

جهانی شدن

نوشته بروس کاگوت، مایکل گیتلمن^۱

ترجمه اسماعیل مردانی گیوی

چکیده: «جهانی شدن» دربرگیرنده یک حوزه وسیع جغرافیایی و مفهومی است و فرایندی که در قلب تغییرات اجتماعی و خط‌مشی سیاسی تمام کشورها قرار دارد. فرایند جهانی شدن، حکومتها و سایر بازیگران نظیر شرکتها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و توانایی آنان را برای پیشبرد سیاستهایشان محدود می‌کند. اما، از آنجا که حکومتها و شرکتها بازیگران قدرتمندی هستند، به نوبه خود می‌توانند مراحل و فرایندهای جهانی شدن را تحت تأثیر قرار دهند.

در این مقاله، جهانی شدن در ادوار مختلف تاریخی و نیز در عرصه جغرافیا مورد بررسی قرار گرفته و اهمیت آن نه فقط به دلیل جابه‌جایی و فروش کالا در اقصی نقاط جهان بلکه از لحاظ گسترش ایده‌ها مورد توجه قرار گرفته و سرانجام جهانی شدن به عنوان علت و معلول یک فرایند تاریخی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است.

ایجاد نهادهای جهانی در دوران پس از جنگ جهانی دوم، بویژه نهادهای برتون و وودز، موجب تغییرات زیادی در اقتصاد جهانی شده است. کاهش تعرفه‌ها، پیشرفت در زمینه حمل و نقل هوایی و دریایی و توسعه بیشتر تجارت جهانی نه تنها وابستگی متقابل اغلب بازارهای ملی را در پی داشته است، بلکه در سطح اقتصاد کلان و سیاستهای مالی نیز این وابستگیها بیشتر شده است.

این تحولات در مسیر تکوین خود با یکپارچگی بازارهای مالی امکان جابه‌جایی بسیار زیاد سرمایه را در ابعاد جهانی فراهم کرده است، در حالی که بازارهای نیروی کار به صورت تقسیم شده باقی مانده‌اند که تنها از طریق فعالیتهای شرکتی فراملی یکپارچه می‌شوند. از سوی دیگر، بازارهای نیروی کار تحت تأثیر رشد سریع و غیرعادی سرمایه‌گذاری خارجی در سالهای اخیر قرار گرفته‌اند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بارزترین ویژگی فعالیتهای اقتصادی در سالهای اخیر است. جریان

1. Bruce Kogut and Michelle Gittelman, *International Encyclopedia of Business & Management*, Edited

Malcolm Warner, *Routledge*, London 1996, Volume 2, p. 1649. by

جهانی شدن ۵

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ نسبت به نیمه اول آن به چهاربرابر رسید و به‌طور متوسط به رقم ۱۶۸ میلیارد دلار در سال رسید.

در جهانی که در آن نقش شرکت‌های فراملی و بازیگران دولتی روبه افزایش است مسئله این است که آیا برنامه‌های سیاسی و اجتماعی را می‌توان در محیطی که در آن سرمایه در حرکت و تولید جهانی یکپارچه می‌شود تحقق بخشید یا نه؟ از این رو تأثیر جهانی شدن بر روی توانایی یک حکومت برای تعقیب اهداف خود مسئله پراهمیتی است. نویسندگان مقاله سه راهکار در این زمینه پیشنهاد کرده‌اند.

کلید واژه‌ها: ۱. جهانی شدن ۲. شرکت‌های فراملی ۳. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۴. وابستگی متقابل ۵. یکپارچگی جهانی ۶. اقتصاد سیاسی

میان کشورها. (۴) ایدئولوژیکی. همگرایی در باورها درباره اینکه چه چیزی یک جامعه مطلوب را تشکیل می‌دهد. هیچیک از این شاخصها تفاوت بین «وابستگی متقابل» و «یکپارچگی» را آشکار نمی‌کند.

ممکن است بازارهای ملی تا زمانی که سرمایه‌گذاران بتوانند پول خود را از کشوری به کشور دیگر انتقال بدهند، به تعادل قیمت‌ها پیوندند. این بازارها تمایلی ندارند که به صورت یک بازار جهانی برای سهام عادی یکپارچه بشوند. حکومتها و کشورها ممکن است نسبت به اعمال همتایان خود در کشورهای دیگر واکنش نشان بدهند و هنوز ممکن است به صورتی واپس‌گرایانه در مقابل ایده‌های خارجی عمل کنند. انتقال از وابستگی متقابل به حالت یکپارچگی در اغلب گروهبندیهای اقتصادی منطقه‌ای که در طول چهل سال گذشته ایجاد شده‌اند دیده می‌شود. دوران بلافاصله پس از

جهانی شدن فرایند یکپارچگی روزافزون در تمدن جهان است. تغییر در تعریف آن نشانگر وسعتی است که این فرایند در طی دهه‌های گذشته به آن رسیده است. در سالهای دهه ۱۹۷۰ جهانی شدن به مفهوم افزایش اتکای متقابل در میان دولتها بود. در اقتصاد امروز، اتکای متقابل در میان ملتها (دولتها) از اهمیت محوری برخوردار نیست زیرا بازیگران قدرتمند جهانی (مثل شرکت‌های فراملی و مؤسسات مالی) دنیایی به وجود آورده‌اند که در آن مرزها چندان مهم نیستند.

ابعاد جهانی شدن را می‌توان با شاخص توصیفی مجسم کرد: (۱) تعادل در قیمت‌ها، قیمت‌ها و نرخهای سود باید در جهانی شدن ادغام بشوند. (۲) تأثیر روی رفتارها. دولت - ملتها، شرکتها و سایر بازیگران اعمال خود و دیگران در یک کشور را مؤثر بر منافع خود در کشور دیگر می‌دانند. (۳) فرهنگ جهانی. اشتراک ارزشهای فرهنگی در

جنگ جهانی دوم شاهد ایجاد نهادهای بین‌المللی برای اداره وابستگی متقابل بود، اگر چه این نهادها زیر سلطه چند کشور قدرتمند بوده‌اند، موفقیت این نهادها متفاوت بوده است. اما نهادهایی که در قلمرو مسائل اقتصادی ایجاد شدند بدون تردید هم از لحاظ تعداد اعضا و هم از لحاظ اهمیت افزایش یافتند. اعضای صندوق بین‌المللی پول از ۴۴ عضو به ۱۷۸ عضو رسیده است. گروه بانک جهانی، در پروژه‌هایی فعالیت می‌کند که در کشورهای در حال توسعه تأمین مالی می‌شوند. در زمینه تجارت، تلاشهای شکست خورده برای ایجاد نهادهای بین‌المللی در دهه ۱۹۴۰ اخیراً از طریق ایجاد سازمان تجارت جهانی (WTO) جبران شده است.

در بحثهای مربوط به وابستگی متقابل به نیروهایی که منجر به یکپارچگی روزافزون در اقتصاد جهانی شده‌اند اشاره نشد. در سطح منطقه‌ای، نتایج یکپارچگی بسیار مشهود است. اتحادیه اروپا مثال بارزی از دولت‌های متقابلاً وابسته‌ای است که در پی حل اختلافات خود هستند تا از طریق یکپارچگی اقتصادی و سیاسی از مزایای یک بازار وسیعتر استفاده کنند. با وجود این الگوی آنها در تلاشهای نه چندان جاه‌طلبانه سایر کشورها منعکس شده است. نفتا یک مورد از یکپارچگی در سطح پایینتر و در سطح حذف تعرفه‌ها و برخی هماهنگیها در خصوص قوانین

زیست محیطی و کارگری است. اما روند جهانی به سوی یکپارچگی بیشتر است، اگر چه در سطح منطقه‌ای، که در آن فقط در طی دهه گذشته در آمریکای لاتین به صورت مرکوسر و در آسیای شرقی آسه آن و در آفریقای جنوبی به صورت یکپارچگی دو فاکتوی روزافزون در آمده است.

یکپارچگی و وابستگی متقابل روندهای یکجانبه‌ای در تاریخ جهان نیستند. عوامل بازدارنده‌ای بویژه آنهایی که از اقدامات تهدیدکننده گروهها یا حکومتها نشأت می‌گیرد وجود دارد. از آنجا که جهانی شدن قدرت و موقعیت اجتماعی گروهها را تحت تأثیر قرار می‌دهد، فرایندی است که در قلب تغییرات اجتماعی و خط‌مشی سیاسی تمام کشورها قرار دارد. مثالهای افراطی اتخاذ مواضع بسته در برابر اقتصاد جهانی از سوی کشورهایی است که در آستانه تحولات پرشتابی قرار دارند. بحث نه فقط اقتصادی بلکه ایدئولوژیکی و مذهبی است. مثالهای کمتر افراطی و بدون شک موارد کیفی نظیر تصمیم دولت فرانسه در اوایل دهه ۱۹۸۰ در جهت تحمیل محدودیت به حرکت سرمایه نیز وجود داشته است.

