

# بین المللی شدن سرمایه‌های انحصاری

اثر مشترک جان بلیمی فاستر، رابرت دبلیو مک‌چسنی و آر. جمیل جونا

(قسمت‌های پنجم تا دهم)

ترجمه‌ی: پویان کبیری

یادداشت مترجم:

این مقاله اخیراً در مجله‌ی مانتلی ریویو (بررسی ماهانه)، دوره‌ی ۶۳، شماره‌ی ۲، به تاریخ ژوئن ۲۰۱۱ منتشر گردیده است. از آن جا که این مطلب مکمل و در پیوند با دو مقاله‌ی ترجمه‌شده‌ی پیشین با عناوین " بیش و کم در باره‌ی جهانی‌شدن " اثر پال سوئیژی و " مالی شدن انباشت " از جان بلیمی فاستر می‌باشد، لذا به ترجمه و نشر آن اقدام نمودیم. باشد که برای خواننده‌گان فارسی زبان علاقه‌مند به این‌گونه مباحث، مفید واقع شود. نگارنده‌گان آن: جان بلیمی فاستر (John Bellamy Foster) سردبیر مجله‌ی مانتلی ریویو و استاد جامعه‌شناسی دانشگاه اورگان، رابرت دبلیو مک‌چسنی (Robert W. McChesnet) نویسنده، روزنامه‌نگار، فعال سیاسی و استاد ارتباطات در دانشگاه ایلینویز و آر. جمیل جونا (R. Jamil Jonna) نامزد دکترای جامعه‌شناسی در دانشگاه اورگان می‌باشند.

هر چه شرکت‌های پیش‌تر و پیش‌تری با تکیه‌ی کم‌تر بر روی مالکیت مستقیم انحصاری و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، فعالیت‌های غیراستراتژیک خود را بیرونی می‌سازند، بقائریس آپپای (Beatrice Appay) اقتصاددان سیاسی فرانسوی استدلال می‌کند که: " آن‌ها هم‌چنان به حفظ و تداوم سطح بالائی از کنترل از طریق قراردادهای جانبی یا زیرمجموعه‌های خود ادامه می‌دهند ". با این حال، این گرایش در تعریف استاندارد شرکت‌های چندملیتی که براساس سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است و نافی شکل غیرمستقیم کنترل می‌باشد، نمایان نیست و به همین خاطر ماسکی بر میزان واقعی قدرت این شرکت‌ها می‌زند. شرکت‌هایی مانند نایک و اپل ( Nike and Apple ) (که تولیدات خود را به صورت جانبی به چین داده‌اند) صرف‌نظر از فقدان نسبی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی‌شان، به درستی به عنوان شرکت‌های چندملیتی انحصاری - که میزان سود بسیار بالائی را از طریق فعالیت‌های بین‌المللی خویش و اعمال کنترل استراتژیک بر خطوط عرضه‌شان به دست می‌آورند - دیده می‌شوند.

مضاف این که، بسیاری از این شرکت‌ها با سطح بالائی از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، مانند جنرال الکتریک، خود از اصلی‌ترین پیمان‌کاران فرعی بین‌المللی هستند. درعین حال، جنرال الکتریک برای تهیه‌ی قطعات الکترونیکی خود به شدت متکی به فلکس‌ترانیک (Flextronics) مقاطعه‌کار فرعی سنگاپوری و کیلون (Kelon) چینی می‌باشد. یکی از خصوصیات دنیای قراردادهای جانبی این است که یک مقاطعه‌کار فرعی ممکن است به طور همزمان برای چندین شرکت غول‌آسای مختلف کار کند، که در این رابطه به جای رقابت، ناچار به تبادلی است. بنابراین فلکس‌ترانیک، به عنوان یکی از بزرگ‌ترین پیمان‌کاران فرعی جهان در تولید الکترونیک، نه تنها قطعات جنرال الکتریک، بلکه هم‌چنین هانی‌ول (Honeywell)، کامپک (Compaq)، پرات و ویتنی (Pratt and Whitney)، نرتل (Nortel) و دیگران را تأمین می‌نماید. ۱۹

موانع درک الیگابلی بین‌المللی

به شکل عجیبی، تمرکز بحث‌های سیاسی و اقتصادی بر روی رقابت روزافزون بین‌المللی بوده است. تا جایی که رشد واقعی اقتصاد جهانی بیش‌تر انحصاری تا حد زیادی، حتی از سوی چپ‌ها نیز، نادیده گرفته شده است. چیزی که درک تغییر جهت به سمت یک اقتصاد جهانی تحت تسلط الیگاپلی رقابت-تباری بین‌المللی را خیلی سخت نموده است، در درجه نخست مربوط به پنج انسداد و مانع عمومی در تفکر ما می‌باشد: ۱- گرایش به اندیشیدن درباره‌ی مقولات اقتصادی صرفن از دیدگاه ملی، به جای دیدگاهی بین‌المللی؛ ۲- بُت‌گونه‌پرستی "بازار"، به استثنای تجزیه و تحلیل کردن قدرت شرکت‌ها؛ ۳- چیزی که آن را "ابهام رقابت" می‌نامیم؛ ۴- تصویری که می‌پندارد مالی‌شدن و فن‌آوری‌های ارتباطی جدید، رقابت جهانی غیرقابل توقفی را به‌وجود آورده است؛ و ۵- یک اشتباه دسته‌ای رایج در سطح بین‌المللی که رقابت بین سرمایه‌ها را با رقابت بین کارگران دچار سردرگمی می‌نماید.

