

سرمایه گذاری مستقیم خارجی شرکت های چند ملیتی آمریکا (۱۹۹۰-۱۸۹۷)

نویسنده: دکتر اکبر نفری

چکیده

سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در سال های ۱۹۹۰-۱۸۹۷، بویژه در سال های ۹۰-۱۹۵۰، گسترش فوق العاده ای یافته است. ساختار سرمایه گذاری مستقیم خارجی معاصر با ساختار سنتی آن بسیار تفاوت دارد. عواملی غیر از انگیزه بهره گیری از نیروی کار ارزان و دستیابی به مواد اولیه، ترکیب و جهت سرمایه گذاری مستقیم خارجی را تعیین می کند. وجود ظرفیت اضافی ناخواسته و سرمایه های اضافی؛ شرکت های چند ملیتی، از جمله شرکت های چند ملیتی آمریکا را وادار کرده است تا به هر جای ممکن نفوذ کنند و فعالیتهای خود را در دیگر صنایع و بازارها گسترش دهند. رشد بی سابقه صنایع آمریکا در پویاترین صنایع کارخانه ای کشورهای در حال توسعه میزبان، بویژه در کشورهای آمریکای لاتین، به نوع جدیدی از وابستگی معروف به "وابستگی تکنولوژیکی - صنعتی" منجر شده که از جمله نتایج آن یک خالص انتقال سرمایه از این کشورها به کشورهای پیشرفته صنعتی مادر بوده است.

این مقاله دارای چهار بخش است که دو بخش آن در شماره هجدهم و دو بخش دیگر در شماره نوزدهم نشریه علمی پژوهشی اقتصاد و مدیریت چاپ خواهد شد.

مقدمه

بسیاری از کشورهای در حال توسعه با تعدادی مسائل مربوط به هم‌روبه‌رو هستند که عمدتاً به دلیل عوامل زیر است:

فقر گسترده، توزیع بسیار ناعادلانه درآمد، بیکاری وسیع، نرخ بالای بیسوادی، رشد سریع جمعیت، تغذیه نامناسب، وابستگی به سرمایه خارجی (ماشین‌آلات، تکنولوژی، صنایع مالی)، تخصص در تولید چند کالای اولیه و رکود اقتصادی، سیاسی و فرهنگی آن کشورها.

اعتقاد کلی بر این است که صنعتی شدن تنها راه از بین بردن این مشکلات است. ظاهراً، به کارگرفتن تکنولوژی و ماشین‌آلات مدرن می‌تواند تولید، مصرف و درآمد را به سطحی افزایش دهد که براساس آن بتوان استاندارد قابل قبول زندگی همگانی را تضمین کرد. در این دیدگاه، صنعتی شدن و توسعه به یک معنی گرفته می‌شود، اگرچه هر یک می‌تواند معنی خاص خود را داشته باشد. در هر حال، اینکه صنعتی شدن را با توسعه مترادف بدانیم یا نه، صنعتی شدن به سرمایه کافی، آنهم به پول ملی و ارز خارجی نیاز دارد. این شرط در کشورهای در حال توسعه به سختی تحقق می‌یابد.

نیاز به افزایش پس‌انداز داخلی با کمک سرمایه خارجی، در جریان توسعه اقتصادی در مرکز مباحث مربوط به نقش سرمایه‌گذاری مستقیم قرار دارد. طرفداران سرمایه‌گذاری مستقیم معتقدند در کشورهای در حال توسعه، کل پس‌انداز داخلی برای سرمایه‌گذاری مورد نیاز به منظور دستیابی به

یک رشد اقتصادی متعادل و مستمر کافی نیست. بنابراین کشورهای در حال توسعه به شرطی می‌توانند از رشد اقتصادی مناسبی برخوردار باشند که سطح پس‌اندازهای داخلی آنها با کمک سرمایه‌های خارجی افزایش یابد. ورود سرمایه خارجی، چنان باید تشویق شود که توسعه اقتصادی به مرحله‌ای برسد که در پرتو آن بتوان سرمایه‌گذاری ضروری یک رشد مستمر را با پس‌اندازهای داخلی تأمین کرد. براساس این معیار، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی سازنده است و می‌تواند کشور در حال توسعه میزبان را به مرحله «خیز» که پیش شرط رشد اقتصادی مستمر است، برساند. بنابراین کشور در حال توسعه میزبان باید شرایط مساعدی برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم نماید. در این مبحث، توسعه نیافتگی کشور در حال توسعه، تلویحاً به مفهوم انحراف از شرایط موجود در کشورهای پیشرفته صنعتی تلقی می‌شود. یعنی توسعه نیافتگی مرحله‌ای است از تکامل، و صنعتی شدن می‌تواند کشورهای در حال توسعه را به سطح کشورهای پیشرفته صنعتی برساند (۱).

اما واقعیتی که در این نظریه نادیده گرفته می‌شود این است که بین توسعه نیافتگی در برخی از کشورها و توسعه نیافتگی در گروهی دیگر از کشورها یک رابطه تابع و متغیر وجود داشته است. بررسی‌های تاریخی نشان می‌دهند که روابط خارجی کشورهای در حال توسعه با کشورهای پیشرفته صنعتی اثرات معکوس بر ساختار اقتصادی - اجتماعی کشورهای در حال توسعه

داشته است (۲). اگرچه جزئیات این روابط در کشورهای مختلف در حال توسعه تفاوت می‌کند، ولی نتایج آن تقریباً همیشه یکسان بوده است: یک خالص انتقال سرمایه از کشورهای در حال توسعه به کشورهای پیشرفته صنعتی.

در سال‌های پس از جنگ دوم جهانی، سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای مختلف جهان، از جمله کشورهای آمریکای لاتین، بسیار گسترش یافته است. عوامل این سرمایه گذاری‌ها عمدتاً شرکت‌های چند ملیتی کشورهای پیشرفته صنعتی، بویژه شرکت‌های چند ملیتی آمریکا بوده‌اند. نفوذ و گسترش بی سابقه این شرکت‌ها در اقتصاد کشورهای در حال توسعه میزبان، بویژه در صنایع کارخانه‌ای آنها، به نوع جدیدی از وابستگی کشورهای در حال توسعه میزبان به کشورهای پیشرفته صنعتی منجر شده است. این وابستگی جدید، «وابستگی تکنولوژیکی-صنعتی» نام دارد.

شرکت‌های چند ملیتی در صدد به حداکثر رساندن منافع خود در سطح بین‌المللی هستند و برای رسیدن به آن از موارد زیر استفاده می‌کنند:

بهره‌گیری از مدیریت کارا، بهره‌وری بالاتر، قدرت انحصاری در بازارهای داخلی و خارجی، دسترسی به منابع مالی با شرایط مناسب چه در کشورهای میزبان و چه در کشورهای مادر، قدرت رقابت، ظرفیت ابداع و تولید کالاهای جدید با ماشین‌آلات و ابزار مورد نیاز برای تولید آنها، قدرت بازاریابی و ایجاد تقاضا برای کالاهای خود، تحقیق و توسعه وسیع که مراکز آن عمدتاً در

کشورهای مادر قرار دارد، و توان جابه‌جایی دارایی و تکنولوژی در سطح جهانی. اما کشورهای در حال توسعه میزبان در شکل جدید سیستم سرمایه‌داری بین‌الملل معاصر، تنها مراحل نهایی مونتاژ و تولید کالاهای مصرفی را انجام می‌دهند و در این راه کاملاً به واردات کالاهای سرمایه‌ای و نیمه‌ساخته، حق ثبت اختراعات، لیسانس، و علائم تجاری شرکت‌های مادر وابسته‌اند.

در این مقاله که شامل چهار قسمت است، نکات فوق مورد بررسی و تحلیل قرار خواهند گرفت. در بخش اول دلایل گسترش فعالیت‌های شرکت‌های چند ملیتی در دیگر کشورها را تحلیل خواهد کرد. در بخش دوم روند تاریخی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا و تغییرات ساختاری آن در قرن بیستم مورد بحث قرار خواهد گرفت. در بخش سوم اثر سرمایه‌گذاری مستقیم شرکت‌های چند ملیتی آمریکا بر ترانز پردها و آن کشور تحلیل می‌شود و در بخش چهارم اثرات سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا بر کشورهای در حال توسعه میزبان، بویژه کشورهای آمریکای لاتین، بررسی خواهد شد.

I

مطابق با تعریف وزارت بازرگانی آمریکا، هرگاه یک فرد یا گروهی از اتباع آمریکایی، حداقل ۱۰٪ سهام با حق رأی یک مؤسسه اقتصادی خارجی را داشته باشند مالکیت آنها در آن مؤسسه به عنوان یک سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا تلقی می‌شود.

