



شرکتهای فراملیتی، سرمایه جهانی و جهان سوم

نوشته: ری کیلی

ترجمه: حسن نورائی بیدخت

یکی از بارزترین ویژگی‌های روند جهانی شدن ظهور شرکت‌های عظیم و غول پیکری است که در اقتصادهای ملی سراسر جهان فعالیت کرده و بر این اقتصادها تأثیر می‌گذارند. تا اوایل دهه ۱۹۹۰، حدود ۳۷ هزار شرکت فراملیتی وجود داشت که بر بیش از ۲۰۰ هزار شرکت وابسته خارجی در کشورهای مختلف جهان کنترل داشته و معادل بیش از ۴/۸ تریلیون دلار کالا به فروش می‌رساندند (انکتاد، ۱۹۹۴). جمع فروش ۳۵۰ شرکت غول پیکر جهان با قریب به یک سوم جمع تولید ناخالص ملی پیشرفته‌ترین کشورهای سرمایه داری دنیا برابری می‌کرد (نیوایتترنشالیست، ۱۹۹۳). بنا به گفته برخی از مفسران (اوهمی، ۱۹۹۱)، این نهادها در حال حاضر چنان قدرتی در اقتصاد جهان به هم زده‌اند که دیگر نمی‌توان از اقتصادهای ملی سخن گفت، بلکه به جای آن باید توجه خویش را روی این مسأله متمرکز سازیم که این نهادها به چه نحوی حاکمیت ملی را تضعیف نموده و هر جا که می‌خواهند با فراغ بال سرمایه گذاری می‌نمایند.

فصل حاضر ادعاهایی را مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌دهد که می‌گویند ما اکنون در

یک اقتصاد جهانی به سر می‌بریم که در آن شرکت‌های فراملیتی قدرت آن را دارند که برخی دولت - ملت‌ها و بویژه کشورهای ضعیف‌تر جهان سوم را نادیده انگارند. بدین منظور، این فصل به بررسی ماهیت و مسیر جریان سرمایه‌های جهانی و نفوذ شرکت‌های فراملیتی در اقتصاد جهان و در کشورهای جهان سوم می‌پردازد. بخش نخست آن به بررسی فرضیه جهانی شدن تولید اختصاص دارد. بخش دوم نگاه نقادانه‌تری به این فرضیه می‌اندازد. این نگاه از طریق بررسی گسترده‌تری از ماهیت و مسیر جریان سرمایه‌ها و با اشاره به تولید صنعت و نقش شرکت‌های فراملیتی در پیشبرد این جریان‌ها، انجام می‌گیرد. این بخش همچنین نشان می‌دهد که فرضیه جهانی شدن تولید در مورد میزان قابلیت تحرک و جابه‌جایی سرمایه در اقتصاد جهانی مبالغه می‌نماید و این جا به جایی پیامدهای مهم (و عمدتاً منفی) برای بخش اعظم به اصطلاح جهان سوم امروز در بر دارد. این بخش با این نتیجه‌گیری که حرکت و جا به جایی سرمایه جهانی به کلی بی حساب و کتاب نیست، پایان می‌یابد. در اینجا فعالیت‌های آن دسته از بازیگران محلی که ممکن است عوامل اقتصاد جهانی را تعدیل نمایند، جنبه حیاتی دارد - این بازیگران محلی به بازیگران جهانی واکنش نموده و بر آنها تأثیر می‌گذارند. این مسأله در بخش سوم فصل حاضر و در بحث مربوط به تأثیر شرکت‌های فراملیتی بر توسعه جهان سوم مورد بررسی واقع می‌شود و طی آن تأثیر آنها هم بر تولید و هم بر مصرف مورد تحلیل قرار می‌گیرد.

شرکت‌های فراملیتی و جهانی شدن

عنوان شرکت فراملیتی را می‌توان به شرکتی اطلاق کرد که در بیش از یک کشور فعالیت داشته باشد. این فعالیت شامل کارهای تولیدی است هر چند که تولید از این لحاظ ممکن است خدمات و مسایل مالی و نیز کارخانه‌ها، معادن و کشتزارها را نیز در بر گیرد. در فصل حاضر توجه اصلی روی آن دسته از شرکت‌های فراملیتی متمرکز است که دست‌اندرکار تولید صنعتی هستند، ولی مقایسه‌هایی نیز با بخش خدمات (از جمله مالی) که طی سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته‌اند، صورت خواهد گرفت (الن، ۱۹۹۵).

اگر چه شرکت‌های فراملیتی از قرن نوزدهم فعالیت داشته‌اند اما رشد اصلی آنها بویژه در زمینه تولید صنعتی، از دهه ۱۹۵۰ آغاز گشته است. شرکت‌های فراملیتی مستقر در ایالات متحده به شرایط خاصی که در داخل و خارج اقتصاد داخلی وجود داشت، واکنش نشان دادند: اشباع بازار در برخی بخش‌ها، یک سیستم پیشرفته حمل و نقل و ارتباطات بین‌المللی، و چالش‌های فراروی ایالات متحده از سوی اروپا و ژاپن. با توجه به این پس زمینه بود که شرکت‌های امریکایی یک استراتژی مبتنی بر پیشروی در خارج اتخاذ کردند تا تولیدات خود را به فروش رسانده و پایگاه‌هایی در سرزمین‌های بیگانه ایجاد نمایند (هایمر ۱۹۸۲). شرکت‌های اروپایی نیز به همین گونه عمل کردند و بدین ترتیب امواج تازه‌ای از گسترش به حرکت درآمد که به طور نمونه می‌توان به افزایش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شرکت‌های ژاپنی از دهه ۱۹۷۰ به بعد اشاره کرد.

تا اوایل دهه ۱۹۹۰، تعداد اندکی از شرکت‌های فراملیتی غول‌پیکر وجود داشتند که دارای شان با تولیدات ناخالص ملی دست کم برخی از کشورهای در حال توسعه قابل مقایسه بود. در سال ۱۹۹۳، بزرگترین شرکت فراملیتی (از لحاظ دارایی‌های خارجی) یعنی رویال داج شل، در مجموع ۱۰۰/۸ میلیارد دلار سرمایه داشت که ۶۹ میلیارد دلار آن خارجی بود؛ جنرال موتورز، این عظیم‌ترین شرکت خودروسازی، در مجموع ۱۶۷ میلیارد دلار سرمایه داشت که ۳۶ میلیارد دلار آن خارجی بود؛ و از کل سرمایه ۲۵۱ میلیارد دلاری شرکت جنرال الکتریک، این بزرگترین شرکت الکترونیک جهان نیز ۳۱ میلیارد دلار آن خارجی بود. در همان سال، شرکت‌های اکسون، جنرال موتورز، فورد، میتسوبیشی، و میتسوئی بر روی هم معادل ۱۰۰ میلیارد دلار فروش خارجی داشتند (انکتاد، ۱۹۹۵).

ولی فقط بزرگ بودن این شرکت‌ها نیست که اهمیت دارد. به گفته برخی از تحلیلگران (اوهمی، ۱۹۹۱) رشد این شرکت‌های فراملیتی نمایانگر ایجاد یک تحول و جابه‌جایی کیفی در اقتصاد جهانی است. یک اقتصاد بین‌المللی مبتنی بر تجارت بین کشورهای دست کم از قرن هفدهم وجود داشته است. در این سیستم، دولت - ملت همچنان واحد مرکزی تحلیل به حساب

می‌آید زیرا - به طور مثال از طریق نظارت بر حرکت کار و سرمایه - روابط تجاری بین کشورها را اداره می‌کند. از سوی دیگر، اقتصاد جهانی، اقتصادی است که در آن تأکید بر از میان برداشتن موانع ملی و انتقال فعالیتهای اقتصادی بدان سوی مرزهای ملی است (الن، ۱۹۹۵). تجارت بین المللی همچنان اهمیت خود را حفظ می‌کند ولی گفته می‌شود که اکنون، عامل کلیدی همانا جریان سرمایه گذاری شرکت‌های فراملیتی است. گفته می‌شود این سرمایه‌گذاری‌ها آن چنان سیال و متحرک است که مرزهای ملی در واقع نادیده انگاشته می‌شود و لذا فعالیت اقتصادی را می‌توان به راحتی از نقطه‌ای به نقطه‌ای دیگر در جهان انتقال داد. به علاوه، تأثیر شرکت‌های فراملیتی بر مصرف نیز آن چنان شدید است که در حال حاضر بازارها یک ویژگی جهانی به خود گرفته‌اند.

گسترش (عنوان شده) این اقتصاد جهانی پیامدهای عظیمی برای به اصطلاح جهان سوم دارد. ناظران بدبین (فوربل و دیگران ۱۹۸۰؛ پیت ۱۹۸۶) کوشیده‌اند تا پیدایش تقسیم بین المللی تازه‌ای در مورد کار از لحاظ جهانی شدن تولید را تشریح نمایند. از اواخر دهه ۱۹۶۰، شرکت‌های فعال در غرب و ژاپن با یک کاهش سود مواجه گشتند. علت این کاهش سود را می‌توان افزایش هزینه‌های کار دانست که خود نتیجه پیروزی اتحادیه‌های کارگری در زمینه برقراری دستمزدهای بالاتر برای کارگران است. واکنش این شرکت‌ها این بود که فعالیت‌های خود را به کشورهای دیگری در جهان سوم انتقال دهند که هزینه کار در آنها کمتر است. این واکنش به واسطه گسترش شبکه‌های ترابری و ارتباطات تسهیل گشته است زیرا بدین ترتیب، شرکت‌های مزبور توان آن را یافتند که کارهای تولیدی خود را در جاهای دیگر انجام داده و تولیدات تمام شده خود را در مدت زمانی نسبتاً سریع بازگردانند. عمدتاً به این دلایل بود که کشورهای صنعتی شونده جدید آسیای خاوری (کره جنوبی، تایوان، هنگ کنگ و سنگاپور) سر برآورده‌اند (فرانک ۱۹۸۱).

ظاهراً پیامدهای جهانی شدن تولید برای کشورهای جهان سوم نامطلوب است. اگر چه سرمایه سیال یا متحرک ممکن است از امتیاز کار ارزان‌تر در مناطق پیرامون برخوردار شود و

بدین ترتیب روند صنعتی شدن را به پیش برد ولی خصوصیت این توسعه صنعتی چندان خوشایند نیست. این توسعه بر تولید کم ارزش و بر استثمار کارگران جهان سوم مبتنی است زیرا کشورها استانداردهای خود (دستمزدها، شرایط کار و غیره) را پایین می‌آوردند تا سرمایه‌گذاری خارجی را جذب نمایند. نواحی ویژه که غالباً مناطق صادرات پرداز خوانده می‌شوند، در برخی از قسمت‌های جهان سوم ایجاد شده‌اند تا سرمایه خارجی جذب نمایند. این سرمایه‌ها شامل دستمزدهای پایین، ضوابط و مقررات اندک، و معافیت‌های مالیاتی است. نتیجه امر عبارت بوده است از رشد اشتغال صنعتی متتها به هزینه دستمزدهای پایین و شرایط کاری نامناسب، و در آن ظرفیت کشورهای جهان سوم در زمینه تنظیم و تعدیل رفتار شرکتهای فراملیتی شدیداً محدود می‌باشد.

