

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС. ЖАҢАНДЫҚ НАРЫҚТАҒЫ БӘСЕКЕ

Тікелей шетелдік инвестициялар 2-бөлім

3-тарау. Халықаралық сауда мен инвестициялық орта



Кітап: Халықаралық бизнес. Жаһандық нарықтағы бәсеке

Тарау: 3. Халықаралық сауда мен инвестициялық орта

Дәріс: 11. Тікелей шетелдік инвестициялар

Тікелей шетелдік инвестициялардың артықшылықтары

«Тікелей шетелдік инвестициялар» туралы дәрісімізді ары қарай жалғастырамыз. Бұдан шығатыны, фирма кіру стратегиясы ретінде экспорттауға қарағанда шетелдік тікелей инвестицияны көлік шығыны немесе сауда тосқауылдары экспортты тартымды етпейтін кезде қарастырады. Бұдан басқа, фирма өзінің технологиялық ноу-хауына немесе оның операциялары мен бизнес-стратегиясына бақылауды ұстап тұруды қалаған кезде немесе жиі фирманың мүмкіндіктері жай лицензиялауға жатпайтын кезде лицензиялауға қарағанда тікелей шетел инвестицияларын қолдайды.

Эклектикалық парадигма

Эклектикалық парадигманы британдық экономист Джон Даннинг қолдады. Ол алдында талқыланған тікелей шетелдік инвестициялардың негіздемесі мен бағытын түсіндіруде әртүрлі факторларға қоса аймаққа тән артықшылықтар да маңызды екенін пайымдады. Аймаққа тән артықшылықтар бойынша Даннинг белгілі бір шет елге байланысты ресурстар қорларын немесе активтерді пайдаланудан туындайтын артықшылықтарды және фирманың өзінің бірегей активтерімен құнды деп есептейтін артықшылықтарды көрсетеді. Фирмаға өздерінің бірегей мүмкіндіктері мен ноу-хауына лицензия беру қиынға соғатыны туралы интернализациялау теория дәлелін қабылдайды. Осыған байланысты ол фирманың нақты активтерін немесе бірегей мүмкіндіктері бар ресурстарды үйлестіру көбінесе тікелей шетелдік инвестицияларды талап етеді деп бекітеді, яғни бұл шетелдік активтер немесе ресурстық қорлар орналасқан аймақта өндіріс орындарын құруды талап етеді.

Даннингтің аргументтерінің айқын мысалы ретінде мұнай мен басқа да пайдалы қазбалар сияқты табиғи қорларды қарастыруға болады, олар белгілі бір аймақтарға тән сипатқа ие. Мұндай шетелдік ресурстарды пайдалану үшін фирма ТШИ-ны қабылдауы керек деп болжайды. Әрине, бұл әлемдегі мұнай компанияларының өздерінің технологиялық және басқарушылық мүмкіндіктерін осы бағалы орынға тән ресурспен біріктіру үшін мұнайды орналастыру үшін инвестициялауға тура келетін инвестицияларды жүзеге асыратын ТШИ-ны түсіндіреді. Тағы бір айқын мысал – арзан және жоғары білікті еңбек күші сияқты адамдық ресурстар. Еңбек күшінің құны және біліктілігі елден елге өзгешеленеді. Еңбек күші әлемде мобильді емес болғандықтан, Даннингтің пікірінше, фирма үшін оның белгілі бір өндірістік процестеріне байланысты жергілікті еңбек күшінің дағдылары мен шығындары ең қолайлы болатын елдерде өндіріс орындарын табу тиімді болады. Дегенмен Даннинг теориясында пайдалы қазбалар мен еңбек күші сияқты негізгі қорлардан тыс шығатын салдар бар. Компьютерлер мен жартылай өткізгіш өнеркәсібінің әлемдік орталығы болып табылатын Силикон алқабын қарастырайық. Apple Computer, Hewlett-Packard, Oracle, Google және Intel сияқты әлемдегі көптеген ірі компьютерлік және жартылай өткізгіш компаниялары Калифорнияның Силикон алқабында бір-біріне жақын орналасқан. Нәтижесінде компьютерлер мен жартылай өткізгіштердегі ең озық зерттеулер мен өнімді дамыту осы аймақта орын алады. Даннингтің дәлелдері бойынша Силикон алқабында компьютерлер мен жартылай өткізгіштерді жобалау мен өндірісі туралы білім әлемнің еш жерінде жоқ. Бұл білім әлемде кеңінен таралғандықтан коммерцияландырылған, бірақ компьютер мен жартылай өткізгіш салалардағы білімнің озық шеберлері Силикон алқабында табылған. Ғалымның тілінде бұл компьютерлер мен жартылай өткізгіш салаларға қатысты білімді қалыптастыруда Силикон алқабы арнайы аймақтық артықшылықтарға ие екендігін білдіреді. Бір жағынан, бұл артықшылықтар осы саладағы интеллектуалды талантты адамдардың бір жерде шоғырлануынан туындайды және екінші жағынан фирмалардың бір-бірінің білімін қалыптастыруға мүмкіндік беретін бейресми байланыстар желісінен туындайды. Экономистер осындай білімдерді «сыртқа шегінен аққан» деп сипаттайды және фирмалар өздерінің дереккөздеріне жақын орналасу арқылы осындай сыртқы әсерлерден пайда таба алады деген теория бар.



