

## تاریخ تحول شرکت های چند ملیتی

### علی اصغر آقائی

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق الهیات و علوم سیاسی، واحد علوم و تحقیقات، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

### دکتر محمد رضا یاسبان (نویسنده مسئول)

عضو هیأت علمی مدعو گروه حقوق خصوصی، واحد علوم و تحقیقات، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

مجله علمی پژوهشی تاریخ - زمستان ۱۳۹۲ - صفحه ۱۸۶-۱۴۷

تاریخ دریافت: ۹۲/۲/۲ تاریخ پذیرش: ۹۲/۵/۱۲

### چکیده:

با شکل گیری مفهوم دولت - ملت در قرن هفدهم میلادی، این بازیگر همواره به عنوان تنها تصمیم ساز و مسؤول رشد و توسعه در عرصه های مختلف، مطرح بوده است. کشورهای صنعتی، ابتدا شرکت هایی را تأسیس و مورد حمایت قرار دادند تا زمینه ی تحقق اهداف آنها در خصوص بهره برداری از منابع سایر سرزمین ها فراهم شود. با گذشت زمان و به واسطه فرایند انباشت سرمایه و ثروت، این شرکتها نیز همانند سایر بخش های جهان در حال تحول و توسعه و متناسب با تغییرات حادث شده، تلاش کرده اند تا پویایی خود را حفظ کنند تا از روند رقابت جهانی خارج نشوند. بر این اساس اگر در آغاز پیدایش شرکت های چند ملیتی، رقابت و تلاش برای دستیابی به منابع و بازارهای مصرف بیشتر، خصوصیت بارز آن بود، اما در ادامه ی مسیر، به دلیل ماهیت انباشت سرمایه و تغییرات حادث شده در عرصه ی جهانی، همچون ورود بازیگران جدید که خواهان سهمی در معادلات اقتصادی جهانی بودند، زمینه را برای ایجاد انحصار در بخش سرمایه فراهم کرد. در این میان شرکت های آمریکایی که به دلیل دور بودن از سیر حوادث پرهزینه تاریخی از قبیل جنگ جهانی اول و دوم آسیبی ندیده بودند، در مسیر ادغام سرمایه ها و تشکیل شرکت های چند ملیتی پیش قدم شدند. دوره ی بعد از جنگ جهانی دوم، با تغییراتی در عملکرد شرکت های چند ملیتی همراه شد به نحوی که شرکت های چند ملیتی از انحصار آمریکا خارج شدند و شرکت هایی از اروپا و ژاپن وارد رقابت جهانی با شرکت های آمریکایی شدند. ماهیت جهانی شدن، زمینه رشد و توسعه هر چه بیشتر این شرکت ها را فراهم ساخت. هدف تحقیق پیش رو، بررسی سیر تحول مفهومی و کارکردی شرکت های چند ملیتی به منظور شناخت هر چه بیشتر نحوه ی فعالیت و اثرات این بازیگران بین المللی می باشد.

کلید واژه ها: اقتصاد سیاسی، ماهیت انحصاری، شرکت های چند ملیتی، جهانی شدن، وابستگی متقابل، مسؤولیت بین

المللی .

در خصوص چگونگی و نحوه پیدایش شرکت های چند ملیتی، دیدگاههای متفاوتی مطرح شده است. بسیاری از نظریه پردازان، پیدایش و تحول این نهاد بازرگانی بین المللی را به دوره بعد از جنگ جهانی دوم و از آغاز دهه ۱۹۶۰ دانسته اند. با این وجود نگاهی دقیق تر به موضوع نشان خواهد داد که بنیاد این شرکت ها متأثر از خواست دولت ها برای بهره برداری از منابع ارزان سایر مناطق جهت توسعه هر چه بیشتر بوده است. به عبارت دیگر به دوره اقتصاد مرکانتالیستی بر می گردد که در آن دولت ها به عنوان مهمترین بازیگر حوزه اقتصاد مطرح بودند و به طور مستقیم و با شیوه های مختلف از صنایع و اقتصاد داخلی حمایت می کردند. در تحقیق پیش رو، ابتدا به نحوه شکل گیری شرکت های چند ملیتی خواهیم پرداخت. سپس تحولات حادث شده در فرایند عملکردی این شرکت ها و نهایتاً نقشی که این شرکت ها در کشورهای در حال توسعه و در روند تحولات داخلی آنها ایفا کرده اند، مورد بررسی قرار خواهد گرفت. پیشگامان شرکت های فراملی امروزی را باید در میان کارگاه های کوچکی یافت که به وسیله طبقه ی سرمایه دار اداره می شدند. تبدیل این کارگاه های کوچک به «بنگاه خانوادگی»<sup>۱</sup> گام بعدی در تکامل سازمان اقتصادی جوامع سرمایه داری بود. به موازات انباشت سرمایه کل، تجمع و تراکم سرمایه های انفرادی تشکیل دهنده آن نیز پیوسته افزایش می یافت و تقسیم عمودی کار نیز افزوده می شد. به این ترتیب «اقتصاد شرکتی»<sup>۲</sup> تکامل پیدا کرد. تا اوایل قرن بیستم، رشد سریع اقتصاد شرکتی و نهضت ادغام شرکت ها، سبب شد که شرکت های کوچک متعدد در شرکت های ملی عظیمی که در مناطق مختلف به فعالیت های متنوعی مشغول بودند، ادغام شوند. این شیوه جدید تولید، بازاریابی قاره ای و «ادغام عمومی»<sup>۳</sup>، به ساخت مدیریت تازه ای نیاز داشت.

<sup>۱</sup> Family Firm

<sup>۲</sup> Corporate Economy

<sup>۳</sup> Vertical Integration

در نتیجه، بنگاه خانوادگی که تحت نظارت دقیق افرادی محدود بود، جای خود را به هرم مدیریت شرکت داد. سرمایه، قدرت و میدان عمل جدیدی کسب کرد و حوزه هماهنگ سازی آگاهانه وسعت گرفت و حوزه تقسیم کار مبتنی بر بازار محدود شد. به زودی این حرکت به سوی افزایش تقسیم عمودی کار در عملیات مدیریت، الگویی شد برای شرکت های ملی تازه پایی که با همین مساله ی هماهنگ سازی کارگاه های بسیار پراکنده مواجه بودند. بازرگانی، نظام مدیریت ارگانیک را برپا کرد و شرکت نوین تولد یافت. در نتیجه ، امکانات تازه ای برای عقلانی کردن تولید واستفاده منظم از پیشرفت های علوم طبیعی و اجتماعی در فعالیت های اقتصادی فراهم آمد.

(سویزی و دیگران ، ۷۹-۷۱، ۱۳۵۸)

در اصل تجمع سرمایه در شرکت های بزرگ به صورت گردهم آمدن بخش صنعت و بخش بانکی ظاهر شدند و بعد به صورت تداخل متقابل سرمایه مالی، ابتدا کارتل ها به صورت گرد هم آیی چندین شرکت به وجود آمدند. کارتل ها در بدو پیدایش حجم کلی تولید و تقسیم تولید را بین اعضای خود تعیین و نیز قیمت فروش خود را معین و رقابت را ساقط کردند. گروه هایی که از این تشکل ها به وجود آمدند، به تدریج توسعه پیدا کردند و تمامی یا قسمت اعظم آنها را شرکتهای مالی که به آنها هولدینگ می گویند به دست گرفتند. شرکت های هولدینگ از طریق مراکز یکسان، گروه های مختلف را با حوزه های کاری متعدد، اداره می کردند. تغییرات در مؤلفه های تولید (فشارهای دستمزد از سوی نیروی کار) صاحبان صنایع را به فکر استفاده از ماشین آلات به جای نیروی انسانی انداخت. برای این کار، یعنی تهیه ماشین ها، به سرمایه گذاری جدید نیاز بود و این سرمایه گذاری جدید به نوبه خود به بازارهای جدید نیاز داشت. این در شرایطی بود که در اروپا، هم تقاضای بیشتر از عرضه وجود داشت و هم نیروی کار ارزان تر از آمریکا. لذا مسؤلان شرکت ها به فکر استفاده از این وضع افتادند. (ثمربخش، ۱۰-۹، ۱۳۵۸)

در چنین محیطی، دستمزد کمتر و بارم های مالیاتی ملایم تر و به خصوص پاداش های مربوط به سرمایه گذاری های جدید که از طریق بعضی دولت های اروپایی به سرمایه گذاران داده می شود، کمک های موثری در توسعه و پیشرفت این شرکت ها در اروپا بود. بدین ترتیب به جای سازمان قدیمی سابق که عبارت بود از واحدهای تولیدی ایالات متحده و آتنن های فروش در اروپا، یک سازمان مفصل پیچیده تولید و فروش در همه جهت به وجود آمد به نحوی که بسیاری از مواد تولیدی شرکت های آمریکایی مستقر در اروپا، نه تنها در خود اروپا بلکه در خود آمریکا نیز به فروش می رسید. (ثمربخش، ص ۱۲، ۱۳۵۸)

در خصوص عملکرد و نحوه فعالیت شرکت های چند ملیتی در قرن حاضر، مباحث متعددی مطرح بوده است. گروهی بر این اعتقادند که شرکت های چند ملیتی مؤسساتی تجاری اند که مالکیت یا فرایند تولید آنها در بیش از یک کشور قرار دارد. در عمل، بزرگ ترین شرکت های چند ملیتی در کشورهای متعددی سرمایه گذاری نموده اند که اجزاء آن با شبکه وسیعی از ارتباطات به هم مرتبطند. اقداماتی که این مؤسسات انجام می دهند عبارتند از: تحقیق و توسعه، تولید و بازاریابی بر اساس مهارت ها، دستمزد ارزان نیروی کار، مالیات پایین تنظیمی دولت های میزبان، دستیابی به زیرساخت های مورد نیاز و ذخایر منابع طبیعی. مشخصه اکثر شرکت های چند ملیتی، کارایی اقتصادی و تحرک بین المللی است که نه تنها چنین مؤسساتی را در مرکز اقتصاد جهانی قرار می دهد، بلکه قدرت سیاسی و نفوذ قابل توجهی نیز برای آنها به ارمغان می آورد. (ساعی و تقوی، ۲۸۳، ۱۳۷۶)

گروه دیگر بر این اعتقادند که شرکت های چند ملیتی به دلیل قدرت عظیمی که در برنامه ریزی فعالیت های اقتصادی نسبت به شیوه مبادله ی بین المللی در گذشته دارد، گامی به پیش نهاده است. شرکت های چند ملیتی، نمایانگر طبیعت اجتماعی تولید در سطحی جهانی است. این شرکت ها هرج و مرج حاکم بر بازار جهانی را پایان بخشیده و تقسیم کار بین المللی وسیع تر و پر حاصل

تر و نیز منابع عظیمی از نیروهای پنهان را پدید آورده است. اما هر گاه که شرکت های چند ملیتی، پای را از مرزهای بین الملل فراتر می نهند، بافت سیاسی و اجتماعی را از هم می درد و به هم پیوستگی دولت ملی را کاهش می دهد. چه بخواهیم و چه نخواهیم، این گرایش است که بازداشتنش ناممکن است. شرکت چند ملیتی با تمایل به خانه کردن و ریشه دواندن در هر جا و ایجاد ارتباط با هر گوشه و کنار، امکان انزوای ملی و خود بسندگی را از میان می برد، و وابستگی متقابل جهان را پدید می آورد. (سویزی و دیگران، ۱۸۵-۱۸۳، ۱۳۵۸)

مراحل چند ملیتی شدن :

رسیدن به چند ملیتی، در ۶ مرحله صورت می گیرد:

مرحله اول، شامل فقط صادرات محصولات تولید شده یا آماده شده توسط مرکز برای فروش . مرحله دوم، به وجود آمدن سازمان های فروش در خارج از کشوری است که مرکز، در آن قرار دارد. در این مرحله یک مؤسسه ی بین المللی می تواند بسیار مؤثر باشد.

مرحله سوم، تهیه و فراوری محصولات در خارج با لیسانس از شرکت های تهیه کننده اصلی . مرحله چهارم، موقعی است که شرکت مادر، خارج از کشوری که در آن اقامت دارد، دست به ایجاد کارخانجات می زند.

