

توسعه متفاوت است، لکن ویژگی اساسی چنین دولتی را در یک رابطه دوجانبه می‌توان مطرح نمود. در این رابطه، این کشورها با ضعف هژمونی طبقات و فراکسیون‌های حاکم از یک سو و دولتی مقتدر و مداخله‌جو با خودمختاری زیاد، از سوی دیگر مواجه هستند. این دولت‌ها از یک طرف معلول ساخت اقتصادی-اجتماعی داخلی هستند، و از طرفی دیگر در رابطه با تقسیم کار جدید جهانی، معلول بین‌المللی شدن سرمایه‌اند. از این رو در تحلیل این دولت‌ها کلیت این دو رابطه به شکلی هم‌بسته باید مد نظر قرار گیرد.

با در نظر گرفتن این نکته‌ها، غالب نظریه‌پردازان در رابطه با تأثیر شرکت‌های چند ملیتی بر دولت، معتقدند که با توجه به نقش‌ها و وظایفی که دولت‌های در حال توسعه، بالخصوص در رابطه با ایمنی سرمایه‌گذاری و تضمین و تنظیم روند انباشت برعهده دارند، این دولت‌ها بطرز فزاینده‌ای مقتدرانه‌تر و با خودمختاری نسبی بیشتری عمل می‌کنند. برکنار از مسئله رابطه با دولت میزبان، مهمترین جنبه اثر گذاری شرکت‌ها بر نحوه صنعتی شدن کشورهای در حال توسعه است. رشد سریع صنعتی بسیاری از این کشورها در دهه‌های اخیر، پاره‌ای نظریه‌پردازان (اعم از راست‌گرا و چپ‌گرا) را بر آن داشت که شرکت‌ها را به عنوان مهم‌ترین اهرم توسعه این کشورها به حساب آورند. از نظر آنان، همان‌گونه که توسعه در غرب، با رشد صنعتی همراه بود، صنعتی شدن کشورهای اقماری نیز نقطه پایان دوره توسعه نیافتگی آنها است. (برخی نظریه‌پردازان چپ‌گرا نیز تحت عنوان «کمک به

تکامل نیروهای تولیدی» این رشد صنعتی را پایه گذار توسعه می‌انگارند).
 پاره‌ای دیگر از نظریه پردازان، با توجه به ماهیت صنعتی شدن کشورهای
 در حال توسعه، این نکته را که چنین صنعتی‌شدنی لزوماً می‌تواند،
 آنچنان که در کشورهای توسعه یافته رخ داد، به توسعه کشورهای
 توسعه نیافته بیانجامد، مورد تردید قرار می‌دهند.

ابتدا باید دید که توسعه صنعتی چه معنی و مفهومی دارد. کمیته
 توسعه صنعتی سازمان ملل، صنعتی شدن را چنین تعریف می‌کند:
 «صنعتی شدن روندی است از توسعه اقتصادی که طی آن بخش فزاینده‌ای
 از منابع ملی برای توسعه یک ساخت اقتصادی داخلی متنوع با تکنیکی
 مدرن بسیج می‌شود، و ویژگی آن یک بخش تولیدی پویا است که
 بتواند وسایل تولید و کالاهای مصرفی را تولید نماید و نرخ رشد
 بالایی را برای کل اقتصاد تضمین نماید و موجب پیشرفت اقتصادی
 و اجتماعی کشور گردد.^۱ سائکلیف^۲ یکی از متفکران برجسته معاصر،
 توسعه صنعتی را در وجود شرایط متعدد و مرتبطی می‌داند که نبود
 هر یک از آنها، توسعه را به مخاطره می‌افکند. این شرایط عبارتند از:
 وجود بازار مصرف در داخل مرزهای کشور، وجود رشته صنایع وسیع
 و متنوع اعم از صنایع مصرفی و صنایع سرمایه‌ای و بالاخره امکان تأمین
 منابع مالی و تکنولوژی از داخل. حال باید دید آیا صنعتی شدن کشور-

