

شرکت‌ها بر اقتصاد کشورهای جهان سوم، بسیار ضروری است. اعم از اینکه نهادهای حقوقی را در نظر داشته باشیم و یا نهادهای کارگری سازمان یافته و یا نهادهای تأمین هزینه،^۱ در هر حال درمی یابیم که «قدرت معامله»^۲ شرکت در جهت به حد اکثر رسانیدن سود خود، در کشورهای جهان سوم، به مراتب بیش از قدرت آنها در کشورهای ثروتمند است و علت آن را در عدم وجود و یا ضعف نهادی کشورهای جهان سوم در کنترل رفتار شرکت‌های تابعه شرکت‌های چندملیتی، باید جستجو کرد. در بیانی گالبرایتی،^۳ می توان گفت، فقدان قدرت «خنثی کننده گی»^۴ دولت و کارگر سازمان یافته در محدود کردن قدرت شرکت‌های جدید، مشخصه عمده‌ی کشورهای جهان سوم می باشد.

شرایط نهادی که خصلت توسعه نیافتگی را مشخص می کند، يك جنبه قدرت شرکت‌های چندملیتی را در کشورهای کمتر توسعه یافته، تعیین می کند، اما جنبه دیگر این توسعه نیافتگی که سبب تشدید این قدرت می گردد، ساخت اقتصادی جوامع توسعه نیافته است. در ارزیابی قدرت شرکت‌های چندملیتی، شناخت دو خصلت کلیدی این ساخت اقتصادی بسیار مهم است: اول نیاز به تکنولوژی و منابع تأمین آن؛ و دوم نیاز به تأمین هزینه سرمایه گذاری.

توسعه نیافتگی: ساخت تکنولوژی

خوشبختانه و یابدبختانه، اغلب کشورهای جهان سوم روند صنعتی شدنی

1. Financing

2. Bargaining Power

3. Galbraithian

4. Countervailing

را آغاز کرده‌اند که از بسیاری جهات شبیه‌روندی است که در کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری غربی روی داده^۱ این صنعتی شدن نه تنها از نظر بازده صنعتی (کالاهای سرمایه‌ای و کالاهای مصرفی خصوصی)، بلکه از نظر تکنولوژی مکانیکی و مهارت‌های فنی انسانی که برای اجرای این روند لازم است، نیز مشابه یکدیگر است. به عبارت دیگر نهادی شدن ارادی و یا غیر ارادی ارزش‌های مصرفی غرب، به عنوان هدف رشد اقتصادی، به نوبه خود، نیاز به تکنولوژی خاصی را پدید آورده که بتواند چنین الگوی مصرفی‌بی را ارضاء نماید. با فرض وجود این نیاز، منابع این تکنولوژی کدامند؟ جداول ۱ و ۲ پاسخگوی این سؤال هستند.

این آمارها معنی واضحی دارند. کشورهای کمتر توسعه یافته، برای تکنولوژی، در واقع یکسره به منابع خارجی بالانحص کشورهای پیشرفته امریکای شمالی، اروپای غربی، و ژاپن وابسته‌اند. حتی این ارقام، وابستگی مطلق را که در کار است منعکس نمی‌کنند، زیرا اگر به مالکیت حق امتیازهایی که در واقع برای تولید کالاهای کارگرفته می‌شوند و در مقابل، حق امتیازهایی که اعطاء شده اما در تولید به کار گرفته نمی‌شود، بنگریم، آنگاه خواهیم دید که:

... اگر تعداد حق امتیازها، با ارزش اقتصادی و تکنولوژیک

۱. البته این نظر درست نیست زیرا صنعتی شدن کشورهای وابسته در اساس با صنعتی شدن کشورهای پیشرفته صنعتی متفاوت است. (مراجعه شود به نخستین مقاله این کتاب)

آن (یعنی حجم فروش یا ارزش افزوده^۱) ارزیابی شوند، اغلب کشورهای در حال توسعه محتملاً^۲ درخواست یافت که حق امتیازهای ارزیابی شده متعلق به ملیت خودشان به یک بخش یک درصد مجموع حق امتیازهای اعطا شده توسط چنین کشورهایی، بالغ می‌شود.^۳

