

ظهور شرکت‌های چند ملیتی

پیدایش شرکت‌های چند ملیتی را باید آغاز فصل جدیدی در روابط بین‌المللی اقتصادی دانست، فصلی که در آن ساختن کالا در داخل جای خود را به طریقی می‌دهد که در آن ملتها یا تولید کالای «خارجی» در سرزمین یکدیگر سعی به تأثیر نهادن در اقتصاد هم دارند.

شاید بهترین راه برای توصیف طبیعت تغییر حاصله بررسی فعالیت‌های یک چنین شرکتی باشد. لذا مقاله را با جملاتی که دونالد م. کندال^۲ رئیس شرکت پپسی کولا درباره کمپانی خود گفته شروع میکنیم:

«شرکت پپسی کولا در ۱۱۴ کشور [مشغول فعالیت] است. مشهورترین فرآورده آن در ۱۲۰ کارخانه خارج از ایالات متحده پرمیشود. تقریباً در تمام کشورهای فوق مالکیت وسایل تولید و توزیع فرآورده‌های این شرکت بمردم همان کشور تعلق دارد. مدیران منطقه‌ئی لزوماً آمریکائی نیستند. آنها ممکن است انگلیسی، فرانسوی یا اهل آمریکای جنوبی باشند. در فیلیپین که پپسی یکی از ۱۲ شرکت بزرگ پرداخت‌کننده مالیات محسوب میشود تمامی تأسیسات بوسیله دو مدیر بومی

۱- Robert L. Heilbroner معلم اقتصاد «مدرسه جدید تحقیقات اجتماعی» است. این مقاله

را در مجله Dialogue جلد ۵ شماره ۱۹۷۲ نوشته است

۲- Donald M. Kendall

اداره میشوند. همچنانکه خود کمپانی چند ملیتی است کارکنان، اداره کنندگان، سازندگان و بازاریابها نیز ملیت خاصی ندارند. بخش عمده مدیریت اداری و مالکیت تأسیسات هم چند میهنی است.»

در مورد آی. بی. ام، جنرال موتورز، فورد، استاندارد اویل^۲ و سایر شرکت های بزرگ آمریکائی نیز اوضاع تولید عیناً شبیه پیسی است. ادعا نمی کنیم که تمام شرکتهای بزرگ دارای ملیت چند گانه اند اما میدانیم از صد کمپانی عظیمی که منطقه عمل آنها اتلا شامل ۶ کشور میشود ۶۲ تا بین المللی هستند. کنست-سیموندز^۳ مدعی است که در ۷۱ شرکت از ۱۲۶ شرکت بزرگ حدود ۱/۴ کارکنان و مالکان خارجی می باشند.

در همین حال در اهمیت تولیدات بین المللی ایالات متحده در سطح کلیسای تردیدی نیست. در سال ۱۹۶۶ ارزش کالاها و خدمات صادره از این کشور به سرتاسر جهان به ۴۳ میلیارد دلار بالغ شده در حالیکه ارزش تولیدات کارخانجات آمریکائی که در خارج از خاک این کشور قرار دارند در همان سال به ۱۱ میلیارد دلار رسیده است.

در ورای «کشمکش آمریکائی» ها^۴

گسترش تولیدات شرکتهای آمریکائی در خارج از مرزها و بخصوص در اروپا باعث افزایش آگاهی عمومی در زمینه «کشمکش آمریکائی» شده که در کتابسی بهمین نام توسط ژان ژاک سروان شرایبر^۵ بخوبی توصیف گردیده است. اما همچنانکه اقتصاددانانی نظیر استفن هیمر و روبرت روتورن^۶ نیز ذکر کرده اند آنچه بنظر اروپائیا یک کشمکش آمریکائی است از دیدگاه دیگری میتواند بر خوردی باشکتهای آمریکائی باشد. زیرا شرکتهای اروپائی تولیدات خود را چه در اروپا و چه در خارج

۲- I.B.M, General Motors, Ford, Standard Oil

۴- Kenet Simmonds

۵- Beyond «The American challenge»

۶- Stephen Hymer, Robert Rowthorn

آن در حد فروش غولهای آمریکائی یا حتی بیشتر از آنها گسترش داده اند. در حالیکه ایالات متحده سعی دارد برخورد با اروپا را در داخل این قاره انجام دهد شرکت‌های اروپائی در نقاط دیگر جهان وحتمی داخل مرزهای آمریکائی دست به حمله زنداند. (مثلاً هجوم اتوسیل‌های اروپائی به بازار ایالات متحده).