Кітап: Халықаралық бизнес. Жаһандық нарықтағы бәсеке

Тарау: 3. Халықаралық сауда мен инвестициялық орта

Дәріс: 11. Тікелей шетелдік инвестициялар

Саяси идеология үкіметтің ТШИ-ге қатысты көзқарастарын қалай қалыптастыратынын түсіну

Тарихи тұрғыдан алғанда халықтың ішінде бір жағынан ТШИ-ның саяси идеологиясы барлығына қарсы болатын догматикалық радикалды ұстаным мен екінші жағынан еркін нарықтық экономиканы ұстанатын интервенциялық емес қағидасына бейімделумен өзгеріп отырды. Бұл екі шектің арасында прагматикалық ұлтшылдық деп аталатын амал бар.

Радикалды көзқарас

Радикалды көзқарас тамырлары марксисттік саяси және экономикалық теорияға дейін барады. Мұны ұстанатын ұстанатын авторлар көпұлтты кәсіпорын (КҰК) империалистік үстемдік құралы болып табылады деп айтады. Олар оны қабылдаушы елдерді капиталистік-империалистік елдердің тек өз пайдасына қолдану құралы ретінде көреді. Олар КҰК қабылдаушы елден пайда алып, оларды өз еліне алып кетіп, орнына сол елге ешқандай құндылық бермейтінін айтады. Мысалы, негізгі технологиялар КҰК тарапынан қатаң бақылауда ұсталады және шетелдік еншілес ұйымдарында маңызды жұмыс орындар қабылдаушы елдің азаматтарына емес, сол елдің азаматтарына беріледі деп айтады. Осыған орай, радикалды көзқарасқа сәйкес алдыңғы қатарлы капиталистік елдердің көпұлтты кәсіпорындарының ТШИ әлемнің аз дамыған елдерін инвестицияларға, жұмыс орындарына және технологияларға қатысты тәуелді етіп, артта қалдырады. Осылайша, осы көзқарастың шекті нұсқасына сәйкес ешбір ел шетелдік инвесторларға ТШИ-ны жүзеге асыру үшін рұқсат бермеуі керек, өйткені олар ешқашан экономикалық даму құралы бола алмайды, олар елде тек экономикалық үстемдік жасайды. Егер КҰК елде бар болса, оларды дереу ұлттандыру керек.