به همین ترتیب از نظر کشورهای کاپیتالیستی پیشرفته نیز نتایج جهانی شدن نامطلوب است. سرمایه بار دیگر در مناطق کم هزینه‌تری جای گرفته است که به عوارض غیر صنعتی شدن و بیکاری منجر گردیده است (پیت، ۱۹۸۶). از این رو، حدود ۳۰ درصد کسری تجاری ایالات متحده با آسیای خاوری (از جمله ژاپن) ناشی از آن است که شرکت‌های امریکایی کالاهای خود را در آن منطقه تولید و در بازار امریکا به فروش می‌رسانند. در اواسط دهه ۱۹۸۰، شرکت‌های امریکایی همان سهم (یعنی ۱۸ درصد) از صادرات جهانی را در اختیار داشتند که در اواسط دهه ۱۹۶۰، اما سهم اقتصاد ایالتی امریکا از صادرات جهان در همین دوره ۲۵ درصد کاهش یافت (اگنیو، ۱۹۹۵). پیامد آشکار آن این است که به منظور رقابت در اقتصاد جهانی، کشورهای جهان اول ناگزیر خواهند شد سطح اقتصادهای خود را از لحاظ شرایط و هزینه‌های کار پایین بیاورند. از نظر بدبینان، قابلیت تحرک و جابه‌جایی سرمایه و تجارت آزاد، افزایش استثمار به صورت پرداخت دستمزد اندک در جهان سوم، و ادامه بیکاری در جهان اول، سناریوی محتملی برای آینده قابل پیش بینی محسوب می‌گردد (لانگ و هینز ۱۹۹۳؛ ویلیامز و دیگران ۱۹۹۵).

از سوی دیگر، نظریه پردازان خوشبین‌تر جهانی شدن استدلال می‌کنند که رشد شرکت‌های «بی وطن» چیز مطلوبی است زیرا ظرفیت و توان کشورهای غیرکارآمد برای تنظیم و

تحریف عوامل بازار را تضعیف می‌نماید. همه مردم می‌توانند از فرصت های عوامل بازار جهانی بهره گیرند اما در صورتی که بتوانند فشارهای دخالت ضد تولیدی دولت را دفع نمایند (اکنون میست ۱۹۹۴، اوهمی ۱۹۹۱). عده‌ای از سیاستمداران نیز همین دیدگاه را دارند. به طور مثال، دولت محافظه کار انگلستان بر این اساس که فصل اجتماعی اتحادیه اروپا قابلیت رقابت اروپا و بویژه انگلیس را تضعیف خواهد کرد، با این فصل مخالفت ورزید.

اگر چه ناظران خوشبین و بدبین در خصوص این پیامدها اختلاف نظر دارند ولی در ادعای اصلی شان با هم فرقی ندارند: افزایش قدرت و حوزه عمل شرکت‌های فراملیتی ظهور اقتصاد جهانی تازه‌ای را موجب گشته است که در آن ظرفیت دولت - ملت‌ها برای تنظیم و تعدیل اقتصادهایشان به واسطه تحرک بیش از حد سرمایه، تضعیف شده است (هریس، ۱۹۹۴). در مورد جهان سوم، این امر به انواع تازه‌ای از تولید که مهمترین آنها ظهور صنعت است، منجر گردیده است. ناظران خوشبین بر این باورند که این راهی است که پیش روی کل جهان سوم قرار دارد حال آن که ناظران بدبین می‌گویند دولت تحت کنترل شرکت‌های قدرتمندی قرار دارد که اگر بخواهند به راحتی می‌توانند نواحی کم هزینه‌تر را جا به جا نمایند.

با این ادعاها چه می‌توان کرد؟ بدون شک شواهدی در تأیید آنها وجود دارد، اما علیه آنها نیز شواهدی یافت می‌شود. در فصل بعد، به گونه‌ای نقادانه به بررسی ادعاهای عنوان شده به طرفداری از اقتصاد جهان پرداخته و خواهیم گفت اگر چه آنها از یک گرایش خبر می‌دهند ولی ضد گرایش‌هایی نیز وجود دارند که از نیاز به رویکرد متوازن‌تری حکایت دارند که پیچیدگی‌ها و ویژگی‌های فعال در جهان امروز را مد نظر قرار می‌دهند. بدین منظور، هم با ادعاهای خوشبین‌ها و هم ادعاهای بدبین‌ها به چالش بر می‌خیزم؛ و قبل از هر چیز به بررسی ماهیت و مسیر جریان جهانی سرمایه می‌پردازم. سپس با استفاده از این شواهد نشان خواهیم داد که این ادعا که ما در حال حاضر با یک اقتصاد جهانی بی‌نظم و ترتیب زندگی می‌کنیم، مبالغه‌آمیز است.

بررسی جریان سرمایه‌های جهانی

جریان سرمایه‌های جهانی را می‌توان به دوی بخش تولید و خدمات تقسیم کرد. در بخش خدمات طی سال‌های اخیر افزایش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را شاهد بوده‌ایم که بیانگر این واقعیت است که در این بخش محدودیت‌های کمتری در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد و نیز این که خدمات سهم فزاینده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی کشورهای پیشرفته را به خود اختصاص می‌دهند. در صنعت خدمات از قبیل جهانگردی (توریسم) و تهیه و تدارک مواد غذایی، تفکیک مصرف خدمات از تولید آن دشوار است و لذا انگیزه روشنی برای سرمایه‌گذاری در خارج وجود دارد - همبرگرهای (تمام شده) وارداتی ممکن است سرد باشد و همین خود باعث می‌شود که از فهرست غذاهای فوری خارج گردد. در بخش مالی، قضیه این است که پول به راحتی می‌تواند در سطح جهان جا به جا شود و لذا تنظیم و تدوین مقررات ملی را مانع می‌گردد. رویهمرفته این بخش خدمات است که می‌تواند به بهترین وجه به عنوان جهانی شده توصیف گردد (الن، ۱۹۹۵).

با وجود این، توجه من در اینجا روی سرمایه‌صنعتی متمرکز است. این سرمایه از لحاظ آماری، در مورد جریان سرمایه‌گذاری خارجی چشمگیرتر از همه به حساب می‌آید و وجود یک پایگاه تولید صنعتی همچنان در خصوص رقابتی بودن هر اقتصادی، جنبه حیاتی دارد و این چیزی است که در ادامه مطلب بدان خواهیم پرداخت. اما برخی از داده‌های ارائه شده در این فصل به سرمایه‌گذاری خارجی به طور اعم مربوط بوده و صرفاً به قلمرو تولید صنعتی اختصاص نمی‌یابد.

ظرف سال‌های ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۳، کشورهای در حال توسعه بر روی هم حدود ۳۱ درصد کل موجودی جهانی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کردند. این سرمایه‌گذاری خود عمدتاً در مناطقی خاص تمرکز یافته بود: افریقا ۱/۷ درصد کل سرمایه‌گذاری جهان را دریافت کرد؛ امریکای لاتین و منطقه کارائیب ۹/۸ درصد؛ آسیای باختری ۰/۸ درصد؛ و آسیای خاوری، جنوبی و جنوب خاوری ۱۸/۸ درصد (انکتاد، ۱۹۹۵). به علاوه در اوایل دهه ۱۹۹۰، فقط ده

کشور ۶۸ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در جهان سوم به خود اختصاص دادند (نیوایترنشالیست، ۱۹۹۳). این کشورها عبارت بودند از مکزیک، سنگاپور، برزیل، چین، هنگ کنگ، مالزی، مصر، آرژانتین، تایلند و تایوان. هرست و تامپسون (۱۹۹۶) برآورد کرده‌اند که در اوایل دهه ۱۹۹۰ حدود ۲۸ درصد جمعیت جهان ۹۱ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کردند. بدین ترتیب می‌بینیم که حدود ۷۲ درصد بقیه جمعیت جهان فقط ۸ درصد این سرمایه‌گذاری را دریافت نمودند.^۱ این ارقام نشانگر آن است که جهان در حال توسعه مجموعه کاملاً متفاوتی از کشورهاست و دیگر در وضعیتی قرار ندارد که بتواند از یک جهان سوم متحد و یکپارچه سخن بگوید. از سوی دیگر، پایگاه‌های جهانی همچنان به قوت خود باقی است و در واقع در عصر جهانی تشدید نیز یافته است.

بنابراین بخش اعظم سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای پیشرفته یا در کشورهای موفق‌تر در حال پیشرفت جهان سوم (سابق) متمرکز است. یک فرآیند کلی وجود دارد که در آن سهم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی انجام شده توسط شرکت‌های فراملیتی جهان اول در جهان سوم عملاً در سال‌های اخیر سقوط کرده و از ۲۷ درصد (۱۹۷۵) به ۱۹ درصد (۱۹۸۴) برای آلمان غربی، از ۷۳ درصد به ۵۲ درصد برای ژاپن، و از ۱۹ درصد به ۱۶ درصد برای انگلستان کاهش یافته است (جنکینز ۱۹۹۲).

به علاوه، به رغم رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، اکثر شرکت‌های فراملیتی همچنان به متمرکز ساختن عملیات خود در مناطق بومی خودشان ادامه می‌دهند. در مورد شرکت‌های خودروسازی از قبیل جنرال موتورز و فورد و شرکت‌های سازنده دستگاه‌های الکترونیک از جمله ماتسوشیتا و جنرال الکتریک، و حتی در مورد شرکت تنباکوی «بات» وضع بدین منوال است (انکتاد ۱۹۹۵). اگر چه تصویر مربوط به بخش‌های دیگر (از قبیل تولیدکنندگان مواد خوراکی و کامپیوتر) که در آن سرمایه‌های خارجی مشترک جهان هنوز یکی از اقتصادهای ملی و بازارهای حمایت شده محسوب می‌گردند، چندان روشن نیست (الن ۱۹۹۵). این امر ممکن است با توجه به اندازه بازار داخلی فرق کند (به طور مثال، فروش شرکت نستله در بازار سوئیس

