

شرکت‌های چندملیتی: عطیه یا بلیه؟

□ نوشته: دکتر حشمت‌الله سماواتی از: دانشکده علوم قضائی و خدمات اداری

مقدمه:

عنوان مهم‌ترین ابزار سنتی مؤثر در انتقال سرمایه، تکنولوژی و تجربیات بازرگانی از کشورهای توسعه‌یافته صنعتی به کشورهای میزبان محسوب می‌شود.

در حالی که از دید کشورهای میزبان تلقی مزبور از اعتبار غیرقابل تردیدی برخوردار است ولی ساده‌انگاری است اگر بپردازیم که شبیه‌سازی رشد اقتصادی در توسعه همیشه یک عامل اولیه استراتژی یا اهداف خط‌مشی مستقیم کمپانی‌های چندملیتی در مناسبات با کشورهای میزبان می‌باشد.

در نوامبر سال ۱۹۹۱ اعضای گروه ۷۷ که سازمانی متشکل از کشورهای جهان سوم با هدف محافظت از اقتصاد کشورهای در حال توسعه است در تهران گرد هم آمدند. یکی از مسائل مورد بحث در این اجلاس، شرکت‌های چندملیتی و نقش آنها در کشورهای جهان سوم بود.^۱ پرسش اساسی این بود که آیا واقعاً شرکت‌های چندملیتی عطیه‌اند یا بلیه؟

در مقاله حاضر کوشش شده است تا پاسخی به این پرسش داده شود، ولی پیش از ورود به ماهیت موضوع باید بعضی مباحث اولیه را که عموماً در ارتباط با این شرکتها مطرح است بررسی کنیم.

شرکت‌های چندملیتی در سراسر جهان به عنوان یک واقعیت سیاسی و اقتصادی قدرتمند قلمداد می‌شوند. در خط‌مشی‌هایی که سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) برای شرکت‌های چندملیتی تدوین کرده چنین آمده است:

«شرکت‌های چندملیتی در حال حاضر نقش عمده‌ای در اقتصاد کشورهای عضو و در مناسبات بین‌المللی اقتصادی ایفا می‌کنند که مورد توجه فزاینده حکومتهاست. شرکت‌های مزبور در قالب سرمایه‌گذاری مستقیم بین‌المللی و از طریق کمک به بهره‌برداری مؤثر از سرمایه، تکنولوژی و منابع انسانی بین کشورها منافعی اساسی برای کشورهای میزبان و مادر تأمین می‌کنند و لذا نقش عمده‌ای در ارتقاء رفاه اجتماعی و اقتصادی دارند.»^۲

مهمترین مکانیسم برای انتقال تکنولوژی صنعتی در دهه‌های اخیر راه‌اندازی شرکت‌های چندملیتی بوده است. همانگونه که گفتیم فعالیت‌های عملیاتی شرکت‌های چندملیتی در ممالک میزبان احتمالاً به

(۱) تاریخچه شرکت‌های چندملیتی:

بیستم انگلستان پیشرو کشورهای اروپائی در میزبانی از شرکت‌های چندملیتی است. طبق بررسی استاپفورد (Stopford)، ۱۴ درصد از صنایع و کارخانجات انگلیسی چندملیتی بوده‌اند.^۳ در آلمان که مانند انگلیس یکی از میزبانان عمده صنایع چندملیتی است کمپانی‌هایی مانند زیمنس و ا.ا.گ به صورت چندملیتی توسعه یافته‌اند.^۴

تاریخچه شرکت‌های چندملیتی در اقتصاد دو کشور دیگر اروپائی یعنی فرانسه و ایتالیا کمتر مورد بررسی قرار گرفته است. در مورد فرانسه تا قبل از سال ۱۹۱۴ مطالعه وسیعی درباره سرمایه‌گذاری خارجی صورت گرفت

تاریخچه شرکت‌های چندملیتی از قدمت طولانی برخوردار است. بعضی خصوصیات شرکت‌های تجاری بین‌المللی در قرون هفدهم و هجدهم در انگلیس، هلند، فرانسه، کمپانی‌های هند شرقی و کمپانی بی‌هادسون شباهتهایی با شرکت‌های چندملیتی امروزی دارد. در زمان وقوع جنگ جهانی دوم صدها شرکت چندملیتی وجود داشت. در قرن

۳- شرکتهای چندملیتی و کشور مادر:

تحلیل مناسبات موجود میان يك شرکت چندملیتی و کشور مادر می بایست روی دو موضوع متمرکز شود:

اولاً آیا فعالیتهای جهانی شرکت های چندملیتی در جهت خدمت به منافع ملی کشور مادر است؟

ثانیاً آیا تغییرات خاصی در قوانین ضد فساد یا امنیتی یا مالیاتی کشور مادر لازم است تا تضمین گردد که فعالیتهای این شرکتهای در جهت پیشبرد منافع ملی است یا دست کم با آنها سازگاری دارد؟^{۱۲}

تأثیر عملیات شرکت های چندملیتی بر اقتصاد کشور مادر موضوع بحث برانگیزی است. گفته می شود که فعالیتهای شرکتهای چندملیتی دست کم از سه طریق اثرسویی بر اقتصاد کشور مادر دارد:

نخست، ایجاد شعب فرعی خارجی موجب صادرات فوری و مستقیم مشاغل می شود و انتقال تکنولوژی به خارج از طریق شرکتهای فراملی این اثر را تشدید می کند.

دوم، انتقال تکنولوژی پیچیده موجب اعزام يك گروه از کارکنان بسیار کارآمد و تربیت شده به کشورهای میزبان می شود که در آینده به سختی می توان آنها را از نو فراهم آورد.