هم‌رورتورن معتقدند که تغییر در روابط بین‌المللی اقتصادی یک پدیده آمریکائی نیست بلکه در واقع امری چند ملیتی است. بررسی ارقام مربوط به ۱۰ کشور بزرگ صادرکننده سرمایه نشان میدهد که صادرات آنان در سال ۱۹۶۷ جمعاً به ۱۳۰ میلیارد دلار رسیده در حالیکه جمع تولیدات سرمایه آنها در خارج رقم ۲۴۰ میلیارد را نشان میدهد. برآوردها و محاسبات انجام شده توسط اقتصاددانان حاکی است که نسبت خروج سرمایه به درآمد ناخالص ملی برای کشورهای اروپائی، ژاپن و ایالات متحده تقریباً یکسان بوده است.

بر پایه این داده‌ها میتوان ادعا کرد که ارزش تولیدات «بین‌المللی» تقریباً $\frac{1}{3}$ بهای کل کالاهای ساخته شده در نقاط مختلف جهان است و اگر نرخ رشد آن حفظ شود در سال ۲۰۰۰ حدود $\frac{1}{3}$ کل تولید توسط شرکتهای چند ملیتی صورت خواهد گرفت.

واضح است که ظهور شرکتهای مزبور سئوالات پراکنده و گوناگونی با خود به همراه می‌آورد. چرا آنها بوجود آمدند؟ تلاش و مبارزه شان برای چیست؟ پیدایش شرکتهای گسترده در سطح جهانی چه اثری بر کشورهای توسعه نیافته دارد؟ آیا این شرکتهای منبع بالقوه جدیدی برای اصطکاک بین‌المللی است یا نطفه جهانی تازه؟ چنین سئوالاتی بیشتر بعنوان شباهت مسئله بایک بحران گسترده مطرح میشود تا یافتن احتمالی پاسخ رضایت بخش. آنچه‌آنکه خواهیم دید بسیاری از نکات مربوط به آینده شرکتهای چند ملیتی گنگ و غیرقابل پیش‌بینی باقی خواهد ماند.

منشاء وریشه شرکتهای چندملیتی.

برای شروع کار مقداری حقایق و آمار در دست است بلطف کار پردازش

میراویلیکینز که کتاب «ظهور بازرگانی چندملیتی، بررسی سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکا تا سال ۱۹۱۶» را نوشته است اکنون ما تصویری از چگونگی شکل شرکت های ماوراء بحار داریم که قابل مقایسه با تحول داخلی از «یک کارخانه یکت - محصول» به بنگاههای عظیم چند قسمتی است. دلیل اینکه چرا باید شرکتها در خارج «تولید» کنند روشن نیست. بردن وسایل تولید به آنسوی دریاها کار سخت و پرخرجی است. و الزاماً منجر بیک رشته مسائل و پیچیدگیهای سیاسی و اقتصادی که مادر سطور قبل نیز بانهما اشاره کردیم میشود اگر همچنانکه اقتصاددانان و بازرگانان گفته اند سود حاصله علت اصلی گسترش شرکتهاست، باید توضیح داده شود که چرا برخی اوقات یک شرکت فقط بصورت محصولات خود اکتفا میکند و زمانی دیگر اجازه ساختن این محصولات را به کارخانه‌ئی در آنسوی دریاها میدهد و سرانجام باید حدود مسئولیت فروضه برای این تولیدات خارجی روشن شود.

همچنانکه خانم ویلیکینز توضیح داده است درگیری بازرگانی آمریکا راجع به تولید در خارج دارای تاریخ مفصلی است. ساموئل کات مخترع و تولیدکننده سونق تپانچه‌های خود کار در آمریکا بود. در اواسط دهه ۱۸۵۰ کلیه وسایل و کارگران مورد نیازش را به لندن منتقل کرد و بسرعت ورشکست شد. از سوی دیگر در همان اوقات گروهی از سرمایه داران و مهندسیان آمریکانی اولین خط آهن را در کنار تنگه پاناما کشیدند. در دهه ۱۸۷۰ تولید چرخ خیاطی سینگر در خارج از آمریکا (اسکاتلند) با موفقیت شروع شده و در واقع نصف فروش سینگر در خارج تولید میشد.

تحقیقات خانم ویلیکینز بما امکان میدهد تا وجود یک منطق مطمئن و سازمان یافته را در پشت سرجهش‌های سرمایه بخارج بینیم. برای هر کارخانه و رشته تولیدی یک «آستانه بحرانی» وجود دارد که در این حال سود با خارج کردن سرمایه است نه ادامه تولید. این آستانه در همه رشته‌ها یکسان نیست و به حجم بازار داخلی

و درجه فن آوری بستگی دارد.

جالب است که یادآوری کنیم درجه تولید بین‌المللی در مقایسه با صادرات برای صنایع مختلف شدت متفاوت است. تولید بین‌المللی شیشه، اتومبیل و ماشین‌های محاسب رقم‌قابل توجهی است حال آنکه وضع در مورد فولاد، قطعات یدکی ماشینها و کشتی‌سازی چنین نیست. دلیل این تفاوتها برای هر کالا به تکنیک تولید آن و به بازار بستگی دارد.