این اشتباه است اگر تصور کنیم که جهانی شدن فقط بر اثر توسعه تکنولوژیهای جدید ارتباطی و حمل و نقل بوده است. از آنجا که گروهها و حکومتها می‌توانند ابعاد و سرعت جهانی شدن را

جهانی شدن ۷

یکپارچگی پدید می‌آید حساس است (برای مثال از طریق توافق منطقه‌ای یا جهانی)، بلکه همچنین موجب جابه‌جایی کارگران و گروه‌ها و نهادهای مهم اجتماعی نیز می‌شود. حتی اگر بپذیریم که یکپارچگی موجب ارتقای رفاه جهانی بر اساس ارزیابی از هزینه و فایده می‌شود، نتایج حاصل از توزیع بسیار مهم است زیرا اثرهایی بر قدرت نسبی دولت - ملتها به شمار می‌رود.

جهانی شدن، همان‌طور که از تعریف آن برمی‌آید، دربرگیرنده یک حوزه وسیع جغرافیایی و مفهومی است.

در قسمت بعدی یک مقدمه کوتاه تاریخی و فشرده از شاخصهای جهانی شدن ارائه خواهد شد. تجزیه و تحلیل جهانی شدن به عنوان علت و معلول یک فرایند تاریخی از طریق دو کاربرد آن توضیح داده خواهد شد. کاربرد اول مربوط به رشد شرکتهای فراملی از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، و کاربرد دوم خلاصه برخی تحقیقات درباره اقتصاد سیاسی جهانی شدن است. در نتیجه‌گیری، این نکته که آیا جهانی شدن با در نظر گرفتن پیشرفت فعلی آن، یک روند غیرقابل بازگشت است یا نه به تفصیل مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱. مقدمه تاریخی

افزایش اتکای متقابل و یکپارچگی نیروهایی

تحت تأثیر قرار بدهند، همگرایی جهانی، و اتکای متقابل فقط برون‌زا و عوامل بدهی در طول تاریخ نیست. اینها هم علت و هم معلول تغییرات اجتماعی و سیاسی هستند. جهانی شدن، حکومتها و سایر بازیگران نظیر شرکتها را در توانایی آنها برای اجرای خطومشی‌های داخلی محدود می‌کند. اما از آنجا که حکومتها و شرکتها بازیگران با قدرتی هستند، می‌توانند مراحل و فرایندهای جهانی شدن را تحت تأثیر قرار دهند. تصمیماتی که برای مقررات زدایی یا پایین آوردن تعرفه‌ها به عمل می‌آید میزان تجارت را تحت تأثیر قرار می‌دهد. از این منظر، جهانی شدن هم یک عامل درون‌زا و هم یک عامل برون‌زا است که سرعت و توسعه آن توسط اقدامات حکومتها، شرکتها و سایر بازیگران اجتماعی تعیین می‌شود اما به نوبه خود نیز رفتار این بازیگران را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

از لحاظ اقتصادی، همگرایی به خاطر دستاوردهایش در حذف کاستیهای نهادی در جابه‌جایی کالاها، خدمات و سرمایه ظاهراً اجتناب‌ناپذیر است. به عبارت دیگر یک نوع پویایی قدرتمند وجود دارد که از ایجاد بازخور مثبت یکپارچگی حاصل شده است. بازارهای بزرگ باید موجبات تخصیص کارآمدتر منابع جهانی را فراهم کنند. با این وجود، نه تنها این پویایی نسبت به فرایندی که از طریق آن

هستند که تاریخ جهان را مشخص می‌کنند. گسترش انسانهای اولیه در حوزه‌های جدید تا حدود مشخصی یک مثال حاکی از جهانی شدن از طریق مهاجرت دسته جمعی مردم در فواصل زیاد بوده است. انتشار افسانه‌ها و اساطیر و تشریفات مذهبی از طریق این مهاجرتها در میراث مشترک تمدن هند - اروپایی و فراتر از آن، در میان تمدنهایی که از گفتگو و ارتباط با یکدیگر برخوردار بوده‌اند، مشهود است.

این وابستگی متقابل ویژگی اقتصادهای جدید نیست. تجار سامی (سوریه‌ها، یهودیه‌ها و آرامیه‌ها) در تاریخ قرون گذشته امپراطوری روم نقش مهمی ایفا کرده‌اند. عوارض گمرکی پایین و در حدود ۲ تا ۲٫۵ درصد ارزش کالا در مرزهای هر یک از استانها بود. مواد خام برای امپراطوری فرستاده می‌شد: طلا و عاج از آفریقا، ابریشم از چین، ادویه از کشورهای عربی. اما ارزش بالاتر فقط مخصوص کالاهای سنگینی بود که می‌شد آنها را حمل و نقل کرد و در مناطق دورتر از سواحل و شهرها تمایل زیادی به خودکفایی وجود داشت. چون امپراطوری روم کالاهای لوکس برای مبادله نداشت، در معاملات خود با آسیا طلا و سایر ادویه‌جات پرداخت می‌کرد و این باعث کاهش ارزش پول رایج آن کشور می‌شد. فروپاشی امپراطوری روم مالیات بیشتری برای جابه‌جایی کالاها در برداشت، و آثار آن در بسیاری از جنبه‌ها

فقط امروزه اصلاح شده است.

تجارت و بازرگانی نیز به دلیل فقدان قوانین رسمی و نهادهای بین‌المللی، همچنین به دلیل هزینه تجارت و مالیات دچار اختلال می‌شد. نقش برخی گروههای قومی نظیر آرامنه، گجراتیه‌ها، چینیه‌های فیجی، یهودیه‌ها در تجارت جهانی از لحاظ تاریخی نه فقط به خاطر حمل و نقل و فروش کالا بلکه از لحاظ گسترش ایده‌ها دارای اهمیت بوده است. این گروهها نقش واسطه‌های فرهنگی را بازی می‌کردند که موفق به ایجاد جوامع جهان وطنی در فواصل دور شدند. تجارت به این خاطر میسر شد که قوانین محکمی برای اجرا و امکان بازرسی در داخل این گروهها وجود داشت.

این موضوع که نظام سرمایه‌داری جهان چه موقع شروع شده است هنوز مورد بحث است. فرناند براودل (۱۹۷۹) که بررسیهایش مشهورترین پژوهش درباره ریشه‌های اقتصاد جهانی است، شروع نظام سرمایه‌داری را بین قرون ۱۵ و ۱۸ می‌داند. بدون شک نه تنها در سطح پایین تولید بلکه در بازارهای نوحاسته کالاهای باارزش و اعتبارات مالی نیز هنوز انواع دیگر شیوه‌های تولید وجود داشته است. تغییرات در قیمت طلا و نقره باعث جابه‌جایی وسیع این دو فلز گرانبها در مسیرهای مختلف شد. اروپا عموماً ارزش زیادی برای طلا قائل بود. با واردکردن نقره از امریکا،

۱۹۱۴ و ۱۹۸۹ را از لحاظ سیاسی می‌توان عزیمت از روند طولانی به سوی جهانی شدن بازارهای جهانی و فرهنگ جهانی در نظر گرفت. اما دوران قبل از ۱۹۱۴ اساساً یک دوران وابستگی متقابل در بین تعداد اندکی از دولتها بوده است. دوران بعد از جنگ جهانی دوم در عوض شاهد ایجاد نهادهای جهانی بوده و تأثیر این نهادها و رشد درازمدت تجارت و سرمایه‌گذاری موجب ایجاد تغییرات زیاد در اقتصاد جهانی شده است. برخی از این تغییرات را در اینجا بررسی می‌کنیم.

۲. شاخصهای یکپارچگی روزافزون^۱

سرعت اخیر پیشرفتهای تکنولوژیکی موجب یکپارچگی عمیقتر عوامل کلاسیک تولید، مانند زمین، نیروی کار و سرمایه شده است. اقتصاد جهانی، همان‌طور که گفته شد، فقط براساس مسائل تکنولوژیک تعیین نمی‌شود، بلکه میزان سرعت یکپارچگی این عوامل توسط تأثیرات نهادی و سیاسی شکل می‌گیرد. جدول شماره ۱ نشان می‌دهد که چگونه هزینه‌های یکپارچگی بین‌المللی، همان‌طور که در مورد حمل‌ونقل، ارتباطات و پردازش اطلاعات دیده می‌شود، مخصوصاً در سالهای بعد از دهه ۱۹۷۰، به سرعت سیر نزولی داشته است.