مرحله پنجم، به وجود آوردن یک مدیریت چند ملیتی در تمام شئون تولید است. تمرکز تصمیمات استراتژیک گروه در یک مرکز خاص و واحد همراه، با دادن اختیارات نسبتاً وسیع به مدیران شرکت های گروه در سراسر جهان می باشد.

مرحله ششم، مرحله آخر با چند ملیتی شدن مالکیت شرکت به وقوع می پیوندد. (ثمربخش،

۱۴، ۱۳۵۸)

### تعریف شرکت چند ملیتی :

فراملی ها حتی در نام خود چالش برانگیز بوده اند . برای مدت ها ، کشورهای شمال و جنوب بر سر نامگذاری این پدیده ، اختلاف نظر داشتند . کشورهای شمال ، اصطلاح «شرکت های چند ملیتی»<sup>۴</sup> را ترجیح می دادند در حالی که کشورهای جنوب به اصرار از اصطلاح «شرکت های فراملی»<sup>۵</sup> استفاده می کردند . این تفاوت و در عین حال اصرار بر تفاوت ، لجاجتی کودکانه نیست . تفاوت در نامگذاری ، ریشه در دو رویکرد متفاوت حقوقی نسبت به این بازیگران عرصه ی بین المللی دارد . کشورهای جنوب بر این باورند که «شرکت های فراملی» فعالیت خود را آن چنان در سرتاسر جهان گسترده اند که دیگر «نظام های حقوقی داخلی» قادر نیستند به تنظیم فاعلیت های آنان همت گمارند . در مقابل، کشورهای شمال باور دارند «شرکت های چند ملیتی» در قلمروی حاکمیت دو یا چند دولت – کشور فعالیت دارند و برای تنظیم رفتارهای آنان ایجاد هماهنگی میان دو یا چند دولت – کشور ضروری است . به این ترتیب کشورهای جنوب ، از وضع مقررات حاکم بر فعالیت این شرکت ها در چارچوب حقوق بین الملل و تبدیل آن ها به تابعان حقوق بین الملل جانبداری می کنند حال آن که کشورهای شمال معتقدند که حقوق بین الملل می بایست تنها به عنوان چارچوب هماهنگ کننده اقدامات و جهت گیری های دو یا چند دولت – کشور مورد استفاده قرار گیرد بی آن که لازم باشد شرکت های فراملی به تابعان حقوق بین الملل بدل شوند. ( لاجوردی ، ۸۲ ، ۱۳۹۰ )

از شرکت چند ملیتی تعاریف چندی ارائه شده است که به برخی از آن ها می پردازیم . ظاهراً اولین کسی که شرکت چند ملیتی را تعریف کرد ، دیوید لیلنتال<sup>۶</sup> بود که در سال ۱۹۶۰ یک تعریف

---

<sup>۴</sup> Multinational Corporations

<sup>۵</sup> Transnational Corporations

<sup>۶</sup> David Lilienthal

ساده برای شرکت های چند ملیتی بدین شرح ارائه کرد: "شرکتی که در یک کشور تشکیل شده اما تحت مقررات کشورهای دیگر هم فعالیت می کند". براساس این تعریف شرکت چند ملیتی مثل هر شرکت دیگری تحت قوانین یک کشور مشخص تاسیس شده و سپس به دلایلی، در کشورهای دیگر هم به فعالیت اقتصادی می پردازد. دکترین، غالباً ترجیح می دهد شرکت های چندملیتی را بدون اشاره به اندازه و حجم آنها تعریف نماید در حالی که همگان موافقتند که تاثیر خوب یا بدی که شرکت های چند ملیتی بر روابط اقتصادی بین المللی به جای می گذارند، فقط در صورتی محسوس است که آن شرکت ها حجم یا اندازه معینی داشته باشند. با این حال «نگرش کمی» در مورد شرکت های چندملیتی، تقریباً مورد توجه قرار نگرفته است. بیش از حد مشکل می نماید که بتوان روی معیارهای کمی که همه انواع شرکت های چندملیتی را در برگیرد، توافق کرد. (اسکلیز، ۷۴، ۱۳۷۴)

شرکت چند ملیتی، شرکتی است که به منظور گسترش فعالیت خود در سراسر جهان و سرمایه گذاری در قطب های صنعتی کشورهای در حال توسعه و استفاده از امکانات این قبیل کشورها، در کشورهای مختلف و متعدد اقدام به تأسیس یک شرکت فرعی (یعنی شرکتی که قسمت اعظم سهامش متعلق به شرکت اصلی است) می کند. در شرکت های چند ملیتی، شرکت مادر یا شرکت اصلی، تابعیت کشور محل ثبت خود را دارد و شرکتهای فرعی هر کدام، تابعیت کشور محل ثبت خود را دارند. شرکت های فرعی، مجری نظریات اقتصادی و مدیریت متمرکز اصلی می باشند. شرکت های چند ملیتی در حال حاضر به غول های بزرگ اقتصادی و سیاسی تبدیل شده اند و چنان در کشورهای متعدد ریشه دوانده اند که تعیین ملیت و تعلق آنها به این و یا آن کشور، چندان آسان نیست. چند ملیتی ها که وابسته به سرمایه ی انحصاری جهانی می باشند، در عین حال سعی می کنند تحت نظارت قدرت سیاسی هیچ کشوری نباشند. بزرگ ترین مراکز شرکت های چند ملیتی در آمریکا، انگلستان، آلمان، فرانسه و ژاپن قرار دارند. (آقابخش، ۷۲، ۱۳۷۹)

تعریف های دیگری نیز ارائه شده است که بیشتر به قلمروی فعالیت شرکت توجه می کند تا محل تشکیل آن. براساس یک تعریف، هر شرکتی که به منظور کسب درآمد، کنترل و مدیریت اموالی را در بیش از یک کشور در اختیار داشته باشد، یک شرکت چند ملیتی محسوب می شود. به این ترتیب محل تشکیل شرکت یا ملیت صاحبان شرکت موضوعیت ندارد. به لحاظ عملکرد، شرکت های چند ملیتی را نهادی توصیف می کنند که مقر آن در کشور متبوع خود واقع شده، ولی فعالیت های آن در همان جا و نیز در یک یا چند کشور دیگر (کشور میزبان) صورت می گیرد. اما کشور میزبان این اختیار را دارد که در قالب قوانین حل تعارض خویش، فعالیت های آن شرکت را در کشور خود، به منزله ی فعالیت های یک شرکت خارجی قلمداد کند. بنابراین حتی اگر گردانندگان این شرکت از ملیت های مختلف باشند، این امر هیچ مشکل خاصی برای شرکت های چند ملیتی به وجود نمی آورد. تفاوت تابعیت سهامداران شرکت نیز به عنوان تنها معیار تعریف شرکت های چند ملیتی پیشنهاد شده است. با وجود این، تابعیت این اشخاص فقط در شرایطی استثنایی مهم است؛ شرایطی که طبق حقوق بین الملل امروز، بر کنار نهادن حجاب و مانع شخصیت حقوقی شرکت ذی ربط و کشف هویت صاحبان اصلی، آن را موجه می نماید.

مطابق با تعریفی دیگر: "شرکت چند ملیتی، شرکتی است که اقدام به سرمایه گذاری مستقیم خارجی<sup>۷</sup> کند." تاکید بر عنصر قلمرو فعالیت (در مقابل محل تشکیل یا ملیت صاحبان شرکت) در ادبیات سازمان ملل هم مشاهده می شود. زمانی که در شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل<sup>۸</sup> بحث تدوین مقررات برای شرکت های چند ملیتی مطرح شد، نمایندگان برخی کشورها استدلال کردند که اصطلاح "شرکت های چند ملیتی" باید در مورد شرکت هایی به کار رود که توسط اشخاصی با ملیت های گوناگون تأسیس و اداره می شوند. بنابراین برای اشاره به شرکت هایی که

---

<sup>۷</sup> Foreign Direct Investment (FDI)

<sup>۸</sup> Economic and Social Council (ECOSOC)



در کشورهای مختلف فعالیت مستقیم می کنند ، از اصطلاح شرکت های فرامرزی<sup>۹</sup> استفاده شد. دکتین غالب، از تعریفی ساختاری حمایت می کند، تعریفی که بر ویژگی خاص وضعیت شرکت ذی ربط در دولت میزبان تأکید می نهد؛ هنگامی که یک شرکت طبق قانون داخلی این کشور تأسیس می شود، اما قادر نیست به ابتکار و صلاحدید خویش اقدامی انجام دهد، بلکه باید از دستورالعمل های صادر از جانب شرکت خارجی مادر تبعیت کند؛ دستورالعمل هایی که ممکن است با منافع کشور میزبان یا حتی با قوانین آن کشور مغایر باشد. براساس این نگرش کارکردگرایانه در «کمپسیون ملل متحد راجع به حقوق تجارت بین الملل» (آنسیترال) - همان گونه که گلدمن در گزارش خود به «انسیتوی حقوق بین الملل» خاطر نشان ساخته بود - شرکت های چندملیتی چنین تعریف می شود: اصطلاح «شرکت چندملیتی» در مفهومی گسترده استعمال می شود و مؤسساتی را در بر می گیرد که از طریق شعب، شرکت های تابعه، شرکت های وابسته، یا نهادهای دیگر، انجام فعالیت های تجاری مهم یا فعالیت های اقتصادی دیگر را در کشورهایی (کشورهای میزبان)<sup>۱۰</sup> غیر از کشور یا کشورهای که قدرت تصمیم گیری یا کنترل در آنجا متمرکز شده است (کشورهای موطن)<sup>۱۱</sup>، عهده دار هستند

به عبارت دیگر، شرکت چندملیتی، شرکتی است که به منظور گسترش فعالیت خود در سراسر جهان و سرمایه گذاری در قطب های صنعتی کشورهای رو به رشد و استفاده از امکانات این قبیل کشورها، در کشورهای مختلف و متعدد، اقدام به تأسیس یک شرکت فرعی (یعنی شرکتی که قسمت اعظم سهامش متعلق به شرکت اصلی است) می نماید. بنابراین در شرکت های چندملیتی با یک شرکت مادر (شرکت اصلی) - که تابعیت کشور محل ثبت خود را داراست - و چندین شرکت فرعی که این شرکت های فرعی نیز هر کدام تابعیت کشور محل ثبت خود را خواهند داشت، مواجه هستیم.

<sup>۹</sup> Transnational Corporations (TNC)

<sup>۱۰</sup> Host Countries

<sup>۱۱</sup> Home Countries

شرکت اصلی به لحاظ مشکلات و دلایل اقتصادی و حقوقی و مالیاتی به جای افتتاح شعب مختلف در سراسر جهان، اقدام به تشکیل شرکت‌های فرعی می‌نماید و مجموعه‌ی این شرکت‌های گوناگون، شرکت چندملیتی محسوب می‌شود. (زمانی، ۳۰-۳۱، ۱۳۷۸)

در خلال دهه ۱۹۷۰، به خصوص کشورهای جهان سوم، مقررات مختلفی را برای کنترل و کانالیزه کردن فعالیت‌های شرکت‌های چندملیتی به کار گرفتند. بسیاری از کشورها، سرمایه‌گذاری خارجی در بعضی از بخش‌های مهم اقتصاد مانند خدمات عمومی، معادن، فولاد، خرده‌فروشی، بیمه و بانکداری را ممنوع کردند. در برخی موارد، از سرمایه‌گذاران خارجی خواسته شد که با شرکت‌های داخلی مشارکت کرده و در این مشارکت، شرکت‌های محلی، اکثریت کنترل را داشته باشند. تعدادی از کشورهای آمریکای لاتین، انتقال سود به خارج را محدود و هزینه‌ی سود برای ارتقای دانش فنی به شرکت‌های فرعی مستقر در کشور میزبان را الزامی کرده‌اند. شرط صدور فقط درصد مشخصی از تولید نیز در بعضی کشورها وجود دارد. برخی کشورها نیز از چندملیتی‌ها می‌خواهند در سطوح میانی و بالای مدیریت، از افراد بومی استفاده کنند. چند کشور نیز دسترسی شرکت‌های چندملیتی را به بازار سرمایه داخلی محدود کرده‌اند تا جهت تأمین مالی برای سرمایه‌گذاری‌های جدید، سهم بیشتری دریافت کنند. سرانجام کوشش شده است که مؤسسات فرعی شرکت‌های چندملیتی تشویق شوند تا در داخل به تحقیق و توسعه بپردازند. این مخاطره که درخواست‌های فوق از شرکت‌های چندملیتی ممکن است به سادگی سرمایه‌گذاری خارجی را فراری دهد، باعث شده است که کشورهای کمتر توسعه یافته، در اجرای مقررات سرمایه‌گذاری با مشکل روبرو شوند. (ساعی، ۲۹۴، ۱۳۷۶)