در جستجوی چنین رابطه‌ای است. با انتقال سرمایه، تکنولوژی، مدیریت و... از کشور مادر به کشور میزبان، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شکل نهایی خود را پیدا می‌کند و این شکل، در حقیقت یک مبادله خارجی است که بین دو کشور میزبان و مادر انجام می‌گیرد. آیا می‌توان این مبادله را در قالب تئوری سنتی تجارت بین‌الملل توضیح داد؟

تئوری تجارت بین‌الملل و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

تئوری تجارت بین‌الملل که با نام‌های هکشر، اوهلین و ساموئل سان معروف است، برچند فرض اساسی ولی نه‌چندان واقعی بنا شده است:

۱- امکان جابجایی کامل کالاها بین کشورهای طرف تجاری، ولی عدم جابه‌جایی عوامل تولید

۲- یکسان (یا تقریباً یکسان) بودن توابع تولید در کشورهای طرف تجاری

۳- همگن بودن سلیقه در کشورهای طرف تجاری

۴- نبودن هیچ محدودیت در روابط تجاری

۵- ایستا بودن مدل

ریکاردو برای اولین بار مفهوم اولیه تئوری معروف به تئوری «هزینه‌های نسبی» را فرموله کرد. هکشر و اوهلین با کامل کردن تئوری ریکاردو، «تئوری نسبت عوامل» را ارائه داده‌اند. براساس این تئوری:

الف- در تولید کالاهای مختلف نسبت‌های مختلفی از عوامل تولید به کار برده می‌شود.

ب- توزیع عوامل تولید در کشورهای مختلف

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی پدیده تازه‌ای نیست. آنچه که جدید است، رشد فوق‌العاده این نوع سرمایه‌گذاری است که در سال‌های بعد از جنگ دوم جهانی عمده‌تاً توسط شرکت‌های چند ملیتی، بویژه شرکت‌های چند ملیتی آمریکا، انجام گرفته و اقتصاد جهان را تحت تأثیر رشد بی‌وقفه خود قرار داده است. ویژگی اساسی یک شرکت چندملیتی این است که همزمان در بیش از یک کشور فعالیت می‌کند و در این تلاش است که سود خود را در سطح جهانی، نه کشور به کشور، به حداکثر برساند. در دیگر زمینه‌های مهم، یک شرکت چند ملیتی عملاً به صورت یک شرکت ملی یا داخلی باقی می‌ماند. به طور اخص، مالکیت و کنترل شرکت در تمام سطوح و شعبات شرکت پخش نمی‌شود، بلکه در کشور مادر باقی می‌ماند.

تقریباً تمام سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی توسط شرکت‌های بزرگ چند کشور پیشرفته صنعتی انجام گرفته و قسمت بیشتر این سرمایه‌گذاری‌ها از صنایع بسیار متمرکز و انحصاری و تکنولوژی‌بر، سرچشمه می‌گیرد. شرکت مادر تقریباً همیشه سرمایه، تکنولوژی، مدیریت، و دانش فنی را به صورت یک بسته در جستجوی سرمایه‌گذاری، بازار، کالاهای اولیه، نیروی کار ارزان به کشورهای میزبان انتقال می‌دهد. انگیزه اصلی این انتقال ایجاد یک منبع همیشگی درآمد از کشور میزبان به کشور مادر است. بنابراین، کشور مادر از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با کشور میزبان یک رابطه اقتصادی - سیاسی مداوم برقرار می‌کند، یا حداقل

یکسان نیست.

ج - کشورهای مختلف، مثلاً کشور A، تمرکز و فعالیت عمده خود را در تولید کالایی، به عنوان مثال X قرار می دهد که عوامل تولید مورد نیاز برای تولید X در آن کشور به طور نسبی فراوان تر، ارزان تر است. بنابراین، کشور B فعالیت عمده خود را در تولید کالایی، به عنوان مثال Y قرار می دهد که عوامل تولید مورد نیاز برای تولید Y در کشور B به طور نسبی فراوان تر، در نتیجه ارزان تر است.

د - کشور A مازاد بر مصرف X و کشور B مازاد بر مصرف Y را با یکدیگر مبادله می کنند و در فرآیند این مبادله سودی نصیب هر دو کشور می شود و برابری قیمت های عوامل تولید در دو کشور شکل می گیرد (۴).

چگونه می توان این تئوری را به واقعیات سیستم اقتصادی جهان معاصر ارتباط داد؟ اقتصاد دنیای امروز کاملاً متأثر از فعالیت های شرکت های چند ملیتی است. ساختارهای تولید و بازار شکل انحصاری پیدا کرده است. پیشرفت های چشم گیر تکنولوژی به موانع ساختاری تجارت بین الملل تبدیل شده اند. درچنین جهانی، فرض هایی که براساس آنها تئوری سنتی تجارت بین الملل بنا شده است از واقعیات بسیار دورند.

به عنوان مثال، یکسان بودن توابع تولید را در نظر بگیرید. معنای این فرض این است که سطح توسعه اقتصادی کشورهای طرف تجاری تقریباً یکسان است و پیشرفت های تکنولوژیکی و دانش فنی که در یک طرف تجاری حاصل می شود، به فوریت هرچه تمام تر و بدون هیچ هزینه ای

در اختیار دیگر طرف های تجاری قرار می گیرد. ولی می دانیم که در دنیای امروز، تکنولوژی در شرایط انحصاری، یا حداقل رقابت نا کامل، بازارها تولید می شود و بهای آن به توان چانه زدن طرفین تجاری (خریدار و فروشنده) بستگی تام دارد. بنابراین مشکل است تصور کرد که پیشرفت ها و ابداعات تکنولوژیکی فوراً و بدون هیچ هزینه ای در اختیار طرف یا طرف های تجاری قرار می گیرد (۴).

فعالیت های شرکت های چند ملیتی جابه جایی کالاها را بین کشورهای مختلف، با موانع ساختاری مواجه کرده اند. زیرا این شرکت ها با داشتن شعباتی در کشورهای مختلف جهان، تمایل زیادی ندارند که شعبات آنها با صدور کالاهای خود به بازارهای یکدیگر باهم رقابت کنند.

شرکت های چند ملیتی شرایطی ایجاد کرده اند که در سطح جهانی سرمایه خارجی، نیروی کار بسیار ماهر، مدیریت و دانش فنی جابه جا می شوند تا با کمک نیروی کار نیمه ماهر و دیگر عوامل تولید کشورهای میزبان، کالاهای مختلف صنعتی تولید کنند که عمدتاً در بازارهایی که شعبات خارجی آنها فعالیت می کنند، به فروش رسد (۶). این پدیده، کشورها را به کسب تخصص نه در تولید و عرضه کالاهای مختلف آن طور که تئوری سنتی تجارت بین الملل می گوید، بلکه در تهیه عوامل مختلف تولید سوق می دهد.

در تئوری تجارت بین الملل هریک از طرف های تجاری یک واحد مستقل فرض می شوند که کالاها و خدمات را در بازارهای

سود مشترک شرکت مادر و شعبات آن را به حداکثر برساند.

در تئوری سنتی تجارت بین‌الملل، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به مفهوم صدور سرمایه است که براساس اختلاف نرخ بازگشت (سود) سرمایه بین دو کشور صادر و واردکننده جابجا می‌شود. اما یک شرکت چند ملیتی، سرمایه، مدیریت، نیروی کار ماهر و دانش فنی را به صورت یک بسته به کشور یا کشورهای میزبان منتقل می‌کند و در این فرآیند می‌کوشد سود خود را در سطح جهانی، نه کشور به کشور، به حداکثر برساند. برخی از اقتصاددانان براین عقیده‌اند که اعمال سیاست‌های حمایتی از قبیل تعرفه و سهمیه‌بندی توسط کشورهای مختلف جهان، شرکت‌های چند ملیتی را به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در آن کشورها تشویق می‌کند. آیا این نظر می‌تواند یک نظر جامع و کلی باشد؟

سیاست‌های تعرفه و سهمیه‌بندی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

تا دهه ۱۹۳۰ یک شکل عمده سرمایه‌گذاری خارجی به صورت سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار بود. بدین ترتیب که کشورها، از جمله کشورهای آمریکای لاتین، از طریق فروش اوراق بهادار در بازارهای بین‌الملل، نیازهای مالی خود را تأمین می‌کردند. این نوع سرمایه‌گذاری دارای حق رأی نبود و کنترل مؤسسه یا مؤسسات اقتصادی در اختیار کشور یا کشورهای قرض‌گیرنده باقی می‌ماند و کشور بدهکار با پرداخت اقساط بدهی