اروپا توانست بهتر از روم نسبت به تأمین کسری معاملات خود با روسیه و آسیا اقدام کند. فرانسه در اتخاذ خطومشی ذخیره کردن طلا تأخیر داشت و نقره دارای قیمت بالاتری در آنجا بود. با این وجود قیمتها در میان اغلب دولتهای اروپایی تا پایان این دوره یک حالت وابستگی متقابل داشت. دوره همگرایی سریع قیمتها در میان بازارهای منطقه‌ای و ملی فقط در سالهای دهه ۱۸۰۰ و با کاهش هزینه‌های ارتباطات و حمل‌ونقل عملی شد. در سال ۱۵۰۰ سه هفته طول می‌کشید تا اخبار از ونیز به لندن برسد و هیچ بهبودی در این زمینه تا سال ۱۷۶۵ بوجود نیامد. داستان مشهور خانواده روتچیلد درباره اطلاع یافتن از نتیجه جنگ واترلو از طریق فرستادگان خود بر این واقعیت سایه تردید می‌اندازد که این کار از طرف خود آنها ابداع نشده بود و چیز تازه‌ای نبود. تا پایان قرن با اختراع تلگراف، انجام چنین کاری مشکل می‌نمود. حمل‌ونقل نیز به‌طور دردآوری کند بود. سرعت پایین حمل‌ونقل جاده‌ای موجب کانال‌سازیهای زیادی در انگلیس، فرانسه و سایر جاها در طی سالهای دهه ۱۷۰۰ شد. تا پایان سالهای دهه ۱۸۰۰، نرخهای پایین تعرفه و جریان عظیم سرمایه (بویژه از انگلیس و فرانسه) فقط به تفاوت اندکی در نرخ کالاهای تجارتي و بهره منجر شد.

در طول تاریخ، فاصله زمانی بین سالهای

تعدادی از اقتصادهای قبلاً کنترل شده را افزایش می‌داد.

رشد و بین‌المللی شدن در سهام، اوراق بهادار، و بازارهای مبادلات ارزی، که سرمایه‌داری در سالهای دهه ۱۹۸۰ از آن شروع شد مخصوصاً خیلی شدید بوده است. بانکها اتاقهای بازرگانی را اداره می‌کنند که خود اساساً نمایانگر سیستم توزیع جهانی برای محصولات مالی نظیر سهام، قروض، مبادلات ارزی و ابزارهای عجیب و غریب مأخوذ از آنها بود. گردش جهانی در بازارهای مبادله ارزی جهان روزانه به یک تریلیون دلار در سال ۱۹۹۲ رسید. در سال ۱۹۸۱ حدود ۲۰۰ میلیارد دلار اوراق بهادار بین‌المللی صادر شد، در سال ۱۹۹۲ این رقم به حدود ۱٫۸ تریلیون دلار رسید.^۲ ارزش بازار سهام خارجی معامله شده در بازار بورس لندن از ۷۳۸ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۲ به ۳٫۲ تریلیون دلار در سال ۱۹۹۳ افزایش یافت. این آمار نشان می‌دهد که چگونه یکپارچگی بازارهای مالی امکان جابه‌جایی مقادیر بسیار زیاد در سرمایه را در ابعاد جهانی فراهم کرده است.^۳

در دوران بعد از جنگ، کاهش تعرفه‌ها و پیشرفت در زمینه حمل‌ونقل هوایی و دریایی منجر به توسعه بیشتر تجارت جهانی شده و باعث وابستگی متقابل بیشتر بازارهای ملی به خاطر کالاها شده است.^۱ نقش گسترش یافته تجارت در اقتصادهای ملی موجب وابستگی متقابل بیشتر در سطح اقتصاد کلان و سیاستهای مالی نیز شده است. در سالهای اخیر، جهانی شدن به میزان وسیع در حوزه سرمایه رخ داده است. هم پیشرفتهای تکنولوژیک و هم تحولات سیاسی و اقتصادی فرایند یکپارچگی مالی را سرعت بخشیده است. تا همین اواخر، بازارهای مالی تا حدودی از هم مجزا بودند و حکومتهای ملی جریانهای مالی داخلی را با دقت کنترل می‌کردند. شرکتها فقط می‌توانستند از منابع داخلی سرمایه بیندوزند.

در طی سالهای دهه ۱۹۸۰، جریان همزمان عوامل عرضه و تقاضا، جهانی شدن و یکپارچگی سریع جریان بازارهای مالی را امکان‌پذیر کرد. در بخش عرضه این عوامل عبارت بودند از مقررات‌زدایی از کنترل ارز، نوآوری در ابزارهای مالی و پیشرفت در تکنولوژی ارتباطی و اطلاعاتی که امکان نقل و انتقال سریع در فواصل زیاد را فراهم کرد. در بخش تقاضا، یک موج تجدید ساختار شرکتی که نیاز به منابع مالی جدید، رشد سریع در سرمایه‌گذاری خارجی و تجارت، و پذیرش اصول بازار آزاد از سوی

1. See International trade and F.D.I.

2. Herring and Litan, 1995

3. See Financial markets, international

جدول ۱. هزینه حمل و نقل، مکالمات تلفنی و کامپیوتر از سال ۱۹۳۰ تا ۱۹۹۰ (به دلار آمریکا)

سال	متوسط هزینه مسافرت هوایی بر مبنای نفر/مایل	هزینه سه دقیقه تلفن از نیویورک به لندن	بهای کامپیوترهای تجاری
۱۹۳۰	۰٫۶۸	۲۴۴٫۶۵	آمار موجود نیست (کامپیوتر تجاری اصلاً وجود نداشت)
۱۹۴۰	۰٫۴۶	۱۸۸٫۵۱	آمار موجود نیست (کامپیوتر تجاری اصلاً وجود نداشت)
۱۹۵۰	۰٫۳۰	۵۳٫۲۰	آمار موجود نیست (کامپیوتر تجاری اصلاً وجود نداشت)
۱۹۶۰	۰٫۲۴	۴۵٫۸۶	۱۲۵۰۰۰
۱۹۷۰	۰٫۱۶	۳۱٫۵۸	۱۹۴۷۴
۱۹۸۰	۰٫۱۰	۴٫۸	۳۶۲۰
۱۹۹۰	۰٫۱۱	۳٫۳۲	۱۰۰۰

در حالی که بازارها خود جهانی شده‌اند، نه تنها تفاوت زیادی در نحوه اداره شرکتها وجود دارد، بلکه هنوز اعضای هیئت مدیره شرکتها کمتر بین‌المللی شده‌اند. یک معیار مهم در مورد اینکه تا چه حد جهانی شدن بازارها منجر به یکپارچگی شده است، میزان ادغام نرخ بازگشت سرمایه در بازارهای مالی مختلف است. هرینگ و لیتان^۱ دریافتند که اگر چه نرخها در سطوح پایین یکپارچگی مالی ادغام شده‌اند نرخ بهره واقعی

در حالی که بازارها خود جهانی شده‌اند، نظامهای مالی در محدوده ملی باقی مانده و به شدت وابستگی متقابل پیدا کرده‌اند اما یکپارچه نشده‌اند. نرخهای بدهی - سود شرکت در کشورهای عمده سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD)^۱ متفاوت است و حکومتهای ملی به ترغیب استراتژیهای متفاوت و غیرهمسوی اقتصاد کلان ادامه می‌دهند. حجم سرمایه‌گذاری ملی از پس‌اندازهای ملی، به صورت سود سنواتی، یعنی پولهایی که در هیچ بازاری دادوستد نشده است تأمین می‌شود. یک تفاوت مهم نیز در حاکمیت شرکتها وجود دارد:

1. Organization for Economic Cooperation and Development.

2. Herring and Litan, 1995.

(بهترین شاخص یکپارچگی) به تساوی نرسیده است.

در عین حال همان طور که بازارهای سرمایه، اگر نگوئیم نظام مالی، به صورت جهانی ادغام شدند، بازارهای نیروی کار به صورت تقسیم شده باقی ماند. در اتحادیه اروپا، تلاشها برای هماهنگ کردن اقدامات درباره نیروی کار با مقاومت اتحادیه‌ها در کشورهای شمالی، بویژه آلمان که امیدوارند از دستاوردهای محلی خود حمایت کنند روبرو شده است. در بریتانیای کبیر، کارکنان از آن می ترسند که انعطاف پذیری خود را در پذیرش مقررات خشک حاکم بر نحوه رفتار کارکنان که در آلمان و فرانسه رایج است، از دست بدهند. اتحادیه‌های کارگری در آمریکای شمالی با نفتا مخالفت می کنند، زیرا بیم آن دارند که ممکن است به از دست رفتن مشاغل و سرمایه منجر بشود. همچنان که موانع تجارت و سرمایه گذاری کم می شود، شرکتهای فراملی تشویق می شوند که نسبت به بهینه کردن تولید با ترکیب مؤثر فعالیتهایشان در مرزهای ملی بپردازند، چنین حرکتی ممکن است توسط سازمانهای کارگری «ارزان فروشی اجتماعی» تلقی شود.