در بحث رقابت بین‌المللی در مورد هر ملت-دولتی به ویژه در مورد ایالات‌متحده\_ که مدت‌های مدیدی از هژمونی اقتصادی بلامنازعی در اقتصاد جهانی برخوردار بوده است\_ فرض بر این است که رقابت بین‌المللی، تا وقتی که تمرکز صنعتی و درجه‌ی انحصار در آن کشور مورد حمله و تضعیف قرار می‌گیرد، به ساده‌گی تداوم پیدا می‌کند. معروف‌ترین نمونه‌ی آن تضعیف الیگاپلی مستحکم خودروسازان آمریکائی در دیترویت به عنوان نتیجه‌ی حاصله از تهاجم خارجی، به خصوص شرکت‌های ژاپنی می‌باشد. با این حال، آنچه که غالب‌کم‌تر به رسمیت شناخته شده این است که این تضعیف بخشی از تغییر جهت به سمت تجمع و تمرکز تولید در سطحی بین‌المللی بود. "همان‌طور که کمپانی‌های آمریکائی در رقابت دهه‌های ۷۰ و ۸۰، توسط ایستگاه‌های فرعی در صنایع مختلف سقوط کردند"، گلامبوس (Galambos) در نوشته‌ی "پیروزی انحصارچندجانبه" در سال ۱۹۹۴ مشاهده نمود که "الیگاپلی یا انحصارچندجانبه‌ی جهانی جدیدی شروع به پدیدارشدن نمود... صرف‌نظر از نتیجه‌ی این رقابت، شکلی که به نظر می‌رسد به احتمال بسیار زیاد به ظهور برسد انحصار چندجانبه‌ی جهانی است." ۲۰

درحقیقت، پنج شرکت چندملیتی، که دوتای آن‌ها (جنرال موتورز و فورد) آمریکائی هستند، در حال حاضر تقریباً نیمی از تولید خودرو جهان را در اختیار دارند، در حالی که ۱۰ شرکت کنترل ۷۰ درصد از تولید جهان را در دست دارند. بنابراین در حال حاضر الیگاپلی تولید خودرو در مقیاسی جهانی وجود دارد و تمام شرکت‌های اصلی آن نیز در سطحی جهانی فعال هستند. ۲۱

انسداد فکری دوم ما، تعیین رایج روابط اقتصادی از نظر نیروهای انتزاعی اقتصادی و جریان بازار و درعین حال نادیده‌گرفتن نقش شرکت‌های غول‌آسا در شکل دادن به زمینه‌ی اقتصادی می‌باشد. مفهوم بازار آزاد در تئوری اقتصاد امروزی معنای واقعی کمی دارد، به جز این واقعیت که صراحتاً دولت را جدا کرده و به طور ضمنی همه‌ی ملاحظات نهادهای قدرت در درون اقتصاد یعنی نقشی که توسط شرکت‌های غول‌پیکر بازی می‌شود را مستثنا می‌کند. ۲۲

سوم، مانع جدی در تفکر ما نسبت به این موضوع را بایستی در ابهامات موجود پیرامون مفهوم رقابت پیدا نمود. این از یک سو، معمولن در علم اقتصاد و از سوی دیگر از جنبه‌ی بیش‌تر محاوره‌ای (از جمله کسب و کار) درک می‌گردد. در تئوری اقتصادی، رقابت به مفهوم کامل آن مبتنی بر وجود تعداد زیادی از شرکت‌های کوچک است که هیچ‌یک از آن‌ها نیز قدرتی برای کنترل بازار را ندارند. رقابتی دیگر گرچه وجود دارند، اما اساساً ناشناس هستند. بنابراین، رقابت مستقیم بین شرکت‌ها در حداقل یا در سطحی بسیار نازل است. نگاه به آن از این نقطه نظر، همان‌گونه که اقتصاددانان بسیاری، از جمله میلتون فریدمن (Milton Friedman)، اشاره کرده‌اند، رقابت شدید که اغلب مشخصه‌ی بازارهای الیگاپلیستیک یعنی به انحصار درآمده است، از نظر اقتصادی به انحصار نزدیک‌تر است تا رقابت، امروز رقابت تقریباً همراه با انحصار می‌باشد. ۲۳ از این رو، "ابهام در رقابت است". ۲۴

در واقع، قرینه‌ی دیالکتیکی چنین رقابت الیگاپلیستیکی (که اغلب با رقابت ساده اشتباه گرفته می‌شود) گرایش به سوی تباری‌ست، به‌ویژه جایی که تهدید به رقابت مخرب قیمت‌ها بین غول‌ها مطرح می‌باشد. منطق این روند توسط پال باران (Paul Baran) و پال سوئیزی (Paul Sweezy) در سرمایه‌ی انحصاری به خوبی شرح داده شده است:

نمونه‌ی معمول شرکت غول‌پیکر... یکی از چندین شرکتی‌ست که کالا تولید می‌کنند و هر یک کم و بیش جای‌گزین مناسبی برای یکدیگرند. وقتی یکی از آن‌ها قیمت‌اش را متفاوت از دیگران می‌نماید، اثر آن بلافاصله توسط دیگران احساس می‌شود اگر شرکت الف قیمت‌اش را کاهش می‌دهد، ممکن است که برخی از تقاضاهای جدید را در نظر

گرفته شده باشد، اما تأثیر اصلی در واقع برای جذب مشتریان و دوری آن‌ها از شرکت‌های ب، ث و د خواهد بود. این شرکت‌ها نیز در صورتی که حاضر به رها کردن کسب خویش به شرکت الف نباشند، با کاهش قیمت‌هایشان حتا پائین‌تر از نرخ شرکت الف، اقدام به تلافی می‌کنند. حرکت اولیه‌ی شرکت الف در واقع برای بالا بردن سود آن انجام گرفته بود، ولی نتیجه‌ی حاصله ممکن است کل مؤسسه را در یک وضعیت بدتر قرار دهد...