Еркін нарық көзқарасы

Еркін нарық көзқарасының тамырлары классикалық экономика мен Адам Смит пен Дэвид Рикардоның халықаралық сауда теорияларына сүйенеді. Бұл көзқарасқа арналған интеллектуалды дәлел ТШИ-ді интернализациялау түсінігімен күшейтілді. Еркін нарық көзқарасына сәйкес халықаралық өндіріс елдер арасында салыстырмалы артықшылық теориясы бойынша бөлінуі керек деп пайымдалады. Елдер ең тиімді өнімді шығара алатын тауарлар мен қызметтерді өндіруге мамандануы тиіс. Осы шеңберде КҰК бүкіл әлем бойынша тауарлар мен қызметтерді ең тиімді аймақтарда өндіруді таратуға арналған құрал болып табылады. Осылайша, ТШИ КҰК арқылы әлемдік экономиканың жалпы тиімділігін арттырады. Мысалы Dell компаниясы төмен еңбек шығындарын пайдалану мақсатында көптеген дербес компьютерлерді құрастыратын жұмыстарын Америка Құрама Штаттарынан Мексикаға ауыстыру туралы шешім қабылдағанын елестетіп көріңіз. Еркін нарықтық көзқарасқа сәйкес осындай әрекеттер әлемдік экономиканың ресурстарын пайдаланудың жалпы тиімділігін жоғарлату ретінде қарастырылады. Мексика төмен еңбек шығындарының арқасында дербес компьютерлерді құрастыруда салыстырмалы артықшылықтарға ие. ДК өндірісін Америка Құрама Штаттарынан Мексикаға ауыстыру арқылы Dell компаниясы АҚШ-ты салыстырмалы артықшылығы бар іс-әрекеттерде пайдалану үшін оны ресурстардан босатады. Сондай-ақ, тұтынушылар да бұл әрекеттен ұтады, себебі компьютерлердің бағасы үйде шығарылғаннан қарағанда азырақ болады. Сонымен қатар, Мексика компьютерлік компанияның ТШИ арқылы берілетін технологиядан, тәжірибеден және капиталдан ұтады. Радикалды көзқарасқа қарамастан, еркін нарықтық көзқарасы осындай ресурстық аударымдардың қабылдаушы елге пайда әкелетінін және оның экономикалық өсуін ынталандыратындығын атап көрсетеді. Осылайша, еркін нарықтық көзқарас бойынша ТШИ-дің бастапқы елге де, қабылдаушы елге де әкелетін пайдасы бар деп пайымдайды.



Прагматикалық ұлтшылдық

Іс жүзінде көптеген елдер ТШИ-ға қатысты радикалды саясатты немесе еркін нарықтық саясатты қабылдамады, керісінше, прагматикалық ұлтшылдық деп сипаттауға болатын саясат орнатты. Прагматикалық ұлтшылдық көзқарасы бойынша ТШИ-дың пайдасы да, шығындары да бар делінеді. ТШИ қабылдаушы елге капиталды, тәжірибені, технологияларды және жұмыс орындарын тарту арқылы пайда әкелуі мүмкін, бірақ бұл пайда өзіндік шығынды да әкеледі. Отандық компания емес, шетелдік компания өнім шығарған жағдайда, сол инвестициялардан түсетін пайда шетелге кетеді. Бірнеше елдерді, сонымен қатар шетелдік өндіріс зауытының өз елінен көптеген компоненттерді импорттайтынын алаңдатады, бұл өз кезегінде қабылдаушы елдің төлем балансы жағдайына кері әсерін тигізеді. Осыны мойындай отырып, прагматикалық позицияны қабылданған елдер ұлттық пайданы барынша арттыруға және ұлттық шығындарды барынша азайтуға бағытталған саясатты іздейді. Осы көзқарасқа сәйкес ТШИ-ді артықшылықтардың шығыстардан артық болғанға дейін рұқсат ету керек. Жапония прагматикалық ұлтшылдықтың үлгісін ұсынады. 1980-жылдарға дейін Жапония саясаты прагматикалық ұлтшылдық ұстанымды қабылдайтын елдер арасындағы ең шектеуші факторлармен айқындалатын. Бұл жапондардың шетелдік фирмалардың жапон нарығына жеткілікті басқарушылық ресурстармен тікелей кіруі өздерінің жеке индустриясының және технологиясының дамуына және өсуіне кедергі келтіру мүмкіндігімен байланысты болды. Бұл сенім Жапонияға инвестиция салғысы келетін көптеген өтінімдерді өз тарапынан оқшаулауға әкелді. Дегенмен осы саясатта әрдайым ерекшеліктер болды. Маңызды технологиялары бар фирмалар өздерінің технологияларын жапондық фирмаларға лицензиялауға бермейміз немесе жапондық кәсіпорындармен бірге бірлескен кәсіпорындар құрмаймыз деп уәде берсе, оларға ТШИ-ны жүзеге асыруға көбінесе рұқсат берілетін. IBM және Texas Instruments осы келіссөз позициясын қолдана отырып, Жапонияда толығымен тиесілі еншілес компанияларды құра алды. Жапон үкіметінің көзқарасы бойынша мұндай жағдайларда фирманың ТШИ артықшылықтары – жапон экономикасына үлес қосатын ынта – орын алатын шығыстардан асып түседі.

