را به همراه دارد. اما دارای خطرات یا تهدیدهای بالقوه‌ای نیز هست که توجه نکردن به آن‌ها می‌تواند زیان‌های جبران ناپذیری را به همراه داشته باشد.

کشور ایران نیز بارها تهدیدهای سرمایه‌گذاری خارجی را دیده و به همین دلیل است که سالیان سال، دید ناخوشایندی نسبت به سرمایه‌گذار خارجی در ایران وجود داشت. با توجه به این موضوع مهم لازم است تهدیدهای سرمایه‌گذاری خارجی نیز در کنار مزایای آن در نظر گرفته و برای کاهش آن‌ها، برنامه‌ریزی صورت گیرد. لذا در ادامه به برخی از مهم‌ترین تهدیدهای سرمایه‌گذاری خارجی اشاره می‌شود.

۳-۲-۱ ماهیت فرار بودن سرمایه

چون سرمایه‌گذار خارجی (در صورت وجود نداشتن قوانین و مقررات مناسب) در هر لحظه قادر است سرمایه‌اش را به کشور خود یا کشور

ثالث منتقل کند، در نتیجه در شرایطی که وضعیت اقتصادی کشور میزبان رو به وخامت گذارد و وارد دوره رکود شود و یا سطح بازدهی سرمایه کاهش یابد، معمولاً این نوع سرمایه‌گذاری به سرعت از کشور میزبان خارج شده و این امر باعث تشدید نابسامانی اقتصادی در این کشور خواهد شد.

این موضوع در بسیاری از کشورها که حتی در سطوح بالای توسعه یافتگی نیز قرار دارند، صادق است. نمونه بارز این موضوع در کشور آمریکا در سال ۲۰۰۸ رخ داد؛ به این صورت که با رخ دادن بحران بانکی ناشی از بحران در بخش مسکن، بورس این کشور به دلیل کاهش قیمت سهام بانک‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری کاهش یافت و این موضوع نیز سبب افت شاخص بورس این کشور و فرار بسیاری از سرمایه‌ها از این کشور شد.

به همین دلیل است که در ابتدای گزارش نیز تاکید شد که بسترهای لازمه برای جذب مستمر سرمایه‌گذاری خارجی در کشور فراهم نشده است؛ بسترهایی چون عدم تغییرات گسترده در قوانین و مقررات، نوسان‌های بزرگ در متغیرهای کلان اقتصادی، همچون تورم، نرخ ارز، نرخ بهره و ... حداقل بسترهایی هستند که اگر فراهم نباشند، چه منشأ سرمایه داخلی باشد و چه خارجی، هزینه فرصت خود را در جاهای دیگری جستجو خواهد کرد؛ مصداق این موضوع درباره سرمایه‌های داخلی، هجوم هر روزه سرمایه‌ها به بازارهای سوداگرانه خواهد بود و درباره سرمایه‌های خارجی، فرار از کشور و ایجاد نوسانات بزرگ در نرخ ارز و رشد اقتصادی و ... خواهد بود.

۲-۲-۳ افزایش نوسانات اقتصادی

به طور کلی اگر از دید طرف تقاضا به موضوع نگر بسته شود، باید گفت که جزء سرمایه‌گذاری به دلیل ماهیت فرار بودن سرمایه، نوسانی‌ترین جزء GDP هر کشور است.

حال اگر شرایط داخلی در کشوری به گونه‌ای باشد که شرایط نااطمینانی در بین سرمایه‌گذاران وجود داشته باشد، جذب سرمایه خارجی می‌تواند به نوسانی‌تر شدن فضای اقتصادی کشور منجر شود و به جای شیرینی، تلخی‌های فراوانی ایجاد نماید.

۳-۲-۳ افزایش واردات (مواد اولیه و کالاهای سرمایه‌ای) و ارزبری ناشی از آن

معمولاً در متون اقتصادی به این نکته اشاره می‌شود که با جذب سرمایه‌گذاری خارجی، ارزهای خارجی وارد کشور شده و این موضوع سبب تقویت ارز ملی می‌شود؛

اما باید توجه داشت که این موضوع در ادامه و با شروع تولید و فعالیت سرمایه‌گذار خارجی رخ می‌دهد و در ابتدای امر، برعکس، به دلیل نیاز به ورود خط تولید، مواد اولیه و ... نیاز به منابع ارزی است که اگر ورود سرمایه‌گذاران به یک‌باره صورت گیرد (شرایطی مشابه وضعیت فعلی کشور که با اجرای برجام، امکان هجوم یکباره سرمایه‌گذاران وجود دارد)، لازم است حتماً منابع ارزی مطمئنی برای کنترل بازار ارز و جلوگیری از تضعیف ارزش پول ملی در اختیار بانک مرکزی داده شود.

۴-۲-۳ خروج ارز حاصل از تولید و صادرات از کشور

با توجه به قوانین سرمایه‌گذاری خارجی کشور که اجازه خروج ارزهای حاصل از فعالیت سرمایه‌گذار خارجی را می‌دهد، این نگرانی وجود دارد که با جذب سرمایه‌گذاری خارجی، امکان ارزآوری مستمر برای کشور فراهم نشود و لذا یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های کشور که کاهش وابستگی به منابع ارزی حاصل از فروش نفت و جایگزینی از طریق جذب سرمایه‌های خارجی است، محقق نشود.

۵-۲-۳ تشدید رقابت و ورشکستگی شدن ناگهانی فعالان اقتصاد داخلی

باید توجه داشت که بنگاه‌های اقتصادی داخلی به دلیل مزایای بسیاری که دارند، نباید فراموش شوند؛ چرا که این بنگاه‌ها هستند که در صورت پشت کردن سرمایه‌گذاران خارجی به کشور، باز هم به ادامه فعالیت پرداخته و نیازهای کشور را برطرف خواهند کرد.

لذا لازم است یک پرتفولیو از بنگاه‌های داخلی و خارجی همواره مدنظر باشد و ورود

سرمایه گذاران خارجی به نحوی تنظیم گردد که بنگاه‌های داخلی نیز امکان هماهنگ کردن خود و ایجاد بسترهای رقابتی را داشته و به یک‌باره با بحران ورشکستگی بنگاه‌های داخلی مواجه نشویم.

۳-۲-۶ افزایش وابستگی اقتصادی

هر چقدر هم که از مزایای سرمایه‌گذاری خارجی صحبت شود، باز نمی‌توان انکار کرد که افزایش وابستگی کشور یکی از اثرات حتمی آن است؛ مثلاً اگر ایران خودرو وجود نداشت، خودرو از سایر کشورها وارد کشور می‌شد و اعمال تحریم‌ها، بحران بزرگی در این زمینه ایجاد نمی‌کرد.

اما زمانی محصولی از پژو در ایران، خودرو می‌سازد ناگهان، برخی قطعات آن به ایران وارد نمی‌شود، بحرانی که همگی شاهد آن بودیم رخ می‌دهد. البته از طرف دیگر نیز می‌توان گفت که ورود سرمایه‌های خارجی سایر کشورها به کشور، منافع آنان را در کشور درگیر می‌کند و لذا از طرف مقابل نیز وابستگی متقابل ایجاد می‌شود. این به دلیل آن است که اساساً در همکاری دو طرف با یکدیگر، منافی برای طرفین ایجاد می‌شود که سبب ایجاد وابستگی می‌شود که هیچ‌گیزی از آن برای هر یک از طرفین نیست. منتهی مراتب باید این وابستگی را به گونه‌ای با طرف مقابل تعریف کرد که وابستگی طرف مقابل بیشتر از طرف ایرانی باشد تا از این طریق، زیان‌های قطع همکاری بیش از آن که متوجه ایران باشد، متوجه طرف مقابل گردد.

۳-۲-۷ ایجاد وابستگی سیاسی

از نظر دولت‌ها، کنترلی که شرکت‌های فراملی بر سرمایه‌های خود اعمال می‌کنند، در بسیاری از موارد به این شرکت‌ها امکان می‌دهد که بر سیاست‌های داخلی این کشورها تأثیر بگذارند و این مطلب یکی از دلایل موافقت نکردن با این قبیل سرمایه‌گذاری‌ها از سوی برخی دولت‌هاست.

نمونه بارز این موضوع را می‌توان در طرح بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول برای

کشورهای در حال توسعه مشاهده کرد که بسیاری از کشورها همچون ونزوئلا و ایران به دلیل احساس ایجاد وابستگی سیاسی از ادامه اجرای این طرح‌ها انصراف دادند.

۴- فاکتورهای مهم در جذب سرمایه‌های خارجی و وضعیت ایران در هریک از آنها

برای شناسایی چالش‌ها و علل کمتر بودن جذب سرمایه‌گذاری خارجی ایران نسبت به پتانسیل‌هایش، لازم است فاکتورهای مهم مورد نظر سرمایه‌گذاران خارجی و مؤثر بر تصمیم‌گیری آنان را به صورت کامل شناسایی و یک‌به‌یک مورد بررسی قرار داد؛ فاکتورهایی که برخی از آنها در شاخص پتانسیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی سازمان آنگتاد نیز به آنها اشاره شده است.

به‌طور کلی علل و انگیزه‌های جریان سرمایه بین کشورهای مختلف تا حدود زیادی با علل و انگیزه‌های انتقال سرمایه بین بازارهای مختلف در داخل یک کشور یکسان است. در واقع علت اصلی ورود حجم بالایی از این نوع سرمایه به کشورهای توسعه‌یافته وجود شرایط زیر در این کشورهاست. انگیزه‌ها و عوامل تسهیل‌کننده‌ای که باعث انتقال سرمایه می‌شوند را می‌توان به صورت زیر طبقه‌بندی نمود.

۴-۱- سیاست‌گذاری اقتصادی

فاکتورهای سیاست‌گذاری اقتصادی یکی از مهم‌ترین عوامل دخیل در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران است که به طور غیرمستقیم، تأثیر جدی بر اقدام به سرمایه‌گذاری آنان خواهد داشت.

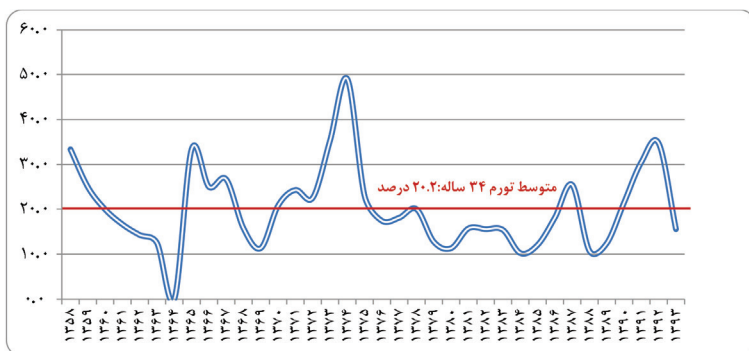
سیاست‌های مالی، پولی و ارزی پارامترهای ثبات اقتصادی را (نرخ تورم، موازنه بودجه دولت و موازنه پرداخت‌های خارجی) تعیین می‌کنند و بر همه انواع سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارند. از آنجا که این سیاست‌ها موجب تعیین نرخ بهره و لذا هزینه سرمایه‌گذاری و تجهیز سرمایه در کشور میزبان می‌شوند، به طور مستقیم بر عوامل تعیین‌کننده تصمیمات سرمایه‌گذاری تأثیر می‌گذارند. سیاست نرخ ارز نیز به

ثبات اقتصادی مربوط است و می‌تواند بر تصمیمات سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تأثیر گذارد. در شرایط تورم بالا در کشور، تثبیت نرخ ارز به منزله دریافت مالیات‌های سنگین از سرمایه‌گذاران خارجی و صادرکنندگان داخلی است.

عمده‌سیاست‌های مؤثر بر تصمیم سرمایه‌گذاران در پنج بخش زیر قابل بحث است: (جهت آرایه بهتر بحث، تیتراهای قرمز رنگ به معنای وضعیت نامناسب ایران در آن شاخص و رنگ سبز تیترا به معنای وضعیت مناسب ایران در آن شاخص است).

۱-۱-۴ سیاست پولی

این سیاست‌ها تعیین‌کننده عوامل مؤثر بر نرخ تورم در کشور است. در واقع هر چه سطح تورم در کشور میزبان پایین‌تر باشد میزان کاهش در ارزش‌داری‌ها و سود خالص سرمایه‌گذاری کمتر خواهد بود در نتیجه ریسک سرمایه‌گذاری تقلیل یافته و به تبع آن جریان سرمایه‌گذاری مستقیم افزایش می‌یابد.



△ نمودار ۱-۴ - روند تورم در ایران طی ۱۳۵۸-۱۳۹۳ - درصد (اداره بررسی و سیاست‌های اقتصادی، ۱۳۵۸-۱۳۹۳)

همانطور که در نمودار فوق مشخص است، ایران یکی از کشورهای دارای تورم بالا (همواره جزء ۱۰ کشور اول) است (به جدول زیر توجه کنید)؛ به طوری که کمتر کارشناس اقتصادی می‌تواند باور کند که هنوز هم کشوری با تورم بالا دست به گریبان باشد؛ بحرانی که سال‌هاست به‌عنوان عامل اصلی عدم توسعه اقتصادی شناسایی و

درمان شده است. این تورم بالا علاوه بر سرمایه‌گذاران داخلی، سرمایه‌گذاران خارجی را نیز نگران و از سرمایه‌گذاری در ایران منصرف می‌کند.

رتبه	نمره	کشور / سال
۱	۲,۶	چین
۱۲۲	۷,۵	ترکیه
۱	۲,۱	مالزی
۱	۲,۶	انگلستان
۱	۲,۴	سنگاپور
۶۳	۳,۱	قطر
۱	۱,۲	کره جنوبی
۶۲	۰,۴	ژاپن
۱۴۳	۳۵,۲	ایران
۷۵	-۰,۳	اوکراین
۱	۱,۱	امارات
۱	۱,۵	امریکا

Δ جدول ۴-۱- مقایسه عدد و رتبه تورم کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

۲-۱-۴ سیاست مالی و مالیاتی

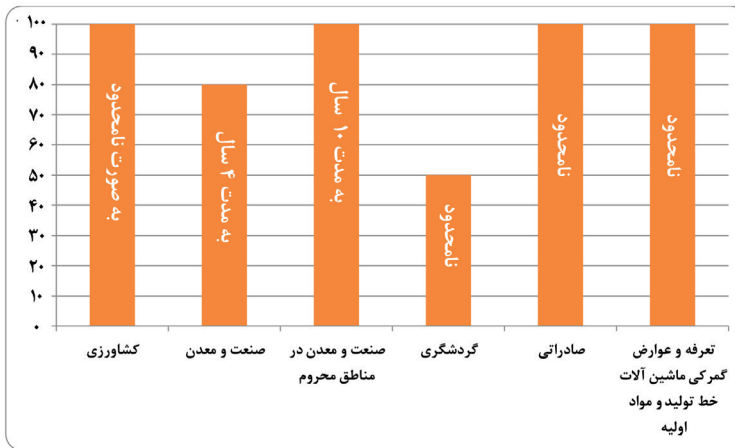
این سیاست‌ها نشان دهنده وضعیت کسری بودجه دولت و درآمدهای مالیاتی است. در صورت وجود کسری بودجه و تأمین آن از طریق استقراض از بانک مرکزی، شاهد بروز تورم در کشور میزبان خواهیم بود (به نمودار قبل توجه شود) و اگر از طریق فروش اوراق قرضه و استقراض از خارج باشد نیز خروج سرمایه از کشور را تشویق می‌کند؛ زیرا فروش اوراق قرضه و استقراض از خارج جزء تعهدات کشور است که باید در آینده

باز پرداخت شود. همچنین بالا بودن مالیات بر درآمد و سود فعالیت‌های تولیدی و خدماتی منجر به کاهش درآمد آنان پس از کسر مالیات شده و با کاهش سطح بازدهی، سرمایه‌گذاری خارجی به کشور کاهش خواهد یافت.

رتبه	نرخ	کشور / سال
۱۳۱	۶۳٫۷	چین
۷۸	۴۰٫۲	ترکیه
۶۵	۳۶٫۳	مالزی
۵۴	۳۴	انگلستان
۲۷	۲۷٫۱	سنگاپور
۳	۱۱٫۳	قطر
۳۰	۲۷٫۹	کره جنوبی
۱۱۴	۴۹٫۷	ژاپن
۹۷	۴۴٫۲	ایران
۱۲۳	۵۴٫۹	اوکراین
۷	۱۴٫۹	امارات
۱۰۲	۴۶٫۳	امریکا

△ جدول ۴-۲ - مقایسه رتبه و نرخ‌های مالیاتی برای شرکت‌های داخلی (World Economic Forum, 2015)

بالا بودن مالیات بر درآمد و سود فعالیت‌های تولیدی و خدماتی منجر به کاهش درآمد آنان پس از کسر مالیات شده و با کاهش سطح بازدهی، سرمایه‌گذاری خارجی به کشور کاهش خواهد یافت.



△ نمودار ۴-۲- معافیت‌های مالی و مالیاتی سرمایه‌گذاران خارجی - نتایج تحقیق

در قانون حمایت و جلب سرمایه‌های خارجی معافیت‌هایی به شرح نمودار فوق برای سرمایه‌گذاران در نظر گرفته شده است:

بنابراین سرمایه‌گذاران خارجی در این زمینه نگرانی چندانی در ایران نخواهند داشت؛ چرا که در قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران با دست و دل بازی معافیت‌های مالیاتی بلندمدت و بعضاً نامحدود به سرمایه‌گذاران خارجی اعطا می‌گردد که بعضاً حتی در کشورهای چین نیز معافیت‌هایی تا این حد وجود ندارد.

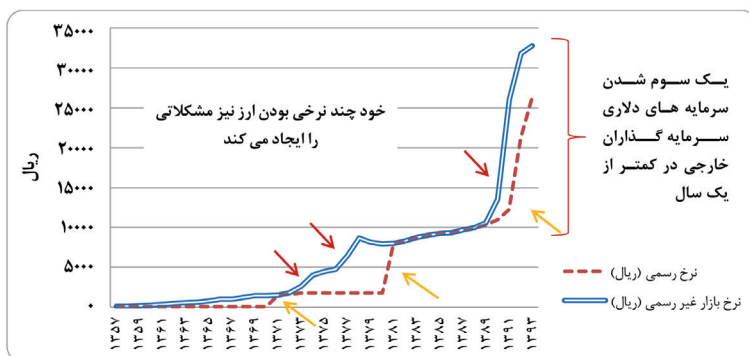
۳-۱-۴ سیاست ارزی

مجموعه سیاست‌های ارزی نشان‌دهنده وضعیت سیستم ارزی است. در صورتی که نرخ ارز ثبات داشته باشد، اطمینان بیشتری در فضای اقتصادی کشور ایجاد می‌شود و به تبع آن تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاران خارجی ساده‌تر می‌شود.

مسئله نرخ ارز یکی از عوامل تعیین‌کننده در محاسبه سودآوری و کارایی پروژه‌های سرمایه‌گذاری است و این موضوع می‌تواند کل فرآیند سرمایه‌گذاری و انتقال وجوه سرمایه به داخل اقتصاد کشورهای در حال توسعه را تحت‌الشعاع قرار دهد. همچنین

ثبات نرخ ارز باعث اطمینان در محیط اقتصادی داخلی نیز می‌شود و در نتیجه سرمایه‌گذاران می‌توانند با سهولت بیشتری در مورد سرمایه‌گذاری در زمان حال و آینده تصمیم‌گیری کنند.

از طرف دیگر، نرخ بازده داخلی هر پروژه سرمایه‌گذاری که اثر مستقیم بر تصمیم سرمایه‌گذار دارد، تابع مستقیمی از هزینه سرمایه است که هزینه سرمایه به نسبت ارزبری آن، کاملاً در ارتباط با نرخ ارز مقرر شده برای واردات تجهیزات سرمایه‌ای است.^۱



△ نمودار ۴-۳ روند تغییرات نرخ ارز رسمی و بازار غیررسمی ایران طی ۱۳۷۵-۱۳۹۳- ریال (اداره بررسی و سیاست‌های اقتصادی، ۱۳۵۸-۱۳۹۳)

باتوجه به نمودار فوق که نشان‌دهنده نوسانات متعدد و شدید در اقتصاد ایران است، متأسفانه در قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران اساساً توجهی به این نگرانی سرمایه‌گذار خارجی نشده است و هیچ تضمینی درباره نوسانات نرخ ارز به سرمایه‌گذار داده نشده است. این موضوع مهمی است، چراکه مثلاً اگر سرمایه‌گذاری ۱ دلار با نرخ ۱۰۰۰ تومان را به ایران آورده و طی یک سال به ۲۰۰۰ تومان تبدیل کند، اما نرخ ارز طی این یک سال دو برابر شود، سرمایه‌گذار خارجی با تبدیل ۲۰۰۰ تومان به دلار، همان ۱ دلار سرمایه اصلی خود را خواهد داشت که موجب پشیمانی او از سرمایه‌گذاری در ایران می‌شود.