شرایط بازار بی‌ثبات از این نوع در مراحل اولیه‌ی سرمایه‌داری انحصاری امری بسیار معمول بود و هنوز هم هر از گاهی اتفاق می‌افتد، اما خصیصه‌ی سرمایه‌داری انحصاری امروز نیست. و واضح است که این‌ها برای شرکت‌های بزرگ با آن میل وافرشان به نگاه به آینده، برنامه‌ریزی دقیق و شرط‌بندی تنها بر روی مسائل حتمی، نفرت‌انگیز می‌باشند. بنابراین جلوگیری از چنین موقعیت‌هایی، به عنوان امری ناگزیر برای انجام منظم و سودآور کسب و کار، به اولین نگرانی و دغدغه‌ی خطمشی شرکت تبدیل می‌شود.

هدف به وسیله‌ی مصلحت ساده‌ی ممنوع کردن کاهش قیمت‌ها، به عنوان یک سلاح مشروع جنگ اقتصادی، به دست می‌آید. طبیعتن همه‌ی این قضایا به یک‌باره اتفاق نیافتاده یا به عنوان تصمیمی آگاهانه رخ نداده است. این موضع‌گیری در برابر کاهش قیمت‌ها، مانند تابوهای قدرتمند دیگر، به مرور رشد کرده و از دل تجربه‌های طولانی و اغلب تلخ بیرون آمده و قدرتش ناشی از این واقعیت است که این امر در خدمت به منافع نیروهای قدرتمند جامعه است. تا وقتی که این موضوع پذیرفته شده و تحت‌نظر باشد، ابهامات یا عدم اطمینان‌های خطرناک از تعقیب عقلانی سود حداکثر، حذف می‌گردد. ۲۵

با توجه به این تحلیل، شرکت‌های عمده در یک صنعت بالغ یا توسعه‌یافته در واقع رقبا محض یکدیگر نیستند، بلکه ترجیح رقبا‌ی الیکاپلیستیکی (چندجانبه‌ای) هستند که به گفته‌ی جوزف شومپیتر درگیر "قیمت‌گذاری مورد قبول و احترام" برای همدیگرند. ۲۶

هیچ یک از چنین رقباتی نمی‌تواند بدون توقع تلافی از سوی دیگر رقبا، اقدام به کاهش قیمت‌ها نماید. با توجه به ماهیت مخرب چنین جنگ قیمتی، همان‌طور که باران و سوئیزی مطرح نمودند، تمایل به سمت تبانی در عرصه‌ی قیمت‌هاست. کاهش قیمت‌ها در صنایع متمرکز بسیار نادر است، درحالی که افزایش قیمت‌ها توسط شرکت‌ها معمولن پشت سر هم می‌باشد و شایع‌ترین شکل آن نیز رهبری تعیین قیمت از سوی بزرگ‌ترین شرکت در آن صنعت است.

استدلال ما این است که با تمرکز، مرکزیت یافتن و گسترش شرکت‌های چندملیتی در مقیاسی جهانی، که در حال حاضر به طرز فزاینده‌ای بر تولید جهانی حاکمیت دارد، ماهیت رقابت نه فقط در سطح ملی، بلکه اینک در سطح بین‌المللی نیز تغییر یافته است. بنابراین، ادوارد گراهام (Edward Graham) و پال کروگمن (Paul Krugman) اقتصاددانانی که در سال ۱۹۹۵ در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایالات متحده‌ی آمریکا نوشتند که مسیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)، به میزان قابل توجهی، به سوی تولید "رقابت انحصاری الیکاپلیستیک" است. ۲۷

در حال حاضر شرکت‌های مسلط برای مزایای انحصاری بیش‌تر که حاصل کنترل استراتژیک بر عناصر مختلف تولید و توزیع می‌باشد، در تلاش هستند و در عین حال در برابر رقابت قیمت واقعی نه تنها در سطح ملی، بلکه همچنین در سطح بین‌المللی نیز مقاومت می‌ورزند.