سوم، انتقال مستقیم اختراعات و فرآیندهای جدید بدون هرگونه سرمایه گذاری مستقیم متضمن این تهدید است که کشور مادر از بازارهای تکنولوژیهای جدیدتر محروم گردد.^{۱۳} البته استدلال شده است که فعالیت های خارجی شرکت های چندملیتی اثرات مفیدی بر اقتصاد کشور میزبان دارد. گاری هاف بوئر (Gary Hufbauer) نقش شرکت های چندملیتی مستقر در آمریکا را به شرح ذیل تلخیص کرده است:

«شرکتهای چندملیتی تخصص های ویژه پر بار را ارتقاء می دهند، ترکیب نیروی کاری در آمریکا را بالا می برند، اتباع آمریکایی را قادر می سازند تا در مقایسه با روشهای دیگر به نرخ بالاتری از بازگشت سرمایه دست یابند و يك حق امتیاز اضافی را در تکنولوژی کشف شده در ایالات متحده ایجاد می کنند که در غیر این صورت باید در خارج بازیابی می شد».^{۱۴}

فعالیتهای شرکت های چندملیتی تنها برجینه های اقتصادی کشور مادر تأثیر نمی گذارد بلکه طبق بررسی به عمل آمده، عملیات شرکتهای مزبور از سیاست خارجی کشور مادر حمایت می کند هرچند در برخی مواقع سیاست خارجی کشور مادر را تضعیف می نماید.^{۱۵}

امروزه دولت مادر کوشش می کند به تقاضای شرکتهای چندملیتی برای کمک و محافظت از ارتباطات آنها با کشورهای خارجی پاسخ مثبت بدهد. البته بحث در این مورد بدون در نظر گرفتن موضوع اعمال کنترل کشورهای مادر بر شرکتهای چندملیتی و ایجاد محدودیت هایی برای آنها امکان پذیر نیست.^{۱۶}

۴) شرکتهای چندملیتی و کشور میزبان:

بحث های متفاوتی له و علیه نقش شرکت های چندملیتی در کشور میزبان مطرح شده است. در مقاله حاضر اهم این مطالب مطروحه در قالب دو بحث ذکر می گردد:

ولی سهم ناچیزی از آن به شرکتهای چندملیتی اختصاص داشت. در مورد ایتالیا هیچ گونه مطالعه جدی صورت نگرفته است. با اینکه صنعتی شدن در ایتالیا با تأخیر شروع شد اما تا قبل از ۱۹۱۴ بسیاری از شرکت های صنعتی ایتالیایی مبادرت به سرمایه گذاریهای چندملیتی نمودند و این روند در طول سالهای جنگ افزایش یافت.^۵ شرکتهای چندملیتی آمریکایی بعد از سال ۱۹۱۵ پس از احراز جایگاه مشخصی در بازار داخلی به خارج راه یافتند ولی همانگونه که انگلستان به عنوان مهد سیستم پارلمانی قلمداد می شود، بعضی نویسندگان آمریکایی نیز ایالات متحده را به عنوان خاستگاه شرکت های چندملیتی می شناسند.

۲- تعریف شرکت چندملیتی:

تعریف مورد توافقی برای شرکت چندملیتی وجود ندارد. در بسیاری از متون، واحد تجاری شرکت چندملیتی به عنوان شرکتهای تعریف شده است که راه اندازی، تولید و تأسیسات مستقر در حداقل دو کشور را تحت مدیریت و کنترل خود دارد.^۷

يك نویسنده آلمانی می گوید: من شرکتهای چندملیتی را يك گروه از شرکت هایی می شناسم که به طور مستقل در کشورهای مختلف تأسیس شده اند و تحت سیستم های قانونی متفاوت قرار دارند ولی تابع خط مشی يك شرکت کنترل کننده مادر می باشند. با استفاده از زبان حقوقی کشور خود، شرکت چندملیتی يك کونزرن بین المللی است؛ يك کونزرن که تشکیلات آن از مرزهای کشور میزبان شرکت کنترل کننده فراتر می رود.^۸ شرکت چندملیتی را می توان به عنوان تلفیقی از شرکتهای ملیتهای متفاوت تعریف کرد که به واسطه صاحبان سهام، قرارداد یا کنترل مدیریتی به یکدیگر می پیوندند و تشکیل يك واحد اقتصادی می دهند.

این تعریف دربرگیرنده سه مشخصه است: اولاً دو یا چند شرکت با ملیتهای متفاوت تلفیق می شوند. ثانیاً می بایست بین این شرکتهای نوعی پیوند به واسطه سهامداران، قرارداد یا کنترل مدیریتی وجود داشته باشد مانند حق يك کمپانی برای تعیین مدیران کمپانی دیگر یا فراهم آوردن تسهیلاتی برای تعیین مدیران در شرکتهای بهم پیوسته. ثالثاً شرکت چندملیتی باید يك واحد اقتصادی را در تجارت جهانی تشکیل دهد. شرکت مزبور باید واجد يك مغز کنترل کننده واحد باشد و در سراسر جهان همچون يك شرکت عمل کند.^۹

گروه شخصیت های برجسته (The Group of Eminent Persons)

شرکتهای چندملیتی را به این شکل تعریف کرده اند: «شرکتهای چندملیتی شرکتهایی هستند که تولید یا خدمات تأسیسات خارج از کشور محل تشکیل خود را در مالکیت یا کنترل خود دارند. شرکتهای مزبور همیشه خصوصی نیستند بلکه هم چنین می توانند به صورت تعاونی یا تحت مالکیت دولت باشند».^{۱۰}

کمسیون ملل متحد در مورد قانون تجارت بین الملل، يك شرکت چندملیتی را به شرح ذیل تعریف می کند:

«اصطلاح شرکت چندملیتی شامل شرکتهایی می گردد که از طریق شعب فرعی، شاخه ها، یا شرکتهای وابسته یا سایر سازمانها، در امور بازرگانی اساسی یا سایر فعالیتهای اقتصادی کشور میزبان دخالت دارند ولی کنترل یا تصمیم گیری های آنها در کشور یا کشورهای دیگری که کشورهای مادر خوانده می شوند متمرکز است».^{۱۱}

الف) بحث در حمایت از شرکتهای چندملیتی

۴- رقابت فزاینده

حضور یک شرکت چندملیتی رقابت را تشدید می‌کند، انحصارات محلی را می‌شکند و محصولات بهتری را با هزینه پایین‌تر ایجاد می‌کند.^{۲۸}