آستانه‌های فن آوری^۸

چه عاملی سرمایه‌گزاریهای جدید بین‌المللی را باعث شده است؟ اگر نظرها درست باشد علت این امر را باید قرار گرفتن بیش از پیش کارخانجات مختلف در «آستانه بحران» دانست. بدلیل گسترش فن آوری نوینی که مبادله اطلاعات را آسان میسازد حالت فوق‌تشدید میشود. بلطف این امکان مبادله است که امروزه سرپرستی و اداره یک کارخانه در هنگ‌کنگ سخت‌تر از ایندیاناپولیس نیست. بطور کلی بهبود روش سرپرستی و اداره منجر به خروج طویل‌المدت سرمایه از «در دیگر» بسوی سرزمینهای هرچه دورتر شده است. در سال ۱۸۹۷ حدود ۵۶ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایالات متحده در مکزیک و کانادا بوده، این نسبت در سال ۱۹۱۴ به ۴۶٪ و در سال ۱۹۶۸ به ۲۲٪ رسیده است.

دلیل دوم را میتوان تغییر تدریجی تمایل شرکتها بسوی «فن آوری بالاتر» (در مقایسه با سرمایه، تولید و فعالیت فراوان) دانست. در سال ۱۸۹۷ حدود ۵۹٪ از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایالات متحده در زمینه کشاورزی، استخراج معادن و راه آهن بود. این نسبت در سال ۱۹۶۹ به ۱۱٪ رسید. حال آنکه مقدار اینگونه سرمایه‌گذاری در رشته صنایع از ۱۵٪ در سال ۱۸۹۷ به ۴۰٪ در سال ۱۹۶۹ رسیده است.

تحول بسوی «فن آوری بالاتر» باعث تغییر جهت توجه بازاربانی سرمایه-گزاریهای مستقیم بین‌المللی شده است. در سال ۱۸۹۷ حدود ۵۴٪ از سرمایه-گزاری مستقیم خارجی ایالات متحده در مناطق توسعه نیافته و باقی آن در کانادا و اروپای متمدنی بود اما امروزه نسبت مزبور کاملاً فرق کرده است، ۶۴٪ از سرمایه-گزاری مزبور در کانادا، اروپا و اقیانوسیه و ۳۴٪ آن در آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین است. $\frac{۳}{۴}$ سرمایه گذاری انجام شده ایالات متحده در خلال دهه گذشته در جهان توسعه یافته صورت گرفته است.

لذا در وزای همه مشکلات و درگیریهای ناشی از تولید در آنسوی مرزها یک دلیل منطقی در زمینه فن آوری و سازمان قرار گرفته است. دلیلی که بدون تردید توجیه کننده علل گسترش سرمایه گزاریهای خارجی اروپا و ژاپن نیز می باشد: «اشباع» تدریجی بازارهای ملی (که در کشورهای نسبتاً کوچک اروپایی زودتر از ایالات متحده رخ داد) باعث اصلی پیدایش تمایلات برای تغییر سرمایه گذارها از یک حالت صرفاً صادراتی «بسوی تولید بین‌المللی بمعنی واقعی گردید. سرمایه گزاریهای اروپا (اعم از مستقیم و دولتی) در سال ۱۹۱۴ ده برابر آمریکا بود حال آنکه در سال ۱۹۶۶ سرمایه گذاری مستقیم آمریکائیانها ۳٪ بیش از آن اروپا بود.

متعاقباً، گسترش فراوان «فن آوری بالاتر» باعث تغییر چهره بازرگانی بین‌المللی و هدایت آن در جهت مطلوب شرکتهای بزرگ آمریکائی شد. شرکت I. B. M. اگر بتواند نرخ رشد سالانه دهه گذشته خود را بمدت یک نسل دیگر حفظ کند بصورت بزرگترین واحد اقتصادی در سراسر جهان (حتی در مقام مقایسه با شرکتهای دولتی) در خواهد آمد. ازدیاد و گسترش «فن آوری بالاتر» باعث تغییر مناطقی که سرمایه گذاری بین‌المللی «سودآور» می نمود گردید و آنرا از باغهای موز «هندوراس» که بازارشان باهستگی رشد میکرد به جهان توسعه یافته که تقاضایش برای تولیدات صنعتی (که فن آوری بیشتری را نیاز دارند) بسرعتی باورنکردنی افزایش می باید، منتقل نمود.

کنترل‌های ملی

تأثیر احتمالی این خروج سرمایه در ذات و طبیعت روابط بین‌المللی اقتصادی چه خواهد بود؟ در اینجا ما از دامنه حقایق لرزان به آغوش احکام نظری پناه می‌بریم، اجازه دهید که قبل از بحث راجع به این مسئله چند نکته را که دانستن آن ضروری است تذکر دهیم.