انسداد رایج چهارم در تفکر ما این تصور است که رشد مالی و فن‌آوری‌های ارتباطی دیجیتال جدید به شدت بر بازار رقابت به بهای گرایش به سمت انحصار - انحصار چندجانبه افزوده است. اما مالی‌شدن و دیجیتالی‌شدن در واقع کاملن به توسعه و بلوغ شرکت‌های عظیم مرتبط است. سرمایه‌ی مالی، شرکت مدرن را امکان‌پذیر ساخت و به تمرکز سرمایه به ویژه از طریق ادغام و مالکیت سرعت بخشید. در دوران کنونی سرمایه‌ی مالی انحصاری جهانی، سرمایه‌ی مالی که زمانی تثبیت ملی قدرت اقتصادی را ترویج می‌کرد، اینک به گسترش نقش آن در تحکیم شرکت در سطح جهانی مشغول است. علاوه بر این، خود شرکت‌های مالی به شکل فزاینده‌ای در معرض تمرکز و مرکزیت‌یابی در مقیاس جهانی قرار گرفته و به بخشی از مهاجرت فراملی سرمایه تبدیل شده‌اند. فن‌آوری اطلاعات، که زمانی تصور می‌شد هموارکننده‌ی بزرگ باشد، خود تحت انحصار جهانی درآمده و در عین حال به طور کلی روند انحصار را تقویت نموده است. ۲۸

مانع نهائی برای درک گرایش به سمت انحصار جهانی عبارت است از یک اشتباه ساده در طبقه‌بندی، یعنی جایی که رقابت بین شرکت‌ها - همان چیزی که اقتصاددانان موقع بحث درباره‌ی رقابت در وهله‌ی اول در نظر دارند - با رقابت بین کارگران اشتباه گرفته می‌شود. ۲۹ شرکت‌ها، با استفاده از استراتژی تفرقه بینداز و حکومت کن، به دنبال کسب مزایای بیش‌تر در بازارهای کار مختلف محلی، منطقه‌ای و

ملی و بهره‌برداری از این واقعیت‌اند که سرمایه در سطحی جهانی در گردش است، در حالی که کار- با توجه به ترکیبی از دلایل فرهنگی، سیاسی، اقتصادی و جغرافیائی- در اکثر موارد چنین نمی‌باشد. به همین دلیل، کارگران به شکل فزاینده‌ای بحران رقابت شغل و دستمزد در سطح جهانی را احساس می‌کنند، و در حالی که جهان شاهد به قعر رفتن شرایط کار و مسابقه در پائین بردن دستمزدهاست، گول سرمایه از گسترش میزان سود لذت می‌برد. چنین رقابتی بین کارگران، نه در بین اقتصاددانان دولتی و نه در میان اقتصاددانان رادیکال هرگز به معنای رقابت اقتصادی در نظر گرفته نمی‌شود، بلکه عمدتاً به مؤسسه و تعیین شاخص قیمت مربوط می‌شود.

در تئوری مارکسیستی، رقابت بین کارگران، امری متفاوت و متمایز از رقابت بین سرمایه‌ها (یا رقابت مناسب) است و مرتبط با مبارزه‌ی طبقاتی می‌باشد. این رقابت، شکلی از درگیری و تضاد بین کارگران است که توسط سرمایه از طریق ایجاد ارتش ذخیره‌ی بیکاران صنعتی به وجود آمده است. این استراتژی تفرقه بینداز حکومت کن، موجب ادغام مازاد نیروی کار نامتجانس و حصول اطمینان از یک منبع ثابت و درحال رشد از جذب نیرو به ارتش جهانی ذخیره‌ی کار شده که به وسیله‌ی ناامنی اشتغال و تهدید مستمر و دائم بیکاری، عناصر آن را به نیروئی کمتر سرکش تبدیل ساخته است. ۳۰

برای پی‌یر بوردیو (Pierre Bourdieu) جامعه‌شناس فرانسوی، "خشونت ساختاری بیکاری"، به‌علاوه‌ی "ترس حاصله از تهدید از دست دادن کار"، شرط هماهنگ کارکرد مدل اقتصاد خرد فردگرایانه است. یا، همان‌طور که ساموئل اینسول (Samuel Insull)، سرمایه‌دار افسانه‌ای آمریکا، آن را نزدیک به یک قرن پیش، با خلوص و صداقت مختص دوران قبل از روابط عمومی، به این صورت مطرح نمود که: "تجربه‌ی من حاکی از این است که بزرگ‌ترین کمک به بهره‌وری کار، وجود یک خط طولانی از مردان منتظر کار پشت دروازه‌ی ورودی‌ست". ۳۱

امروز ما اغلب می‌شنویم که کارگران ایالات متحده برای کسب مشاغل با رقابت فزاینده‌ای با کارگران مکزیکی، چینی، هندی و غیره روبرو هستند- این موضوع در ایدئولوژی رقابت ملی غالب برای کانالیزه کردن نارضایتی طبقه مورد استفاده قرار می‌گیرد. - به نظر ما، این انعکاسی از رقابت فزاینده نیست- قطعاً نه به مفهومی که این واژه در اقتصاد استفاده می‌شود- بلکه از نقطه نظر رشد شرکت‌های چندملیتی انحصاری، که از طریق تعداد بسیار بزرگ‌تری از وابسته‌گان خارجی‌شان و تعداد هرچه بیشتر از پیمان‌کاران فرعی و سلطه‌ی فاسد سیاست‌گذاران و دولت‌های ملی‌شان، قادر به به‌کارگیری استراتژی تفرقه بینداز و حکومت کن در رابطه با کارگران جهان هستند. رقابت بین کارگران قطعاً با رشد هرچه بیشتر بین‌المللی‌شدن سرمایه‌ی انحصاری تشدید شده است: این‌ها دو روی یک سکه‌اند. نتیجه‌ی آن تشدید نرخ استثمار (و درجه انحصار) در سراسر جهان است. تعرفه‌ها و کنترل‌های سرمایه از طریق سازمان تجارت جهانی (WTO) و (GATT) تحت رهبری سرمایه‌ی مرکز مورد هجوم قرار گرفتند، چرا که شرکت‌های امپریالیستی اعتقاد داشتند که آن‌ها به اندازه‌ی کافی قوی بودند که مؤسسات کشورهای پیرامونی را از دور رقابت خارج نمایند. نتیجه‌ی حرکت آزاد سرمایه به رکود دستمزد حقیقی یا کاهش دستمزد واقعی کارگران نسبتن دارای امکانات کشورهای هسته‌ی مرکزی سرمایه‌داری کمک کرده است و در عین حال شرایط را برای اکثریت قریب به اتفاق کارگران بسیار فقیرتر کشورهای پیرامونی بدتر نموده است.