۱. ماده ۱۲- نرخ ارز مورد عمل به هنگام ورود یا خروج سرمایه خارجی و همچنین کلیه انتقالات ارزی و صورت تک‌نرخی بودن ارز همان نرخ رایج در شبکه رسمی کشور و در غیر این صورت نرخ آزاد روز به تشخیص بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران (این موضوع باعث ایجاد حس نااطمینانی در سرمایه‌گذار خارجی می‌شود که از نقاط ضعف قانون فعلی است) ملاک خواهد بود.

سابقه نیز نشان داده است که این اتفاق به کرات در اقتصاد ایران رخ داده است و لذا یکی از نگرانی‌های اساسی هر سرمایه‌گذار خارجی همین موضوع خواهد بود.

۴-۱-۴ سیاست بازرگانی و نرخ تعرفه

هر چقدر معافیت‌های گمرکی بر نهاده‌های واسطه‌ای و سرمایه‌ای مورد نیاز سرمایه‌گذاران خارجی بیشتر باشد، جریان FDI به کشور بیشتر خواهد بود. وجود معافیت‌های گمرکی بر ورود کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای مورد نیاز کشورهای در حال توسعه و عوارض گمرکی بالا بر ورود کالاهای مصرفی، سیاستی است که شرکت‌های چند ملیتی را به جای فروش کالاهای نهایی، تشویق به سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه می‌کند.

به‌طور خلاصه، ملاحظه می‌شود سیاست‌های تجاری با ثبات در خصوص واردات مواد اولیه و صدور کالا و قوانین گمرکی با ثبات از جمله مهمترین عوامل زمینه‌ساز جذب سرمایه‌های خارجی‌اند. هر قدر این سیاست‌ها پایدار و برای زمان طولانی ثابت باشد، سرمایه‌گذاری و به‌ویژه سرمایه‌گذاری خارجی افزایش خواهد یافت.

۴-۱-۵ سیاست‌های ناظر بر مقررات

این سیاست‌ها شامل اطلاعات رسمی و قابل دسترس، تعیین جهت‌گیری حکومت و جامعه به سمت سرمایه‌های خارجی و محدودیت‌های انتقال سرمایه است.

هر چقدر اطلاعات شفاف‌تر و دسترس‌ی به آن امکان‌پذیرتر باشد، اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی به ارزیابی‌هایشان بیشتر و جریان سرمایه‌گذاری به کشور تسهیل می‌شود. همچنین نگرش مردم و قوانین و مقررات حاکم بر جریان سرمایه، نیز اهمیت بسزایی دارد. متأسفانه در زمینه شفاف‌سازی و ارایه اطلاعات به‌روز و در دسترس، ایران سال‌هاست که به دلیل نداشتن نظام‌ها و سامانه‌های اطلاعاتی در بخش‌های مختلف دچار مشکل است که بعضاً مورد تعجب انسان است که مگر ممکن است بتوان یک

کشور را بدون چنین زیرساخت‌هایی اداره کرد. مثلاً تا بحران اخیر ارزی، یک سامانه نظام‌مند در زمینه معاملات ارز در کشور موجود نبود.

رتبه	نمره	کشور / سال
۳۳	۴,۵	چین
۴۲	۴,۴	ترکیه
۱۰	۵,۴	امارات
۱	۶,۱	سنگاپور
۱۱	۵,۳	ژاپن
۱۵	۵,۲	مالزی
۱۳۳	۳,۱	کره جنوبی
۱۲۷	۳,۲	ایران
۱۰۴	۳,۶	اوکراین
۵	۵,۷	قطر
۱۶	۵,۲	انگلستان
۴۴	۴,۴	امریکا

△ جدول ۴-۳- نمره و رتبه شفافیت اطلاعات در کشورهای منتخب
(World Economic Forum, 2015)

۲-۴- ساختار اقتصادی

هرچه قدر ساختار و زیرساخت‌های اقتصادی یک کشور قوی‌تر باشد، سرمایه‌گذاران خارجی تمایل بیشتری به سرمایه‌گذاری مستقیم در آن کشور دارند. عمده‌ترین عوامل ساختاری اقتصاد که به‌طور مستقیم بر جذب سرمایه مؤثر است عبارتند از:

۱-۲-۴ زیرساخت‌های اقتصادی

وجود زیرساخت‌های اقتصادی گسترده نظیر جاده‌ها و بنادر و هم چنین وجود سیستم اطلاع رسانی کارآمد و شفاف در مورد زیرساخت‌های اقتصادی، کیفیت نیروی کار، و امتیازات موجود در فرآیند سرمایه‌گذاری در کشور میزبان از عوامل مؤثر در جذب و هدایت سرمایه‌های خارجی به کشورهای سرمایه‌پذیر می‌باشد.

وجود نمایی روشن از سیاست‌ها و مقررات مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خارجی شامل مقررات مربوط به شکل مالکیت، مقررات ارزی، تضمین اصل و سود سرمایه، قوانین مالیاتی و مقررات صادرات و واردات نقش مهمی در جریان ورودی FDI ایفا می‌کند. معمولاً آن چه کشور سرمایه‌گذار جهت برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری فراملیتی به آن نیاز دارد وجود اطلاعات دقیق، به روز و شفاف از شرایط سیاسی - اقتصادی کشور میزبان است. چین از لحاظ ساختار زیربنایی و شرایط اطلاع‌رسانی در موقعیت مطلوبی قرار دارد و به همین دلیل بیشترین تمرکز FDI در این کشور در نواحی ساحلی شرقی که از زیرساخت‌های مناسبی برخوردارند، صورت می‌گیرد. کشورهای تایلند و ونزوئلا نیز از شرایط زیرساختی مناسبی برخوردارند. این شرایط با تصویب قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نیز تسهیل شده است، اما در برخی زمینه‌ها همچنان مشکلات باقی است. در کل می‌توان گفت به جز بخش‌هایی که در قانون جلب و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی به آن‌ها اشاره و چاره‌جویی‌هایی برای آن شده است، نقاط ضعف همچنان باقی است.

۲-۲-۴ تفاوت نرخ‌های بازده

در انتقال سرمایه، اصلی‌ترین عاملی که باید به آن توجه شود، بازدهی مورد انتظار است.

از آنجایی که کشورهای در حال توسعه دارای نیروی کار فراوان، مواد اولیه ارزان و بازارهای مصرفی اشباع‌نشده هستند، توجیه اقتصادی مناسب برای انتقال سرمایه به این کشورها مشروط به وجود سایر عوامل، وجود خواهد داشت. در ایران نرخ بازده

سرمایه‌گذاری به دلیل بکر بودن فرصت‌های سرمایه‌گذاری ایران، برای بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی که مدام با بازارهای اشباع‌شده درگیر هستند، جذاب به نظر می‌رسد.

۳-۲-۴ ثبات تراز تجاری

ثبات تراز تجاری به مفهوم پایداری نظام تجارت خارجی بوده و در نتیجه اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی را به سرمایه‌گذاری جلب می‌کند.

البته در کل به دلیل وجود پشتوانه درآمدهای نفتی در ایران، سرمایه‌گذاران نگرانی از این بابت در ایران نخواهند داشت.

۴-۲-۴ اندازه و گستردگی بازار

هرچه قدر بازار کشوری گسترده‌تر و اشباع نشده باشد، جریان سرمایه در آن کشور تقویت می‌شود.

یکی از دلایل جذب سرمایه‌گذاران خارجی به برخی از کشورهای در حال توسعه نظیر چین، مکزیک، برزیل، اندونزی و تایلند، وجود بازارهای گسترده مصرف داخلی است. اگر سرمایه‌گذار در جستجوی بازار باشد، اندازه بازار و رشد آن در تعیین مکان سرمایه‌گذاری تعیین‌کننده است.

کشور ایران و کشورهای اطراف آن به دلیل دارا بودن فرصت بازار مصرفی بیش از ۴۰۰ میلیون نفری، برای بسیاری از سرمایه‌گذاران جذاب است. به خصوص که شرایط ایران به نسبت تمامی کشورهای همسایه خود مناسب‌تر است.

رتبه	نمره	کشور / سال
۲	۶,۸	چین
۱۶	۵,۲	ترکیه
۲۹	۴,۶	مالزی
۴۳	۴,۳	سنگاپور
۶۴	۳,۶	قطر
۱۲	۵,۴	کره جنوبی
۴	۶,۱	ژاپن
۱۸	۵	ایران
۳۷	۴,۴	اوکراین
۵۱	۴	امارات
۱	۷	امریکا

△ جدول ۴-۴ - نمره و رتبه اندازه بازار در کشورهای منتخب
(World Economic Forum, 2015)

اگر سرمایه‌گذار در جستجوی بازار باشد، اندازه بازار و رشد آن در تعیین مکان سرمایه‌گذاری تعیین‌کننده است.

۴-۲-۵ درجه باز بودن و جهانی شدن اقتصاد

درجه باز بودن درهای اقتصاد به‌عنوان یکی از عوامل مؤثر در تصمیم‌گیری‌های شرکت‌های چندملیتی برای مشارکت در سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه است.

کشورهایی که بیشترین سهم را در جلب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی دارند اغلب کشورهایی هستند که سیاست‌های اقتصادی آنها در راستای آزادسازی تجاری بوده

است. درجهٔ باز بودن اقتصاد یک کشور معمولاً با شاخص نسبت خالص صادرات به تولید ناخالص داخلی سنجیده می‌شود. در کشور چین، این نسبت از حد بسیار ناچیز به ۲۵ درصد در اوایل دههٔ ۲۰۱۰ افزایش یافت. یکی از دلایل موفقیت کشورهای آسیای جنوب شرقی در جذب سرمایه‌های مستقیم خارجی، اتخاذ سیاست درهای باز اقتصادی طی دهه‌های اخیر بوده است. کشورهایی نظیر هنگ کنگ، سنگاپور، تایلند و آرژانتین از درجه‌های بالایی از باز بودن اقتصاد خود برخوردارند.

رتبه سال ۲۰۱۴	۲۰۱۴	۲۰۰۵	کشور / سال
۱۰۹	۲۲,۶	۳۳,۷	چین
۱۱۸	۲۷,۷	۲۱,۹	ترکیه
۹	۹۹,۵	۶۷,۶	امارات
۲	۱۸۷,۶	۲۲۶,۱	سنگاپور
۴۳	۴۷,۵	۵۷,۱	عربستان
۱۵	۷۹,۶	۱۱۲,۹	مالزی
۳۸	۵۰,۶	۳۶,۸	کره جنوبی
۱۰۵	۲۶,۲	۳۱,۴	ایران
۵۴	۴۶,۲	---	اوکراین

△ جدول ۴-۵ - درجهٔ باز بودن اقتصادی و رتبهٔ آن در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

همانطور که مشاهده می‌شود، هرچند در نگاه اول درجهٔ باز بودن اقتصادی ایران نزدیک به کشورهای چون ترکیه و چین است، اما اگر صادرات غیرنفتی را مدنظر قرار دهید (که باتوجه به هدف از ایجاد چنین شاخصی نیز همین است)، درجه باز بودن اقتصادی ایران به کمتر از ۱۵ نزول خواهد کرد که نشان از بسته بودن اقتصاد ایران است.

۶-۲-۴ بدهی خارجی

هر چقدر بار بدهی کشوری کمتر باشد امکان تأمین مالی از طریق جریان ورود سرمایه به آن کشور تقویت می‌شود.

هر چند میزان بدهی‌های خارجی ایران در مجموع (انباره) کمتر از ۲۵ میلیارد دلار است، اما باز هم تأکید می‌شود که به دلیل پشتوانه درآمدهای نفتی، سرمایه‌گذاران خارجی دغدغه‌ای از بابت امکان ورشکستگی دولتی در ایران نخواهند داشت.

۷-۲-۴ ساختار تأمین مالی و نرخ بهره بانکی

هر چقدر وضعیت نظام بانکی کشور قوی‌تر باشد و تسهیلات آسان‌تر و بیشتری به مشتریان خود ارائه دهد، زمینه‌های لازم برای سرمایه‌گذاران خارجی بیشتری را فراهم می‌آورد.

هرچه بازارهای پولی و مالی منسجم‌تر، وسیع‌تر، موانع و محدودیت‌ها کمتر، تکنولوژی‌های ارتباطی قوی‌تر و تأسیسات مالی مناسب‌تر باشد، جریان نقل و انتقال سرمایه به‌سادگی و با شدت بیشتر صورت می‌پذیرد.

همچنین یکی از مهم‌ترین هزینه‌های تولید مربوط به هزینه استقراض سرمایه است. ممکن نیست که سرمایه‌گذاران به کشوری جذب شوند که نرخ بهره سرمایه در آن کشور مثلاً ۲۰ درصد باشد در حالی که امکان فعالیت در کشوری چون چین با نرخ‌های بهره ۱٫۵ درصد وجود دارد. لذا یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی نیز همین نرخ‌های بهره بالای تسهیلات ناشی از بالا بودن تورم است.

کشور / سال	۲۰۰۵	۲۰۱۴
چین	۷,۵	۵,۶
ترکیه	۸	۴,۲
مالزی	۶	۴,۶
انگلستان	۴,۶	۰,۵
سنگاپور	۵,۳	۵,۴
قطر	۶,۷	۵
کره جنوبی	۵,۶	۴,۳
ژاپن	۱,۷	۱,۲
کانادا	۴,۴	۳
ایران ^۱	۱۶	۱۴

△ جدول ۴-۶- نرخ بهره تسهیلات بانکی در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

به همین دلیل یکی از بسترهایی که در ابتدای گزارش به آن اشاره شد نیز کاهش تورم و در نتیجه نرخ بهره تسهیلات بانکی است. اما چون این کار در یک روند بلندمدت قابل تحقق است، برای کوتاه مدت می توان با تأسیس صندوقی که منابع آن از صندوق توسعه ملی، منابع ارزی آزادشده خارجی، وام از بانکها و صندوقهای بین المللی و منطقه‌ای و ... تأمین می شود، به سرمایه گذاران بزرگ داخلی و خارجی، تسهیلات ارزان قیمت ارائه کرد.

۱. البته می دانیم که این نرخها، نرخهای مصوب برای ارائه تسهیلات است که بانکها از سایر عقود می دست آنها را برای ارائه تسهیلات با نرخهای بالای ۲۰ درصد باز می گذارد استفاده و تسهیلات ارائه می کنند و عملاً دریافت تسهیلات با چنین نرخهایی سخت و اغلب غیر ممکن است. در عوض بسیاری از کشورهای مذکور در جدول، برای سرمایه گذاران خارجی تسهیلات ویژه ای در نظر می گیرند که نرخهایی به مراتب پایین تر از نرخهای مذکور را دارد؛ به عنوان نمونه چین تسهیلات با نرخ ۱,۵ درصد به سرمایه گذاران خارجی اعطا می کند.

رتبه	نمره	کشور / سال
۶۳	۴,۵	چین
۳۵	۵,۲	ترکیه
۷	۵,۶	مالزی
۸	۶,۱	سنگاپور
۱۳	۵,۸	قطر
۱۰۰	۴	کره جنوبی
۲۷	۵,۳	ژاپن
۱۳۵	۲,۹	ایران
۱۳۵	۳,۹	اوکراین
۲۲	۵,۵	امارات
۴	۶,۲	امریکا

△ جدول ۴-۷- نمره و رتبه در دسترس بودن خدمات مالی در کشورهای منتخب
(World Economic Forum, 2015)

رتبه	نمره	کشور / سال
۵۰	۴,۴	چین
۳۷	۴,۹	ترکیه
۱۲	۵,۶	مالزی
۷	۵,۹	سنگاپور
۶	۵,۹	قطر
۹۰	۳,۹	کره جنوبی
۲۹	۵,۱	ژاپن
۱۳۰	۳,۱	ایران
۱۲۳	۳,۵	اوکراین
۲۰	۵,۴	امارات
۱۰	۵,۷	امریکا

△ جدول ۴-۸- نمره و رتبه ارزان بودن خدمات مالی در کشورهای منتخب
(World Economic Forum, 2015)

۴-۲-۸ تأسیسات زیربنایی

وجود زیرساخت‌های اقتصادی گسترده‌تر نظیر راه‌ها، بنادر، سیستم‌های ارتباطی و ... عوامل مؤثر در جذب سرمایه است.

هرچند ایران به نسبت بسیاری از کشورهای همسایه خود به لحاظ کمی در بسیاری از زیرساخت‌ها و تأسیسات زیربنایی توسعه یافته‌تر است، اما با نگاهی به کشورهای همچون ترکیه و امارات به خوبی می‌توان متوجه شد که هنوز مشکلات عدیده‌ای در برخی زیرساخت‌ها همچون بنادر، فرودگاه‌ها، جاده‌ها به ویژه جاده‌های مرزی و ترانزیتی و ... وجود دارد که باید مرتفع شود.

رتبه	نمره	کشور / سال
۶۴	۴,۴	چین
۳۳	۵,۱	ترکیه
۲۰	۵,۶	مالزی
۲۷	۵,۳	انگلستان
۵	۶,۳	سنگاپور
۱۶	۵,۴	قطر
۲۳	۵,۵	کره جنوبی
۹	۶,۲	ژاپن
۸۲	۳,۹	ایران
۷۵	۴,۱	اوکراین
۳	۶,۴	امارات
۱۶	۵,۸	امریکا

Δ جدول ۴-۹- نمره و رتبه زیرساخت‌های کشورهای منتخب
(World Economic Forum, 2015)

۹-۲-۴ نیروی کار ماهر و بهره‌وری نیروی کار

با پیچیده‌تر شدن فرآیند تولید کالاها و خدمات در جهان، وجود نیروی کار غیر ماهر دیگر مزیت به شمار نمی‌رود. لذا کشورهای در جذب سرمایه موفق‌تر هستند که از یک نیروی کار آموزش دیده برخوردارند.

امروزه توسعه منابع انسانی با وجود نیروی کار متخصص، ماهر و ارزان قیمت در کشورهای در حال توسعه از مهمترین عوامل جذب FDI محسوب می‌شود.

دسترسی به نیروی کار غیر ماهر و ارزان یکی از عوامل سنتی مکان یابی شعب شرکت‌های فراملیتی است. آنها با استفاده از نیروی کار ارزان، محصولات کاربر تولید می‌کنند یا مراحل کاربر را از زنجیره تولید ارزش افزوده به کشورهای در حال توسعه انتقال می‌دهند. هزینه دستمزد در ایران برای نیروی کار ماهر در مقایسه با کشورهای صنعتی ارزان است. اما باید توجه داشت که اولاً هزینه دستمزد در مقایسه با بهره‌وری نیروی کار مورد سنجش قرار می‌گیرد و ثانیاً بر این اساس کشورهای بسیاری در جهان وجود دارند که هزینه دستمزد در آنها نازلتر از ایران است. بنابراین، ایران نمی‌تواند در رقابت با کشورهای نظیر چین، هند، بنگلادش، پاکستان و ویتنام در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی موفق باشد.

در قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران، اصول ۴۴ و ۸۱ و ۱۳۹ از جمله بحث انگیزترین موضوعات و در واقع موانعی بوده که در زمان تدوین قانون جدید سرمایه‌گذاری خارجی، به لحاظ تعارض و برخورد با مبانی مقرر در این اصول، مباحث گسترده‌ای را ایجاد کرده است. تازمانی که فضای حاکم بر روابط قراردادی بین دو طرف، صمیمانه است و هر دو طرف در جهت تحقق خواسته‌های قراردادی گام برمی‌دارند، مشکل خاصی در اجرای تعهدات طرفین وجود ندارد و اما یکی از دغدغه‌های طبیعی هر طرف قرارداد، این است که طرف مقابل تعهدات خویش را نقض و قانون حاکم بر رابطه خویش را زیر پا نهد.

از دید بنگاه‌های جویای بهره‌وری، شرایط ایران برای سرمایه‌گذاری چندان مساعد نیست. چنانچه هزینه‌های منابع و دارایی‌های تولید با توجه به بهره‌وری نیروی کار تعدیل شود، هزینه چشمگیر تولید در ایران مشخص می‌شود. بر پایه آمارها، تولید هر هزار تن فولاد در زاپن به عهده یک نفر است، در اتحادیه اروپا همین مقدار تولید به وسیله ۳ تا

۵ نفر، در اروپای شرقی توسط ۱۰ نفر و در ایران با ۲۶ نفر انجام می‌شود. بهای فولاد ایران نزدیک به یک و نیم برابر بهای جهانی آن است. این درحالی است که در ایران از انرژی ارزان قیمت برای جبران پایین بودن بهره وری نیروی کار صرف می‌شود. بهره وری اندک به معنای بالا بودن هزینه تمام شده کالا و پایین بودن کیفیت تولید است. بها و کیفیت مهم‌ترین عامل تعیین کننده مزیت رقابتی یک شرکت است.

کشور	ساعت مفید در هفته
ژاپن	۳۹,۱ ساعت
کره جنوبی	۴۳,۸ ساعت
ایران	۹ ساعت
امریکا	۳۸,۶ ساعت
انگلیس	۳۶ ساعت
مالزی	۴۵,۷ ساعت
ترکیه	۴۷,۱ ساعت

Δ جدول ۴-۱۰- بهره‌وری نیروی کار در کشورهای منتخب- ساعت مفید در هفته (International Labour Organization, 2013)

نتایج حاصل از یک مطالعه نشان می‌دهد که ورود شرکت‌های چندملیتی به یک کشور باعث افزایش تقاضا برای نیروی کار ماهر می‌شود تا نیروی کار غیرماهر. سنگاپور از جمله کشورهایی است که به منظور تشویق جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و انتقال تکنولوژی بر آموزش و توسعه نیروی انسانی تمرکز داشته است. هم چنین یکی از دلایل موفقیت کشورهای مالزی، چین و تایلند در جلب سرمایه‌های خارجی طی دهه‌های اخیر کیفیت برتر نیروی کار آن کشورها بوده است.