از بعد عینی و واقعی، اغلب گفته می‌شود که قدرت اقتصاد جهانی و تأثیر شرکت‌های چندملیتی آن چنان زیاد است که حاکمیت را در سیطره خود دارند. به نظر قاضی «پادیلو نروو»، «قدرت این شرکت‌ها چنان مهیب است که نیازی نیست از سهامداران این شرکت‌های بزرگ حمایت دیپلماتیک

شود؛ بلکه در واقع دولت‌های فقیر و ضعیف محل سرمایه‌گذاری هستند که مستحق حمایت در برابر تجاوزات و دست‌اندازی‌های گروه‌های مالی قدرتمند می‌باشند. (زمانی، ۲۹، ۱۳۷۸)

### روند شکل‌گیری شرکت های چند ملیتی :

با انقلاب صنعتی فعالیت شرکت‌های چندملیتی شکلی جدید به خود گرفت و این شرکت‌ها با همکاری بانک‌های بزرگ در کشور مادر، اقتصاد کشورهای توسعه نیافته را تحت تسلط خود درآوردند. شرکت چند ملیتی در طول حیات خود به نام‌های گوناگون نامیده شده است: «موسسه بازرگانی بین‌المللی»، «بنگاه بین‌المللی»، «گروه شرکت‌های بین‌المللی»، «بنگاه چند ملیتی»، «شرکت‌های چند ملیتی»، «واحد بازرگانی بین‌المللی»، «گروه هم‌بسته بین‌المللی» و حتی «هیولای شرکتی ایالات متحده» (سویزی و دیگران، ۷۰، ۱۳۵۸).

جفری ای. ویلیامسون، تاریخ رشد اقتصادی در کشورهای OECD را به سه دوره تقسیم می‌کند: دوره نخست، در سال‌های نیمه دوم قرن نوزدهم، دوره اول رونق جهانی سازی بود که هم‌پرتحول و هم‌سرنوشت ساز بوده است. دوره دوم در سال‌های ۱۹۱۴ تا ۱۹۵۰ که سال‌های عقب‌نشینی از جهانی سازی و یک‌واگرایی اقتصادی و همراه با رشد پایین اقتصادی بوده است و دوره سوم که دوره تجدید حیات اقتصادی و مرحله جدید از جهانی سازی است، در نیمه دوم قرن بیستم اتفاق افتاده است که به بررسی هر یک می‌پردازیم:

### الف) رشد تجارت در سایه استعمارگری

استعمار قدیم که از سوی کشورهای چو اسپانیا و پرتغال نمایندگی می‌شد. در قرن‌های پانزدهم و شانزدهم میلادی سیلی از طلا و نقره از سرزمین‌های غارت‌شده قاره آمریکا و بعد آفریقا را روانه اروپا کرد. اروپا که سرشار از راه‌های آبی - رودخانه‌ای و دریایی بود، با تولید کشتی‌های پر استقامت و به کمک ابزار جدید جهت یابی که از سرزمین‌های اسلامی به اروپا راه

یافته بود، مسیرهایی را پیمودند که تا آن زمان برایشان ناشناخته بود. آنان با ورود به سرزمین های قاره آمریکا و با غلبه بر تمدن های دین کاو، به غارت و تاراج ثروت آنان پرداختند و ثروت فراوان آنها را به اروپا انتقال دادند. با افزایش حجم پول در اروپا و روابط مبادلاتی از رابطه کالا-کالا و تهاتری، به رابطه کالا-پول-کالا، تغییر یافت؛ بدین ترتیب هم مشکلات مبادلات پایاپای مرتفع شد و هم با مصرف نیرو در تولید کالایی خاص، تولید تخصصی تر و تقسیم کار، رو به گسترش نهاد. سیستم استعماری هلندی، گونه ای دیگر از استعمار بود که مشخصات و ویژگی های سرمایه داری تجاری را به نمایش می گذارد.. هلند یک سیستم کشت شکر در آمریکای لاتین و سپس هند غربی بنیان گذاشت. در این سیستم، حداکثر محصول از یک مقدار مشخص زمین با استفاده از نیروی کار برده ها به دست می آمد. در این زمان، هدف تولید، به وضوح کسب سود بود. در این سیستم، تقاضا، مبتنی بر نیروی کار برده هایی بود که به طور متوسط ده تا پانزده سال زنده می ماندند. این برده ها از آفریقا تأمین می شدند. بنابراین سیستم استعمار هلندی، نوعی رفتار سرمایه دارانه را به مثابه ی گسترش تولید که در آن سرمایه ی ثابت (زمین) و انگیزه ی سود، توأمان در کار بوده و گرایش به نیروی کار داشت را ابداع کرد.

#### ب) پیدایش سرمایه داری صنعتی

در طول دوره ی استعمار قدیم و همراه با گسترش تجارت و تغییرات تدریجی نظام تولیدی از فئودالیت به سرمایه داری تجاری، انباشت سرمایه در دست عده ای از تاجران به صورت موفقیت آمیزی ادامه داشت. آنان با تغییر شرایط اقتصادی، بیشترین سودها را نصیب خود می ساختند و در عرصه های مختلف بازیگری، یکه تاز می شدند و فرصت های جدیدی برای کسب سود بیشتر، خلق می کردند.

هنگامی که سرمایه های انباشت شده از طریق نظام کارخانه به تولید صنعتی راه یافت، تحول اساسی در نظام اجتماعی و اقتصادی غرب اتفاق افتاد و در واقع سرمایه داری سنتی، گام در راه

سرمایه داری صنعتی نهاد. انگلستان که به دلیل مجموعه ای از شرایط، پیشگام انقلاب صنعتی شد، شاهد تحول تکنولوژیکی ای بود که خود بخشی از یک روند گسترده اجتماعی و اقتصادی غرب، یعنی گسترش شیوه تولید سرمایه داری صنعتی بود.

بدین ترتیب تکنولوژی در قالب ابزارهای تولید تجلی یافت و این ابزار در قالب سرمایه ی خصوصی به استخدام نیروی کار مزدبگیر پرداخت. این روند، همان پیدایش سرمایه داری صنعتی بود که برکسب بیشترین سود و منفعت بنا شده بود و شکل خاصی از نظام اجتماعی را رقم می زد. اما پیشرفت سرمایه داری صنعتی، تولید را از حالت رقابتی به سوی تولید انحصاری سوق داد. ابزار و ماشین آلات جدید، بر نقش هزینه ثابت در تولید افزود و از اهمیت هزینه های جاری کاست.

### ج) اقتصاد و تجارت بین الملل در دوره بین دو جنگ جهانی

رشد اقتصاد بین الملل در طول قرن نوزدهم با وقوع جنگ در سال ۱۹۱۴ با یک شکست مواجه شد. مشکلات اقتصادی سال های جنگ جهانی اول، رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ و بالاخره جنگ جهانی دوم تأثیر اساسی بر ساختار کلی اقتصاد بین الملل گذاشت. در حالی که کشورهای درگیر جنگ، ناچار به تغییر جهت منابع از تولید کالاهای کارخانه ای به کالاهای جنگی بودند؛ کشورهای آن سوی دریاها که کمتر درگیر جنگ بودند، در عرضه ی کالای کارخانه ای جایگزین آنها شدند. پس از جنگ اگرچه تا حدی آثار اقتصادی جنگ از بین رفت اما برخی تغییرات به جای مانده، مشکلات سختی را برای تعدیل اقتصادی به وجود آورد.

### د) دوره بعد از جنگ جهانی

دوران پس از جنگ جهانی دوم، دوران حساسی در اقتصاد جهانی و حیات شرکت‌های چند ملیتی بود؛ چرا که خسارت ناشی از جنگ در اروپا و شرق آسیا سبب گردید تا زمینه‌ای مناسب برای افزایش نفوذ اقتصادی و سیاسی آمریکا در جهان فراهم آید. آمریکا در چارچوب طرح مارشال و به دنبال گسترش نفوذ سیاسی، نظامی و اقتصادی‌اش در جهان، مقدمات لازم را در جهت تسهیل سرمایه‌گذاری شرکت‌های آمریکایی در آسیا و اروپا فراهم نمود. از آن پس میلیاردها دلار در اروپا، آمریکای لاتین، آسیا و دیگر نقاط جهان سرمایه‌گذاری گردید. شرکت‌های بزرگ آمریکایی به ایجاد کارخانجات در سراسر جهان پرداختند و این روند افزایشی تا اواخر دهه ۶۰ ادامه یافت. در آن زمان در پشت همه فعالیت‌های اقتصادی دولت آمریکا، انگیزه‌های سیاسی وجود داشت و آن، متوقف ساختن گسترش جهانی کمونیسم در اروپا و سایر نقاط جهان از طریق توسعه اقتصادی مناطق مورد «تهدید» بود (اسکیلز، ۶۵، ۱۳۷۴).

پس از پایان جنگ جهانی دوم تا ۱۹۶۰ به رغم محدودیت‌هایی که در تجارت خارجی وجود داشت، حجم کل بازرگانی صادرات کشورهای غیر کمونیستی از ۵۳/۳۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۴۸ به ۱۱۲/۳۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۶۰ افزایش یافت. یعنی یک نرخ رشد متوسط سالانه ۶ درصد را تجربه کرد. این روند، یک موفقیت چشمگیر به شمار می‌آید. به ویژه با ملاحظه‌ی این که قیمت کالاهای تجاری در این مدت بدون تغییر مانده بود. از ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۳ نرخ رشد، حتی بالاتر از این هم رفت و میانگین نرخ سالانه حجم صادرات به حدود هشت درصد رسید. در سال ۱۹۷۰ تعداد ۷۳۰۰ شرکت فراملی وجود داشت که دارای ۲۷۳۰۰ شرکت تابعه در خارج بودند، در حالی که در ۱۹۸۹ تعداد این شرکت‌ها به ۳۵۰۰۰ واحد و تعداد شرکت‌های تابعه آنها به ۱۵۰۰۰۰ واحد افزایش یافت. به عبارتی می‌توان گفت که شرکت‌های چندملیتی با توجه به مزایای این کشورها از قبیل پایین بودن نرخ دستمزد، نزدیکی به بازار مصرف، نرخ بالای برگشت سرمایه و عدم رقابت شرکت‌های محلی، به گسترش فعالیت خود در این کشورها پرداختند. همچنین در دهه ۱۹۹۰ به دلیل فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی که یکی از موانع عمده گسترش شرکت‌های چند ملیتی به

لحاظ ایدئولوژی به خصوص در کشورهای در حال توسعه محسوب می‌شد، فعالیت شرکت‌های مزبور جهش عمده‌ای یافت. از آنجا که فروپاشی شوروی یک پیروزی تاریخی برای نظام اقتصاد مبتنی بر بازار تلقی می‌شد، لذا گرایش بیشتر کشورهای بلوک شرق به سمت آزادسازی اقتصادی و جلب سرمایه‌گذاری خارجی بیش از پیش فزونی یافت و همین امر، زمینه‌ی گسترش فعالیت شرکت‌های چند ملیتی را فراهم کرد. نرخ رشد سالانه به حدود ۴/۵ درصد برای دوره ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۵ رسید. البته نرخ‌ها هنوز بالا بود، ولی اگر نرخ رشد تجارت جهانی از آغاز قرن نوزدهم تا سال ۱۹۹۵ محاسبه شود، از ۱۹۵۰ تا ۱۹۹۵ حجم تجارت جهانی تنها در سه سال ۱۹۵۸ و ۱۹۷۵ و ۱۹۸۲ کاهش یافت. از جنبه‌های مهم تجارت جهانی در این دوره، آن بود که در بیشتر سال‌ها، حجم تجارت با افزایش حجم تولید جهانی مصادف بود و به سخن دیگر، تجارت، رشد اقتصادی را رقم زد. (لشکری، خلاصه از ۳۵ تا ۴۶، ۱۳۸۸)