### قانون افزایش حجم مؤسسه و ظهور شرکت چندملیتی

سرمایه‌داری از آغاز شکل‌گیری‌اش، همواره سیستمی بوده است که بیش از هر چیز دیگر توسط انباشت سرمایه بر اساس کنترل و استثمار نیروی کار به حرکت درآمده و رقابت بین سرمایه‌ها نشانه‌ی مکانیسمی می‌باشد که انباشت سریع را تبدیل به قانونی می‌کند که آن را به هریک و تمام سرمایه‌های منفرد تحمیل می‌نماید. همان‌طور که مارکس نوشت: "توسعه‌ی تولید سرمایه‌داری به طور مداوم افزایش میزان سرمایه‌ی به کار گرفته شده‌ی صنعتی را امری ضروری ساخته و رقابت، هر فرد سرمایه‌دار را تابع قوانین اصلی جهانشمول تولید سرمایه‌داری به‌مثابه قوانین برون‌ی و اجباری می‌سازد. این امر او را وادار به تداوم گسترش سرمایه‌ی خود، به عنوان محافظت از آن، می‌نماید و او فقط به وسیله‌ی انباشت پیش‌برنده می‌تواند آن را گسترش دهد." (۳۲) انباشت به‌طورطبیعی در رابطه‌ی تنگاتنگ با تمرکز و محوریت سرمایه و انحصار ابزار اصلی تولید در دستان تعداد نسبتن کمی قرار دارد.

با نگاهی به تاریخ سرمایه‌داری، ما می‌توانیم مدارک و شواهدی از آنچه که معروف‌ترین تحلیل‌گر شرکت‌های چندملیتی، "استفن هایمر" (Stephen Hymer) اقتصاددان رادیکال، آن را "قانون افزایش حجم مؤسسه می‌نامد" را ببینیم. به بیان وی: "از آغاز انقلاب صنعتی، همواره گرایشی برای افزایش اندازه‌ی شرکت در کار بوده است. این تمایل به شکل از کارگاه به کارخانه، از کارخانه به شرکت ملی و از آن به شرکت‌های چندبخشی و اینک به سمت شرکت‌های چندملیتی وجود داشته است." (۳۳)

در دوران اولیه‌ی سرمایه‌داری تجاری (مرکانتیلیستی)، یکی از راه‌های اصلی و عمده برای به انجام رساندن تولید، سیستم قرارداری بوده است که به موجب آن سرمایه‌دار ابزارتولید و مواد خام را در اختیار کارگران قرار می‌داده تا آن‌ها در خانه‌های خویش کالا را تولید نمایند و سپس محصولات کارگران را جمع‌آوری و مقدار کمی پول بابت کار به آنان می‌پرداخته است. به هر حال، این سیستم، این نقیصه را داشت که سرمایه‌دار نمی‌توانست مستقیم بر پروسه‌ی کار کارگر نظارت داشته باشد. (۳۴) در نتیجه، سازمان تولید به کارگاه - یا آنچه که مارکس آن را مرحله‌ی همکاری خواند - منتقل شده و بدین شکل کارگران را به گرد هم جمع کرده و تحت نظارت یک مالک - مدیر قرار دادند. این زمینه را برای مرحله‌ی توسعه‌یافته‌تر کار (که در بحث معروف آدام اسمیت درباره‌ی ساخت سنجاق مثال زده شده) آماده نمود. این درونی‌سازی روابط بازار قبلی، آغاز سیستم کارخانه‌ای پیش از معرفی گسترده‌ی ماشین‌آلات بود. (۳۵)

از نظر مارکس، تقسیم کار در نظام سرمایه‌داری را می‌توان به عنوان امری در حال تحول گسترده از دوره‌ی "تولید اولیه" (manufacture)، به عنوان مثال: تولید کالا از طریق ساده‌ی انتقال نیروی کار انسانی به مواد خام، به دوره‌ی "صنعت مدرن" (machinofacture) مشاهده کرد، که توسط تبعیت کار از ماشین و متناظر با خود انقلاب صنعتی مشخص شد. ماهیت این فرایند به طور کلی تکامل کنترل سرمایه بر نیروی کار در کارخانه بود، که پس از آن مازاد تولید و یا سود بیش‌تری را ایجاد نمود.