رقابت تجاری به واسطه حضور شرکت‌های خارجی و سرمایه‌گذارهای خارجی تشدید می‌گردد بویژه وقتی که شرکت‌های داخلی اکتساب فن نموده یا اینکه به دلیل رقابت خارجی مجبور می‌شوند که روشهای اساسی تری را در امر تولید و خدمات اتخاذ کنند.^{۲۹}

۵- توسعه و بهبود رفاه

کرازا اظهار شده است که عملیات شرکتهای چندملیتی می‌تواند از راههای مهمی به فرآیند توسعه کشورهای درحال توسعه میزبان کمک کند. شرکت چند ملیتی سرمایه و ارز را از طریق صادرات محصولات شعب خود تزریق می‌کنند. این شرکتها انواع جدیدی از اشتغال را ایجاد می‌کنند و با این کار سطوح مهارت نیروهای کار محلی را از طریق تجارب شغلی و آموزش رسمی بالاتر می‌برند.^{۳۰}

همچنین احتمالا شرکتهای چندملیتی تولیدکننده نقش عمده‌ای در توسعه آتی صادرات محصولات کارخانه‌ای از کشورهای کمتر توسعه یافته ایفا می‌کنند.^{۳۱}

شرکت‌های چندملیتی نماینده مرحله معاصر توسعه شرکت‌های ملی هستند. شرکت‌های ملی نیز به نوبه خود از شرکت‌های محلی مشتق شده‌اند که ریشه خود آنها به واحدهای تجاری محلی که در قالب شرکت نیستند بازمی‌گردد.^{۳۲}

در توسعه منابع طبیعی، شرکت چندملیتی مستقیماً محصولات را در بازار جهانی می‌فروشد یا مواد خام را جهت عملیات منسجم بین المللی به کار می‌گیرد.^{۳۳}

۶- ثبات و استحکام

یکی از مزیت‌های عمده جذب شعبه‌ای از یک شرکت چندملیتی به یک منطقه ناشی از این است که تنها تعداد کمی از این شرکت‌ها ورشکست می‌شوند. در واقع شرکت‌های بزرگ مجاز به عدم موفقیت نیستند و در مقابل توسط اقدامات مختلف دولتی حمایت می‌شوند.

شرکت‌های چندملیتی نه تنها توسط دولت کشور مادر مورد حمایت قرار می‌گیرند بلکه تعداد کمی از آنها متحمل خطرات جدی می‌شوند. شرکت‌های چندملیتی ورشکست نمی‌شوند زیرا دارای قابلیت انعطاف محلی قابل ملاحظه‌ای می‌باشند و می‌توانند محصولات را از تأسیسات پرزحمت به طرف مناطق دارای قابلیت تولید منتقل کنند.^{۳۴}

ب - استدلال‌ها بر ضد شرکتهای چندملیتی

این استدلال‌ها به شرح ذیل است:

۱- انحصار

شرکت‌های چندملیتی ویژگی انحصاری دارند. استدلال شده است که سرمایه‌گذار مستقیم در یک بازار جهانی یا استفاده از عوامل خارجی تولید و با فاصله طولانی از مرکز تصمیم‌گیری خود، در یک جو زیاندهی عمل می‌نماید. برای غلبه بر این زیاندهی، شرکت مزبور باید مزیتی اساسی از چند

۱- منافع تکنولوژیک

امروزه در این مورد باوری قوی وجود دارد که تغییر تکنولوژیک نقش غالب و نافذی در هر فرآیند توسعه دارد.^{۳۷} شرکت‌های چندملیتی ضمن انتقال ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن به کشورهای جهان سوم که از نظر سرمایه فقیرند پیچیده‌ترین دانش تکنولوژیک در مورد فرآیندهای تولید را در اختیار آنها قرار می‌دهند.^{۳۸}

از نظر تاریخی تاکنون مهم‌ترین مکانیسم برای انتقال تکنولوژی صنعتی به یک کشور کمتر توسعه یافته تشکیل شعب فرعی عملیاتی شرکت‌های چندملیتی در کشور مزبور بوده است که با هدف خاص بهره‌برداری از فرصت‌های ایجاد شده براساس بازارهای اقتصاد محلی و منابع مادی و انسانی صورت می‌گیرد.^{۳۹}

بعضی تحلیل‌گران تکنولوژی را پایه توسعه اقتصادی تلقی می‌کنند و تأکید دارند که سرمایه‌گذارهای صنعتی خاص شرکتهای چندملیتی در یک کشور فقیرتر موجب کمک به پیشرفت تکنولوژیک آن می‌گردد.

این نکته تأیید شده است که انتقال تکنولوژی توسط شرکت‌های چندملیتی متضمن منافع اجتماعی بالقوه‌ای می‌باشد زیرا کشورهای کم‌تر توسعه یافته را از پرداخت هزینه‌های بالای بازاریابی پیشرفتهای فنی معاف می‌کند.^{۴۰}

۲- ارتباطات کاری و رویه‌های اشتغال

شرکت‌های چندملیتی اثرات عمده‌ای بر ارتباطات کاری و رویه‌های اشتغال دارند. در حقیقت شرکتهای چندملیتی حجم عظیمی از مشاغل را با دستمزدهایی که غالباً بالاتر از میانگین منطقه‌ای است ایجاد می‌کنند.^{۴۱} به بیان دیگر، ریزش درونی سرمایه خارجی سطح کل دستمزدهای حقیقی نیروی کار را بالا می‌برد.^{۴۲}

برای مثال، از تعداد کل شاغلین در شعب فرعی ژاپنی ماوراء بحار در پایان مارس ۱۹۷۸ نزدیک به ۴۱۶۰۰۰ نفر در کشورهای آسیائی، ۱۲۶۰۰۰ نفر در آمریکای شمالی، ۳۷۰۰۰ نفر در آفریقا، ۲۹۰۰۰ نفر در اروپا، ۲۸۰۰۰ نفر در اقیانوسیه و ۱۴۰۰۰ نفر در خاورمیانه اشتغال داشتند.^{۴۳}

بیانیه سازمان بین‌المللی کار در مورد اصول ناظر بر شرکتهای چندملیتی و خط‌مشی اجتماعی (۱۹۷۷) چنین تصریح می‌کند:

شرکتهای چندملیتی در اقتصاد بیشتر کشورها و مناسبات اقتصادی بین‌المللی نقش مهمی ایفا می‌کنند که مورد توجه فزاینده حکومتها، کارفرمایان، کارگران و سازمانهای مربوط به آنها می‌باشد.^{۴۴}

۳- پرداخت مالیات

مالیاتهایی نیز که به منافع شرکت‌های چندملیتی تعلق می‌گیرد عایدی مهمی برای کشور میزبان محسوب می‌شود.^{۴۵} با مالیاتهای وضع شده بر منافع این شرکتها و مشارکت مالی در عملیات محلی آنها، دولت میزبان به نحو بهتری قادر می‌گردد تا منابع مالی عمومی را در جهت پروژه‌های توسعه فعال نماید.^{۴۶}

به گفته مک دوگال Macdougall مهم‌ترین مَر درآمد مستقیم نسبت به سرمایه‌گذارهای خصوصی پایین، درآمدهای مالیاتی بالاتری است که برمنافع خارجی وضع می‌شود.^{۴۷}

می کنند.

برای مثال در سال ۱۹۸۵ حجم فروش ناخالص دو شرکت از بزرگترین شرکتهای چندملیتی (جنرال موتورز و اگزون) بیشتر از تولید ناخالص ملی کل پنج کشور درحال توسعه چین، برزیل، هند، مکزیک و ایران بوده است.

چنین حجم عظیمی به شرکتهای چندملیتی، قدرت اقتصادی (و بعضاً سیاسی) زیادی در برابر کشورهای می دهد که در آنها فعالیت دارند. این قدرت عمدتاً بواسطه وضعیت غالب چندانحصاری شرکتهای مزبور در بازار تقویت می شود. به این معنا که آنها در بازارهای تولیدی که در تصرف تعداد کمی فروشنده و خریدار است فعالیت می کنند.^{۲۲} به گفته دکتر لویز (Oliver-Lopez) شرکتهای چندملیتی بواسطه حجم عملیات، قدرت و تأثیرات اقتصادی خود می توانند بطور بین المللی یار غیربین المللی بر فرآیندهای اقتصادی - اجتماعی کشورهای میزبان اثر بگذارند. این امر گاهی شامل کنترل توزیع درآمد هم می شود و به طریقی صورت می گیرد که برای کشور میزبان کنترل آنها میسر نیست.^{۲۳}

گفته شده است که کشورهای درحال توسعه میزبان در معاملات خود با شرکتهای چندملیتی به دلایلی دچار زیان می شوند، از جمله این که، در شرایطی حجم عملیات و قدرت شرکت چندملیتی بر کل اقتصاد کشور میزبان تفوق دارد.^{۲۴}

۴- مشکلات تکنولوژیک

شرکتهای چندملیتی بطور وسیعی تکنولوژی پیشرفته را منتقل می کنند اما تکنولوژی مناسب برای یک ملت پیشرفته صنعتی نه می تواند و نه احتمال دارد که برای یک ملت توسعه مناسب باشد.^{۲۵}

در مورد تکنولوژی نگرانی هایی وجود دارد. بعضی حکومتها معتقدند که شرکتهای چندملیتی به وابستگی تکنولوژیک کشورهای درحال توسعه دامن می زنند. در مورد بهره برداری از تکنولوژی بدون انطباق آن با شرایط محلی نیز نگرانی وجود دارد. نگرانی وقتی است که شرکتهای چندملیتی شعب فرعی محلی را از دسترسی به تکنولوژی جهانی باز می دارند.^{۲۶} در این زمینه سوءظنی قوی در میان کشورهای کمتر توسعه یافته وجود دارد که شرکتهای چندملیتی اشتغال کمی در این سرزمینها ایجاد می کنند. زیرا این گونه کشورها قادر نیستند تکنولوژی ارائه شده از سوی این شرکتها را که مناسب حال کشورهای پیشرفته است بپذیرند.^{۲۷} در واقع، هنگامی که شعبه ای از شرکتهای چندملیتی در جهان سوم تأسیس می گردد، تکنولوژی ای که مورد استفاده قرار می گیرد در کل با نیاز محلی تناسب ندارد.^{۲۸}

به گفته گرنجر (Granger) «کشورهای درحال توسعه صدور تکنولوژی از ممالک پیشرفته به سوی خود را با دیده انتقاد می نگرند زیرا اولاً از نظر تجاری آن را برای نیازهای خود غیر مفید می دانند، ثانیاً شرایط حاکم (خصوصی و دولتی) بر عرضه آن را ناعادلانه می دانند و ثالثاً آنرا دارای اثرات اقتصادی و اجتماعی ناسازگار با خواسته های برحق خود می دانند؛ اثراتی که جز از راه فعالیتهای شدید دولتی قابل کنترل نیست».^{۲۹}

برای نمونه، در بسیاری از موارد، صددرصد اختراعات ثبت شده صنعتی درآفریقا در مالکیت شرکتهای خارجی است. این به معنای آنست که کلید توسعه صنعتی این قاره در دست آنهاست. این حقیقتی است که بررسی عاجل اتخاذ استراتژی های متقابل توسط حکومتهای آفریقائی و

نوع داشته باشد. در تعداد محدودی از موارد، رقبای فعال در یک بازار الیگارش با سرمایه گذاری مستقیم قصد کنترل بازارهای یکدیگر را می نمایند و شرکت انحصارگری که احساس می کند به زودی به عنوان یک انحصارگر از بازار به خارج رانده می شود اقدام به سرمایه گذاری مستقیم در یک کشور خارجی دیگر می نماید.

مزیت می تواند در چارچوب تکنولوژی، مدیریت، دسترسی به بازارها، مقادیر حجیم سرمایه مورد نیاز برای ورود به صنعت و... به دست بیاید. اگر سرمایه گذار مستقیم بتواند بررقیبی پیروز شود که شاید تنها رقیب در یک بازار ملی باشد آنگاه می تواند یک انحصار را ایجاد کند که برای اقتصاد پرهزینه باشد.^{۳۵}

ولی جنبه های انحصارگرانه شرکتهای چندملیتی برای کشور میزبان پیچیده و خطرناک است.