Прагматикалық ұлтшылдықтың тағы бір аспектісі – ұлттық мүдделерде болатын ТШИ-ге агрессивті түрде қол жеткізу, мысалы, салықтық үзілістер немесе гранттар түрінде шетелдік КҮК-қа субсидия беру. Еуропалық Одақ елдері көбінесе ірі салықтық демалыстар мен субсидияларды ұсынып, америкалық және жапондық ТШИ-ді тарту үшін бір-бірімен бәсекелеседі. Ұлыбритания автомобиль өнеркәсібіне жапондық инвестицияларды тартуда ең табысты болды. Nissan, Toyota және Honda компаниялары Ұлыбританияда негізгі жинау зауыттарын иемденеді және Ұлыбританияны Еуропаның басқа елдеріне қызмет етуге арналған база ретінде пайдаланады – бұл британдықтар үшін нақты жұмыспен қамту және төлем балансының пайдасын әкеледі.

Ауыспалы идеология

Соңғы жылдарда радикалды идеологияны ұстанатын елдер санының азаюы байқалды. Кейбір елдерде еркін нарықтың таза саясат ұстанымын қабылданғанына қарамастан, көптеген елдер еркін нарыққа тартылып, өздерінің шетелдік инвестициялық режимдерін ырықтандырды. Бұған 30 жыл бұрын радикалды ұстанымды қолдаған елдер де және жақынға дейін ТШИ-ға қатысты прагматикалық ұлтшылдар ретінде сипатталатын елдер де кірді. Нәтижелерінің бірі болып алдында айтқандай әлемдік саудаға қарағанда тез өсіп келе жатқан бүкіл әлем бойынша ТШИ көлемінің өсуі табылды. Тағы бір нәтиже – соңғы 20 жылда Қытай, Үндістан және Вьетнам сияқты ТШИ режимдерін ырықтандырған елдерге бағытталған оның көлемінің ұлғаюы.

Халықаралық сауда теориясы және ТШИ

Халықаралық сауда теориясы шетелде өндіруден пайда болатын теріс экономикалық әсерлер елде алаңдатушылық туғызатыны орынсыз деп айтылады. Шетелде өндіру термині



ішкі нарыққа қызмет көрсету үшін қолданған ТШИ-ға қатысты. Мысал ретінде Мексикада автокөлік бөлшектерін өндіруге инвестиция құйған америкалық автомобиль компанияларын келтіруге болады. Отандық елде жұмыспен қамтуды қысқартудан басқа, мұндай ТШИ өз еліндегі экономикалық өсуді ынталандыруы мүмкін, себебі елге салыстырмалы артықшылықтары бар іс-әрекеттерге шоғырлануға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, ТШИ-нің нәтижесінде нақты өнімнің бағасы төмендейтін болса, онда отандық елдегі тұтынушылар пайда көреді. Сондай-ақ, егер компанияға халықаралық бәсекелестері арзан өндіріс орындарының артықшылықтарынан пайда көріп жатқан кезде жұмыспен қамтудың теріс әсеріне әкелетін инвестицияларды жасауға тыйым салынса, онда ол халықаралық бәсекелестерінің алдында нарықтағы үлесін жоғалтатыны сөзсіз. Осындай сценарий бойынша ел үшін болатын ұзақ мерзімді экономикалық жағымсыз әсерлер шетелде өндірумен байланысты болатын төлемдер балансы мен жұмыспен қамтудың аз әсерінен асып кетуі мүмкін.