توسعه‌ی اولیه‌ی تقسیم کار در کارگاه و در شرائط کارخانه با مالکیت خانوادگی کوچک و مدیریت شرکت همراه بود. (۳۶) با این حال، تمرکز و مرکزیت‌یابی سرمایه‌بدان معنی بود که شرکت کوچک خانوادگی به زودی با شرکت بزرگ صنعتی جای‌گزین شد. در نتیجه، سرمایه‌ی فردی مشارکت‌کننده از نظر اندازه رشد یافت. این نه تنها ناشی از ثروت‌اندوزی مستقیم (یا تمرکز یابی مناسب)، بلکه هم‌چنین به دلیل مرکزیت‌یابی بود؛ یعنی این واقعیت که سرمایه‌های بزرگ عموماً بر سرمایه‌های کوچک غلبه و آن‌ها را جذب می‌نمایند. مرکزیت‌یابی تا حد زیادی به وسیله‌ی امور مالی که جمع‌آوری و ادغام‌های عظیم را تسهیل نمود، بهبود یافت. برای مثال، در سال ۱۹۰۱، تعداد ۱۶۵ شرکت فولادسازی تنها در یک سال در هم ادغام شدند تا فولادسازی ایالات متحده‌ی آمریکا یعنی اولین شرکت میلیارد دلاری را که الزامات اعتباری آن را امپراطوری مالی جی پی مورگان (J.P. Morgan) مهیا نمود، بسازند. (۳۷)

شرکت‌های بزرگ از فوائد بسیار زیادی نسبت به شرکت‌های کوچک برخوردارند: نه تنها در مقیاس صرفه‌جویی اقتصادی از همه نوع، بلکه از مزایای خاص انحصاری ناشی از موانع ورود به آن و در ظرفیت، و بلطبع، برای به‌دست آوردن رانت‌های انحصاری. علاوه بر این، هنگامی که یک شرکت به اندازه‌ی کافی بزرگ شد که به‌طور کلی در اقتصاد تأثیر بگذارد، قدرت خود را در عرصه‌ی سیاسی نیز اعمال می‌کند و قادر می‌گردد که از آن در جهت جلب بیش‌تر و کامل‌تر حمایت‌ها و یارانه‌های دولت - همان‌طور که کل تاریخ سرمایه‌داری انحصاری نشان داده است - استفاده نماید. (۳۸) در نتیجه، از قرن بیستم، شکل معمولی کسب و کار تجاری دیگر نه شرکت کوچک خانوادگی آن‌گونه که در اصول اقتصاد آلفرد مارشال (Alfred Marshall) مورد توجه بسیار قرار می‌گیرد، بلکه شرکت بزرگ انحصاری است. (۳۹)

کنترل مدیریتی کار در مرحله‌ی رقابتی سرمایه‌داری نسبتن ساده و خام بود. (۴۰) اما با افزایش حجم شرکت به همراه گسترش بازار، تقسیم کار سیستماتیک و پیچیده‌تری تحت رژیم جدید سرمایه‌داری انحصاری امکان‌پذیر شد. مقدمه‌ی مدیریت علمی شناخته‌شده‌ی فردریک وینسلو تیلور (Frederick Winslow Taylor) در ابتدای قرن بیستم، که در آن دانش و کنترل فرایند کار به طور فزاینده‌ای از تمرکز بر کارگر برداشته و در مدیریت متمرکز گردید، همراه با افزایش عظیم نیروی کار واقعی که همین موضوع به بار آورد، در ظهور تاریخی آن چه که مارکس آن را "واقعی" به عنوان مخالف "تابع رسمی" کار تحت سرمایه‌نمیده بود، نشان داده شده است. (۴۱)

این، به همراه ممنوعیت رقابت نرخ میان الیکاپولی‌ها و یک‌سری عوامل دیگر بود که منجر به پیروزی سرمایه‌ی انحصاری شد. در این دوره بود که شرکت چندبخشی مدرن (برای اولین بار توسط سرمایه‌ی راه آهن توسعه یافت)، انحصار چندجانبه، ادغام افقی، ادغام عمودی، اختلاط شرکت‌ها، بازار برای اوراق بهادار صنعتی و شرکت‌های چندملیتی همه‌گی به وجود آمدند. "سه ویژه‌گی اصلی تشکیلات اقتصادی: گسترش سرمایه‌گذاری، تمرکز قدرت سازمانی و رشد بازار جهانی هستند" که هری مگداف (Harry Magdoff) در سال ۱۹۸۷ مشاهده نمود، "سرانجام به شکل منحصربه‌فردی در شرکت‌های چندملیتی برآورده شد". با این حال، او اضافه نمود که "ظهور چندملیتی تا زمانی که تمرکز سرمایه به مرحله‌ای که بتوان به راحتی آن را سرمایه‌داری انحصاری (به صورت کاملن متمایز از سرمایه‌داری رقابتی) نامید، که در آن رقابت تنها بین چند شرکت غول‌آسا الگوی معمول در هر یک از صنایع پیشرو باشد، شکل نخواهد گرفت. (۴۲)