در سرتاسر جهان، کارگران از نواحی فاقد ثبات سیاسی و دارای وضعیت بد اقتصادی به مهاجرت خود به سوی کشورهایی که به آنان فرصتهای بیشتری می دهد، ادامه می دهند. اما از یک منظر

بلند مدت، یکپارچگی بازار نیروی کار از زمان قبل از جنگ جهانی اول کمتر است. مهاجرت کارگران فقط بخش کوچکی از نیروی کار جهانی را تشکیل می دهد که آن هم با رشد جمعیت کم می شود. شمار مهاجران به ایالات متحد در طی دهه ۱۹۸۰ نسبت به نخستین دهه قرن جاری کاهش داشته است. برخلاف زمان قبل از جنگ جهانی اول، اکنون بعید است که کارگران مهاجر با گرفتن اقامت دائم بتوانند به یک نیروی کار ملی تبدیل شوند زیرا قوانین کار در مقابله با رشد پایین اقتصادی سخت تر می شوند (UN, 1994). برعکس بازارهای محلی برای سرمایه، نیروی کار، در این مرحله از یکپارچگی بین المللی، تا حدودی متشتت و بی تحرک باقی مانده است. چون بازار نیروی کار از طریق فعالیتهای شرکتهای فراملی یکپارچه می شوند، اما تحت تأثیر رشد سریع و غیرعادی سرمایه گذاری خارجی در سالهای اخیر قرار گرفته اند. این پدیده و کاربردهای آن در بخش بعدی مورد بررسی قرار گرفته است.

۳. غلبان سرمایه گذاری مستقیم خارجی

نه بین المللی شدن سریع فعالیتهای اقتصادی و نه بهبود شتابان ارتباطات فرامرزی و خطوط حمل و نقل، هیچکدام پدیده جدیدی نیستند. اما آنچه مرحله اخیر موج بین المللی شدن را از امواج قدیم متمایز می سازد، اساساً از سرمایه گذاری

کشورهای عضو (OECD) در دهه ۱۹۶۰، در مورد پیامدهای سرمایه‌گذاری مستقیم که برای برخی از کشورها از جمله بریتانیا، کانادا و بلژیک موجب افزایش قابل توجه تولید در اغلب رشته‌های صنعتی شده بود مطالعاتی انجام دادند؛ در نتیجه تضادهایی میان دولت - ملتها به وجود آمد. به رسمیت شناختن تحریم امریکا علیه صادرات به چین از طرف دولت فرانسه که به شرکت‌های فرانسوی تابع شرکت‌های فراملی امریکایی تحمیل شده بود یک نمونه در این مورد است. این نگرانی در مورد شرکت‌های فراملی در یک سری بیانیه غیرقابل اجرای سیاسی توسط نهادهای بین‌المللی (مثلاً رهنمودهای OECD برای شرکت‌های فراملی) و در ایجاد آژانسهای جدید بین‌المللی (نظیر مرکز ملل متحد برای شرکت‌های فراملی) به حداکثر و اوج خود رسید.

نگرانی در مورد شرکت‌های فراملی در اغلب کشورها از آب و تاب افتاد و این با کاهش نقش جریان مستقیم سرمایه‌گذاری از ایالات متحد رابطه مستقیم داشت. با کاهش تدریجی ارزش دلار، (بویژه پس از فروپاشی نظام برتون وودز اوایل دهه ۱۹۷۰) ایالات متحد به مکان جالبی برای سرمایه‌گذاری تبدیل شد و تا اواخر دهه ۱۹۸۰ جریان سرمایه‌گذاری به ایالات متحد

مستقیم خارجی (FDI) سرچشمه گرفته است، نه از تجارت مبتنی بر نیروی نظامی. حجم جریان سرمایه بین‌المللی، در گذشته هم زیاد بوده است، بویژه در آخرین دهه قرن نوزدهم و قبل از جنگ جهانی اول. فقط ایالات متحد، به‌عنوان یک نمونه غیرعادی جریان اوراق بهادارش بیشتر از جریان سرمایه‌گذاری مستقیم در خارج بود (ویلکینز، ۱۹۷۴). ایالات متحد، در عین بدهکاری، خاستگاه اغلب شرکت‌های اولیه فراملی نظیر کداک، سینگر، و اینترنشنال هاروستر بود. اما بریتانیا یک منبع عظیم سرمایه باقی ماند و حتی بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تا جنگ جهانی دوم تسلط داشت.

دوران بعد از جنگ جهانی دوم موقعیت ایالات متحد را در خارج سریعاً ارتقا بخشید و اپل و کورهان^۱ به این نتیجه رسیده‌اند که در دوره ۱۹۳۹ تا اواسط دهه ۱۹۷۰ شرکت‌های فراملی امریکایی حدود $\frac{1}{3}$ افزایش در سهام مستقیم خارجی و رشد تعداد زیادی از شرکت‌های وابسته خارجی را به خود اختصاص داده بود. در دهه ۱۹۶۰، ۱۸۰ شرکت بزرگ فراملی امریکایی هر سال به‌طور متوسط ۶ شرکت خارجی به‌عنوان شرکت تابع به شبکه خارجی خود اضافه می‌کردند. این تسلط غیرعادی موجب شد که اغلب کشورهای خارجی در ارتباط با وابستگی خود به ایالات متحد نگران شوند. در واقع، تمام

متحد و ژاپن به عنوان کشور شماره یک و کشور شماره ۳ به ترتیب به نسبت سهم آنها در سرمایه گذاری مستقیم خارجی عوض شد. (بریتانیا موقعیت خود را به عنوان کشور دوم در این میان حفظ کرد). اغاب سرمایه گذارهای جدید ژاپنی با این تصور که حمایت گزینی در بازار آمریکا روبه افزایش است، صورت گرفت^۱، افزایش ارزش این که تولید محلی را بر صادرات مورد حمایت قرار می داد، و خواست شرکتهای فراملی ژاپنی برای دسترسی به تکنولوژی موجود در شرکتهای ایالات متحد از انگیزه های این کار بود. چنین نیروهایی نیز در اروپا وجود داشت؛ در اروپا، برنامه اتحادیه اروپایی برای اتحاد، مخصوصاً از ناحیه ژاپن، در معرض تهدید قرار داشت.

در داخل اروپا، برنامه حذف موانع غیرتعرفه ای تجارت و بازکردن بازارهای ملی بر روی رقابت بزرگتر در سرمایه گذاری باعث شد که ادغام و فعالیتهای مالکیتی در اروپا سریعاً رشد کرد. مراحل اولیه یکپارچگی اروپایی، که موانع تعرفه ای تجارت را از سر راه برداشت موجب وابستگی متقابل گسترده در بین کشورها بویژه در مورد گردش ارز شد. اما یکپارچگی سیاسی و اقتصادی را موقتاً متوقف کرد. از اواسط دهه ۱۹۸۰، اتحادیه اروپا به صورت اجتماعی از

بیشتر از دو برابر افزایش یافت. سهم اروپا خیلی افزایش یافت. در اوایل دهه ۱۹۸۰ سرمایه گذاری مستقیم ژاپن در ایالات متحد به طور چشمگیری افزایش یافت و در اواسط تا اواخر این دهه اوج جدیدی پیدا کرد.

نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ رویهم رفته شاهد افزایش سریع جریان سرمایه گذاری خارجی در جهان بود. بین سالهای ۱۹۸۱ و ۱۹۸۵ جریان سالانه سرمایه گذاری مستقیم خارجی به طور متوسط ۲۸ میلیارد دلار بوده است؛ تا سالهای بین ۱۹۸۶ تا ۱۹۹۰ این جریان تقریباً چهار برابر شد و به متوسط سالانه ۱۶۸ بلیون دلار رسیده است (UN, 1994). جریان سرمایه گذاری خارجی در سرتاسر جهان سه برابر سریعتر از صادرات و هم تولید ناخالص داخلی رشد کرد و این ایده را تقویت کرد که سرمایه گذاری خارجی جای تجارت را به عنوان موتور یکپارچگی اقتصادی بین المللی گرفته است.