های در حال توسعه جهان سوم دارای چنین شرایطی هستند یا نه؟
 مهم‌ترین ویژگی صنعتی شدن این کشورها، همان‌طور که در پیش
 اشاره شد، فقدان و یا محدود بودن صنایع سرمایه‌ای مادر است. فقدان

1. U.N. (1963) P,23

2. Sutcliffe (1975) PP,174-8

این صنایع، روند صنعتی شدن را محدود می‌کند و گسترش صنایع مصرفی را به منابع تأمین کننده خارجی این صنایع وابسته می‌سازد. حتی اگر تعریف سازمان ملل را در این زمینه کافی بدانیم، آن نیز امکان تولید وسایل تولید (یعنی وجود صنایع سرمایه‌ای) را بخش جدایی ناپذیری از روند صنعتی شدن یک کشور می‌داند. حتی نویسنده‌ای چون ورنون، در تحلیل «روندهای توسعه اقتصادی»^۱، ناید می‌کند چنانچه سرمایه خارجی بجای افزایش تأمین کالاها و خدمات سرمایه‌ای، به شکل فزاینده‌ای در جهت افزایش تأمین کالاها و خدمات مصرفی به کار گرفته شود، استراتژی توسعه به بیراهه می‌رود. با آگاهی به این واقعیت است که این شرکت‌ها حتی الامکان - بجز موارد استثنایی یا فشار برخی دولت‌های صاحب مواد خام استراتژیک و گرفتن امتیازهای خاص - حاضر به واگذاری صنایع سرمایه‌ای مادر به کشورهای در حال توسعه نیستند. چرا که، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، شرکت چند ملیتی می‌ترسد که با ایجاد این نوع صنایع برای خود رقیب ایجاد کند و قدرت انحصاری خویش را تضعیف نماید. حال آنکه با ایجاد صنایع مصرفی، بازار بزرگتری برای صنایع سرمایه‌ای خود بوجود می‌آورد.

ویژگی مهم دیگر صنعتی شدن این کشورها، توسعه صنایع مصرفی و «جانشین‌سازی واردات» است. ویژگی اساسی این صنایع، تولید کالاهای لوکس برای بخش‌های مرفه این جوامع است. از آنجا که این شرکت‌ها به دنبال به حداکثر رساندن سود خود هستند، در بخش‌هایی از تولید کالا و خدمات مصرفی سرمایه‌گذاری می‌کنند که بازار

مصرف و «تقاضا» وجود داشته باشد، و بدیهی است که توجهی به تأمین «نیاز»های واقعی اکثریت کم درآمد مردم ندارند. کانون توجه آنها معطوف به گسترش بازار مصرف و بالابردن میزان تقاضا برای محصولات قابل تولید خود است. از این رهگذر است که در جهت بالابردن قدرت خرید بخشی از جامعه - البته به ضرر و به هزینه بخش‌های کم درآمدتر - تلاش می‌کنند و به این ترتیب علاوه بر ایجاد بازار مصرف، پایگاه حمایتی عمده‌ای نیز در میان این بخش از جامعه بدست می‌آورند.

ویژگی دیگر صنعتی شدن این کشورها، سرمایه‌بر بودن صنایع است. چنین صنایعی بر اقتصاد این کشورها اثرات عمده‌ای برجای می‌گذارند که مهمترین آنها به مسائل اشتغال و وابستگی تکنولوژی مربوط می‌- می‌شود.^۱ اشتغال نیروی انسانی، امروزه یکی از مهمترین مسائل اغلب

۱. تعیین نسبت سرمایه به کار در صنایع مختلف، از نظر اثرات اقتصادی حایز اهمیت بسیار است. مثلاً سرمایه‌بر بودن، درآمدهای بیشتری را در دست‌عده کمتری متمرکز می‌کند ولی کاربرد بودن درآمدهای کمتری را در دست‌عده بیشتر متمرکز می‌سازد. مورد اول قدرت سرمایه‌گذاری مجدد را افزایش می‌دهد و به نرخ رشد مصرف در آینده می‌افزاید، حال آنکه در مورد دوم، قدرت سرمایه‌گذاری مجدد تقلیل حاصل می‌کند ولی به میزان مصرف موجود افزوده می‌شود. تعیین نسبت این دو عامل بر مسئله باروری نیز تأثیر مستقیم دارد. سرمایه‌بر بودن با کارآیی بیشتر ولی اشتغال کمتر همراه است و کاربرد بودن با اشتغال بیشتر و کارآیی کمتر. مورد اول توانایی رقابت را بالا می‌برد و مورد دوم مسئله اشتغال را تقلیل می‌دهد.