از آنجا که شرکت‌های چندملیتی به این مفهوم، مبارزه برای کنترل کار، حرکت به سوی تجمع، نیروی رقابت، اهرم اعتباری/مالی، و رشد بازار جهانی- محصولی از توسعه‌ی درونی سرمایه می‌باشند-، از دیدگاه مارکسی، هیچ نظریه‌ی ساده‌ای از شرکت جهانی نمی‌تواند وجود داشته باشد. (۴۳) با این حال، تعدادی از عوامل را می‌توان مشخص نمود. برخی از اولین شرکت‌های چندملیتی عمدتاً در حول و جوش جستجو برای مواد خام سازماندهی شده بودند، که شرکت‌های نفتی و لاستیک‌سازی نمونه‌های بارز و برجسته‌ی آن هستند. این، هم‌چنان به عنوان یک عامل مهم در فعالیت‌های شرکت‌های بزرگ جهانی ادامه دارد. با این حال، یک عامل بزرگ‌تر در این واقعیت نهفته است که سرمایه در بازارهای انحصاری کامل (یا چندجانبه) به دقت به دنبال تنظیم توسعه‌ی تولید و سرمایه‌گذاری در صنایعی که بر آن‌ها کنترل دارد به منظور حفظ قیمت‌های بالاتر و دامنه‌ی سود گسترده‌تر است. در نتیجه، یک جستجوی مداوم برای بازارهای فروش جهت مازاد اقتصادی بل‌قوه‌ی تولیدشده در داخل تولید وجود دارد. بنابراین، "شرکت انحصاری به وسیله‌ی اجبار درونی (برای مثال، خود پروسه‌ی انباشت) به بیرون و فراتر از حوزه‌ی تاریخی فعالیت خویش رانده می‌شود. و هر چه شرکت انحصاری‌تر و میزان ارزش اضافه‌ی آن و تمایل به سرمایه‌گذاری آن بیش‌تر باشد، طبعن قدرت این اجبار نیز بیش‌تر است." (۴۴)

## زیر نویس‌ها:

- ۱۹- بئاتریس آپیای (Beatrice Appay)، "تمرکز اقتصادی و برونی ساختن نیروی کار"، مجله‌ی دموکراسی صنعتی و اقتصادی، دوره‌ی ۱۹، شماره‌ی ۱، سال ۱۹۹۸، صفحه‌ی ۱۶۱؛ یادونگ لو (Yadong Luo)، شرکت چندملیتی در بازارهای نوظهور (کینهاگ: انتشارات کسب و کار کینهاگ، ۲۰۰۲)، صفحات ۱۹۹ و ۲۰۰. هم‌چنین نگاه کنید به کیت کاولینگ (Keith Cowling) و راجر ساگدن (Roger Sugden)، سرمایه‌داری انحصاری چندملیتی (نیویورک: انتشارات سنت مارتینز) شماره‌ی ۳، صفحات ۸۸ تا ۹۰.
- ۲۰- لوئیس گلامبوس (Louis Galambos)، "پیروزی انحصار چندجانبه"، در چشم‌انداز توسعه‌ی اقتصادی در آمریکا توسط توماس وایس (Thomas Weiss) و دونالد شیفر (Donald Schaefer)، پرینستون: انتشارات دانشگاه پرینستون، ۱۹۹۴، صفحه‌ی ۲۵۲.
- ۲۱- تولید خودرو جهان در سال ۲۰۰۹، بررسی سازمان خبرنگاران غیر دوگانه (OICA)، <http://oica.net>.
- ۲۲- نگاه کنید به جیمز ک. گالبریت (James K. Galbraith)، دولت درنده (نیویورک: مطبوعات آزاد، سال ۲۰۰۸)، صفحات ۱۹ تا ۲۴.
- ۲۳- میلتون فریدمن (Milton Friedman)، سرمایه‌داری و آزادی (شیکاگو: انتشارات دانشگاه شیکاگو، ۱۹۶۲)، صفحات ۱۱۹ و ۱۲۰.
- ۲۴- فاستر (Foster)، مک‌چسنی (McChesney) و جونا (Jonna)، "انحصار و رقابت در قرن بیست و یکم"، صفحات ۱۹ تا ۱۳.
- ۲۵- پال باران و پال سوئیزی، "سرمایه‌ی انحصاری" (نیویورک: انتشارات مانتری ریویو، ۱۹۶۶)، صفحات ۵۷ تا ۵۹.
- ۲۶- جوزف ای. شامپیتر (Joseph A. Schumpeter)، "سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی" (نیویورک: انتشارات هارپر و برادران، ۱۹۴۲) صفحه‌ی ۹۰.
- ۲۷- ادوارد ام. گراهام (Edward M. Graham) و پال آر. کروگمن (Paul R. Krugman)، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ایالات متحده‌ی آمریکا (واشنگتن دی سی: انستیتوی بین‌المللی اقتصاد، ۱۹۹۵)، صفحه‌ی ۱۹۳.