ورود شرکت‌های چندملیتی به یک کشور باعث افزایش تقاضا برای نیروی کار ماهر می‌شود تا نیروی کار غیرماهر.

رتبه	نمره	کشور / سال
۴۳	۴,۴	چین
۵۹	۴,۲	ترکیه
۹	۵,۲	مالزی
۱۶	۴,۹	سنگاپور
۲	۵,۶	قطر
۴۲	۴,۴	کره جنوبی
۳	۵,۴	ژاپن
۴۶	۴,۴	ایران
۴۸	۴,۳	اوکراین
۷	۵,۲	امارات
۵	۵,۳	امریکا

△ جدول ۴-۱۱- نمره و رتبه تعداد دانشمند و مهندس آماده کار در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

رتبه	نمره	کشور / سال
۱۵	۴,۸	چین
۸۱	۳,۸	ترکیه
۲	۵,۴	مالزی
۲۴	۴,۶	روسیه
۳	۵,۴	قطر
۳۶	۴,۴	کره جنوبی
۱۱	۴,۸	ژاپن
۱۲۹	۳,۱	ایران
۳۱	۴,۵	اوکراین
۶	۵,۲	امارات
۱۰	۴,۸	امریکا

△ جدول ۴-۱۲- نمره و رتبه تناسب پرداخت دستمزد با بهره‌وری نیروی کار (World Economic Forum, 2015)

رتبه	نمره	کشور / سال
۵۲	۴	چین
۸۹	۳,۴	ترکیه
۱۰	۵,۳	مالزی
۲۳	۴,۶	انگلستان
۳	۵,۸	قطر
۷۳	۳,۶	کره جنوبی
۳۳	۴,۴	ژاپن
۱۰۸	۳	ایران
۷۲	۳,۷	اوکراین
۹	۵,۳	امارات
۲۷	۴,۶	امریکا

△ جدول ۴-۱۳ - نمره و رتبه کیفیت نظام آموزشی در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

همانطور که از جداول فوق مشخص است، هر چند ایران دارای نیروی کار ماهر و تحصیل کرده به صورت گسترده است، اما این نیروی کار نیازمند بازآموزی عملی است و به دلیل ضعف نظام آموزشی، بهره‌وری آن بسیار پایین‌تر از کشورهای چون ترکیه و مالزی است. از سوی دیگر بهره‌وری نیروی کار غیرماهر نیز بسیار پایین است و این برای سرمایه‌گذارانی که به امید ایجاد صنایع مونتاژی و کاربر قصد سرمایه‌گذاری در ایران را دارند، اصلاً جذاب به نظر نمی‌رسد.

۴-۲-۱۰ وجود شبکه اطلاع‌رسانی گسترده

در صورت وجود یک شبکه اطلاع‌رسانی قوی که اطلاعات به روز و دقیق را در خصوص نیروی کار، زیر ساخت‌ها، امتیازات و ... در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد، انگیزه ورود سرمایه به کشور تقویت می‌شود.

در اینجا می‌توان به اهمیت راه‌اندازی و استقرار سامانه ملی اشتغال پی برد و برای عملیاتی شدن هر چه زودتر آن تلاش نمود.

۴-۲-۱۱ میزان سرمایه‌گذاری داخلی

متأسفانه باید گفت که آمارهای سرمایه‌گذاری داخلی در ایران، اصلاً با کشورهایایی چون ترکیه و مالزی قابل مقایسه نیست؛

چراکه حداکثر سهم سرمایه‌گذاری داخلی از GDP ایران ۳۰ درصد بوده است، به طوری که یکی از بحران‌هایی که گفته می‌شود کشور با آن دست به گریبان است، حجم پایین سرمایه‌گذاری داخلی است که رشد اقتصادی آینده را به شدت تهدید می‌کند. این درحالی است که در بسیاری از کشورها، مولد اصلی رشد اقتصادی و عمده سهم از GDP مربوط به سرمایه‌گذاری است. لذا این شاخص پیام مناسبی به سرمایه‌گذار خارجی نخواهد داد.

۴-۲-۱۲ قوانین و مقررات اقتصادی

قوانین و مقررات اقتصادی نیز می‌تواند در ورود سرمایه‌های خارجی و میزان جذب سرمایه‌گذار خارجی تأثیر داشته باشد. مشوق بودن و نبودن مقررات اقتصادی هر کشور اثرات مثبت و منفی را در جذب و به‌کارگیری سرمایه‌گذاری خارجی دارد و جدول زیر نشان‌دهنده میزان مشوق بودن و غیر مشوق بودن مقررات را در کشورهای منتخب نشان می‌دهد.

رتبه	نمره	کشور / سال
۲۶	۵	چین
۷۱	۴,۴	ترکیه
۸	۵,۵	مالزی
۸	۵,۶	انگلستان
۹	۵,۵	قطر

△ جدول ۴-۱۴ - مشوق و یا غیر مشوق بودن مقررات و قوانین برای سرمایه‌گذاری مستقیم (World Economic Forum, 2015) خارجی در کشورهای منتخب

رتبه	نمره	کشور / سال
۸۶	۴,۲	کره جنوبی
۵۸	۴,۶	ژاپن
۱۳۴	۳	ایران
۱۲۵	۳,۵	اوکراین
۶	۵,۷	امارات
۴۴	۴,۷	امریکا

△ ادامه جدول ۴ - ۱۴

۴-۲-۱۳ هزینه‌های بروکراسی

تشریفات اداری در اغلب کشورهای در حال توسعه وقت گیر و هزینه‌بر است، به‌ویژه اگر فساد اداری و سوءمدیریت نیز وجود داشته باشد.

در ایران نیز مانند بسیاری از کشورهای در حال توسعه این نوع مشکلات وجود دارد. تشریفات اداری شاید در اکثر کشورها کمابیش وجود داشته باشد، اما در ایران مشکل اصلی دیگری که بر مشکلات بوروکراتیک دو چندان می‌افزاید، این است که بسیاری از شرکت‌های خارجی دفتری در تهران تأسیس نمی‌کنند، در صورتی که برای سیر تشریفات اداری مجبورند به وزارت‌خانه‌ها و اداراتی مراجعه نمایند که در تهران مستقرند. بنا به تجربه، طی کردن مراحل اداری در ایران حدود یک سال به طول می‌انجامد.

تشریفات اداری فقط محدود به مرحله صدور مجوزهای لازم برای سرمایه‌گذاری خارجی نیست، بلکه در مرحله احداث و بهره‌برداری نیز شرکت‌های خصوصی اعم از داخلی و خارجی با سازمان محیط زیست، شرکت‌های آب و فاضلاب و برق، اداره منابع طبیعی، شرکت شهرک‌های صنعتی و غیره برای دریافت زمین صنعتی، با نظام بانکی (اعم از بانک‌های تجاری و بانک مرکزی) برای ورود سرمایه و خارج کردن سود، با گمرکات برای واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای و بالاخره برای صدور مجوز کار اتباع بیگانه و صدور روادید با وزارت امور خارجه، وزارت کار و سفارت‌خانه‌های ایران در خارج سر و کار خواهند داشت. مناطق آزاد به علت استقلال نسبی از نظام اداری و اجرایی، به طور بالقوه در وضعیتی قرار دارند که می‌توانند با ایجاد یک سازمان

کارآمد و نوین، تشریفات بوروکراتیک را به حداقل برسانند و از این نظر در ایجاد مزیت مکانی برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نقشی مهم ایفا نمایند. اما فرهنگ سازمانی کشور در این مناطق نیز تأثیرات سوء خود را بر جای می‌گذارد. ایجاد محیط مناسب برای کسب و کار در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به کشور نقش دارد و در عین حال می‌تواند موانع سرمایه‌گذاری داخلی را نیز بر طرف سازد.

مانع سوم مربوط به بوروکراسی بسیار پیچیده و پرافت و خیز در نظام دولتی کشورهای کمتر توسعه‌یافته است. در این کشورها زمان به انجام رسیدن طرح‌ها بسیار طولانی است. بعضی آمارها حاکی از این است که این زمان در کشورهای پیشرفته از سه تا چهار سال تجاوز نمی‌کند. ولی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته هفت سال و در کشورهای عقب مانده تا چهارده سال به طول می‌انجامد و عملاً، هزینه‌ی طرح را به دو یا سه برابر برآورد اولیه‌ی خود افزایش می‌دهد. طرح‌های تولیدی و یا زیربنایی در این کشورها در طی اجرا با تغییرات شدیدی در مصوبات دولتی و قانونی مواجه می‌شوند که سازگار شدن با آنها، هزینه‌ی طرح را به‌ناچار بالا می‌برد و در بیشتر موارد طرح در پایان کار، صرف‌نظر از کهنه بودن تکنولوژی و فناوری، اساساً توجیه خود را از جهت تأمین نیاز جامعه از دست می‌دهد و به عبارت بهتر بدون «توجیه اقتصادی» می‌شود. در این کشورها، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها غالباً از حدود قانون خارج شده و محدودیت‌های بیشتری را برقرار می‌کنند و چنان موانعی را در مسیر سرمایه‌گذاری قرار می‌دهند که طی آنها به یک تحمل و حوصله و نیروی مضاعف نیازمند است و همین امر برای سرمایه‌گذاران خارجی، که در کشور خود کمتر با آن برخورد می‌کنند و یا اصلاً با آن بیگانه‌اند، یک اثر منفی و ضد انگیزه باقی می‌گذارد. بوروکراسی همچنین از طریق تغییر مقررات و مبهم بودن مفاد آنها تشدید می‌شود. طبیعی است که به جز بعضی افراد معدود در سطح دولت، کمتر کسی از چند و چون این تغییرات آگاه می‌شود و همین امر وسیله‌ای در اختیار مجریان بدنه پایین دولت قرار می‌دهد تا به‌ترتیب که مقتضی بدانند کارها را پیچیده‌تر و طولانی‌تر کنند. تغییر بی‌وقفه و مداوم در ضوابط و مقررات و دستورالعمل‌ها یکی از عوامل عمده نبود «امنیت اقتصادی» است که با رفتارها و تصمیم‌های مغایر و ناهماهنگ و قانون‌گریزی و رعایت نکردن قوانین و مقررات توأم می‌شود و یک نوع بی‌اطمینانی و بی‌اعتمادی را در سرمایه‌گذاران برمی‌انگیزد.

۴-۲-۱۴ امنیت سرمایه‌گذاری

یکی از عوامل مؤثر در جذب منابع مالی خارجی در هر کشوری بررسی ابعاد امنیت اقتصادی و لزوماً امنیت سیاسی آن کشور است. از آنجاکه سهم سرمایه‌گذاری از GDP با حاکمیت قانون ارتباط مثبت دارد، لذا هرچه این نسبت بیشتر باشد، می‌توان گفت که امنیت سرمایه‌گذاری در آن کشور بیشتر است.

همچنین می‌توان از طریق شاخص ریسک کشورها را مورد بررسی قرار داد. جدول و نمودار مقایسه‌ای از هر دو شاخص در ادامه ارائه می‌شود.

نام کشور	درجه ریسک ملی (A-E)	امتیاز ریسک ملی (۱۰۰-۰)
استرالیا	A	۱۶
آذربایجان	C	۵۶
چین	C	۴۵
هند	C	۵۰
ایران	D	۶۵
ژاپن	B	۲۶
مالزی	B	۳۴
روسیه	C	۵۷
کره جنوبی	B	۳۱
امارات	B	۳۲
امریکا	B	۲۳

△ جدول ۴-۱۵- درجه ریسک ملی و امتیاز ریسک ملی در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

۳-۴ عوامل تشویقی و حمایتی

برخی از کشورها جهت جلب سرمایه گذاران خارجی اقدام به اعطای امتیازاتی می کنند.

این قبیل اقدامات به قدری توسط کشورها مورد استفاده قرار گرفته است که تبدیل به مطالبات حق سرمایه گذاران خارجی در کشورها شده است و لذا اگر کشوری این قبیل اقدامات را در دستور کار خود نداشته باشد، موفقیتی در جذب سرمایه گذاران خارجی کسب نخواهد کرد. مسلم است که هر چه میزان امتیازها بیشتر باشد، سرمایه گذاران با تمایل بیشتری به سرمایه گذاری اقدام می کنند. در این ارتباط می توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱-۳-۴ حمایت های دولتی از سرمایه گذاران خارجی

یکی از مهمترین عوامل جذب سرمایه های خارجی، سیاست های حمایتی دولت است. نحوه سرمایه گذاری دولت در بخش های اقتصادی نقش مهمی را در حیطه عمل بخش خصوصی (چه داخلی یا خارجی) بازی می کند.

سرمایه گذاری های دولت باید به نحوی باشد که باعث تشویق بخش خصوصی به سرمایه گذاری شود. در واقع سرمایه گذاری های دولت باید بلند مدت و زیر بنایی بوده و مکمل سرمایه گذاری بخش خصوصی باشد. از طرف دیگر، امتیاز خروج سود ویژه سرمایه گذار خارجی برای او انگیزه سرمایه گذاری بیشتری را ایجاد خواهد کرد، چرا که یک سرمایه گذار خارجی نه تنها به سود آوری پروژه می اندیشد، بلکه قابل انتقال بودن آن را نیز در نظر می گیرد. به طور خلاصه، فقدان رقابت بین سرمایه گذاری دولتی و سرمایه گذاری خصوصی خارجی، رفع تبعیض در دستگاه های دولتی بین خارجیان و اتباع داخلی، مشخص بودن زمینه های فعالیت در سرمایه گذاری خارجی و امکان انتقال سودهای حاصل از سرمایه گذاری خارجی، از جمله عوامل حمایتی است که مستقیماً تحت تأثیر سیاست های دولت است. علاوه بر این مورد می توان موارد زیر را به عنوان حمایت های لازم برای سرمایه گذار خارجی ذکر کرد:

۲-۳-۴ معافیت مالیاتی در مورد تولیدات شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی

یکی از عوامل مؤثر که منجر به صدور سرمایه به کشورهای در حال توسعه شده است، فرار از مالیات‌های جاری در کشورهای صنعتی است.

هنگامی که یک شرکت چندملیتی تصمیم به سرمایه‌گذاری می‌گیرد، به دنبال تخصیص سرمایه بین مناطق مختلف، به گونه‌ای است که بتواند حداکثر سود خالص را بعد از کسر مالیات‌ها کسب کند و به دنبال تأمین این اهداف، تمامی شرایط را در انتخاب کشور میزبان (کشوری که در آن سرمایه‌گذاری خواهد کرد) و کشور مالک (کشوری که شرکت چندملیتی آن را موطن خود قلمداد می‌کند) مورد ارزیابی قرار می‌دهد. یکی از مهم‌ترین عواملی که می‌تواند تصمیمات شرکت چندملیتی را تحت تأثیر قرار دهد، معافیت‌های مالیاتی است که کشور میزبان و کشور مالک بر اساس آن سود حاصل از فعالیت‌های شرکت چندملیتی مالیات را تعیین می‌کنند.

۳-۳-۴ اعطای پوشش‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری

از جمله عواملی که سرمایه‌گذاری به‌ویژه سرمایه‌گذاری خارجی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و می‌تواند باعث تشویق آن شود، بیمه سرمایه‌گذار در مقابل خطرات احتمالی در آینده است.

به طور کلی، اگر حتی انگیزه‌های اقتصادی، مالی و فنی برای سرمایه‌گذاری کاملاً مساعد باشد، اما سرمایه‌گذار با خطراتی از قبیل سلب مالکیت و عدم امنیت جان و مال مواجه باشد، وی اقدام به سرمایه‌گذاری نخواهد کرد.

علاوه بر آن‌چه که در بالا توضیح داده شد، می‌توان به موارد مهم زیر نیز اشاره کرد که هر کدام تأثیر به‌سزایی بر روی سرمایه‌گذاری خارجی دارند:

۴-۳-۴ اعطای معافیت‌های گمرکی،

۴-۳-۵ اعطای یارانه در امر آموزش نیروی کار محلی،

۴-۳-۶ ایجاد مناطق آزاد برای سرمایه‌گذاری،

۴-۳-۷ اعطای تسهیلات زیربنایی و خدمات عمومی ارزان‌تر،

۴-۳-۸ تضمین برگشت سود و اصل سرمایه و جلوگیری از مصادره و ملی کردن.

۴-۴- عوامل سیاسی

یک کشور به‌عنوان میزبان سرمایه‌گذاری‌های خارجی زمانی که دچار بی‌ثباتی سیاسی، ساختاری و مدیریتی باشد هر چند از جهت عوامل اقتصادی در شرایط بهینه‌ای قرار داشته باشد، محل خوب و مطمئنی برای سرمایه‌گذاری خارجی نخواهد بود. به‌طور قطع ثبات سیاسی و اجتماعی یکی از عوامل تمایز بین چند گزینه سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاری خارجی خواهد بود.

زمانی که بازار آزاد به‌درستی عمل نکند، مثل موقعی که مکانیزم بازار نتواند امکانات موجود را به‌طور کامل به کار گیرد، یا مزیت‌های رقابتی جدید را توسعه بخشد و یا نتواند علائم مناسب را به کارگزاران اقتصادی بدهد تا تصمیم‌گیری مناسب در سرمایه‌گذاری نمایند، دخالت دولت الزامی است. البته این دخالت به‌نحوی است که دولت قادر باشد نسبت به طراحی، به کارگیری و نظارت بر سیاست‌هایی که ناتوانی را جبران می‌نماید، اقدام کند. به‌طور خاص، سیاست‌های دولت در مورد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از دو جهت باید با عدم توانایی مکانیزم بازار برخورد کند:

اول از نظر عدم توانایی بازار در ارائه اطلاعات مناسب و ایجاد هماهنگی در مسیر سرمایه‌گذاری، که می‌تواند موجب جذب ناکافی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و یا کیفیت نامناسب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جذب شده باشد.

دوم از نظر عدم هم‌سویی منافع سرمایه‌گذاران و علایق اقتصادی کشور میزبان. این

عوامل باعث می‌شوند که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اثرات منفی بر توسعه داشته باشد و یا در صورت تحقق، به مدت طولانی دوام نیاورد. البته علائق سرمایه‌گذاران و منافع ملی کشور میزبان، ممکن است هماهنگ نباشند. در این حالت نیاز به سیاست‌هایی خواهد بود که اختلاف از میان برداشته شود و به همین دلیل لزوم دخالت دولت در جذب سرمایه‌گذاری خارجی قابل توجه می‌شود. به علاوه برخی مواقع دولت‌ها احساس می‌کنند که لازم است سرمایه‌گذاری خارجی را به دلایل غیراقتصادی کنترل نمایند. برای مثال ممکن است ضرورت ایجاد کند که فعالیت‌های فرهنگی یا استراتژیک فقط در دست افراد ملی باقی بماند.

۱-۴-۴ حکمرانی خوب

یکی از عوامل مهم در ثبات سیاسی حکمران خوب است که متأسفانه رتبه ایران در این شاخص نیز مناسب نیست. جدول زیر نمایانگر وضعیت ایران از نظر این شاخص است.

رتبه	کشور / سال
۶۶	چین
۴۸	ترکیه
۳۸	مالزی
۱۰	انگلستان
۱۳	سنگاپور
۳۰	کره جنوبی
۱۹	ژاپن
۱۲۰	ایران
۱۲۱	اوکراین
۳۲	امارات
۱۲	امریکا

△ جدول ۴-۱۶- نمره و رتبه حکمرانی در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

۲-۴-۴ فساد

از دیگر عوامل سیاسی متأثر در جذب سرمایه‌گذاری خارجی مسأله فساد و میزان آن در کشورهای مقصد است. این شاخص در صورت بالا بودن می‌تواند مانعی جدی در ورود سرمایه‌گذار باشد که متأسفانه کشور ایران از نظر فساد در وضعیت خوبی نیست.

رتبه	نمره	کشور / سال
۶۶	۴	چین
۵۴	۴,۳	ترکیه
۳۷	۴,۹	مالزی
۱۵	۵,۹	انگلستان
۳	۶,۵	سنگاپور
۵	۶,۴	قطر
۵۲	۴,۴	کره جنوبی
۱۱	۶,۲	ژاپن
۱۰۲	۳,۴	روسیه
۶۷	۳,۴	ایران
۱۱۸	۳	اوکراین
۴	۶,۴	امارات
۳۶	۵	امریکا

△ جدول ۴-۱۷- نمره و رتبه فساد و پرداخت رشوه در کشورهای منتخب (World Economic Forum, 2015)

۳-۴-۴ رابطه با سایر کشورها

در عرصه بین‌المللی، یکی از موانع اصلی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی نقش مسلط آمریکا در اقتصاد جهانی است، از جمله تحریم

سرمایه‌گذاری در ایران، فشار آوردن بر سایر کشورها جهت اجرای این تحریم، به کارگیری فشارهای سیاسی، تهدیدها و ... مانعی جدی در این زمینه برای جمهوری اسلامی ایران ایجاد کرده است.