بعلاوه، نسبت کنترل خارجی تکنولوژی در مقابل کنترل داخلی آن، این واقعیت را نشان نمی‌دهد که کنترل واقعی در دست تعداد بسیار کمی شرکت‌های خارجی متمرکز است. مثلاً، در ایالات متحد، از ۵۰۰ شرکت بزرگ صنعتی، تنها ۳۰ شرکت از بزرگترین این شرکت‌ها، ۴۰/۷ درصد حق امتیازهای مربوط به صنایع خود را در دست دارند.^۴ این کنترل متمرکز تکنولوژی در کشورهای پیشرفته، با مقیاس به مراتب بزرگتری در مناطق توسعه نیافته دیده می‌شود. مثلاً در کلمبیا، در صنایع دارویی، الیاف شیمیایی، و صنایع شیمیایی؛ ده درصد از دارندگان حق الامتیاز، ۶۰ درصد تمامی این حق الامتیاز را در اختیار دارند، و این ده درصد تماماً شرکت‌های چند ملیتی خارجی‌اند.^۴

کنترل متمرکز تکنولوژی، یکی از مؤثرترین طرق اعمال قدرت الیگوپولی بر بازار است. امری که توسعه رقابت داخلی را محدود کرده و همان‌طور که خواهیم دید، نرخ سود مبهوت کننده‌ای، که قسمت

1. Added Value

3. John M. Blair (1972)

2. Vaitzos (1973)

4. Vaitzos (1973) P,12

جدول ۱ - حق امتیاز اعطا شده به خارجیان، بعنوان درصدی از کل حق امتیازهای داده شده بین سالهای ۱۹۵۷-۱۹۶۱

کشورهای در حال توسعه		کشورهای صنعتی «کوچکتر»		کشورهای صنعتی بزرگ
۸۹/۳۸	هند	۶۲/۸۵	ایتالیا	۱۵/۷۲ ایالات متحده
۹۱/۷۳	ترکیه	۶۲/۰۸	سوئیس	۳۲/۰۲ ژاپن
۹۳/۰۱	مصر	۶۹/۳۰	سوئد	۳۷/۱۴ آلمان غربی
۹۲/۱۸	ترینیداد و توباگو	۶۹/۸۳	هلند	۴۷ بریتانیا و کبیر
۹۵/۷۵	پاکستان	۸۰/۸۲	نوزامبورگ	۵۹/۳۵ فرانسه
۶۹/۵۱	ایرلند	۸۵/۵۵	بلژیک	

مرجع: Vaitos (۱۹۷۳) P.80

جدول ۲ - درصد حق امتیازهای ثبت شده در شیلی

با مالکیت خارجی	با مالکیت ملی	سال
۶۵/۵	۳۲/۵	۱۹۳۷
۸۰	۲۰	۱۹۴۷
۸۹	۱۱	۱۹۵۸
۹۲/۵	۵/۵	۱۹۶۷

اعظم آن نیز از کشور خارج می‌شود، را موجب می‌گردد. هنگامی که چنین روندی در جریان می‌افتد، بر میزان آن افزوده می‌شود و خود به خود مداومت می‌یابد (نگاه کنید به جدول ۲). هدف نهادی اولیه از حقوق حق امتیاز، یعنی تشویق ابداعات و اختراعات داخلی، حالتی خود - مغلوب کننده گرفته، چرا که نتایج تحقیق و توسعه^۱ به شکلی فزاینده به شرکت خارجی می‌رسد. با گذشت زمان شرکت داخلی نه تنها امکان دسترسی بر تکنولوژی مکانیکی لازم برای رقابت را از دست می‌دهد، بلکه شاید، از آن مهم‌تر، مهارت‌های فنی انسانی را نیز که می‌تواند تنها از طریق تجربه اندوزی حاصل شود از کف می‌دهد. در پایان، شرکت‌های داخلی یا جذب شرکت‌های چندملیتی می‌شوند و یا ناچارند به استفاده از «پروانه»^۲های این شرکت‌ها متوسل شوند و این واقعیتی است که در مورد امریکای لاتین مصداق می‌یابد. همان‌طور که در زیر خواهد آمد، این پروانه‌ها، محدودیت‌های مختلفی را بر توانایی توسعه آینده شرکت‌های داخلی و ملت‌های آن‌ها تحمیل می‌کنند.