جهانی عرضه می‌کنند. ولی شرکت‌های چند ملیتی فعال در کشورهای مختلف، یک سیستم جدید اقتصاد جهانی ایجاد کرده‌اند که در آن نمی‌توان واحدهای اقتصادهای ملی را مستقل از یکدیگر در نظر گرفت. در چنین سیستمی، تئوری تجارت بین‌الملل قادر به توضیح این مهم نیست که سود و بهره حاصل از تجارت، نصیب کدام طرف تجاری می‌شود. همچنین تئوری تجارت بین‌الملل توضیح قابل قبولی درباره پدیده تجارت بین شرکت‌های چند ملیتی و شعبات خارجی آنها ارائه نمی‌دهد. به عنوان مثال، در سال ۱۹۸۹ سهم شرکت‌های چند ملیتی آمریکا در کل صادرات (۳۶۰ میلیارد دلار) آمریکا ۶۷٪ (یا ۲۴۱/۵ میلیارد دلار) بود. از این ۲۴۱/۵ میلیارد دلار، مبلغ ۱۰۲ میلیارد دلار (۴۲٪) توسط این شرکت‌ها به شعبات خارجی آنها صادر شد. به همین ترتیب، در سال ۱۹۸۹ سهم شرکت‌های چند ملیتی آمریکا در کل واردات کالا و خدمات (۴۸۱/۵ میلیارد دلار) کشور ۴۰٪ (۱۹۲/۶ میلیارد دلار) بود. از این ۱۹۲/۶ میلیارد دلار، مبلغ ۹۳/۷ میلیارد دلار (۴۹٪) توسط این شرکت‌ها از شعبات خارجی آنها وارد شد (۷). قیمت‌های کالاهایی که در مبادلات داخلی شرکت‌های چند ملیتی وارد می‌شوند، لزوماً براساس قیمت‌های بازار رقابتی تعیین نمی‌گردند. در مبادلات دو مؤسسه اقتصادی مستقل، فروشنده و خریدار می‌کوشند سود خود را به قیمت «زیان» طرف مقابل به حداکثر برسانند. در حالی که در تجارت بین یک شرکت چند ملیتی و شعبات خارجی آن، قیمت یک وسیله حسابداری است تا

می‌توانست بدهی خود را مستهلک کند.

بحران بزرگ اقتصادی آمریکا و دیگر کشورهای پیشرفته صنعتی در دهه ۱۹۳۰، کشورهای آمریکای لاتین را در بازپرداخت بدهی‌های خود با مشکلی بسیار جدی مواجه کرد. همچنین کاهش چشمگیر صادرات این کشورها، که عمدتاً مواد اولیه بود، ظرفیت واردات آنها را بسیار کاهش داد، که به نوبه خود بر رشد اقتصادی این کشورها اثری بسیار منفی داشت. برای رفع این بحران، کشورهای آمریکای لاتین، بویژه سه کشور آرژانتین، برزیل و مکزیک، تلاش کردند تا از طریق گسترش تولید داخلی کالاهای صنعتی که قبلاً وارد می‌شد، هم مشکل ارزی خود را حل کنند و هم به روند صنعتی شدن خود سرعت ببخشند. این روند بعدها به مدل «صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات» معروف شد. این کشورها به منظور حفظ صنایع نوپای خود، که پیش شرط آن حفظ بازارهای داخلی در مقابل کالاهای صنعتی وارداتی بود، از سیاست‌های حمایتی نظیر اعمال تعرفه و سهمیه‌بندی بهره‌فراوان جستند. طبیعی است که اعمال این سیاست‌ها از ورود کالاهای مختلف صنعتی جلوگیری میکرد، یا حداقل حجم کالاهای وارداتی صنعتی را کاهش می‌داد. در مقابله با این سیاست‌های حمایتی، شرکت‌های چندملیتی آمریکا با گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم در صنایع این کشورها و احداث کارخانه‌های گوناگون، عملاً دیوار تعرفه را شکستند و بازارهای خود را همچنان در این مناطق حفظ کردند. در این زمینه، بیان مدیر عامل شرکت جنرال موتورز بسیار

گویاست: «برای جنرال موتورز و تعداد دیگری از تولیدکنندگان اتومبیل، سؤال این بود که آیا در آرژانتین تولید کنند یا قید بازار را بزنند (۸)». به عبارت دیگر، سیاست‌های حمایتی کشورهای آمریکای لاتین انگیزه یا دلیلی شد تا شرکت‌های چند ملیتی آمریکا در صنایع کارخانه‌ای این کشورها سرمایه‌گذاری مستقیم را آغاز کنند.

ولی آمار نشان می‌دهد که شرکت‌های چند ملیتی آمریکا بیش از ۷۰٪ سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی خود را در کشورهای پیشرفته صنعتی انجام داده‌اند، یعنی کشورهایی که در آنها محدودیت‌های تجاری نظیر تعرفه و سهمیه‌بندی یا اصولاً اعمال نمی‌شود و یا حداقل در سطح پایینی است (جدول ۱). بنابراین برای چنین گسترش و حجم سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی آمریکا باید دلالتی افزون بر سیاست‌های حمایتی کشورهای میزبان وجود داشته باشد. برخی از اقتصاددانان براین عقیده‌اند که اختلاف نرخ برگشت (سود) به روی سرمایه در کشور صادر کننده و کشور وارد کننده سرمایه، مهمترین دلیل سرمایه‌گذاری‌های مستقیم شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای میزبان است. آیا شواهد این نظر را تأیید می‌کنند؟

نظریه اختلاف نرخ سود و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

بر اساس این نظریه، جهت و حجم سرمایه‌گذاری مستقیم در صنایع کارخانه‌ای خارج از کشور مادر توسط اختلاف نرخ بازگشت (سود)

سرمایه بین آن کشور و کشور وارد کننده سرمایه تعیین می‌شود و آمار مورد استفاده برای تأیید این نظریه میانگین نرخ‌های بازگشت (سود) سرمایه‌گذاری در صنایع کارخانه‌ای داخل و خارج است. بی‌تردید، سود مورد انتظار در تصمیم‌گیری انتخاب محل برای سرمایه‌گذاری، یک عامل اصلی است زیرا سرمایه به‌طور مداوم در جستجوی حداکثر سود ممکن است. این نظریه تا اواخر دهه ۱۹۵۰ از اهمیت نسبتاً قابل توجهی برخوردار بوده چون سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم شرکت‌های چند ملیتی آمریکا در اروپا ۳ تا ۴ درصد بیش از سود سرمایه‌گذاری‌های همین شرکت‌ها در داخل آمریکا بود (۹). ولی اهمیت این نظریه در دهه ۱۹۶۰ تدریجاً کاهش یافت. زیرا با وجود تقریباً یکسان بودن نرخ برگشت (سود) در آمریکا و اروپا، سرمایه‌گذاری مستقیم آمریکا در صنایع کارخانه‌ای اروپا بین سال‌های ۶۵-۱۹۶۰، حدود ۱۰۰٪ و بین سال‌های ۷۰-۱۹۶۵ حدود ۶۷٪ افزایش یافت (۱۰).

در این ارتباط توجه به این نکته ضروری است که در بررسی دلایل انتقال سرمایه از یک کشور به کشور دیگر و یا در بررسی دلایل سرمایه‌گذاری‌های مستقیم شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای میزبان، باید اختلاف نرخ نهایی سود، نه میانگین نرخ سود، در دو کشور یا دو منطقه مربوطه ملاک قرار گیرد. اهمیت این نکته هنگامی بیشتر می‌شود که شرکت‌ها با ظرفیت اضافی ناخواسته مواجه باشند.

معمولاً مؤسسات تولیدی براساس برنامه‌ریزی

داخلی خود و ملاحظات شرایط بازار، بخشی از ظرفیت تولیدی خود را به‌دلایل معینی بی‌استفاده می‌گذارند: ۱- یک مؤسسه تولیدی در آغاز فعالیت خود انتظار ندارد که در بازار سهم قابل ملاحظه‌ای داشته باشد. ولی امیدوار است در طول زمان فعالیت‌هایش گسترش یابد و به‌همان نسبت سهم بیشتری از بازار را به‌خود اختصاص دهد. به‌عبارت دیگر، او می‌داند که «رشد بازار تابعی است از زمان»، بنابراین ظرفیت تولیدی خود را طوری ترتیب می‌دهد که بتواند جوابگوی گسترش بازارش باشد. ۲- تقاضا برای کالاها، از جمله کالاهای مؤسسه جدید تغییر می‌کند و این تغییر ممکن است ناگهانی باشد. وجود ظرفیت اضافی خواسته یا با برنامه به آن مؤسسه تولیدی کمک می‌کند تا بهتر بتواند به افزایش تقاضا پاسخ دهد، در نتیجه، از ورود احتمالی رقبای جدید به بازار جلوگیری کند. ۳- گسترش مؤسسات تولیدی تدریجاً و قدم به قدم انجام نمی‌گیرد. زیرا ماشین‌آلات و تسهیلات تولید قابل تقسیم نیستند. برعکس، تقاضا برای کالاهای مختلف عمدتاً به تدریج افزایش می‌یابد. بنابراین گسترش تسهیلات و ماشین‌آلات تولیدی همیشه با مقداری ظرفیت اضافی همراه است. شرکت‌های تولیدی همیشه بخشی از امکانات تولیدی خود را برای بهره‌برداری در مواقع افزایش تقاضا، بدون استفاده نگه می‌دارند که به آن ظرفیت اضافی خواسته یا بابرنامه گفته می‌شود (۱۱). چه تفاوتی بین ظرفیت اضافی خواسته و ظرفیت اضافی ناخواسته یا بدون برنامه وجود دارد؟