مهم‌ترین مشکل موجود در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایران نیز مسئله تنش با غرب به‌ویژه با آمریکا است. با وجود درپیش گرفتن سیاست تنش‌زدایی، این مسئله همچنان به قوت خود باقی است.

همچنین مجموعه‌ای از عوامل باعث ایجاد نگرش منفی در مورد ایران در سطح بین‌المللی و در نتیجه، تحت‌الشعاع قرار گرفتن مسئله جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شده است. از جمله این عوامل می‌توان به بهانه‌جویی‌های غرب در مورد مسائلی چون حقوق بشر، سلاح‌های کشتار جمعی، حمایت از تروریسم، حمایت از فلسطین در درگیری‌های موجود میان اعراب و اسرائیل و ... اشاره کرد.

از دیگر موانع این مسئله، آن است که آمریکایی‌ها شرکت‌ها را از سرمایه‌گذاری در ایران منع می‌کنند. طبق قانون ایلسا (اوت ۱۹۹۶) شرکت‌های خارجی که در ایران در زمینه نفت و گاز بیش از ۲۰ میلیون دلار در سال سرمایه‌گذاری نمایند، مشمول تحریم‌های آمریکا خواهند شد. این امر تهدیدی برای سرمایه‌گذاری در ایران (به خصوص برای شرکت‌های بزرگ) محسوب می‌شود. باتوجه‌به مراتب فوق مادامی که مواضع خصمانه دولت آمریکا علیه ایران ادامه دارد، تحقق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشور با مشکلات اساسی مواجه است.

۴-۵- عوامل فرهنگی و اجتماعی

سرمایه‌گذاران خارجی به‌طور معمول برای فعالیت در کشور پذیرنده سرمایه، علاقه‌مند به مشارکت با شرکا و طرف‌های محلی هستند. متأسفانه فرهنگ مشارکت در فعالیتهای اقتصادی کشور ضعیف است.

از طرفی مناطق آزاد ایران در سواحل جنوبی مستقرند و در این مناطق به‌طور معمول کار زنان در خارج از منزل نه تنها متداول نیست، بلکه از نظر پیروان اهل سنت ناپسند

شمرده می‌شود. از این گذشته، جذب نیروی کار ماهر و غیرماهر از نواحی دیگر پرهزینه است. از این رو، استقرار صنایع کاربر یا تکنولوژی بر در مناطق آزاد ایران برای شرکت‌های فراملیتی که در جست و جوی کارایی هستند به هیچ وجه صرفه اقتصادی ندارد. به نظر می‌رسد برخلاف تصور رایج، مزیت نسبی ایران در جذب صنایع کاربر قرار ندارد، بلکه ایران از نظر سرمایه انسانی که نوعی دارایی خلق شده محسوب می‌شود، نسبت به بسیاری از کشورهای هم‌جوار خود از مزیت نسبی برخوردار است. به نحوی که همه‌ساله تعداد در خور توجهی از مهندسان و تکنیسین‌های ایرانی به دلیل رشد کند اقتصادی و صنعتی در کشور و فقدان فرصت‌های شغلی و درآمدی مناسب، کشور را ترک می‌کنند. اگر افغانستان نیروی کار ساده به ایران صادر می‌کند، به این دلیل است که مزیت نسبی آن در نیروی کار ارزان نهفته است. اما اگر شهرهای بزرگ کشور ما به مراکز صنعتی جهان؛ مهندس، تکنیسین و اپراتور کامپیوتر و غیره صادر می‌کنند، به این دلیل است که شهرها می‌توانند برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به نوعی که در جست و جوی کارایی است و در سطوح متوسط تکنولوژی قرار دارد، مزیت داشته باشند. بنابراین، آینده توسعه صنعت داخلی در گرو اولویت دادن به صنایعی است که در آنها استفاده از منابع طبیعی فراوان محلی یا نیروی کار ماهر یا تلفیق این دو عامل حائز اهمیت است.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی مستلزم برقراری رابطه دراز مدت میان شرکت خارجی و کشور میزبان است. این رابطه فقط به تجارت کالاها و انتقال دانش فنی و اطلاعات محدود نیست، بلکه مستلزم آمد و رفت مدیران، مهندسان و کارگران فنی به کشور میزبان و در مواردی اقامت درازمدت آنان در کشور میزبان است. هر قدر فاصله جغرافیایی و فاصله فرهنگی میان دو کشور صادرکننده و واردکننده سرمایه کمتر باشد، هزینه‌های اقتصادی و روانی این ارتباط مستمر کمتر خواهد بود. اقامت در کشور بیگانه در صورتی که مردم آن کشور به زبان خارجی آشنا باشند و با خارجیان رفتار دوستانه‌ای داشته باشند، دلپذیرتر می‌شود. در این صورت نه فقط جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تسهیل خواهد شد، بلکه از طریق توسعه گردشگری نیز عایدات ارزی در خور توجهی کسب خواهد گردید. اما اگر به دلیل سوابق تاریخی یا تبلیغات سیاسی، فرهنگ خصومت با بیگانگان اشاعه یابد و مردم محلی با زبانهای خارجی، عادات، رسوم و رفتار بیگانگان کمتر آشنا باشند، مدیران و کارکنان شرکت‌های خارجی برای آمد و شد به کشور مزد بالاتری را مطالبه خواهند کرد.

به هر حال، باید پذیرفت که امروزه خارجی‌ها به دلیل تبلیغات سوء و ایجاد فضای سیاسی- روانی نامطلوب با ایرانیان در قالب استانداردهای بین‌المللی احساس دوگانگی می‌کنند. اگر از این زاویه به موضوع نگاه شود، می‌توان گفت بسیاری از سرمایه‌گذاران در هند، هنگ کنگ، تایوان و بسیاری از کشورهای خلیج فارس از جمله دویی و حتی عربستان کمتر احساس دوگانگی می‌کنند. فضای سرمایه‌گذاری باید مبتنی بر امنیت سرمایه‌گذاری و بازدهی اقتصادی و سیاست‌گذاری‌ها باشد تا بتواند موجبات جلب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی را فراهم سازد.

باور و ذهنیت منفی نسبت به سرمایه‌گذاری و سرمایه‌ خارجی همواره القا کننده یک تصور و احساس غلط و با کمترین تعقل نسبت به خطرات آن است. این ذهنیت به‌ویژه در کشورهای جهان سوم، به‌نوعی تحت تأثیر تفکر و اندیشهٔ افرادی است که به‌طور کلی اقتصاد دولتی را به اقتصاد آزاد ترجیح می‌دهند.

تجربهٔ رشد و توسعهٔ کشورهای نو- توسعه‌یافته در سه دههٔ گذشته نشان داد که این تفکر چندان با معیارهای عقلی و کارکردهای واقعی مطابقت نداشته و دنیا در این سه دهه، شاهد کشورهایی بوده است که با تداوم رشد سرمایه‌داری به قدرت‌های بزرگ تبدیل شدند. کشورهایی که چارچوب‌های اقتصاد بازار را پذیرفتند به تدریج در زمره ممالک توسعه‌یافته درآمدند و فاصله خود را با عقب‌ماندگی و فقر بیش از پیش افزون کردند.

فضای سرمایه‌گذاری باید مبتنی بر امنیت سرمایه‌گذاری و بازدهی اقتصادی و سیاست‌گذاری‌ها باشد تا بتواند موجبات جلب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی را فراهم سازد.

۴-۶- عوامل طبیعی

عوامل طبیعی عواملی هستند که باعث ترغیب سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری خارج از موطن گردیده و امروزه تحت‌عنوان عوامل سنتی جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تقسیم‌بندی می‌شوند.

این عوامل موجب افزایش سود سرمایه‌گذاری می‌شود. مهم‌ترین این عوامل عبارتند از:

۴-۶-۱ عوامل جغرافیایی

منظور از عوامل جغرافیایی در اینجا موقعیت جغرافیایی کشور است. موقعیت جغرافیایی کشور از جمله آب و هوا، ناهمواری‌ها، نوع گیاهان، مسائل جمعیتی، مکان استقرار در حیات انسانی و دسترسی به گذرگاه‌های تجاری از عوامل تشویق و تحدیدکننده سرمایه‌گذاری‌های خارجی است.

از نظر تاریخی، منابع طبیعی از مهم‌ترین عوامل ورود FDI به کشورهای میزبان محسوب می‌شود؛ به طوری که در دو قرن ۱۹ و ۲۰ میلادی، بخش اعظم FDI توسط شرکت‌های اروپایی، ایالات متحده و ژاپن به منظور تأمین جریان مستمر از منابع معدنی و محصولات اولیه و به قیمت نازل انجام می‌گرفت.

۴-۷ منابع طبیعی

از نظر تاریخی، منابع طبیعی از مهم‌ترین عوامل ورود FDI به کشورهای میزبان محسوب می‌شود.

در دو قرن ۱۹ و ۲۰ میلادی، بخش اعظم FDI توسط شرکت‌های اروپایی، ایالات متحده و ژاپن به منظور تأمین جریان مستمر از منابع معدنی و محصولات اولیه و به قیمت نازل انجام می‌گرفت. هجوم این کشورها به کشورهای غنی در چند دهه گذشته به دلیل فراوانی منابع و ارزان بودن آنهاست.

مدیریت منابع طبیعی فراوان کشوری می‌تواند در جذب سرمایه‌گذار خارجی مؤثر باشد.



بخش دوم

تأمین مالی و سرمایه‌گذاری بنگاه‌های اقتصادی (SMES)



امروزه نقش و اهمیت بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) نه تنها در کشورهای در حال توسعه بلکه در کشورهای توسعه یافته نیز مورد بحث است. از مزایای اصلی این شرکت‌ها می‌توان به تحریک و تشویق کارآفرینی، پویایی و انعطاف‌پذیری، پتانسیل رشد سریع، بازدهی بالا، گستردگی و تأثیر زیادشان در تولید ناخالص یک کشور نام برد. توانایی بنگاه‌های کوچک و متوسط وابستگی زیادی به پتانسیل سرمایه‌گذاری در نوآوری و کیفیت دارد که همه این موارد نیازمند سرمایه و در نتیجه تأمین مالی است. ابزارها و نهادهایی که این بنگاه‌ها برای تأمین مالی مورد استفاده قرار می‌دهند عبارتند از: عاملیت^۱، لیزینگ، تبدیل به اوراق بهادارسازی، تأمین مالی ساختاریافته، فاینانس داخلی و خارجی، پوشش‌های بیمه‌ای در قالب اعتبارات تجاری، اوراق تجاری رهنی و سرمایه‌خطرپذیر.

این بنگاه‌ها به دلیل نوپا بودن و ریسک بالای خود با مشکلات متعددی در تأمین مالی روبه‌رو هستند؛ بنابراین نیاز به بررسی بنیادی این مشکلات و ارائه راهکار برای آنها بیش از پیش احساس می‌شود. در این بخش به دنبال بررسی تطبیقی نحوه تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط در سایر کشورهای جهان و ارائه راه‌حل‌های پیشنهادی در مورد مدل‌های مختلف و کاربردی در ایران هستیم. همچنین ریسک‌های بالقوه‌ای که SMEها با آن مواجه هستند و نقش واسطه‌های مالی را بررسی خواهیم نمود.

۵- ویژگی‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط

بنگاه‌های کوچک و متوسط در کشورهای مختلف جهان دارای ویژگی‌های مشترکی هستند، اما تعریف یکسان و واحدی برای این بنگاه‌ها وجود ندارد و هر کشوری با توجه به شرایط خاص خود، تعریفی از این بنگاه‌ها ارائه کرده است و این تعریف‌ها در حقیقت ناشی از شرایط اقتصادی و صنعتی حاکم بر هر کشوری است.

این تعریف‌ها معمولاً دربرگیرنده یک یا چند معیار هستند:

تعداد کارکنان، میزان سرمایه، حجم دارایی، کل حجم فروش، ظرفیت تولید، میزان گردش مالی.

۶- تعریف و دسته‌بندی سازمان‌های جهانی از بنگاه‌های کوچک و متوسط

سازمان توسعه صنعتی ملل متحد مانند سایر نهادهای بین‌المللی در جهت اعتلای وضعیت بنگاه‌های کوچک و متوسط و سازمان دادن برنامه‌های آموزشی و تحقیقاتی در سمت و سوی کمک به توسعه بنگاه‌های مذکور در کشورها و مناطق مختلف جهان تلاش می‌نماید.

این سازمان بنگاه‌های کوچک و متوسط را بنگاه‌هایی می‌داند که کارکنانش کمتر از ۵۰ نفر بوده و میزان سرمایه‌گذاری آنها کمتر از ۲۵۰ هزار دلار باشد.

سازمان جهانی کار به خاطر وظایف و مأموریت‌های منصوبه از طرف سازمان ملل متحد، مسئول پیگیری وضعیت اشتغال جهانی از نظر کیفی و کمی است. این سازمان بیش از چهار دهه در ارتباط با بنگاه‌های کوچک و متوسط کشورهای عضو سازمان ملل متحد فعالیت‌های گوناگون آموزشی، پشتیبانی و تحقیقاتی انجام داده و برای سامان دادن به این فعالیت‌ها و مسئولیت‌های خود در ارتباط با بنگاه‌های کوچک و متوسط اقتصادی جهان تعاریفی را تدوین نموده است. براساس نظر این سازمان بنگاه کوچک به یک نهاد مستقل اطلاق می‌شود که مدیریت اداری و عملیاتی آن

به عهدهٔ یک یا دو نفری است که صاحب یا مدیر آن بنگاه هستند و بنگاه‌های متوسط آنهایی هستند که دارای ساختار سازمانی بوده و در ستاد مدیریت و بخش‌های فنی از افراد متخصص و با تجربه نیز استفاده می‌شود. (ایزدخواه، ۱۳۸۹)

بنگاه‌های کوچک و متوسط اقتصادی در کل اقتصاد جهان از چنان اهمیتی برخوردار است که یک دپارتمان ویژه به نام «دپارتمان بنگاه‌های کوچک و متوسط» در ساختار تشکیلاتی سازمان ملل متحد برای توجه به این بخش اقتصاد جهانی ایجاد شده است. وظایف اصلی این دپارتمان بررسی وضعیت بنگاه‌های کوچک و متوسط جهان، تبیین تعاریف و ارائه پیشنهاد‌های کارشناسی و نیز انجام ماموریت‌های ویژهٔ منطقه‌ای جهت حمایت و تشویق در ایجاد و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقصی نقاط جهان، به ویژه مناطق محروم و توسعه‌نیافته است.

دپارتمان بنگاه‌های کوچک و متوسط اقتصادی بانک جهانی برای شناسایی بنگاه‌ها از نظر مقیاس تعاریف زیر را مورد استفاده قرار می‌دهد:

▲ **بنگاه خیلی کوچک:** بنگاه‌هایی که کارکنان آن تا ۱۰ نفر هستند و دارایی آنها تا ۱۰۰ هزار دلار و فروش سالانه آنها هم تا ۱۰۰ هزار دلار باشد.

▲ **بنگاه کوچک:** بنگاهی که کارکنان آن تا ۵۰ نفر هستند، دارایی آن ۳ میلیون دلار و فروش سالانه تا ۳ میلیون دلار باشد.

▲ **بنگاه متوسط:** تعداد کارکنان تا ۳۰۰ نفر، دارایی‌های ثابت تا ۱۵ میلیون دلار و فروش سالانه تا ۱۵ میلیون دلار باشد (لیندندر، سازمان ملل متحد، ۲۰۰۴).

باید توجه نمود که اگرچه این تعاریف کاملاً نظری بوده و هنوز تحت بررسی هستند، اما با تعاریفی که توسط سایر مؤسسات مالی بین‌المللی مورد استفاده قرار می‌گیرد، سازگاری دارند.

بنگاه‌های کوچک و متوسط اقتصادی در کل اقتصاد جهان از چنان اهمیتی برخوردار است که یک دپارتمان ویژه به نام «دپارتمان بنگاه‌های کوچک و متوسط» در ساختار تشکیلاتی سازمان ملل متحد برای توجه به این بخش اقتصاد جهانی ایجاد شده است.

۷- ویژگی‌های راهبردی بنگاه‌های کوچک و متوسط

انعطاف‌پذیری واحدهای کوچک و متوسط، این مجموعه‌ها را قادر ساخته است تا با توجه به تقاضای بازار و در مدت کوتاهی، خطوط تولید کارگاه خود را تغییر داده و کالاهای مورد نیاز مشتریان را با استانداردهای قابل قبول و با هزینه‌های بسیار نازل‌تر از صنایع بزرگ، تولید و عرضه نمایند.

گذشته از این، با حرفه‌ای شدن فعالیت‌های کاری بنگاه‌های کوچک و متوسط، این واحدها قادر بوده تا بیشترین خلاقیت و نوآوری صنعتی را در جهت تنوع بخشیدن به تولیدات و کسب بازارهای جدید از خود نشان دهند. این خصلت بنگاه‌های کوچک تحت عنوان «کارآفرینان خلاق» معروفیت جهانی دارد، به طوری که در سال ۱۹۹۳ میلادی، بالغ بر ۹۰ درصد از نوآوری‌های صنعتی هندوستان، توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط به انجام رسیده است. (لیندنر، سازمان ملل متحد، ۲۰۰۴)

بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی، در کنار ویژگی‌های مؤثر و مثبتی که به آنها اشاره شد، با چالش‌ها و محدودیت‌های خاصی نیز مواجه هستند که مواردی چون محدودیت سرمایه، محدودیت در حجم تولید، کمبود نیروی انسانی متخصص، ناتوانی واحدها در بازاریابی و صادرات مستقیم و ضعف مدیریت، از اهم این معضلات می‌باشد. با توجه به محدودیت‌های ذاتی بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی، این واحدها به تنهایی تاب تحمل نوسانات شدید اقتصادی را نداشته و چنانچه این واحدها تحت برنامه‌های حمایتی قرار نگیرند، با همان سرعت و سهولتی که پا به عرصه وجود می‌گذارند، با همان سرعت نیز در مقابل مشکلات و تحولات ناهماهنگ اقتصادی تعطیل می‌شوند. (ایزدخواه و دیگران، ۱۳۸۸).

۸- روند اشتغال‌زایی از طریق بنگاه‌های کوچک و متوسط

جدول صفحه بعد سهم اشتغال‌زایی بنگاه‌های کوچک و متوسط را طی دهه ۸۰ میلادی در کشورهای مختلف نشان می‌دهد.

در این جدول طیفی مشاهده می‌شود که یک طرف آن کشورهای چو ایتالیا و ژاپن با نرخ اشتغال حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد هستند و در طرف دیگر، کشورهای چو آلمان، انگلیس و امریکا با نرخی کمتر از ۴۰ درصد قرار دارند.

ردیف	نام کشور	سال	بنگاه‌های کوچک (کمتر از ۱۰۰ نفر) بر حسب درصد	بنگاه‌های کوچک و متوسط (کمتر از ۵۰۰ نفر) بر حسب درصد
۱	ایتالیا	۱۹۸۱	۵۸.۹ درصد	۸۰.۲ درصد
۲	ژاپن	۱۹۸۰	۵۷.۸ درصد	۷۳.۴ درصد
۳	ایرلند	۱۹۸۰	۳۸.۱ درصد	۷۹.۶ درصد
۴	پرتغال	۱۹۸۵	۴۳.۸ درصد	۷۷.۵ درصد
۵	دانمارک	۱۹۸۲	۳۹.۸ درصد	۷۴.۴ درصد
۶	فرانسه	۱۹۸۰	۴۴.۱ درصد	۷۲.۹ درصد
۷	اسپانیا	۱۹۷۸	۴۳.۴ درصد	۶۵.۲ درصد
۸	اتریش	۱۹۷۶	۳۹ درصد	۶۲.۷ درصد
۹	بلژیک	۱۹۸۵	۳۲.۸ درصد	۵۸.۷ درصد
۱۰	آلمان غربی	۱۹۸۳	۱۶ درصد	۴۰.۸ درصد
۱۱	انگلیس	۱۹۸۳	۲۲ درصد	۳۶.۴ درصد
۱۲	امریکا	۱۹۸۶	۲۳.۷ درصد	۳۷.۴ درصد

Δ جدول ۸-۱ - سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط در اشتغال صنعتی

۹- ضرورت و اهمیت سرمایه‌گذاری بنگاه‌های کوچک و متوسط

بنگاه‌های کوچک و متوسط یکی از اجزای حیاتی رشد در اقتصاد جهانی بوده و اهمیت آنها در رشد اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه به خوبی شناخته شده است. بنگاه‌های کوچک و متوسط به طور میانگین بیش از نیمی از نیروی انسانی شاغل در اقتصاد را به کار گمارده‌اند و نیمی از کل مشاغل جدید را فراهم می‌آورند.

علاوه بر این، ۴۶ درصد تولید ناخالص ملی و ۵۵ درصد محصولات نوآورانه و جدید نیز توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود. در هر کشوری بنگاه‌های کوچک و متوسط بیش از ۸۰ درصد از جامعه تجاری را تشکیل می‌دهند.