در شرکت‌های چند ملیتی سنتی، اطلاعات، جزء اولین دارایی‌های غیرملموس محسوب می‌شد. از مهارت‌های مدیریت دانش در جهت سفارشی نمودن اطلاعات<sup>۱۲</sup> به صورت متمرکز و به طور مشخص برای انتقال فوت و فن کاری به بازارهای جدید استفاده می‌شد. این رویکرد بر اساس استراتژی جهانی شدن و بین‌المللی نمودن بر مبنای صادرات بنا نهاده شده و از دهه ۱۹۶۰ در بسیاری از شرکت‌های ژاپنی استفاده می‌شد که با استفاده از این روش و بر اساس اثربخشی مقیاس انتخابی<sup>۱۳</sup> به ایجاد ارزش افزوده در حوزه‌هایی مثل توسعه‌ی محصول، تهیه و تدارک و تولید پرداخته‌اند. در شرکت‌های چند ملیتی سنتی، برای کسب و ذخیره اطلاعات مربوط به کارکنان، مشتریان، رقبا، تأمین‌کنندگان و قوانین سازمانی، از مدیریت دانش و IT استفاده می‌شود. دفاتر مرکزی (HQ) به عنوان کارگزاران اطلاعاتی<sup>۱۴</sup> عمل می‌کنند که مسئولیت هماهنگی و کنترل

<sup>۱۲</sup> Customize

<sup>۱۳</sup> Scale Efficiencies

<sup>۱۴</sup> Information Brokers

جریان اطلاعات را جهت کسب سود در مقیاس اقتصادی تولید و خدمات برعهده دارند. شبکه‌ی مدیریت دانش در شرکت‌های چندملیتی عموماً براین باور است که دلیل عمده وجود شرکت‌های چند ملیتی، قابلیت انتقال و استفاده از دانش به طور اثربخش در محیط بین‌سازمانی<sup>۱۵</sup> است. سازمان‌های چند ملیتی برجسته کنونی، به روش شبکه‌ای به دانش دست می‌یابند زیرا منابع و مزیت‌های رقابتی، غالباً خارج از شرکت آنها و در شبکه ارتباطاتی که شرکت در آن نهادینه شده است، یافت می‌شود. در شرکت‌های شبکه‌ای، دانش به عنوان اصلی‌ترین دارایی، دارای ارزش افزوده شناخته شده است زیرا سازمان‌ها با پشت سر گذاشتن محیط کاملاً رقابتی و تجارت جهانی، در جستجوی فرصت‌های جدید بازار هستند. این موارد می‌تواند دلیلی بر شکل‌گیری هم‌پیمانان مشترک در دهه ۱۹۹۰ باشد که به دلیل اهداف مبتنی بر دانش، برانگیخته شد. منطق ایجاد پیمان‌های مبتنی بر دانش، ایجاد اثرات هم‌افزایی از طریق ترکیب مؤثر پایگاه‌های دانش شرکت‌های هم‌پیمان است. در نتیجه انتظار می‌رود پایگاه‌های دانش شرکت‌های مرتبط، گسترش یابد زیرا شرکت‌ها به طور هم‌زمان، بهترین راهکارها را مبادله نموده و قابلیت‌های مبتنی بر دانش جدید ایجاد خواهند نمود که در نهایت موجب تسهیل در امور روزمره کاری خواهد شد. بنگاه‌های اقتصادی، برنامه‌های کاربردی مختلف IT از قبیل سیستم‌های هوشمند کسب و کار را به کار می‌گیرند تا از این طریق حجم عظیم اطلاعات را شناسایی و تجزیه و تحلیل کنند. در شرکت‌های چند ملیتی که به صورت شبکه‌ای سازماندهی شده‌اند، دانش، ثبت و کدگذاری، ذخیره و نهایتاً طبقه‌بندی می‌شود تا در کل سازمان جهت کاربردهای مختلفی مورد استفاده قرار گیرد. کسب و کار الکترونیک، نوآوری و به‌کارگیری خلاقیت از جمله امور کلیدی مهارت‌های مدیریت دانش در شرکت‌هایی است که به عنوان «شرکت‌های الکترونیکی»<sup>۱۶</sup> نام برده می‌شوند. در چنین حالتی، تمرکز از محصول، به فرآیند تغییر یافته و دانش و اطلاعات تنها در صورتی به عنوان دارایی‌های سودمند محسوب می‌شوند که

---

<sup>۱۵</sup> Intra- Corporate

<sup>۱۶</sup> E-Companies



با قابلیت «نوآوری» یکپارچه شوند. از آنجایی که مشتریان به طور چشمگیری به راه حل های منحصر به فرد کسب و کار نیاز دارند که متناسب با شرایط خود بوده و به موازات آن سیستم ارزش افزوده شرکت نیز گسترش یابد، شرکت های چند ملیتی از طریق ایجاد شرایط برای شکوفایی نوآوری مبتنی بر همکاری در جستجوی توسعه بازارها و صنایع کاملاً جدید هستند. شرکت های چند ملیتی، به عنوان یک کسب و کار الکترونیک با ایجاد سیستم های مدیریت دانش گسترده، با صنعت در ارتباط بوده و دستیابی سریع به دانش و اطلاعات چند لایه ای<sup>۱۷</sup> را در میان کارکنان دانش<sup>۱۸</sup> امکان پذیر می سازد. محور اصلی این نوع کسب و کار الکترونیک، اینترنت است که در واقع به یک برنامه ی کاربردی مرکزی برای کسب و کار الکترونیک در کل سیستم ارزش افزوده تبدیل می شود. برنامه های کاربردی IT که امکان دسترسی به گزارشهای آماری تحلیلی را از طریق وب امکان پذیر می کنند، از پیش در دست ایجاد و استفاده توسط سازمان های پیشگام و دارای تکنولوژی پیشرفته بوده است. شرکت های چند ملیتی سنتی، به دنبال «توسعه مزیت های رقابتی جهانی از طریق دستیابی به اطلاعات متمرکز» می باشند، در حالی که شرکت های چند ملیتی شبکه ای، عمدتاً به صورت «سازمان های یادگیرنده یکپارچه» عمل می کنند. چالش مدیران شرکت های چند ملیتی، تضمین هماهنگی مهارت های مدیریت دانش با پیکره بندی ساختاری متناسب و الگوهای ارتباطی ایجاد و به کار گرفته شده در درون شرکت و نیز ارائه پویندگی رقابتی<sup>۱۹</sup> در صنعت به شکل کلان است.

شرکت های چند ملیتی و حقوق بشر

---

<sup>۱۷</sup> Multi-Layered

<sup>۱۸</sup> Knowledge Workers

<sup>۱۹</sup> Competitive Dynamics

وظیفه ی شرکت های چند ملیتی در رعایت حقوق بشر یکی از مسائلی است که امروز در حقوق سرمایه گذاری بین الملل مطرح شده است. سؤال اساسی این است که آیا اصولاً شرکت های چند ملیتی که به عنوان سرمایه گذار در کشورهای دیگر فعالیت می کنند، وظیفه ای در رعایت حقوق بشر دارند. امروزه گرایش به سمت پذیرش این مسؤلیت است اگرچه به هیچ وجه توافقی در این زمینه وجود ندارد.

#### تنوع و قدرت مالی شرکت های چند ملیتی

امروزه چند ملیتی ها ، گروه بسیار متنوعی را تشکیل می دهند. گزارش مجله فورچون در سال ۱۹۹۴ ، تنها ۱۶۱ شرکت از ۵۰۰ شرکت بزرگ دنیا ، امریکایی بودند ، ژاپنی ها نیز ۱۲۸ شرکت داشتند . از طرفی چند ملیتی ها ، لزوماً ملیت کشورهای صنعتی را ندارند به عنوان مثال : کشورهای روبه توسعه در میان ۵۰۰ شرکت برتر ، نماینده دارند مانند کره جنوبی ، آفریقای جنوبی ، هند و ترکیه . همچنین شرکت های چندملیتی ، همیشه مؤسسات خصوصی نیستند . ۵۰۰ شرکت برتر ، از جمله تعدادی از شرکت های بزرگ دولتی تولید کننده ی نفت و فولاد ، از کشورهای رو به توسعه اند . شرکت های چندملیتی ، همیشه بزرگ نیستند . شرکت های کوچک ، به ویژه در شرق و جنوب شرقی آسیا ، طی سال های متمادی در کشورهای خارجی ، در حال سرمایه گذاری بوده اند . بسیاری از شرکتهای چندملیتی ، فروش ها و دارایی هایی در سراسر دنیا دارند که از محصول ناخالص داخلی ( GDP ) برخی کشورهای بزرگ رو به توسعه افزون تر است . جنرال موتورز ، بزرگ ترین شرکت چند ملیتی ، در ۱۹۹۲ فروش هایی معادل بیش از نیمی از محصول ناخالص داخلی هند و بزرگ تر از محصول ناخالص داخلی ترکیه داشت . توشیبا ، که عنوان بیست و پنجمین شرکت بزرگ چندملیتی در سال ۱۹۹۲ را به خود اختصاص داده بود ، از محصول ناخالص داخلی کشور مصر که بیست و پنجمین اقتصاد بزرگ جهان را دارا بود ، فروش بیشتری داشت .

منابع و روند سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه

در کشورهای در حال توسعه ، منابع و روند سرمایه گذاری ، دچار دگرگونی گردیده است که به مطالعه ی آن می پردازیم :

### الف) منابع سرمایه گذاری مستقیم خارجی

در این بخش سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جهان سوم و رابطه شرکت های چندملیتی و دولت میزبان را بررسی خواهیم کرد. در باره این موضوع ، صحبت زیادی شده است، مانند این که شرکت های چندملیتی منابع محلی نادر را به سطح بهره برداری رسانده و تاسیسات و لوازمی را به همراه می آورند که به ندرت توسط شرکت های بومی امکان تهیه آن وجود دارد. عناصر این بحث شامل موارد زیر است:

سرمایه: مشخصه ی خیلی از کشورهای جهان سوم، نرخ پایین پس انداز داخلی است. در نتیجه ، اقتصاد آنها به منابع مالی خارجی وابسته می شود. سرمایه گذاری خارجی در این جهت کمبود سرمایه محلی را جبران می کند. بدیهی است که به جهت ضمانت، یک شرکت چندملیتی برای تزریق سرمایه جدید به اقتصاد کشور میزبان، قیمتی را مطالبه نماید. برای نمونه ، این شرکت ها غالباً ترجیح می دهند که بخش اعظم سود حاصل از فعالیت های اقتصادی ، به کشور خودشان برگردد. مشارکت در سرمایه گذاری توسط این شرکت ها ، مخاطره زیادی را برایشان در بر دارد اما اگر شعبه ای از این شرکت ها در جهان سوم ، سرمایه خود را از دست بدهد، هیچ سودی برای آنها باقی نخواهد ماند تا به کشور خود برگردانند. به علاوه ، در این جهت مسؤولین شرکت مادر ممکن است برای جلوگیری از ضرر بیشتر و ورشکست شدن شرکت وابسته، تزریق سرمایه بیشتر را بپذیرد. از سوی دیگر، سرمایه گذاری خارجی مزایای ویژه ای نسبت به کمک های خارجی دارد.

چرا که کمک های خارجی بعضاً با فشارهای سیاسی ضمنی یا صریح همراه است. چیزی که در مورد سرمایه گذاری، کمتر به چشم می خورد.

تکنولوژی: در حالی که کشورهای جهان سوم به دنبال برنامه ریزی بخش های صنعتی مدرن در داخل هستند، حجم وسیع تکنولوژی جدید در اختیار آزمایشگاه های شمال است. شرکت های چندملیتی، تمایل به سرمایه گذاری در پیشرفته ترین بخش های اقتصادی جهان سوم از نظر تکنولوژی دارند که غالباً بیش از توان تکنولوژیکی شرکت های محلی، است. همچنین این شرکت ها در گسترش دانش تکنولوژی از مجاری ای مانند اعطای مجوز به سایر شرکت ها با آموزش، مهارت و دانش فنی به شرکای محلی از طریق سرمایه گذاری مشترک، کمک می کنند.