ТШИ теориясы

Іскерлік тәжірибе үшін ТШИ теорияларының салдарының қандай болатыны анық. Біріншіден, Джон Даннингтің аймақтық ерекшеліктерге байланысты дәлелдері ТШИ бағытын түсіндіруге көмектеседі. Алайда белгілі бір аймақтық артықшылықтар дәлелдерін фирмалардың оны лицензиялауға не экспорттауға қарағанда неліктен таңдайтынын түсіндірмейді. Осыған байланысты түсіндіру жағынан және бизнес тұрғысынан алғанда ең пайдалы теория болып экспорттау мен лицензиялау шектеулеріне бағытталған, яғни интернализация теориясы табылады. Бұл теориялар пайдалы, себебі олар тікелей шетелдік инвестицияларды экспорттаудың және лицензиялаудың салыстырмалы рентабельділігінің мән-жайларға байланысты қалай өзгеретінін нақты дәлелдейді. Теория көлік шығындары аз болған кезде және сауда кедергілері шамалы болған жағдайда экспорттау лицензиялау мен ТШИ-ға қарағанда қолайлырақ деп мәлімдейді. Көлік шығындарының немесе сауда кедергілерінің артуы кезінде экспорттау тиімді емес бола бастайды және таңдау ТШИ мен лицензиялау арасында болады. ТШИ-дің лицензиялаудан гөрі қымбатырақ және қауіпті болғандықтан, басқа жағдайлар бірдей болғанда теория ТШИ-ге қарағанда лицензиялаудың қолайлы екенін дәлелдейді. Лицензиялау қолайлы болғанымен, келесі шарттардың біреуі немесе бірнешеуі орын алғанда ол тартымды болып табылмайды: (1) фирма лицензиялық келісіммен лайықты түрде қорғалмайтын бағалы ноу-хауға ие болғанда, (2) фирмаға осы елдегі өзінің нарықтық үлесін және табысын барынша арттыру үшін шетелдік компанияға қатаң бақылау қажет болған жағдайда, және (3) фирманың дағдылары мен мүмкіндіктері лицензиялауға жатпайтын кезде.

Лицензиялау жақсы мүмкіндік болып табылмайтын фирмалар үш салалар түрінде топталады:

1. Фирманың арнайы құзыретін қорғау жоғары дәрежелі және лицензиялау қауіпті болып табылатын жоғары технологиялық салалар.

2. Бәсекелес өзара тәуелділікте жұмыс істейтін көпұлтты фирмалар өздерінің жаһандық бәсекелестеріне қарсы үйлестірілген шабуылдарды іске қосу мүмкіндігіне ие болу үшін шетелдік операцияларды қатаң бақылауды талап ететін жаһандық олигополистер.

3. Интенсивті шығын қысымы көптеген трансұлттық фирмаларды шетелдік операцияларын қатаң бақылауды талап ететін салалар.

Эмпирикалық дәлелдер шектеулі болғанымен зерттеулердің көбісі осы болжамдарды қолдайтындай көрінеді. Сонымен қатар, фирманың бәсекелестік артықшылығы оның рәсіміне немесе «жоспар кітабында» кодификациялауға қиын келетін менеджерлердің дағдыларына енгізілген басқару немесе маркетингтік білімдерге негізделсе, лицензиялау жақсы опция болып табылмайды. Бұл өнеркәсіптердің кең ауқымына негізделген фирмалары үшін қатысты.

Лицензиялау қолайлы болып табылатын фирмалар, әдетте жоғарыда айтылған дәлелдеріне қайшы келетін салаларда жұмыс істейді, яғни лицензиялау өндірістің әлем бойынша орналасуы