ایران با داشتن قریب به ۱/۵ میلیون کارگاه کوچک و متوسط که براساس تعریف باید زیر ۵۰ نفر نیروی انسانی داشته باشند، می‌تواند با تقویت و تلاش برای گسترش آنها، فرصت توسعه و پیشرفت اقتصادی را برای کشور دست یافتنی نماید. بررسی فعالیت بنگاه‌های زودبازده در کشور حاکی از این است که مسائل و مشکلات آنان که منجر به کوتاه شدن طول عمر فعالیت آنها و ورشکستگی و از میان رفتن سرمایه‌های انسانی و مالی کشور شده است، در دو بخش درونی و بیرونی قابل تقسیم است.

در بخش مشکلات درونی، مؤسسات و بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط به طور ساختاری با پدیده محدودیت منابع اعم از انسانی و مادی روبه‌رو هستند. بنگاه‌های کوچک و متوسط در واقع حاصل اندیشه نو و تازه‌ای برای تولید هستند که معمولاً از سوی افراد کارآفرین که از تخصص‌های خاصی برخوردارند، فعالیت می‌نمایند. این مؤسسات دارای ابعاد گسترده در تولید و ارتقای محصول هستند، اما برای تداوم کار نیاز به مجموعه‌ای همگن از بازاریابی، مدیریت، افزایش سرمایه و ارتقای فناوری دارند که محدودیت‌های ساختاری آنان از موانع اصلی برای برطرف کردن این نیازها محسوب می‌شود. از سوی دیگر، امروزه فاصله عمیق میان صنایع بزرگ و کوچک موجب حذف بنگاه‌های کوچک و متوسط از دایره فعالیت تولیدی در کشور شده است. به‌رغم کاربر بودن این صنایع و ظرفیت‌های بالقوه‌ای همچون تعلق بنگاهداران به فعالیت اقتصادی موردنظر، کم‌هزینه بودن و افزایش ثروت اجتماعی،

سهام این بنگاه‌ها در فرآیند تولیدی کشور کم‌رنگ است؛ بنابراین پیوند مشترک مؤسسات کوچک و پربازده با صنایع بزرگ می‌تواند فرصتی چشمگیر را برای تداوم فعالیت آنها و کاهش هزینه‌ها و بهبود وضعیت طرف دیگر این پیوند فراهم آورد (صاحب‌هنر، ۱۳۸۷).

خرید محصول، انبارداری، ارائه نتایج تحقیق و توسعه، واگذاری بخشی از وظایف واحدهای فعال در شرکت‌های بزرگ، بخشی از خدمات متقابل است که این نوع مؤسسات می‌توانند از آن برخوردار شوند.

۱۰- نقش نهادهای مالی در توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط

بانک‌ها اغلب ترجیح می‌دهند با صنایع بزرگ که تولیدات آنها تضمین شده است، وارد معامله و وام‌دهی شوند و تولیدکنندگان کوچک که معمولاً آینده قابل تضمینی نداشته و احتمال ورشکستگی بالایی دارند، چندان از طرف بانک‌های تجاری مورد حمایت قرار نمی‌گیرند و میزان وام پرداختی به آنها بسیار پایین است و این واحدهای کوچک صنعتی تنها بعد از مستحکم کردن موقعیت خود در صحنه تولید و جلب اعتماد مشتریان است که بانک‌ها و مؤسسات مالی حاضر به مشارکت مالی با این واحدهای کوچک تولیدی می‌شوند.

در راه رسیدن به این مرحله از استحکام و اعتمادسازی، واحدهای تولیدی کوچک بسیاری از پا در می‌آیند و از گردونه کسب و کار حذف می‌شوند. (مولایی، ۱۳۸۲)

بنابراین این واحدهای کوچک تولید همواره برای تأمین سرمایه و منابع مالی لازم برای خرید مواد اولیه، خرید ماشین‌آلات جدید و گسترش خط تولید با مشکل مواجه هستند و نیاز به مراجعی دارند که یا این منابع را برای آنها فراهم کنند یا ضمانت واحدهای تولیدی کوچک را نزد بانک‌ها کنند تا بتوانند از منابع مالی بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی استفاده کنند.

در کشورهای بسیاری این نوع مراجع و سازمان‌ها برای حمایت از واحدهای کوچک تولیدی به وجود آمده است و در کشورهای چینی، مالزی، تایوان و هندوستان

مؤسسات اعتباری پشتیبانی کننده متعددی از قبیل بانک‌های صنعتی، صندوق ضمانت اعتباری و سایر مؤسسات دولتی و خصوصی وجود دارد که انواع وام‌ها را با نرخ بهره نسبتاً پایین در اختیار واحدهای صنعتی کوچک به منظور تأمین سرمایه، گسترش خط تولید و صادرات کالا به بازارهای جهانی قرار می‌دهند (شریفالنسی، ۱۳۷۵، ص ۸۵).

انواع خدماتی که نهاد مالی توسعه‌ای می‌تواند به SME ها ارائه کنند، براساس مدت زمان بازگشت سرمایه اولیه و سود حاصل از آن عبارت است از:

۱۰-۱- سرمایه‌گذاری پر خطر (در این حالت بازگشت سرمایه به صورت کوتاه‌مدت است)

یکی از راه‌های تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط یا به عبارتی دیگر صنایع نوپا استفاده از منابع مالی پرخطر یا VC است.

تأمین‌کنندگان این منابع مالی، به دنبال سود بسیار بالا می‌گردند و نیز حاضرند تا ریسک بالایی را برای به‌دست آوردن سود بیشتر متحمل شوند. به همین دلیل، سرمایه خود را در اختیار صنایع نوپا و کارآفرینانی که طرح‌ها و ایده‌های نو دارند، قرار می‌دهند تا کارآفرینان بتوانند این ایده را عملی کنند و اگر محصول آنان تجاری شود سود بالایی را کسب می‌کنند. در بسیاری از موارد ممکن است سرمایه VC از بین برود ولی اگر از چند مورد محصول یک مورد به بازار راه یابد، این افراد یا نهادها سود بالایی را کسب می‌کنند. به دلیل نظام مالی خودگردان، نوع مالکیت این نوع نهادها می‌تواند خصوصی، دولتی یا ترکیبی از این دو باشد. نقش VC از دو جهت برای سازمان مالی توسعه‌ای پر اهمیت می‌باشد:

۱- تأمین مالی از طریق VC می‌تواند به کارآفرینان کمک کند که این خود موجب ایجاد توسعه صنعتی در کشور می‌شود.

۲- تأمین مالی از طریق VC، یک فرآیند خود تأمین است؛ یعنی یک نهاد توسعه‌ای می‌تواند از این طریق به سود مالی در کوتاه‌مدت دست پیدا کند و در حقیقت تأمین مالی از طریق VC یک مکانیزم بازار است که فرآیندی را فعال می‌کند که در این فرآیند SME ها رشد می‌کند.

به‌طور کلی می‌توان نقش صندوق‌های سرمایه‌گذاری پُرخطر را در توسعه و رشد SMEها به‌صورت زیر بیان نمود:

▲ **تحت نظر داشتن:** به علت آنکه این نهاد، به اطلاعات ریز سبد دارایی سهام خود در صنعت دسترسی دارد و بهتر می‌تواند فعالیت صنایع تحت نظر خود را مورد بررسی قرار دهد. این امکان برای بانک‌ها کمتر است.

▲ **حرفه‌ای‌سازی بنگاه‌های کوچک:** به علت آنکه سرمایه این نهادها درگیر در صنایع می‌باشد، برای صنایع تحت پوشش خود سرویس‌های متنوعی ایجاد می‌کنند؛ مثل تهیه طرح تجاری، آموزش مدیران که این سرویس‌ها باعث ارتقای بنگاه‌های زیرمجموعه VC می‌شود.

▲ **اعتبار بخشی:** حضور یک VC معتبر در یک شرکت کوچک، به کسب اعتبار برای آن شرکت بسیار کمک می‌کند؛ به‌طوری‌که با اعتبار کسب‌شده می‌تواند از منابع مالی دیگر نظیر بانک‌ها نیز تأمین اعتبار کند.

۱۰-۲- بانکداری توسعه‌ای (در این حالت بازگشت سرمایه به‌صورت کوتاه‌مدت و بلندمدت است)

این نوع تأمین مالی در کشورهای مختلف کاربرد فراوانی در توسعه صنعتی داشته است. بانک‌های توسعه‌ای، نهادهای مالی با مالکیت و حمایت دولتی هستند.

وظیفه اصلی این بانک‌ها فراهم ساختن وام‌های بلندمدت برای کارآفرینان و صنایع می‌باشد. به‌طور کلی وظیفه این نوع بانک‌ها را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد.

- ۱) فراهم کردن وام‌های بلندمدت جهت تأمین مالی صنایع جدید و نوپا و «پرریسک»؛
- ۲) برقراری ارتباط بین دیگر نهادهای تأمین‌کننده منابع مالی، بانک‌های تجاری و صنایع جدید و نوپا.

تأمین وام‌های بلندمدت به‌خصوص در مورد صنایع پرریسک و نوپا یا تولید کالای عمومی از طریق مکانیزم بازار با شکست مواجه می‌شود. به‌طور کلی، بانک‌های تجاری، تمایل کمی به فراهم ساختن وام‌های بلندمدت به‌خصوص در مورد صنایع پرریسک

بالا دارند. مزیت مهم بانک‌های توسعه‌ای نسبت به بانک‌های تجاری، ایجاد مهارت و تخصص بالاتر در این بانک‌ها است. چون این بانک‌ها در زمینه خاصی فعالیت می‌کنند دارای توان تخصصی و مهارت بالاتری در تخصیص بهینه منابع، نسبت به بانک‌های تجاری می‌باشند. از این جهت این بانک‌ها مانند VC ها عمل می‌کنند.

به‌علاوه، این تخصص و مهارت بانک‌های توسعه‌ای به ایجاد یک شبکه بین بانک‌های تجاری و صنایع نوپا کمک می‌کند؛ به عبارتی دیگر بانک توسعه‌ای به‌عنوان یک مشاور و متخصص می‌تواند منابع بانک‌های تجاری را به‌صورت بهینه به سمت صنایع نوپا هدایت می‌کند (موسوی، ۱۳۸۸)

امروزه مالکیت اکثر بانک‌های توسعه‌ای در میان بانک‌های تجاری و نهادهای مالی پخش است و تأمین مالی به‌صورت ایجاد شبکه از یک‌سری بانک تجاری و نهاد مالی با صنایع می‌باشد که بانک توسعه‌ای وظیفه برقراری ارتباط و تخصیص بهینه را بر عهده دارد.

۱۰-۳- تأمین مالی به‌وسیله نهادهای «DFI»

عبارت DFI مخفف مؤسسات تأمین مالی فعالیت‌های توسعه‌ای است. این مؤسسات دارای مالکیت شبه‌دولتی بوده و دولت سهام‌دار اصلی این مؤسسات محسوب می‌شود و تأمین مالی آنان بیشتر از طریق دولت انجام می‌شود. این تأمین مالی به‌صورت مستقیم (وام، خرید تجهیزات) و غیرمستقیم (ایجاد حق مالکیت و ...) اعمال می‌شود.

در حال حاضر این مؤسسات به‌صورت گسترده‌ای در دنیا وجود دارد. تعداد این مؤسسات در آسیا بیش از ۷۵ مؤسسه در آفریقا، بیش از ۷۰ مؤسسه و در امریکای لاتین بیش از ۹۰ شرکت می‌باشد. هدف اصلی این مؤسسات ایجاد زیرساخت‌ها و کمک به توسعه هسته اصلی صنایع است. دومین هدف مهم این مؤسسات کمک به توسعه تکنولوژی است.

در غالب کشورها، به‌خصوص کشورهای در حال توسعه یک خلأ عمده در تأمین مالی پروژه‌های توسعه تکنولوژی و تحقیق و توسعه وجود دارد. به این دلیل وجود نهادی

که وظیفه ایجاد زیرساخت‌ها و تأمین مالی این مراکز را به‌عهده بگیرد، ضروری است. این نقش نسبت به نقش‌های VC و بانک توسعه‌ای بیشتر ماهیت کالای عمومی دارد؛ هرچند می‌توان با خوشه‌سازی بنگاه‌های کوچک و تولید کالای عمومی که برای تمام این بنگاه‌ها قابل استفاده باشد مقداری این مشکل را حل کرد (ایزدخواه و دیگران، ۱۳۸۸).

د) حمایت از سرمایه‌گذاری (در این حالت بازگشت سرمایه به‌صورت بلندمدت است) حمایت از سرمایه‌گذاری شامل کلیه فعالیت‌هایی است که هدف آنها عبارت است از: تهیه اطلاعات در مورد وضعیت سرمایه‌گذاری در کشور، فرصت‌های بالقوه سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاران بالقوه و ارائه اطلاعات در مورد وضعیت محیط اقتصادی و بازرگانی؛

ارائه سرویس‌های مختلف به سرمایه‌گذاران متقاضی سرمایه‌گذاری.

۱۰-۴- ابزارهای تأمین سرمایه مورد استفاده توسط SMEها

در این بخش به معرفی ابزارهای تأمین مالی مورد استفاده توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌پردازیم.

این ابزارها عبارتند از: عاملیت، لیزینگ، تبدیل به اوراق بهادارسازی، اعتبارات و وام‌های داخلی، منطقه‌ای و بین‌المللی.

۱۰-۴-۱ عاملیت

در بیشتر کشورها، کسب و کارهای کوچک دریافته‌اند که تأمین منابع مالی برای چرخه تولید خود مشکل است، به‌ویژه زمانی که آنها دسترسی به منابع بانکی ندارند و بیشتر خریداران محصولات آنها بین ۳۰ تا ۹۰ روز پرداخت مبلغ محصولات خریداری شده را به تأخیر می‌اندازند.

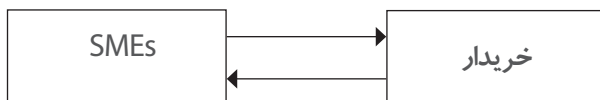
پس از تحویل محصول، فروشندگان صورتحساب صادر می‌نمایند که به‌عنوان یک حساب دریافتی توسط فروشنده و یک حساب پرداختی توسط خریدار ثبت می‌شود. عاملیت یک نوع تأمین مالی در شرکت‌هایی است که حساب‌های دریافتی خود را به کسر (برابر بهره به‌علاوه هزینه کارمزد) یعنی به قیمتی پایین‌تر از آنچه که باید

دریافت نمایند، به یک مؤسسه مالی واگذار (Factor یا عامل نامیده می‌شود) می‌کنند و در عوض آن، در مدت زمان معین و کوتاهی وجه نقد دریافت می‌نمایند. عاملیت فروش یک دارایی است، نه یک وام. در این روش هیچ پرداختی بابت بدهی و بدهی اضافی و مازادی در ترازنامه تأمین‌کننده وجود نخواهد داشت. جایگزین دیگری برای عاملیت وجود دارد که عاملیت معکوس نامیده می‌شود. در این روش، عامل تنها حساب‌های دریافتی یک خریدار خاص را خریداری می‌نماید. عاملیت معکوس مشکلات اطلاعاتی را کاهش می‌دهد، زمانی که عامل فقط به ارزیابی ارزش اعتباری یک گروه خاص از شرکت‌های بزرگ نیاز دارد. مزیت عمده عاملیت، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، این است که این روش نیازی به وثیقه قانونی مناسب ندارد و تنها به توانایی قانونی برای فروش یا تخصیص حساب‌های دریافتی نیاز دارد.

در مکزیک روش‌های خلاقانه‌ای در این مورد استفاده می‌شود که طبق آن بانک‌های توسعه‌ای دولتی به بسیاری از تأمین‌کنندگان کوچک اجازه می‌دهند تا حساب‌های دریافتی خود را برای تأمین نقدینگی لازم برای تأمین سرمایه در گردش خود، مورد استفاده قرار دهند، تا به منابع مالی ارزان‌تر و بیشتر دست یابند. در کوتاه‌مدت کمک مالی برای جبران هزینه‌های سربار ایجاد می‌شود، اما با کاهش هزینه‌ها برای سرمایه در گردش بنگاه‌های کوچک و متوسط، انتظار می‌رود کسب و کارهای بیشتری را ایجاد نماید. (کلاپر، ۲۰۰۶)

در شکل زیر فرآیند کلی عاملیت نشان داده شده است.

حساب دریافتی



وجوه نقد

Δ شکل ۱۰-۱- فرایند کلی تأمین مالی از طریق روش عاملیت

لیزینگ یک ابزار میان‌مدت تأمین مالی است که با هدف پوشش دادن نیازهای سرمایه‌گذاری شرکت‌ها به ماشین‌آلات، تجهیزات، خودرو و ساختمان مورد استفاده قرار می‌گیرد.

شرکت‌های لیزینگ (موجر یا Lessor) تجهیزات را خریداری می‌نمایند و معمولاً تجهیزاتی که مستأجر (Lessee) انتخاب نموده است و امکان استفاده تجهیزات توسط مستأجر برای یک دوره تعیین شده را فراهم می‌نماید. برای دوره لیزینگ، مستأجر پرداخت‌هایی را به صورت دوره‌ای به موجر می‌پردازد که به همراه هزینه بهره تعهدی است. در پایان دوره لیزینگ، تجهیزات می‌توانند به مستأجر منتقل شوند (به‌ویژه در لیزینگ سرمایه‌ای) یا اینکه به موجر بازگردانده شوند (به‌ویژه در لیزینگ عملیاتی) یا اینکه دور انداخته شوند یا به طرف سوم فروخته شوند (بر اساس ویژگی‌های قرارداد و دارایی‌های تعهدی). لیزینگ دارای دو نوع عملیاتی و سرمایه‌ای است که در ادامه به آن‌ها خواهیم پرداخت.

▲ **الف- لیزینگ عملیاتی:** در این نوع لیزینگ قرارداد یا توافقی بین اجاره‌دهنده و اجاره‌کننده به قصد برخورداری از حق انتفاع کالای مورد اجاره منعقد می‌شود. لیزینگ عملیاتی مثل اجاره معمولی است با این تفاوت که ممکن است قرارداد یا توافق حق خرید کالای مورد اجاره در پایان مدت اجاره به مستأجر داده شود.

▲ **ب- لیزینگ سرمایه‌ای یا اجاره اعتباری:** لیزینگ سرمایه‌ای در حقیقت همان فروش اقساطی است با این تفاوت که در فروش اقساطی ابتدا مالکیت کالای مورد اجاره به خریدار منتقل و سپس اقساط آن وصول می‌شود، اما در لیزینگ سرمایه‌ای ابتدا اقساط وصول و در پایان آخرین قسط مالکیت منتقل می‌شود و اگر مستأجر (اجاره‌کننده) نتواند اقساط را در مهلت مقرر بپردازد، اجاره‌دهنده کالای مورد اجاره را تصرف می‌کند. ضمناً در این نوع لیزینگ ریسک سرمایه‌گذاری به حداقل می‌رسد. (ایمنی فرد، ۱۳۸۸)

▲ ج- اهمیت لیزینگ برای SMEها

لیزینگ برای SMEها دارای مزیت‌های متعددی است؛ اول اینکه لیزینگ یک ابزار مناسب برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری بدون استفاده از سرمایه اولیه زیاد است و

شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا درآمد مورد انتظار خود را با جریان‌های نقدی کالاها انطباق دهند. همچنین لیزینگ می‌تواند ظرفیت تولیدی شرکت را افزایش دهد بدون اینکه به‌طور اثربخشی روی نقدینگی یا سطح اهرم شرکت اثر بگذارد. دوم اینکه قراردادهای لیزینگ می‌توانند از رویه‌های مالیاتی مناسبی منتفع گردند و شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا هزینه‌های لیزینگ را به‌طور ماهانه از درآمد مالیات‌پذیر شرکت کسر نماید. سوم، به دلیل افزایش دارایی‌هایی که توسط موجر نگهداری می‌شود، هزینه تأمین مالی از طریق لیزینگ رقیب دریافت اعتبار به‌طور سنتی است. چهارم، فروشندگان از اجاره برای افزایش فروش خود از طریق تسهیل تأمین مالی برای خریداران استفاده می‌کنند. پنجم، ملاحظات مالیاتی در لیزینگ نقش دارد. مالیات کل پرداختی می‌تواند با باقی ماندن مالکیت دارایی برای گروهی که در معرض مالیات بیشتری هستند، باقی بماند. ششم، لیزینگ می‌تواند یک منبع برای تأمین مالی خارج از ترازنامه‌ای باشد. (ایمنی فرد، ۱۳۸۸)

موفقیت لیزینگ به‌عنوان نوعی تأمین مالی در بین SMEها دلایل مختلفی دارد. در حقیقت SMEها اغلب برای دستیابی به وام‌های بانکی رایج با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو می‌شوند. بانک‌ها معمولاً از مشتریان سوابق اعتباری مطمئن، دارایی یا وثیقه‌کافی و سرمایه پایه محکم می‌خواهند. معمولاً SMEها، مخصوصاً بنگاه‌های تازه تأسیس، نمی‌توانند تمام خواسته‌های بانک را برآورده کنند. در مقابل، شرکت‌های لیزینگ به دلیل در اختیار داشتن مالکیت قانونی دارایی که تضمینی بسیار محکم است، به جای تمرکز بر سوابق اعتباری یا سرمایه پایه متقاضی بر قدرت تولید جریان نقدی مؤسسه برای پرداخت مبالغ اجاره تمرکز می‌کنند. به همین دلیل مؤسسات نوپای کوچکی که از پتانسیل رشد و سودآوری مناسبی برخوردارند می‌توانند از خدمات شرکت‌های لیزینگ بهره‌مند شوند.