به دلیل وضع انحصاری، شرکتهای چندملیتی غالباً کنترل صنایع کلیدی یا بخش هایی از اقتصاد میزبان را در دست دارند. شرکتهای قدیمی معمولاً کنترل بخش های کشاورزی و معادن را در دست دارند در حالی که شرکتهای جدید چندملیتی کنترل صنایع تولیدکننده محصولات کارخانه ای با کیفیت تکنولوژیک بالا مانند صنایع شیمیایی و الکترونیک را در دست دارند.^{۳۶}

در آفریقا شرکتهای چندملیتی به لحاظ طبیعت انحصاری خود، مؤسسات بومی را در لافاه بهبود کارائی تولید در خود هضم می کنند.^{۳۷}

۲- سیطره بر منابع طبیعی و مواد خام

مطالعات و بررسیها در مورد مؤسسات چندملیتی حاکی از آن است که تحرکات آنها برای سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی بر پنج دسته ملاحظات استراتژیک استوار است که یکی از آنها جستجوی مواد خام است. جستجوکننده های مواد خام این مواد را از هر جا که پیدا شود برای صادرات یا فرآیندهای بعدی و فروش در کشور میزبان استخراج می کنند.^{۳۸}

مؤسسات فعال در زمینه نفت، معادن، زراعت و صنایع جنگلی در این مقوله جای می گیرند. این فعالیت از نیاز به مواد خام برای یک صنعت سرمایه ای درحال توسعه نشأت می گیرد که منابع داخلی نمی تواند به تنهایی نیازمندیهای یک تکنولوژی درحال توسعه سریع و با تقاضای رو به رشد را تأمین نماید.^{۳۹}

ورنون (R. Vernon) می نویسد نیم دوجین شرکت بین المللی عمده، سه چهارم کل نفتی را که از کانالهای تجارت بین المللی عبور می کند در جنگ خود دارند. تقریباً نسبت مشابهی در مورد معادن سنگی وجود دارد که می بایستی به مس، آلومینیوم، روی و نیکل تصفیه گردد.^{۴۰}

۳- حجم فعالیت و قدرت شرکت های چندملیتی

به نوشته براون (L. Brown) کارشناس برجسته در مورد شرکت های چندملیتی، در گذشته گفته می شد که خورشید در امپراتوری انگلیس غروب نمی کند. امروز خورشید در آنجا غروب کرده است ولی در امپراتوری کمپانیهای چون میتسوبیشی، جنرال الکتریک، فولکس واگن، اونیلور و کرایسلر غروب نمی کند.^{۴۱}

یک ویژگی مرکزی شرکتهای چندملیتی، بزرگی آنها می باشد. به همین دلیل قادرند فعالیتها و عملیاتی در ابعاد جهانی داشته باشند. حجم فروش سالانه تعدادی از شرکتهای چندملیتی متجاوز از کل تولید ناخالص ملی کشورهای درحال توسعه ای است که در آنها فعالیت

بهای محصولات واسطه‌ای خریداری شده از شرکت‌های وابسته به خود، سود خود را کمتر از حد واقع نشان دهد و بدین وسیله از پرداخت مالیات فرار کند. این یکی از فعالیت‌های اصلی شرکت‌های چندملیتی است که حکومت‌های میزبان مادام که نرخ مالیات بر شرکتها از یک کشور به کشور دیگر فرق می‌کند نمی‌توانند کمترین کنترلی بر آن داشته باشند.^{۵۶} آقای شومان (Shuman) در بررسی هشت شرکت چندملیتی نشان داده است که انتقال خدمات و کالا به منظور به حداقل رساندن نرخ مالیات، درآمدهای با ارزشی برای آنها به ارمغان آورده است.^{۵۷}

۸- اعمال حاکمیت

بعضی کشورهای میزبان دریافته‌اند که کنترل خارجی بر بخش صنایع کلیدی به زیان امنیت ملی و سیاست خارجی مستقل آنهاست.^{۵۸} در حقیقت فعالیت شرکت‌های چندملیتی به ویژه درحالی که دولت میزبان یک کشور در حال توسعه باشد بدون بار مالی برای دولت میزبان نیست. تصمیماتی که برای شرکت‌های چندملیتی منطقی است می‌تواند برای کشور میزبان غیر معقول باشد. یک شرکت چندملیتی نمایانگر نوعی تهاجم قدرت است و یک بخش مهم اقتصاد را از کنترل سیاسی مسئولان جدا می‌نماید.^{۵۹}

یکی از نگرانی‌های جهان کمتر توسعه یافته آن است که کشورهای مادر شرکت‌های چندملیتی را به عنوان ابزار سیاست خارجی خود به کار می‌گیرند. این حقیقت به خوبی شناخته شده است که ارتباط بین شرکت‌های چندملیتی و کشورهای مادر همیشه این موقعیت را برای کشورهای میزبان فراهم می‌کند تا علیه کشورهای در حال توسعه میزبان در معاملات با شرکت‌های چندملیتی از فشارهای دیپلماتیک استفاده کنند. این مسأله وقتی شدت می‌یابد که زمینه‌های عملیات این شرکتها به شکل حساسی با منافع حیاتی دولت مادر پیوند داشته باشد.^{۶۰}

همچنین غالباً این ترس وجود دارد که شرکت‌های چندملیتی قدرتمند بتوانند بر سرمایه و مشاغل محلی کنترل یابند و در نتیجه نفوذ قابل ملاحظه‌ای بر تصمیمات سیاسی در تمام سطوح اعمال کنند. در موارد افراطی آنها حتی مستقیماً با پرداختهایی، مقامات دولتی را در بالاترین سطوح به فساد می‌کشانند یا به طور غیرمستقیم با کمک‌هایی به احزاب سیاسی کشور میزبان فرآیند سیاسی ملت‌های میزبان را منحرف می‌کنند.^{۶۱} برای مثال، شرکت‌های چندملیتی آشکارا جایگاه مهمی در اقتصاد سیاسی کنیا دارند. از همین رو شعب این شرکتها بطور نسبی فارغ از قیود بازار محلی و تضيیقات دولتی کنیا در دوره قبل از استقلال عمل می‌کردند و نفوذ قابل ملاحظه‌ای بر رهبری سیاسی کشور داشتند.^{۶۲}

۹- مشکلات موازنه پرداخت

فعالیت شرکت‌های چندملیتی می‌تواند برای یک کشور میزبان مشکل جدی موازنه پرداخت ایجاد کند یا اگر ابتدائاً مشکلی وجود داشته باشد می‌تواند بوسیله شرکت مادر که تنظیم‌کننده نسبت منافی است که باید توسط شعب فرعی در کشورهای میزبان به شرکت مادر در کشور مادر پرداخت شود تشدید شود.