اول آنکه: برخلاف ادعای آقای کندال از شرکت پسی کولامبنی بر چند ملیتی بودن این شرکت... باید گفت غالب تولیدکنندگان بزرگ بین‌المللی «واقعاً» چند ملیتی نیستند. با استثنای موارد معدود (مثل Shell یا Unilever که مالکیت آنها بنحوی اصیل و صادقانه بین افرادی از کشورهای مختلف تقسیم شده) بقیه شرکت‌های بزرگ و منجمله پسی کولا در حقیقت ناشی از گسترش واحدهای بازرگانی ملی بوده و بوسیله مرکزی از یک ملت خاص کنترل میشوند. این مراکز با توجه به محلی که سرمایه از آن آمده یا (مهمتر از آن) مکانی که بازپرداخت بین‌المللی منافع در آن بی‌درست‌تر است انتخاب میشوند.

برای اطمینان بیشتر این شرکتها سعی دارند از حالتی که پرفسور هوارد پرل - موتلر آنرا «تمایلات خود مرکزانه» نام نهاده بسوی حالت «چند مرکزی» و حتی «مکان مرکزی»^۱ داشتن ریشه و اساس جهانی، بروند، علاوه بر آن برخی پیشروان جهان گرایی واقعی در افرادی نظیر رئیس کانادائی استاندارد اوپل نیوجرسی و رئیس فرانسوی و عضو هیئت مدیره ونزوئلائی شرکت جهانی تجارتی I. B. M مشخص میشوند.

اما اینان (بنظر من میتوان با قاطعیت اظهار داشت) استثناهائی برای قانون کلی حفظ کنترل دقیق ملی بر عملیات اجرایی شرکت‌های بین‌المللی محسوب میشوند. همچنانکه کنت سیموندز تذکر داده از ۱۸۵۱ نفر اعضای برجسته قسمت رهبری - شرکت‌های بزرگ آمریکائی که در خارج از کشور اشتغال فراوان برقرار کرده‌اند

نقطه ۱/۶ درصد افراد غیر آمریکائی می‌باشند! متأسفانه او مطالعات خود را در این باره به شرکت‌های بلژیکی، انگلیسی، سوئیسی، سوئدی، ژاپنی و غیره گسترش نداد اما بقیین میتوان گفت در مورد آنها نیز وضع مشابهی حکمفرماست.

این ما را با سؤال بعدی رهنمون میشود: بین شرکت‌های فوق که «ملیت گرائی» را بمنظورهای خصوصی بکار می‌برند با دولتی که در منطقه حاکمیت او عمل میکنند چه نوع رابطه‌ئی برقرار است؟ در اینجا ما به مرحله بحرانی وارد میشویم که در آن اقتصاد و سیاست مقارن و مصادف بوده و «منطق» این نوع جدید روابط بین‌المللی اقتصادی باید خود را با «منطق» موجود منافع ملی وفق دهد.

در یکسوی مسئله غامض فوق این واقعیت وجود دارد که شرکت‌های چند سیهنی غالباً در برابر دولتها موقعیتی را دارند که سازندگان راه‌آهن غرب آمریکا با شهرداریهای مناطق مختلف (که در جلب آنها بایکدیگر رقابت میکردند) داشتند. هم‌اکنون بین کشورهای مختلف اروپائی رقابت شدیدی برای جلب سرمایه‌گذاری در زمینه «فن‌آوری بالاتر» در داخل مرزهایشان از طریق تضمین سرمایه، معافیت‌های مالیاتی و فراهم ساختن رضایت آمریکائی‌هایی که حضورشان بیش از پیش محسوس میشود در گرفته است. در سال ۱۹۶۲ دولت فرانسه از فروش ۲۰٪ از سهام ماشین بول^{۱۱} که شرکت تولیدکننده ماشین محاسب و سایر ابزار الکترونیکی است به جنرال موتورز خوددراي کرد. در سال ۱۹۶۴ با کمال تأسف متوجه شد که خریدار دیگری در کار نیست و ماشین بول قادر به شروع و توسعه تحقیقات و گسترش بنحوی که بتواند خود را حفظ کند نمی‌باشد لذا دولت فرانسه با فروش ۵۰٪ از سهام آن به جنرال-موتورز موافقت کرد.