با نگاهی به کشورهای در حال توسعه، میزان اهمیت لیزینگ برای SMEها روشن‌تر می‌شود. در این کشورها بازارهای سرمایه که می‌توانند منبع تأمین سرمایه باشند، اغلب توسعه نیافته‌اند و بانک‌ها، به‌عنوان دیگر منبع مهم سرمایه، به دلیل ضعف قوانین مربوط به ضبط وثیقه از ارائه وام خودداری می‌کنند؛ بنابراین لیزینگ در کشورهای در حال توسعه در بسیاری از مواقع تنها راه تأمین سرمایه برای SMEها محسوب می‌شود.

باتوجه به تمام دلایلی که ذکر شد، دولت‌ها در سراسر جهان سیاست تشویق و ترویج صنعت لیزینگ را با استفاده از محرک‌های مالیاتی و دیگر ابزارها در پیش گرفته‌اند. دولت‌ها پی برده‌اند، توسعه صنعت لیزینگ می‌تواند به افزایش رقابت در ارائه خدمات مالی و ایجاد انگیزه در ارائه نوآوری‌های مالی بیانجامد. در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار SMEها منبع اصلی رشد و اشتغال هستند و توسعه منسجم اقتصاد بازار به میزان زیادی بستگی به تشکیل گسترده مؤسسات جدید و کوچک دارد. برای این نوع بنگاه‌ها، لیزینگ می‌تواند جایگزین مناسب‌تری نسبت به منابع دیگر همچون اعتبار فروشنده (Supplier Credit)، تأمین مالی غیررسمی و تأمین مالی درون سازمانی (Internal Cash Generation) باشد (ایمنی فرد، ۱۳۸۸)

۱۰-۴-۳ تبدیل به اوراق بهادارسازی

تبدیل به اوراق بهادارسازی یکی از نوآوری‌های اخیر مهندسی مالی است که توجه بسیاری از مؤسسات را نیز به خود معطوف ساخته است.

در این روش، با پشتوانه قرار دادن انواع دارایی‌ها که توانایی ایجاد جریان نقدی را دارند و افزایش رتبه اعتباری آنها با استفاده از روش‌ها و مکانیزم‌های مختلف سعی می‌شود که هم ریسک دارایی‌ها به سرمایه‌گذاران منتقل گردد و هم تأمین مالی با شرایط مطلوب‌تری انجام گیرد. (Fabbozi & Vinod, 2008)

تبدیل به اوراق بهادارسازی یکی از منابع تأمین مالی و انتقال ریسک مشهور در کشورهای توسعه‌یافته و در برخی از کشورهای در حال توسعه برای اکثر مؤسسات مالی و شرکت‌های مالی است که بازار سرمایه یافته‌ای در سطح متوسط دارند. (فرهادی و موسوی، ۱۳۸۸)

تبدیل به اوراق بهادارسازی مکانیزمی است که دارایی‌هایی که قابلیت نقدشوندگی ندارند مانند وام‌ها را به ابزارهای قابل معامله در بازار سرمایه تبدیل می‌نماید. به‌طور ویژه، برخی از حساب‌های دریافتی (دارایی) ناشر در یک بسته از ابزارهای مالی قرار می‌گیرند و به شرکت با هدف خاص یا SPV فروخته می‌شوند. شرکت SPV این بسته از ابزارهای مالی را به وسیله انتشار ابزار بدهی (مانند اوراق به پشتوانه دارایی یا ABS) در بازارهای سرمایه تأمین مالی مجدد (ریفاینانس) می‌نماید.

مزیت اصلی تبدیل به اوراق بهادارسازی در بنگاه‌های کوچک و متوسط این است که این روش به پشتیبانی و حمایت بیشتر در مورد قدرت استقراض SMEها کمک می‌نماید. تبدیل به اوراق بهادارسازی کمک می‌نماید تا محدودیت‌های سرمایه‌ای و تأمین مالی وام‌دهندگان اولیه کاهش یابد.

در سال‌های اخیر، در برخی کشورهای اروپایی و امریکایی پرتفویهای وام‌های SMEها تبدیل به اوراق بهادار شده‌اند. کمک‌های برخی دولتمردان به توسعه این بازار کمک نموده است. برای مثال در کشور اسپانیا برنامه EIF، FTPYME و KfW برای حمایت از این بازار اجرا شده است.

بخش‌های دولتی می‌توانند نقش حمایتی در تبدیل به اوراق بهادارسازی SMEها بازی کنند. بازار تبدیل به اوراق بهادارسازی بالغ، پیش‌شرطی است برای گسترش تعداد شرکت‌هایی که برای تبدیل به اوراق بهادارسازی وام‌هایشان مناسب است؛ مانند شرکت‌های کوچک‌تر و SMEهایی که رتبه اعتباری سفته‌بازی دارند. در ادامه به بررسی نقش حمایتی دولت می‌پردازیم:

به دلیل ماهیت پیچیده تبدیل به اوراق بهادارسازی، این روش هزینه‌های مبادله ایجاد می‌نماید. به‌ویژه، برای بانک‌های کوچک، هزینه تبدیل به اوراق بهادارسازی آن قدر بالا است که غیرقابل اجتناب است. بخش دولتی از طریق وضع خط‌مشی استاندارد می‌تواند این هزینه را به‌طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد، استانداردسازی و تکرار مبادلات به ارائه‌دهندگان خدمات مانند شرکت‌های رتبه‌بندی، مشاوران قانونی و شرکت‌های تأمین سرمایه اجازه می‌دهد تا به‌طور کارآمدتر فعالیت کنند. خط‌مشی عمومی می‌تواند از بازدهی در مقیاس بهره‌برداری نماید و به لحاظ اقتصادی تبدیل به اوراق بهادارسازی شود که برای ذی‌نفعان در بازارهای مالی جذابیت داشته باشد. صرفه‌جویی در هزینه یکی از مهم‌ترین مباحث برای ناشرانی است که معامله اولیه خود را انجام می‌دهند یا ناشرانی که پرتفوی کوچکی دارند. زمانی که خط‌مشی استاندارد کیفیت اعتباری یا رتبه اعتباری بالایی را می‌خواهد، این مسئله سیگنال مثبتی به سرمایه‌گذاران ارسال می‌نماید و به قدرت نقدینگی آن اشاره می‌نماید. نمونه موفق در این زمینه خط‌مشی PROMISE شرکت KfW و برنامه FTPYME اسپانیا است، که هر دو به تبدیل به اوراق بهادارسازی وام‌های SMEها پرداخته‌اند.

نقطه شروع بخش عمومی این است که باید ریسک‌پذیر باشد. شرکت‌های دولتی در

طرح‌های دارای اولویت سرمایه‌گذاری می‌نمایند. سرمایه‌گذاری بخش دولتی می‌تواند جذابیت تمام مبادله را تقویت نماید. به‌طور کلی، افزایش حمایت دولت، موجب تقویت تبدیل به اوراق بهادارسازی و در نتیجه، دسترسی آسان‌تر SMEها به منابع مالی می‌شود. (فرهادی و موسوی، ۱۳۸۸)

تبدیل به اوراق بهادار کردن دارایی‌ها را می‌توان ناشی از عوامل زیر دانست:

▲ **وجود برخی محدودیت‌ها:** فشار نهادهای نظارتی موجب شده تا شرکت‌ها مجبور شوند در قسمت‌های مطمئن و امن‌تری سرمایه‌گذاری کنند. این محدودیت‌ها ایجاد هزینه می‌کند و می‌تواند به صورت افزایش هزینه‌های مستقیم یا کاهش حجم فعالیت‌ها باشد. تبدیل به اوراق بهادار کردن، کمک می‌کند تا شرکت‌ها بتوانند دارایی‌های خود را به پول نقد تبدیل کنند و وجوه نقد به دست آمده را مجدداً سرمایه‌گذاری کنند.

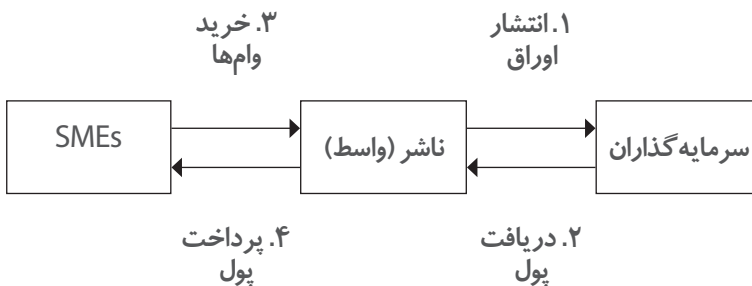
▲ **کاهش هزینه سرمایه:** تبدیل به اوراق بهادار کردن، به مؤسسه یا بنگاه کمک می‌کند تا سرمایه‌های راكد یا کم ارزش خود را از ترازنامه خارج نموده و به جای آن سطح دارایی‌ها را افزایش دهند.

▲ **کاهش ریسک اعتباری و ریسک نقدینگی:** در حال حاضر بسیاری از بازارهای سرمایه با از بین رفتن موانع، به سمت یکی شدن پیش می‌روند؛ در این میان تمام بخش‌های اقتصاد به دنبال به دست آوردن یک سرمایه‌کار با هزینه تأمین مالی کم، در رقابت هستند. بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌توانند با استفاده از این فرآیند، علاوه بر کاهش ریسک اعتباری و ریسک نقدینگی، اقدام به خلق پول نموده و قدرت اعطای تسهیلات خود را افزایش دهند (فرهادی و موسوی، ۱۳۸۸).

▲ **پیشرفت تکنولوژی:** SMEها همواره به دنبال استفاده از تکنولوژی‌های جدیدی هستند که موجب تسریع و تسهیل خدمات ارائه دهنده به عموم می‌شوند. می‌باشند. تبدیل به اوراق بهادارسازی به‌عنوان روشی نو می‌تواند موجبات همگامی SMEها با پیشرفت تکنولوژی را فراهم نماید.

▲ **خارج نمودن برخی دارایی‌ها از ترازنامه:** با پیشرفت تکنولوژی، تولید و به کارگیری اطلاعات راحت‌تر و سریع‌تر شده است. این امر برای تجارت تبدیل به اوراق بهادار کردن دارایی‌های SMEها یک مزیت مهم به حساب می‌آید. در حال حاضر این امکان وجود دارد که بتوان اطلاعات کافی در مورد دارایی‌های SMEها را

به دست آورد. این اطلاعات به SMEها کمک می‌کند تا برخی دارایی‌های خاص را از ترازنامه خود خارج کنند (فرهادی و موسوی، ۱۳۸۸).
در شکل زیر فرآیند کلی تبدیل دارایی‌ها به اوراق بهادار آورده شده است.



△ ۱۰-۲- فرآیند کلی تبدیل دارایی‌ها به اوراق بهادار

۱۰-۴-۴ تأمین سرمایه از طریق دریافت اعتبارات و وام‌های داخلی، منطقه‌ای و بین‌المللی

وام‌ها را می‌توان به دو دسته کوتاه‌مدت و بلندمدت طبقه‌بندی نمود. وام‌های بلندمدت بدهی‌هایی هستند که سررسید آنها بیش از یک سال بوده و شرکت وام‌گیرنده متعهد می‌شود که طبق زمان‌بندی خاصی که مورد توافق وی و مؤسسه وام‌دهنده است، اقدام به بازپرداخت اصل و بهره آن کند.

شرایط و مفاد قراردادهای وام‌های بلندمدت بر اساس توافق و مذاکرات بین دو طرف تعیین می‌شود. به عبارت دیگر، شرکت وام‌گیرنده و وام‌دهنده با در نظر گرفتن شرایط خود و شرایط طرف مقابل اقدام به مذاکره در مورد مفاد قراردادهای وام کرده و بر اساس شرایط مورد توافق اقدام به عقد قرارداد می‌کنند.

نرخ بهره وام‌های بلندمدت معمولاً تابعی از رتبه اعتباری شرکت‌های متقاضی وام است. هر چه شرکت‌های متقاضی وام به لحاظ اعتباری دارای رتبه بهتری باشد، نرخ

بهره‌مورد مطالبه بانک و مؤسسات مالی کمتر خواهد بود و برعکس. همچنین در صورتی که رتبه اعتباری شرکت پایین باشد، مؤسسه وام‌دهنده متمایل خواهد بود که وام را با دوره بازپرداخت کمتر و اخذ وثیقه پرداخت کند. نرخ بهره وام‌های بلندمدت می‌تواند ثابت یا شناور (هماهنگ با برخی شاخص‌ها مثل نرخ لایپور و...) باشد. (عبده تبریزی، حنیفی، ۱۳۸۲)

مهم‌ترین مزایایی که استفاده از وام‌های بلندمدت دارند این است که شرکت می‌تواند در مورد شرایط قرارداد وام به‌خصوص نرخ بهره با بانک به مذاکره نشسته و بر سر شرایط و مفادی به توافق برسند که دربرگیرنده مصالح و شرایط خاص شرکت باشد. از سویی دیگر، شرکت می‌تواند با برقراری روابط حسنه با یک یا چند بانک در زمره مشتریان خوش حساب آنها قرار گرفته و از تسهیلات آنها در هر زمان استفاده نماید. اما از سوی دیگر، باید در نظر داشت که استفاده از وام‌های بلندمدت ممکن است دربرگیرنده برخی معایب و محدودیت‌ها برای شرکت باشد، از جمله اینکه وام‌های بلندمدت باعث افزایش حجم بدهی‌های شرکت و اهرم مالی آن می‌شود که به‌واسطه آن ممکن است ریسک شرکت افزایش و رتبه اعتباری آن کاهش پیدا کند. از سویی دیگر، اخذ وثیقه یا گنجاندن برخی محدودیت‌ها در مفاد قراردادهای وام از سوی بانک می‌تواند انعطاف‌پذیری شرکت را در تعیین و اجرای سیاست‌های مالی کمتر سازد (Keown & et al, 2005).

به‌طور کلی، SMEها می‌توانند بخشی از وجوه مورد نیاز خود را به شکل وام‌هایی از مؤسسات مالی به ویژه بانک‌های تجاری دریافت نمایند. این وجوه می‌تواند از بازارهای داخلی و بین‌المللی فراهم شود. با توجه به وثیقه‌هایی که بانک‌ها برای ارائه تسهیلات به SMEها دریافت می‌کنند، معمولاً SMEها نمی‌توانند به این منابع دسترسی آسان و ارزان داشته باشند.

جمع بندی

بنابراین به طور خلاصه، تمامی عوامل مورد نظر سرمایه‌گذاران خارجی را می‌توان در جدول زیر خلاصه کرد که بسته به شرایط ایران در هر مورد، نامناسب (با رنگ قرمز) مناسب (با رنگ زرد) و بینابین (با رنگ خاکستری) مشخص شده است:

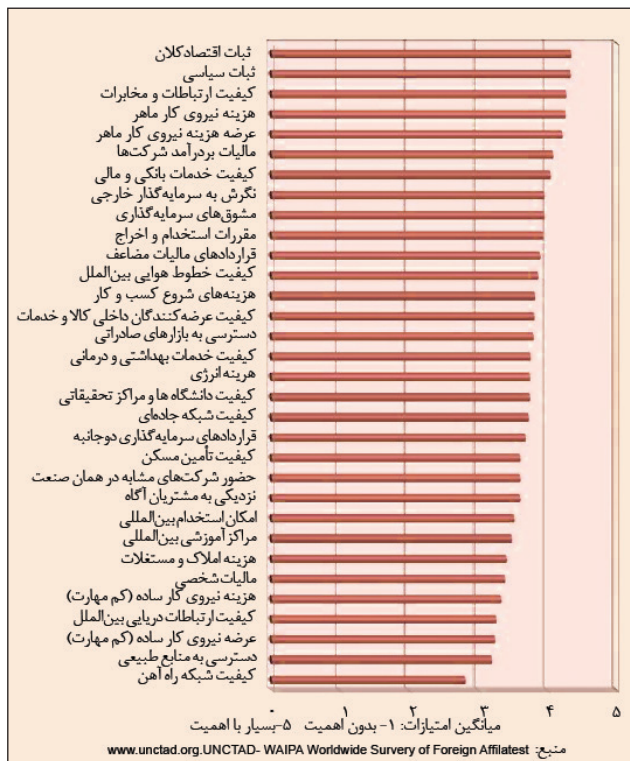
شاخص مدنظر	پارامترهای تشکیل دهنده
سیاست گذاری اقتصادی	سیاست های پولی
	سیاست های مالی
	سیاست های مالیاتی
	سیاست های ارزی
	سیاست های بازرگانی و تعرفه ای (مانند نرخ تعرفه)
	سیاست های ناظر بر مقررات
ساختار اقتصادی	زیرساخت های اقتصادی
	تفاوت نرخ های بازده
	ثبات تراز تجاری
	اندازه و گستردگی بازار
	درجه باز بودن و جهانی شدن اقتصاد
	بدهی خارجی
	ساختار تأمین مالی کشور
	تأسیسات زیربنایی
	نیروی کار ماهر و توسعه منابع انسانی
	وجود شبکه اطلاع رسانی گسترده
	میزان سرمایه گذاری داخلی
	قوانین و مقررات اقتصادی
	هزینه های بروکراسی
امنیت سرمایه گذاری	
عوامل سیاسی	حکمرانی خوب
	فساد و بروکراسی
	رابطه با سایر کشورها

△ جدول عوامل مؤثر بر جذب سرمایه گذاری خارجی - جمع بندی پژوهش

شاخص مدنظر	پارامترهای تشکیل دهنده
عوامل تشویقی و حمایتی	حمایت‌های دولتی از سرمایه‌گذاران خارجی
	معافیت مالیاتی در مورد تولیدات شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی
	اعطای پوشش‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری
	اعطای معافیت‌های گمرکی
	اعطای یارانه در امر آموزش نیروی کار محلی
	ایجاد مناطق آزاد برای سرمایه‌گذاری
	اعطای تسهیلات زیربنایی و خدمات عمومی ارزان‌تر
عوامل طبیعی	تضمین برگشت سود و اصل سرمایه و جلوگیری از مصادره و ملی کردن
	عوامل جغرافیایی
	منابع طبیعی
عوامل فرهنگی و اجتماعی	نگاه فرهنگی و اجتماعی به سرمایه‌گذار خارجی

△ ادامه جدول عوامل مؤثر بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی - جمع بندی پژوهش

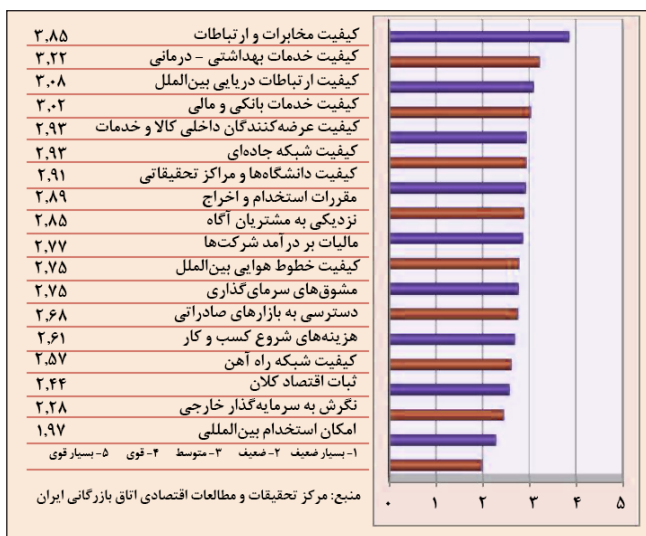
اما جدا از عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران خارجی، نکته مهم‌تر این است که ترتیب اهمیت هریک از این عوامل چطور است. در این زمینه، در سال ۲۰۰۷ تحقیقی با همکاری دو سازمان معتبر «کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل» (UNCTAD) و «انجمن جهانی سازمان‌های مشوق سرمایه‌گذاری» (WAIPA) در سراسر جهان صورت گرفت که هدف آن بررسی نظر مدیریت ارشد شرکت‌های چندملیتی نسبت به اهمیت عوامل مؤثر بر انتخاب مکان سرمایه‌گذاری، ارزیابی محیط کسب و کار و اقتصاد داخلی کشور میزبان است. نتایج این پژوهش به صورت زیر است:



△ اهمیت عوامل محیطی مؤثر بر تصمیم سرمایه گذاری
از دید مدیران شرکت های خارجی در دنیا- (UNCTAD)

بنابراین به عقیده مدیران شرکت های چندملیتی در تحقیق آنتکاد، از ۳۲ عامل، چهار عامل ثبات اقتصادی، مشوق های سرمایه گذاری، نگرش به سرمایه گذاران خارجی و هزینه های شروع کسب و کار از جمله عوامل مهم در انتخاب مکان سرمایه گذاری ارزیابی شده است.