افزایش بی رویه سرمایه گذاری مستقیم خارجی به طور کامل در بین کشورهای توسعه یافته متمکز شد و حدود ۹۵ درصد جریان روبه خارج و ۸۴ درصد جریان روبه داخل را در آخرین سالهای دهه ۱۹۸۰ به خود اختصاص داد. در بین تغییرات قابل توجه این دوران، افول ایالات متحد به عنوان یک سرمایه گذار خالص و اوج گرفتن ژاپن به عنوان کشور مرکزی بود؛ یعنی جایگاه ایالات

1. See Multinational corporation

۳۶ سال قبل بود. جریان سرمایه‌گذاری در ایالات متحد، جایی که شرکتهای ژاپنی از قبل دارای منافع زیادی در آن بودند، ۸ درصد بیشتر از مجموع سرمایه‌گذاریها طی ۳۶ سال قبلی بوده است (UN, 1991). در هر دو منطقه، شرکتهای ژاپنی به فرصتهای گوناگون که در این بازارها حالت منحصربه‌فرد داشت، پاسخ گفتند (میسون و دیگر، ۱۹۹۴). سرمایه‌گذاری ژاپن همچنین در آسیا از رشد سریعی برخوردار شد، زیرا شرکتهای ژاپنی تسهیلات محلی خود را ارتقا دادند و به تولید کالاهای با کیفیت و ارزان روی آوردند. (مدیریت در آسیای آرام را ببینید.) در حالی که شرکتهای فراملی امریکایی در کشورهای شرق آسیا به‌عنوان کشور مرکزی برای سرمایه‌گذاری خارجی در دهه ۱۹۷۰ تسلط داشتند، در دهه ۱۹۸۰ ژاپن به‌صورت سرمایه‌گذار مسلط در این منطقه درآمد (UN, 1991). حوالی همین ایام، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در خود ژاپن حتی پس از اینکه کنترل روی سرمایه‌گذاری خارجی در داخل ژاپن کمتر هم شد به‌صورت نامتناسبی پایین بود. وجود سطح پایین سرمایه‌گذاری در ژاپن تا حدودی به ویژگیهای ساختاری اقتصاد ژاپن نسبت داده می‌شد.

۴. شرکتهای جهانی و یکپارچگی

نظریه اقتصادی پیامدهای گسترش شرکتهای

بازارهای نسبتاً مجزای ملی باقی ماند که به‌عنوان یک عامل تأخیری در روند بهره‌وری و کارایی تکنولوژیکی شرکتهای اروپایی تلقی می‌شد.

برنامه ۱۹۹۲، که در آن هماهنگی خط‌ومشی‌ها و سیاستهای اقتصادی، اجتماعی و پولی در نظر گرفته شده بود، موجب تجدید ساختار صنعت در داخل اروپا شد و به‌طور بالقوه تقسیم کار بیشتری را در میان کشورهای عضو به‌دنبال داشت. در حالی که تلاشها برای یکپارچگی پول در پایبندتر از حد انتظار بود، پیشرفت مهمی در به‌دست آوردن یکپارچگی بیشتر اقتصادی به‌دست آمد که موجب سرعت بخشیدن به هماهنگی خط‌ومشی‌های مربوط به کسب و کار و نیز افزایش سریع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اتحادیه اروپا شد. هدف اغلب این سرمایه‌گذارها منطقیتر کردن تولید با توجه به انتظارات موجود برای واکنش در مقابل از بین رفتن موانع تجاری بود. همین که سرمایه‌گذاری در اتحادیه اروپا افزایش یافت، شرکتهای فراملی اروپایی حضور خود را در بازار ایالات متحد افزایش دادند.

شاید چشمگیرترین افزایش در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از سوی ژاپن بویژه در سالهای بعد از ۱۹۸۵ بود. بین سالهای ۱۹۸۸ و ۱۹۹۰ جریان سرمایه‌گذاری ژاپن در اتحادیه اروپا ۱۳ درصد بیشتر از مجموع سرمایه‌گذارها در طی

چندملیتی را کاملاً پیش‌بینی نکرده بود. نشریات قبلی روی تبیین‌های «فشار» برای سرمایه‌گذاری مستقیم، بویژه آن عواملی که در صنعت کشور مبدأ انگیزه سرمایه‌گذاری در خارج به‌شمار می‌رفت تکیه می‌کردند. مکتب فکری مسلط توجه معطوف شده به جریان سهام بزرگ قبل از جنگ جهانی دوم را مطرح می‌کرد و بر آن بود که شرکت‌های فراملی نتیجه خرید و فروش همزمان اختلاف نرخ بازگشت سرمایه در سطح بین‌المللی هستند. هایمر^۱ (۱۹۷۶) نشان داد که این نظریه نمی‌تواند توضیح دهد که چرا سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عمدتاً در بین کشورهای که نرخ بازگشت سرمایه آنها یکسان است و با دیگر اشکال جریان سرمایه، مانند سرمایه‌گذاری اوراق بهادار، همبستگی ندارد متمرکز است. نوشته وی طرح یک سازمان صنعتی را برای مطالعه شرکت‌های فراملی که بر فرض‌های زیر استوار بود، به وجود آورد:

فرض اول: شرکت‌های فراملی، در مقایسه با کشور میزبان، باید مزایایی چون مهارت یا تکنولوژی برتر بازاریابی برای توجیه هزینه اضافی تولید در خارج را داشته باشند و دوم اینکه شرکت‌های فراملی باید با کنترل تولیدات خارجی به‌جای صادرات یا حق‌الامتیاز این مزیت را نهادینه کنند. توضیحات هایمر در مورد فعالیت فراملی بر مدل ساختار - هدایت - عملکرد بین

(Bain) استوار بود، که در آن موانع در مقابل ورود، همچون تمایز تولید و اقتصاد مقیاس، به شرکت‌ها اجازه می‌داد تا از مزیت‌های انحصاری که می‌توانست به‌طور سودآوری در بازارهای خارجی مورد بهره‌برداری قرار بگیرد بهره‌مند شوند. تعجب آور نیست که اغلب نویسندگان، از جمله خود هایمر، نسبت به چندملیتی‌ها به‌خاطر قابلیت سوءاستفاده انحصاری آنها نظرات انتقادی داشتند. اما یک نوع تغییر تدریجی در تفکر نسبت به شرکت‌های فراملی، از وابستگی متقابل درون‌ملی گرفته تا وابستگی متقابل بین‌المللی، تا به رسمیت شناختن نهایی پیامدهای شبکه‌های به‌هم تنیده شرکت‌های فراملی یکپارچه، وجود داشته است. وابستگی متقابل درون‌ملی (کشوری) فرض اولیه مطالعات اولیه او بود، که سرمایه‌گذاری در خارج را به‌عنوان گسترش فعالیت‌های درون‌کشوری تصور می‌کرد. یکی از مهمترین مطالعات در زمینه سرمایه‌گذاری بین‌المللی، تحلیل ورنان (۱۹۶۶) از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به‌عنوان نتیجه رقابت در میان شرکت‌های بزرگ (اولیگوپولیستها) از یک کشور بود که رقابت خود را پس از اشباع در بازار داخلی به کشورهای خارجی منتقل می‌کردند. شرکت‌ها به‌خاطر حق تقدم در خرید یا مقابله با حرکت‌های

مزیت‌های حاصل از شبکه‌های فرامرزی شرکتها می‌توانند عوامل تبدیل‌کننده شرکتها به شرکت‌های فراملی را توضیح دهند، در آن صورت عوامل «جذب»، که محل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را نیز توجیه می‌کنند کدامها هستند؟ یک پاسخ روشن این است که جریان سرمایه‌گذاری مستقیم به طرف مناطقی است که در آنها مواد خام فراوان و دستمزدها نسبتاً پایین است. اما در یک مطالعه^۱ مهم دیگر، کانت‌ول^۱ (۱۹۸۹) خاطر نشان می‌کند که تواناییهای تکنولوژیک کشور میزبان توجه شرکت‌های فراملی را برای سرمایه‌گذاری در آن نواحی به خود جلب می‌کنند. به این ترتیب، فراملیها می‌توانند دانش و تکنولوژی‌هایی که در مناطق خاصی وجود دارد را کسب کنند، در اینجا مدل هایمر در خصوص برتری چندملیتیها بر کشور میزبان عقب‌گرد می‌کند و این جاذبه تواناییهای کشور صاحب مواد خام است که توجه سرمایه‌گذاری خارجی را به خود جلب می‌کند. این نظریه توسط کوگات و چانگ^۲ (۱۹۹۱) مورد آزمسون قرار گرفت و آنها دریافتند که سرمایه‌گذاریهای ژاپنی اساساً انگیزه رقابت تکنولوژیک داشته است.

وابستگی متقابل روزافزون جهان به جریان تکنولوژی عمیقاً تحت تأثیر پلهای ساخته شده

رقیبان داخلی در خارج سرمایه‌گذاری می‌کنند. در واقع، تجزیه و تحلیل زمان‌بندی سرمایه‌گذاریهای شرکت‌های فراملی آمریکایی قبل از سال ۱۹۷۰ نشانگر یک الگوی خوشه‌ای در صنایع شرکت‌های بزرگ است که نظریه رقابت بین شرکتی به عنوان عامل تعیین‌کننده سرمایه‌گذاری در کشورهای خارج را تأیید می‌کند.

شناخت این مسئله که واکنش اولیگوپولیستیک ممکن است در سطح بین‌المللی به وقوع بپیوندد یک دهه پس از نوشته ورنون پیدا شد. گراهام (۱۹۷۸) نشان داد که وابستگی متقابل اولیگوپولیستیک در ورای مرزهای ملی صورت می‌گیرد. وی در یک تجزیه و تحلیل از سرمایه‌گذاری متقابل شرکت‌های فراملی ایالات متحد و اروپا طی سالهای ۱۹۵۰ تا ۱۹۷۰ نشان داد که سرمایه‌گذاریهای اروپایی در ایالات متحد با تهاجم چند ملیتیهای آمریکایی به اروپا همراه بوده است.

از این رو مدل‌های اولیگوپولیستیک فعالیت چند ملیتی به این عقیده تأکید می‌کردند که شرکت‌های ملی توسط نیروهای وابستگی متقابل بین‌المللی خارج کشیده می‌شوند. به این ترتیب آنها حاصل تمایل یک کشور مرکزی هستند که در آن شرکتها نتایج به دست آمده در یک کشور را در بازار کشور دیگر مورد بهره‌برداری قرار می‌دهند. اگر مدل‌های وابستگی متقابل اولیگوپولیستی و

فراملی می تواند مورد استفاده قرارگیرد، در اینجا خود فراملی بودن منبع امتیازی است که در اختیار شرکت قرارداد.

این مطلب که فی نفسه خود فراملی بودن مزیت منحصربه فردی است این احساس را به وجود می آورد که فقدان یکپارچگی در بخش دولتی فرصتهایی را برای دستاوردهای خصوصی از یکپارچه فراهم می کند. در یک بازار کاملاً یکپارچه قیمتها دارای تعادل هستند و شرایط بازار در تعیین سودآور بودن به صورت یکنواختی جریان دارد، به گونه ای که هیچ مزیتی برای حق انتخاب انتقال عملیات از یک قسمت بازار به قسمت دیگر وجود نخواهد داشت. اما در جاهایی که بازارها کاملاً یکپارچه نشده اند پولی بابت خرید حق انتخاب برای واکنش در مقابل شرایط نسبتاً متغیر مناطق مختلف پرداخت می شود. این حق انتخاب شکل یک شبکه از شرکتهای وابسته خارجی را به خود می گیرد که به صورت مشترک برای به حداکثر رساندن بازگشت سرمایه در درون شبکه هماهنگ شده اند. به بیان دیگر، این قدرت و توان فراملیها در یکپارچه کردن فعالیتهاشان در بازارهای مختلف است که کاملاً یکپارچه نشده اند تا بتوانند فرصتهای سودآوری فراهم کنند. باگذشت زمان، انتظار می رود که یکپارچگی بیشتر شبکه های فراملی موجب یکپارچگی بیشتر در سطح کشور شود، زیرا فرایند توسعه شبکه های شرکتی

توسط فراملیها بین مناطق دارای تکنولوژی برتر و تا حدودی نتیجه تفاوتهای موجود در سیاستهای مربوط به تکنولوژی، قرار دارد. اگرچه قسمت عمده تحقیق و توسعه هنوز در محل انجام می شود، شرکتهای فراملی بزرگ قسمت اعظم فعالیتهای تحقیقاتی خود را به صورت بین المللی انجام می دهند. کوربین (۱۹۹۱) بر این عقیده است که تمرکز تکنولوژیکی در یک صنعت عامل مهم تعیین کننده یکپارچگی شرکتهای فراملی امریکایی در خارج از (فراسوی) مرزهاست. دهه ۱۹۸۰ شاهد ازدیاد این اتحادهای استراتژیک در صنایع با تکنولوژی برتر بوده است.

نظریه های فشار به طرف خارج و جذب به داخل، مزیتهای فی نفسه چندملیتی را در نظر نمی گیرند. در این مزیتها توانایی هماهنگی شبکه ای از شرکتهای تابعه خارجی فرصتهایی را فراهم می کنند که اولیگوپولیستی است. کواکات (۱۹۸۳) متوجه شد که نظریه های سرمایه گذاری مستقیم بیش از حد به توضیح سرمایه گذاری اولیه در کشورهای خارجی می پردازد و از درک پیامدهای یک شبکه فراملی غافل می ماند. او یک مدل سرمایه گذاری خارجی را به صورت یک فرایند مرحله ای پیشنهاد می کند که در آن شبکه فراملی را می توان برای بهره برداری از اختلافهای بین المللی در چارچوبهای نهادی به کاربرد. یعنی فرصتهایی وجود دارد که فقط توسط شرکتهای

گرفته می‌شود نقش شرکتهای فراملی در اشاعه اقدامات مربوط به نسبتهای کاری است. اکثر نسبتهای کاری در پیچیدگی روابط سازمانی تجسم می‌یابد. در این صورت شرکتهای فراملی می‌توانند دانش بهترین نسبت کاری و روشهای برتر سازماندهی تولید در مناطق مختلف را به شبکه‌های خارجی خود منتقل کنند. ویلکینز (۱۹۷۴) نشان داده است این اقدامات اغلب اصول اولیه سرمایه‌گذاری در خارج محسوب می‌شوند، اما به نوبه خود، رقابت را گسترش می‌دهند. در واقع تاریخ چاندلر (۱۹۹۰) که شرکتهای بزرگ را در ایالات متحد بریتانیا و آلمان مورد مقایسه قرار داده است دارای مثالهای زیادی از موفقیت اولیه اما ناکامی نهایی سرمایه‌گذاری در خارج است. رقبای خارجی خود می‌دانند که چگونه این کار را بهتر انجام بدهند (نگاه کنید به چاندلر، آ.د.).

نخستین شرط هایمر که بنا برآن یک شرکت خارجی باید بر رقیب برتری داشته باشد ابتدا برآورده می‌شود اما با گذشت زمان از بین می‌رود. ترقی اولیه فرامیلیهای امریکایی را می‌توان تا حدودی توسط داشتن اصول سازمانی استاندارد و تولید انبوه تبیین کرد. همچنین، موج سرمایه‌گذاریهای ژاپن تا حدودی بازتاب انتقال اصول سازماندهی به بازارهای جدید است. شواهدی از انتقال تولید Keiretsu ژاپنی به مناطق امریکا و اروپایی وجود دارد. گاهی این

یکپارچه با موانع سیاسی و نهادی برخورد می‌کند. شکل‌گیری و رشد شبکه‌های منطقه‌ای توسط فرامیلیها به عنوان یک عامل فشار به خارج در نظام یکپارچگی منطقه‌ای نظیر نفتا و اتحادیه اروپایی عمل می‌کند. شایان ذکر است که در سال ۱۹۸۹ یعنی چهار سال قبل از تشکیل نفتا، شرکتهای فراملی امریکایی ۲۷٪ صادرات مکزیک به ایالات متحد و ۲۲٪ واردات مکزیک از امریکا را به خود اختصاص داده بودند که در واقع تمامی آنها به شکل تجارت درون شرکتی انجام می‌شد (UN, 1992). وجود شبکه‌های تولید درون شرکتی که کشورهای یک منطقه را پوشش می‌دهد، تفاوت‌های میان رژیمهای ملی را برجسته می‌کند، و برای انجام اقداماتی در جهت پیشرفت فرایند یکپارچگی به صورتی که برای طرفین سودمند باشد دولت‌ها را تحت فشار قرار می‌دهند. ترتیبات در سطح سیاست‌گذاری، به نوبه خود می‌تواند عملکرد سودآور فرامیلیها را بهبود بخشد و به عنوان مثال، با هماهنگ کردن شرایط تولید و کاهش موانع تجاری، بعضی هزینه‌های معاملات وابسته به خرید و فروش همزمان بین‌المللی را کم و یکپارچگی بیشتر را تشویق می‌کند. در چنین حالتی، یکپارچگی در سطح شرکت و در سطح سیاست‌گذاری از فرایندهای خود تقویت‌کننده است.

آنچه اغلب در این نظریه‌های فشار به طرف خارج و جذب به داخل و شبکه‌های فراملی نادیده

اصول با مشکلات مهم انطباق مواجه می‌شود، نظیر آنچه که در شرکت‌های مشترک تویوتا و جنرال‌موتورز در کالیفرنیا دیده شد (متحدان استراتژیک جهانی: ژاپنی شدن را ببینید).

بدون توجه به میزان انطباق، تردیدی وجود ندارد که سرعت گسترش تحت تأثیر وجود شرکت‌های بزرگ فراملی قرار می‌گیرد. سرعت پایین گسترش تکنولوژی‌های جدید (مانند سرعت یک کیلومتر در سال نوآوری‌های کشاورزی در دوران اولیه صنعتی شدن) به زمان‌های بسیار دور تعلق دارد. نه تنها سرعت پول، بلکه سرعت ایده‌ها و عملکرد جدید سازماندهی نیز زیاد است، زیرا جهان امروز بسیار بیشتر از طریق سازمانهایی که در ماورای مرزهای ملی گسترش یکپارچه می‌شود.

۵. سازمان جهانی شرکت‌های فراملی

نقش شرکت‌های چندملیتی در جهانی کردن تولید و گسترش عقاید، در ارزیابی سازمان بین‌المللی آنها مشاهده می‌شود. پرل مائر در مقاله‌ای در سال ۱۹۶۹، با تعیین سه جهتی که شرکت‌های چندملیتی نسبت به شرکت‌های تابعه خارجی خود اتخاذ می‌کنند، مبنایی برای مطالعه رابطه ساختار با سطوح مختلف یکپارچگی بین‌المللی مطرح می‌کند. این سه جهت عبارت‌اند از قوم‌مدار یا قوم‌مرکزی، چندمرکزی و جهان‌مرکزی که هر کدام نسبت به کشور میزبان تمایل یا تعصب فرهنگی

کمتری دارد. در یک شرکت قوم‌مدار، شرکت‌های وابسته متکی به شرکت مادر هستند که دارای مسئولیت تام درخصوص تصمیم‌گیری و فعالیتهای راهبردی نظیر تحقیق و توسعه هستند. ساختار این شرکت‌ها کاملاً متمرکز است: و شرکت‌های وابسته خارجی چیزی جز محل‌های ورود برای صادرات شرکت مادر نیستند. سازمان چندمرکزی معرف وابستگی به ساختار هستند؛ شرکت‌های تابعه بین‌المللی، اگرچه زیر یک چتر اداره می‌شوند، تا حدودی از شرکت مادر مستقل هستند تا بتوانند نیازهای بازارهای خودشان را برآورده کنند. برخی از تصمیمات نظیر استراتژی‌های بازاریابی ممکن است در سطح شرکت‌های وابسته غیرمتمرکز باشد، هرچند که اختصاص ملی منابع و تصمیم‌گیری در این زمینه برعهده شرکت مادر است. سازمان جهان‌مرکزی سازمانی است که خیلی غیرمتمرکز است و در آن مسئولیتها براساس نیازهای کارکردی واگذار می‌شود نه براساس تفاوت‌های موجود بین کشور اصلی و کشور میزبان. استاپ‌فورد و ولز ارزیابی ساختار چندملیتیها را به‌عنوان کارکرد استراتژی چندملیتی ردیابی کرده‌اند. آنها شواهد عملی (تجربی) برای این فرضیه که هرچه ترکیب تولیدات بین‌المللی یک شرکت متنوعتر و درجه بین‌المللی شدن آن بیشتر باشد، این احتمال که شرکت بتواند از یک ساختار تقسیم‌کار بین‌المللی

متنوع هستند، همزمان تجدید سازمان محلی و خارجی انجام می‌دهند و از آموختن مراحل رسمی و خطای شرکت‌های امریکایی صرف‌نظر می‌کنند.

برای شرکت‌های امریکایی استراتژی رقابت محلی باعث تغییر ساختار می‌شود، در حالی‌که برای شرکت‌های اروپایی عمدتاً شرایط رقابت بین‌المللی محرک هماهنگی میان ساختار و استراتژی است.

حرکت از وابستگی متقابل به یکپارچگی

۶. اقتصاد سیاسی جهانی شدن

ظهور تدریجی شبکه‌های چندملیتی یکپارچه شده با سازمان‌های بزرگ نتیجه تکامل مشترک بین ساختار سازمان‌های بین‌المللی و فرصت‌های محیط بین‌المللی است. حکومتها بر اثر این تغییرات تحلیل نمی‌روند و تلاشها برای تنظیم ورود و رفتار شرکت‌های چندملیتی نمایانگر تضاد بین شرکت و دولت کشور میزبان است. اما همان‌طور که جهان از وابستگی متقابل به سوی یکپارچگی پیش می‌رود، مخالفت با سیاست حکومت از تنظیم مقررات برای شرکت به مسئله بنیادینتری منتقل شده است؛ مسئله این است که آیا برنامه‌های سیاسی و اجتماعی را می‌توان در محیطی که در آن سرمایه در حرکت و تولید جهانی

به یک ترکیب (پیکربندی) منطقیتر بین‌المللی حرکت کند بیشتر است. در مورد قبلی، شرکت‌های تابعه خارجی عملکرد شرکت مادر را در کشور میزبان تکرار می‌کنند و همانند سازمان‌های چندمرکزی پرل ماطر تا حدودی مستقل از آنها عمل می‌کنند. برای مقابله با پیچیدگی‌های روزافزون تولید و رشد بین‌المللی شدن، مدیران ساختارهایی را به کار می‌گیرند که به آنها اجازه یکپارچگی و هماهنگی بیشتر فعالیت‌هایشان را می‌دهد. این شامل تقسیم کار بین‌المللی هم می‌شود که برای درجه بالاتری از یکپارچگی و عملیات مؤثر اجازه می‌دهد ولی تکیه‌گاه محلی و تقسیم‌های ناحیه‌ای را تضعیف می‌کند.

بررسی استاپ‌فورد و ولز نشان می‌دهد که ارزیابی ساختارها برای پیدا کردن تناسب با استراتژیها، همان‌طور که در شرکت‌های امریکایی که رهبری رقابتی در بازارهای بین‌المللی را در دست دارند رایج است، در فرایند یادگیری درباره ترکیب بهینه یکپارچگی، تکیه‌گاه و پیچیدگی متمرکز است. فرانکو (۱۹۷۶) نشان می‌دهد که چندملیتی‌های دیرآمده اروپایی از فراز مرحله تقسیم کار بین‌المللی عبور کرده و مستقیماً به ساختار جهانی پیوسته‌اند. وانگهی، در حالی که شرکت‌های امریکایی به تجدید سازمان ساختارهای خود نخست در بازارهای کشور مادر تمایل دارند شرکت‌های اروپایی که خیلی بین‌المللی شده و

مسئله می‌پردازد که چگونه برای جریان اطلاعات می‌توان مالیات وضع کرد در حالی که خاستگاه آن قابل تشخیص نیست. در حال حاضر، فقدان موافقتنامه‌ها و نهادهای بین‌المللی قوی و خنثی‌کننده حاکی از آن است که یکپارچگی جهانی، برای انحراف از مسائل ملی، اعم از مسائل اجتماعی یا سیاست‌گذاری مالیاتی، هزینه بیشتری پرداخته است. برآورد بسیار احتیاط‌آمیز این است که قدرت این تغییرات ممکن است علت واکنش‌های نهادی باشد.

۷. نتیجه‌گیری

قدرت جهانی‌شدن اقتصادی فقط سلطه اقدام سیاسی توسط بازارهای مالی و کالایی جهانی نیست. یقیناً با افزایش وابستگی آزادی سیاست داخلی بیشتر محدود می‌شود. اما سه راهکار برای رسیدن به اهداف سیاسی وجود دارد که ممکن است با اولویتهای کوتاه‌مدت اقتصادی در تضاد باشند. یکی خودکفایی اقتصادی است؛ با وجود این، این راهکار، بر اثر توسعه و جذابیت تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی، مستلزم یک هزینه بسیار گزاف است. راهکار دیگر تعقیب اهداف سیاسی و اجتماعی است که در درازمدت به رشد بهره‌وری منجر می‌شود. شواهد زیادی در دست است که براساس آنها موفقیت در تشکیل نهادهایی که از هماهنگی اقتصادی و تشکیل سرمایه حمایت

یکپارچه است تحقق بخشید یا نه. تأثیر آزادسازی قدرت حکومتها برای تعقیب سیاستهای داخلی نیز موضوع یک فعالیت مهم است. مسئله استقلال از بازارهای جهانی در قلب اقتصاد پولی و تجاری بین‌المللی برای مدت حدود ۵۰ سال وجود داشته است. در این مدت گرایش تجاری برای متعادل کردن قیمت کالاها و عوامل در میان کشورها در کانون توجه بوده است. نظریه استالپر و ساموئلسون (۱۹۴۱)، پیامد هزینه‌های توزیع در داخل یک کشور را توضیح می‌دهد. ملتها ممکن است از طریق تجارت بهره‌ای داشته باشند، اما عوامل کمتری صدمه خواهد دید.