опция болып табылмайтын бөлшектелген, төмен технологиялық өндірістерде кең таралған және тиімдірек болады. Фаст-фуд тамақ өнеркәсібі жақсы үлгі болып табылады. McDonald's франчайзингтік стратегияны пайдалана отырып, бүкіл әлемде кеңейтілді. Франчайзинг лицензиялаудың қызмет көрсету индустриясының нұсқасы болып табылады, бірақ ол әдетте лицензиялауға қарағанда әлдеқайда ұзақ мерзімді міндеттемелерді қамтиды. Франчайзинг арқылы фирма өзінің фирмалық атауын франшиза пайдасының пайызы үшін шетел фирмасына табыстайды. Франчайзингтік брендтің атауын пайдалану үшін оны алушының орындауға тиіс шарттары анықталады. Осылайша, McDonald's шетелдік фирмаларға бренд атауын пайдалануға мүмкіндік береді, себебі олар McDonald's мейрамханалары сияқты дәл сол мейрамханалардай жұмыс істеуге келіседі. Бұл стратегия McDonald's үшін орынды: (1) көптеген қызметтер сияқты фаст-фудты экспорттауға болмайды; (2) франчайзинг сыртқы нарықтарды ашумен байланысты шығындар мен тәуекелдерді үнемдейді; (3) технологиялық ноу-хауға қарағанда, бренд атаулары келісімшартты пайдалану арқылы оңайырақ қорғалады; (4) McDonald's компаниясының франчайзинг алушыларын қатаң бақылауында ешқандай себеп жоқ; және (5) McDonald's-тің тез тамақтану мейрамханасын қалай іске қосуына қатысты ноу-хауы жазбаша келісімшартта көрсетіледі.

Ақырында, өнімнің өмірлік циклінің теориясы мен Книккербокердің ТШИ теориясы бизнес тұрғысынан пайдалы болмайтынын атап кеткен жөн. Бұл екі теорияға байланысты проблема оның аналитикалық емес, сипаттамалық тұрғыда болып табылатынында. Олар ТШИ-ның тарихи эволюциясын жақсы сипаттайды, бірақ олар лицензиялаудың және экспорттаудың салыстырмалы тиімділігіне әсер ететін факторларды анықтау бойынша салыстырмалы түрде нашар жұмыс жасайды. Шын мәнінде, ТШИ-ға балама болатын лицензиялау мәселесі осы екі теорияда да қарастырылмайды.

Үкімет саясаты

Үкіметтің ТШИ-ға қатысты қатынасы шетелдік өндіріс орындарын қайда орналастыру және тікелей шетелдік инвестицияларды қайда салу туралы шешімдерде маңызды айнымалы болуы керек. Басқа жағдайлар бірдей болғанда ТШИ-ға қатысты рұқсат етуші саясатты жүзеге асыратын елдермен оны шектейтін елдерге қарағанда жұмыс істеу қолайлырақ. Алайда көбінесе мәселе бұл жерде емес. Соңғы жылдарда еркін нарыққа көшуге қарамастан, көптеген елдер әлі де ТШИ-ға қатысты прагматикалық тұрғыда қалып отыр. Мұндай жағдайларда ТШИ-ді іске асыратын фирма көбінесе елдің үкіметімен инвестициялардың нақты шарттарымен келісу керек. Келіссөздер екі кең ауқымды мәселелерге негізделген. Егер қабылдаушы үкімет ТШИ-ді тартуға тырысса, басты мәселе қабылдаушы үкіметтің КҰК-қа қандай ұсыныс беретінінде және фирманың сол ұсыныстың орнына не жасайтынында болып тұр. Егер де қабылдаушы үкімет ТШИ артықшылықтары туралы бейхабар болса және ТШИ-ға қол жеткізуді шектеуді таңдаса, мәселе фирманың инвестицияларды алға жылжуты үшін ұсынылған концессиясында болуы мүмкін.

Көптеген келісілген келісімдердің нәтижесі екі тараптың салыстырмалы күштеріне байланысты. Әрбір тараптың күші үш факторға негізделген:

- Әрбір тараптың ұсынысының құндылығы.
- Әр тарапқа қол жетімді салыстырмалы баламалар саны.
- Әрбір тараптың уақыт горизонты.

Қабылдаушы үкіметпен инвестициялар шарттарын келісу тұрғысынан, үкімет фирманың ұсынысына үлкен назар аударған кезде, фирманың келісімшарт күші жоғары болады, фирма үшін ашық салыстырмалы баламалар саны үлкен және фирма келіссөздерді аяқтау үшін көп уақытты қолдана алады. Сондай-ақ, керісіншесі де дұрыс. Үкімет фирманың ұсынысына аз назар аударған кезде фирманың ұсыныс күші төмен болады, оның сауда-саттық қуаты аз, фирма үшін ашық салыстырмалы баламалар саны аз, ал фирма келіссөздерді тез арада аяқтауы тиіс.