البته باید توجه داشت که نسبت عوامل کار و سرمایه در تمام صنایع بطور یکسان و به دلخواه تعیین نمی‌شود و اصطلاحاً انعطاف‌پذیری تکنولوژیک - Technological Flexibility صنایع مختلف متفاوت است و به‌رخی انعطاف بیشتری دارند (صنایع توتون، چوب، چرم، محصولات لاستیکی، محصولات شیمیایی، و غیره) و به‌رخی انعطاف کمتر (برق و الکترونیک، ماشین‌سازی، تولید فلزات، نفت، و غیره). ضابطه صرفه‌جویی در عاملی که نایاب‌تر و -

کشورهای در حال توسعه به حساب می‌آید. مطالعه‌ای که از ۱۴ کشور در حال توسعه بعمل آمده نشان می‌دهد، بیکاری سالانه ۸/۵ درصد رشد می‌کند و رشد صنعتی حدود ۷ تا ۸ درصد است، در حالی که رشد اشتغال حداکثر سالانه ۳٪ (یعنی کمابیش معادل رشد جمعیت) است.^۱ در مورد هند، یک پیش‌بینی نشان می‌دهد که در دهه ۱۹۷۰ حدود ۱۶۵ میلیون جوان هندی وارد بازار کار می‌شوند (در مقایسه با ۱۱۷ میلیون در دهه ۱۹۶۰) و این در شرایطی است که رشد بیکاری کشور هند از ۱۱/۴٪ در ۱۹۶۱ به ۱۵/۴٪ در ۱۹۶۹ افزایش یافته است. بطور کلی در سطح جهان سوم، بر طبق برآورد یونسکو، میزان بیکاری جمعیت فعال حدود ۳۰٪ است. حال اگر یکی از ویژگی‌های توسعه صنعتی را بالا بردن اشتغال بدانیم، صنایع جهان سوم، بخاطر سرمایه‌بر بودن، کمکی به رفع این مشکل نمی‌کند. اگر در اروپا رشد صنایع گام به گام با رشد کمی نیروی کار همراه بود، در جهان سوم (شده صنعتی می‌تواند تا حدی مستقل از رشد نیروی کار صورت گیرد.^۲ در برخی از کشورهای توسعه نیافته که بخاطر رشد سریع و

← گران‌تر است نیز حائز اهمیت است. آنجا که سرمایه به‌وفور و کارگر کمیاب است باید تکنولوژی سرمایه‌بر و آنجا که سرمایه کمیاب و کارگر فراوان، باید تکنولوژی کاربر به‌کار گرفته شود.

1. Turner (1973) P,160

۲. یک مطالعه انجام شده در مورد «کارگران پرو» (Peru)، نشان می‌دهد که بین سال‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۶۱، نیروی کار در بخش صنعتی بطور واقعی تقلیل حاصل کرد. «چاپلین» اشاره می‌کند که این روند، در مورد تمامی کشورهای امریکای لاتین نیز مصداق می‌یابد، و دلیل این رکود نسبی را سرمایه‌بری فزاینده صنایع در این کشورها می‌داند. Chaplin (1969) P,3.

نامتعادل اقتصادی، بالاخص رشد بخش خدمات و ساختمان، در شرایط فعلی مسئله اشتغال مطرح نمی‌شود، در آینده با کاهش نیاز به فعالیت‌های ساختمانی، این مشکل می‌تواند به شکل حادثتری بروز کند. آنچه در مورد اشتغال این کشورها حائز اهمیت است، اشتغال صنعتی دائم و موقت است و نه اشتغال موقت و غیر موقت.