ظرفیت اضافی ناخواسته

در کشورهای پیشرفته صنعتی، به عنوان مثال آمریکا، ساختارهای تولید و بازار عمدتاً انحصاری است، درآمدهای شخصی نسبتاً بالاست و بخش قابل ملاحظه‌ای از درآمد مصرف‌کنندگان صرف کالاهای غیرضروری می‌شود. بدیهی است که اطمینان نسبت به تداوم تقاضا برای کالاهای غیرضروری بسیار بالا نیست. زیرا می‌توان تقاضای این نوع کالاها را به تعویق انداخت که به نوبه خود می‌تواند بر تقاضای کل اثری منفی داشته باشد و موجب ظرفیت اضافی ناخواسته یا بی‌برنامه شود. پرسش مهمی که مطرح می‌شود این است که آیا ظرفیت اضافی ناخواسته موقتی است؟ بدین معنی که آیا می‌توان پس از تعدیل عرضه و تقاضا برای کالاهای مختلف ظرفیت اضافی ناخواسته را از بین برد؟ یک نفر ممکن است چنین بحث کند که کاهش در تقاضا برای یک کالا با افزایش در تقاضا برای کالایی دیگر جبران می‌شود. بنابراین در بلندمدت بهره‌برداری تحقق یافته از ظرفیت در سطحی خواهد بود که ظرفیت اضافی ناخواسته، بر ظرفیت اضافی خواسته منطبق است. به عبارت دیگر، آن مقدار از ظرفیت تولیدی که بدون استفاده می‌ماند، همان ظرفیت اضافی خواسته‌ای است که مطابق با برنامه شرکت مربوطه مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. ولی آمار نشان می‌دهد که تقریباً تمام شرکت‌های فعال آمریکا با ظرفیت اضافی ناخواسته روبه‌رو هستند، حتی در زمانی که روند اقتصاد صعودی بوده است و علی‌الاصول نمی‌بایست با کاهش تقاضا، در نتیجه با ظرفیت

اضافی ناخواسته روبه‌رو می‌شده‌اند (۱۲). به زبان دیگر، در شرایط رقابت انحصاری یا رقابت ناکامل، ظرفیت اضافی ناخواسته شکلی همیشگی پیدا می‌کند. اینک این پرسش مطرح می‌شود که آیا می‌توان در شرایط رقابت ناکامل، ظرفیت اضافی ناخواسته را در صنایع از بین برد؟ در شرایط رقابت کامل، تعدیلات عرضه نسبت به نوسانات تقاضا از طریق ورود یا خروج بنگاه‌های تولید از صنعت مربوطه انجام می‌گیرد. ولی این مکانیسم در صنایعی که انحصارات نقش مسلط دارند، عملی نیست. ورود به صنایعی که تولید در مقیاس وسیع و انبوه انجام می‌گیرد، تقریباً غیرممکن است. زیرا ورود به این صنایع به مدیریت بسیار ماهر، سرمایه فوق‌العاده و دانش فنی پیشرفته نیاز دارد. همچنین انحصارات بزرگ با به ثبت رساندن اختراعات و علائم تجاری خود که در دنیای امروز بسیار متداول است، ورود به صنایع تحت کنترل خود را مشکل‌تر می‌کنند، بنابراین، تعدیلات در عرضه نسبت به نوسانات تقاضا، عمدتاً از طریق کاهش یا افزایش سرمایه‌گذاری توسط شرکت‌های فعال در صنایع مربوطه انجام می‌گیرد. آیا چنین تعدیلاتی می‌تواند در این صنایع ظرفیت اضافی خواسته برقرار کند؟ در صورت پایین بودن سطح تقاضا، تقریباً غیرممکن است بتوان ظرفیت اضافی ناخواسته را سریعاً از بین برد؛ زیرا ماشین‌آلات و تسهیلات تولیدی موجود در طول زمان مستهلک می‌شوند. همچنین شاید یک بنگاه تولیدی بتواند از طریق

ناخواسته در دیگر مؤسسات تولیدی باخبر شود، مایوس تر می‌گردد. ولی توجه به این نکته مهم ضروری است که ماهیت سرمایه این است که باید گسترش یابد زیرا:

۱- قدرت یک صاحب سرمایه متناسب با مقدار سرمایه‌ای است که در اختیار دارد.

۲- وجود و بقای او منوط به انباشت سرمایه اوست. اگر نتواند سرمایه خود را اضافه کند، در خطر بیرون رانده شدن از بازار و فعالیت‌های مربوطه قرار خواهد گرفت. در این ارتباط، گزارش سالیانه راکول استاندارد کرپوریشن بسیار گویاست. در بخشی از این گزارش چنین آمده است:

«بقای واقعی این شرکت یا هر شرکت دیگر تنها از طریق یک رشد سالم، مستمر، و توانمند تأمین می‌شود. یک شرکت مانند یک انسان است. وقتی رشد یک انسان متوقف می‌شود و وقتی او نتواند از طریق رشد سالم، خود را کامل نگه‌دارد، فنایش شروع می‌شود. اگر امکان رشد و توسعه و بهبود مداوم وجود نداشته باشد، هیچ تأمین و تضمینی برای بقای شرکت وجود نخواهد داشت (۱۴)».

رشد اقتصادی کاملاً به انباشت سرمایه بستگی دارد. کل فرآیند رشد را می‌توان در چهارچوبی به شرح زیر بیان کرد:

الف - پس‌انداز درآمد جاری یا استقراض

ب - سرمایه‌گذاری، در نتیجه افزایش حجم سرمایه

ج - افزایش درآمد

د - افزایش پس‌انداز

کاهش سرمایه‌گذاری ظرفیت اضافی ناخواسته خود را از بین ببرد، ولی نمی‌توان این تعدیل (کاهش سرمایه‌گذاری) را در ارتباط با کل صنعت انجام داد. کاهش نرخ سرمایه‌گذاری در بخش مربوطه بر تقاضای کل اثری منفی دارد. زیرا کاهش نرخ سرمایه‌گذاری موجب افزایش نرخ بیکاری و کاهش تقاضای مؤثر می‌شود. در نتیجه، درآمد ملی و تولید نسبت به حجم سرمایه موجود در کشور کاهش می‌یابد که به نوبه خود، بهره‌برداری از ظرفیت موجود را کاهش می‌دهد. بنابراین ظرفیت اضافی ناخواسته افزایش می‌یابد. نکته بسیار مهم این است که نباید سرمایه‌گذاری را تنها بخشی از تقاضای کل تلقی کرد. زیرا سرمایه‌گذاری نه تنها تولید می‌شود بلکه تولید نیز می‌کند. هنگامی که سرمایه‌گذاری به مفهوم هزینه در نظر گرفته می‌شود، خود یک منبع توسعه و پیشرفت است (۱۳). در نتیجه، کاهش در سرمایه‌گذاری موجب کاهش در فعالیت‌های اقتصادی می‌شود، که به نوبه خود در دوره بعد، موجب کاهش سرمایه‌گذاری می‌گردد.

آمار نشان می‌دهد که در آمریکا سطح تولید در صنایع عمده - نظیر صنایع وسائط نقلیه، شیمیایی و ماشین‌آلات (برقی و غیربرقی) به مراتب پایین‌تر از سطح برنامه‌ریزی شده برای تولید آنها بوده است. اگر یک تولیدکننده با ظرفیت اضافی ناخواسته مواجه باشد، طبیعتاً نسبت به گسترش تسهیلات تولیدی خود اقدامی نخواهد کرد. به عبارت دیگر، او نسبت به سرمایه‌گذاری جدید مایوس خواهد شد. هنگامی که او از وجود ظرفیت اضافی

ارزان، ترکیب و جهت سرمایه گذاری مستقیم خارجی را تعیین می کند. در حال حاضر، تنها حدود ۱/۴ از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در کشورهای در حال توسعه قرار دارد و قسمت قابل ملاحظه ای از آن در صنعت نفت سرمایه گذاری شده است. در این صنعت نمی توان هزینه های دستمزد پایین را به عنوان یک عامل مهم در سودهای کلانی که نصیب شرکت های نفتی می شود، در نظر گرفت. اهمیت نسبی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در صنایع مواد اولیه، که در سال های پیش از جنگ دوم جهانی بسیار مورد توجه بود، کاهش یافته است. در حالی که سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در صنایع کارخانه ای، افزایش بی سابقه ای پیدا کرده است و کشورهای پیشرفته صنعتی، از این سرمایه گذاریها سهم عمده ای دریافت کرده اند. این ترکیب با ترکیب سنتی سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا که عمدتاً در صنایع مواد اولیه کشورهای در حال توسعه بویژه کشورهای آمریکای لاتین قرار داشت، تفاوتی اساسی دارد. دلیل اصلی این تغییرات ساختاری را باید در انگیزه انحصارات بزرگ آمریکایی، برای سرمایه گذاری های سودآور در هرجای ممکن، کشورهای پیشرفته صنعتی و کشورهای در حال توسعه، جستجو کرد.