حال اگر بخواهیم ارزیابی از این عوامل درباره ایران داشته باشیم، می توانیم از نتایج نظر سنجی مرکز تحقیقات اتاق ایران استفاده کنیم. این مرکز با نظر سنجی از مدیران ارشد اقتصادی کشور، چهار عامل نامبرده را در ایران ضعیف ارزیابی کرده است که نتایج آن در شکل زیر ارائه شده است.



△ میانگین امتیاز عوامل مؤثر بر سرمایه‌گذاری خارجی
از دید مدیران ارشد بنگاه‌های اقتصادی ایران - (سازمان سرمایه‌گذاری و
کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۹۲)

بررسی شاخص‌های حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی در قوانین ایران

جدا از عوامل بیان شده در بخش قبل، در ادبیات مرسوم اقتصادی، شاخصی تحت عنوان شاخص حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد که بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی، تصمیم‌گیری خود را منوط به بررسی این شاخص می‌کنند. به همین دلیل این شاخص به صورت جداگانه در این بخش مورد بررسی قرار می‌گیرد.

اصل رفتار ملی

در ماده ۸ قانون ایران آمده است: «سرمایه‌گذاری‌های خارجی مشمول این قانون از کلیه حقوق، حمایت‌ها و تسهیلاتی که برای سرمایه‌گذاری‌های داخلی موجود است به طور یکسان خود را تأمین نمایند.»

همچنین بر اساس بند الف ماده ۴ آیین نامه نیز «سرمایه‌گذاران خارجی از رفتار یکسان با سرمایه‌گذاران داخلی برخوردار خواهند بود.»

۱-۱-۱-۲ اصل انتقال سرمایه به خارج

به موجب ماده ۱۳ قانون: «اصل سرمایه خارجی و منافع آن یا آنچه از اصل سرمایه در کشور باقی مانده باشد با دادن پیش‌آگهی سه‌ماهه به هیئت سرمایه‌گذاری خارجی و بعد از انجام کلیه تعهدات و پرداخت کسورات قانونی و تصویب هیئت و تأیید وزیر امور اقتصادی و دارایی قابل انتقال به خارج خواهد بود.»

همچنین بر اساس ماده ۱۸ قانون «خروج آن بخش از سرمایه خارجی را که در چهارچوب مجوز سرمایه‌گذاری به کشور وارد شده، اما به کار گرفته نشده باشد، از شمول کلیه قوانین و مقررات ارزی و صادرات و واردات مستثنی می‌باشد.»

ماده ۱۴ قانون نیز مقرر می‌دارد «سود سرمایه‌گذاری خارجی پس از کسر مالیات و عوارض و اندوخته‌های قانونی، با تصویب هیئت سرمایه‌گذاری خارجی و تأیید وزیر امور اقتصاد و دارایی قابل انتقال به خارج است.»

در قسمت الف ماده ۴ آیین‌نامه آمده است «انتقال اصل سرمایه، سود سرمایه و منافع حاصل از به کارگیری سرمایه به صورت ارز و حسب مورد به صورت کالا به ترتیب مندرج در مجوز سرمایه‌گذاری میسر است.»

در ماده ۲۳ آیین‌نامه نیز آمده است «انتقال اصل، سود و عایدات ناشی از افزایش ارزش سرمایه موضوع سرمایه‌گذاری‌های بند الف ماده ۳ قانون مستقیم به صورت ارز و یا به درخواست سرمایه‌گذار خارجی از طریق صدور کالای مجاز صورت می‌پذیرد. خروج سرمایه و منافع مربوط به سرمایه‌گذاری‌های موضوع بند ب ماده ۳ قانون (سرمایه‌گذاری‌هایی که در قالب ترتیبات قراردادی انجام شده‌اند) از طریق ارز حاصل از صادرات محصولات تولیدی و یا ارز حاصل از ارائه خدمات بنگاه اقتصادی سرمایه‌پذیر و یا صادرات سایر کالاهای مجاز انجام می‌پذیرد. هیئت بر اساس گزارش مؤسسه حسابرسی پیرامون آخرین وضعیت اصل سرمایه، میزان سود

سرمایه و عایدات سرمایه‌ای متعلق به سرمایه‌گذار خارجی، میزان قابل انتقال را تعیین و با تأیید وزیر امور اقتصادی و دارایی مجوز خروج وجوه مربوطه در هر مورد را صادر می‌کند.

ایراد بسیار مهم ماده ۲۳ آیین‌نامه این است که تعیین میزان قابل انتقال اصل، سود و عایدات ناشی از افزایش سرمایه بر عهده هیئت سرمایه‌گذاری خارجی قرار داده است. هر چند میزان تعیین‌شده توسط هیئت باید به تأیید وزیر امور اقتصاد و دارایی برسد، اما عدم تعیین سقفی در قانون، راه را برای اعمال سلیقه باز خواهد گذاشت.

۱-۱-۱-۳ آزادی صادرات کالاهای تولیدی

به تصریح قسمت الف ماده ۴ و نیز ماده ۲۶ آیین‌نامه، آزادی صادرات کالای تولیدی بنگاه اقتصادی سرمایه‌پذیر تضمین شده و در صورت وجود محدودیت قانونی یا اعمال شده از سوی دولت که در نتیجه آن بنگاه‌های اقتصادی سرمایه‌پذیر نتوانند تولیدات خود را صادر نمایند، مادام که محدودیت قانونی یا تصمیم دولت برای عدم انجام صادرات جاری است، بنگاه‌ها اجازه دارند تولیدات خود را در بازار داخلی به فروش رسانده و در مقابل تأمین معادل ریالی مصارف ارزی مندرج در مجوز سرمایه‌گذاری، ارزش موردنظر را از نظام بانکی خریداری و منتقل نموده یا مبادرت به صدور کالاهای مجاز نمایند.

در قسمت الف ماده ۴ آیین‌نامه آمده است «آزادی صادرات کالای تولیدی بنگاه اقتصادی سرمایه‌پذیر تضمین شده و در صورت ممنوعیت صادرات، کالای تولیدی در داخل به فروش رسیده و حاصل آن به صورت ارز از طریق شبکه پولی رسمی کشور قابل انتقال به خارج می‌باشد».

همچنین به موجب ماده ۲۶ آیین‌نامه «در صورت وجود محدودیت قانونی و یا اعمال شده از سوی دولت که در نتیجه آن بنگاه‌های اقتصادی سرمایه‌پذیر نتوانند تولیدات خود را صادر نمایند و مادامی که محدودیت قانونی یا تصمیم دولت برای عدم انجام صادرات جاری است، بنگاه‌های مزبور اجازه دارند تولیدات خود را در بازار داخلی به فروش رسانده و در مقابل معادل ریالی مصارف ارزی مندرج در مجوز

سرمايه‌گذاري، ارزش مورد نظر را از نظام بانكي خريداري و منتقل نموده و با مبادرت به صدور كالاهاي مجاز نمايند.»

۴-۱-۱-۱-۱ معافيت ارزشي و صادراتي

بر اساس ماده ۲۵ آيين‌نامه «ارزش حاصل از صادرات سرمايه‌گذاري‌هاي خارجي در حدود مصارف تعيين شده از سوي هيئت سرمايه‌گذاري خارجي، از شمول هرگونه مقررات محدودكننده صادرات و مقررات ارزشي از جمله سپردن تعهد براي بازگشت ارزش حاصل از صادرات به کشور بر اساس مقررات دولتي موجود يا آنچه در آينده جاري مي‌گردد، معاف مي‌باشند.»

۵-۱-۱-۱-۱ آزادي واگذاري سرمايه خارجي

بر اساس ماده ۱۰ قانون «واگذاري تمام يا بخشي از سرمايه خارجي به سرمايه‌گذار داخلي و يا با موافقت هيئت سرمايه‌گذاري خارجي و تأييد وزير امور اقتصادي و دارايي به سرمايه‌گذار خارجي ديگر مجاز مي‌باشد. در صورت انتقال سرمايه به سرمايه‌گذار خارجي ديگر، انتقال گيرنده كه بايد حداقل داراي شرايط سرمايه‌گذار اوليه باشد، از نظر مقررات قانون جايگزين و يا شريك سرمايه‌گذار قبلي خواهد بود.»

۶-۱-۱-۱-۱ تضمين جبران خسارت

تضمين پرداخت غرامت در برابر اشكال مختلف سلب مالكي:

در ماده ۹ قانون آمده است «سرمايه‌گذاري خارجي مورد سلب مالكي و ملي شدن قرار نخواهد گرفت مگر براي منافع عمومي، به موجب فرآيند قانوني، به روش غير تبعيضي آميز و درمقابل پرداخت مناسب غرامت به مأخذ ارزش واقعي آن سرمايه‌گذاري بلافاصله قبل از سلب مالكي.»

بر اساس ماده ۹ قانون سرمایه‌گذاری خارجی تنها با جمع شرایط زیر می‌تواند مورد سلب مالکیت و ملی شدن قرار گیرد:

- ▲ وجود نفع عمومی سلب مالکیت یا ملی کردن را توجیه کند.
- ▲ سلب مالکیت یا ملی شدن با رعایت تمامی فرآیندهای قانونی صورت گیرد.
- ▲ در سلب مالکیت یا ملی کردن بین سرمایه‌گذاران مختلف تبعیض اعمال نشود.
- ▲ سلب مالکیت یا ملی شدن در مقابل پرداخت غرامت مناسب بر مبنای ارزش واقعی سرمایه بلافاصله قبل از سلب مالکیت انجام گیرد. دریافت غرامت منوط به این است که تقاضای جبران خسارت حداکثر ظرف مدت یک سال پس از سلب مالیت یا ملی شدن به هیئت سرمایه‌گذاری خارجی تسلیم گردد.

تضمین جبران خسارت عدم انجام تعهد بر اثر قانون یا تصمیمات دولت:

در قسمت ب ماده ۴ آیین‌نامه آمده است «جبران زیان سرمایه‌گذاری خارجی ناشی از ممنوعیت و یا توقف اجرای موافقت‌نامه مالی بر اثر وضع قانون و یا تصمیمات دولت حداکثر تا سقف اقساط سررسید شده توسط دولت تضمین می‌شود». این شکل از تضمین بر اساس قسمت ب ماده ۴ آیین‌نامه تنها در مورد سرمایه‌گذاری در چهارچوب ترتیبات قراردادی اعمال می‌گردد.

۷-۱-۱-۱ تضمین خرید کالاها و خدمات

در بند ب ماده ۴ آیین‌نامه آمده است «در روش‌های BOT و مشارکت مدنی خرید کالا و خدمات تولیدی طرح مورد سرمایه‌گذاری توسط دستگاه دولتی طرف قرارداد، در مواردی که دستگاه دولتی خریدار انحصاری و یا عرضه‌کننده کالا و خدمات تولیدی به قیمت یارانه‌ای باشد، در چهارچوب مقررات قانونی تضمین می‌شود».

این نوع تضمین بر اساس ماده ۱۱ آیین‌نامه جنبه الزامی نداشته و دستگاه دولتی می‌تواند خرید کالا و خدمات تولیدی را به میزان و قیمت تعیین شده در قرارداد مربوطه تضمین نماید.

۸-۱-۱-۱ تملک اموال غیرمنقول

در تبصره ماده ۲ قانون آمده است «قانون مربوط به تملک اموال غیرمنقول اتباع خارجی مصوب ۱۶/۳/۱۳۱۰ به قوت خود باقی است. تملک هر نوع زمین به هر میزان به نام سرمایه گذار خارجی در چهارچوب این قانون مجاز نمی باشد».

در عین حال ماده ۳۴ آیین نامه به شرکت های خارجی اجازه تملک زمین را می دهد. ماده مذکور مقرر می دارد «در مواردی که انجام سرمایه گذاری خارجی منجر به تشکیل شرکت ایرانی گردد، تملک زمین به نام شرکت متناسب با طرح سرمایه گذاری به تشخیص سازمان مجاز می باشد».

بنابراین تملک اموال غیر منقول توسط سرمایه گذار خارجی فقط با جمع شرایط زیر امکان پذیر خواهد بود:

- الف - سرمایه گذاری در قالب تشکیل یک شرکت انجام گرفته باشد.
- ب- تابعیت شرکت تشکیل شده ایرانی باشد.
- ج - زمین به نام شرکت تملک شود نه به نام هر یک از سهام داران یا مدیران آن.
- د - تملک زمین متناسب با طرح سرمایه گذاری باشد.
- ه - سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و فنی ایران تملک زمین را تأیید نماید.

۹-۱-۱-۱ حل و فصل اختلافات

بر اساس ماده ۱۹ قانون «اختلافات بین دولت و سرمایه گذاران خارجی در خصوص سرمایه گذاری های موضوع این قانون چنانچه از طریق مذاکره حل و فصل نگردد در دادگاه های داخلی مورد رسیدگی قرار می گیرد، مگر آن که در موافقت نامه دوجانبه سرمایه گذاری با دولت متبوع سرمایه گذار خارجی در مورد شیوه دیگری از حل و فصل اختلافات توافق شده باشد».

بنابراین در قانون ما در خصوص اختلافات دولت با سرمایه‌گذاران خارجی، اصل بر صلاحیت دادگاه‌های ایران است، مگر آن‌که در موافقت‌نامه منعقد شده بین دولت ایران و دولت متبوع سرمایه‌گذار توافق خلاف آن پیش‌بینی شده باشد. ماده ۹ قانون اختلافات ناشی از سلب مالکیت یا ملی شدن را نیز بر اساس مفاد ماده ۱۹ قابل حل و فصل دانسته است.

۱-۱-۱-۱۰ حمایت از حقوق مالکیت فکری

حقوق مالکیت فکری از دو شاخه حقوق مالکیت ادبی - هنری و حقوق مالکیت صنعتی تشکیل شده است. در زیر وضعیت حمایت از آن‌ها در ایران را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

▲ حقوق مالکیت ادبی - هنری:

قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان و هنرمندان مصوب سال ۱۳۴۸ قانونی است که در حوزه حق مؤلف در کشور ما در حال اجراست. در این قانون که ملهم از قانون قبلی فرانسه است، حمایت‌های نسبتاً مناسبی از حقوق پدیدآورندگان آثار علمی، ادبی و هنری پیش‌بینی شده است. در عین حال، قانون بسیار قدیمی و نیازمند به‌روزرسانی می‌باشد، ضمن این که موارد نقص و اجمال آن نیز متعدد و نیازمند اصلاح است. در عرصه بین‌المللی، ایران به هیچ‌یک از معاهدات مربوط به حق مؤلف ملحق نشده است و این زمینه نقض گسترده حقوق خارجی‌ان در ایران و ایرانیان در خارج را فراهم ساخته است.

▲ حقوق مالکیت صنعتی:

الف- اختراع: قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶/۸/۷ کمیسیون قضایی و حقوقی مجلس شورای اسلامی قانون حاکم بر اختراعات در کشور است. تا قبل از تصویب این قانون، قانون ثبت علائم و اختراعات مصوب ۱۳۱۰ در خصوص اختراعات مجری بود که هر چند در نوع خود قانون مناسبی به شمار می‌رفت، اما از نقائص و ایرادات متعددی برخوردار بود که قانون جدید فاقد آن‌هاست.

در عرصه بین‌المللی، ایران به عضویت کنوانسیون پاریس برای حمایت از مالکیت صنعتی مصوب ۱۸۸۳ و اصلاحات استکهلم آن (۱۹۶۷) درآمده است. در این کنوانسیون که ۱۷۳ عضو دارد، حمایت‌های کلی از مصادیق مختلف حقوق مالکیت‌های صنعتی از جمله حق اختراع، علائم تجارتي و طرح‌های صنعتی پیش‌بینی شده است.

همچنین براساس ماده ۲ این کنوانسیون اتباع هر کشور عضو در قلمرو و سایر دولت‌های عضو از همان حقوقی برخوردار خواهد بود که دولت‌های مذکور به اتباع خود اعطا نموده‌اند (اصل رفتار ملی). کنوانسیون پاریس گرچه موضوع حمایت از اختراعات را نیز پیش‌بینی کرده است، اما در این حوزه الحاق به معاهده همکاری ثبت اختراع برای ایران بسیار ضروری به نظر می‌رسد. معاهده مذکور که ایران در سال ۱۹۷۰ آن را امضا کرده، اما مراحل الحاق به آن را هنوز طی نکرده است، امکان ثبت بین‌المللی اختراعات در سازمان جهانی مالکیت فکری با هزینه و تشریفات اندک و به تبع آن برخورداری از حمایت در قلمرو ۱۴۱ کشور عضو را فراهم خواهد ساخت.

ب - علائم تجارتي: قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶/۸/۷ کمیسیون قضائی و حقوقی مجلس شورای اسلامی قانون حاکم بر علائم تجارتي در ایران است. تا قبل از تصویب این قانون، قانون ثبت علائم و اختراعات مصوب ۱۳۱۰ در خصوص علائم مجری بود.

در عرصه بین‌المللی ایران به عضویت دو سند بسیار مهم درآمده است که امکان ثبت و حمایت از علائم تجارتي ایران در سطح بین‌المللی را به سادگی فراهم می‌کنند: موافقت‌نامه مادرید در ارتباط با ثبت بین‌المللی علائم (مصوب ۱۸۹۱) با ۵۶ عضو و پروتکل آن (مصوب ۱۹۸۹) با ۷۸ عضو.

ج - طرح‌های صنعتی: طرح‌های صنعتی برای اولین بار با تصویب قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶/۸/۷ در ایران تحت حمایت قرار گرفتند. ایران به هیچ‌یک از اسناد بین‌المللی مربوط به حمایت از طرح‌های صنعتی ملحق نشده است.

د - نشانه‌های جغرافیایی: در سال ۱۳۸۳ قانون حمایت از نشانه‌های جغرافیایی در ایران به تصویب رسید و برای نخستین بار امکان حمایت از معرف‌های جغرافیایی محصولات ایرانی نظیر فرش، پسته و زعفران در ایران فراهم شد. تصویب این قانون

همچنین پیش شرط لازم برای حمایت بین‌المللی از نشانه‌های جغرافیایی ایرانی را نیز فراهم ساخت.

در سطح بین‌المللی ایران به موافقت‌نامه مادرید برای جلوگیری از نصب نشانه‌های منبع غیر واقعی یا گمراه کننده بر کالاها مصوب ۱۸۹۱ و موافقت‌نامه لیسبون برای حمایت از اسامی مبدأ و ثبت بین‌المللی آن‌ها مصوب ۱۹۵۸ ملحق شده که می‌تواند زمینه حمایت بین‌المللی از نشانه‌های جغرافیایی ایرانی را در اندک کشورهای عضو این موافقت‌نامه‌ها فراهم سازد. موافقت‌نامه مادرید ۳۵ و موافقت‌نامه لیسبون ۲۶ عضو دارد.

۵ - رقابت: فصل نهم قانون اصلاح موادی از قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و اجرای سیاست‌های کلی اصلاح ۴۴ قانون اساسی، مصوب ۱۳۸۷، به موضوع تسهیل رقابت و منع انحصار اختصاص یافته است. برای نخستین بار است که در ایران قانونی برای حمایت از فعالان اقتصادی در برابر رقابت غیر منصفانه و انحصارگرایی به تصویب رسیده است. در قانون یادشده رویه‌های مخل رقابت مانند تبانی، ادغام، رویه‌های تبعیض آمیز و اجبار کننده، قیمت‌گذاری تهاجمی، اظهارات گمراه کننده، عرضه کالا یا خدمت غیر استاندارد، مداخله در امور داخلی یا معاملات بنگاه یا شرکت رقیب، سوء استفاده از وضعیت اقتصادی مسلط، کسب غیر مجاز، سوء استفاده از اطلاعات و موقعیت اشخاص، احتکار و استنکاف از معامله، تصدی همزمان در چند بنگاه دارای فعالیت مرتبط یا مشابه با هدف اخلال در رقابت، تملک سرمایه یا سهام شرکت‌ها به نحو مخل رقابت، اعمال حقوق مالکیت فکری به نحو مخل رقابت و اعطای کمک‌ها یا امتیازات دولتی به نحو مخل رقابت ممنوع شده است.

موارد مذکور به صورت تطبیقی با چند کشور در جدول زیر مورد سنجش قرار گرفته است.

شاخص	ایران	ترکیه	روسیه	چین
اصل رفتار ملی	√	√	√	√
انتقال سرمایه به خارج	√	√	√	√
آزادی صادرات کالاهای تولیدی	√	√	√	√
معافیت ارزی و صادراتی	√	√	√	√
آزادی واگذاری سرمایه خارجی	√	√	√	√
تضمین جبران خسارت	√	√	√	√
تضمین خرید کالاها و خدمات	√	---	---	---
تملك اموال غير منقول	√	√	√	---
حل و فصل اختلافات	√	√	√	√
حمایت از حقوق مالکیت فکری	√	√	√	√

△ جدول مقایسه شاخص‌های حمایت از سرمایه‌گذار خارجی ایران، ترکیه، روسیه و چین - نتایج تحقیق

بنابراین همان‌طور که از جدول فوق مشخص می‌شود، قوانین جذب سرمایه‌گذاری ایران یکی از مترقی‌ترین قوانین این حوزه بوده و تمامی حقوق مورد نظر سرمایه‌گذاران خارجی را به رسمیت می‌شناسد. اما این به معنای پذیرش این حقوق در داخل ایران است و در عوض برخی از اسناد بین‌المللی هست که ایران هنوز آن‌ها را امضا نکرده و در صورت الحاق به آن اسناد، جنبه قوت ایران در بخش قوانین و حقوق جذب سرمایه‌های خارجی تکمیل می‌شود. در جدول زیر به این اسناد اشاره شده است.