سرمایه‌بر بودن صنایع، برکنار از تأثیر منفی بر اشتغال، وابستگی تکنولوژی را نیز شدت می‌بخشد. بیشتر کشورهای در حال توسعه کاملاً^۱ به تکنولوژی خارجی وابسته‌اند و هزینه گزافی را نیز برای آن می‌پردازند. یک بررسی^۱ نشان می‌دهد که پرداخت هزینه‌های مربوط به حق امتیازها،^۲ پروانه‌ها،^۳ و علائم تجاری^۴ بطور متوسط سالانه حدود بیست درصد افزایش نشان داده است و به تدریج بخش بزرگتری از درآمدهای این کشورها را جذب می‌کند. بررسی‌های انجام شده توسط «وایت‌س»^۵ نیز نشان می‌دهد که «تجارت تکنولوژی»،^۶ نقش مهم فزاینده‌ای در جذب مازاد ارزش‌های تولید شده در کشورهای در حال توسعه را بر عهده گرفته است. این تجارت که عنوان «انتقال تکنولوژی»^۷ را بر آن نهاده‌اند، یکی از مهم‌ترین مشکلات رابطه کشورهای پیشرفته صنعتی و کشورهای در حال توسعه را تشکیل می‌دهد. گوند فرانک می‌گوید:

۱. UNCTAD دبیرخانه، (1973) P,50 U.N.

2. Patents

3. Licenses

4. Trade Marks

5. Vaitos (1975)

6. Commercialization of Technology

7. Transfer of Technology

«تکنولوژی، در رابطه بین کشورهای متروپل و کشورهای قمر، واسطه‌ای است که باعث توسعه نیافتگی بیشتر می‌شود. تکنولوژی سرعت و به‌شکلی فزاینده شالوده‌جدید انحصار متروپل بر اقمار را پی‌ریزی می‌کند...»

در عصر مرنکانتیلیسم، انحصار متروپل بر انحصار تجارت منکی بود. در عصر لیبرالیسم انحصار متروپل در بخش صنایع متجلی گشت. در نیمه اول قرن بیستم انحصار متروپل به انحصار در صنایع سرمایه‌ای تبدیل گردید. بدین طریق تولید کالاهای مصرفی سبک در کشورهای اقماری بیشتر میسر گشت. در نیمه دوم قرن بیستم، چنین به نظر می‌رسد که اساس انحصار متروپل بطرز فزاینده‌ای به سوی انحصار تکنولوژی تغییر جهت داده است. حال کشورهای اقماری می‌توانند حتی صنایع سنگین نیز در کشور خود برپا کنند. چنین صنایع سنگینی، در یکصد و یا حتی ۵۰ سال قبل می‌توانست قمری را از بند وابستگی به متروپل برهاند. می‌توانست قمر را به بخش دیگری از متروپل تبدیل کند و می‌توانست آن را به یک قدرت امپریالیستی مبدل سازد. لکن در آن زمان هیچ قمری نمی‌توانست انحصار متروپل را بر صنایع سنگین از بین ببرد... اما در زمان ما، صنایع سنگین دیگر برای مقابله با تسلط انحصاری کشورهای متروپل کافی نیست، چرا که این سلطه بر بنیاد جدیدی به نام تکنولوژی استوار است.»^۱

۱. Gunder Frank P, 211. باید توجه داشت که طرح مسئله بدین شکل ضمن آنکه تکیه جالبی بر اهمیت تکنولوژی دارد، چندان درست نیست، چرا که