توسعه نیافتگی: ساخت مالی

چنین است دورهای باطلی^۳ که از تأثیر متقابل ساخت اقتصادی توسعه نیافتگی در کشورهای کمتر توسعه یافته و قدرت تکنولوژیک شرکت‌های چند ملیتی، بروز می‌کند. مجموعه مشابهی از دورهای باطل در

1. Research & Development
2. Licenses
3. Vicious Circles

الگوهای مالی نیز قابل مشاهده است. در ارزیابی جنبه‌های تأمین هزینه سرمایه‌گذاری^۱ روند صنعتی شدن خاصی که در بالا به آن اشاره شد، میزان گران بودن تکنولوژی مورد استفاده، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. همچنین این واقعیت معرف همگان است که اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته با کمبود پس‌اندازهای داخلی که بتواند به عنوان سرمایه مالی برای سرمایه‌گذاری تولیدی به کار گرفته شود، مواجهند. این کمبود پس‌اندازها نه تنها بخاطر سطح درآمد پایین در این کشورها است، بلکه بدین خاطر است که بخش معینی از پس‌اندازها از این کشورها خارج می‌شود. یعنی شرکت‌های خارجی بخش عمده‌ای از سود حاصله را به کشور اصلی خود باز می‌گردانند^۲ و ثروتمندان داخلی نیز بخشی از پس‌انداز خود را در شرکت‌های چندملیتی خارج سرمایه‌گذاری می‌کنند (پدیده به اصطلاح فرار سرمایه^۳). به جریان خروج پس‌اندازها چه از طریق خارج کردن سود و چه از طریق فرار سرمایه، باید بازپرداخت‌های فزاینده ناشی از بدهی به سازمان‌های کمک‌دهنده^۴ (مثل «اید»^۴) و چندجانبه (مثل بانک جهانی) بابت وام‌های اعطا شده در دهه ۱۹۶۰ را نیز باید افزود. با در نظر گرفتن تمام این عوامل، این حجم عظیم جریان خروجی سبب شده پاره‌ای نوبسندگان اظهار نظر کنند که کشورهای فقیر جهان در مجموع به شکلی طنزآلود به تأمین هزینه‌های کشورهای غنی کمک می‌کنند، یعنی جریان خروجی مالی از کشورهای کمتر توسعه یافته به مراتب از جریان ورودی

آن تجاوز می‌کند.^۱

بدینسان در ساخت مالی کشورهای کمتر توسعه یافته گونه‌ای بی‌تکلیفی وجود دارد. از یک سو شکاف فزاینده‌ای بین عرضه پس اندازه‌های موجود محلی و تقاضا برای سرمایه‌گذاری به‌منظور تخفیف فقر فزاینده وجود دارد. فقری که مردم این کشورها، بر اثر سواد آموزی روبه‌افزایش، ارتباطات بهبود یافته و اثرات تظاهراتی^۲ ناشی از آن، بیش از پیش بر آن وقوف می‌یابند. از سوی دیگر، تکنولوژی خاصی که روند صنعتی شدن وجود آن‌را ایجاد می‌کند، نه تنها گران است، بلکه هزینه آن باید به‌ارز خارجی، و نه داخلی، پرداخت گردد. کاهش نسبی صادرات کشورهای کمتر توسعه یافته، که توانایی آن‌ها را در مورد به‌دست آوردن ارز خارجی تقلیل داده، بعلاوه افزایش نسبی جریان خروجی ارز خارجی در مقابل جریان ورودی آن، مشکل معروف «تنگنای ارز خارجی» را پدید آورده است. حتی هنگامی که پس‌اندازهای کافی برای تأمین هزینه‌های لازم جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری در دسترس باشد، باز ممکن است سرمایه‌گذاری صورت نپذیرد چرا که ممکن است پس‌انداز با ارز داخلی نتواند، برای خرید تکنولوژی وارداتی مورد نیاز طرح، به‌ارز خارجی تبدیل گردد.