صرفاً بخش کوچکی از فروش جهانی آن به حساب می‌آید)، اما بازارهای داخلی و منطقه‌ای همچنان نقش مرکزی دارند. فروش آی بی ام در بازار کامپیوتر ایالات متحده تقریباً دو پنجم کل فروش جهانی آن است حال آنکه فروش یونیلیور ازبابت مواد خوراکی و لوازم خانگی در انگلستان و هلند بیش از ۵۰ درصد کل فروش جهانی شان می‌باشد (انکتاد ۱۹۹۵). از یکصد شرکت برتر جهان در سال ۱۹۹۳، فقط ۱۸ شرکت اکثریت سرمایه خود را در خارج داشتند (والیس، ۱۹۹۶). سهم فروش شرکت‌های فراملیتی در منطقه خاستگاه شان در کشورهای پیشرفته همچنان بسیار بالاست و یا در واقع طی سال‌های اخیر افزایش یافته است: در سال ۱۹۹۳، شرکت‌های فراملیتی صنعتی آلمان ۷۵ درصد کالاهای خود را در منطقه خاستگاه خود به فروش رساندند حال آن که در سال ۱۹۸۷ این میزان به ۷۲ درصد می‌رسید. در همان سال‌ها، ژاپن به ترتیب ۷۵ درصد و ۷۰ درصد؛ و ایالات متحده ۶۷ درصد و ۷۰ درصد کالاهای خود را در مناطق خاستگاه خود به فروش رساندند. در بخش خدمات نیز کاهش میزان فروش محلی را شاهد بوده‌ایم ولی باز هم میزان فروش محلی بر میزان خارجی آن می‌چربد (ژاپن ۷۷ درصد؛ انگلستان ۷۷ درصد؛ و ایالات متحده ۷۹ درصد). در مورد سرمایه‌ها نیز می‌توان گفت آمار و ارقام تکان دهنده است چرا که در سال‌های ۹۳-۱۹۹۲ معادل ۹۳ درصد دارایی شرکت‌های صنعتی فراملیتی ژاپن در داخل کشور نگهداری می‌شد. در همین مدت رقم مزبور برای امریکا ۷۳ درصد، و برای انگلستان (به رغم آن که معروف است شرکت‌های فراملیتی انگلیس بخش عمده سرمایه خود را در خارج به کار می‌اندازند) ۷۲ درصد بود (هرست و تامپسون ۱۹۹۶). به علاوه، باز هم یادآوری می‌شود که بخش عمده سرمایه‌ها و فروش شرکت‌های فراملیتی فعال در خارج از کشور خودشان، نه در جهان سوم بلکه در دیگر کشورهای جهان اول نگهداری می‌شود.

الگوهای تجارت جهانی همچنین بیانگر آن است که در فرضیه جهانی شدن، مبالغه شده است. بین دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۸۰ سهم صادرات به عنوان بخشی از تولید ناخالص داخلی کشورهای سرمایه داری پیشرفته شدت بالا رفت اما تا اواخر دهه ۱۹۸۰، این بخش هنوز هم در مقایسه با میزان آن در دوره عاجل قبل از جنگ جهانی اول کمتر بود. سهم افریقا، آسیا و

امریکای لاتین در تجارت جهانی بتدریج کاهش یافته است: سهم امریکای لاتین از صادرات جهان از ۱۲/۴ درصد در دهه ۱۹۵۰ به ۳/۹ درصد در سال ۱۹۹۰ تقلیل پیدا کرد. سهم آسیا از ۱۳ درصد در سال ۱۹۵۰ به ۱۷/۸ درصد در سال ۱۹۸۰ افزایش یافت اما در سال ۱۹۹۰ به ۱۴ درصد تنزل پیدا کرد. و این در حالی است که سهم افریقا از ۵/۲ درصد در سال ۱۹۵۰ به ۱/۹ درصد در سال ۱۹۹۰ کاهش یافت. اگر چه جهان در حال توسعه به طور کل سهم جهانی خود از صادرات را بالا برده است اما علت این بهبود عمدتاً به عملکرد صادراتی چهار بزرگ اصلی آسیا نسبت داده می‌شود که حدود نیمی از صادرات صنعتی نشأت گرفته از جهان سوم را تولید می‌نمایند (گلین و ساتکلیف، ۱۹۹۲).

اگر چه نهادهایی چون قرارداد کلی تعرفه و تجارت (گات) و سازمان نوپای تجارت جهانی (تأسیس ۱۹۹۵) نشان دهنده حرکت‌های مهمی در راستای ایجاد یک اقتصاد جهانی واقعی هستند اما ضد گرایش‌های مهمی نیز وجود دارد. اولاً موانع عمده همچنان به قوت خود باقی است. برخی از این موانع عبارتند از قراردادهای داوطلبانه بین کشورها (که فعالیت تجاری را محدود می‌سازد)، حمایت در برابر رقابتهای مکارانه یا ضد دمپینگ (فروش کالا زیر قیمت تمام شده)، سهمیه بندی وارداتی در مورد برخی کالاهای گزینشی (مثل پوشاک) و پرداخت یارانه‌های ملی (یعنی حمایت مستقیم). این برنامه‌ها بویژه بر جهان در حال توسعه تأثیر می‌گذارد (پیچ، ۱۹۹۴). ثانیاً با توجه به شواهد و توضیحاتی که در بالا ارائه شد، بعید به نظر می‌رسد که تحرک و جا به جایی سرمایه، افزایش جریان سرمایه جهانی به سوی جهان سوم را موجب گردد. ثالثاً اصل ۲۶ قرارداد گات به منظور از میان برداشتن کلی موانع تجاری موجود بین اعضای گروه‌های منطقه‌ای، فعالیت مناطق تجاری آزاد را مجاز شمرده است. به طور مثال می‌توان گفت پیدایش اتحادیه اروپا و قرارداد تجارت آزاد امریکای شمالی (نفتا) بیانگر گام‌های مهمی است که در مسیر انتقال از اقتصاد ملی به اقتصاد منطقه‌ای و سرانجام به اقتصاد بازار آزاد جهانی برداشته می‌شود. با وجود این، وضع به مراتب پیچیده‌تر از این است. در چهار چوب مناطق تجاری آزاد همچنان موانعی فراراه تجارت وجود دارد که به ضوابط و مقررات بهداشتی،

پشتیبانی دولت و استانداردهای ملی تولید مربوط می‌گردد. به طور مثال، در مارس ۱۹۹۶، کشورهای عضو جامعه اروپا واردات گوشت گاو از انگلستان را ممنوع کردند. به علاوه، مناطق تجاری آزاد ممکن است عملاً به گروه بندی‌های حمایت‌گرانه تولیدات داخلی تبدیل گردند. به عنوان مثال، اتحادیه اروپا در کاهش آهنگ رشد دور اروگوئه «گات» از ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۳ نقش عمده‌ای ایفا کرد (بروک ۱۹۹۵؛ سازمان تجارت جهانی ۱۹۹۵).

پس این ادعا که ما در یک اقتصاد جهانی زندگی می‌کنیم که در آن سرمایه آزاد بوده و به راحتی می‌تواند از منطقه‌ای به منطقه دیگر، از جمله از جهان اول به جهان سوم انتقال یابد تا چه اندازه صحت دارد؟ از قرار معلوم این دیدگاه‌ها در خصوص میزان سرمایه تولیدی که از جهان اول به جهان سوم انتقال یافته است، مبالغه می‌نمایند. طرفداران فرضیه جهانی شدن که در بخش نخست این مقاله از آنها سخن به میان آمد، استدلال کرده‌اند که اگر چه سرمایه‌های جهان اول به مناطق کم دستمزد جهان سوم انتقال یافته است، ولی بخش‌هایی از این جهان صنعتی شده‌اند. ولی به طوری که یادآوری شده است، گرایش بیشتر به این بوده است که سرمایه در مناطق با ثبات‌تر انباشته شود - سرمایه از جهان سوم به طور کل خارج شده است. آمار و ارقام ارائه شده بالا نشان می‌دهد که مناطق صنعتی شونده آسیای خاوری و جنوب خاوری مکان مطلوبی برای سرمایه‌گذاری بوده‌اند لیکن این نکته را نمی‌توان تنها دلیل صنعتی شدن آنها تلقی کرد. هم در کره جنوبی و هم در تایوان، تا همین اواخر محدودیت‌های شدیدی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی وجود داشته و بازیگران اصلی روند صنعتی شدن آنها سرمایه داخلی و همکاری نزدیک دولت بوده‌اند (کیلی ۱۹۹۷؛ وید ۱۹۹۰). به طور مثال، در سال‌های رشد اقتصاد سریع ۱۹۶۲ تا ۱۹۷۵، در تایوان شرکت‌های خارجی فقط ۵/۵ درصد سرمایه را تشکیل می‌دادند (وید ۱۹۹۰). درس گرفته شده از اقتصادهای معجزه آسای آسیا در واقع ارزش مدیریت قاطع اقتصادی ملی و سیاست‌های انسجام بخش عمومی در ایجاد رقابت بین‌المللی را نشان می‌دهد. این دقیقاً با آنچه که اکثر نظریه‌پردازان جهانی شدن می‌گویند، در تضاد است: موفقیت در اقتصاد بین‌المللی از منابع ملی مایه می‌گیرد (هرست و تامپسون ۱۹۹۶؛ کیلی ۱۹۹۴).

در خصوص ماهیت و مسیر جریان سرمایه‌های جهانی، نتایج متفاوتی می‌توان از داده‌های موجود به دست آورد. قابلیت تحرک و جا به جایی سرمایه تولیدی با توجه به این واقعیت که سرمایه گذاری در زمینه کارخانه و تجهیزات نسبتاً ثابت و غیر متحرک است، محدود می‌باشد. این عدم تحرک باعث می‌شود سطح تراکم سرمایه بالاتر رود - به بیان دیگر، صنایع سنگین به مراتب کم تحرک تر از صنایع کارگر طلب است. از این رو سقوط صنایع فولاد و کشتی سازی انگلستان نه ناشی از انتقال به سایر نقاط جهان بلکه نشأت گرفته از موقعیت رقابتی انگلیس در این بخش‌ها بود. ثانیاً عواملی وجود دارند که به امکانات رقابتی مناطق عظیم و پایدار جذب سرمایه در اقتصاد جهانی کمک می‌کنند. شرکت‌ها یا مؤسسات اولیه از این لحاظ که اقتصادهای میزان یا به کارگیری شیوه‌های تولید را تضمین می‌کنند که آنها را قادر به تولید کالای بهتر می‌نماید، نسبت به شرکت‌های بعدی از مزایای نسبتاً بیشتری برخوردارند. این مزایا به کارگیری شیوه‌های تولید انبوه، دستیابی به اعتبار و مواد اولیه ارزان، زیر ساخت‌های پیشرفته، و سازمان و فعالیت‌های تحقیق و توسعه را شامل می‌گردد. به علاوه، پیشرفته‌ترین بازارها در این مناطق مستقر هستند (کیلی، ۱۹۹۷). پس در عمل، سرمایه عمدتاً به مناطق انباشت سرمایه جذب می‌گردد. البته شرکت‌ها می‌توانند پیشرفته‌ترین فن آوری را از جهان اول خریداری نمایند. ولی این امر به نوبه خود به یک رشته مسایل کاملاً تازه منجر می‌گردد. صرف نظر از هزینه دستیابی به فن آوری، ماهیت رقابت نیز غالباً باعث می‌شود شرکت‌های بعدی در شرایط نامطلوبتری قرار داشته باشند. به گفته «امزدن»:

شاید از رقابت کنندگان خارجی انتظار برود به خاطر جبران از دست دادن سهم خود در بازار به ابداعات و نوآوری‌هایی در زمینه تولید دست بزنند. از طرف دیگر، برای صنعتی شوندگان بعدی وقت می‌برد تا تیم مهندسی و نیروی کاری به وجود آورند که بتوانند همواره از تازه‌ترین تحولات و پیشرفت‌ها با خبر باشند. حتی روند آغازین انتقال فن آوری نیز با مشکلات و مسایل بسیاری همراه است زیرا فن آوری هیچ‌گاه به طور کامل تدوین نشده است و به کارگیری بهینه آن در

محیط های مختلف مستلزم انطباق و سازگاری است. به علاوه، چگونگی زیر ساخت انسانی و فیزیکی و کارآیی عرضه کنندگان مواد اولیه در سطح بین المللی تفاوت پیدا می کند. حتی تجاری ترین شرکت های اخیراً صنعتی شونده نیز کنترلی بر مواد اولیه خود ندارند ولی سطوح فرآوری و قابلیت تولید آنها احتمالاً به طرز قابل ملاحظه ای تحت تأثیر آنها قرار دارد.