این وابستگی تکنولوژی، به لحاظ سرعت و شدت ابداعات در متروپل از يك سو، و عدم امکان تحقیق و توسعه و نبود ابداعات در قمر و «فرار مغزها» از سوی دیگر، بطور روزافزون شدت می‌گیرد. با توجه به این ویژگی‌ها، برخی نظریه‌پردازان چنین نتیجه می‌گیرند که صنعتی شدن «کشورهای در حال توسعه» از بسیاری جهات با صنعتی شدن کشورهای «توسعه یافته» امروزی تفاوت دارد و معتقدند که این صنعتی شدن لزوماً در جهت توسعه واقعی این کشورها نیست. حتی گزارش سازمان ملل^۱ تایید می‌کند که شرکت‌ها توجه چندانی به تأمین و ارضاء نیازهای واقعی در زمینه تغذیه، بهداشت، مسکن، آموزش و غیره ندارند. بطور کلی گذشته از عدم ارضاء نیازهای واقعی و آفرینش «تقاضا»های غیر ضروری، هزینه سرسام آور تکنولوژی و خارج شدن سودهای سرشار به کمک شگردهای گوناگون قانونی و غیر قانونی، این کشورها را از امکان سرمایه‌گذاری مازاد تولید شده خود محروم می‌سازد. از آن مهمتر، عدم امکان صادر کردن تولیدات^۲ - هم به دلیل عدم توانایی رقابت با انحصارهای پیشرفته و هم به دلیل نداشتن اجازه صادرات - نیز سبب می‌شود که این کشورها نتوانند سرمایه مالی مورد نیاز سرمایه‌گذاری را خود تأمین کنند و ناگزیر به منابع مالی خارجی

→ تکنولوژی به خودی خود نمی‌تواند مطرح شود، و در حال درنوعی صنعت، اعم از صنایع مصرفی و یا صنایع سرمایه‌ای، نمایان می‌گردد. از این رو می‌توان گفت که تکنولوژی همیشه بنیاد انحصار متروپل بوده است و این مسئله را می‌توان در رابطه با شدت میزان وابستگی به این تکنولوژی مطرح نمود.

1. U.N. (1973) P,48

۲. از سال ۱۹۵۰ تا ۱۹۷۰ سهم صادرات کشورهای جهان سوم از ۲۳٪ مجموع کل صادرات جهان به ۱۹/۴٪ تقلیل یافت. Muller (1973) P,148

وابسته می‌شوند.^۱ برکنار از این ویژگی‌ها، بخش عمده‌ای از این صنایع، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، از نوع به اصطلاح «سکوی صادراتی» هستند که جز ایجاد مسائل جدید برای دولت میزبان - از جمله ایجاد اشتغال کاذب و موقت و استفاده ارزان از منابع و زیرساخت تولیدی و صنعتی - نقش دیگری ندارند.

باتوجه به این ویژگی‌هاست که پاره‌ای متفکران صحبت از «صنعتی شدن وابسته» به میان آورده‌اند. «کاردوسو»^۲ در مورد امریکای لاتین صحبت از الگوی «توسعه وابسته»^۳ می‌کند که ویژگی آن عبارت است از توزیع نابرابر درآمدها بطور فزاینده، تولید کالاهای مصرفی بادوام^۴ لوکس و بی‌توجهی به تولید کالاهای ضروری، افزایش بدهی خارجی، و بالاخره ایجاد «حاشیه‌نشینی اجتماعی»^۵ و بهره‌برداری ناقص و ضایعه آمیز از منابع انسانی. «پولانتزاس»^۶ با اشاره به الگوی «صنعتی شدن وابسته» توضیح می‌دهد که در این نوع صنعتی شدن از یک سو سطح بارآوری کار پایین است و از سوی دیگر سودی که مستقیماً بر اثر تحقق «ارزش اضافی» ناشی از تولید نیروی کار در کشور تحت سلطه

۱. باید توجه داشت که این به اصطلاح منبع «خارجی» سرمایه عمدتاً از داخل این کشورها تأمین می‌شود، لکن کنترل آن در اختیار شرکت خارجی است. همان‌طور که «مولر» - Muller (1993) P, 136 - اشاره می‌کند تنها ۱۷٪ از مجموع سرمایه‌مالی‌ای که این شرکت‌ها در سرمایه‌گذاری ناخالص خود در امریکای لاتین به کار گرفته‌اند، از پس‌اندازهای غیربومی تأمین می‌شود. در بخش صنایع ۷۸٪ سرمایه‌گذاری از منابع داخلی تأمین می‌شود.

2. Cardoso (1973) PP, 149-150

3. Associated dependent development

4. Durable goods

5. Social marginality

6. Poulantzas (1976) P, 14

حاصل می‌شود، به‌میزان قابل توجهی از اقتصاد آن کشور خارج می‌گردد.