Түйін

Бұл дәрісте елдер арасындағы ТШИ-нің құрылымын түсіндіруге тырысатын теориялар, сондай-ақ шет елдерге инвестиция салу туралы фирмалардың шешімдеріне үкіметтің ықпалын зерттеу қарастырылды. Дәрісте келесідей пункттер жасалды:

1. ТШИ-ді түсіндіруге бағытталған кез келген теория фирмалардың шет елде операцияларды жасау немесе сатып алу кезінде экспорттау мен лицензиялау сияқты баламалары болған кезде неге мәселелермен беттесетінін түсіндіруге тырысу керек.

2. Тасымалдаудың жоғары құны немесе импортқа салынатын тарифтердің болуы көптеген фирмалардың неге экспортқа қарағанда ТШИ-ны немесе лицензиялауды таңдайтынын түсіндіреді.

3. Фирмалар көбінесе лицензиялауға қарағанда ТШИ-ны келесі жағдайларда таңдайды: (1) фирма лицензиялық келісіммен лайықты түрде қорғалмайтын бағалы ноу-хауға ие болған жағдайда, (2) фирмаға осы елдегі өзінің нарықтық үлесін және табысын барынша арттыру үшін шетелдік компанияға қатаң бақылау қажет болғанда және (3) фирманың дағдылары мен мүмкіндіктері лицензиялауға жатпайтын жағдайда.

4. Кликкербоккердің теориясы бойынша олигополиялық индустриядағы ТШИ қарсылас фирмалардың имитациялық мінез-құлқымен түсіндіріледі.

5. Даннинг ТШИ-ның сипаты мен бағытын түсіндіруде аймақтық ерекшелік артықшылығының маңызды екендігін дәлелдеді. Оның айтуынша, фирмалар ТШИ-ны нақты өндірістік ресурстарды немесе активтерді аймақтық ерекшелік бойынша пайдаланады.

6. Саяси идеология ТШИ-ға қатысты мемлекеттік саясатының маңызды анықтаушы болып табылады. Идеология шеттетілмейтін еркін нарықтық ұстаным мен ТШИ-ға қарсы бағытталған радикалды ұстанымдар арасында теңселеді. Екеуінің арасында прагматикалық ұлтшылдық деп сипатталған ең жақсы тәсілді көрсетуіге болады.

7. ТШИ-дің қабылдаушы елге әкелетін пайдасы ресурстық аударымдардың әсерінен, жұмыспен қамтудың және төлем балансының әсерінен туындайды.

8. Қабылдаушы ел ТШИ кірісінен келесідей жағымсыз әсерлерге тап болуы мүмкін: бәсекелестік пен төлем балансының кері әсерлері және ұлттық егемендіктің жоғалуы.

9. ТШИ-дің отандық елге пайдасы кіріс көздерінің ішкі ағыны есебінен төлем балансының жақсаруы, шетелдік еншілес ұйымның отандық елдің экспортына сұранысты туындатқан кезде пайда болатын жұмыспен қамтудың оң әсері және ресурсты қайта трансферттеуден пайда болатын әсер. Шетелдік еншілес ұйым шетелде құнды дағдыларды үйренсе, ресурстарды қайта табыстау кезінде трансферден пайда болатын әсер туындайды.

10. Отандық ел үшін ТШИ-ге қатысты шығындар бастапқы капиталдың шығуынан және ТШИ-ның экспорттық алмастырылу әсерінен туындайтын төлем балансының тиімсіз әсерлерін қамтиды. Шығыстар ТШИ шетелге жұмыс орындарын экспорттау кезінде де пайда болады.

11. Отандық елдер ТШИ-ны ынталандыруға және шектеуге бағытталған саясаттарды қабылдай алады. Қабылдаушы елдер түрлі ынталандыру бағдарламаларын ұсына отырып, оны тартуға тырысады және иеленуді шектеу арқылы және көпұлтты кәсіпорындарына жұмыс сипаттама талаптарын орнатып, ТШИ-ні шектеуге бар күшін салады.