دانش مدیریت: شرکت های چندملیتی، صاحب تجارب زیادی در اداره مؤسسات بزرگ هستند. آگاهی از روش های مدیریتی مدرن در رابطه با آموزش افراد بومی نیز به توسعه ی این دانش در بخش های اقتصادی کشورهای جهان سوم کمک کرده است.

شبکه بازاریابی: حتی زمانی که مؤسسات محلی بتوانند در قیمت و کیفیت تولید با شرکت های چندملیتی برابری کنند، امکان دستیابی به شبکه ی گسترده ی بازاریابی را که در دسترس مؤسسات شمال است، ندارند. این شرکت ها روابط بلندمدت بازارهای عمده فروشی و خرده فروشی شمال را در کنترل خود داشته و از اطلاعات بیشتری درباره تقاضا و علاقه ی مصرف کنندگان برخوردارند و منافع عظیم تبلیغات را نیز در اختیار دارند. (ساعی و تقوی، ۲۹۱، ۱۳۷۶)

ب) روند سرمایه گذاری مستقیم خارجی

دهه های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ دوران پیش گرفتن سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در کشورهای جهان نامیده می شود. سهم کشورهای در حال توسعه از کل جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم، طی دو دهه گذشته، همواره افزایش یافته است به طوری که در سال ۱۹۹۷ به ۳۷/۲ درصد رسیده

است از نیمه دهه ۱۹۸۰ تاکنون کشورهای روبه توسعه ، به طور فزاینده ای سرمایه گذاری مستقیم خارجی را بررسی کرده اند که تا سال ۱۹۹۲ به طور کافی رشد کرده و ۳۰ درصد کل انتقال منابع خالص خارجی را تشکیل می داد. در سال ۱۹۹۸ به واسطه بروز بحران در جنوب شرقی آسیا ، سهم ورودی این کشورها از سرمایه گذاری مستقیم به ۲۵/۸ درصد کاهش یافته است.

بخش عمده ای از افزایش سهم کشورهای در حال توسعه از جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم ، مربوط به موفقیت منطقه شرق و جنوب شرقی آسیا طی سال های گذشته می باشد . به عنوان مثال سهم این کشورها از جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم از ۶/۱ درصد طی سال ۱۹۷۵-۱۹۸۰ به ۲۲/۱ درصد در سال ۱۹۹۶ رسیده است . پس از بروز بحران جنوب شرقی آسیا طی سال های ۹۷ و ۹۸ ، شاهد کاهش حجم ورودی سرمایه گذاری مستقیم به این منطقه می باشیم به طوری که در سال ۱۹۹۸ سهم کشورهای این منطقه از کل حجم ورودی سرمایه گذاری مستقیم به سطح ۱۲ درصد کاهش یافته است . نکته ی دیگر، پایین بودن سهم منطقه ی غرب و مرکز آسیا از جریان جهانی سرمایه گذاری مستقیم می باشد . همچنین سهم این کشورها از جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم با این که در سال ۹۸ نسبت به سال های دیگر افزایش یافته است و به سطح ۱/۲ درصد رسیده است ، لیکن از سطح ۱/۶ درصدی ملی سال های ۱۹۸۰-۱۹۷۵ هنوز کمتر است.

بنابراین توزیع جهانی جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم در بین کشورهای در حال توسعه ، به طور یکسانی توزیع نشده است و در میان کشورهای در حال توسعه ، بیشترین جریان سرمایه گذاری مستقیم به آسیای جنوب شرقی سرازیر شده است . در طی دوره ۲۵ ساله ۱۹۷۰ تا ۱۹۹۵ خالص جریان ورودی سرمایه گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه ، از مجموع ۲۲/۷ میلیارد دلار به ۹۰/۳ میلیارد دلار در سال و نسبت آن به تولید ناخالص داخلی (GDP) کشورها از ۰/۴۲ درصد به ۱/۶۵ درصد افزایش پیدا کرد.

در ۱۹۹۵ حدود ۵۹ درصد از مجموع خالص سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه منطقه ی آسیای شرقی و پاسفیک صورت گرفت. در واقع اغلب عناصر غیر مالی مجموعه ی سرمایه گذاری از قبیل تخصص مدیریت ، ورود تکنولوژی های جدید ، مهارت های فنی و دسترسی به بازارهای جهانی ، اشتیاق کشورهای در حال توسعه را برای جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی جلب می نمود.

در بررسی روند سرمایه گذاری مستقیم خارجی با توجه به جدول شماره ۱ میزان جذب و ورود سرمایه گذاری مستقیم خارجی در مناطق غرب آسیا ، آسیا و اقیانوسیه و در مجموع در کشورهای در حال توسعه از متوسط سالیانه ( ۱۹۹۰-۲۰۰۰ ) و طی سال های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۵ سیر صعودی داشته است.

بیشتر شرکت های چند ملیتی ، ریشه در کشورهای صنعتی دارند . تا اواخر دهه ۱۹۸۰ ، بیش از ۹۵ درصد انتقالات سالانه سرمایه گذاری خارجی ( تقریباً ۲۴۰ میلیارد دلار در ۱۹۹۰ ) از سرمایه گذاران کشورهای ثروتمند بود. بیشتر سرمایه گذاری شرکت های چند ملیتی نیز در جهت سایر کشورهای غنی است : در اواخر دهه ۱۹۸۰ ، دست کم ۷۰ درصد خروج سرمایه ی مستقیم خارجی ، از یک کشور صنعتی به کشور صنعتی دیگری بوده است . در ۱۹۸۵ ، از دارایی های خصوصی خارجی در کشورهای رو به توسعه ، نیمی در آمریکای لاتین و نزدیک به یک سوم در آسیا قرار داشت . سرمایه گذاری مستقیم در کشورهای رو به توسعه را سه کشور مقتدر در طول دوره ای پنج ساله در دهه ۱۹۸۰ انجام می دادند : ایالات متحد ۳۰ درصد ، ژاپن ۲۱ درصد و انگلستان ۱۹ درصد. البته ، در میان کشورهای عمده ی سرمایه گذاری ، تنها آلمان بود که بیش از یک سوم دارایی هایش در دهه ۱۹۸۰ در کشورهای رو به توسعه در بخش تولیدی قرار داشت . خدمات معدن و خدمات جدید ، دیگر مقاصد اصلی شرکتهای چند ملیتی برای سرمایه گذاری است . شرکت های کوچک تر کره ای ، تایوانی و هنگ کنگی و سایر شرکت های متعلق به کشورهای با درآمد متوسط

، در صنایع ساخت کالاهای صادراتی نظیر نساجی ، کفش ، وسایل ورزشی و مونتاژ وسایل الکترونیک کاربر ، در کشورهای خارج سرمایه گذاری می کنند.

به عنوان مثال ، مالزی تا ۲۰ سال پیش ، اقتصاد پویا و حتی ذخیره ارزی مناسبی نداشت اما به کمک سرمایه گذاری های خارجی ، به رشد مداوم ۶/۵ درصد در تولید ناخالص ملی رسیده است که این رقم برای هرکشوری ارزشمند است . سرمایه گذاری خارجی علاوه بر رشد و توسعه اقتصادی ، می تواند به حل مشکل بیکاری و ایجاد اشتغال ، افزایش تولیدات و کاهش تورم ، برقراری ارتباط با اقتصاد جهانی ، گسترش بازارهای صادراتی و بهبود تراز پرداخت ها و پیشرفت در زمینه های تحقیق و توسعه ، به کشور میزبان کمک کند . شرکت های چند ملیتی عمده در چین ، شرکت سرمایه گذاری خودروسازی فوآکس واگن چین ، گروه فولکس واگن آلمان در حدود ۲۰ سال گذشته ، در شهرهای شانگهای و چانگ چون چین ، دو کارخانه ی خودروسازی و برخی مؤسسات ساخت قطعات یدکی با سرمایه ی چین و آلمان تأسیس و بیش از ۱۰۰ شعبه ی عرضه ی قطعات در چین ایجاد کرده است. شرکت فولکس واگن شانگهای با بیش از ۱۸ میلیارد و ۹۰۰ میلیون یوان سرمایه گذاری اکنون ۵ سلسله خودروهای سانتانا، سانتانا ۲۰۰۰، پاسات، پولو و گل با بیش از ده ها مدل خودرو تولید می کند. شرکت فولکس واگن ، خودروسازی اول چین با بیش از ۱۱ میلیارد و ۱۰۰ میلیون یوان ، دو مارک آئودی و فولکس واگن و ۵ خودرو آئودی - ای ۶ ، ای ۴، بورا، جتا و گلف را تولید می کند. این شرکت با اتکا به تولید مستمر مدل های جدید و خدمات کامل، در چین به بزرگترین شرکت خودروسازی با سرمایه ی مشترک چین و کشور خارجی ، مبدل شده و متقاضیان زیادی در چین دارد. اکنون چین به دومین بازار بزرگ گروه خودروسازی فولکس واگن تبدیل شده است.

مروری بر میزان جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در مناطق مختلف جهان

فصلنامه علمی پژوهشی تاریخ. سال هشتم. شماره سی ویک / زمستان ۱۳۹۲

سال	۲۰۰۰-۱۹۹۰ میانگین سالانه	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵
ایران	۷	۵۴۸	۴۸۲	۱۰۰	۳۰
عربستان	۲۴۵	۴۵۳	۷۷۸	۱۹۴۲	۴۶۲۸
ترکیه	۷۹۱	۱۱۳۷	۱۷۵۲	۲۸۳۷	۹۶۸۱
غرب آسیا	۲۷۱۸	۶۰۱۹	۱۲۳۱۴	۱۸۵۸۱	۳۴۴۶۱
آسیا و اقیانوسیه	۷۶۶۱۶	۹۶۲۴۴	۱۱۰۴۸۹	۱۵۷۳۲۸	۱۹۹۹۵۱
کشورهای در حال توسعه	۱۳۴۶۷۰	۱۶۳۵۸۳	۱۷۵۱۳۸	۲۷۵۰۳۲	۳۳۴۲۸۵
کل جهان	۴۹۵۳۹۱	۶۱۷۷۳۲	۵۵۷۸۶۹	۷۱۰۷۵۵	۹۱۶۲۷۷
درصد سهم ایران از کشورهای غرب آسیا	۰/۲۵	۹/۱	۳/۹	۰/۵	۰/۰۹
درصد سهم ایران از کشورهای آسیا و اقیانوسیه	۰/۰۰۹	۰/۶	۰/۴	۰/۰۶	۰/۰۱
درصد سهم ایران از کشورهای در حال توسعه	۰/۰۰۵	۰/۳	۰/۳	۰/۰۴	۰/۰۰۹

( ارقام برحسب میلیون دلار ) [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

شرکت های چندملیتی و کشورهای جهان سوم در یک رابطه ی وابستگی متقابل درگیر شده اند. هر طرف از طرف دیگر چیزی می خواهد. علاقه ی اصلی شرکت این است که منافع را به حداکثر برساند و برای انجام این امر، شرکت باید به منابع، بازارها یا کارگر ارزان جهان سوم ،



دسترسی پیدا کند. اهداف کشور میزبان متنوع تر هستند. رهبران سیاسی جهان سوم، توجهشان به مشاغل، مهارت ها، بازدهی و تکنولوژی است که شرکت های چندملیتی برای ارائه ی خدمات در اختیار دارند.

در حالی که اهداف و منافع دو طرف به طور بالقوه ای سازگار و همسازند، تمایل شرکت برای به حداکثر رسانیدن منافع، همانطور که دیده ایم، می تواند منتهی به درگیر شدن در اعمالی شود که منافع متعلق به کشور میزبان را کاهش دهد. لذا کشورهای جهان سوم اغلب تمایل به تنظیم و کنترل حرکت شرکت های چندملیتی دارند به طوری که سهم منافع کشور میزبان از سرمایه گذاری را به حداکثر برساند. توان کشور میزبان برای تعیین موفقیت آمیز شرایط فعالیت سرمایه گذاران خارجی در کشور از طریق قدرت نسبی چانه زنی اش محدود می شود. امتیاز اصلی چانه زنی کشور، توان کنترل کشور و اعمال کنترل قانونی است که روی سرمایه گذار خارجی تأثیر می گذارد. ولی در هر صورت شرکت های چندملیتی چندان درمانده نیستند. نیروی آن ها، هم از مجموعه ی دارایی هایی که برای ارائه به کشور میزبان دارد و هم از قدرت تحرکش مشتق می شود. اگر کشور میزبان بخواهد معامله ای را خیلی سخت پیش ببرد و چنان مقررات طاقت فرسایی را تحمیل کند که اساساً پتانسیل سود برای کشورهای خارجی را کم کند، شرکت های چندملیتی می توانند جای دیگری رفته و یا به سادگی راه هایی برای فرار از مقررات ابداع کنند.