همچنین این دیدگاه وجود دارد که شعب فرعی خارجی که دچار بدهکاری هستند سرمایه کشور میزبان را از بین می‌برند؛ اثر خالص عملیات آنها وجوه قابل دسترسی برای سرمایه‌گذاری در کشور مربوطه را کم می‌کند و لذا بر موازنه ملی پرداخت‌ها اثر تحمیلی دارد.^{۶۳}

همچنین ارزیابی انتقادی نقش تکنولوژی خارجی در فرآیند توسعه یا عدم توسعه در آفریقا را ایجاب می‌نماید.^{۵۰}

۱۰- مذهب و میراث فرهنگی

در بعضی موارد یهودی یا مسیحی بودن و موارث فرهنگی تعدادی از شرکت‌های چندملیتی با سنن کشورهای میزبان تعارض دارد. برای مثال در خاورمیانه مدیران و تکنیسین‌های شرکت‌های نفتی برخوردی بی‌بندوبار با مسئله استفاده از الکل و زنان دارند که در تعارض مستقیم با تعالیم اسلام است.

در بعضی از کشورهای عربی نوشیدن مشروبات الکلی بوسیله اتباع خارجی محدود به منازل و دفاتر آنهاست ولی این امر در جامعه مسلمانان ایجاد تنش می‌کند.

پذیرش زنان در غرب در مقام مجری و گماشتن آنان در مسئولیت‌هایی که شامل مذاکره و اتخاذ تصمیم است غالباً در خاورمیانه، آسیا و آفریقا ایجاد کشمکش با فرهنگ محلی می‌کند. حتی پوشش مناسب برای مجریان زن ایجاد مشکلاتی می‌کند. از آنجا که شرکت‌های چندملیتی خود را با استانداردهای در حال تغییر جهان غرب همخوان می‌کنند، لذا اغلب به عنوان تحمیل‌کننده امپریالیسم فرهنگی بر بیشتر کشورهای میزبان سنتی از طریق انتقال ارزش‌های مدیریتی، اخلاق کاری و وجدان اجتماعی قلمداد می‌شوند.^{۵۱}

۱۱- وضع مالیات

شواهد قوی و روشنی وجود دارد که شرکت‌های چندملیتی عملیات خود را به نحوی اداره می‌کنند که میزان مالیات متعلق به خود را به حداقل برسانند.

یکی از روش‌ها، تشویق کشورهای میزبان به رقابت در زمینه اعطای معافیت‌های مالیاتی برای جذب سرمایه‌های خارجی است. این معافیتها بعضاً با وضع مالیات از سوی دولت مادر بر درآمدهای بالایی که نصیب شرکت‌های چندملیتی می‌گردد خنثی می‌شود.

دست‌اندرکاران امور شرکت‌های چندملیتی باید از سرشکن شدن درآمدهای ایجاد شده توسط این کمپانیها یا توسط مقامات مالیاتی بین کشورهای میزبان و مادر آگاه باشند. تمایل بر این است که درآمد به طریقی اختصاص یابد که در کشورهای میزبان که نرخ مالیات عموماً بالاتر است درآمد پایین‌تر نشان داده شود و درآمدها به حساب کشور مادر افزایش یابد یا به کشورهایی که نرخ مالیات پایین دارند و تحت عنوان «پناهگاههای مالیاتی» شناخته می‌شوند منتقل گردد.^{۵۲}

۱۲- انتقال خدمات و کالاها برای فرار از مالیات

یکی از نگرانی‌های کشورهای میزبان که در مواجهه با پیچیدگیهای امر انتقال خدمات و کالا به منظور فرار از مالیات دچار ناتوانی هستند در رابطه با عملیات حسابداری شرکت‌های چندملیتی است.^{۵۳}

این قابل قبول است که «شرکت‌های چندملیتی به دلیل بازارهای فراملی و شعب وابسته خود منحصر به فردند». مشکل فرار از مالیات در یک شرکت فراملی توسط مرزهای ملی و همچنین لزوم آگاهی از متغیرهای تجارت بین‌المللی پیچیده می‌شود.^{۵۴} ولی شکی نیست که انتقال خدمات و کالا از شعبه‌ای به شعبه دیگر به شرکت‌های چندملیتی اجازه می‌دهد تا هزینه‌های خود را بیش از حد واقع نشان دهند و از پرداخت مالیات فرار کنند.^{۵۵}

به بیان دیگر، یک شرکت چندملیتی می‌تواند با بیش از حد جلوه دادن

۱۰- صنایع غیر ضروری

هرچند شرکتهای چندملیتی از فعالیت در صنایع غیر ضروری و محصولات ساده ای مانند قهوه، برنج، تنباکو، نوشیدنیهای ساده و جوهر برحذر داشته شده اند، هنوز در چنین صنایع و تولیداتی عمل می نمایند.^{۶۴}

چندملیتی ها متهم به سرمایه گذاری های سنگین در صنایعی مانند جوو تنباکو هستند که سریعاً محصول می دهد و منافع بسیاری به همراه دارد. این سرمایه گذاری علیرغم آن صورت می گیرد که در کشورهایی مانند نیجریه صنایع مزبور در اولویت های توسعه قرار ندارند.^{۶۵}

۱۱- نیروی کار

در ارتباط با وضع نیروی کار در شرکتهای چندملیتی، این استدلال وجود دارد که شرکتهای چندملیتی جدید بهترین کارگران را از شرکت های محلی موجود جذب می کنند و در بعضی موارد کمبود نیروی کار ماهر شرکت های محلی را وادار کرده است تا فعالیت خود را تعطیل کنند یا به جای دیگری منتقل شوند.