نتیجه این بی‌تکلیفی (منابع غیر کافی پس‌اندازهای داخلی و ارز خارجی)، از دیدگاه شرکت‌های محلی، شکل نادرستی است از الگوهای انحصاری تأمین هزینه در اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته.

1. Prebisch (1970)
2. Demonstration effects

برعکس تصور پذیرفته شده در مورد عملکرد شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای فقیر، این شرکت‌ها سرمایه مالی خود را از خارج نمی‌آورند، بلکه بخش اعظم این هزینه‌ها را از منابع داخلی (کشور میزبان) تأمین می‌کنند. در زیر، آمار و ارقام مربوطه، این واقعیت را روشن خواهند ساخت؛ اما آنچه برای بحث حاضر مهم است تأثیر آن‌ها بر شرکت‌های محلی است. شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای کمتر توسعه یافته، از مؤسسات مالی داخلی، به اعتبار و پشتیبانی منابع مالی کل شبکه جهانی شرکت مادر که خود بخشی از آن هستند، قرض می‌کنند. و این با رده‌بندی اعتباری و پشتیبانی منابع مالی به مراتب کوچکتر یک شرکت داخلی، به هنگام به دست آوردن سرمایه مالی، تباین دارد. دور باطل شروع به بسته شدن می‌کند. مؤسسه مالی داخلی، که به نسبت تقاضا برای وام، با محدودیت مواجه است و نظیر هر سوداگری به دنبال به حداقل رسانیدن مخاطره و به اکثر رسانیدن سود است، به ناچار بیشتر علاقه‌مند قرض دادن به شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی می‌گردد.

این نتیجه‌گیری هنگامی واضح‌تر به نظر می‌آید، که مؤسسه مالی داخلی، در واقع، شعبه و یا بانک وابسته یک بانک به اصطلاح خصوصی چند ملیتی، نظیر بانک آو امریکا،^۱ فرست نشنال سیتی بانک آو نیویورک^۲ و غیره باشد. این بانک‌ها نقش پر قدرتی را در ساخت‌های مالی جهان سوم، جایی که در بسیاری موارد نزدیک به ۵۰ درصد سپرده‌های

1. Bank of America
2. First National city Bank of New York

خصوصی کشور را تحت کنترل دارند، ایفا می‌نمایند. شعبه يك بانك چند ملیتی در کشور کمتر توسعه یافته به همان دلیل مؤسسه مالی داخلی، مایل به اعطای وام به شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی است. بعلاوه، در چنین عملیات وام‌دهی، چیزی بیشتر از سود دهی يك یا چند وام در يك کشور واحد مد نظر است.

واقعیت این است که شبکه جهانی بانك‌ها و شرکت‌های وابسته به شرکت مادر، دو موجودیت متفاوت نیستند که با «معاملات آزاد»،^۱ توسط يك بازار رقابتی که در آن یکی فروشنده و دیگری خریدار است، از هم جدا شده باشند. بالعکس گروه‌هایی که بانك‌ها و شرکت‌ها را کنترل می‌کنند از نظر مالکیت مشترك، مدیریت و کادر فنی بهم پیوسته‌ای دارند.^۲ بعلاوه، هر چه که نتیجه این منافع بهم پیوسته باشد، واقعیت تثبیت شده دوم مربوط می‌شود به وجود هم بستگی^۳ تقریباً کامل بین گسترش متناسب^۴ شرکت‌های چند ملیتی و گسترش بانك‌های چند ملیتی در سطح جهانی. اینکه در این گسترش بانك‌ها و یا شرکت‌ها، کداميك پیشی گرفته‌اند، چندان حائز اهمیت نیست. بلکه آنچه اهمیت دارد این است که يك روند دوسویه گسترش متصل بهم که مشخصه آن بصیرت، تجربه و هدف‌های مشترك می‌باشد، بوجود آمده است. بین آن‌ها وجوه مشترکی در رابطه با يك زمینه گسترش مشترك وجود دارد. گسترشی مبتنی بر تسهیل نوعی صنعتی شدن که بطور اخص مناسب مزایای رقابتی شرکت چند ملیتی و بنابراین بانك چند ملیتی