علاوه بر تأثیر بر نحوه صنعتی شدن، اثر اقتصادی مهم دیگر این شرکت‌ها بر «تراز پرداخت»^۱ها است. با وجود ادعای بسیاری از هواخواهان این شرکت‌ها پیرامون تأثیرات مثبت عملکرد شرکت‌ها در تراز پرداخت‌های کشور میزبان، بررسی‌های گوناگون گواهی می‌دهد که این تأثیرات بیشتر منفی است. گزارش سازمان ملل نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۵ و ۱۹۷۰، میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ۴۳ کشور در حال توسعه، ۳۰٪ میزان درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها بود. بررسی دیگر نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۴ و ۱۹۶۸، آمریکا و انگلستان از محل سرمایه‌گذاری خود در کشورهای در حال توسعه حدود ۵/۸ میلیارد دلار به‌دست آوردند، در حالی که پرداختی آن‌ها ۳/۲ میلیارد دلار بود.^۲

بطور کلی، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، پرداخت‌هزینه‌های گزاف بابت حق‌الامتیازها، خدمات مدیریت و مخارج دیگر از یک سو و عدم امکان صادرات از سوی دیگر، این کشورها را با کمبود ارز خارجی و کسری موازنه پرداخت‌ها مواجه می‌سازد.

گذشته از تأثیرات اقتصادی، شرکت‌ها بر جنبه‌های اجتماعی کشورهای در حال توسعه نیز تأثیرات گوناگونی به‌جای می‌گذارند. اولین تأثیر عمده را می‌توان در رابطه با وابستگان شیوه‌های تولید ماقبل سرمایه‌داری مطرح نمود. ویژگی اصلی این شیوه‌های تولید

1. Balance of Payments (1976) P,14

2. U.N.(1973) P,54

عمدتاً «اقتصاد طبیعی»^۱ یا اقتصاد خود مصرفی^۲ است و ادامه چنین اقتصادی از هر جهت با خواست و عملکرد شرکت‌ها مغایر است، چرا که این شرکت‌ها از یک سو به بازار مصرف و از سوی دیگر به نیروی کار آزاد شده نیاز دارند و این دو خصوصیتی است که اقتصاد طبیعی فاقد آن است، چرا که بخش قابل توجهی از نیروی کار جامعه سرگرم تولید برای مصرف خویش است. از این رو است که مالکان و صاحبان و سایل تولید ماقبل سرمایه‌داری یا تغییر نقش می‌دهند و به صاحبان سرمایه تبدیل می‌شوند و یا به تدریج از دور خارج می‌گردند. این بدان معنی نیست که سرمایه‌داری، تمامی شیوه‌های ماقبل خود را از بین می‌برد، بلکه، این شیوه‌ها تا مدت‌ها بر حسب ضرورت در جوار سرمایه‌داری به شکلی وابسته به حیات خود ادامه می‌دهند. دیگر، تأثیر شرکت‌ها بر صاحبان ملی سرمایه و صنایع است. اینان به شکل فزاینده‌ای هویت ملی خود را به تدریج از دست می‌دهند و وضعیت تبعی را در رابطه با صاحبان خارجی و واسطه‌های آنها، می‌پذیرند. یک بررسی نشان می‌دهد که در امریکای لاتین ۳۶٪ از شرکت‌های وابسته به شرکت‌های

1. Natural Economy

۲. تولیدکنندگان شیوه تولید کالای ساده (Simple commodity Production) را نیز باید در زمره همین گروه به حساب آورد. با آنکه تولید آنها تماماً برای خود مصرفی صرف نیست و «کالا»های خود را در بازار بفروش می‌رسانند، اما این «فروش» به منظور «خرید» سایر مایحتاج خود صورت می‌گیرد و این با فروش کالا در تولید کالایی سرمایه‌داری متفاوت است. عدم توجه به این نکته پارهای نظریه‌پردازان کشورهای توسعه نیافته را به این اشتباه کشانده که این گروه از تولیدکنندگان را، که در حال حاضر بخش بسیار بزرگی از جامعه را بالخصوص در روستاها تشکیل می‌دهد، در زمره تولیدکنندگان سرمایه‌داری به حساب آورند.