قوانین جذب سرمایه‌گذاری ایران یکی از مترقی‌ترین قوانین این حوزه بوده و تمامی حقوق مورد نظر سرمایه‌گذاران خارجی را به رسمیت می‌شناسد.

موضوع سند بین‌المللی	نام سند بین‌المللی	ایران	ترکیه	چین	روسیه
کپی رایت	کنوانسیون برن	---	√	√	√
حقوق مرتبط	کنوانسیون رم	---		---	√
حقوق مرتبط	کنوانسیون بروکسل	---	---	---	√
حقوق مرتبط	کنوانسیون فونوگرام‌ها	امضا	---	√	√
کپی رایت	WCT	---	√	√	√
حقوق مرتبط	WPPT	---	√	√	√
مالکیت صنعتی	کنوانسیون پاریس	√	√	√	√
اختراع	معاهده همکاری اختراع	امضا	√	√	√
اختراع	معاهده حقوق اختراع	---	امضا	---	√
اختراع	معاهده نامه استراسبورگ	امضا	√	√	√
علامت تجاری	معاهده حقوق علامت تجاری	---	√	امضا	√
علامت تجاری	معاهده سنگاپور	---	امضا	امضا	√
علامت تجاری	موافقت‌نامه مادرید		---	√	√
علامت تجاری	موافقت‌نامه نیس	---	√	√	√
علامت تجاری	موافقت‌نامه وین	---	√	---	---
طرح صنعتی	موافقت‌نامه لاهه	---	√	---	---
طرح صنعتی	موافقت‌نامه لوکارنو	امضا	√	√	√
نشانه جغرافیایی	موافقت‌نامه لیسبون	√	امضا	---	---
نشانه جغرافیایی	موافقت‌نامه مادرید	√	√	---	---
مدل‌های یکپارچه	معاهده واشنگتن	---	---	امضا	---
حمایت از سمبل‌های المپیک	معاهده نایروبی	---	---	---	√
گونه‌های جدید گیاهی	UPOV	---	√	√	√

△ جدول مقایسه عضویت ایران، ترکیه، چین و روسیه در اسناد و توافق‌نامه‌های بین‌المللی - نتایج تحقیق

۱-۲-۱ سایر علل عدم جذب موفقیت آمیز سرمایه‌گذاری خارجی

- ۱) عدم احساس امنیت سرمایه‌گذاران خارجی و عدم حمایت‌های قانونی شفاف برای جذب سرمایه‌های خارجی؛
- ۲) دولتی‌بودن ساختار اقتصاد کشور و شمول قانون محاسبات برای شریک سرمایه‌گذاری خارجی در بخش دولتی؛
- ۳) وجود ابهامات و غیر شفاف بودن قوانین و مقررات داخلی و عدم ثبات نسبی قوانین مزبور؛
- ۴) عدم وجود حقوق انحصاری و امتیاز مکفی برای سرمایه‌گذار خارجی مطابق بند (ب) ماده ۱ آیین‌نامه اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی؛
- ۵) عدم ثبات در درجهٔ ریسک‌پذیری کشور و بالا بودن آن برای جذب سرمایه‌های خارجی؛
- ۶) نبود ضمانت اجرایی کافی و ضعف قوانین و مقررات حمایتی دولت از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی؛
- ۷) نبود عزم و ارادهٔ ملی و عدم انسجام و هماهنگی لازم بین دستگاه‌های اجرایی دولتی در پذیرش و جذب سرمایه‌های خارجی؛
- ۸) ضعف نظام بانکی ناشی از عدم اجازه فعالیت به بانک‌های تجاری خارجی و عدم انطباق بانکداری دولتی با استانداردهای جهانی؛
- ۹) عدم وجود آمار و اطلاعات قابل اطمینان در مورد تجارت و صنایع کشور که باعث می‌شود سرمایه‌گذاران خارجی با تردید و شبهه به آمار ارائه شده بنگرند و آنرا ملاک عمل قرار دهند؛
- ۱۰) وجود مشکلات عدیده اقامتی سرمایه‌گذاران خارجی در کشور از قبیل عدم دسترسی به مدارس بین‌المللی، ممنوعیت ورود اتومبیل‌های خارجی، محدودیت ورود و خروج لوازم شخصی سرمایه‌گذاران و...؛
- ۱۱) عدم آشنایی سرمایه‌گذاران داخلی با سرمایه‌گذاران خارجی و عدم حمایت‌های

دولتی در JOIN کردن این دو گروه همگن و همسو بعنوان بزرگ‌ترین معضل ورود سرمایه‌های خارجی؛

۱۲) وجود ابهامات و موانع جذب سرمایه‌های خارجی در برخی مفاد قانون اساسی مانند مواد ۸۱، ۴۴ و ۱۳۹؛

۱۳) عدم تطابق بین ساعات کار هفتگی، مرخصی استحقاقی، تعطیلات پایان هفته، تعطیلات رسمی و ... قانون کار و تأمین اجتماعی با قوانین مشابه بین‌المللی؛

۱۴) وجود برخی ابهامات و موانع در تبصرهٔ زیر ماده ۲ بند الف) ماده ۳ و مواد ۱۰ و ۱۷ قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی مصوب ۱۳۸۱؛

۱۵) عملکرد ضعیف مناطق آزاد تجاری ایران نسبت به مناطق آزاد کشورهای همسایه به‌عنوان مهم‌ترین مراکز جذب و توسعه سرمایه‌های خارجی؛

۱۶) ضعف تبلیغات و بازاریابی برای شناساندن نقاط قوت کشور برای جذب سرمایه‌های خارجی در بخش‌های پتروشیمی، نفت و گاز، صنایع نساجی و ...؛

۱۷) وجود برخی موانع خارجی از جمله تحریم‌های اقتصادی علیه ایران که مانع گسترش سرمایه‌گذاری‌های خارجی در کشور می‌شود.

علیرغم وجود برخی مشکلات بر سر راه جذب سرمایه‌های خارجی در سطح ملی، برخی مسائل مربوط نیز در سطح استانی مطرح هستند که بیشتر در قالب مشکلات اجرایی دستگاه‌های دولتی اغلب ناشی از عدم اختیارات کافی این گونه ارگان‌های استانی در اجرای صریح قوانین و مقررات ذی‌ربط و یا عدم تعامل دو سویه بین آنها است. اهم این مشکلات عبارتند از:

۱) عدم وجود هماهنگی‌های لازم بین دستگاه‌های اجرایی خدمات و مجوز دهنده سرمایه‌گذاری در استان‌ها در خصوص نحوهٔ ارائه خدمات و تسهیلات مطلوب به متقاضیان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی؛

۲) عدم معرفی افراد متخصص و آشنا با موضوعات سرمایه‌گذاری، قوانین و مقررات مربوط و نحوهٔ استفاده از تسهیلات مالی داخلی و بین‌المللی به‌عنوان رابطان سرمایه‌گذاری دستگاه‌های اجرایی در ستادهای تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان‌ها؛

۳) عدم در دسترس بودن مقررات و آیین‌نامه‌های اجرایی دستگاه‌های اجرایی خدمات و مجوز دهنده سرمایه‌گذاری استان و عدم اطلاع‌رسانی شفاف و به‌هنگام از آیین‌نامه‌های ذی‌ربط به متقاضیان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی؛

۴) عدم همکاری مؤثر دستگاه‌های اجرایی استانی و ملی در شناسایی و احصاء اولویت‌ها، فرصت‌ها و زمینه‌های جدید سرمایه‌گذاری در سطح استان‌ها با توجه به موقعیت‌های ویژه اقتصادی هر استان؛

۵) عدم برگزاری جلسات منظم ستاد تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان به صورت ماهانه به استناد ماده ۴ دستورالعمل نحوه ساماندهی ستادهای استان‌ها برای پی‌گیری مؤثر مشکلات فراروی سرمایه‌گذاران استان؛

۶) عدم نظارت بر رعایت مفاد مجوزهای سرمایه‌گذاری خارجی صادره از سوی هیئت سرمایه‌گذاری خارجی (موضوع ماده ۶ قانون مزبور)، پس از مرحله صدور مجوز فعالیت برای سرمایه‌گذاران دارای شریک خارجی از سوی سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران و ستادهای تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استانها (از جمله: عدم رعایت سقف صادراتی محصولات تولیدی، اشتغال‌زایی و ... مندرج در مجوزهای سرمایه‌گذاری)؛

۷) عدم حمایت مؤثر از بنگاه‌های اقتصادی کوچک و نوپا در مناطق مختلف استانی بمنظور تسهیل و تسریع در ارائه تسهیلات از محل اعتبارات استانی بنگاه‌های زودبازده و کارآفرین از سوی بانک‌های استان؛

۸) عدم امکان تجمع واحدهای تولیدی همگن در استان‌ها در یک مجتمع واحد (مثل نواحی و شهرک‌های صنعتی) جهت کاهش هزینه‌های تولیدی ناشی از تهیه اقلام سرمایه‌ای و واسطه‌ای سایر تولیدکنندگان؛

۹) فقدان زیرساخت‌های لازم برای فعالیت بنگاه‌های اقتصادی در اکثر شهرک‌های صنعتی استان‌ها (از قبیل نمایندگان بانک‌های دولتی، گمرک، دارائی، بیمه، و...)

۱۰) نبود امنیت لازم در اکثر شهرک‌های صنعتی استان‌ها (مثل عدم استقرار پاسگاه‌های نیروی انتظامی) برای ترغیب و هدایت سرمایه‌گذاران داخلی به این گونه شهرک‌ها جهت تمرکززدایی صنعتی از مرکز استان در راستای توسعه متوازن مناطق؛

۱۱) عدم استقرار نمایندگان دستگاه‌های اجرایی عضو ستاد تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان در دبیرخانه ستادهای استانی جهت تسهیل و تسریع در ارائه خدمات مطلوب به سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و همچنین اطلاع‌رسانی از نحوه ارائه خدمات سازمان متبوع خود در زمینه قوانین و مقررات سرمایه‌گذاری؛

۱۲) عدم ارائه فرآیند نحوه ارائه خدمات و مجوزهای سرمایه‌گذاری از سوی دستگاه‌های اجرایی استان در قالب فلوجارت شماتیک، نحوه ارائه این گونه خدمات به دبیرخانه‌های ستاد، تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان‌ها جهت اطلاع‌رسانی شفاف به‌نحو مقتضی (مثلاً از طریق وب‌سایت ستاد) برای متقاضیان تسهیلات از دستگاه‌های اجرائی؛

۱۳) مشکل عدم امکان استقرار رابطین سرمایه‌گذاری دستگاه‌های صرف مجوزدهنده سرمایه‌گذاری استان در دبیرخانه‌های ستاد استانها برای ارائه خدمات مطلوب در حداقل زمان (ورود از یک پنجره، خروج از یک پنجره) و در نتیجه طولانی بودن سیر بوروکراسی مراحل اخذ مجوزهای سرمایه‌گذاری از دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط استانی؛

۱۴) عدم وجود وحدت رویه در نظام بانکی به‌عنوان یک معضل اصلی فراروی متقاضیان تسهیلات از سیستم بانکی در خصوص نحوه ارائه تسهیلات سهل و آسان به سرمایه‌گذاران؛

۱۵) اخذ وثیقه‌های سنگین و غیرمرتبط با موضوع فعالیت سرمایه‌گذاران برای ضمانت تسهیلات اعطایی از سوی بانک‌ها و عدم توانایی بنگاه‌های اقتصادی در تأمین و تهیه این گونه وثیقه‌ها؛

۱۶) عدم تعامل و همکاری ستادهای استانی با سفارتخانه‌ها و سرکنسولگری‌های استان و سایر تشکلهای مشابه داخلی و خارجی با توجه به موقعیت ژئوپولیتیکی هر استان در شناسایی فرصت‌ها و زمینه‌های سرمایه‌گذاری و توانمندی‌های اقتصادی استان خود؛

۱۷) عدم هماهنگی دستگاه‌های اجرایی استانی با دبیرخانه‌های ستاد سرمایه‌گذاری در پذیرش هیئت‌های اقتصادی خارجی و یا اعزام این گونه هیئت‌ها به خارج که با هدف جذب سرمایه‌گذاری خارجی صورت می‌گیرد جهت معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توانمندی‌های اقتصادی هر استان (موضوع تبصره ۳ ذیل ماده ۶ دستورالعمل اجرایی نحوه اداره و روابط ستاد تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان)؛

۱۸) وجود نگرش دستگاه‌های اجرایی به دبیرخانه‌های ستاد استان‌ها در ارائه صرف خدمات به سرمایه‌گذاران و کم‌رنگ بودن این دبیرخانه در جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی؛

۱۹) عدم شناساندن و اطلاع‌رسانی از جایگاه ستاد و دبیرخانه‌های ستاد تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری استان‌ها و فعالیت‌ها و نحوه ارائه خدمات آن به عموم از طریق رسانه‌های جمعی ملی و استانی؛

۲۰) نبود اختیارات و ضمانت‌های اجرایی کافی برای دبیرخانه‌های ستاد استانی و در نتیجه، عدم حصول اهداف ستاد؛

۲۱) عدم حمایت از سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی و تکمیلی روستایی استانها و عدم تقویت زیرساخت‌ها جهت تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در این‌گونه صنایع در خارج از مرکز و مناطق محروم هر استان؛

۲۲) وجود مشکلات عدیده وضعیت اقامتی سرمایه‌گذاران خارجی و طولانی بودن سیر بوروکراسی اداری اخذ مجوزهای اقامت و اشتغال برای اتباع خارجی و خانواده آنان در سطح استان‌ها؛

۲۳) توجه خاص به سرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن در اکثر استان‌ها و غافل‌ماندن از سایر بخش‌های اقتصادی استان از جمله بخش‌های جهانگردی، هتل‌داری، کشاورزی، خدمات و ...؛

۲۴) بالا بودن هزینه‌های زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری در خارج از شهرک‌های صنعتی باتوجه‌به توجیه‌پذیری احداث این‌گونه واحدها در مناطق خاص؛

۲۵) فقدان و یا پایین بودن سطح تکنولوژی و دانش فنی مدرن اغلب واحدهای صنعتی و معدنی مستقر در سطح استان‌ها؛

۲۶) عدم وجود ثبات نسبی در وضعیت اقتصادی کشور و وجود ریسک بالای سرمایه‌گذاری در طرح‌های مهم اقتصادی برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در استان.

باتوجه‌به اینکه قوانین سرمایه‌گذاری خارجی ایران با بسیاری از کشورهای موفق در عرضه جذب سرمایه‌گذاری خارجی همچون چین و ترکیه مشابهت نسبتاً زیادی

دارد و فقط در مواردی تفاوت اندکی وجود دارد، به صراحت می‌توان گفت که قانونی وجود ندارد که راهگشای مشکلات جذب سرمایه‌گذاری خارجی است؛ بلکه مهم‌ترین عامل فقدان ابزارها، بسترها، پیش‌نیازها، امکانات و شرایط لازم و کافی برای تحقق این امر است. این عوامل در واقع همان عواملی هستند که بر سر راه سرمایه‌گذاران هم‌وطن، کارآفرینان ملی و فعالان اقتصادی داخل کشور وجود دارد و مانع از شروع، ادامه و یا گسترش فعالیت آن شده است. پس در ابتدا باید این مشکلات را از سر راه سرمایه‌گذاران داخلی برداشت تا سرمایه‌گذاران خارجی نیز با ملاحظه وضعیت مطلوب داخلی به تدریج وارد صحنه اقتصادی کشور شده و در کنار سرمایه‌گذار داخلی به فعالیت بپردازد. بدین ترتیب با سرمایه‌گذاری مشترک، افزایش تکمیلی سرمایه‌های دو طرف و تکثیر سرمایه‌های ایشان قسمت زیادی از مشکلات موجود حل و روند ورود تکنولوژی مدرن که منجر به افزایش کیفیت کالا و خدمات و کاهش هزینه و در نتیجه افزایش بهره‌وری کار و تولید تسهیل خواهد شد.

همچنین در انتها باید اشاره کرد که بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌عنوان یکی از منابع کلیدی پویایی، نوآوری و انعطاف‌پذیری در کشورهای صنعتی و همچنین در کشورهای در حال توسعه محسوب می‌شود. آنها مسئول ایجاد اشتغال و از آن مهم‌تر مسئول نوآوری، بهره‌وری و رشد اقتصادی هستند. اگر بخش SMEها منابع مالی خارج از خود بنگاه را برای سرمایه‌گذاری دریافت نمایند، ظرفیت کسب سرمایه به ازای هر کارمند یا کارگر و از این رو بهره‌وری و دستمزد ماهانه، به‌طور جدی متأثر می‌شود و اخلاص در این موارد ایجاد می‌شود.

مشکلاتی که SMEها در ارتباط با تأمین سرمایه مورد نیاز تجربه نموده‌اند، می‌تواند از چند منبع ناشی شود:

▲ بازار مالی داخلی ممکن است محصولات و خدمات مالی را به اندازه کافی ارائه ننماید یا به‌طور کامل فراهم نکند؛

▲ کمبود مکانیزم‌های مناسب برای تأمین مالی می‌تواند از منابع متنوعی از قبیل عدم انعطاف‌پذیری قانونی یا شکاف‌هایی که در چارچوب‌های قانونی وجود دارد، ناشی گردد؛

▲ به‌علاوه، اقتصاددانان پیشرو در جهان به‌طور فزاینده‌ای مشکلات مدیران، کارگزاران

و اطلاعات نامتقارن را پذیرفته‌اند؛

▲ سهمیه‌بندی اعتباری زمانی اتفاق می‌افتد که میان متقاضیان وام که شرایط یکسانی دارند، برخی اعتبار دریافت می‌کنند در حالی که برخی دیگر دریافت نمی‌کنند؛ یا گروه‌های مشابهی وجود دارد که نمی‌توانند اعتبار و وام را در هر قیمتی دریافت کنند.

انواع خدماتی که نهاد مالی توسعه‌ای می‌تواند به SMEها ارائه دهد، براساس مدت زمان بازگشت سرمایه اولیه و سود حاصل از آن عبارت است از:

الف) سرمایه‌گذاری پُر خطر (در این حالت بازگشت سرمایه به‌صورت کوتاه‌مدت است)؛

ب) بانکداری توسعه‌ای (در این حالت بازگشت سرمایه به‌صورت کوتاه‌مدت و بلندمدت است)؛

ج) تأمین مالی به‌وسیله نهادهای «DFI»؛

د) حمایت از سرمایه‌گذاری (در این حالت بازگشت سرمایه به‌صورت بلندمدت است).

همچنین طبق آنچه که از نتایج تحقیق برآمده است می‌توان ابزارهای تأمین مالی مورد استفاده توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط ابزارها را عاملیت، لیزینگ، تبدیل به اوراق بهادارسازی، اعتبارات و وام‌های داخلی، منطقه‌ای و بین‌المللی دانست.

1. <http://unctadstat.unctad.org>
2. International Trade Centre (ITC). (2014). Retrieved from Trade Map: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
3. UNCTAD. (n.d.). United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,5&sRF_Expanded=p,5
4. World Economic Forum. (2015). The Global Competitiveness Report.
5. UNIDO, Annual Report, 2011
6. World Economic Forum, Annual Report, 2015
7. International Labour Organization, data base, 2013
8. www.unctad.org, UNCTAD_ Worldwide Survey of Foreign Affiliates

۹. سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران؛ منتشر نشده، ۱۳۹۴
 ۱۰. سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران. (۱۳۹۲). ارزیابی عملکرد سرمایه‌گذاران خارجی در ایران.

۱۱. اداره بررسی و سیاست‌های اقتصادی. (۱۳۵۸-۱۳۹۳). بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران. [www.http://tsd.cbi.ir/Display/Content.aspx](http://tsd.cbi.ir/Display/Content.aspx)

۱۲. عوامل مؤثر بر سرمایه‌گذاری خارجی از دید مدیران ارشد بنگاه‌های اقتصادی ایران،

مرکز تحقیقات و مطالعات اقتصادی اتاق بازرگانی ایران، ۱۳۹۲
 ۱۳. نصایبان، شهریار، نقش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بر اشتغال ایران، پژوهشنامه اقتصادی، ۱۳۹۲

۱۴. سعیدی، علی، بررسی موانع عمده سرمایه‌گذاری خارجی در ایران از دیدگاه سرمایه‌گذاران خارجی، پژوهشنامه اقتصادی، ۱۳۸۹

۱۵. شاه‌آبادی، ابوالفضل، تعیین‌کننده‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایران، جستارهای اقتصادی، ۱۳۹۱

۱۶. قادری، سیمیم، تأثیر زیرساخت‌های اقتصادی و اجتماعی بر جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و رشد اقتصادی در کشورهای منتخب شرق و غرب آسیا، جغرافیا و آمایش شهری، ۱۳۹۱

۱۷. غنی‌زاده، بهرام، روش‌های تأمین مالی در بنگاه‌های اقتصادی، نشریه حسابدار رسمی، ۱۳۸۵