تعادل و مقایسه قدرت چانه زنی بین شرکت های خارجی و کشورهای میزبان ممکن است برحسب موارد زیر متفاوت باشد:

- ۱- خصوصیات کشور میزبان
- ۲- خصوصیات سرمایه گذاری
- ۳- تغییرات محیط اقتصادی بین المللی

کشورهای میزبان دارای خصوصیات هستند که چون آنها را برای سرمایه گذاری خارجی جالب توجه می نمایند، آنها احتمالاً خود را در وضعیت چانه زنی نسبتاً قوی تری احساس می کنند. هر قدر سرمایه گذاری پرسودتر باشد، احتمال وجود مقررات سنگین تر کشور میزبان ، باید در نظر گرفته شود. کشورهای جهان سوم با بازارهای داخلی وسیع، نیروهای کار ماهر و با انضباط، منابع طبیعی سودبخش و زیربنای پیشرفته ، می توانند چانه زنی های سختی را با شرکت های خارجی که احتمالاً مشتاق دسترسی به آن کشور و فرصت زیاد اقتصادی اش هستند، هدایت کند.

رابطه چانه زنی بین دولت ها و شرکت ها ممکن است در طول پروژه های سرمایه گذاری مختلف در داخل همان کشور تغییر کند. چند نوع صنعت ، خیلی آسان تر از سایر صنایع تحت نظم و کنترل در می آید. اهرم های چانه زنی در جایی به سود کشور میزبان تغییر می کند که در آنجا پروژه ها مبتنی بر تکنولوژی های کاملاً شناخته شده هستند . در چنان مواردی این امر به خوبی در حیطه قدرت کشور یا شرکت های خصوصی داخلی قرار می گیرد تا مؤسسه ی تولیدی خارجی موردنظر را اداره کرده یا پروژه های رقابت کننده ای را ایجاد کند. بنابراین سرمایه گذاری خارجی در تکنولوژی غیرپیشرفته اغلب در معرض مقررات سنگین رقابت شدیدتر محلی و یا با خطر ملی شدن قرار می گیرد.

مزایا و معایب سرمایه گذاری شرکت های چند ملیتی را می توان به شرح زیر دسته بندی کرد

:

الف) مزایای شرکت های چند ملیتی :

طرفداران سرمایه گذاری مستقیم خارجی معتقدند که با این عمل ، کشورهای در حال توسعه ضمن انتقال تکنولوژی پیشرفته ، موفق به دستیابی به رشد اقتصادی ، ایجاد شغل و ظرفیت کار ، افزایش صادرات و افزایش قدرت رقابت و رشد مؤسسات و شرکت های داخلی می شوند.

شرکت های چند ملیتی با وارد کردن سرمایه به کشور میزبان ، یکی از مشکلات اساسی کشورهای جهان سوم، یعنی پایین بودن نرخ پس انداز داخلی را مرتفع می کنند. علاوه بر آن کسری تراز پرداخت ها نیز رو به کاهش گذاشته و احتمالاً از بین می رود.

ورود شرکت های چند ملیتی می تواند افزایش کارایی و بهره وری بالاتر نیروی کار را نیز به همراه داشته باشد. شعبات این شرکت ها در مقایسه با نظایر داخلی خود ، غالباً تولید خود را کاراتر سازمان می دهند. این شرکت ها تجارب زیادی در اداره مؤسسات بزرگ دارند. برخورداری از روش های مدرن مدیریتی در آموزش افراد بومی ، به توسعه ی آموزش در بخش های اقتصادی کشورهای جهان سوم مدد رسانده است.

ب) معایب سرمایه گذاری شرکت ها چند ملیتی

تجربه ی بسیاری از کشورهای درحال توسعه حاکی از شکست دولت های آنها در دستیابی به اهداف پیش گفته است. از آنجا که شرکت های فراملیتی ، بنگاه های اقتصادی اند که به دنبال حداکثر سود و منفعت خود هستند ، ممکن است به شیوه هایی متوسل شوند که در تقابل با اهداف دولت های جهان سوم قرار گیرد. برای مثال، ممکن است کشوری که دارای کسری تراز پرداخت هاست با انجام سرمایه گذاری مستقیم خارجی درصدد بهبود تراز پرداخت هایش باشد. در مرحله اولیه ، ممکن است جریان ورودی سرمایه مثبت باشد اما ممکن است فعالیت های شرکت فراملیتی واردات بر بوده و به واردات کالاهای سرمایه ای، مواد خام و کالاهای واسطه ای وابسته باشد. همچنین شرکت های وابسته ، معمولاً پرداخت هایی بابت فناوری و مخارج کلی اداره ی مرکزی و مخارج تحقیقات و توسعه ، به شرکت مادر خواهند داشت. گذشته از آن ، شرکت وابسته تمام یا بخشی از سودهای خود را پس از کسر مالیات به شرکت مادر خواهد فرستاد. تمامی این عوامل در جهت عکس هدف مورد نظر آن دولت عمل می کند. حال اگر شرکت فراملیتی به جای وارد کردن

سرمایه، بخش مهمی از سرمایه‌گذاری را از منابع داخلی تأمین کند، تأثیر چنین سرمایه‌گذاری در تراز پرداخت‌ها بسیار کم و احتمالاً منفی خواهد بود. مطالعات نشان می‌دهد تأثیر فعالیت‌های بنگاه مورد نظر بر تراز پرداخت‌های پنج کشور (جامائیکا، هندوستان، ایران، کلمبیا و مالزی) منفی بوده ولی بر تراز پرداخت‌های کنیا مثبت بوده است. (لشکری، ۱۳۹، ۱۳۸۸)

این شرکت‌ها عمدتاً علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری و گسترش فعالیت‌های خود در کشورهای پیشرفته صنعتی هستند و در حال حاضر نیز بخش اعظم سرمایه‌گذاری آن‌ها در این قبیل کشورها است، اما در عین حال کشورهای در حال توسعه مستعد نیز برای سرمایه‌گذاری آن‌ها از جاذبه بسیار برخوردار می‌باشند. در بیست سال اخیر، اهمیت شرکت‌های چند ملیتی در اقتصاد جهان بیشتر شده است. سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی این شرکت‌ها از ۱۸۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۰ به ۱۰۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰ رسیده است. ۲۰

ویژگی‌های شرکت‌های فراملیتی جدید

موازنه‌ی قدرت چانه‌زنی بین کشورها و شرکت‌ها می‌تواند نسبت به زمان، به علت تغییر در شرایط اقتصاد بین‌المللی تغییر کند. برای مثال، در طی سال‌های ۷۰، شرایط خارجی، موجب قدرت گرفتن کشورهای جهان سوم نسبت به شرکت‌های چند ملیتی شد. رشد رقابت بین شرکت‌های چند ملیتی به دولت‌ها امکان داد تا شرکت‌ها را در تلاش برای رسیدن به چانه‌زنی مطلوب تر در مقابل یکدیگر قرار دهند. شرکت‌های مقتدر آمریکایی با رقابت شرکت‌های چند ملیتی اروپایی و ژاپنی مواجه شدند. سهم آمریکا از سرمایه‌گذاری خارجی در بین ۱۳ کشور عضو OECD از ۶۰٪ در بین سال‌های ۱۹۶۱ و ۱۹۶۷ به ۳۰٪ از سال ۱۹۷۱ تا ۱۹۷۹ تنزل کرد. به علاوه شرکت‌های اروپایی و ژاپنی اغلب در برابر مقررات کشور از شرکتهای آمریکایی شکست‌خورد و تحمل بیشتری را

از خود نشان می دهند. عامل دیگری در اقتصاد بین المللی که در طی سال های ۷۰ به نفع کشورهای جهان سوم عمل کرد، رشد قابلیت در واگذاری وام بانک ها بود. این امر منبع سرمایه آترناتیو را فراهم می کرد و وابستگی کشورهای جهان سوم را به سرمایه گذاری خارجی تقلیل می داد. کشورهای در حال توسعه، به دلیل نیاز داشتن به شرکت های چندملیتی، مقررات خود را سخت تر کردند و پول های قرضی را به شرکت های متعلق به دولت که بعضی اوقات به عنوان رقبای شرکت های خارجی موجود محسوب می شدند، سرازیر کردند.

بالاخره سال های ۷۰ دوره رشد نسبی و موفقیت برای خیلی از کشورهای جهان سوم بود. صادرات فرآورده های ساخته شده، به سرعت توسعه یافت. به علاوه قیمت های جهانی برای کالاهای مواد خام در طی نیمه اول دهه بالا بود. موج ملی کردن سرمایه گذاری های خارجی در صنایع حفاری توسط کشورهای جهان سوم از طریق پوشش های کشورهای میزبان به منظور حصول اطمینان از این که منافع این قیمت های صعودی به جای این که به خارج از کشور منتقل گردیده و به کشورهای شرکت های چندملیتی سرازیر شود، در داخل کشور جذب شوند، به طور وسیعی سرعت گرفت. (ساعی و تقوی، ۳۰۰، ۱۳۷۶)

در سال ۱۹۸۰، ۳۵۰ شرکت با ۲۵۰۰۰ شعبه، ۲۸ درصد کل تولیدات صنعتی و خدمات دنیای سرمایه داری را کنترل می کرد. فروش سالانه بزرگترین شرکت های چندملیتی آن قدر بالاست که تولید ناخالص بزرگترین کشورهای جهان سوم در مقابل آن اصلاً چیزی به حساب نمی آید. (ساعی و تقوی، ۲۸۳، ۱۳۷۶)

شرکت های فراملیتی جدید نسبت به شرکت های پیشین خود، هم از جهت حجم و دامنه و فعالیت و هم از جهت ساختار و نحوه سازماندهی و دیدگاهشان در مورد اقتصاد جهانی و نقش آن ها در توسعه این اقتصاد متمایز می شوند. این شرکت ها به گفته دانینگ از نیرومندترین نهادهای

اقتصادی هستند که تاکنون نظام سرمایه داری پدید آورده است. این قدرت ناشی از حجم و اندازه روزافزون آن ها و همچنین موقعیت انحصار گری در بازاری است که محیط فعالیت آنان است و به آنان توان رشد بیشتری می دهد. حجم این شرکت ها در طی روندی که انحصاری شدن بیشتر بازار را به دنبال داشت ، رو به گسترش گذاشت. سازمان ملل متحد ، داده های مربوط به ششصد واحد از بزرگترین شرکت هایی که فروش آنها در سال ۱۹۵۸ بیش از یک میلیارد دلار بوده را گردآوری کرده است . این ششصد شرکت بیش از بیست درصد ارزش افزوده ی بخش کشاورزی و صنعت کشورهای توسعه یافته و کمتر توسعه یافته را به خود اختصاص داده اند. این شرکت های بزرگ در صنایع مهمی چون نفت، مواد شیمیایی ، ماشین آلات و تجهیزات و همچنین وسایل نقلیه موتوری فعال بوده و بیش از ۷۵ درصد کل فروش اعضا را در اختیار دارند. این شرکت ها درآمد و فروش عظیم و رو به تزاید دارند. دانیگ برآورد می کند که دارایی خارجی این شرکت ها در خارج، در سال ۱۹۸۸ حدود ۱/۱ هزار میلیارد (برابر با ۸ درصد تولید ناخالص جهانی) و کل دارایی آنها بیش از چهار هزار میلیارد دلار بود. این شرکت ها حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد کل تولید ناخالص داخلی اقتصاد بازار ، ۷۵ درصد تجارت بین المللی کالا و هشتاد درصد مبادلات تکنولوژی و مهارت های مدیریتی را در اختیار دارد. در سال ۱۹۸۹ کل فروش تولیدات جنرال موتورز امریکا از درآمد ناخالص ملی کشوری مانند بلژیک بیشتر بود. در همین سال ، فروش فورد نیز از درآمد ناخالص ملی اتریش بیشتر شد. برای سال های پس از آن ، فروش ده شرکت بزرگ چند ملیتی بیش از مجموع تولید ناخالص ملی هشتاد کشور می باشد. (لشکری، ۱۳۱، ۱۳۸۸)

تاثیر شرکت های فراملی بر نظام " وست فالین " ، شاید به سه روش ملاحظه گردد:

۱ - تجارت جهانی، روابط اقتصادی و روش های آن را تغییر داده است. پیش از قرن هجدهم ، بیشتر انگلیسی زبانان ، بزرگان دهاتی بوده اند که در دهات و قصبه ها زندگی می کردند. روابط داخلی و ساختار دهکده ی آن ها متکی بر ضرورت خودکفایی بوده است. مردم توانستند از دهکده

هاشان سفر کنند و به دادوستد بپردازند. از آنها به خاطر وجود فقر یا نبود امکانات حمل و نقل جلوگیری نمی شد. به هر حال با مقایسه ی قرن هجدهم و بعد آن، طبیعتاً در آن دوران به نسبت تجارت کمتری رخ می داد و تجارت انجام شده ، میان خود مردمی بوده که همدیگر را خوب می شناختند و با معیارها و ارزش های ساختار اجتماعی مشترک شان به یکدیگر پیوند خورده بودند. بازارهای محلی ( همانند جمعه بازارهای ایران)، تولید کنندگان و مشتریان را دور هم جمع می کرد و ویژگی های خاصی ، به آن روابط اجتماعی می بخشید. علاوه بر آن، شهرهای بازاری، بیشتر با محصولات و کالاهای محلی سر می نمودند تا به یک نوع تجارت تخصصی.