- ۲۸- جان بلیمی فاستر و رابرت دبلیو مک‌چسنی، ازدواج نامقدس اینترنت با سرمایه‌داری، مانتلی ریویو، دوره‌ی ۶۲، شماره‌ی ۱۰، مارچ ۲۰۱۱، صفحات ۱ تا ۳۰.
- ۲۹- رقابت در اقتصاد، بیش‌تر درباره‌ی رقابت بین شرکت‌ها بر سر بازارهای محصول و بازارهای فروش است. رقابت بین کارگران در بازارهای کار تا حد زیادی خارج از این مفهوم نهفته است. در رابطه با اهمیت این تمایز، رجوع کنید به "سرمایه‌داری انحصاری فراملی"، اثر کاولینگ (Cowling) و ساگدن (Sugden)، صفحه‌ی ۸.
- ۳۰- نقش سیاست "تفرقه بیانداز و حکومت کن" به مثابه یک استراتژی کلیدی، حاکم بر اعمال شرکت‌های چند ملیتی است که در ادامه به طور کامل در بخش "قانون افزایش اندازه شرکت و ظهور شرکت چندملیتی" مورد بحث قرار گرفته است.
- ۳۱- پی‌یر بوردیو (Pierre Bourdieu)، اعمال مقاومت: در برابر ظلم و ستم بازار، (نیویورک: انتشارات جدید، ۱۹۹۹)، صفحه‌ی ۹۸؛ به نقل از اینسول در "بحران نظم کهن" اثر آرتور ام. شلزینگر (Arthur M. Schlesinger, Jr.)، (نیویورک: هاگتن میفلین (Houghton Mifflin)، ۱۹۵۷)، صفحه‌ی ۱۲۰.
- ۳۲- مارکس، کاپیتال، جلد یک (لندن: انتشارات پنگوئن، ۱۹۷۶)، صفحه‌ی ۷۳۹.
- ۳۳- استفن هربرت هایمر (Stephen Herbert Hymer)، شرکت چندملیتی: رویکردی رادیکال (نیویورک: انتشارات دانشگاه کمبریج، ۱۹۷۹)، صفحه‌ی ۵۴.
- ۳۴- استفن آ. مارگین (Stephen A. Marglin)، "کارفرمایان چه کار می‌کنند؟: ریشه‌ها و عملکردهای ساختار سلسله‌مراتبی در تولید سرمایه‌داری"، مروری بر اقتصاد سیاسی رادیکال، دوره‌ی ۶، شماره‌ی ۲، (تابستان ۱۹۷۴)، صفحات ۸۰ تا ۱۰۴؛ کاولینگ (Cowling) و ساگدن (Sugden)، سرمایه‌داری انحصاری فراملی.
- ۳۵- همان‌گونه که جان دانینگ (John Dunning) استدلال می‌کند: مارکس و بعد از او رودولف هیلفردینگ (Rudolf Hilferding) اولین کسانی بودند که به توسعه‌ی مفهوم درونی‌سازی در رشد شرکت‌ها پرداختند. با این حال، در تئوری‌های‌شان چنین درونی‌سازی حاصل هزینه‌های مبادله نبود- مانند نظریه‌ی نئوکلاسیک کوئیشن (Coasian) در مورد شرکت- بلکه حاصل نیروی کار در زمینه‌ی کنترل و استثمار بود. نگاه کنید به جان اچ دانینگ (John H. Dunning): در توضیح تولید بین‌المللی (لندن: آنوین هایمن (Unwin Hyman)، ۱۹۸۸)، صفحات ۱۳۰ تا ۱۳۲.
- ۳۶- کارل مارکس، سرمایه، جلد یک، بخش ۸.
- ۳۷- ریچارد ادواردز (Richard Edwards)، زمین مسابقه و ستیز (نیویورک: کتاب‌های عمومی، ۱۹۷۹)، صفحات ۴۴، ۲۲۶ و ۲۲۷.
- ۳۸- تصاویری از نقش دولت در رشد سرمایه‌های بزرگ را می‌توان در کتاب کوین فیلیپس (Kevin Phillips)، "ثروت و دموکراسی: تاریخچه سیاسی ثروتمندان آمریکا" پیدا نمود. (نیویورک: کتاب‌های برادوی، ۲۰۰۲).
- ۳۹- آلفرد مارشال (Alfred Marshall)، اصول علم اقتصاد، جلد ۱ (لندن: مک میلان، ۱۹۶۱)، ۳۱۷ و ۳۱۸.
- ۴۰- نگاه کنید به ادواردز، زمین مسابقه و ستیز، صفحات ۷۱ تا ۷۳.
- ۴۱- مارکس، سرمایه، جلد ۱، صفحات ۱۰۱۹ تا ۱۰۳۸. نقش مدیریت علمی و ارتباط آن با سرمایه‌داری انحصاری در جزئیات بسیار توسط هری بریورمن (Harry Braverman)، در کار و سرمایه‌ی انحصاری (نیویورک: انتشارات مانتلی ریویو، ۱۹۹۸) مورد بررسی قرار گرفت.
- ۴۲- هری مگداف (Harry Magdoff)، امپریالیسم: از مرحله‌ی استعمار تا زمان حال (نیویورک: انتشارات مانتلی ریویو، ۱۹۷۸)، ۱۶۶ و ۱۶۷.
- ۴۳- بر این اساس، بهترین رویکرد جریان اصلی به ظهور شرکت‌های چندملیتی "الگوی التقاطی" طراحی شده توسط جان دانینگ (John Dunning) است که بر تعداد زیادی از عوامل از جمله هر دو مزایای انحصاری (همسو با هایمر Hymer) و درونی‌سازی هزینه‌های بازار است. با این وجود، نقطه ضعف آن قرار ندادن انباشت در مرکز تجزیه و تحلیل است. برای خلاصه‌ای فشرده از الگوی التقاطی نگاه کنید به جفری جونز (Geoffrey Jones)، شرکت‌های چندملیتی و سرمایه‌داری جهانی، (نیویورک: انتشارات دانشگاه آکسفورد، ۲۰۰۵)، صفحه‌ی ۱۲.
- ۴۴- پال ام. سوئیزی و هری مگداف، پویایی سرمایه‌داری آمریکا (نیویورک: انتشارات مانتلی ریویو، ۱۹۷۲)، صفحه‌ی ۹۹.

---

مندرج در نشریه‌ی پیام سیاهکل، ارگان سازمان ۱۹ بهمن، شماره‌های ۱۰ تا ۱۵

بازگشت