تا سال ۱۸۹۷، کل سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا، ۶۳۵ میلیون دلار بود. از این مبلغ، ۳۰۸ میلیون دلار (۴۹٪) در آمریکای لاتین، ۱۶۰ میلیون دلار (۲۵٪) در کانادا، ۱۳۱ میلیون دلار (۲۱٪) در اروپا و ۳۶ میلیون دلار (۶٪) در دیگر

ه- سرمایه گذاری که دو نقش ایفا می کند،

۱- بخشی از تقاضای کل محسوب می شود.

۲- منبع افزایش تولید است.

اگر یک شرکت به دلیل وجود ظرفیت اضافی ناخواسته نتواند در صنعت خود گسترش یابد، حفظ بقایش ایجاب می کند که فعالیت خود را در دیگر صنایع و بازارها گسترش دهد. بنابراین فشار و انگیزه نیرومند و مداومی، او را وادار به نفوذ در دیگر صنایع داخلی، یا بازارهای خارجی می کند. به عبارت دیگر، فشار ناشی از بهره برداری از سرمایه اضافی، شرکت یا شرکت های بزرگ را ناچار می کند تا در هرجا که امکان سرمایه گذاری سودآور وجود دارد، چه از نظر صنایع و چه از نظر جغرافیایی، فعالیت های خود را گسترش دهد.

در سال های پس از جنگ دوم بین الملل، جهان شاهد بین المللی شدن تولید کالاهای صنعتی بوده است. شرکت های بزرگ، به ویژه شرکت های چند ملیتی آمریکا، در جستجوی فرصت های سرمایه گذاری های سودآور، به هرجای ممکن رخنه کرده اند و نفوذ خود را در پویاترین صنایع معاصر نظیر صنایع شیمیایی، ماشین آلات برقی و الکترونیک و وسائط نقلیه - گسترش داده اند.

II

سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا و تغییرات ساختاری آن

ساختار سرمایه گذاری مستقیم خارجی معاصر نسبت به ساختار سنتی آن بسیار تفاوت کرده است. عواملی غیر از انگیزه بهره گیری از نیروی کار

نقاط جهان قرار داشت. این نسبت‌ها در طول سه دهه بعد تقریباً ثابت ماند. در سال ۱۹۲۹، از جمع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا (۷۷۰۰ میلیون دلار)، ۴۷٪ در آمریکای لاتین، ۲۶٪ در کانادا، ۱۸٪ در اروپا و ۹٪ در دیگر نقاط جهان سرمایه‌گذاری شده بود (جدول ۱).

بحران بزرگ دهه ۱۹۳۰ در توزیع جغرافیایی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا تغییری اساسی به وجود آورد. به دلیل کاهش فوق‌العاده تقاضای آمریکا برای کالاهای اولیه که قسمت عمده صادرات کشورهای آمریکای لاتین را تشکیل می‌داد، قیمت‌های مواد اولیه در بازارهای جهان به شدت تنزل یافت، در نتیجه این کشورها با مشکلات بسیار جدی‌تر از پرداخت‌ها مواجه شدند. اگرچه کانادا و اروپای غربی نیز از اثرات منفی بحران بزرگ مصون نماندند، ولی شدت بحران و پیامدهای ناشی از آن، ملایم‌تر از شرایطی بود که بر کشورهای آمریکای لاتین تحمیل شد. برای جهان، میانگین ارزش صادرات کالاهای صنعتی از ۱۲/۴ میلیارد دلار در سال‌های ۲۹-۱۹۲۱ به ۵/۱ میلیارد دلار در سال‌های ۳۵-۱۹۳۱ کاهش یافت، کاهش معادل ۵۹٪ ولی برحسب قیمت‌های ثابت ۱۹۱۳، کاهش ارزش صادرات بسیار کمتر بود، از ۷/۷ میلیارد دلار به ۵/۶ میلیارد دلار، که نشان می‌دهد حجم صادرات تنها ۲۷٪ کاهش یافت. به همین ترتیب، ارزش و حجم واردات کالاهای صنعتی، به ترتیب، ۵۸٪ و ۲۶٪ کاهش یافتند. اما ارزش کالاهای اولیه ۵۸٪ و حجم آنها تنها ۵٪ تنزل پیدا کرد (۱۵). این اختلاف

کاهش در ارزش و حجم صادرات کالاهای صنعتی و مواد اولیه، موجب تنزل فوق‌العاده رابطه مبادله شد که به زیان کشورهای تولیدکننده و صادرکننده مواد اولیه، بویژه کشورهای آمریکای لاتین تمام گردید. در نتیجه، این کشورها با کسری بسیار زیاد تراز پرداخت‌ها و شرایط نابسامان اقتصادی رویه‌رو شدند، که به نوبه خود موجب کاهش تمایل انحصارات بزرگ آمریکایی در سرمایه‌گذاری این مناطق شد.

بخشی از پیامدهای بحران بزرگ کشورهای پیشرفته صنعتی، در تغییر حجم و توزیع جغرافیایی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا انعکاس یافت. در حالی که ارزش دفتری سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا از ۷/۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۲۹ به ۷/۳ میلیارد دلار در سال ۱۹۴۰ کاهش یافت، سرمایه‌گذاری مستقیم آمریکا در اروپا از ۱/۴ میلیارد دلار به ۱/۹ میلیارد دلار افزایش پیدا کرد. در نتیجه، سهم اروپا در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا از ۱۸٪ در سال ۱۹۲۹ به ۲۶٪ در سال ۱۹۴۰ رسید. در مقابل، سهم آمریکای لاتین در همین سال‌ها از ۴۷٪ به ۳۴٪ تقلیل یافت. تغییر در سرمایه‌گذاری مستقیم آمریکا در کانادا نسبتاً ناچیز بود، از دو میلیارد دلار در سال ۱۹۲۹ به ۲/۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۴۰ افزایش یافت. دلیل این تغییر نسبتاً ناچیز را باید در این مهم جستجو کرد که کانادا یک کشور تولیدکننده مواد اولیه و کالاهای صنعتی است (جدول ۱).

در طول سال‌های ۹۰-۱۹۵۰ رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا شتاب

سیاست «درهای بسته» پیروی می کرد و تمایل چندانی نسبت به ورود سرمایه گذاری خارجی نشان نمی داد. به عنوان مثال در سال ۱۹۵۰ کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در ژاپن تنها ۱۹ میلیون دلار بود که تا سال ۱۹۶۶ به ۷۵۶ میلیون دلار افزایش یافت. ولی از اواخر دهه ۱۹۶۰ با تغییر سیاست های ژاپن نسبت به سرمایه های خارجی، سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در ژاپن به سرعت افزایش یافت. حجم این نوع سرمایه گذاری های آمریکا در ژاپن تا سال ۱۹۷۵ به ۳/۳ میلیارد دلار و تا سال ۱۹۹۰ به ۲۱ میلیارد دلار رسید (جدول ۱).

سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا به تفکیک صنعت

تفکیک سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا به بخش های عمده صنعت نشان می دهد که در سال های مورد بررسی توزیع این سرمایه گذاری ها در صنایع مختلف نیز بسیار تغییر کرده و سرمایه گذاری در صنایع کارخانه ای دیگر کشورها با یک روند صعودی افزایش یافته است. از ۶۳۵ میلیون دلار سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا تا سال ۱۸۹۷، مبلغ ۱۳۴ میلیون دلار (۲۱٪) در صنایع ذوب و معدنی، ۹۴ میلیون دلار (۱۵٪) در صنایع کارخانه ای، ۸۵ میلیون دلار (۱۳٪) در نفت، و ۳۲۲ میلیون دلار (۵۱٪) در دیگر صنایع سرمایه گذاری شده بود (جدول ۲). تا سال ۱۹۴۰، سهم صنایع کارخانه ای به ۲۷٪ کل، نفت به ۱۸٪ و تا سال ۱۹۶۲ سهم هر یک از این دو صنعت

بیشتری گرفت و ارزش دفتری آن از ۱۱/۸ میلیارد دلار در سال ۱۹۵۰ به ۷۸/۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۷۰ و به ۴۲۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۰ افزایش یافت. اهمیت این گسترش بی سابقه صنایع آمریکا در صنایع و تسهیلات تولیدی دیگر کشورها، هنگامی بیشتر مورد توجه قرار می گیرد که بدانیم افزایش در حجم سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا بین سال های ۱۹۷۰ و ۱۹۹۰ (۳۴۳ میلیارد دلار) بیش از ۴/۴ برابر کل سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا در ۷۳ سال گذشته، یعنی ۱۹۷۰-۱۸۹۷، بوده است. همزمان با این افزایش فوق العاده، سهم کانادا و آمریکای لاتین در سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا، به ترتیب از ۳۰٪ و ۲۹٪ در سال ۱۹۵۰ به ۱۶٪ و ۱۷٪ در سال ۱۹۹۰ کاهش یافت. در مقابل، سهم اروپا از ۱۵٪ (۱/۷ میلیارد دلار) به ۴۸٪ (۲۰۴ میلیارد دلار) افزایش پیدا کرد (جدول ۱).

سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا در استرالیا، زلاندنو و آفریقای جنوبی نسبتاً پایین بوده، اگرچه در سال های اخیر رشد قابل ملاحظه ای داشته است. سهم این سه کشور در کل سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا از ۳٪ (۳۶۶ میلیون دلار) در سال ۱۹۵۰ به ۵٪ (۷ میلیارد دلار) در سال ۱۹۷۵ افزایش یافت. این درصد بین سال های ۱۹۷۵ و ۱۹۹۰ نسبتاً ثابت ماند، اگرچه حجم سرمایه گذاری در این سه کشور به ۱۸/۵ میلیارد دلار رسید. در بین کشورهای پیشرفته صنعتی، ژاپن تا اواخر دهه ۱۹۶۰ از

بزرگ آمریکایی (یا هر شرکت بزرگی) را برای بهره‌برداری از سرمایه‌های خود به‌هرجای ممکن سوق می‌دهد.

۲- اعمال سیاست‌های حمایتی نظیر تعرفه و سهمیه‌بندی توسط برخی از کشورها که بازارهای صادراتی شرکت‌های بزرگ را محدود می‌کند و شرکت‌های بزرگ با ایجاد مؤسسات تولیدی در آن کشورها، عملاً دیوار تعرفه را می‌شکنند.

۳- رشد مورد انتظار بازارهای خارجی

۴- واکنش انحصارات بزرگ نسبت به حرکت رقبای خود، بدین ترتیب که اگر یک شرکت بزرگ در یک کشور خارجی شعبه‌ای تأسیس کند، این عمل او را ترغیب می‌نماید تا در همان کشور میزبان شعبات خود را دایر کند.

۵- هزینه‌های نسبتاً پایین تولید که قدرت رقابت شرکت سرمایه‌گذار را چه در داخل کشورش و چه در سطح جهانی تقویت می‌کند.

تمرکز سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی آمریکا در صنایع نسبتاً پویا و تکنولوژی‌بر

در سال‌های ۹۰-۱۹۵۰، رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شرکت‌های چند ملیتی آمریکا در صنایع شیمیایی، ماشین‌آلات (برقی و غیر برقی) و وسائط نقلیه بیش از دیگر صنایع بوده است.

در سال ۱۹۵۰، سهم این چهار صنعت در کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا در صنایع کارخانه‌ای کشورهای میزبان ۴۷٪ بود که تا سال ۱۹۶۴ به ۵۷/۹٪ (۹/۸ میلیارد دلار)، تا سال

به ترتیب، به ۳۶٪ (۱۳/۲ میلیارد دلار) و ۳۴٪ (۱۲/۷ میلیارد دلار) افزایش یافت. تا پایان سال ۱۹۹۰ کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا به ۴۲۱/۵ میلیارد دلار رسید، که از این مبلغ ۵/۲ میلیارد دلار (تنها ۱٪) در صنایع ذوب و معدنی، ۱۶۸/۲ میلیارد دلار (۴۰٪) در صنایع کارخانه‌ای، ۵۹/۷ میلیارد دلار (۱۴٪) در نفت، و ۱۸۸/۳ میلیارد دلار (۴۵٪) در خدمات سرمایه‌گذاری شده بود. بنابراین صنایع کارخانه‌ای و خدمات به‌تنهایی ۸۵٪ از کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا را در برمی‌گیرد (جدول ۲).

بین سال‌های ۴۰-۱۹۲۹، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا در صنایع کارخانه‌ای تنها ۱۰۰ میلیون دلار افزایش یافت، در حالی که بین سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۶۲ بیش از سه برابر (از ۳/۸ میلیارد دلار به ۱۳/۲ میلیارد دلار) و بین سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۹۰ بیش از پنج برابر (از ۳۲/۲ میلیارد دلار به ۱۶۸/۲ میلیارد دلار) افزایش پیدا کرد. این چنین گسترش و نفوذ بی‌سابقه و مداوم صنایع کارخانه‌ای آمریکا در صنایع و تسهیلات تولیدی دیگر کشورها را می‌توان در زمره دینامیک‌ترین رویدادهای جهان در دوران پس از جنگ دوم بین‌الملل محسوب کرد.

همان‌طور که قبلاً اشاره شد، تصمیمات سرمایه‌گذاران (که در رأس آنها شرکت‌های چند ملیتی آمریکا قرار دارند) به سرمایه‌گذاری در صنایع کارخانه‌ای کشورهای میزبان، متأثر از چندین عامل است:

۱- وجود سرمایه‌های اضافی که شرکت‌های

پیشرفته صنعتی را باید در نوع و ویژگی های کالاهای مورد مبادله بین آنها، یعنی کالاهای اولیه در مقابل کالاهای صنعتی جستجو کرد. بنابراین برخی از اقتصاددانان براین عقیده بودند که کشورهای در حال توسعه می توانند با صنعتی شدن از وابستگی نجات یابند و شرایط لازم توسعه واقعی خود را فراهم آورند. ولی صنعتی شدن به سرمایه نیاز دارد و می دانیم که کشورهای در حال توسعه فاقد سرمایه کافی بودند. ظاهراً برای حل این مشکل پاسخ آماده ای وجود داشت: کشورهای در حال توسعه می توانند با استقراض از منابع خارجی و تشویق شرکت های چندملیتی به سرمایه گذاری در کشورشان، سرمایه مورد نیاز و شرایط لازم صنعتی شدن خود را فراهم آورند.

اما در «دهه توسعه» ۱۹۶۰ و سال های بعد، جهان شاهد خالص انتقال سرمایه از کشورهای در حال توسعه به کشورهای پیشرفته صنعتی بوده است. همچنین صنعتی شدن براساس استقراض و سرمایه گذاری مستقیم خارجی، نوع جدیدی از وابستگی را ایجاد کرده که به «وابستگی تکنولوژیکی - صنعتی» معروف است و عاملان عمده آن شرکت های چند ملیتی کشورهای پیشرفته صنعتی، بویژه شرکت های چند ملیتی آمریکا هستند.

ادامه دارد.

۱۹۷۵ به ۶۲/۴٪ (۳۵ میلیارد دلار) و تا سال ۱۹۹۰ به ۶۲/۵٪ (۱۰۵/۲ میلیارد دلار) افزایش یافت. در مقابل، سهم دیگر صنایع از ۵۲/۹٪ در سال ۱۹۵۰ به ۳۷/۴٪ کاهش یافت (جدول ۳).

این روند در کشورهای پیشرفته صنعتی و کشورهای در حال توسعه یکسان بوده است. به عنوان مثال، سهم این چهار صنعت در کل سرمایه گذاری مستقیم آمریکا در کانادا و اروپای غربی در سال ۱۹۵۰، به ترتیب ۳۹٪ و ۶۴٪ بود. این ارقام تا سال ۱۹۷۵ به ۵۵٪ در کانادا و ۶۸٪ در اروپای غربی رسید و تا سال ۱۹۹۰، در مورد کانادا به ۵۸٪ افزایش پیدا کرد و در مورد اروپای غربی با کمی کاهش به ۶۲٪ تقلیل یافت. به همین ترتیب، سهم این چهار صنعت در کل سرمایه گذاری مستقیم آمریکا در صنایع کارخانه ای این منطقه از ۴۹٪ در سال ۱۹۵۰ به ۵۹٪ در سال ۱۹۷۵ رسید. ولی بین سال های ۱۹۷۵ و ۱۹۹۰، آن درصد به ۵۵٪ کاهش پیدا کرد (جدول ۴).

چرا سرمایه گذاری های مستقیم خارجی آمریکا به طور نسبی در این چهار صنعت گسترش یافته اند؟ بررسی ساختار صنایع مختلف آمریکا نشان می دهد که این چهار صنعت از جمله انحصاری ترین صنایع کشور آمریکا هستند و بیشتر سرمایه - تحقیق بر می باشند.