اگر شرکت چندملیتی در منطقه باقی بماند و قطعات را در محل خریداری کند تحریک تجارتهای کوچک و خرد در منطقه می تواند مشکل فرار نیروی کار را تشدید کند.^{۶۶} این امر آشکار گردیده که جنبش کارگری به تدریج واقف شده است که شرکتهای چندملیتی بر اشتغال و استانداردهای موجود کارگران و نیز توانایی اتحادیه تجاری برای مقاومت در برابر آنها تأثیر می گذارند درحالی که از طرف دیگر مصرف کنندگان نیز در مخالفت با کیفیت ضعیف و قیمت بالای کالاهای تولیدی توسط تعدادی از شرکت های چندملیتی شروع به اعتراض کرده اند.^{۶۷}

بعضی منابع پیشنهاد کرده اند که شرکتهای چندملیتی برای آموزش نیروی کار در کشورهای کمتر توسعه یافته سرمایه گذاری قابل ملاحظه ای بنمایند. ولی به نظر نمی رسد که آموزش مذکور در زمره فعالیت های عمده یا ممتاز شرکتهای چندملیتی باشد و چنانچه خود کارگران بار مالی آن را از طریق دستمزدهای کارگران تازه کار تأمین نمایند مازاد منافعی برای کشور میزبان به وجود نمی آید.^{۶۸}

نتیجه گیری:

با توجه به بحث در مورد نقش شرکتهای چندملیتی در جهان و به عنوان نتیجه گیری از استدلال های موافق و مخالف، باید گفت که چندملیتی ها متمیز و شاخصه مهم و بارز اقتصاد معاصر جهانی هستند. در ارتباط با مسائل پیش گفته، پاسخ سنوالی که در شروع مقاله حاضر مطرح شد این است که شرکت های چندملیتی را باید به دلایل ذیل به عنوان يك بلیه تلقی کرد:

- ۱- عدم هماهنگی استراتژی شرکتی آنها با نیازهای توسعه کشور میزبان؛
- ۲- تراحم سیاسی با امور داخلی کشور میزبان شامل استفاده از نفوذ حکومت کشور مادر بر حکومت کشور میزبان؛
- ۳- امتناع شرکتهای چندملیتی از پذیرش حق انحصاری کشور میزبان؛
- ۴- حمایت ترجیحی آنها از رژیم های نژادپرست؛
- ۵- ایجاد مزاحمت از جانب شرکتهای چندملیتی برای حاکمیت کشور

میزبان بر منابع ملی خود؛

- ۶- عدم همکاری شرکتهای چندملیتی در تهیه اطلاعات مورد نیاز برای تنظیم مناسب فعالیت های مقامات کشور میزبان؛
 - ۷- تحلیل بردن منابع مالی محلی؛
 - ۸- تسلط بر بازارها و صنایع محلی با روشهای متفاوت، از جمله اعمال قدرت تکنولوژیک؛
 - ۹- به کارگیری روشهای تجاری انحصاری؛
 - ۱۰- تخریب شخصیت اجتماعی - فرهنگی کشورهای میزبان.^{۶۹}
- جدا از فعالیتهای دبیرخانه تجارت بین الملل، کنفرانس بین المللی اتحادیه تجاری آزاد (ICFTU) نیز در اکتبر ۱۹۷۵ در مورد گزارشی توافق کرد که برای اقدام توسط کمیته اجتماعی - اقتصادی به سازمان ملل تسلیم شد.

این گزارش شامل شدیدترین اقامه دعوا در برابر شرکتهای چندملیتی است که تاکنون توسط ICFTU تهیه شده است. در این گزارش چنین می خوانیم: «... بعضی از این شرکت های چندملیتی منابع هنگفت خود را به کار گرفته اند تا در امور سیاسی داخلی کشور میزبان مداخله کنند. این روشها از دادن رشوه های کلان به سیاستمداران تا تشدید واقعی فعالیت های براندازی به منظور سرنگونی دولت های دموکراتیک را در بر می گیرد».^{۷۰}

قابل ذکر است که برای کاهش این مشکلات سیاسی، اقتصادی و حقوقی مجامع بین المللی مدیریتی متعددی وجود دارد. تعدادی از مجامع های بین المللی توسط سازمانهای بین المللی و گروهی از کشورها تشکیل شده است: سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD)، سازمان بین المللی کار (ILO)، اطاق تجارت بین الملل (ICC)... مجامع سازمان ملل و سازمانهای وابسته به آن. این مجامع مدیریت، توجه جهانی وسیعی را به خود جلب کرده اند و فرآیند آموزنده ای حول مشکلات همکاری اقتصادی بین المللی به وجود آمده است.^{۷۱}

از نظر این مجامع مدیریت، بهترین راه حل ها و پیشنهادها برای مشکل های پدید آمده توسط شرکتهای چندملیتی به قرار ذیل است:

الف - عرصه هایی که در آن احتمال بیشتری می رود شرکتهای چندملیتی مفید افتند، انهایی است که در بردارنده تکنولوژی جدید (برای کشور میزبان) برای واحدهای تولیدی مهم جدید (در شرایط ملی) یا الگوهای بازاریابی خارجی جدید است.^{۷۲}

ب - همانطور که گروه ۷۷ در مارس ۱۹۷۶ در لیما اعلام کرد: شرکتهای چندملیتی باید تحت قوانین و مقررات کشور میزبان باشند، نباید در امور داخلی آنها مداخله کنند، نباید اجازه دهند تا به عنوان ابزار سیاست خارجی دولت دیگر از آنها استفاده شود، می بایست تحت حاکمیت ملی کشور میزبان باشند، در نیل به اهداف توسعه اقتصادی، کشور میزبان کمک نمایند، اطلاعات مورد نیاز مقامات محلی را فراهم سازند، می بایست نوعی استراتژی اتخاذ کنند که کمک های خالص به عایدات مالی کشور میزبان را تضمین نماید، می بایست از اقدامات تجاری انحصاری و ضربه زدن به شخصیت اجتماعی - فرهنگی کشور میزبان اجتناب کنند.^{۷۳}