شرکت‌های چند ملیتی در دول کشورهای توسعه نیافته نفوذ و قدرت بسیار بیشتری دارند. علیرغم تمام حرفها (و واقعیت‌های) مربوط به نفوذ امپریالیزم غالب کشورهای مزبور بدلائل مختلف طالب سرمایه‌های خارجی (اعم از آمریکائی

یا اروپائی) در داخل خاک خود می‌باشند. شرکتهای چند ملیتی مزد بیشتر میدهند، دفاتر حسابهای آنان درست‌تر است، مالیات زیادتری می‌پردازند، مدیریت صحیحتری دارند و کارکنان خود را بهتر تربیت می‌کنند. علاوه بر این غالباً خدمات اجتماعی و درمانی بهتری برای کارکنان خویش فراهم می‌سازند و برای معدودی از افراد نخبه فرصتهای شغلی بسیار مناسبی عرضه میدارند، وانگهی آنها یک مجرا و صافی بسیار خوب و مناسب برای ورود فن‌آوری پرورش یافته در غرب بداخل کشور عقب‌مانده محسوب میشوند. باید دانست سودی که شرکتهای مزبور عموماً به کشور خود می‌فرستند بسیار بیشتر از سرمایه‌نیست که به کشور «میزبان» وارد کرده‌اند. اما در همین حال بخاطر داشته باشید که سرمایه وارد شده افزایش می‌یابد، امکانات شغلی فراهم می‌آورد، سطح و کیفیت تولید را بالا می‌برد و غالباً منجر به کسب درآمدهای ارزی ناشی از صادرات میشود.

تهدید به ملی کردن

آنچه که گفتیم در واقع یک روی سکه است. روئی که در آن شرکت چند ملیتی قادر به دست یافتن به موقعیتهای حساس جغرافیائی و اعمال نفوذ فراوان در سیاست اقتصادی کشور منطقه عمل کرد شرکت بوده، در تحمیل شرایط خود موفق است. رزی دیگری هم هست: اگر این شرکتهای پایه اعمال نفوذ در سیاست اقتصادی یک کشور محسوب میشوند، پس طبیعتاً دشمن مردم کشور مزبور بشمار می‌آیند لذا در کشورهای عقب مانده خطر ملی کردن همواره بالای سر آنها در پرواز است. این خطر که روز به روز مصداق و عمل کرد فزاینده‌ئی می‌یابد بدلائل گوناگون رخ میدهد. قبلاً بیشتر بخاطر انتقام از گذشته که شرکتهای سیاستهای استثمارگرانه شدید اعمال می‌کردند ولی اخیراً بخاطر اینکه دول کشورهاییکه مصمم به اجرای برنامه‌های توسعه هستند نمی‌توانند به این شرکتهای که در امر اتخاذ تصمیمات اقتصادی نفوذ فراوان بهم زدند اجازه فعالیت دهند. جرج بال معاون سابق وزارت خارجه

آمریکا در مقاله نیکه درباره شرکت‌های جهان وطن نوشته (علیرغم دفاع شدیدی که از آنها کرده) تذکر داده است که «... چگونه یک دولت ملی مطمئن و قادر به اجرای یک طرح اقتصادی است اگر بنا باشد جلسه هیئت مدیره‌ی ... مایل آنطرفتر با تغییر میزان تولید و قدرت خرید در زندگی ملتش تأثیر اساسی بگذارد؟»

اقتصادهای متعادل و ملی‌گرایی

بال و پیروانش معتقدند که راه حل در «ترک ملیت» تدریجی شرکت‌های بین‌المللی است. عئیده‌ئی که مادر آخرین مقاله آنرا مورد بررسی قرار خواهیم داد. اما اول اجازه دهید که بگوئیم توانائی یک شرکت در تخصیص مهارت فنی و تولیدی خود و توانائی یک دولت در اجرای طرح‌های توسعه بر طبق خواست و انتقارش در مناطق توسعه یافته چون اروپا بهیچ وجه یکجا نبه و نامتعادل تر از آنچه که در سرزمینهای عقب مانده رخ میدهد نیست. اینجا نیز منافع اقتصادی ناشی از سرمایه خارجی تحت تأثیر احساسات ملی که هرگز مثبت یا منفی بودن ترازنامه در آنها مؤثر و مشهود نیست قرار میگیرد. با این حساب در کانادا، فرانسه و نقاط مشابه شرکت‌های چند ملیتی با قوانینی روبرو هستند که درجه دخالت آنان در اقتصاد داخلی را محدود میکند. اینجا کشمکش بین شرکت که منافع و هدفش دایمی نمودن جای پای خود در یک سرزمین بیگانه است با منافع ملی که به استقلال اقتصادی نظر دارد در میگیرد و نتیجتاً تشخیص «مناسب‌ترین» نقش برای شرکت چند ملیتی تیره و مبهم میشود. حتی اگر هیئت مدیره را ترکیبی چند میهنی و «بیطرف» فرض کنیم، سیاست هدایتی آن با توجه به جهانی بودن نتایج تحقیقات و امکانات توسعه، گسترش و افزایش تولید در پروژه‌های در حال اجرا در نقاط مختلف، انتقال سود و منافع از یک واحد بواحد دیگر چه خواهد بود؟ کافی نیست که گفته شود «سود جوئی» راه را نشان خواهد داد زیرا اطاعت ازین قانون در حالیکه شرکت‌های فوق بر نرخ رشد، اشتغال، بوازنه پرداختنهای دولت کشور مورد عمل کرد خود تأثیر دارند صحیح نیست، خصوصاً که این دولتها بهبود اوضاع ملی خود را بسیار مهتر از منافع یک تاجر بین‌المللی میدانند.