(امزدن، ۱۹۹۲)

می توان گفت که این نوع انباشت سرمایه در سطح جهان صورت می گیرد. لذا نه تحرک یا قابلیت جا به جایی شدید سرمایه بلکه این عدم تحرک نسبی سرمایه تولیدی است که اهمیت دارد چرا که عدم تحرک سرمایه تولیدی توسعه نابرابر را تشدید می نماید. مراکز تثبیت شده انباشت سرمایه (اتحادیه اروپا، امریکای شمالی و منطقه آسیایی اقیانوس آرام - هر چند در درون این مناطق نیز توسعه نابرابر دیده می شود) بخش عمده سهم سرمایه گذاری را جذب می کنند حال آن که سایر نقاط جهان روز به روز بیشتر در حاشیه این روند قرار می گیرند. در نتیجه نابرابری های جهانی، هم در سطح دولت - ملت ها و هم از لحاظ نابرابری های جهانی مبتنی بر طبقه، تشدید می یابد. در سال ۱۹۰۰ شکاف بین ثروتمندترین و فقیرترین کشورها حدود ۸:۱ بود؛ تا اواخر دهه ۱۹۸۰ این شکاف به ۱:۳۶ افزایش یافته بود (فریمن، ۱۹۹۱). در سال ۱۹۶۰، بیست درصد کشورهای جهان که ثروتمندترین کشورها به حساب می آمدند، ۷۰ درصد درآمد جهانی را به خود اختصاص دادند و این در حالی بود که ۲۰ درصد فقیرترین کشورها فقط ۲/۳ درصد این درآمد را دارا بودند. تا سال ۱۹۸۹ بیست درصد کشورها ۸۲ درصد درآمد جهانی را از آن خود نمودند حال آن که ۲۰ درصد فقیرترین کشورها فقط ۱/۴ درصد آن را به خود اختصاص دادند. بنابراین نسبت کشورهای دارا به نادر از لحاظ میزان درآمد در این دوره افزایش یافت و از ۳۰:۱ به ۵۹:۱ رسید (نیوایتز نشنالیزست، ۱۹۹۶). لذا هرست و تامپسون حق دارند بگویند:

در این نظام بین المللی نامشخص مسأله ای که رویا روی کشورهای فقیر قرار دارد نه استیلای استعمارگران یا تلاش های مربوط به الحاق منابع آنها بلکه نادیده انگاشته و

کنار گذاشته شدن آنهاست. تجارت و سرمایه‌گذاری میان کشورهای پیشرفته چند کشور تازه صنعتی شده جریان دارد. سایر کشورها از لحاظ اقتصادی در حاشیه جای گرفته‌اند.

(هرست و تامپسون، ۱۹۹۵)

بدین ترتیب، تمرکز سرمایه در برخی مناطق خاص سوگیرانه است و در معرض برخی ضد گرایش‌های عمده قرار دارد. اگر وضع بدین منوال نبود، در آن صورت احتمالاً توضیحی برای سقوط نسبی ایتالیا یا افزایش ناحیه‌های جدید سرمایه‌اندوزی از قبیل کشورهای صنعتی شونده جدید آسیای خاوری وجود نمی‌داشت. یک عامل مؤثر در این زمینه عبارت است از اقدام کشورهای واقع در موقعیت‌های متفاوت در اقتصاد جهانی، که می‌تواند به این گرایش‌ها واکنش نماید. عامل دیگر همانا وجود بخش‌هایی است که در آن تحرک و قابلیت جا به جایی بیشتری برای سرمایه و امتیازات رقابتی خاصی برای اقتصادهای جهان سوم وجود دارد. این امر بویژه در بخش‌های کارگر طلب از قبیل منسوجات، اسباب بازی، و برخی وسایل الکتریکی، کاملاً مصداق دارد. در این موارد، هزینه‌های ثابت چندان بالا نیست زیرا فن آوری نیز چندان پیشرفته نیست. این امر باعث می‌شود سرمایه از تحرک بالقوه به مراتب بیشتری برخوردار گردیده و از لحاظ میزان هزینه‌ها امتیازاتی برای کشورهای جهان سوم به دست دهد. علت امر آن است که هزینه‌های کار نسبت بیشتری از هزینه‌های کلی این بخش‌ها را تشکیل می‌دهد و لذا کار ارزان‌تر در کشورهای پیرامون می‌تواند یک امتیاز به حساب آید. جابه‌جایی‌هایی که از اواخر دهه ۱۹۶۰ در شرکت‌های فراملیتی صورت گرفت، در این بخش‌ها بود. در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ جا به جایی صنایع منتخب همچنان ادامه داشت. به طور مثال، در حالی که دستمزدها در کشورهای تایوان، کره جنوبی، و هنگ کنگ افزایش یافته است، صنایع کارگر طلب فعالیت‌های خود را به کشورهای کم هزینه‌تر منطقه مثل تایلند، اندونزی و مناطق اقتصادی ویژه جنوب شرقی چین منتقل ساخته‌اند.

همین بخش‌ها هستند که به بیشترین وجه به نظریه جهانی شدن تولید، که پیش از این در

همین فصل بدان پرداخته شد، واکنش می‌نمایند. در این موارد، ملاحظات کاری حایز اهمیت بسیار است. این امر نه تنها هزینه‌ها بلکه میزان اتحادیه‌ای شدن کارگران (و خصوصیات اتحادیه سازی) و در برخی موارد مهارت‌های کاری را دربر می‌گیرد. در پایین‌ترین قسمت این بازار کار به اصطلاح کارخانه‌های بازار جهانی قرار دارند که کارگران را با دستمزدهای اندک و ساعات کاری طولانی و گهگاه در شرایط نامساعد به کار می‌گیرند. استخدام در این کارخانه‌ها غالباً در چهارچوب مناطق فرآورنده صادرات (EPZs) انجام می‌گیرد. کارفرمایان اغلب از کارگران ارزان‌تر استفاده می‌کنند. پایین بودن دستمزدهای زنان با این استدلال توجیه می‌گردد که جای مناسب آنان در خانه است و مهارت‌های مربوط به تولید (از قبیل خیاطی) تا حدودی جنبه فطری دارد (پیرسون ۱۹۹۴). رشد اشتغال زنان، برخی از نویسندگان (استندینگ، ۱۹۸۹) را بر آن داشته است که مدعی زنانه شدن نیروی کار در سطح جهان بشوند که در آن کارفرمایان به منظور حفظ موقعیت خویش در یک اقتصاد رقابتی جهانی از کار ارزان زنان بالاترین بهره را می‌برند.

اگر چه رشد زنان کارگر گرایند مهمی در اقتصاد جهانی به حساب می‌آید ولی در مورد این پدیده نباید مبالغه بشود. به طوری که احتمالاً تا کنون روشن شده است، این کارخانه‌های بازار جهانی و مناطق فرآورنده صادرات صرفاً نمایانگر یک گرایش در اقتصاد جهانی بوده و کارکردشان عمدتاً به چند بخش کارگر طلب منحصر می‌گردد. حدود ۲۰۰ منطقه فرآورنده صادرات که در پنجاه کشور جهان فعالیت دارند، حدود دو میلیون کارگر به خدمت گرفته‌اند هر چند این رقم شامل مناطق اقتصادی ویژه در چین نمی‌شود (گرفی و همپل، ۱۹۹۶). میزان استخدام در مناطق فرآورنده صادرات بندرت بیش از ۵ درصد کل استخدام در فرد فرد این کشورهاست و در بسیاری از موارد (از قبیل هند، فیلیپین و تایوان) کمتر از ۱۰ درصد کل صادرات کالاهای تولیدی از مناطق فرآورنده صادرات سرچشمه می‌گیرند (جنکینز ۱۹۸۷).

به همان اندازه که مناطق فرآورنده صادرات رشد یافته‌اند، شرکت‌های فراملیتی نیز واگذاری فعالیت‌های تولیدی خود به شرکت‌های محلی جهان سوم را افزایش داده‌اند. شرکت‌هایی چون «نایک» و «گپ» در واقع دارای تأسیسات و امکانات تولیدی نیستند بلکه

تلاش خود را روی طراحی و بازاریابی متمرکز ساخته و کار تولید را به شرکت‌های دیگر می‌سپرد (دونگو و بارف ۱۹۹۰؛ میچل ۱۹۹۲). در این موارد، کالاهای مصرفی دارای کیفیت برتر تولید می‌شوند و لذا مهارت‌های کاری نیز به همان اندازه هزینه‌ها حایز اهمیت هستند. بنابراین، کار تولید آن احتمالاً به کشورهای پیشرفته‌تری چون کره جنوبی سپرده می‌شود (گرفی، ۱۹۹۴).

یک شیوه مؤثر شناخت این گرایش‌ها اندیشیدن بر حسب زنجیره‌های کالای جهانی است. یک زنجیره کالا را می‌توان به عنوان شبکه‌ای از فرایندهای کار و تولید توصیف کرد که نتیجه نهایی شان یک کالای تمام شده است (هاپکینز و والرستاین ۱۹۸۶). یک زنجیره کالای جهانی زنجیره‌ای است که این فرایندها را در سطح جهانی به هم پیوند می‌دهد. به گفته گرفی و کورز نیویچ (۱۹۹۴)، سرمایه داری امروز تحت ساختار سازمان شرکت‌ها یا موسسات شدیداً در هم تنیده شده، گسست شدید مراحل تولید و مصرف فراسوی مرزهای کشورهای را موجب می‌گردد. گرفی معمولاً دو نوع زنجیره کالای جهانی مشخص می‌کند. یکی زنجیره‌های کالای تولیدی که در سطح وسیعی با بخش‌های سرمایه بر مشروطه بالا تقارن دارند. در اینجا است که محل تولید کالای نهایی تحرک و جا به جایی کمتری داشته و به توده شدن در مراکز تثبیت شده تجمع گرایش دارند. در این موارد، تولید کنندگان کالاهای پیشرفته‌ای چون هواپیما، خودرو، و سیستم‌های رایانه‌ای نه تنها از لحاظ بازدهی بلکه از لحاظ توان اعمال کنترل بر پیوندهای رو به پس با مواد خام و تأمین کنندگان اجزا و نیز پیوندهای رو به پیش در خرده فروشی، عوامل اقتصادی کلیدی این زنجیره‌ها به شمار می‌روند (گرفی، ۱۹۹۴). دیگری زنجیره‌های کالای خریدار خوانده می‌شود که دارای تحرک و قابلیت جا به جایی بیشتر بوده و تولید در آن کاربری بیشتری دارد و لذا احتمال این که به کشورهای جهان سوم انتقال یابد، بیشتر است. ولی، همین صنایع به طراحی و بازاریابی بسیار نیز نیازمندند که خود به معنای آن است که موانع بزرگی فرا راه ورود به سطوح عمده فروشی و خرده فروشی وجود دارد. در این سطوح، شرکت‌ها و مؤسسات مبالغ قابل ملاحظه‌ای به گسترش تولید، بازاریابی، و شبکه‌های انبار کامپیوتری شده

برای ایجاد و فروش این اقلام اختصاص می‌دهند. بنابراین در حالی که زنجیره‌های کالای «تولید کننده - محور» در مرحله تولید توسط شرکت‌های مرکزی کنترل می‌شوند، کنترل بر زنجیره‌های کالای «خریدار - محور» در مرحله مصرف اعمال می‌گردد.