ج - کشورهای میزبان می توانند با پیشنهاد ضمانت های حقوقی برای تکمیل سیستم اختراع بعنوان مثال با حفظ اسرار بازاریابی و مهارتهای

29. See Benjamin I. Cohen, *Multinational Firms and Asian Export*, 1975, p. 20.
30. See Note 19, p. 109.
31. See Note 20, p. 10.
32. See Note 6, p. 165.
33. *Ibid.*, p. 141.
34. See Note 21, p. 155.
35. See Charles P. Kindleberger, *Multinational Excursions*, 1984, pp. 57-58.
36. Mark Casson, *Alternatives to the Multinational Enterprise*, 1979, p.1.
37. Carl Widstrand, *Multinational firm in Africa*, 1975, p. 239.
38. See Eiteman, *Multinational Business Finance*, p. 462., and Francis, *Multinational Corporations and Sovereignty of Developing Countries*, *Indian. Int. Law*, Vol. 20, p. 351.
39. See Note 37, p. 61.
40. See Bob Edwards, *Multinational Companies and the Trade Unions*, 1977, p.16.
41. *Ibid.*, p. 14.
42. See Note 18, p. 478.
43. See Robert Hellawell, «*The Transnational Corporation and the Host Country*», *Columbia Journal of Transnational Law*, Vol. 15, 1976, p. 374.
44. See Francis, Note 38, p. 351.
45. See Note 6, p. 148.
46. See Note 43, p. 374.
47. See Note 7, p. 267.
48. See Louis Turner, *Multinational Companies and the Third World*, 1973, p. 66., and *Farrars Company Law*, p. 753.
49. Granger, n. 19, p. 111.
50. See Note 37, p. 77.
51. See Eiteman, Note 38, p. 496.
52. See Note 10, p. 57.
53. See Note 43, p. 380.
54. See Howard Lamont, «*Multinational Enterprise, Transfer Pricing, and the 482 Mess*», *Columbia Journal of Transnational Law*. Vol. 14, 1975, p. 391.
55. See Note 21, p. 166; and Note 38, p. 352.
56. See Note 18, p. 477.
57. Michael Hodges, *Multinational Corporations and National Government*, 1974, p. 476.
58. See Eiteman, Note 38, p. 495.
59. See Note 28, p. 753.
60. See Note 43, p. 379, and Francis, Note 38, p. 351.
61. See Note 18, p. 478.
62. See Note 20, p. 48.
63. See Francis Note 38, pp. 352-53.
64. See Note 35, p. 56.
65. See Note 21, p. 166.
66. *Ibid.*, p. 153.
67. See Note 40, p. 40.
68. See Note 7, p. 266.
69. John Rabinson, *Multinationals and Political Control*, 1983, p. 167.
70. See Note 40, pp. 62-3.
71. See Note 24, P.VII.
72. See Note 37, p. 118.
73. See Note 69, pp. 167-68.
74. See Note 36, p. 103.
75. See Note 37, p. 118.
76. See Note 11, pp. 18-19.

مدیریتی منتقل شده به خود به آلت راتایوهای بازار شرکتهای چندملیتی اضافه نمایند.^{۷۲}

د - از شرکتهای چندملیتی نمی توان به نحو سالمی به عنوان سرمایه گذار یا مدیر مرکزی بخش تولید استفاده کرد مگر در زیربخش ها یا مؤسسات خاص.^{۷۵}

ه - هرگونه تنظیم بین المللی مشکلات ناشی از فعالیت شرکت های چندملیتی تنها در صورتی با موفقیت همراه خواهد بود که شامل تمام کشورهای می شود که شرکت های مزبور در آنها فعال هستند.^{۷۶}

□□ زیر نویس ها:

1. A. Peter Mutharika, *The International Law of Development «Basic Documents»*, 1985, p. 678.
۲. کیهان هوانی ۲۷ نوامبر سال ۱۹۹۱ میلادی.
3. See Peter Hertner, *Multinationals: Theory and History*, 1986, p.6.
4. *Ibid.* p.7.
5. *Ibid.* p.8.
6. See H.R. Hahlo, *Nationalism and multinational enterprise*, 1973, p.15.
7. See Richard E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 1982, p.1 and Hahlo, *Hahlos cases and materials on company law* third edition, 1987, p.65.
8. Helmut C. Coing. See note. 6, p.87.
9. *Ibid.*
10. See V. Gauri Shanker, «*The Taxation Aspects of Transnational Corporation*», *The Indian International Law*, Vol. 19 (1969), p. 48.
11. Ignaz Seidl - Hohenveldern, *International Economic Law*, 1989, p. 15.
12. See Richard N. Garder, «*The Transnational Corporation and the Home Country.*» *Columbia Journal of Transnational Law*, Vol. 15 (1976), p. 369.
13. loc cit.
14. *Ibid.*, p. 370.
15. loc cit.
16. See Detlev F. Vagts, «*The United States and its Multinationals Protection and control*», *Harvard International Law Journal*, Vol. 20 (1979), p. 236.
17. See Magnus Blomstrom, *Foreign Investment, Technical Efficiency and Structural change*, 1983, p.2.
18. See Michael P. Todro, *Economic Development in the Third World*, 1991, p. 476.
19. See John V. Grager, *Technology and International Relations*, 1979, p. 108.
20. See Steven W. Langdon, *Multinational Corporation in the Political Economy of Kenya*. 1981, p.6.
21. See Michael Taylor and Nigel Thrift, *The Geography of Multinationals*, 1982, p. 153.
22. See Note 17, p. 2.
23. See Note 21, p.3.
24. Norbert Horn, *Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises*, 1980, p. 480.
25. See Note 18, p. 190.
26. *Ibid.*, p. 476.
27. See Note 17, p.4.
28. J.H. Farrar, *Farrar's Company Law*, Third Edition, 1991, p. 753.