پاسخ بسئالات فوق عملاً و نظراً امکان پذیر نیست زیرا این مشکلات خارج از محدوده ترتیبات کنونی قانونی و قضائی حاکم بر دولتها و سازمانهای بین‌المللی قرار دارند. همچنانکه هنری دووریز^{۱۲} تذکر داده برای سؤال مهمی چون «اداره اصلی»^{۱۳} یک شرکت در کجاست؟ نمیتوان پاسخ صحیح و معتبری یافت. در ایالات متحده و انگلستان محل شرکت، در مراکش مکان به ثبت رسیدن آن، در فرانسه، بلژیک و آلمان مرکز مدیریت آن، در مصر و ایتالیا محل اصلی فعالیتهای بازرگانی آن را اداره اصلی میدانند. این سؤال و دهها نمونه دیگر مسائل حقوقی نمایشگر اشکالات تولید بین‌المللی است که بنظر نمی‌رسد به این زودی حل شوند.

آنچه مورد احتیاج است: یک نظریه نوین

پس امکانات نهائی این نوع جدید روابط بین‌المللی اقتصادی چه خواهد بود؟ اگر مسئله برای ما هنوز مبهم است علت را باید در این واقعیت جستجو کرد که هنوز از آن یک تصویر پیوسته در مغزمان نساخته‌ایم، یک مدل که بوسیله آن تناقضات و برخورد های ناشی از پیدایش شرکتهای چند ملیتی را مرتب کرده و سازمان دهیم. عبارت دیگر ما در مورد تولید بین‌المللی یک نظریه (حتی غلط!) کم داریم که بر طبق آن بتوانیم بی‌نظمی حقایقی را که برای تجزیه و تحلیل این نظام در دست است توجیه کنیم. (نظیر آنچه که نظریه تجارت آزاد قبلاً انجام داده است).

هر چند عناصری وجود دارند که بوسیله آنها میتوان ظهور این مدل را امکان پذیر ساخت. اولاً نظریه تولید بین‌المللی باید روشن کند که آیا تداخل و نفوذ یک تولید کننده بیگانه در درون مرزهای یک کشور منجر به «تقسیم بازار»^{۱۴} بصورتی استوار و مدام خواهد شد یا خیر. اگر (آنچنانکه برخی از اقتصاددانان تصور کرده‌اند)

Henry de Vries - ۱۲

Home office - ۱۳

Division of the market - ۱۴

تولید و تجارت صنعتی بین‌المللی بسوی اولیگاپولی گام برمیدارد آیا نتیجه یک همزیستی کمابیش مسالمت‌آمیز بین غولها (بمانند آنچه برای کارخانجات اتومبیل - سازی و فولاد آمریکا رخ داد) خواهد بود یا چنین کشمکش منجر به ایجاد فرصتی بسان رقابت بی‌رحمانه اواخر قرن نوزدهم میشود؟

بخشی از جواب این سؤال بر عادات و تمایلات مدیران تجارتی که امروزه کلاً به «رقابتهای» بی‌ضرر در تغییر جزئی و ظاهری کالاهای عرضه شده روی آورده‌اند نهفته است و بخش دیگر آن تحت تأثیر و نفوذ عناصر ملی که بنحوی مبهم در امور اقتصادی درگیرند قرار دارد. درجه کفایت یا خشونت و اکتش اروپائیها در ببال «کشمکش آمریکائی» بمیزانی وسیع به موفقیت دول اروپائی در غلبه بر ملی‌گرایی محلی و اجازه ایجاد شرکتهای پان-اروپائی واقعی با قدرت و نفوذ کافی برای مقابله با شرکتهای آمریکائی در مناطق تحت سلطه آنها بستگی دارد.

لذا برخلاف نظریه تجارت آزاد که به تأثیر عامل صرفاً اقتصادی «تقسیم نیروی کار»^{۱۰} معتقد بود در اینجا نظریه‌ئی مبنی بر «تقسیم بازار» وجود ندارد مگر آنکه مسائل سیاسی را نیز وارد صحنه کنیم. بعلت فقدان آگاهی کافی راجع به مسائل سیاسی ما هنوز نمیتوانیم حدود و درجه تداخلی را که ظاهر خواهد شد معین کنیم یا بر «تعادلی» احتمالی که در زمینه قطعی و یکجا کسب شده تکیه کنیم.