(گرفی، ۱۹۹۴)

بدین ترتیب، مطالب عنوان شده بالا را می‌توان به شرح زیر جمع بندی کرد. اولاً قضیه وجود یک سرمایه جهانی اَبَر متحرک، مبالغه‌ای بیش نیست. در واقع بخش اعظم سرمایه گذاری تولیدی نسبتاً غیرمتحرک یا غیر قابل جا به جایی است و به همین دلیل عمده است که اکثر کشورهای جهان سوم از لحاظ جریان سرمایه جهانی در حاشیه قرار گرفته‌اند. در خصوص صنایع کارگر طلب، تحرک سرمایه‌ای بیشتر و چشم اندازهای سرمایه گذاری مطلوبتری برای جهان سوم دیده می‌شود. منتها ورود به این بخش‌ها با موانع بسیار همراه است. ثانیاً از همان مرحله اول چنین بر می‌آید که گرایش به جهانی شدن موجب شده است توسعه نابرابری در نظام جهان سوم به جای آن که کمتر بشود، افزایش یابد. حرکت به سوی عوامل بازار جهانی نابرابری‌ها و پایگاه‌های جهانی را افزایش بخشیده است چرا که برخی مناطق برتر رشد پیدا کرده و بقیه در حاشیه جای گرفته‌اند. بنابراین جهانی شدن اقتصاد نه به همگن شدن اقتصادی بلکه به گسترش دامنه تفاوت‌ها منجر گردیده است. لذا بر خلاف ادعاهای نظریه پردازان خوشبین نسبت به جهانی شدن، گرایش عوامل بازار جهانی به تشدید نابرابری‌هاست نه به کاهش آنها چرا که بازار جهانی یک زمین بازی هموار نیست. سومین و خوشبینانه‌ترین نکته این است که دولت‌های محلی نیز نقشی بر عهده داشته و به هیچ وجه قربانیان انفعالی یک سرمایه جهانی سست پایه و بیش از حد متحرک نیستند. اگر چه ممکن است حرکت‌هایی در راستای پایین آوردن معیارهای کار در بخش‌های کارگر طلب انجام گرفته باشد ولی دولت‌ها نیز می‌توانند در بالا بردن کیفیت آن بخش‌های سرمایه طلب و نیازمند فن آوری پیشرفته که وابستگی بیشتری به مهارت داشته و توان پرداخت دستمزدهای بیشتر در ازای فرآوری و بازدهی بیشتر را دارند، نقش قاطعی ایفا نمایند.

نظریه‌های بدبینانه نسبت به جهانی شدن که در بالا بدان اشاره شد این نکته مهم را درک نمی‌کنند که کاهش میزان اشتغال صنعتی، حاصل جا به جایی سرمایه متحرک از جهان اول به جهان سوم نبود بلکه در واقع این کاهش بر اثر افزایش میزان فرآوری از طریق پیشبرد فن آوری و کاهش متعاقب تقاضا برای کارگر صنعتی، پدید آمد (روثورن و ولز، ۱۹۸۷). این پیشرفت‌ها غالباً به واسطه مداخله فعال دولت، که اغلب برخی از صنایع را از طریق تخصیص اعتبار، برنامه‌ریزی دولتی، یارانه‌ها و سرمایه‌گذاری اجباری در بخش‌های خاص به پیش می‌برد، تشدید می‌گردد (در ارتباط با ژاپن رجوع شود به جانسون، ۱۹۸۲). اگر چه کشورهای جهان سوم ممکن است در تلاش‌های خود برای تنظیم کنترل شرکت‌های فراملیتی ضعیف‌تر باشند ولی انفعالی نیستند. حال می‌پردازیم به نقش شرکت‌های فراملیتی در جهان سوم.

شرکت‌های فراملیتی و جهان سوم

همانند مسأله جریان سرمایه جهانی، بحث‌ها و مناظرات مربوط به تأثیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در چهارچوب دولت - ملت‌های جهان سوم در خور تأمل است. به بیان دیگر، تعامل (سرمایه‌گذاری فراملیتی) جهانی و (کشورها، طبقات، مصرف‌کنندگان، و غیره) محلی را چگونه باید توضیح داد؟ در اینجا از طریق بررسی پیرامون دو مسأله، به بحث درباره این قضیه می‌پردازیم. اولاً تأثیر اقتصادی شرکت‌های فراملیتی، بویژه تأثیر آنها بر تولید در جهان سوم، مورد مطالعه قرار گرفته است؛ ثانیاً از طریق ارائه گزارشی درباره رابطه بین شرکت‌های فراملیتی و الگوهای مصرف، تأثیر آنها مورد بررسی واقع شده است. مسأله دوم، بررسی‌های بیشتری راجع به تأثیر اقتصادی شرکت‌های فراملیتی را طلب می‌کند، ولی یک بررسی گسترده‌تر، از جمله ارائه مقدمه‌ای بر بعضی مناظرات انجام گرفته پیرامون مسأله امپریالیسم فرهنگی (که در فصل هفتم بدان پرداخته می‌شود) نیز ضرورت دارد. در پرداختن به این مسایل تضادهایی میان موضع یا نظر خود من و موضع سایر نویسندگان درباره شرکت‌های فراملیتی، به چشم می‌خورد. گفتنی است نویسندگان مزبور براساس پوزش خواهی صریح از بابت فعالیت‌های شرکت‌های فراملیتی

یامحکوم کردن آنها، ممکن است یکی از دو موضع بیش از حد ساده اندیشانه را برگزینند.

شرکتهای فراملیتی و تولید محلی

شرکتهای فراملیتی به دلایلی چند در کشورهای جهان سوم سرمایه گذاری می کنند که از آن میان می توان به دستیابی به بازارهای داخلی، مواد خام قطعی، کار ارزان، و نیز دوری جستن از ضوابط و مقررات دولتی که احتمالاً در کشورهای جهان اول سفت و سخت تر است، اشاره کرد. در مطالب بسیاری که پیرامون سرمایه گذاری شرکت های فراملیتی انتشار یافته، گرایش بر این بوده که اثرات عمرانی این سرمایه گذاری ها در جهان سوم تعمیم داده شود - به طور مثال، می توان به مطالب نویسندگانی اشاره کرد که به نادرست استدلال کرده اند که صنعتی شدن جهان سوم از دهه ۱۹۷۰ به بعد فقط و فقط حاصل جا به جایی شرکت های فراملیتی جویای کار ارزان بوده است. واقعیت امر این است که در موفق ترین کشورهای تازه صنعتی شده (به غیر از سنگاپور) این سرمایه داخلی و همکاری دولت بود که به روند پایدار صنعتی شدن منجر گشت (کیلی، ۱۹۹۴). پس در بررسی اثرات شرکت های فراملیتی باید در نظر داشته باشیم که صرفاً می توانیم برخی گرایش ها و ضد گرایش هایی را توصیف نماییم که در موقعیت های خاص، کارکرد متفاوتی دارند. اگر اثرات عمرانی شرکت های فراملیتی در پنج زمینه خاص موجودی سرمایه و درآمد، روابط، فن آوری، استخدام و کار، و ثبات سیاسی را مورد بررسی قرار دهیم، این مسأله روشن تر خواهد گشت.

موجودی سرمایه

طرفداران شرکت های فراملیتی استدلال می کنند که سرمایه گذاری این شرکت ها موجودی سرمایه و در نتیجه درآمد کشور، از جمله درآمدهای ارز خارجی آن، را افزایش می دهد (می ۱۹۷۵). مخالفان این شرکت ها می گویند سرمایه گذاری آنها الزاماً درآمد کشور را افزایش نمی دهد زیرا در چنین مواردی، چه بسا میزان خروج سرمایه از کشور از میزان ورود آن بیشتر

باشد (فرانک، ۱۹۷۲). به علاوه، شرکت‌های فراملیتی ممکن است قیمت را تغییر دهند. این وضع هنگامی پیش می‌آید که دو شعبه یک شرکت واحد فعال در کشور با یکدیگر داد و ستد نمایند و لذا در قیمت‌های پرداختی برای این کالاها اعمال نفوذ کنند. این عمل، شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا از زیر بار پرداخت مالیات به دولت شانه خالی کنند - بدین ترتیب احتمال آن می‌رود که منافع شرکت‌ها در کشورهایی که در آن مالیات کمتر دریافت می‌گردد، اعلام شود ولی در کشورهایی که مالیات بیشتری دریافت می‌شود، پنهان نگه داشته شود. در نتیجه برخی کشورها به واسطه طفره رفتن شرکت‌های فراملیتی از پرداخت مالیات، از این بابت درآمدی کسب می‌کنند (مورای، ۱۹۸۱).

از این ادعاهای ضد و نقیض چه نتیجه‌ای می‌شود گرفت؟ ادعای طرفداران شرکت‌های فراملیتی مبالغه‌آمیز به نظر می‌رسد. به طوری که در بالا اشاره شد، شمار قابل ملاحظه‌ای از شرکت‌های فراملیتی به جای آن که مستقیماً سرمایه‌گذاری کنند، کارهای خود را به پیمانکاران فرعی واگذار می‌نمایند. شرکت‌های فراملیتی در زمینه‌های مواد خوراکی و آشامیدنی از نام و فرمول سری کالاهای تولیدی خود استفاده کرده و بدون هیچ گونه سرمایه‌گذاری مستقیمی، تولید آن را به سرمایه‌داران محلی واگذار می‌کنند. حتی در مورد سرمایه‌گذاری مستقیم نیز، سرمایه‌ممکن است در داخل کشور محل سرمایه‌گذاری افزایش یابد (جنکینز، ۱۹۸۷). بدین ترتیب می‌بینیم که همه سرمایه‌های فراهم شده جنبه داخلی ندارد و حتی اگر این طور نیز باشد، شرکت‌های فراملیتی دست کم آنها را در راه مقاصد بارآور به کار می‌گیرند. به علاوه، این استدلال مخالفان که جریان‌های خروجی از جریان‌های ورودی بیشتر است کاملاً غیرقابل قبول است زیرا در آن به این واقعیت توجه نشده است که پولی که در داخل یک کشور می‌ماند می‌تواند در زمینه‌های تولیدی به کار گرفته شود و لذا به صورت انگیزه‌ای برای فعالیت اقتصادی بیشتر عمل نماید (وارن، ۱۹۷۳). حتی مهمتر از آن این که این اظهارات منتقدان آکنده از ناهماهنگی‌های منطقی است. جنکینز در این خصوص می‌گوید:

گزارش‌های انتقادآمیز از «زوال مازاد» مقبول نیست زیرا در آنها بدون آن که توضیح

تئوریک مناسبی ارائه گردد از وجود جریان خروج سرمایه سخن به میان می‌آید. این امر به پیدایش تناقض آشکاری منجر می‌گردد که در آن شرکت‌های فراملیتی طوری نمایانده می‌شوند که از طریق به جیب زدن منافع کلان، کشورهای کمتر توسعه یافته را استثمار می‌نمایند و این در حالی است که به رغم برخورداری از آن نرخ‌های بالای بهره، منافع خود را به جای آن که در داخل این کشورها به سرمایه گذارند، از آنها خارج می‌سازند.