در دهه ۱۹۵۰ نظر کلی براین بود که دلیل عمده وابستگی کشورهای در حال توسعه به کشورهای

جدول ۱- ارزش دفتری سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا، به تفکیک کشور و منطقه، ۱۹۹۰-۱۸۹۷

(میلیون دلار آمریکا)

ردیف	کشور و منطقه	۱۸۹۷	۱۹۱۹	۱۹۲۹	۱۹۴۰	۱۹۴۶	۱۹۵۰	۱۹۵۴	۱۹۵۸	۱۹۶۲	۱۹۶۶	۱۹۷۰	۱۹۷۵	۱۹۸۶	۱۹۹۰
۱	جمع	۶۳۵	۳۹۰۰	۷۷۰۰	۷۳۰۰	۸۸۵۴	۸۱۷۸۸	۱۷۶۲۱	۲۷۴۰۹	۳۷۲۷۶	۵۴۱۷۹۹	۷۸۱۷۸	۱۳۳۱۱۶۸	۲۵۹۸۰۰	۴۲۱۴۱۴
	کشورهای پیشرفته صنعتی	۲۹۱	۱۵۰۰	۲۴۰۰	۴۰۰۰	۴۷۶۳	۵۶۹۷	۹۴۴۴	۸۵۲۵۰	۱۲۹۷۵	۲۶۶۲۲	۵۳۱۴۵	۹۱۱۳۹	۱۹۴۲۸۰	۳۱۲۱۸۶
	اروپای غربی	۱۳۱	۷۰۰	۱۴۰۰	۱۹۰۰	۲۱۰۰	۱۷۳۳	۲۶۲۳	۴۵۷۳	۸۹۳۰	۱۶۲۳۴	۲۴۵۱۶	۱۶۶۲۲	۳۴۷۲۴	۲۰۴۲۰۴
	کانادا...	۱۶۰	۸۰۰	۲۰۰۰	۲۱۰۰	۲۶۶۳	۶۵۷۹	۶۰۲۳	۹۴۷۰	۱۲۱۳۳	۱۷۰۱۷	۲۲۷۹۰	۳۱۱۵۵	۵۰۶۲۹	۶۸۳۴۱
	ژاپن...	۰	۰	۰	۰	۰	۱۹	۱۱۲	۱۸۱	۳۷۲	۷۵۶۰	۱۴۸۳	۳۳۲۸	۱۱۴۷۲	۲۰۹۹۴
	سایر کشورهای پیشرفته صنعتی	۰	۰	۰	۰	۰	۲۶۶	۶۴۴	۱۱۲۶	۱۵۳۹	۲۶۵۵	۴۴۵۶	۷۰۳۵	۱۱۴۵۵	۱۸۵۵۷
۲	کشورهای درحال توسعه	۳۴۴	۲۴۰۰	۴۲۰۰	۳۳۰۰	۴۰۹۰	۸۱۸۲	۱۲۱۶۰	۱۴۰۳۰۱	۱۸۱۳۸	۲۵۰۳۴	۱۸۱۳۸	۴۲۰۲۹	۶۱۰۷۲	۱۰۵۷۲۱
	کشورهای آمریکای لاتین	۲۰۸	۲۰۰۰	۳۶۰۰	۲۵۰۰	۲۱۴۶	۴۵۷۶	۵۱۳۰	۸۴۹۶	۹۵۲۴	۱۱۴۸۱	۱۶۷۱۶	۳۲۲۲۲	۲۶۸۵۱	۷۲۴۷۷
	دیگر کشورهای درحال توسعه	۳۶	۴۰۰	۷۰۰	۸۰۰	۹۴۴	۱۵۱۵	۳۲۵۷	۳۶۹۱	۶۷۷۷	۶۶۴۰	۱۰۲۷۶	۶۰۸۰۰	۲۴۲۲۱	۳۳۲۵۴
۳	سایر مناطق...	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۳۵۸۷
درصد (%)															
۱	جمع	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰
	کشورهای پیشرفته صنعتی	۴۶٪	۳۸٪	۴۴٪	۵۵٪	۵۴٪	۴۸٪	۵۴٪	۵۶٪	۴۶٪	۵۷٪	۶۸٪	۶۸٪	۷۵٪	۷۴٪
	اروپای غربی...	۲۱	۱۸	۱۸	۲۶	۲۴	۱۵	۱۵	۱۷	۲۴	۳۰	۳۱	۳۱	۴۶	۴۸
	کانادا...	۲۵	۲۰	۲۶	۲۹	۳۰	۳۰	۳۴	۳۴	۳۳	۳۱	۲۹	۲۳	۱۹	۱۶
	ژاپن...	-	-	-	-	-	-	-	۱	۱	۱	۱	۲	۴	۶
	سایر کشورهای پیشرفته صنعتی	-	-	-	-	-	۳	۴	۴	۴	۴	۵	۵	۴	۴
۲	کشورهای درحال توسعه	۵۴٪	۶۲٪	۵۶٪	۴۵٪	۴۶٪	۵۲٪	۴۶٪	۴۴٪	۳۸٪	۳۳٪	۳۲٪	۳۲٪	۲۳٪	۲۵٪
	کشورهای آمریکای لاتین	۴۹	۵۱	۴۷	۳۴	۳۶	۳۹	۳۴	۳۱	۲۵	۲۱	۱۹	۱۷	۱۴	۱۷
	دیگر کشورهای درحال توسعه	۵	۱۰	۹	۱۱	۱۱	۱۳	۱۳	۱۳	۱۳	۱۲	۱۳	۱۵	۹	۸
۳	سایر مناطق	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	۲	۱

Sources of Table 1:

1897, Mira Wilkins, The Emergence of Multinational Enterprises: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914, Cambridge: Harvard University press, 1970, P.110; for other years, Survey of Current Business, Vol. 31, No. 1, 1961, P.22; U.S. Department of Commerce, Balance of Payments Statistical Supplement (Revised Edition): A supplement to the Survey of Current Business, Washington, D.C.: U.S. Government Printing office, 1963, PP.210-15; Survey of Current Business, Vol. 50, No. 10, 1970, P.13; Vol. 54, No. 8, 1974, P.16; Vol. 56, No. 8, 1976, PP. 48-49 and Vol. 71, No. 8, 1991, P. 104

جدول ۲- ارزش دفتری سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا، به تفکیک صنعت ۱۹۹۰-۱۸۹۷

(میلیون دلار آمریکا)

ردیف	صنعت	۱۸۹۷	۱۹۱۹	۱۹۲۹	۱۹۴۰	۱۹۴۶	۱۹۵۰	۱۹۵۴	۱۹۵۸	۱۹۶۲	۱۹۶۶	۱۹۷۰	۱۹۷۵	۱۹۸۶	۱۹۹۰
	جمع...	۶۳۵	۳۹۰۰	۷۷۰۰	۷۳۰۰	۸۸۵۴	۱۱۷۸۸	۱۷۶۴۱	۲۷۴۰۹	۳۷۲۷۶	۵۴۷۹۹	۷۸۱۷۸	۱۳۳۱۶۸	۲۵۹۸۰۰	۴۲۱۴۹۴
۱	معادن و ذوب فلزات	۱۳۴	۹۰۰	۱۲۰۰	۱۰۰۰	۱۰۶۱	۱۱۲۹	۲۰۶۶	۲۵۵۸	۳۲۴۰۴	۴۳۶۵	۶۱۶۸	۶۵۵۱	۵۰۷۶	۵۱۶۸
۲	صنایع تولید کالا	۹۴	۸۰۰	۱۹۰۰	۲۰۰۰	۲۸۵۴	۳۸۳۱	۵۸۹۹	۸۶۷۳	۱۳۲۵۰	۲۳۰۷۸	۳۲۲۶۱	۵۶۰۳۹	۱۰۵۱۰۱	۱۶۸۲۲۰
۳	نفت...	۸۵	۶۰۰	۱۱۰۰	۱۳۰۰	۱۷۶۹	۳۳۹۰	۵۲۹۷	۹۸۲۲	۱۲۷۲۵	۱۶۲۲۲	۲۱۷۱۴	۳۴۸۰۶	۵۸۴۹۷	۵۹۷۲۶
۴	دیگر صنایع...	۳۲۲	۱۶۰۰	۳۵۰۰	۳۰۰۰	۳۱۶۹	۳۴۳۸	۴۳۶۹	۶۳۶۶	۸۰۵۷	۱۲۱۳۴	۱۸۰۳۵	۳۵۷۷۲	۹۱۱۲۶	۱۸۸۳۷۰
	درصد (%)														
	جمع...	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰
۱	معادن و ذوب فلزات	۲۱	۲۳	۱۶	۱۴	۱۲	۱۰	۱۲	۹	۹	۸	۸	۵	۲	۱
۲	صنایع تولید کالا	۱۵	۲۱	۲۵	۲۷	۳۲	۳۲	۳۳	۳۲	۳۶	۴۰	۴۱	۴۲	۴۰	۴۰
۳	نفت...	۱۳	۱۵	۱۴	۱۸	۲۰	۲۹	۳۰	۳۶	۳۴	۳۰	۲۸	۲۶	۲۳	۱۴
۴	دیگر صنایع...	۵۱	۴۱	۴۵	۴۱	۳۶	۲۹	۲۵	۲۳	۲۲	۲۲	۲۳	۲۷	۳۵	۱۵

* دیگر صنایع شامل حمل و نقل، ارتباطات، خدمات عمومی، تجارت، مالی، بیمه، جهانگردی، و دیگر صنایع است.