تأثیر جهانی‌شدن بر روی توانایی یک حکومت برای تعقیب اهداف یک مسئله پراهمیت است. ظاهراً موانع اقتصاد جهانی برای دولتهای چپ‌گرا که به دنبال سیاستهای رفاه اجتماعی خود هستند، خیلی جدیتر است. کسری بودجه، مالیات زیاد که بر بازگشت سرمایه تأثیر می‌گذارد، یا تأمین اعتبارات مالی همراه با سیاستهای تورمی از لحاظ نظری باید توسط فشارهای اقتصادی بین‌المللی در محیطی که در آن سرمایه در تحرک است، محدود شود.

به نظر برخیزها، نیروهای جهانی‌شدن کنترل حکومتی را به‌طور مؤثری از بسین می‌برد. گفتگوهای تجاری در مورد آزادسازی غالباً به این

مالیات Tobin را برای کند کردن حرکت سرمایه پیشنهاد کرده‌اند. اما هنوز هماهنگی بین‌المللی، مستلزم موافقت بازیگرانی است که متقابلاً به یکدیگر وابسته‌اند. در اینجا این طنز وجود دارد که یکپارچگی روزافزون اقتصاد جهانی با تقسیم دورنمای سیاسی به دولتهای مستقل (اگرچه وابسته به همدیگر) در تضاد آشکار است.

می‌کنند، می‌تواند به درآمد و بهره‌وری بیشتری منجر شود، علی‌رغم این که پیگیری همزمان سیاستهای اجتماعی مالیات بیشتر و استخدام تحت نظر دولت را به دنبال دارد. سرانجام، این اعتقاد وجود دارد که اقدامات خنثی‌کننده ممکن است برای به دست آوردن کنترل سیاسی وضع شود. برای مثال ایچن‌گرین و وایپالوز^۱ (۱۹۹۱)

(References cited in the text marked *)

مرجعها

- Bartlett, C.A., Doz, Y. and Hedlund, G. (eds) (1990) *Managing the Global Firm*, London: Routledge. (A collection of essays by noted researchers in international strategy, containing early statements exploring the multinational corporation as a network of subsidiaries.)
- * Braudel, F. (1979) *The Structures of Everyday Life: The Limits of the Possible*, vols 1-3, New York: Harper & Row. (A vast three-volume work that details the history and evolution of modern social and economic life, from the Middle Ages to the Industrial Revolution.)
- * Cantwell, J. (1989) *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford: Blackwell. (A landmark study on how knowledge accumulates in particular countries and provides competitive advantages to local firms and pulls direct investment from the outside.)
- * Caves, R.E. (1982) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press. (This research textbook is the primary handbook on studies of foreign direct investment and includes a vast bibliography.)
- * Chandler, A. (1990) *Scale and Scope*, New York: The Free Press. (Sweeping study of the varieties of capitalism and the role of big business that will remain an important and controversial work for some time.)
- Dunning, J. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley. (Comprehensive text covering research about the multinational corporation, from economics to cross-cultural studies.)
- * Ehrenberg, R. (1994) *Labor Markets and Integrating National Economies*, Washington: The Brookings Institution. (One of a series of books published by US think-tank the Brookings Institution on the topic of world integration.)
- * Eichengreen, B. and Wyplosz, C. (1991) 'The unstable EMS', *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 51-124. (An exploration of the dynamics of the breakdown of the European monetary system in 1992 and 1993.)
- * Fleming, J.M. (1962) 'Domestic financial policies under fixed and under floating exchange rates', *IMF Staff Papers* 9: 369-79. (The original contribution to the Mundell-Fleming model of the effects of monetary and fiscal policy.)
- * Franko, L. (1976) *The European Multinationals*, New York: Harper. (An early study on the growth and organizational evolution of European multinationals.)
- Froot, K. (1992) *Foreign Direct Investment*, Chicago, IL: University of Chicago Press. (Papers by leading scholars examining patterns of foreign direct investment in the 1980s and the history of multinational corporations' activities.)

- * Garrett, G. (1995) 'Capital mobility, trade and the domestic politics of economic policy', *International Organization* 49 (4): 657-87. (Empirical investigation into the domestic political effects of increasing economic integration, showing that left-labour governments are not necessarily undermined by increased internationalization.)
- * Graham, E.M. (1978) 'Transatlantic investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon', *Journal of Post-Keynesian Economics* 1: 82-99. (Shows that multinational investments are motivated by international oligopolistic competition.)
- * Hedlund, G. (1986) 'The hypermodern MNC - heterarchy', *Human Resource Management* 25 (Spring): 9-35. (Sets out a view of the firm as a complex system tending towards multiple centres of competence as opposed to a hierarchical control structure.)
- * Herring, R.J. and Litan, R.E. (1995) *Financial Regulation in the Global Economy*. Washington, DC: The Brookings Institution. (One of the Brookings series, a detailed analysis of international integration of financial markets.)
- * Hymer, S. (1976) *International Operations of the National Firms: A Study of the Foreign Direct Investment*, Cambridge, MA: MIT Press. (The classic statement that moved the study of foreign direct investment out of the arena of international capital flows and into the arena of industry structure and competition and the transfer of technology.)
- Keohane, R.O. and Nye, J.S. (1977) *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, MA: Little, Brown. (A landmark study that moved international relations away from the study of the high politics of state strategy and into the realm of economics, resources and political will.)
- * Kobrin, S.J. (1991) 'An empirical analysis of the determinants of global integration', *Strategic Management Journal* 12: 17-31. (Examines the relative importance of numerous factors, including technology and economies of scale, in determining the extent of overseas activities by US multinationals.)
- * Kogut, B. (1983) 'Foreign direct investment as a sequential process', in C.P. Kindleberger and D. Audretsch (eds), *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge, MA: MIT Press. (Proposes a model of the multinational corporation which stresses the advantages of controlling an international network of affiliates.)
- * Kogut, B. and Chang, S.J. (1991) 'Technological capabilities and Japanese direct investment in the United States', *Review of Economics and Statistics* 73: 401-413. (Gives empirical support to the hypothesis that US-Japanese technological rivalry is a determinant of Japanese foreign direct investment in the USA.)
- * Kogut, B. and Gittelman, M. (1994) 'The largest foreign multinationals in the United States and their contribution to the American economy', Reginald Jones Center Working Paper, Philadelphia, PA: The Wharton School at the University of Pennsylvania. (Analyses the US-based operation of over 100 multinational corporations and compares the performance of foreign companies. domestic firms from the late 1970s to the present.)
- * Mason, M. and Encarnation, D. (1994) *Does Ownership Matter: Japanese Investment in a Unifying Europe*, Oxford: Clarendon Press. (A collection of papers exploring various facets of one of the most prominent expressions of increasing integration, the expansion of Japanese multinationals into Europe.)
- * Mundell, R.A. (1962) 'The appropriate use of monetary and fiscal policy for internal and external balance', *IMF Staff Papers* 9: 70-9. (The original contribution to the Mundell-Fleming model.)
- * Perlmutter, H. (1969) 'The tortuous evolution of the multinational enterprise', *Columbia Journal of World Business* 4 (1): 9-18. (Classic essay linking the cultural orientation of a multinational corporation to its corporate strategy and the structure of its overseas network.)
- * Rogowski, R. (1989) *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*, Princeton, NJ: Princeton University Press. (Explores the domestic political consequences of the Stolper-Samuelson theorem that trade hurts those factors that are scarce and aids those that are abundant.)
- * Stolper, W. and Samuelson, P. (1941) 'Protection and real wages', *Review of Economic Studies* 9: 58-73. (An important analysis of the consequences of trade.)

- * Stopford, J.M. and Wells, L.T. (1972) *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*, New York: Basic Books. (Comprehensive study of the multinational corporation that documents the evolution of the organizational structures and strategies of international companies within the political context of host governments.)
- * United Nations (1991; 1992; 1994) *World Investment Report*, Geneva: United Nations. (A series of annual reports, starting in 1991, that present statistics on the activities of multinational corporations and worldwide foreign direct investment trends, as well as focusing on specific themes relating to multinational corporations in the world economy.)
- * Vaupel, J.W. and Curhan, J.P. (1973) *The World's Largest Multinational Enterprises*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (A sourcebook of tables showing detailed information on more than 25,000 overseas subsidiaries of US and non-US multinational corporations from 1900 to the mid-1970s.)
- * Vernon, R. (1966) 'International investment and international trade in the product cycle', *Quarterly Journal of Economics* 80: 190-207. (Classic essay laying the theoretical groundwork for a life-cycle model of international business.)
- * Wilkins, M. (1974) *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (A well-documented study of the historical expansion of US firms overseas.)

See also: ECONOMIC INTEGRATION, INTERNATIONAL; HUMAN RESOURCE MANAGEMENT, INTERNATIONAL; INTERNATIONAL TRADE AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT; MULTINATIONAL CORPORATIONS; MULTINATIONAL CORPORATIONS, HISTORY OF; MULTINATIONAL CORPORATIONS, ORGANIZATION STRUCTURE IN