آن شیوه ی زندگی کردن دیگر وجود ندارد. برای یک آمریکایی یا انگلیسی در آخر هفته ، رفتن به سوپرمارکت جهت خرید نیازهای خود، نوعی تمرین تجربه تجارت جهانی به حساب می آید ( اگر چه مصرف کننده ها خود از یک چنین موقعیت نا خود آگاه است ). اینک سفرهای محلی کمی انجام می گیرد. مصرف کنندگان البسه، ماشین، بنزین، و محصولات سوپرمارکت ها، همگی ابعاد گسترده ای را در جهان به خود اختصاص داده اند . آن ها محلی فکر می کنند، جهانی خرید می کنند.

۲ - شرکت های چند ملیتی فراملی ، نه تنها نیازی به حکومت های گوناگون ندارند تا برایشان بازار مصرف تهیه کنند، بلکه ترجیح می دهند روش های ویژه ی تجاری خویش را به اجرا درآورند. هویت ملی، یوغی بر گردن کارشان است. محصولی که با مهر مخصوص تولید کشوری ممهور و شناخته می شود ( مانند کوکاکولا در آمریکا ) حکومت ها تلاش می کنند از آن دور بمانند و با آن ، رابطه ی خارجی پیدا نکنند. همان طور که می دانیم، هنوز چند کشور وجود دارد که به خاطر تضاد آشتی پذیری با آمریکا، اجازه ی تولید و فروش کوکاکولا را در کشورشان صادر نمی نمایند ( مانند ایران و کره شمالی ) . به طور کلی، شرکت های چند ملیتی زیر نقاب ارائه ی کالا و خدمات ، وارد اقتصاد کلی کشورها می گردند و هیچ علاقه ای ندارند که کسی نسبت به عملکرد استعمار گرانه ی آن ها که مرتب به سرمایه گذاری های یک دولت خارجی ارتباط دارد، لب به شکایت

بگشاید. آنها نمی خواهند که سیاست داخلی شان، وارد حوزه ی درآمد یا زندگی مصرف کنندگان شود.

۳- شرکت های چند ملیتی، تنها به تقاضای مشتری و مصرف کننده توجه دارد. آن ها آنچه که مردم مایل به خرید آن هستند، فراهم می سازند. آنها درخواست های مصرفی مردم را تبلیغ می کنند. بیشتر مردم با پول های کلان، به یک زندگی " مصرفی " کشیده شده اند. آن ها باور آزاد خود را تمرین می کنند. برای نمونه، فروشگاه های زنجیره ای " مک دونالد "، مردم را به ضرب گلوله به مغازه های خود نمی کشانند یا شرکت " نایک " برای فروش کتانی های خود، مردها را به زندان نمی اندازد. مردم آن محصولات را می خرند، به این دلیل که خود انتخاب می نمایند، نه این که جهانی سازی آنها را وادار به خرید کند. (سوتر، ۱۸۴، ۱۳۸۸)

گستره ی فعالیت شرکت های چند ملیتی در دهه های اخیر

در چند دهه اخیر، شرکت های چند ملیتی بیش از پیش نقش با اهمیتی در صحنه اقتصاد جهانی ایفا کرده اند. بر اساس آمار سازمان ملل متحد، تعداد شرکت های چند ملیتی جهان در سال ۱۹۹۲ بیش از ۳۵۰۰۰ واحد گزارش شده است که در حدود ۱۷۰ هزار شعبه تابعه خارجی را تحت پوشش داشته اند و بسیاری از این شرکت ها از نظر مالی بزرگتر از اقتصاد بعضی از کشورهای جهان هستند. در سال ۲۰۰۳ تعداد شرکت های چند ملیتی به ۶۳۰۰۰ مورد می رسید که ۷۰۰۰۰۰ شعبه در کشورهای دیگر داشتند. این شرکت ها و شعبات آنها با ۸۶ میلیون نیروی کار، ۲۵ درصد از تولیدات جهان را در اختیار داشتند و تقریباً ۲/۳ صادرات جهانی کالا و خدمات را انجام می دادند.<sup>۲۱</sup>

آمار و اطلاعاتی که از درآمد ۱۸۸ شرکت بزرگ چند ملیتی به دست آمده، نشان می دهد ارزش تولید این شرکت ها بالغ بر ۱۸ هزار میلیارد دلار است که تقریباً ۲۵ درصد تولید ناخالص داخلی جهان به حساب می آید. ۲۷ شرکت از این ۱۸۸ شرکت یعنی ۱۴ درصد از این شرکت ها در بخش

<sup>۲۱</sup> Dunning, ۲۰۰۳, p. ۷۷



نفت و گاز فعالیت می کنند که نشان دهنده اهمیت این بخش اقتصادی در فعالیت های اقتصاد جهانی است. نکته ی قابل تأمل در این خصوص آن است که ۷ شرکت اول از ۱۰ شرکت اول هم در بخش نفت و گاز فعالیت دارند. خدمات مالی، دومین رشته ای است که شرکت های چند ملیتی را به خود جذب کرده است. در میان ۱۸۸ شرکت بزرگ جهان، ۲۴ شرکت در زمینه خدمات مالی فعالیت می کنند.

اگزون موبیل همواره طی چند دهه اخیر جزو سه شرکت بزرگ چند ملیتی دنیا بوده است. درآمد این شرکت در سال ۲۰۰۷ معادل ۳۹۰ میلیارد دلار بود. درآمد این شرکت تقریباً معادل تولید ناخالص داخلی تایوان و بیش از تولید ناخالص داخلی کشورهای ایران، یونان و دانمارک است. اگر تولید ناخالص داخلی رومانی و سنگاپور را با هم جمع کنیم، این مجموع معادل درآمد اگزون موبیل می شود. مجموع درآمد ۱۰ شرکت اول چند ملیتی جهان، معادل ۲۷۰۰ میلیارد دلار است که تقریباً معادل تولید ناخالص داخلی کشورهای ترکیه، لهستان، اندونزی، بلژیک و سوئد است.

در حال حاضر، ۳۰ درصد دارایی های مولد خصوصی جهان در دست شرکت های چند ملیتی است و الگوی مالکیت این دارایی ها نیز بسیار متمرکز می باشد. در این میان از ۲۰ شرکت بزرگ رده اول، هفت شرکت آمریکایی، سه شرکت ژاپنی، دو شرکت آلمانی، دو شرکت انگلیسی و هلندی (مختلط) و دو شرکت سوئیسی هستند. ۲۲ به این دلیل است که ملاحظه می کنیم در طول دهه های اخیر گاه ارزش کالاها و خدمات برخی از شرکت ها مثلاً شرکت نفتی «اکسون»<sup>۲۲</sup> از ارزش کالاها و خدمات تولید شده توسط کشوری چون سوئد بیشتر بوده است، یا شرکتی همچون «جنرال موتورز»<sup>۲۴</sup> از نظر اقتصادی وزنه ای در حد کشور هلند به شمار آمده است. همچنین در مقطعی،

---

<sup>۲۲</sup> Jackson, ۱۹۹۳, P۳

<sup>۲۳</sup> Exxon

<sup>۲۴</sup> General Motors

گروه ژاپنی «نیپون استیل» و گروه صنعتی آمریکایی «یو.اس. استیل» هر یک به تنهایی بیشتر از کشور فرانسه، فولاد تولید می‌کردند. (هانری، ۳، ۱۳۶۰)

نظارت بر عملکرد شرکت‌های چند ملیتی

مذاکرات له یا علیه شرکت‌های چند ملیتی در ملل متحد، به طور عمده در چارچوب مناقشه شمال و جنوب صورت می‌گیرد؛ گرچه دو سوم فعالیت‌های این شرکت‌ها در داخل کشورهای گروه «غرب و دیگران» انجام می‌گیرد. در این مذاکرات، معمولاً در مورد این نکته توافق وجود دارد که این مؤسسات تاثیر مثبتی بر کشورها میزبان دارند؛ از جمله ی این تأثیرات مثبت، ورود سرمایه و دانش فنی است که اغلب در کشور میزبان یافت نمی‌شود. در سطحی بالاتر، ممکن است به خاطر تلاش‌هایی که این مؤسسات با استفاده از سیاست‌های جهانی‌شان در غلبه بر تنگناها و معضلات دولت‌ها انجام می‌دهند، از آنها قدردانی به عمل آید. اما در این مورد، قبلاً انتقادی مطرح شده است: گفته می‌شود که مدیران شرکت مادر با شرایط و اوضاع و احوال موجود در کشور میزبان آشنا نیستند و سیاست‌های خود را بدون در نظر گرفتن تأثیر این سیاست‌ها بر بازارهای محلی و به ویژه بازار کار آن کشور طراحی می‌کنند؛ اغلب از شبکه ی جهانی مؤسسه خود استفاده می‌کنند تا سود هنگفتی از معاملات ارزی کسب کنند؛ با انتقال سود به کشورهایی که به «بهشت مالیاتی» ملقب شده‌اند و از رهگذر سرشکن کردن صوری قیمت‌ها میان شرکت مادر و شرکت‌های تابعه، از تبعات و آثار قوانین مالیاتی می‌گریزند و با تغییر دستورها یا انتقال پرسنل به یک شعبه فرعی در کشور دیگر، با اعتصاب‌ها مقابله می‌کنند. علاوه بر این اعتراض‌های اصلی، شرکت‌های چند ملیتی همچنین متهم شده‌اند که به انحای مختلف به ساختارها و زیربنای اقتصادی و اجتماعی کشورهای میزبان آسیب رسانده‌اند. رسوایی‌های حاصل از رشوه‌گیری و رشوه‌دهی، روش‌های کاری این مؤسسات را به طور کلی فسادانگیز جلوه داده است و دست آخر این که چنین شرکت‌هایی متهم شده‌اند که در وقایع سیاسی کشورهای میزبان دست داشته‌اند.

به رغم همه ی اتهامات مطرح شده علیه شرکت های چند ملیتی ، حتی کشورهای درحال توسعه در مقام کشورهای میزبان، قبول دارند که شرکت های چند ملیتی را می توان از شاخه های مهم توسعه به حساب آورد. از سوی دیگر، کشورهای متبوع شرکت های چند ملیتی با این ادعا مخالفت نمی ورزند که فعالیت شرکت های چند ملیتی ، باید به منظور جلوگیری از سوء استفاده احتمالی یا واقعی از اختیارات ، کنترل شود. با این وجود ، عملکرد این مؤسسات در بیش از یک کشور، کنترل کامل این مؤسسات را برای مقامات داخلی دولت های متبوع یا میزبان آن ها ، با مشکل مواجه می سازد.