چند ملیتی از طریق خرید شرکت‌های بومی ایجاد شده‌اند.^۱ در بسیاری موارد، شرکت‌های بومی به لحاظ آنکه یارای رقابت خارجی را ندارند، یا یکسره ازدور خارج می‌شوند و یا با سرمایه خارجی حاضر به «مشارکت» می‌شوند و در نتیجه استقلال خود را از دست می‌دهند.^۲ بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که با توجه به الگوی جدید سرمایه‌گذاری - که طبق آن سرمایه انحصاری خارجی مستقیماً در داخل کشورهای در حال توسعه دست به تولید می‌زند - دیگر بترتیب سابق، امکان رشد صاحبان ملی سرمایه (که سرمایه‌گذاری آن‌ها، مستقل از سرمایه‌های خارجی کلاً از منابع ملی تأمین می‌گردد) میسر نیست. امروزه بیشتر صاحبان سرمایه در این کشورها با اتکاء به صاحبان سرمایه خارجی وارد تولید می‌شوند و از این رو به جای عنوان «ملی» پاره‌ای نظریه پردازان از جمله پولانزاس، عنوان «درونی»^۳ را برای این گروه برگزیده‌اند. البته باید توجه داشت که به رغم وابسته شدن، در پاره‌ای موارد جنبه‌های

1. Muller (1973) P.138

۲. کیدرون - (1985) Kidron - در بررسی خود از هندوستان، به یک نمونه جالب اشاره می‌کند: یک شرکت هندی موفق می‌شود مستقلاً و بدون کمک خارجی چرخ «بال پرینگ» بسازد و پس از آزمایش و نصب ماشین‌آلات، آماده تولید و عرضه کالا به بازار می‌شود. اما رقیب هندی او، شرکت تاتا - Tata - نیز برای تولید بال پرینگ وارد مشارکت با شرکت مشهور خارجی «اس.کا.اف» (SKF) می‌شود. بزودی شرکت هندی مورد نظر در می‌یابد که امکان رقابت با «اس.کا.اف» را نخواهد داشت و ناچار می‌شود با یک شرکت خارجی دیگر وارد مشارکت شده بخش عمده‌ای از سهام خود را صرفاً درازاء استفاده از علامت تجاری خارجی به آن شرکت داده هویت ملی خود را نیز از دست بدهد.

3. Indigenous Bourgeoisie.

فرهنگی و ارزشی این گروه تا مدت‌ها باقی می‌ماند و نمودهای مختلفی را در مقابله با صاحبان خارجی صنایع و مدافعین آنها از خود بروز می‌دهد.

تأثیر طبقاتی دیگر این شرکت‌ها بر گروه‌های میانی جامعه است. بخش‌های «سنتی» این گروه^۱ - صاحبان کارگاه‌های کوچک تولیدی، صاحبان فروشگاه‌های کوچک و تولیدکنندگان خانگی و غیره - یکسره روبه‌نابودی می‌روند، و خود تبدیل به مصرف‌کننده می‌شوند. (شرکت‌های بزرگ لباس‌دوزی به سرعت جای هزاران کارگاه خیاطی را اشغال می‌کنند و شرکت‌های کفش جایگزین هزاران کارگاه کفافی می‌شوند. و غیره) بخش‌های «مدرن» آن - متخصصین، کارمندان، کارگران پردرآمد و غیره - به‌عنوان مهم‌ترین مصرف‌کنندگان کالای لوکس، هدف اصلی تولید شرکت‌ها به حساب می‌آیند. از این‌رو است که برای بالارفتن میزان مصرف، افزایش قدرت خرید این بخش از جامعه ضرورت می‌یابد، و این کار با محدودتر شدن درآمد گروه‌های پایینی تحقق می‌پذیرد. «سیمونسن»^۲ در مورد برزیل اشاره می‌کند که انتقال درآمد از ۲۰٪ ثروتمند به ۸۰٪ فقیر، احتمالاً تقاضا برای مواد غذایی را بالا می‌برد، لکن تقاضا برای اتومبیل را بشدت کاهش می‌دهد. بطور کلی بهبود اوضاع اقتصادی و اجتماعی این بخش از گروه‌های میانی جامعه اثرات گوناگونی را به دنبال دارد، و در مواردی اساس حمایت این بخش از جمعیت را از شرکت‌های خارجی فراهم می‌کند.