جدول ۳- ارزش دفتری سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آمریکا در صنایع کارخانه‌ای، به تفکیک صنعت، ۱۹۵۰-۱۹۹۰

(میلیون دلار آمریکا)

ردیف	صنعت	۱۹۵۰	۱۹۵۷	۱۹۶۴	۱۹۷۳	۱۹۷۵	۱۹۸۶	۱۹۹۰
۱	صنایع شیمیایی و محصولات مربوطه	۵۱۲	۱۳۷۸	۳۰۶۸	۸۴۱۵	۱۱۱۷۲	۲۲۶۵۳	۳۸۷۴۵
۲	ماشین‌آلات (باشنای برقی)	۴۲۰	۹۲۷	۲۰۲۷			۲۲۰۹۰	۲۸۷۹۱
۳	ماشین‌آلات برقی...	۳۸۷	۷۴۱	۱۳۱۶	۱۱۸۱۱	۱۵۶۶۴	۷۰۴۹	۱۳۶۴۱
۴	وسائط نقلیه	۴۸۵	۱۲۰۴	۳۳۵۱	۷۵۴۴	۸۴۱۸	۱۳۹۸۵	۲۴۰۱۲
	جمع	۱۸۰۴	۴۲۴۰	۹۷۶۲	۲۷۷۷۰	۳۵۲۵۴	۶۵۷۷۷	۱۰۵۱۸۹
۵	دیگر صنایع... ^۵	۲۰۲۷	۳۷۶۹	۷۰۹۹	۱۶۶۰۰	۲۰۷۸۵	۳۹۳۲۴	۶۳۰۳۱
	جمع کل	۳۸۳۱	۸۰۰۹	۱۶۸۶۱	۴۳۷۷۰	۵۶۰۳۹	۱۰۵۱۰۱	۱۶۸۲۲۰
					درصد (%)			
۱	صنایع شیمیایی و محصولات مربوطه	۱۳/۴	۱۷/۲	۱۸/۲	۱۹/۰	۱۹/۹	۲۱/۵۰	۲/۳۰
۲	ماشین‌آلات (باشنای برقی)	۱۱/۰	۱۱/۶	۱۲/۰	۲۶/۶	۲۷/۳	۲۱/۰	۱۷/۱
۳	ماشین‌آلات برقی...	۱۰/۰	۹/۱	۷/۸			۶/۷	۸/۱
۴	وسائط نقلیه...	۱۲/۷	۱۵/۰	۱۹/۹	۱۷/۰	۱۵/۲	۱۳/۳	۱۴/۲
	جمع	۴۷/۱	۵۲/۹	۵۷/۹	۶۲/۶	۶۲/۴	۶۲/۵	۶۲/۵
۵	دیگر صنایع... ^۵	۵۲/۹	۴۷/۱	۴۲/۱	۳۷/۴	۳۷/۴	۳۷/۴	۳۷/۴
	جمع کل...	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰

^۵ دیگر صنایع شامل صنایع غذایی، کاغذ و صنایع مربوطه، لاستیک، صنایع فلزی و اولیه و دیگر صنایع است.

Source: Various issues of Survey of current Baliners.

جدول ۴- ارزش دفتری سرمایه گذاری مستقیم آمریکا در بخش صنعت کانادا، اروپای غربی و آمریکای لاتین

(میلیون دلار آمریکا)

صنایع	کانادا			اروپای غربی			آمریکای لاتین		
	۱۹۵۰	۱۹۷۵	۱۹۹۰	۱۹۵۰	۱۹۷۵	۱۹۹۰	۱۹۵۰	۱۹۷۵	۱۹۹۰
شیمیایی و صنایع مربوطه	۱۹۸	۲۲۸۴	۶۴۲۰	۷۴	۵۱۷۰	۱۹۰۸۹	۲۰۵	۲۱۹۴	۵۴۱۴
ماشین آلات (باستثنای ماشین آلات برقی)	۲۴۰	۳۰۶۴	۲۷۰۷	۱۷۵	۸۸۶۳	۱۷۸۴۹	۱۳	۱۷۴۲	۲۸۰۸
ماشین آلات برقی	۱۴۱	۳۰۶۴	۲۱۹۵	۱۵۳	۸۸۶۳	۴۵۴۴	۷۹	۱۷۴۲	۱۵۴۴
وسائط نقلیه	۱۶۰	۲۶۹۲	۷۹۴۵	۱۹۲	۳۷۳۰	۸۷۳۵	۸۳	۱۱۰۹	۳۲۹۹
جمع	۷۳۹	۸۰۴۰	۱۹۲۶۷	۵۹۴	۱۷۷۶۳	۵۰۲۱۷	۳۸۰	۵۰۴۵	۱۳۰۶۵
دیگر صنایع	۱۱۵۸	۶۶۷۸	۱۳۹۶۴	۳۳۸	۸۳۷۳	۳۱۰۴۷	۴۰۱	۳۵۰۸	۱۰۷۳۷
جمع	۱۸۹۷	۱۴۷۱۸	۳۳۳۳۱	۹۳۲	۲۶۱۳۶	۸۱۲۶۴	۷۸۱	۸۵۵۳	۲۳۸۰۲
	درصد (%)								
شیمیایی و صنایع مربوطه	۱۰/۴	۱۵/۵	۱۹/۳	۷/۹	۱۹/۸	۲۳/۵	۲۶/۲	۲۵/۷	۲۲/۷
ماشین آلات (باستثنای ماشین آلات برقی)	۱۲/۷	۲۰/۸	۸/۱	۱۸/۸	۳۳/۹	۲۲	۲	۲۰/۴	۱۱/۸
ماشین آلات برقی	۷/۴	۲۰/۸	۶/۶	۱۶/۴	۳۳/۹	۵/۶	۱۰/۱	۲۰/۴	۶/۵
وسائط نقلیه	۸/۴	۱۸/۳	۲۳/۹	۲۰/۶	۱۴/۳	۱۰/۷	۱۰/۶	۱۳	۱۳/۹
جمع	۳۹	۵۴/۶	۵۷/۹	۶۳/۷	۶۸/۰	۶۱/۸	۴۸/۷	۵۹	۵۴/۹
دیگر صنایع	۶۱	۴۵/۴	۴۲/۰	۳۶/۳	۳۲/۰	۳۸/۲	۵۱/۳	۴۱	۴۵/۱
جمع	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰

Source: Survey of current Business, Vol.45, No.4, 1465, P.52, Vol.55, No. 10, 1975, P.52; Vol.56, No8. 1976, PP.48-49; and Vol,71, No. 1991, P.88

- 1- Walt W.Rostow, *The Take-off into Self- Sustained Growth*, in Barry E.Supple(ed.), *The Experience of economic Growth*, New York: Random House, 1963,PP.81-110
- 2- Paul A.Baran, *The Political Economy of Growth*, New York: Munthly Review press, 1957, Theotonio Dos Santos, "The Structure of Dependence", *American Economic Review*, Vol.60, No.2, 1970,PP.231-36, Palme R.Dutt, *India Today and Tomorrow*, New Dehli: People's Publishing House, 1955, Keith Griffen, *Underdevelopment in Spanish America: An Interpretation*, London: George Allen and Unwin Ltd., 1969, and Amitava Krishna Dutt,"The Origins of uneven Development: The Indian Subcontinent", Paper and Proceedings of the Hundred and Fourth Meeting of the American Economic Association, *The American Economic Review*, May 1992, PP.146-50
- 3 -U.S.Department of Commercre "U.S.Direct Investment Abroad, 1966 Final Date: A Supplement to the *Survey of Correct Business*, Washington, D.C.: Government printing office, 1970, P.2, and Jeffrey H.Lowe and Raymond J. Mataloni, Jr."U.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark survey Results, *Survey of correct Business*, Vol.71, No.10,1991,P.29.
- 4- See, for instance, Shelagh Hefferman and peter Snelair, *Modern International Economics*, Cambridge(Mass.): Basil Blackwell Inc.,1990, Chapter 2, and Charles P.Kindleberger, *International Economics*, Homewood (Illmois): Richard D.Irwin, Inc.,1968, chapters 2 and 3.
- 5- John H.Dunning,"Multinational Enterprises and Trade Flows of Less Developed Countries", *World Development*, Vol.2,No.2, 1974, PP.131-38.
- 6- Jeffrey H.Lowe and Raymond J.Mataloni, Jr.,"LL.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey Results", *Survey of Current Business*, Vol.71, No.10, 1991,P.29.
- 7- Ibid.,P.29 and table 6,P.36.
- 8- Quoted in Rays Owen Jenkins, *Dependent Industrialization in Latin America: The Automobile Industry in Argentina, Chile, and Mexico*, New York: Praeger, 1976, P.58
- 9- G.C.Hufbauer, "Multinational corporation and Direct Investment", in peter B. Kenen(ed.), *International Trade and Finance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1975, PP.253-319.

- 10-Calculated from *Survey of current Business*, Vol.41, No.8,1961, table 3, P.22; Vol. 47, No.9, 1967, table 3, P.42, and Vol.53, No.9, 1973, table 7, P.25
- 11-Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell, 1952,PP.1-17.
- 12-See, for instance, Marie P.Hertzberg, Alfred I.Jacobs, and Jone. Trevathan,"The utilization of manufacturing Capacity, 1965-73", *Survey of Current Business*, Vol.54, No.7, 1974, tables 2-4, PP.50-53.
- 13-Michal Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London: George Allen and Unwin, 1939, P.148.
- 14-Cited in Paul M.Sweezy and Harry Maydoff, *The Dynamics of U.S.Capitalism: Corporate structure, Inflation, Credit, Gold, and the Dollar*, New York: Monthly Review Press, 1972, P.97.
- 15-Samir Amin, *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of underdevelopment*, Two volumes, Trans. Brian Pearce, New York: Monthly Review press, 1974, PP.513-14.