مساعی انجام شده جهت تنظیم مقررات حاکم بر شرکت های چند ملیتی ، به کمیسیون راجع به شرکت های فرا ملی شورای اجتماعی و اقتصادی ملل متحد محدود نمی گردد. از آنجایی که شورای اقتصادی و اجتماعی در تنظیم پیش نویس رفتاری - از جمله به لحاظ عدم توافق شرکت های عضو در مورد تحت پوشش قرار دادن شرکت های چند ملیتی تحت تملک دولت - ناکام ماند، سازمان بین المللی کار در ۱۹۷۷ اعلامیه سه جانبه ای را در مورد اصول حاکم بر شرکت های چند ملیتی و سیاست های اجتماعی تصویب نمود که اصولاً به مسایل راجع به فعالیت اتحادیه های صنفی ، سیاست اشتغال، آموزش، شرایط کار و مشاوره های متقابل میان مدیران و کارکنان مربوط می شود. در سال ۱۹۸۱ سازمان بین المللی کار ، ضوابط بین المللی عرضه ی جایگزین شیر مادر را تصویب کرد که براساس آن روش های بازاریابی شرکت های چند ملیتی به نظم درآمد.

سازمان های غیر دولتی هم ممکن است در کنترل فعالیت های شرکت های چند ملیتی ایفای نقش کنند . از جمله ی این سازمان ها می توان به اتحادیه های صنفی بین المللی اشاره کرد.

هرگونه مقررات بین المللی ناظر بر مسایل شرکت های چند ملیتی ، فقط در صورتی ممکن است موفقیت آمیز باشد که در مورد همه ی شرکت هایی که فعالیت چنین شرکتی در آن ها انجام

می شود، قابل اجرا باشد. بر این اساس، مقرراتی باید در سطح جهانی برای هر سه گروه دولت های حاضر در سازمان ملل متحد و سازمان بین المللی کار قابل قبول باشد. اما به دلیل اختلاف نظر عمیق این گروه ها در مورد قلمرو و شدت کنترل، هرگونه مصوبه ای در مورد این شرکت ها فقط به عنوان حقوق نرم و قوام نیافته ۲۵ قابل قبول است.

رهنمودهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، بدین صورت از اقدامات سازمان ملل متحد و سازمان بین المللی کار متمایز می شود که در این رهنمودها به همه ی جنبه های شرکت های چند ملیتی - هم اعطای حقوق با شرایط آسان و هم تحمیل تعهدات و تکالیف آسان به این مؤسسات و نیز به کشورهای متبوع و میزبان شرکت ها- پرداخته شده است. گویا سازمان ملل متحد و سازمان بین المللی کار به پاس احترام به حاکمیت کشورهای عضو خود، تعهداتی را فقط بر شرکت ها تحمیل کرده اند.

برای آن که هر کنترلی مؤثر باشد، نیازمند برخی روش های تعقیب و پیگیری است. تشکیلات حل و فصل اختلافات مربوط به تفسیر قواعد و کنترل سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، نمی توانست ایجاد آیین رسیدگی قضایی را مطمح نظر قرار دهد چراکه در این صورت، به ماهیت داوطلبانه ی رهنمودهایش لطمه می خورد. اما این دو روش، در عمل تا حدودی به هم نزدیک می شوند. در طرح پیش نویس نظام مدیریت سازمان ملل متحد هم، نوعی روش تعقیب و پیگیری وجود دارد. بنابراین این واقعیت که شرط دستیابی به ارکان بین المللی حل اختلاف و ایجاد ارتباط بین رهنمودهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، «طرح پیش نویس نظام مدیریت سازمان ملل متحد» است، ویژگی تابعان حقوق بین المللی را به شرکت های چند ملیتی اعطاء کرده است. (زمانی،

۲۶- ۳۲، ۱۳۷۸)

بازار نئولیبرال جهانی، بستری مناسب را برای قدرت نمایی شرکت های چند ملیتی به عنوان کنش گران موثر و غیر قابل انکار فراهم کرده است تا کالاها و خدمات متنوع و مورد نیاز و رو به فزونی انسان ها را در اختیار آن ها قرار دهند. واقعیت این است که در جهان سرمایه داری کنونی، شرکت های چند ملیتی، موتور محرکه ی اقتصاد و جامعه به شمار می آیند و بخش قابل توجه از منابع مادی و انسانی جامعه را در خدمت منافع اقتصادی خود قرار داده اند. علی رغم این تأثیر گذاری فوق العاده، این شرکت ها اصولاً درصدد مقررات زدایی، از بین بردن و یا حداقل کم رنگ کردن مرزها و باز کردن کامل جامعه برای پذیرش نقش آن ها هستند. همین ماهیت افسار گسیخته و مرزشکنن فعالیت این شرکت هاست که از همان ابتدا موجبات اعتراض و نارضایتی جنبش های کارگری، زیست محیطی حقوق بشری و غیره را فراهم کرد و تلاش برای کنترل و مهار اقدامات این شرکت ها و تعیین و تصریح مسؤولیت آنها در مقابل گروه های مختلف ذی نفوذ را رفته رفته به دغدغه ای جهانی مبدل ساخت. افراط نظریه پردازان رادیکال در بزرگ نمایی تأثیرات سوء فعالیت های شرکت های فراملی، سبب گردید که برخی صاحب نظران بیشتر مفروضات نئومارکسیست ها مبنی بر زیان آور بودن نقش شرکت های فراملی را نه منتج از تحلیل تجربی دقیق، بلکه حاصل قضاوت های «پیشینی یا پیش تجربی» که خصلت تجویزی و ایدئولوژیک دارد، بدانند. (دوئرتی، ۳۹۲، ۱۳۷۲)

شرکت های چند ملیتی در گذشته صرفاً کنش گرانی اقتصادی بودند که اصولاً با مواد خام، بازار مصرف و نیروی کار سر و کار داشتند. اما امروزه دامنه فعالیت این شرکت ها به گونه ای گسترش یافته که دیگر نمی توان حوزه تأثیر گذاری آن ها را به اقتصاد محدود دانست و آن ها را صرفاً بازیگرانی اقتصادی نامید. ورود این شرکت ها به عرصه های متنوع اجتماعی، فرهنگی و

زیست محیطی و در نتیجه تبعات و پیامدهای فعالیت آن‌ها برای محیط زیست جامعه و افراد، ضرورت بررسی مسئولیت آنها را به موازات این گسترش دامنه‌ی نفوذ، ایجاب می‌کند.

این مسئولیت بدان معناست که مبنای واقعی فعالیت شرکت‌های چند ملیتی، فارغ از هر نوع دغدغه غیر اقتصادی، سودآوری و فروش هر چه بیشتر کالا و خدمات تولیدی است. به عبارت دیگر، منطق اقتصادی است که راهبردها و برنامه‌ی سالانه این شرکت‌ها را دیکته می‌کند. میلتنون فریدمن اقتصاد دان نئولیبرال معتقد است که: «یک و تنها یک مسئولیت اجتماعی برای اقتصاد وجود دارد و آن بهره برداری از منابع و حداکثر سازی سود در یک رقابت باز و آزاد و فارغ از فریب و کلاهبرداری است. به عبارت دیگر، نقش اقتصاد در جامعه، تولید ثروت و افزایش سطح اشتغال است نه چیز دیگر. از این منظر هرچه سرمایه گذاری خارجی شرکت‌های چند ملیتی در جامعه بیشتر شود، سطح رفاه مردم آن جامعه افزایش می‌یابد و این شرکت‌ها مسئولیتی غیر از این ندارند.

مسئولیت اجتماعی شرکت‌های چند ملیتی چه به عنوان «مشارکت در توسعه پایدار جوامع و افزایش فواید و کاهش مضرات آن‌ها» تعریف کنیم، و چه آن‌را «وظیفه‌ی پاسخگویی یک شرکت در قبال تمام سهامدارانش» بدانیم، باید گفت که مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها به این معنی است که «یک بنگاه اقتصادی به عنوان عضوی از جامعه، بر اساس اخلاق و تعهدات قانونی خود عمل کرده و هر گونه تأثیر منفی ناشی از اقدامات خود را بر محیط زیست، جامعه و بهداشت انسان‌ها کاهش دهد.» (مصفا، ۲۷۴-۲۸۰، ۱۳۸۹)

در پایان ذکر این نکته ضروری است که علی‌رغم نقش و تأثیری که شرکت‌های چند ملیتی در رشد و توسعه‌ی کشورها و همچنین بهره برداری از منابع اولیه‌ی آن‌ها برای انتفاع شخصی خود داشته‌اند، به دلیل فاصله زیاد تکنولوژیکی موجود بین کشورهای برخوردار از صنایع و فن

آوری پیشرفته در مقابل کشورهای استفاده کننده از آن، روند صنعتی شدن به شکل ناقص عملی شده است.

علاوه بر این، تغییر ماهیت عملکرد شرکت های چند ملیتی به نحوی که عواملی همچون مدیریت دانش و بهره مندی از فن آوری سطح بالا<sup>۲۶</sup>، روز به روز نقش بیشتری را ایفا می کنند، زمینه تداوم فاصله بین جهان در حال توسعه و جوامع توسعه یافته را حفظ می کند. در این فضا، ناتوانی در رسیدن به یک نقطه ی مشترک در خصوص تعریف ماهیت، عملکرد و مسؤولیت شرکت های چند ملیتی و فراملیتی، در نهایت به سود جامعه انسانی نخواهد بود چرا که تأثیرات مثبت عملکرد این مؤسسات اقتصادی فراملیتی به صورت هدفمند نصیب بازیگران خاص می شود حال آن که مضرات آن، به دلیل فضای جهانی شده عصر جدید، کل جامعه بشری را تحت تأثیر قرار خواهد داد.

منابع:

۱. آقا بخشی، علی و افشاری راد، مینو؛ فرهنگ علوم سیاسی؛ نشر چاپار؛ تهران؛ ۱۳۷۹
۲. اسکلیز، لسل؛ ترجمه علی هاشمی گیلانی؛ جامعه شناسی نظام جهانی؛ مرکز مطالعات و تحقیقات رسانه ها؛ تهران؛ ۱۳۷۴
۳. باران، پل؛ اقتصاد سیاسی رشد؛ ترجمه کاوه آزاد منش؛ خوارزمی؛ تهران؛ ۱۳۵۹
۴. ثمربخش، الف؛ عملکرد شرکت های چند ملیتی «نمونه شیلی»؛ انتشارات دانشگاه ملی؛ تهران؛ ۱۳۵۸
۵. دوئرتی، جیمز و فالتزگراف، رابرت؛ ترجمه علیرضا طیب و وحید بزرگی؛ نظریه های متعارض در روابط بین الملل؛ نشر قومس؛ تهران؛ ۱۳۷۲

۶. زمانی، سید قاسم؛ حقوق بین المللی اقتصادی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش های حقوقی  
تهران؛ ۱۳۷۸
۷. سوتر، کیت؛ خودآموز جهانی سازی؛ ترجمه ضیاء خسرو شاهی؛ انتشارات درس؛ تهران؛  
۱۳۸۸
۸. سویزی، پل؛ مگ داف هری؛ هایمر استفن؛ روتورن باب؛ شرکت های چند ملیتی؛ ترجمه  
سهراب بهداد؛ مؤسسه انتشارات علمی دانشگاه صنعتی شریف؛ تهران؛ ۱۳۵۸
۹. لاجوردی، عرفان؛ حقوق شرکت های فراملی؛ نشر میزان؛ تهران؛ ۱۳۹۰
۱۰. لارسون، توماس و اسکیدمور، دیوید؛ اقتصاد سیاسی بین الملل، تلاش برای کسب قدرت  
و ثروت؛ ترجمه احمد ساعی و مهدی تقوی؛ نشر قومس؛ ۱۳۷۶
۱۱. لشکری، علیرضا؛ تجارت و نابرابری در بستر جهانی سازی؛ پژوهشگاه حوزه و دانشگاه؛  
قم؛ ۱۳۸۸
۱۲. مصفا، نسرین و حیدرعلی مسعودی؛ تحول مسؤولیت شرکت های چند ملیتی؛ فصلنامه  
سیاست؛ مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران؛ دوره ۴۰؛ شماره ۴؛ زمستان  
۱۳۸۹
۱۳. هانری، فورد شارل؛ فرهنگ شرکتهای چند ملیتی؛ ترجمه مهشید ملکی معیری؛ تندر؛  
تهران؛ ۱۳۶۰