(جنکینز، ۱۹۸۷)

با توجه به نتیجه منطقی بالا، نظریه زوال مازاد احتمالاً باید استدلال کند که کشورهای کمترین میزان سرمایه گذاری شرکت‌های فراملیتی را دارند، فقیرترین کشورها هستند حال آن که کشورهای دارای کمترین میزان سرمایه گذاری، ثروتمندترین آنها می‌باشند و این یک استدلال کاملاً بی معنی است.

علت این که چرا خروج سرمایه در جهان سوم غالباً از ورود آن فراتر می‌رود قاعدتاً در توانش فرصت‌های سودآور دراز مدت موجود در اقتصاد جهانی نهفته است. به طوری که از قسمت دوم مطلب فوق برمی‌آید، گرایش سرمایه به تمرکز در مناطق خاصی است که در آن فرصت‌های سودآور دراز مدت بیشتر بوده و به طور مساوی در جهان پخش نگردیده است. لذا خروج سرمایه که از ورود آن فراتر رود، قاعدتاً بیشتر به منزله یک عارضه تلقی می‌گردد تا یک توسعه نابرابر (جنکینز، ۱۹۸۷). از آن گذشته، این جریان‌های خروجی نه تنها به واسطه شرکت‌های فراملیتی پدید می‌آیند بلکه نخبگان محلی نیز در پیدایش آنها سهیم هستند.

و سرانجام، قیمت گذاری انتقالی نیز بدون شک از اقدامات مشترک شرکت‌های فراملیتی است ولی با توجه به این واقعیت که نرخ مالیات غالباً در کشورهای جهان سوم نسبت به جهان اول پایین‌تر است، معلوم نیست چرا جهان سوم بایستی تعمداً برای چنین اقداماتی در نظر گرفته شود (کوربریج، ۱۹۸۶).

پیوندها

میزان برقراری یا قطع پیوند شرکت‌های فراملیتی با سایر قسمت‌های اقتصاد عمدتاً به وضعیت اقتصاد داخلی و بخشی بستگی دارد که شرکت‌های مزبور در آن فعالیت می‌نمایند. شرکت‌های فراملیتی به خاطر ایجاد اقتصادهای حوزه‌ای در صنایع معدن و استخراج موادی چون بوکسیت (گیروان، ۱۹۷۶) و در صنایع کارگر طلب در مناطق ویژه فعالیت‌های صادراتی انگشت نما بوده‌اند (جنکینز، ۱۹۷۶). و بدین ترتیب پیوند اقتصاد محلی با آینده و گذشته محدود بوده است. در مورد صنایع امریکایی فعال در امریکای لاتین و منطقه کارائیب، قوانین تعرفه ایالات متحده عملاً خرید تولیدات داخلی را تشویق نمی‌کرد زیرا طبق این قوانین، فقط اجزا و قطعات ساخت امریکا هنگام ارسال مجدد کالاهای تمام شده به داخل این کشور، از پرداخت مالیات و عوارض گمرکی معاف بودند (گریفی و همپل، ۱۹۹۶).

از سوی دیگر، تجربه تولیدات کارگر طلب یا صنایع استخراجی را نمی‌توان تعمیم داد. در صنایع سنگین‌تر از قبیل صنعت خودروسازی در برزیل، نمایندگی‌ها یا شعبات شرکت‌های فراملیتی از عرضه کنندگان داخلی خرید می‌کنند و لذا پیوندهایی بین آنها پدید می‌آید. شرکت‌های فراملیتی ممکن است بخواهند سرمایه محلی بیشتری وارد کنند، ولی این امر بیش از آن که حاصل ملیت سرمایه باشد، به بخشی مربوط می‌گردد که سرمایه داخلی یا خارجی در آن فعالیت دارد (لال و استرین، ۱۹۷۷). در واقع، هنگام فعالیت در بخش‌های مشابه، به هیچ وجه معلوم نیست عملکرد سرمایه محلی متفاوت از سرمایه خارجی باشد - اگر تأمین کنندگان مواد اولیه محلی ماندگاری وجود داشته باشند، در آن صورت از سرمایه آنها استفاده خواهد شد. در غیر این صورت، سرمایه داخلی و خارجی از خارج وارد خواهد گشت (لال، ۱۹۷۸).

فن‌آوری

مدافعان شرکت‌های فراملیتی استدلال می‌کنند که پیشرفته‌ترین فن‌آوری‌ها را به کشورهای جهان سوم عرضه داشته‌اند و لذا آنها را به ابزارهای لازم جهت افزایش تولید و درآمد

و رقابت مؤثر در دنیای اقتصاد مجهز کرده‌اند (ورنون، ۱۹۷۳). به علاوه، این فن‌آوری‌ها نسبتاً ارزان در اختیارشان قرار می‌گیرد زیرا هزینه‌های تحقیق و توسعه لازم برای پیشبرد این نوآوری‌ها از سوی جهان اول تأمین گردیده است (وارن، ۱۹۷۳؛ امانوئل ۱۹۸۲).

منتقدان به وجود محدودیت‌هایی چون وابسته شدن خریداران به عرضه کنندگانی خاص، یا محدودیت‌هایی در زمینه صادرات، اشاره می‌کنند که در خصوص خریداران به چشم می‌خورد. آنان همچنین به درستی خاطر نشان می‌سازند که اکتساب فن‌آوری تضمینی برای کاربری مطلوب آنها نیست و این امر به احتمال بسیار از طریق انجام تحقیقات و مطالعات بومی و توسعه ظرفیت آن صورت می‌گیرد. از سوی دیگر، گرایش شرکت‌های فراملیتی به این است که چنین فعالیت‌هایی را در درون پایگاه داخلی خودشان متمرکز سازند تا از هر گونه درز احتمالی اطلاعات مربوطه به رقیبان بالقوه پرهیز شود (لال، ۱۹۹۳). بدین ترتیب، شواهد چندانی دال بر این که سرمایه محلی خود به خود بتواند از چنین ظرفیتی برخوردار شود، وجود ندارد. در واقع، در موارد تایوان و کره جنوبی، موجبات پژوهش‌های موفقیت‌آمیز و توسعه از طریق فعالیت‌های یک دولت قویاً مداخله‌گر، فراهم گردید (کیلی ۱۹۹۷؛ سینگ ۱۹۹۴).

این که میزان فن‌آوری وارد شده به جهان سوم چقدر باید باشد نیز مورد سؤال بوده است. به طور مثال، فن‌آوری سرمایه طلب در صنایع واردات - جایگزین دهه ۱۹۵۰ در امریکای لاتین دارای نیروی کار فراوان، تأثیر صرفاً محدودی بر امر اشتغال زایی داشته است (هایمر، ۱۹۸۲). نظر مدافعان واردات فن‌آوری به واسطه این باور ضمنی تضعیف می‌گردد که به کارگیری پیشرفته‌ترین فن‌آوری‌ها خود به خود نیازهای مردم را بر طرف خواهد ساخت و در واقع احتمالاً کارگرانی را بیکار خواهد ساخت و یا دست کم از ایجاد فرصت‌های شغلی تازه جلوگیری خواهد کرد. از سوی دیگر این انتقاد که فن‌آوری مناسب را می‌توان در غیاب شرکت‌های فراملیتی به کار انداخت نیز ساده‌اندیشانه است. به همان گونه که پیش از این در مورد پیوندها عنوان شد، دلیل چندانی وجود ندارد که باور کنیم سرمایه محلی ای که همانند سرمایه خارجی در یک بخش به کار می‌افتد، در زمینه‌گزینش فن‌آوری متفاوت از شرکت‌های فراملیتی عمل خواهد کرد. به

طوری که کیلی (۱۹۹۷) گفته است، مسایل مربوط به فن آوری مناسب به ملیت این فن آوری خاص بستگی ندارد، بلکه برعکس، به جایگاه آن فن آوری در چهارچوب روابط اجتماعی کاپیتالیستی وابسته است. انباشت رقابت آمیز سرمایه شرکت ها را بر آن می دارد تا به منظور کاهش هزینه های تولید، افزایش سود و سرانجام باقی ماندن در صحنه فعالیت، پیشرفته ترین فن آوری ها را به کار گیرند. کشورهای جهان سوم ممکن است این فعالیت ها را - با درجه موفقیت متفاوت - تنظیم نمایند اما در این صورت، مسأله به صورت یک رابطه دولت - سرمایه در می آید نه رابطه تأثیر شرکت های فراملیتی بر کشورهای در حال توسعه.

کار و اشتغال

مدافعان شرکت های فراملیتی می گویند این شرکت ها اشتغال زا هستند، خواه از طریق سرمایه گذاری مستقیم در جهان سوم و خواه از طریق اثرات جانبی مثبتی چون افزایش میزان تقاضا به کمک دستمزدها و کاربری تأمین کنندگان مواد اولیه محلی. دستمزد کارگران به کارگرفته شده در شرکت های فراملیتی نیز غالباً از دستمزد کارگران استخدام شده به کمک سرمایه های محلی بیشتر است. ولی این کارگران باید شرایط و ویژگی هایی نیز داشته باشند. سرمایه گذاری شرکت های فراملیتی ممکن است به جایگزینی کارگرانی منجر شود که قبلاً توسط سرمایه های محلی ای به کار گرفته شده بودند که بر اثر فعالیت شرکت های فراملیتی از دور خارج گشته است. دستمزدهای بالای پیشنهاد شده توسط شرکت های فراملیتی غالباً بیش از چیزی است که به واسطه بهره وری های بالاتر در این بخش حاصل می گردد. با وجود این، دستمزدها باز هم کمتر از چیزی است که در کشورهای جهان اول در مشاغل مشابه پرداخت می شود (ویتسوس، ۱۹۷۶). همچنین، در برخی بخش های کارگر طلب از جمله منسوجات و کشاورزی، شرکت های فراملیتی دستمزدهای اندکی پرداخت می نمایند (هر چند از دستمزدهای پرداخت شده توسط سرمایه های محلی کمتر نیست) و شرایط کار هم ممکن است نامطلوب باشد. این وضع بویژه در مورد کارخانه های بازار جهانی در مناطق ویژه فعالیت های صادراتی و محصول کشتزارها در بخش

کشاورزی صادق است.