1. Arm's Length

2 J. Blair (1972) P,75.

3. Correlation

4. Commensurate

است. بنابراین، حتی اگر شرکت‌های محلی در کشورهای کمتر توسعه یافته بتوانند به‌دفا تر شعب بانک‌های چند ملیتی شرایط بهتری را برای قرض گرفتن پیشنهاد کنند، باز هم احتمال بسیار کمی وجود دارد که این بانک‌ها از منافع جهانی بلند مدت خود در مقابل منافع کوتاه مدت محلی یک شعبه، چشم‌پوشند.

حال دورهای باطلی که از ساخت‌های مالی توسعه نیافتگی ناشی می‌شود، بسته شده‌اند. نتایج برای توسعه شرکت‌های ملی شبیه همان نتایجی هستند که در مورد تحلیل از ساخت‌های تکنولوژی به آنها اشاره شد.

قدرت معامله‌کنندگی شرکت‌های چند ملیتی برای به‌دست آوردن سرمایه مالی به مراتب بزرگتر از رقبای داخلی‌شان است. هر اندازه قدرت معامله‌کنندگی مالی بزرگتر باشد، به همان اندازه آن صنعت پویاتر خواهد بود.^۱ این قدرت معامله‌کنندگی بالنسبه بزرگتر در زمینه مالی، در طول زمان، همان نتایجی را به بار می‌آورد که تکنولوژی موجب آن می‌گردد. همان‌طور که فوقاً اشاره شد، این معادل همان چیزی می‌شود که اقتصاددانان آن را قدرت الیگوپولی می‌نامند، یعنی قدرت ایجاد «موانع ورود» در مقابل امکانات بالقوه رقابتی جدید، یا روی دیگر آن سکه، یعنی قدرت از بین بردن رقابت موجود، معمولاً از طریق جذب و یا خرید شرکت‌های محلی.

تأثیرات ساختی شرکت‌های چند ملیتی: تراکم و قدرت

تحلیلی که از ساخت اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته، در رابطه با تکنولوژی و وضع مالی ارائه شد، نشان داد که چرا شرکت‌های چند ملیتی، برعکس شرکت‌های ملی کشورهای کمتر توسعه یافته، قدرت الیگوپولی نسبتاً بزرگ و فزاینده‌ای دارند. میزان بزرگی چنین قدرتی از واقعیت‌های آماری جوامع توسعه نیافته به دست می‌آید. توجه دقیق به اوضاع شبلی قبل از ۱۹۷۰ این واقعیت را روشن می‌سازد، واقعیتی که در مورد تقریباً تمامی کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آن‌ها فعالیت دارند، مصداق می‌یابد. در بخش صنعتی بین سال‌های ۱۹۶۷ و ۱۹۶۹، مشارکت خارجی (بر حسب دارایی تحت تملک) از ۱۶/۶ درصد به ۲۰/۳ درصد افزایش حاصل کرد، حال آنکه مشارکت داخلی از ۷۶/۱ درصد به ۶۳ درصد کاهش یافت. مابه‌التفاوت، مربوط به شرکت‌های دولتی بود. از یکصد شرکت بزرگ صنعتی در کشور (بر حسب اندازه دارایی)، ۴۹ شرکت تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی بود؛ با نمونه‌گیری وسیع‌تر و پوشش ۱۶۰ شرکت، مشاهده شد که ۵۱ درصد این شرکت‌ها تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی قرار دارند. حتی این ارقام نیز نمی‌توانند به دقت درجه تراکمی را که در کار است نشان دهند - هنگامی که بر کنترل صنایع نظر افکنیم، مشاهده می‌کنیم که در هفت واحد از مهمترین صنایع شبلی، یک تاسه شرکت خارجی بیش از ۵۱ درصد تولید در صنعت را در دست دارند. در یک تجزیه و تحلیل رفتاری از عملیات ۲۲ شرکت بزرگ چند ملیتی در شبلی ۵ شرکت