نایاً این سؤال مطرح است که آیا باید پیدایش تولید بین‌المللی را گامی در جهت یگانگی و بهبود جهان دانست یا راهی بسوی افتراق و تجزیه آن. نظریه کلاسیک تجارت آزاد بین‌المللی معتقد بود که تقسیم بین‌المللی کار با توجه به معیارهای رفاه زندگی و ثبات سیاسی ضمنی ناشی از افزایش وابستگی متقابل دولتها و کشورها بیکدیگر در واقع منجر به یگانگی جهان خواهد شد. این رویاهای فریبنده پوچ و بی‌اساس از کار درآمد. اما پیدایش تولید بین‌المللی با خود چه تمسورات و اوامی را بهمراه دارد؟

پیشقراول و پیشروخواست جهان ۱۹۱۹.

امروزه دو نظریه موجود است. اولی که بوسیله جرج بال و همکارانش پرورده شده ظهور شرکت‌های چند میهنی «ترک ملیت» داده را اولین نمود یک نیاز وخواست «ایرملت» جهانی میدانند. خواستی که بمرجب آن رقابتهای مغشوش و موختش ملی بوسیله یک تولید جهانی سازمان یافته که تحت فشار سودجوئی غیر مشخصی بوده (وحتی کشورهای سوسیالیست آنرا یگانه و بهترین شاخص کارآئی محسوب خواهند داشت) بتدریج محو و نابود میشود. چیزی که بعنوان «صلح تاجران» خوانده میشود و در آن تولید و واقع گرائی به غرور و گزافه‌سرائی ملی پیشی خواهد گرفت.

طرفداران این نظریه میگویند شرکت‌های مزبور بسیار کمتر از نخبگان سیاسی به جنگ سرد علاقمندند، «تعاون» در تولید در گذشته بین کشورهای سرمایه‌داری و سوسیالیست وجود داشته و کلیشه‌سازی‌های موقتی «بازرگانان» را وا داشته بجای پرداختن به اموری که وظیفه واقعی آنهاست به تجارت با دولتها (حتی دولتهای انقلابی) بپردازند.

بلاشک در نظریه مزبور عنصری از حقیقت نهفته است؛ خصوصاً وقتی انسان تلاش کمپانی فورد برای برپاداشتن کارخانه تراکتور سازی در شوروی یا قرارداد جدید کمپانی نیات برای ساختن اتومبیل‌های روسی یا فشار شرکت‌های آمریکائی بدولت برای فراهم ساختن امکانات سرمایه‌گزاری در کشورهای کمونیست و نظایر آنها را می‌بیند. اما ذکر اینکه بازرگانان احتمالاً خوی جنگ‌جوئی کمتری دارند و در بین آنها عدم تمایل ب جنگ سرد بچشم می‌خورد (چیزی که اولین بار توسط هربرت اسپنسر بیان شد) یک چیز است و این مسئله که شرکت‌های چند ملیتی قادر بخلق نوعی «خواست جهانی» می‌باشند چیز دیگری. بنظر جورج بال جهانی کردن تولید باعث ایجاد دنیائی عقلائی‌تر و منطقی‌تر از آنکه فعلاً وجود دارد خواهد شد اما این نظریه سثوالی پیش می‌آورد که آیا یک «خواست جهانی» که برای شرکت‌های مزبور

منطقی است الزاماً برای کشورهای در حال رشد که میکوشند تا از دست موانع قدیمی و موروئی رهایی یابند نیز منطقی می‌باشد یا خیر. زیرا تصور اینکه هر شرکت چند ملیتی وسیله اصلی توسعه است در واقع یک مفهوم اساسی توسعه نیافتگی را ندیده می‌گیرد: شکاف بین استثمارگران غربی؛ دنیای در حال رشد و همسایگان «شرقی» آنها. بنظر می‌رسد که شرکتهای مزبور در جهت گسترش این شکاف عمل می‌کنند به عنوان پلی بر روی آن. بال در نقش ممانعت کننده این شرکتها از بروز اغتشاش و انقلاب بین مناطق عقب افتاده زیاد از حد مطمئن و خوشبین است، حال آنکه در بسیاری از مناطق فوق وجود این انقلابها شرط اولیه برقراری نوگرایی اصیل و واقعی است. تضاد بین خواستهای دولت ملی و شرکتها هسته اصلی نظریه هیمر-روتون را که مخالف اعتقادات «بال» و دارودسته اش در مورد بازگنان بین المللی است تشکیل میدهد. این دو گزارشی منتشر کردند که شامل شرکتهای بین-المللی نیز بود، در مورد نیرو و سرعت قوی که پشت سر بین المللی نمودن تجارت وجود دارد تردید بخرج نداده اند اما بنظر آنها حالت مزبور باعث تشدید تضادهای جهانی میشود که کاهش وحل آن زیرا هیمر-روتون یک نیاز اقتصادی بمانند آنچه که در واحدهای ملی اعم از کشورهای پیشرفته یا عقب مانده وجود دارد نمی‌بینند. بنظر من نظریه «هیمر-روتون» نواقص زیادی دارد. چیزهایی وجود دارد که دولت ملی قادر بانجام آن هست در حالیکه شرکتها نمی‌توانند، اما مواردی هم هست (با اهمیتی افزایش یافته) که شرکتها در انجام اقدامات اجتماعی از دولتهای ملی مؤثرتر و بهترند. لذا بنظر می‌رسد چیزی که اکنون باید روشن شود تضاد بین دو روش سازمان دادن خواستهای انسانهاست. نوع «عمودی» که در نهایت خود عبارت از تبدیل شرکتهای تولیدی ملی به شرکتهای بین المللی است و نوع «افقی» که تأکید بر حفظ تعصب آمیز حدود و مرزهای دولت ملی دارد.