لذا وضع شرکت‌های فراملیتی و اشتغال بسیار متغیر است. تنها معدودی از مشاغل ممکن است در بخش‌های برخوردار از فن آوری پیشرفته یا سرمایه طلب ایجاد گردد حال آن که بخش‌های کارگر طلب احتمالاً مشاغل بیشتری ایجاد خواهند کرد متتها به هزینه شرایط کاری نامطلوب. یک بار دیگر به نظر می‌رسد سرمایه محلی به شیوه‌ای همانند شرکت‌های فراملیتی عمل می‌کند و به همین ترتیب، احتمال آن می‌رود که در زمینه تجهیزات و ماشین آلات سرمایه طلب سرمایه گذاری کنند یا از کارخانه‌های بازار جهانی یا مزارع کشاورزی استفاده نمایند.

ثبات سیاسی

مدافعان شرکت‌های فراملیتی می‌گویند این شرکت‌ها ضمن افزایش رشد اقتصادی، ثبات سیاسی دراز مدت را نیز افزایش می‌دهند. ولی منتقدان، نمونه‌هایی ارائه می‌دهند که شرکت‌های فراملیتی از طریق آنها فعالانه در راستای تضعیف دولت‌های جهان سوم عمل کرده‌اند - اقدامات کمپانی آی تی تی (ITT) در شیلی در سال ۱۹۷۳ و شرکت‌های فراملیتی دست اندر کار تولید مواد خوراکی در امریکای مرکزی در طول قرن بیستم دو نمونه بارز از این مقوله هستند. به علاوه، شرکت‌های فراملیتی ممکن است از تمایل جهان سوم به جذب سرمایه گذاری خارجی بهره برداری کرده و در «نواحی آلوده» که در آن کنترل‌های زیست محیطی چندان سفت و سخت نیست، استقرار یابند (میچالوفکسی و کرامر ۱۹۸۷). این وضع ممکن است پیامدهای ناگواری داشته باشد که یک نمونه آن را در ماجرای نشت مواد شیمیایی از کارخانه تولید سموم دفع آفات گیاهی «یونیون کارباید» در بوپال هند، مشاهده کردیم. این رویداد به کشته شدن دو هزار تن و معلول گردیدن بیست هزار تن دیگر منجر گشت (اسمیت، ۱۹۹۲).

ولی نتیجه‌گیری بیش از حد از این مثال‌های بدون شک قوی، احتمالاً درست نخواهد بود. کشورهای جهان سوم صرفاً قربانیان انفعالی فعالیت‌های شرکت‌های فراملیتی نبوده و برخی از آنها به طرز کاملاً موفقیت‌آمیزی فعالیت‌های سرمایه خارجی را در راستای تحقق اهداف و

مقاصد عمرانی خود تنظیم نموده‌اند. به طور مثال، در دهه ۱۹۷۰، به حرکت درآمدن موجی از ملی شدن در جهان سوم شرکت‌های فراملیتی را به ارائه امتیازاتی به سرمایه محلی واداشت هر چند در بسیاری از این موارد، شرکت‌های مزبور از طریق کنترل شبکه‌های بازاریابی و توزیع بین‌المللی قدرت قابل ملاحظه‌ای به چنگ آوردند (السون، ۱۹۸۸). شاید عمده‌تر از همه کنترلی باشد که کشورهای آسیای خاوری از قبیل تایوان و کره جنوبی در مورد سرمایه گذاری خارجی اعمال کردند (هر چند از دهه ۱۹۸۰ به بعد، حرکت‌های قابل توجهی در زمینه آزاد سازی و کاهش این اقدامات کنترلی انجام گردیده است).

این کشورهای در حال توسعه، بازار را به گونه‌ای موفقیت‌آمیز هدایت نموده‌اند (وید، ۱۹۹۰) طوری که سرمایه تا حدودی با نظم و انضباط مقررات کشوری مواجه گردید. این مقررات، شیوه تخصیص اعتبار دولتی را نیز در بر می‌گیرد که در آن برخی از بخش‌ها، تحقیقات و توسعه تحت رهبری دولت و محدودیت‌های مربوط به جریان خروج سرمایه مورد توجه بیشتر قرار گرفته‌اند (امزدن ۱۹۸۹). این اقدامات، بویژه بر سرمایه محلی تأثیر گذارده است اما کشورهای آسیای خاوری در مورد فعالیت شرکت‌های فراملیتی نیز ضوابطی تنظیم کرده‌اند. به عنوان مثال، در بعضی بخش‌ها اجازه سرمایه گذاری خارجی نمی‌دهند (وام‌های خارجی ترجیح داده می‌شود)، ولی در بخش‌های دیگر، از طریق انجام سرمایه‌گذاری‌های مشترک داخلی و خارجی بر جنبه‌های مثبت‌تر آن، از قبیل انتقال فن‌آوری، تأکید می‌گذارند (بلو و روزنفلد، ۱۹۹۲).

به تازگی، اجرای سیاست‌های تعدیل و تنظیم ساختاری (که در فصل اول مورد بررسی قرار گرفت) توان کشورهای محلی در زمینه تنظیم رفتار شرکت‌های فراملیتی، و در سطحی کلی‌تر، فعالیت اقتصادی را کاهش داده است. با وجود این، حتی در این مورد نیز نقش دولت و سایر بازیگران را به هیچ وجه نمی‌توان نادیده انگاشت. اجرای سیاست‌های تعدیل‌کننده معاملات پیچیده میان نهادهای مالی بین‌المللی و دولت‌های محلی را سبب گشته و در برخی موارد، مخالفت محلی با اجرای کامل سیاست‌های اقتصادی سفت و سخت را محدود ساخته است (موسلی و دیگران، ۱۹۹۱؛ والتون و سدون ۱۹۹۴). به علاوه، سیاست‌های آزاد اندیشانه

اقتصادی همراه با سیاست‌های تعدیل‌کننده، حذف نقش دولت را در پی ندارد بلکه صرفاً تغییراتی در اقدامات تعدیلی آن صورت می‌دهد (انکتاد ۱۹۹۴). در واقع، گسترش یک اقتصاد بازار آزاد منوط است به وجود یک دولت قوی و این چیزی است که حتی بانک جهانی هم ظاهراً آن را قبول دارد (بانک جهانی، ۱۹۹۲).

این بحث مختصر مشکلات مربوط به یک نتیجه‌گیری آسان درباره تأثیر تولیدات شرکت‌های فراملیتی فعال در جهان سوم را نشان می‌دهد. اگر چه گفتن این که سرمایه‌گذاری شرکت‌های فراملیتی بدون هیچ مسأله و اشکالی میزان تولید و درآمد منطقه پیرامون را گسترش می‌بخشد، اشتباهی خوش بینانه است ولی عنوان ساختن این که علت توسعه نیافتگی جهان نیز همین است، درست نیست. به بیان دیگر، این استدلال که بازیگران جهانی (در این مورد، شرکت‌های فراملیتی) بازیگران محلی (بویژه دولت) را کم اهمیت ساخته‌اند، شاید یک جنبه باشد. به طور مثال، ماهیت صادرات نگر شرکت‌های وابسته به خارج در کره جنوبی بیش از آن که حاصل بالا بودن ویژگی صادراتی شرکت‌های فراملیتی باشد، حاصل این واقعیت است که دولت بازار را برای شرکت‌های داخلی نگاه داشته است (جنکینز، ۱۹۹۳). شرکت‌های فراملیتی خود به خود بازیگران محلی را تحت سیطره در نمی‌آورند بلکه به همان دلیل، این دو الزاماً با یکدیگر تضاد پیدا نمی‌کنند. ولی سرمایه خارجی و دولت ممکن است، به طور مثال، علاقه دوجانبه‌ای به حمایت از گسترش صنعتی شدن کاپیتالیستی در یک کشور خاص داشته باشند، هر چند این علاقه مشترک ممکن است بر اثر کشمکش‌هایی بر سر توزیع منافع پدید آید که در این خصوص، اتحاد سه‌گانه دولت، سرمایه محلی و سرمایه خارجی در برزیل در دهه‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۷۰، نمونه بسیار خوبی است (ایوانز، ۱۹۷۹). پس از نظر شرکت‌های فراملیتی و کشورهای جهان سوم، مهمترین مسأله نه «ملیت» سرمایه بلکه بافت سیاسی و اجتماعی گسترده‌ای است که شرکت‌های فراملیتی (و سرمایه‌های دیگر) در آن فعالیت دارند.

این پیکربندی عوامل «جهانی» و «محلی» را می‌توان در رابطه بین شرکت‌های فراملیتی و

الگوهای مصرف در جهان سوم نیز ملاحظه کرد.

شرکت‌های فراملیتی و الگوی مصرف

منتقدان شرکت‌های فراملیتی در جهان سوم استدلال می‌کنند که توان بازاریابی شان آنها را قادر می‌سازد در گزینه‌ها اعمال نفوذ نمایند طوری که مصرف‌کنندگان کالاهای دارای نام و نشان‌های خاصی را خریداری کنند. شیلر (۱۹۷۹) می‌گوید تأثیر پیام‌های تبلیغاتی شرکت‌های فراملیتی ایجاد مخاطبانی بوده است که علایقشان با کالاهای نام و نشان دار پیوند خورده و شناختشان از واقعیت اجتماعی از طریق معیاری از رضایت از آن کالا صورت می‌گیرد. شواهد (محدودی) وجود دارد دل بر این که شرکت‌های فراملیتی در مقایسه با شرکت‌های محلی، پول بیشتری صرف تبلیغات می‌کنند (جنکینز، ۱۹۸۸)، و این که برخی از شرکت‌های فراملیتی در تولید کالاهای نامناسب نقش دارند. از سال ۱۹۷۰ به بعد، کمپانی نستله به فروش شیر خشک در جاهایی متهم شد که در آن مشتریان بالقوه شان به آب آشامیدنی سالم دسترسی نداشتند و این امر بویژه در مورد کودکان پیامدهای بهداشتی ناگواری داشت (مولر ۱۹۸۲). برخی از شرکت‌های فراملیتی دارویی به جای تولید داروهای ژنریک ارزان قیمت‌تر، با مجموعه‌ای از تولیدات اسم و رسم‌دار و گران قیمت به سوی بازارهای جهان سوم سرازیر گشته‌اند. برخی از این داروها که در جهان اول ممنوع‌المصرف بوده‌اند در جهان سوم به فروش رسانده شده‌اند و برخی دیگر قبل از آن که در جهان اول عرضه شوند، به عنوان یک تست آزمایشگاهی، در جهان سوم توزیع شده‌اند (گریفی، ۱۹۸۳). این نمونه‌ها منتقدان را بر آن داشته است تا استدلال کنند که شرکت‌های فراملیتی عوامل استعمار فرهنگی هستند که ادعا می‌کنند به واسطه سرازیر شدن سیل عظیمی از محصولات و تولیدات بازرگانی و رسانه‌ای، عمدتاً از طرف ایالات متحده، فرهنگ اصیل، سنتی و محلی در بسیاری از نقاط جهان رفته رفته منسوخ می‌گردد (تانستال، ۱۹۷۷).

با وجود این، برای اثبات این ادعا سه شرط لازم است: اولاً این که می‌گویند شرکت‌های فراملیتی بیش از شرکت‌های محلی تبلیغ می‌کنند، چندان روشن نیست زیرا - به طور مثال - در صنعت دارو (که به گفته طرفداران نظریه استعمار فرهنگی یکی از بدترین جرایم است) شرکت‌های محلی (که مثلاً در آرژانتین از پایگاهی قوی برخوردارند) عملاً بیش از شرکت‌های فراملیتی تبلیغ می‌نمایند (جنکینز، ۱۹۹۳). ثانیاً حتی در موارد نسبتاً آشکار تولیدات نامناسب

مورد اشاره بالا نیز مسأله این نیست که شرکتهای فراملیتی صرفاً اراده خویش را برکشورهای انفعالی جهان سوم تحمیل می‌کنند. ناتوانی دولت‌های محلی از ضابطه‌مند کردن رفتار شرکتهای فراملیتی را نیز نباید از نظر دور داشت. و مورد سوم - که شاید از همه نیز مهمتر باشد - این است که این نمونه‌ها را تا چه اندازه می‌توانیم تعمیم داده و رفتار شرکتهای فراملیتی را به طور کلی محکوم کنیم. به بیان دیگر، فروش کالاهای غربی در کشورهای جهان سوم چه اشکالی دارد؟ چه کسی باید تعیین کند چه چیزی برای مردم جهان سوم خوب است؟ اشاره تانستال به اصالت فرهنگ‌های جهان سوم در تضاد با تولیدات بازرگانی غرب، خود نوعی استعمار فرهنگی است که بر مبنای بزرگ جلوه دادن سایر فرهنگ‌ها شکل می‌گیرد (تاملینسون، ۱۹۹۱).

این اظهارات انتقادآمیز را نباید به مثابه تأیید این اندیشه تلقی کرد که در بازارگاه، این مصرف‌کنندگان هستند که تعیین‌کننده‌اند، یا این که ما صرفاً باید مصرف عمومی را ستایش کنیم (مک‌گیگان ۱۹۹۲ و فصل هفتم همین کتاب). الگوهای مصرف با میزان درآمد، که در بسیاری از کشورهای جهان سوم توزیع کاملاً غیر عادلانه‌ای دارد، رابطه‌ای نزدیک دارد. ورود شرکتهای فراملیتی به بازارهای جهان سوم بر استراتژی‌های تولید و بازاریابی شرکتهای محلی تأثیر گذارده است. اضافه می‌شود که شرکتهای محلی غالباً دارای تراکم سرمایه یا سرمایه‌طلبی بسیار هستند و شیوه‌های بازاریابی تهاجمی‌تری در پیش می‌گیرند (جنکینز، ۱۹۹۳). بدین ترتیب، شرکتهای فراملیتی در پیشبرد گرایش به استاندارد کردن سلیقه‌های جهانی نقشی حیاتی ایفا می‌نمایند.

با همه اینها، شرکتهای فراملیتی خود نمی‌توانند بار مسئولیت وقوع چنین رخدادی را بر دوش کشند. مصرف در یک زمینه اجتماعی خاص عمل می‌کند که شرکتهای فراملیتی فقط بخشی از آن را تشکیل می‌دهند. این زمینه‌ای است که در آن مصرف‌کنندگان کنترل بسیار محدودی بر زندگی خودشان دارند و این امر بر آنچه که عملاً مصرف می‌شود، تأثیر می‌گذارد - غذاهای حاضر و آماده نه صرفاً به خاطر کیفیت ذاتی شان بلکه به خاطر مطلوبیتی که دارند، مصرف می‌شوند. یک اتومبیل بدان جهت خریداری می‌شود که زندگی بدون آن دشوار است. اگر مصرف را یک اقدام اجتماعی بدانیم، در آن صورت انتقاد از استعمار فرهنگی دیگر انتقاد از خود

شرکت‌های فراملیتی تلقی نمی‌گردد بلکه این انتقاد بیشتر متوجه زمینه یا بافت اجتماعی ای است که این شرکت‌ها در آن فعالیت دارند. تاملینسون می‌گوید:

برای چنگ انداختن به نظم «سرزنش» در استیلاهای فرهنگی باید سرمایه داری (کاپیتالیسم) را به عنوان چیزی گسترده‌تر از کارهای سرمایه داری انفرادی - صرف نظر از قدرت و عظمتشان - تلقی نماییم. این دیدگاه وسیع‌تر از سرمایه داری به عنوان یکی از نهادهای کلیدی مستقل تجدد و نوگرایی، آن را به صورت چیزی می‌نمایاند که کارهای معمول و متداول مردم عادی و بنگاه‌های سرمایه داری انفرادی در چهار چوب آن انجام می‌پذیرد. از این بُعد گسترده است که می‌توان از «فرهنگ» سرمایه داری سخن به میان آورد. ولی در اینجا ایده سرزنش مسأله سازتر است: ما نه اعمال فردی بلکه یک ساختار بافتی شده را سرزنش می‌نماییم. سرمایه داری نه صرفاً به عنوان کارهای اقتصادی بلکه به عنوان موضع مرکزی (برجسته) کارهای اقتصادی در چهارچوب نظم دهی زندگی دسته جمعی.

(تاملینسون، ۱۹۹۱)

نتیجه

شرکت‌های فراملیتی نمایانگر عامل مهمی در جهانی شدن سرمایه به حساب می‌آیند. هم اندازه شرکت‌های فراملیتی و هم جریان‌های سرمایه گذاری خارجی در سطح کشورها به طرز قابل ملاحظه‌ای گسترش یافته است، و این خود هم بر ساختارهای تولید و هم بر الگوهای مصرف در جهان سوم تأثیر گذارده است. با وجود این، طرفداران نظریه جهانی شدن، اعم از بدبین یا خوشبین، که می‌گویند سرمایه ابر متحرک است و دولت - ملت عمدتاً ربطی به آن ندارد، در اشتباهند. اقتصاد جهانی عصر حاضر بیش از آن که سرمایه گذاری‌های پولی پراکنده و عاری از قید و بند در نقاط مختلف جهان را شاهد باشد، صرفاً تمرکز سرمایه در برخی نقاط خاص، آن هم با نادیده انگاشتن نقاط دیگر، را شاهد است. حوزه عمل برابر نظریه خوشبینانه جهانی شدن که در آن تمام شرکت کنندگان در اقتصاد جهانی می‌توانند به تساوی از عوامل بازار جهانی بهره

جویند، افسانه‌ای بیش نیست. به گفته لال (۱۹۹۳)، آزاد سازی اقتصاد و درعین حال مساعد ساختن زمینه ورود شرکت‌های فراملیتی و روشن تر نمودن فرایندهای مربوطه، احتمالاً تمرکز جریان‌های سرمایه گذاری به سوی کشورهای دارای بازارهای داخلی بزرگتر، مهارت‌های بین‌المللی رقابت آمیزتر، سیستم‌های پشتیبانی، و تأسیسات زیر بنایی را افزایش می‌دهد. از این رو، تمرکز جریان‌های سرمایه گذاری در نقاط تجمع مشخص، احتمالاً همراه با آزادسازی آن افزایش خواهد یافت. به دلایل مشابه، بعید است که سرمایه تولیدی از امتیاز پایین بودن هزینه‌های دستمزدی در جهان در حال توسعه استفاده کند به جز در بخش‌های بسیار کارگرطلبی چون پوشاک، صنعتی زدایی در جهان اول، تا آنجا که احتمالاً ادامه خواهد یافت، به جای انتقال شرکت‌های فراملیتی به جهان سوم، عمدتاً به صورت محصولی از نوآوری تکنولوژیک باقی خواهد ماند. هیچ کدام از اینها گویای آن نیست که چشم‌اندازهای توسعه جوامع جهان سوم غیر ممکن است. تمرکز جریان‌های سرمایه باید به عنوان یک گرایش فعال در سطح جهانی تلقی گردد نه چیزی بیش از آن. از طریق اقدامات بازیگران جهانی از قبیل سرمایه محلی، دولت یا در واقع، جنبش‌های سیاسی و اجتماعی، می‌توان با این گرایش‌ها مقابله کرد. جریان‌های جهانی سرمایه ممکن است تحت تأثیر «اقدام محلی» صورت گیرد. بنابراین، حرکت سرمایه به داخل شرکت‌های فراملیتی تا حدودی فراهم آمده مدیریت دولتی موفقیت‌آمیز گذشته سرمایه محلی، بویژه در آسیای خاوری، است. این روابط محلی - جهانی در مواقعی که شرکت‌های فراملیتی در درون اقتصادهای خاصی در جهان سوم سرمایه گذاری می‌کنند، نیز عمل می‌نماید. اثرات عمرانی سرمایه گذاری شرکت‌های فراملیتی نه کاملاً بد و نه کاملاً خوب، بلکه در واقع فرآورده تعدادی عوامل احتمالی است که از آن میان می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: بخشی که شرکت‌های فراملیتی در آن فعالیت می‌کنند؛ ویژگی سرمایه محلی؛ نقش دولت؛ و منافع خاص هر کشور. این بافت اجتماعی خاص، که در عین حال هم جهانی است و هم محلی، در تعیین ماهیت توسعه در داخل یک کشور خاص، نقش عمده‌ای ایفا می‌نماید.

پانوشتها

- ۱- این ارقام بیش از آن که بر مردم دولت - ملت‌ها مبتنی باشد در سطح دولت - ملت‌ها قرار دارد. در دنیای واقعی، همه اهالی یک کشور از سرمایه‌گذاری بهره‌مند نخواهند گشت - در واقع، بسیاری از دریافت‌کنندگان عمده سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (اعم از جهان اول و سوم) دارای نرخ‌های بیکاری بالا هستند. با وجود این، رقم ۲۸ درصد از طریق صرفاً دخیل نمودن آن نواحی و مناطق چین (هشت استان ساحلی به اضافه استان پکن) که دریافت‌کنندگان مطلوب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی هستند، به دست آمده است.
- ۲- مقالات و مطالب بسیاری درباره هزینه‌های مربوط به وارد کردن فن آوری به رشته تحریر درآمده است. ناظران بدبین از گرانی و مشکلات خدمات عام‌المنفعه داخلی مؤثر سخن می‌رانند حال آن که ناظران خوشبین استدلال می‌کنند که با توجه به این که هزینه‌های تحقیق و توسعه از خارج تأمین می‌گردد، این فن آوری از طریق واردات و به گونه‌ای نسبتاً ارزان به دست می‌آید. جهت کسب اطلاعات بیشتر پیرامون مناظره بدبین‌ها و خوشبین‌ها، رجوع شود به جنکینز (۱۹۷۸) و کیلی (۱۹۹۷).