در صنایع مربوط به خود مونوپولیست، بودند، حال آنکه ۶ شرکت دوئوپولیست^۱ و ۸ شرکت، که بزرگترین عرضه کننده به بازار مربوط بودند، الیگوپولیست بودند. از ۱۸ واحد از این شرکت‌های وابسته، که اطلاعات مربوط به نرخ رشدشان در دسترس بود، ۱۶ واحد نرخ رشدی به مراتب بیشتر از نرخ رشد متوسط کل بخش صنعت را نشان می‌دادند. این ارقام نه تنها بیانگر واقعیت درشیلی قبل از ۱۹۷۰ هستند، بلکه در مورد اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آن مشغول فعالیت‌اند، نیز صادق است. این شاخص‌های تراکمی، کلاً درجه قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم و نیز توانایی‌شان را نسبت به افزایش این قدرت در طول زمان، نشان می‌دهد.

نوشته حاضر تا اینجا سعی بر آن داشت که درکی اساسی در زمینه مفهوم توسعه نیافتگی در رابطه با قدرت شرکت‌های چند ملیتی به خواننده ارائه دهد. چنین درکی از وضع اقتصادی کشورهای جهان سوم، باید بتواند تجزیه و تحلیل اثرات شرکت‌ها را بر این کشورها، که در قسمت بعدی به آن اشاره می‌شود، تسهیل نماید. نشان دادیم که قدرت معامله کنندگی شرکت، یا معادل آن، قدرت الیگوپولی آنها، تابعی است از شرایط نهادی و ساخت اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته. همان‌طور که از واژه توسعه نیافتگی برمی‌آید، نهادها در کشور های فقیر یا ضعیف‌اند، یا قدیمی و یا اصلاً وجود ندارند. بدینسان در مقایسه با کشورهای توسعه یافته‌تر، در کشورهای کمتر توسعه یافته قدرت

خنثی‌کنندگی یا «بازبینی و موازنه» کمی، از طرف دولت و نهادهای سازمان یافته کاری، به منظور محدود کردن قدرت شرکت‌های چند ملیتی مدرن وجود دارد. شرایط نهادی مورد بحث، عمدتاً به نهادهای غیر تجاری اشاره دارد، نهادهایی که بخاطر بدعمل کردن و یا وجود نداشتن، شرکت‌ها را در جهان سوم بصورت يك نیروی نهادی متفاوت در می‌آورد. و این امری است که لزوماً در مورد عملکرد شرکت‌ها در کشورهای صنعتی پیشرفته مصداق نمی‌یابد.

اگر نهادهای غیر تجاری دولت و یا نهادهای سازمان یافته کاری نمی‌توانند به عنوان يك وسیله کنترل کافی قدرت شرکت‌های چند ملیتی را در کشورهای جهان سوم محدود کنند، امکان کنترل توسط نهادهای تجاری، یعنی رقابت داخلی وجود دارد. اما ماهیت ساخت اقتصادی توسعه نیافتگی، که در زمینه‌های تکنولوژی و مالی به آن اشاره شد، احتمال بسیار کمی را باقی می‌گذارد که نهاد تجاری داخلی قادر به اجرای چنین کار کردی باشد، زیرا اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته، به عنوان طریقه عمده‌ای که رشد اقتصادی را به همراه می‌آورد، روند صنعتی‌شدنی را آغاز کرده‌اند، که از بسیاری جهات شبیه روند مربوطه کشورهای پیشرفته صنعتی است. نتیجه این صنعتی شدن و نیازهای تکنولوژیک و مالی آن عبارت است از کاهش قدرت شرکت‌های داخلی در رقابت با قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی و عدم توانایی آنها، نسبت به جلوگیری از افزایش این قدرت. پس از بررسی دلائل، منطقی و نیز شواهد مربوط به طریقی که شرکت‌های