1. Traditional Petty Bourgeoisie

۲. Simonsen نقل شده در P,33 (1977) Kurth.

آورد. برای نمونه، هنگامی که دولت شیلی در ۱۹۷۲ تصمیم به خرید ملی کردن مجتمع «پتروداو»^۱ گرفت، همه کارکنان فنی این مجتمع به پشتیبانی از شرکت خارجی و علیه دولت آینده دست‌از‌کار کشیدند.^۲ تأثیر عملکرد این شرکت‌ها بر گروه‌های پایین جامعه، بطور کلی در جهت کاهش نسبی درآمد آن‌ها است. بررسی‌های گوناگون در مورد امریکای لاتین، فقر فزاینده اکثریت جمعیت کم‌درآمد این کشورها را آشکارا نشان می‌دهد. براساس مطالعات انجام شده توسط «سینگر» در برزیل، در دهه ۱۹۶۰، ضمن آنکه سهم درآمد یک درصد ثروتمند کشور به طرز سرسام‌آوری افزایش حاصل کرد، سهم نیمه کم درآمد جمعیت، حدود یک چهارم کاهش یافت.^۳ بررسی‌های دیگر نیز تأیید می‌کنند که رشد اقتصادی این کشورها با کاهش شدید میانگین درآمد اکثریت کم درآمد مردم (هم‌نسبی و هم‌مطلق)، همراه بوده است.^۴ برکنار از مسئله فقر، تأثیرات عملکرد شرکت‌ها را بر گروه‌های کم درآمد جمعیت اجمالاً بترتیب زیر می‌توان مطرح نمود: از یک سو، عمیق‌تر شدن شکاف بین شهر و روستا و نابسامانی بیشتر اوضاع کشاورزی مهاجرت روستائیان را به شهرها به دنبال داشته است. (این خود معلول تقسیم کار جدید جهانی است که براساس آن کشورهای در حال توسعه، که زمانی تأمین‌کننده اصلی مواد غذایی بودند، بصورت واردکنندگان اصلی این فراورده‌ها درآمدند). این گروه‌ها در زاغه‌های

1. Petrodow

2. Gerstacker (1975) P,13

3. Singer نقل شده در Evans (1975) P,124

4. Adelman & Morris (1975), P,180

اطراف شهرهای بزرگ و به اصطلاح در «حاشیه»^۱ جامعه زیست می‌کنند و از هیچ یک از مزایای رشد صنعتی بهره‌ای نمی‌برند. در روستاهای اغلب این کشورها، دهقانان بر اثر ایجاد واحدها و مجتمع‌های بزرگ زراعی و دامی، بسرعت به کارگر کشاورزی تبدیل می‌شوند، و صنایع دستی و روستایی هم به زوال می‌گریند. در شهرها با وجود رشد صنایع، این بخش قادر به جذب نیروی کار رانده شده از روستاها نیست و تنها پاره‌ای از این نیروی آماده به کار می‌تواند به شکل کارگر نیمه‌ماهر و یا ماهر، جذب صنایع شود. لایه‌های پائینی این گروه که اکثریت نیز با آنها است در شرایطی سخت نامطلوب کار می‌کنند و از تمامی مزایای «ارزانی شده» توسط شرکت‌ها بی‌بهره می‌مانند. لایه بالایی همین گروه است که، همان‌طور که «آریگی»^۲ در بررسی خود در کشورهای آفریقایی مشاهده می‌کند، «اشرافیت کارگری»^۲ را در این کشورها بوجود می‌آورد. مابقی این گروه‌های آمده از روستا به کارهای غیر مولد خده‌اتی، بالخصوص ساختمانی، در شهرها اشتغال می‌یابند...

1. Marginolity

2. Arrighi (1973)

3. Labour Aristocracy