

مصرفی^۱، با هدف «جانشین‌سازی واردات»^۲ و عمدتاً «سرمایه‌بسر»^۳ است.

البته توزیع میزان سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف در کشور-های در حال توسعه، هنوز در بسیاری موارد نمایانگر همان الگوی قدیمی است. سرمایه‌گذاری در بخش‌های استخراجی، کشاورزی و خدمات عمومی هنوز معادل حدود دو سوم مجموع کل سرمایه‌گذاری مستقیم را شامل می‌شود.^۴ در بعضی مناطق این رقم حتی بیش از این است. برای نمونه در خاورمیانه، نفت حدود ۹۰٪ مجموع سرمایه‌گذاری خارجی را به خود اختصاص می‌دهد.^۵ هنوز چه بسیار کشورها هستند که اقتصادشان عمدتاً متکی به معدن است، از آن جمله سوریتانی، گینه، اکوادور و بسیاری کشورهای دیگر را می‌توان یاد کرد که عمدتاً به تولید سنگ آهن، بوکسیت، و غیره اتکا دارند.^۶ بررسی‌های دیگر نیز تأیید می‌کنند که الگوی سرمایه‌گذاری در مواد اولیه تاحدی بدون تغییر باقی مانده است. «ترنر»^۷ نشان می‌دهد که تنها ۲۲٪ کل سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه به بخش صنعت اختصاص یافته، حال آنکه ۴۶٪ در نفت و ۳۲٪ در معادن سرمایه‌گذاری شده است. البته توزیع سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف، در هر منطقه

1. Consumer good Producing

۲. Import Substitution: (تولید داخلی همان کالاهایی که قبلاً از خارج وارد می‌شده).

3. Capital Intensive

4. U.N. (1973) P,109

5. OECD (1972)

6. Amin (1973) P,76

7. Turner (1971) P,105

وضعیت متفاوتی گرفته است. مثلاً در امریکای جنوبی ۲۸٪ از سرمایه‌گذاری خارجی در نفت و ۳۹٪ در کارخانجات تولیدی متمرکز شده، حال آنکه این ارقام برای افریقا به ترتیب عبارتند از ۳۹٪ برای نفت و ۱۹٪ برای کارخانجات.^۱

به‌رحال این الگو، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، در جهت افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع تولیدی در حال تغییر است. مثلاً در مورد شرکت‌های امریکایی، ضمن آنکه بین سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، ۲۲٪ سرمایه‌گذاری به‌بخش استخراجی اختصاص یافته بود، در ۱۹۶۹، سهم این بخش به ۱/۷٪ تقلیل یافت. از سوی دیگر ضمن آنکه سهم صنایع تولیدی از این سرمایه‌گذاری در همان سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، معادل ۱۶/۷٪ بود، این رقم در ۱۹۶۹ به ۳۶/۵٪ افزایش پیدا کرد.^۲ سرمایه‌گذاری در صنایع در کشورهای در حال توسعه، عمدتاً در جهت «جان‌شین‌سازی واردات» و در صنایع سبک مصرفی از جمله صنایع غذایی، آشامیدنی، منسوجات، کفش، اثاثه و وسایل منزل متمرکز است.^۳ این صنایع کلاً در جهت تأمین نیازهای قشرهای میانه و پر درآمد جمعیت این کشورها است.

۱. OECD (1972). در اغلب کشورهای افریقایی، امریکای مرکزی و جنوبی و شاوورمیان (الجزایر، نیجریه، زامبیا، جامائیکا، پرو، کویت و غیره) سرمایه‌گذاری خارجی عمدتاً در بخش استخراجی است، حال آنکه در کشورهایایی که زیرساخت صنعتی توسعه یافته‌تری دارند (آرژانتین، برزیل، مکزیک، هند و غیره) این سرمایه‌گذاری بیشتر در کارخانجات تولیدی متمرکز گشته است. U.N. (1973) P,19.

2. Vernon (1972) PP,185-6

3. Chudson (1973) P,146, Arrighi (1973) P,111

علاوه بر بخش‌های صنایع مصرفی، در بعضی موارد سرمایه‌گذاری صنعتی به سوی بخش‌های تولیدی کالاهای واسطه از جمله سیمان، مواد معدنی غیر فلزی و نیز محصولات شیمیایی و پتروشیمی سوق داده شده‌اند. فرآوردن محصولات معدنی که عمدتاً هدف آن صادراتی است، نیز در برخی کشورها مورد توجه بیشتر سرمایه‌های خارجی قرار گرفته است.^۲

خصوصیت دیگر الگوی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در کشورهای در حال توسعه، نوع خاصی از سرمایه‌گذاری صنعتی است که اصطلاحاً به «سکوی صادرات»^۳ معروف شده است. این نوع سرمایه‌گذاری تنها برای صادرات و در جهت تأمین تقاضاهای بازار خارجی به کار گرفته می‌شود. گاه مواد خام این صنایع از یک کشور وارد می‌شود و پس از فرآوردن در کشور میزبان، به کشور سومی صادر می‌گردد. به این ترتیب رابطه این قبیل صنایع با اقتصاد کشوری که در آن استقرار یافته‌اند فقط یک اتصال فیزیکی است و کم و کیف آن کلاً متکی به استراتژی شرکت بنیانگذار این صنعت است.

جنبه مهم دیگر این سرمایه‌گذاری در این است که شرکت‌ها به هیچ روی علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری در صنایع سرمایه‌ای^۴ در کشورهای در حال توسعه ندارند. این امر هم به دلایل فنی و هم به دلایل اقتصادی-سیاسی است. سرمایه‌گذاری در صنایع سنگین، بسیار پرهزینه است و برکنار از ضرورت تولید در مقیاس وسیع، به وجود زیرساخت صنعتی

1. Processing

2. UNESCO (1969) P,27

3. Export Platform

4. Capital goods Producing

گسترده‌ای نیاز دارد. گذشته از آن، برگشت سرمایه تنها در بلندمدت امکان‌پذیر است. اما دلیل عمده عدم سرمایه‌گذاری در این بخش‌های صنعتی بیشتر به‌ساخت الیگوپولی کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری که علاقه‌ای به‌وجود آوردن رقبای جدید ندارند، مربوط می‌شود. (الیگوپولی‌ها با تقلیل میزان انحصار خود بر صنایع سبک مصرفی، و اجازه تأسیس این قبیل صنایع رقبای جدیدی برای خود بوجود نمی‌آورند، بلکه بازار جدیدی برای ماشین‌آلات و صنایع سرمایه‌ای خود ایجاد می‌کنند. اما با تأسیس صنایع سرمایه‌ای، رقبای جدیدی وارد میدان اقتصاد جهانی می‌شوند و در نتیجه موقعیت انحصاری شرکت‌ها تضعیف می‌شود).

خصوصیت مهم دیگر این الگوی سرمایه‌گذاری، میزان سرمایه‌بر سودن صنعتی است که در این کشورها توسط شرکت‌های چندملیتی تأسیس می‌شوند. یک بررسی انجام شده از ۲۵۷ واحد صنعتی در امریکای لاتین، نشان می‌دهد که تعداد کارگرانی را که شرکت‌های خارجی (برای تولید ارزشی معادل ۱۰ هزار دلار) به کار می‌گیرند، تقریباً نصف تعداد کارگران شرکت‌های مشابه داخلی است.^۱ این روند به سرعت در حال گسترش است. «مولر»، با اشاره به مطالعه‌ای که در کلمبیا انجام گرفته، نشان می‌دهد که در ۱۹۶۰ در صنایع شیمیایی برای هر ۱/۶۳ واحد سرمایه، یک واحد کارگر استفاده می‌شده، حال آنکه در ۱۹۶۷ درازاء هر ۴/۴۵ واحد سرمایه، یک واحد کارگر به کار گرفته شده است.

براین قاعده استثنایابی نیز وارد است، و در مواردی مشاهده می‌شود که این شرکت‌ها از تکنولوژی کاربراستفاده می‌کنند. البته این حالات بیشتر در مواردی روی می‌دهد که شرکت‌ها بخواهند ماشین‌آلات کهنه و تکنولوژی منسوخ شده خود را که ماهیتاً کاربر هستند به این کشورها بفروشند.^۱

چنین الگوی سرمایه‌گذاری که به برخی خصوصیات اصلی آن در بالا اشاره شد، بساخت صنعتی و اقتصادی این کشورها تأثیرهای شگرفی می‌گذارد. بطور کلی این الگو، نوع «صنعتی شدن» خاصی را به دنبال دارد که با صنعتی شدن کشورهای غربی از بسیاری جهات در اساس متفاوت است و در قسمت بعدی این نوشته اجمالاً به آن اشاره خواهد شد.

۱. برای نمونه یک شرکت امریکایی تولیدکننده منسوجات در ایجاد تأسیسات یک کارخانه نساجی ۵/۷ میلیون دلاری در نیجریه مشارکت نمود و بابت آن ۱۲۰ هزار دلار نقداً سرمایه‌گذاری کرد و مابقی «مشارکت» عبارت بود از واگذاری یک کارخانه نساجی قدیمی چهل‌ساله به قیمت ۱/۷ میلیون دلار و در ازاء آن کنترل ۷۰٪ سهام را در اختیار گرفت. Turner (1973) P,53

۴. الگوی مالکیت و مشارکت شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته.

شرکت‌های چند ملیتی، شعب و شرکت‌های وابسته خود در کشورهای در حال توسعه را بطرق مختلف کنترل می‌کنند. این کار از طریق مالکیت کامل^۱، مالکیت اکثریت سهام^۲ و یا از طریق سرمایه‌گذاری مشترک^۳ و مالکیت اقلیت سهام صورت می‌گیرد. مالکیت کامل به این معنی است که شرکت صادر بیش از ۹۵ درصد سهام با حق رأی را در اختیار داشته باشد. مالکیت اکثریت ۵۰ تا ۹۴ درصد و مالکیت اقلیت ۵ تا ۴۹ درصد سهام را در اختیار این شرکت‌ها قرار می‌دهد.

اغلب این شرکت‌ها مالکیت کامل و مالکیت اکثریت سهام را ترجیح می‌دهند. برای نمونه بیشتر شرکت‌های امریکایی، با مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت، شرکت‌های تابعه خود را کنترل می‌کنند. یک بررسی انجام شده از ۱۸۷ شرکت امریکایی نشان می‌دهد که در سال‌های ۱۹۳۹، ۱۹۵۷، و ۱۹۶۷، به ترتیب ۶۷/۶٪، ۶۵/۹٪، و ۶۰/۶٪

1. Complete Ownership
2. Majority Ownership
3. Joint Venture

شرکت‌های وابسته به شرکت‌های مادر امریکایی در کشورهای در حال توسعه با مالکیت کامل و ۱/۱۴٪، ۸/۱۶٪، و ۱/۲۰٪ با مالکیت اکثریت اداره می‌شوند، در حالی که تنها در ۳/۴٪، ۹/۶٪، و ۱/۱۱٪ موارد با مالکیت اقلیت کنترل می‌شوند.^۱ بررسی دیگری که از یکصد شرکت بزرگ در مرکزیک به انجام رسیده نشان می‌دهد که ۵۶٪ آنها با مالکیت کامل توسط شرکت‌های خارجی کنترل می‌شوند.^۲

البته میزان مالکیت سهام بسته به نوع شرکت و نوع فعالیت آن متفاوت است. شرکت‌هایی نظیر «آی.بی.ام»، «جی.ام.» و «داو کیمیکال»^۳ از هر گونه مشارکت، حتی در کشورهای پیشرفته صنعتی، پرهیز می‌کنند. برای نمونه «آی.بی.ام»، دولت ژاپن را قانع کرد که مالکیت کامل شرکت را بپذیرد.^۴ یا «جی.ام.» حتی حاضر نشد بخش کوچکی از سهام شرکت وابسته موفق خود، «هولدن»،^۵ را واگذار کند.^۶ از نظر برخی کارشناسان، اتخاذ تصمیم در مورد میزان و درصد مالکیت به عوامل مختلفی بستگی دارد. عده‌ای معتقدند که این تصمیم با «سیکل حیات کالا» می‌تواند مرتبط باشد. مثلاً در صنایع شیمیایی، شرکت‌ها در مراحل اولیه حیات کالا، اصرار بر مالکیت کامل دارند و در مرحله بعدی که رقبای بیشتری وارد بازار رقابت شده‌اند، شرکت‌ها حاضر به مشارکت می‌شوند. پاره‌ای بررسی‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌ها در

1. U.N. (1973) P,156

2. Turner (1973) P,46

3. Dow Chemical

4. Turner (1971) P,107

5. Holden

6. Friedman & Beguin (1971) P,10

گذشته در فعالیت‌های «رو به مبداء»^۱ بیشتر به مالکیت کامل علاقه داشتند، و بالعکس در فعالیت‌های «رو به مقصد»^۲ حاضر به قبول مشارکت می‌شدند، اما با ورود رقبای جدید از جمله برخی دولت‌های کشورهای در حال توسعه که کنترل بخشی از استخراج مواد اولیه خود را در دست گرفتند، شرکت‌ها توجه خود را به کنترل بیشتر عملیات «رو به مقصد» نیز معطوف نمودند.^۳

این واقعیت که شرکت‌های چند ملیتی بیشتر به مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت سهام علاقه‌مندند، به تدریج، با توجه به ایجاد زمینه مناسب، در بسیاری از کشورهای در حال توسعه به سرمایه‌گذاری مشترک و مالکیت اقلیت نیز متمایل گشته‌اند. «ترنر» با اشاره به بررسی‌ای که در مورد سرمایه‌گذاری مشترک در هندو پاکستان انجام شده، نشان می‌دهد که اکثریت شرکت‌های بررسی شده، با ادامه سرمایه‌گذاری مشترک در کشورهای جهان سوم موافقت می‌کنند.^۴ او به بررسی دیگری نیز اشاره می‌کند و نشان می‌دهد که ۸۵٪ شرکت‌های امریکایی سرمایه‌گذاری مشترک را به عنوان یکی از سیاست‌های اصلی خود پذیرفته‌اند.

علت نرمش سیاست شرکت‌های چند ملیتی در زمینه سرمایه‌گذاری مشترک را باید در فواید این نوع سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال

۱. Upstream: اصطلاحاً به عملیات استخراج مواد اولیه و آماده‌سازی آنها برای فرآوردن گفته می‌شود، این فعالیت‌ها را Backward Oriented نیز می‌نامند.

۲. Downstseam: اصطلاحاً به عملیات نهایی ساخت و حمل و توزیع و فروش فرآورده‌ها گفته می‌شود. این فعالیت‌ها را Forward Oriented نیز می‌نامند.

3. Stopford & Wells (1972) 4. Turner (1973) P,117

توسعه جستجو کرد. این شرکت‌ها علاوه بر آنکه در شرایط ناشناخته، تمامی مخاطره ناشی از سرمایه‌گذاری را به‌تنهایی برعهده نمی‌گیرند و کشورهای میزبان را نیز در این مخاطره شریک می‌کنند، با سرمایه‌گذاری محدود، زمینه نفوذ خود را در بازارهای بیگانه تدارک می‌بینند. از مزیت‌های جالب توجه این نوع مشارکت، «نامرئی» بودن شرکت و پنهان ماندن نفوذ آن در کشور میزبان است. اگر دیروز نام‌ها و عنوان‌های شرکت‌های خارجی در کشورهای در حال توسعه احتمالاً نوعی نفوذ خارجی را در اذهان مردم کشور میزبان مطرح می‌ساخت، امروز نام‌ها و عنوان‌های بومی، که شرکت‌های وابسته به شرکت‌های بزرگ خارجی، برای خود برمی‌گزینند، چنین تشخیصی را به مراتب دشوارتر ساخته است.

این شرکت‌ها، با همکاسه‌شدن با کشور میزبان، بخشی از «صنایع داخلی» محسوب می‌شوند و از تولیدات آن‌ها در مقابل واردات، «حمایت» می‌شود و در اغلب موارد این کشورها نمی‌توانند از رقابت این شرکت‌ها به نفع خود استفاده کنند.^۱ با مشارکت با کشور میزبان،

۱. Rweyemamu (1973) P,25. «روویه مامو» نظریه‌پرداز آفریقایی با اشاره به مورد سرمایه‌گذاری فیلیپس در تانزانیا، این نکته را بخوبی نشان می‌دهد. فیلیپس تا سال ۱۹۶۲ بازار مصرف رادیو در تانزانیا را از طریق واردات محصولات خود به آن کشور، عملاً در انحصار داشت، اما به تدریج این بازار را، در رقابت با ماتسوشیتا (Matsushita) که رادیوهای مشابه ارزان‌تری به بازار عرضه می‌کرد، از دست داد. فیلیپس برای از میدان به‌در بردن رقیب خود، موافقت دولت تانزانیا را نسبت به تأسیس یک کارخانه مونتاژ رادیو که از ۵۰٪ حمایت تعرفه‌ای برخوردار بود، جلب نمود و به این ترتیب بازار از دست رفته را کلاً به دست آورد. البته شرکت ژاپنی هم که بالعکس بازار به دست آمده را از دست داده بود، موفق شد موافقت دولت ←

همانطور که «شیوجی»^۱ نظریه پرداز برجسته آفریقایی در مورد آفریقا مشاهده می‌کند، شرکت‌های جهانی در برنده شدن قراردادهای دولتی و مناقصه‌ها و غیره از اولویت بهره‌مند می‌شوند و رقبای خود را کنار می‌زنند و به این ترتیب، مشارکت‌بیش از پیش به سود آنان تمام می‌شود. نکته با اهمیت این است که در سرمایه‌گذاری مشترک و حتی در مواردی که شرکت خارجی اقلیت سهام را در دست دارد، کنترل مؤثر از دست آن شرکت خارج نمی‌شود. شرکت‌ها به طرق مختلف قادر به حفظ کنترل مؤثر خود هستند. برای نمونه شرکت‌های ژاپنی - که بیشتر علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری مشترک هستند - برای حفظ کنترل عملیات، در اغلب موارد مستقیماً مدیریت شرکت را در دست می‌گیرند. اما آنچه وجود کنترل مداوم و مؤثر شرکت را تضمین می‌کند، تسلط فنی و تکنولوژیک شرکت خارجی است. پیر ژاله^۲ در این مورد می‌نویسد:

سرمایه خارجی می‌داند که شرکت وابسته‌اش تنها با تکیه بر حق امتیاز^۳ خارجی، مواد اولیه و تدارکات خارجی و سرمایه فنی خارجی قادر است به حیات خود ادامه دهد. سرمایه بومی^۴ با آنکه در اکثریت است، زندانی شریک خارجی خود است. سرمایه‌گذاری مختلط، شاید بدترین شکل استثمار

را نسبت به مشارکت در تأسیس یک کارخانه باطری‌سازی برای رادیو به دست آورد.

1. Shivji (1976) P,171
2. Jallee (1968) P,82
3. Patent
4. Indigenous

نو امپریالیستی است، چرا که سرمایه بومی کشور میزبان را محبوس کرده آن را غیرملی^۱ می‌کند.

طریقه دیگری که این شرکت‌ها کنترل مؤثر خود را، با وجود داشتن اقلیت سهام، می‌توانند حفظ کنند، این است که سهام باحق رأی را بین تعداد زیادی افراد و سهام‌داران کوچک تقسیم می‌کنند. بنابراین حتی اگر اکثریت سهام هم به این ترتیب توزیع شود، هیچ سهام‌دار خارجی به تنهایی قادر به مقابله با سهام اقلیت شرکت اصلی نیست و امکان تجمع و توافق بین این سهام‌داران منفرد نیز بسیار کم و بعید به نظر می‌رسد.^۲

از این رو است که «کاردوسو»^۳ از نظریه پردازان برجسته برزیلی، قاطعانه نتیجه گیری می‌کند که «بین اینکه یک شرکت صنعتی کلاً متعلق به خارجیان باشد و یا اینکه به آن گروه سرمایه‌داران برزیلی که با شرکت‌های خارجی مشارکت دارند، تعلق داشته باشد، تفاوت چندانی وجود ندارد، چرا که در هر حالت، آن‌ها به ساخت‌های بازار، سرمایه‌گذاری و مراکز تصمیم‌گیری که در خارج از کشور وابسته قرار دارد، پیوسته شده‌اند».

شاید به این دلایل است که شرکت‌ها در بعضی موارد چندان از «ملی شدن»^۴ وحشتی ندارند، چرا که به هر حال قادرند شرکت وابسته خود را به شکل مؤثری کنترل نمایند. برای نمونه در مورد تانزانیا که سیاست‌های «سوسیالیستی» دولت به «ملی شدن» سرمایه‌های خارجی

1. Denationalize 2. Barnet & Muller (1974) P,64
3. Cardoso (1973) P,146 4. Nationalization

انجامید، تقریباً تمامی شرکت‌های خارجی (به استثناء شرکت کفش «باتا») مشارکت با دولت تانزانیا را پذیرفتند و از آنجا که دولت قادر به اداره شرکت‌های ملی شده نبود به‌ناچار با شرکت‌های مادر قرارداد-هایی مبنی بر واگذاری مدیریت به آن‌ها منعقد ساخت. از طریق همین قراردادهای مدیریت، که تا ۵۰٪ سود سهام را نیز برای شرکت‌ها به‌همراه داشت، آن‌ها قادر گشتند کنترل مؤثر فعالیت‌های شرکت «ملی شده» وابسته را در دست گیرند.

نکته جالب توجه اینکه، در برخی موارد، مالکیت اکثریت سهام توسط کشور در حال توسعه به‌ضرر آن کشور تمام می‌شود. شرکت‌های چند ملیتی، هنگامی که اکثریت سهام را در دست خود دارند، و به این ترتیب مالک تمام عیار شرکت وابسته خود در خارج هستند، خدمات پشتیبانی و سرویس‌های فنی و مدیریت مورد نیاز این شرکت‌ها را با نازل‌ترین هزینه ممکن در اختیار آن‌ها قرار می‌دهند و گاهی هزینه تکنولوژی و اگذار شده را نیز به حساب سرمایه‌گذاری منظور نمی‌کنند. از آن‌ها مهمتر، این شرکت‌های وابسته اختیار صادرات دارند و از این‌رو امکان رشد و سودآوری آن‌ها بسیار زیاد است. اما در صورتی که شرکت مادر اقلیت سهام را در این شرکت‌ها در دست داشته باشد، آنگاه خدمات پشتیبانی و سرویس‌های فنی و مدیریت مورد نیاز آن‌ها را با هزینه بسیار گزافی تأمین می‌کند و تکنولوژی و اگذاری را بسیار گران می‌فروشد، چرا که در صورت مالکیت اقلیت سهام منبع اصلی درآمد شرکت مادر «سود سهام» نیست و این کمبود درآمد را

1. Dividend

از طریق فروش خدمات و تکنولوژی جبران می‌نماید.^۱ از این مهمتر، در صورتی که شرکت مادر از نظر مالکیت سهام در اقلیت باشد، حق صادرات را، از طریق گنجاندن شرط بازدارنده^۲ در قرارداد از شرکت وابسته سلب می‌کند.^۳

آخرین نکته‌ای که در رابطه با الگوی مالکیت باید به آن توجه داشت، این است که ثبت سهام^۴ در یک کشور، لزوماً به معنی مالکیت سهام توسط آن کشور نیست. برای نمونه چگونگی عملکرد شرکت «فالکون بریج»^۵ در کانادا، نمونه جالبی است از این ظاهر فریبنده.^۶

۱. مطالعات انجام شده توسط وزارت بازرگانی امریکا در ۱۹۷۲ نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته، در صورتی که با سرمایه‌گذاری مشترک به وجود آمده باشند، نسبت به شرکت‌هایی که کلاً به شرکت مادر خارجی متعلق‌اند، به‌هکارت بیشتری دارند. گزارش سازمان ملل نیز - U.N. (1973), P35 - نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته با اکثریت سهام سود بیشتری از شرکت‌های با اقلیت سهام نشان می‌دهند و علت این امر را به حساب گذاشتن هزینه‌های کمتر تکنولوژی توسط شرکت مادر می‌داند.

2. Restrictive Clause

۳. بررسی‌های انجام شده توسط «وایت‌ساز» (Vaitzos) - نقل شده در Turner (1973) P,55 - نیز نشان می‌دهد که در کلمبیا شرکت‌های وابسته با مالکیت اکثریت شرکت مادر، آزادی صادرات دارند، حال آنکه شرکت‌های وابسته با سرمایه‌گذاری مشترک، از این حق محرومند.

4. Share Registry

5. Falconbridge

۶. «فالکون بریج» در گزارش سالانه خود اشاره می‌کند که «در ۳۱ دسامبر ۱۹۷۳، جمعاً ۱۱۱۰۴ سهام‌دار وجود داشتند که سهام ۸۳۴۱ تایی آن‌ها در کانادا به‌ثبت رسیده بود و ۴,۴۹۹,۳۱۶ سهم (معادل ۹۰٪ سهام) را در اختیار داشتند». اما این گزارش اشاره نمی‌کند که سهام ثبت شده در کانادا، لزوماً سهام‌داران کانادایی نیست و مثلاً یکی از این سهام‌داران «کانادایی» شرکت «ماکینتایر ماینز» (McIntyre Mines) است که خود یکی از شرکت‌های وابسته «سوپریور اویل» (U.S. Superior Oil) است که ۳۷٪ سهام همگانی «فالکون بریج» را در کانادا در اختیار دارد:

Deverell, et, al, (1975) P,171

۵. اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته برای شرکتهای چند ملیتی

با آنکه شرکتهای چند ملیتی بیشتر علاقه مند سرمایه گذاری در کشور-های صنعتی غرب هستند^۱ و بعد از جنگ جهانی دوم نیز سرمایه گذاری در کشورهای در حال توسعه به طور نسبی کاهش یافته^۲ است، با وجود این کشورهای در حال توسعه برای این شرکتهای اهمیت خاص و فزاینده ای دارند.^۳ البته تمام کشورهای در حال توسعه توجه شرکتهای

۱. یک بررسی انجام شده توسط مجله فودچون (Fortune) در ۱۹۶۹، نشان می دهد که از ۳۰۰ شرکت بزرگ امریکایی، ۶۹٪ علاقه مند به سرمایه گذاری در کشورهای صنعتی غرب، ۹٪ علاقه مند به سرمایه گذاری در کشورهای در حال توسعه، و ۲۲٪ علاقه مند به سرمایه گذاری در هر دو بوده اند.
۲. مثلاً در ۱۹۴۶، ارزش دفتری سرمایه گذاری مستقیم امریکا در امریکای لاتین سه برابر میزان سرمایه گذاری این کشور در اروپا بود، اما در سال ۱۹۶۷، مجموع این سرمایه گذاری در امریکای لاتین کمی بیش از نیمی از میزان مجموع سرمایه گذاری در اروپا بود. Turner (1971) P,105
۳. اهمیت این کشورها برای اقتصاد کشورهای مختلف غربی و شرکتهای وابسته به آنها متفاوت است. مثلاً هلند ۷۵/۳٪ کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود را در کشورهای در حال توسعه سرمایه گذاری کرده است، در حالی که این رقم برای امریکا ۲۸/۱٪، انگلستان ۳۷/۶٪، فرانسه ۴۴/۸٪، کانادا ۳۹٪، ژاپن ۴۸٪، دانمارک ۱۵/۳٪ و غیره. U.N. (1973) P,149

را به طور یکسان به خود جلب نمی‌کنند. به استثنای مواد اولیه استراتژیک که این شرکت‌ها در هر حال در استخراج و فرآوردن آن سرمایه‌گذاری می‌نمایند، تصمیم به سرمایه‌گذاری در این کشورها به عوامل و شرایط خاصی بستگی دارد (از جمله وجود بازار مصرف نسبتاً بزرگ داخلی و منطقه‌ای، وجود زیرساخت صنعتی و اقتصادی نسبتاً پیشرفته^۱، وجود نیروی کار ارزان و غیر متشکل، ایمنی سرمایه و ثبات سیاسی و بالاخره وجود امتیازات حمایتی، تخفیف‌های مالیاتی و حق خارج کردن سود و غیره) که عدم وجود آنها باعث می‌شود شرکت‌ها به رغم تلاش‌های «ترغیب» آمیز این دولت‌ها از سرمایه‌گذاری در این کشورها سر باز زنند.

سرمایه‌گذاری در این کشورها سود سرشاری برای این شرکت‌ها به همراه دارد. آمار و ارقام نشان می‌دهد که در سال‌های ۱۹۶۵ تا ۱۹۶۸ نسبت درآمد شرکت‌های امریکایی در کشورهای در حال توسعه دو برابر نسبت درآمد مشابه آنها در کشورهای صنعتی غرب بوده است.^۲ آمار وزارت بازرگانی امریکا بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۷، گواهی می‌دهد که شرکت‌های امریکایی ۵۴۱۵ میلیون دلار در امریکای لاتین سرمایه‌گذاری مستقیم کردند، و در مقابل ۱۴۷۷۵ میلیون دلار سود از این کشورها خارج کردند و ۴۴۲۴ میلیون دلار آن را مجدداً

۱. به همین دلیل است که تنها چند کشور در حال توسعه هستند که میزان سرمایه‌گذاری خارجی در آنها از یک میلیارد دلار تجاوز می‌کند. آرژانتین، برزیل، مکزیک، نیجریه، ونزوئلا و برخی از جزایر کارائیب، ۴۴٪ جمع کل سرمایه‌گذاری خارجی را به خود اختصاص می‌دهند؛ U.N. (1973) P, 19

2. U.N. (1973) P, 36