چند ملیتی موقعیت قدرتمند خود را در اقتصاد کشورهای در حال توسعه به دست می‌آورند، حال برمی‌گردیم به تجزیه و تحلیل اینکه چگونه این قدرت در عملیات روزمره شرکت‌ها منعکس می‌گردد و چه اثراتی بر مردمان این کشورها می‌گذارد.

افسانه یا واقعیت

کمک‌های شرکت‌های چند ملیتی

تشریح و ارزیابی رفتار شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم به سه بخش مشخص تقسیم شده است. انتخاب این تقسیم‌بندی در این تجزیه و تحلیل برای پایه صورت گرفته که بسیاری باور دارند که مهمترین زمینه‌هایی که شرکت‌ها بالقوه می‌توانند به توسعه کشورهای کمتر توسعه یافته کمک کنند، در سه زمینه تکنولوژی، تأمین هزینه‌های مالی و تخفیف دشواری‌های مربوط به تراز پرداخت‌ها می‌باشد. در هر یک از این زمینه‌ها ابتدا عملکرد این شرکت‌ها را تشریح کرده، سپس به ارزیابی اثرات آن می‌پردازیم. در اینجا ضروری است که مختصراً به ضابطه‌ای کلی که پایه ارزیابی ما را تشکیل داده، اشاره شود.

ضابطه مورد نظر بسیار ساده است، هر چند که تا همین اواخر، از سوی دانش پژوهان امور توسعه، بالخصوص اقتصاددان‌های ارتدوکسی که در مکتب نئولیبرال پرورش یافته‌اند، نادیده گرفته می‌شد. ما ابزار تجزیه و تحلیل افراد اخیر را به کار می‌گیریم، اما تعریف ما از توسعه، یعنی، ضابطه ارزیابی مان، از آنچه که بطور متداول مرسوم

است متفاوت خواهد بود. فرض بر این نخواهد بود که «توسعه» عبارت است از افزایش متوسط درآمد سرانه. بالعکس، فعالیت شرکت چند ملیتی و تأثیر آن، در صورتی به‌عنوان کمک به توسعه به حساب خواهد آمد که سبب افزایش ظرفیت مصرفی ۶۰ درصد کم درآمد جمعیت کشورهای در حال توسعه گردد. چرا که معتقدیم، بجز آنکه رشد اقتصادی در جهت تسکین مصائب آن‌ها که با بیشترین مشکلات مواجه‌اند، گام بردارد، نه تنها کمکی به توسعه نمی‌کند، بلکه موجب تقویت و ادامه توسعه نیافتگی کشورهای جهان سوم نیز می‌گردد.

کمک تکنولوژی

اشتغال، توزیع درآمد، هزینه‌ها.

بنابر تخمین سازمان ملل، در ۱۹۶۰، حدود ۲۷ درصد جمعیت کشورهای جهان سوم بیکار بودند. در ۱۹۷۰، تخمین درصد بیکاری جمعیت فعال این کشورها به ۳۰ درصد بالغ گردید - حتی این ارقام کلان برای کشورهای کمتر توسعه یافته بطور کل، ابعاد عظیم مسئله بیکاری را در امریکای لاتین که از قضا، به نسبت آسیا و آفریقا، منطقه «توسعه یافته‌تر» جهان سوم خوانده می‌شود، کم‌تر برآورد می‌کند. یک بررسی انجام شده در ۱۹۶۸ تخمین زده که تا ۱۹۷۱، ۳۶ درصد نیروی کار کلمبیا بیکار خواهد بود، و بررسی‌های بعدی که در کلمبیا انجام شد، نشان داد که واقعیت از این تخمین هم بیشتر بوده است. یک تجزیه و تحلیل از نیروی کار