دولتها و شرکتها: هیمر-روتون این تضاد را در دو «شکل آرمانی» گنجانده اند.

شکل آرمانی سرمایه داری که در آن تمامی تولید یک کالای خاص تحت نظر یک

شرکت یگانه تشکیل می‌یابد و شکل آرمانی سوسیالیستی که تمامی کارهای مورد نیاز یک کشور در اختیار یک سازمان برنامه‌ریز قرار میگیرد. عبارت دیگر آنان در سرمایه‌داری تمایل بسوی یگانه‌سازی «عمودی» تولید و در سوسیالیزم تمایل بسوی یگانه‌سازی «افقی» تولید را مشاهده میکنند. بنظر «هیر» و «رتورن» در این تضاد آرمانی «نوع سوسیالیستی قابلیت انعطاف و دوام بیشتری دارد. شاید (و شاید هم نه لاقابل از نظر من) نظریه آنها در برآورد قابلیت و ظرفیت مردم نظام دست بائین را گرفته است. آنان از خود نپرسیده‌اند که نقش یک سازمان تولیدی «عمومی» در یک کشور سوسیالیست چگونه خواهد بود، آیا مثلا وزارت ساختمان ماشینهای محاسب شوری در محدوده اقتصاد برنامه‌ریزی‌بمانند I. B. M در محدوده اقتصاد سرمایه‌داری عمل میکند یا خیر. همچنین آنها به احتمال پذیرش برخی روشهای کنترل سوسیالیست بتوسط اقتصاد سرمایه‌داری از طریق سازمانهای «مجمع» اثارهای نکرده‌اند.

درواقع بنظر من انتخاب مفهوم تضاد «اساسی» بین شکل‌های آرمانی برنامه‌ریزی سوسیالیستی و سرمایه‌داری برای بیان مشکل و دولت ملی و شرکت چندملیتی راه درستی نیست. این هر دو امروزه ابزار اولیه‌ای برای ایجاد یک کشور جهتی برپایه انسان محسوب میشوند. دولتها هرچند هم سوسیالیست هنوز تکیه بر رطن‌پرستی دارند و یگانه پناهگاه افراد کوتاه ذهن محسوب میشوند^{۱۷} و شرکتهای بین‌المللی هرچند فارغ از آلودگیهای ملی‌گرائی هنوز بوسیله انگیزه شکوفائی تمایلات خودخواهانه نوع انسان (حتی بصورت تعدیل شده) هدایت میشوند لذا هر دو برای یک جامعه بشری که بمدت طولانی گسترش یافته است نامناسبند. وابستگی مابه دولت - کشور و نیروی معیوب و بی‌منطقی شرم‌آورش یا شرکتهای چندملیتی با بورو - کراسی و سلسله مراتب نادرست و اتکاء به حرص و طمع و نارضایتی که بادقت جایگزین شده است به این دلیل می‌باشد که ماره دیگری برای سازمان دادن توده‌های عظیم

مردم بمنظور انجام وظایف لازم جهت اجتماع خود نمی‌شناسیم .

تأکید می‌کنم که منظور از گفته بالا ادعای عدم وجود انواع دیگر وسایل سببان دادن نیست. از مطالعه جوامع اولیه میتوان نتیجه گرفت که مردم می‌توانند بدون دستورات و محرکهای جوامع مدرن زندگی خود را سازمان دهند. این کار از طریق برپا داشتن جامعه‌ای بدو از اصول اساسی حافظ سنت امکان پذیر است. چیزی که ما نیاز داشته‌ایم نحوه آشنائی مجدد این روش سازمان اجتماعی با تمدنی است که به جمع آوری دانسته‌ها تجربه و تغییر اختصاص دارد. ، شاید این کار حداقل تا زمانی که دوره جمع آوری پایان برسد غیر ممکن باشد .

بسیار مشکل است که در تضاد کنونی بین امکانات سازمانی دولت - کشور و حرکت باطمینان طرقتی را که پیشرفته است مشخص کرد زیرا هر دو روش کنترل اجتماعی دارای قابلیت تنزل و حتی نابودی انسان می‌باشند . تنها می‌توان گفت در این لحظه از تاریخ وجود هر دو لازم بنظر میرسد .



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی