

شده است. در این روایت، از اوایل دوران پس از جنگ جهانی دوم، ساختار انحصار چندجانبه‌ی سرمایه‌داری در ایالات متحده و مناطق دیگر درهم شکسته شده و جای آن را رقابت شدید جهانی گرفته است.

ما در ادامه، قصد مجادله بر سر این که تمامی آن ادراکات و برداشت‌ها از رشد رقابت جهانی غلط بوده را نداریم، بلکه در عوض نشان خواهیم داد که تجدید رقابت آشکار بین‌المللی سال‌های ۱۹۷۰ در گستره‌ای بسیار محدودتر از آنچه که اغلب تصور می‌گردد، بود. از آن زمان به بعد راه برای مرحله‌ی جدیدی از انحصار جهانی سرمایه‌ی مالی باز شده است که در آن تولید جهان به‌طور فزاینده‌ای تحت تسلط تعداد نسبتاً کمی از شرکت‌های چندملیتی قرار گرفته که قادر به اعمال قدرت انحصاری قابل توجهی هستند. به‌طور خلاصه، ما با سیستمی از انحصار چندجانبه‌ی بین‌المللی روبه‌رو هستیم. ما خطوط گسترده‌ای از استدلال خویش را با شواهد تجربی و توضیحی ارائه می‌دهیم. نحوه‌ی برخورد ما با این موضوعات بدون تردید به همان اندازه که پاسخ‌گوی مسائل است، سوالات بسیاری را نیز مطرح خواهد نمود. با این وجود، هدف ما نشان دادن این است که پرداختن به مقوله‌ی بین‌المللی‌شدن سرمایه‌ی انحصاری پیش‌شرطی ضروری برای درک و فهم روندهای کنونی اقتصاد جهانی، از جمله دوره‌ی رشد آهسته و مالی‌شدن در اقتصادهای بالغ است.

البته، رئوس کلی آنچه را که ما باید بگوئیم، برای همه‌ی خواننده‌گان ما وحی منزل نخواهد بود. مدارک و شواهد بین‌المللی‌شدن سرمایه‌ی انحصاری برای دهه‌ها تلمبار شده است. همان‌گونه که ریچارد بارنت (Richard Barnett) و رونالد مولر (Ronald Müller) در سال ۱۹۷۴ در کتاب‌شان به نام "دسترسی جهانی: قدرت شرکت‌های چندملیتی" نوشتند: ظهور شرکت جهانی نشانه‌ی جهانی‌شدن سرمایه‌داری انحصاری چندجانبه است ... ساختار جدید شرکت‌های بزرگ نقطه‌ی اوج پروسه‌ی تمرکز و بین‌المللی‌شدن است که اقتصاد را تحت کنترل قابل‌توجهی از چند صد مؤسسه‌ی اقتصادی قرار داده که با یکدیگر براساس قوانین سنتی بازار کلاسیک به رقابت نمی‌پردازند." ۲

در همه‌ی موارد انحصار چندجانبه، یعنی جایی که چند مؤسسه بر صنایع خاص و یا حوزه‌هایی از تولید تسلط می‌یابند، چیزی که مشهود است رقابت به معنا و مفهوم کلاسیک آن نیست. بلکه ما با دیالکتیک رقابت و تبانی روبرو هستیم. ۳ به‌طور مشخص، به "رقابت قیمتی" - یا همان‌طور که اغلب در کسب و کار به آن "جنگ قیمت‌ها" اطلاق می‌گردد - به عنوان امری بسیار خطرناک نگریسته می‌شود و معمولن شرکت‌های غول‌آسا از آن اجتناب می‌کنند. در عوض،

رقابت بین مؤسسات عُمَدَن اشکال دیگری به خود می‌گیرد مانند: جستجو برای یافتن موقعیت کم هزینه، که برای کسب و کار به عنوان پائین‌ترین حد ممکنه می‌باشد؛ رقابت برای منابع و بازارها؛ و تمایز محصول.

امروز نمونه‌ی یک مؤسسه‌ی معمولی، شرکتی چندملیتی است- مؤسسه‌ای که در کشورهای متعدد فعالیت می‌کند، ولی مقر آن در یکی از آنهاست. در سال‌های اخیر، شرکت‌های چندملیتی در کشورهای پیرامونی اقتصاد سرمایه‌داری رشد داشته‌اند، اما بخش اصلی چنین مؤسسات جهانی اکثرن مقرشان در کشورهای غنی مرکز قرار دارد(هرچه پیش‌تر، مؤسسه نیز بزرگ‌تر). همان‌طور که کنفرانس سازمان ملل متحد درباره‌ی تجارت و توسعه(UNCTAD) در گزارش سال ۲۰۱۰ خود در ارتباط با سرمایه‌گذاری جهانی اعلام داشت، ترکیبی از یک‌صد کمپانی چندملیتی جهان(TNCs) تأیید می‌کند که کشورهای سه‌گانه [ایالات متحده، اتحادیه‌ی اروپا و ژاپن] هم‌چنان تسلط و برتری خود را حفظ نموده‌اند " هرچند "سه‌م‌شان به آرامی کاهش یافته است". ۴

مارک کاسون(Mark Casson) تحلیل‌گر برجسته‌ی جریان اصلی شرکت جهانی در سال ۱۹۸۵ مشاهده نمود که: "از چشم‌اندازی گسترده در درازمدت، شرکت‌های چندملیتی([MNE MultiNational Enterprise]) پس از جنگ، شاید به ساده‌گی به عنوان آخرین و پیچیده‌ترین تجلی گرایش به سمت تمرکز بین‌المللی سرمایه در نظر گرفته شوند. این دیدگاه به وضوح هرچه تمام‌تر از اثر لنین[امپریالیسم به‌مثابه بالاترین مرحله‌ی سرمایه‌داری] برآمده است." ۵

امروز این گرایش مشخص به طرز ملموسی خود را در رشد انحصار چندجانبه‌ی بین‌المللی نشان می‌دهد. یرای لوئیس گالامبوس(Louis Galambos)، مورخ تجارت در دانشگاه جانز هاپکینز (Johns Hopkins)، انحصار چندجانبه‌ی جهانی به‌مثابه امری اجتناب‌ناپذیر همچون طلوع خورشید می‌باشد. ۶

در حقیقت، همان‌طور که وال استریت ژورنال در سال ۱۹۹۹ گفت:

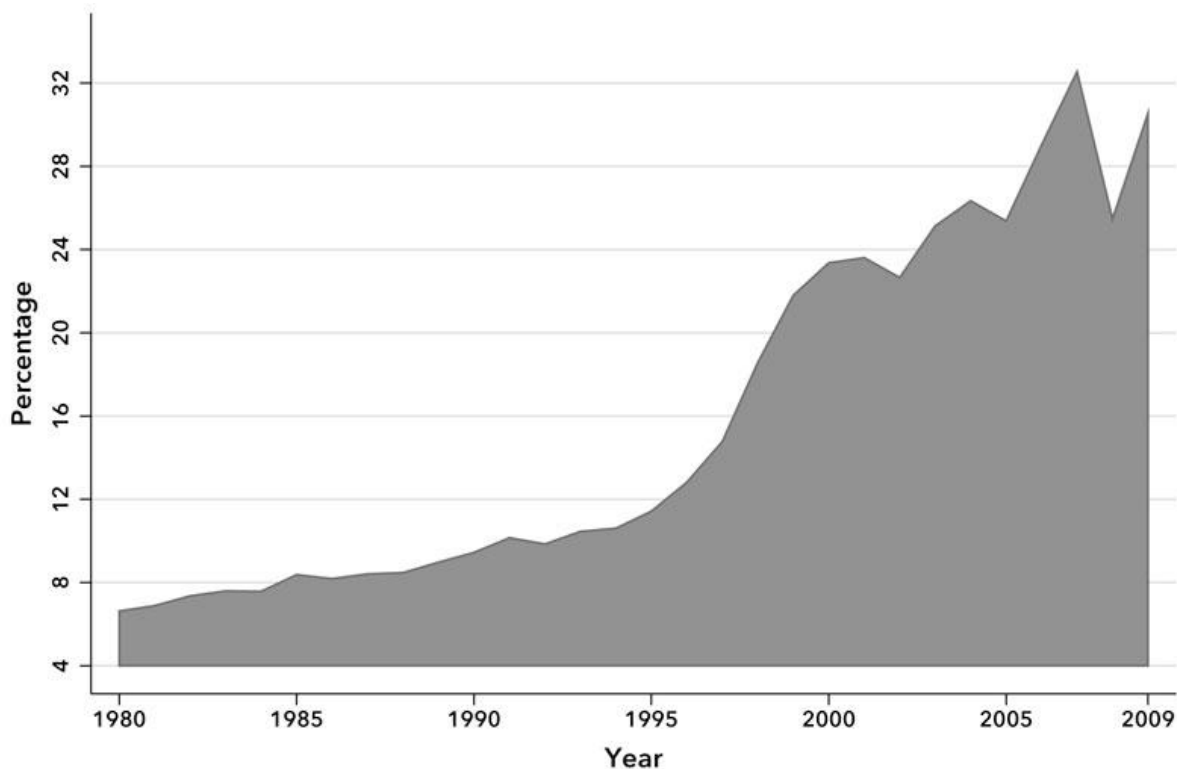
در صنایع یکی پس از دیگری، مارش حرکت به سوی تقویت و تحکیم بی‌رحمانه به نظر می‌رسد... صنعت خودروسازی جهان به ائتلافی از شش یا هشت کمپانی تبدیل شده است. دو کمپانی ماشین‌سازی آمریکائی، دو تا ژاپنی و چند شرکت اروپایی به احتمال زیاد در زمره‌ی بازمانده‌گان و نجات یافته‌گان خواهند بود. برترین سازنده‌گان نیمه رساناهای جهان به سختی تعدادشان به یک دوحین می‌رسد. اساسن تمام موسیقی جهان توسط چهار کمپانی ضبط و

عرضه می‌گردد. ده شرکت بر صنعت داروسازی جهان تسلط دارند و انتظار می‌رود که از این تعداد نیز در اثر ادغام کاسته شود زیرا حتا این غول‌ها نیز در رقابت سراسری جهانی احساس بیش از اندازه کوچک بودن می‌کنند. در تجارت جهانی نوشابه‌های غیرالکلی تنها سه کمپانی مهم هستند و کوچک‌ترین آن‌ها یعنی کدبری شوئپس (Cadbury Schweppes) در ماه ژانویه بخشی از تجارت جهانی خود را به کمپانی رهبر یعنی کوکاکولا فروخت. تنها دو نام یعنی شرکت بوئینگ (Boeing Co) و صنایع ایرباس (Airbus Industrie) بازار جهانی هوانوردی تجاری را می‌گردانند. ۷

همین گرایش در همه‌ی زمینه‌ها مشهود است. زمینه‌هایی مانند ارتباطات، نرم‌افزار، لاستیک سازی و غیره. این موضوع در اسناد مربوط به میزان سالانه‌ی مالکیت و ادغام جهانی شرکت‌ها تا مقطع ۲۰۰۷ (رسیدن به بالاترین حد همه‌ی زمان‌ها یعنی رقم ۴ تلیارد و ۳۸۰ میلیارد دلار)، و در افزایش وسیع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (اف دی آی=FDI) که بسیار سریع‌تر از درآمد جهان در حال افزایش است، منعکس می‌باشد. بنابراین سهام سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با سمت و سوی داخلی از حد ۷ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۱۹۸۰، با سرعت و شتاب بالائی در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰، به حدود ۳۰ درصد در سال ۲۰۰۹ رسید. (نگاه کنید به نمودار شماره‌ی ۱ در زیر)

حتا این ارقام در نشان دادن قدرت در حال رشد شرکت‌های چندملیتی بسیار محافظه‌کارانه هستند، زیرا آن‌ها دربرگیرنده‌ی اشکال مختلف تبانی این شرکت‌ها از جمله اتحادهای استراتژیک و موافقت‌نامه‌های تکنولوژیکی که موجب گسترش جهانی چنین مؤسسه‌ای می‌شود، نیستند. هم‌چنین هیچ نوع حساب‌داری از قراردادهای عظیم فرعی انجام‌شده توسط شرکت‌های چندملیتی که شاخک‌های خود را به تمامی عرصه‌های اقتصاد جهانی گسترش می‌دهند، وجود ندارد. در این مورد و سایر موارد، گسترش سریع شرکت‌های چندملیتی منجر به ایجاد یک سیستم اقتصادی هرچه بیش‌تر متمرکز جهانی شده است که درآمد تنها ۵۰۰ عدد از مهم‌ترین این مؤسسه‌ات جهانی در حال حاضر در حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد از درآمد جهان می‌باشد. ۸.

نمودار ۱- سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (سهام به سمت داخل) به‌مثابه یک درصد از درآمد جهانی، سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۹. [سمت چپ نمودار درصد و پائین آن سال را نشان می‌دهد. مترجم]



توضیح: سهام سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی یعنی ارزش سهم سرمایه و ذخائر (به‌علاوه سود محفوظ) بخش‌های وابسته‌ی منتسب به شرکت‌های مادر به اضافه‌ی بدهی خالص این بخش‌ها به شرکت‌های مادرشان می‌باشد.

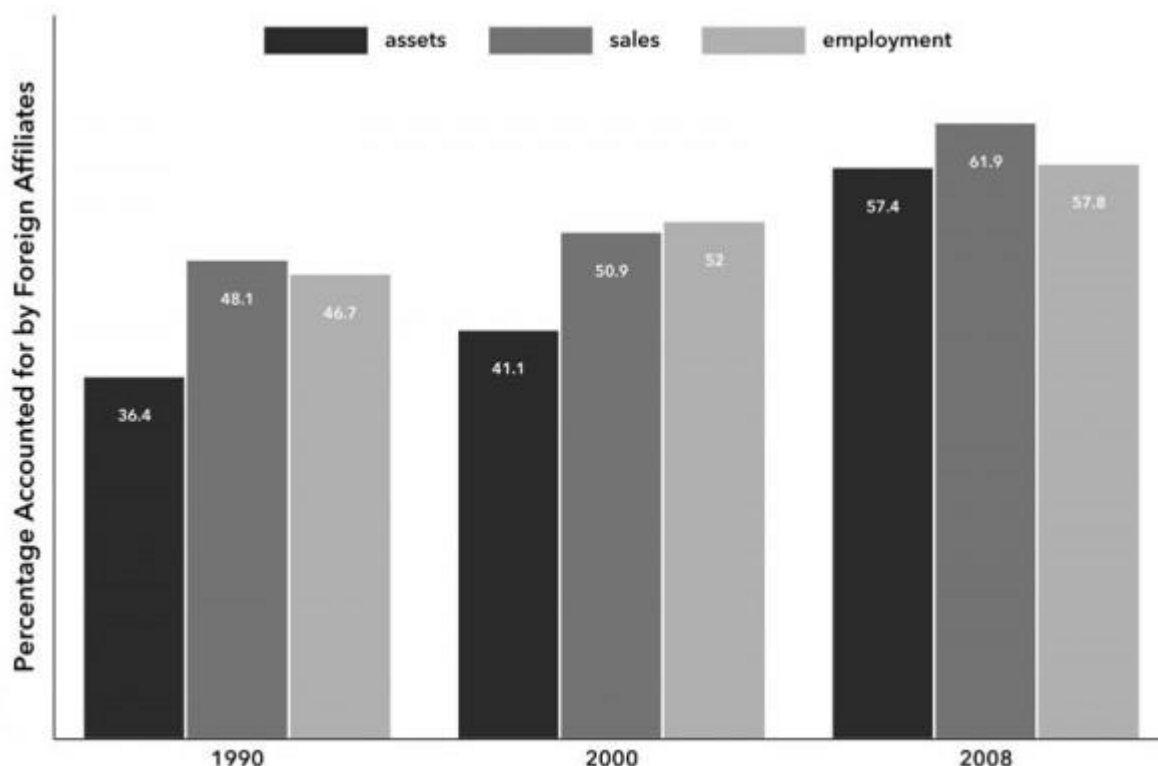
منبع: UNCTADStat، کنفرانس سازمان ملل متحد در مورد تجارت و توسعه (UNCTAD). ۹

<http://unctadstat.unctad.org> (ژنو: سوئیس، ۲۰۱۱). تولید ناخالص داخلی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در حال حاضر به دلار آمریکا.

هرچه شرکت‌های غول‌آسا بیشتر و بیشتر فعالیت میکنند، تولید نه در یک کشور که در بیست یا پنجاه و یا حتی بیشتر، به سطح جهانی منتقل شده است. این موضوع در نمودار شماره-۲ با احتساب رشد سریع در نسبت دارایی، فروش و اشتغال به وسیله‌ی وابسته‌گان خارجی یک‌صد عدد از بزرگ‌ترین شرکت‌های چندملیتی غیرمالی(غیربانکی) که رتبه‌بندی آنها براساس میزان دارایی وابسته‌گان خارجی‌شان تعیین شده، نشان داده می‌شود. همان‌طور که می‌بینیم در سال ۱۹۹۰، شرکت‌های وابسته‌ی خارجی یک‌صد عدد از بزرگ‌ترین کمپانی‌های چندملیتی غیرمالی تنها کمی بیش از یک‌سوم کل دارایی و کم‌تر از نیمی از فروش و اشتغال را به خود اختصاص می‌دهند و این در حالی‌ست که تولید هنوز تا حد زیادی در کمپانی‌های مادر که مقرشان در کشور خویش است، می‌باشد. اما در سال ۲۰۰۸، این یک‌صد عدد از برترین

شرکت‌های جهانی، تولیدشان را هرچه قاطعانه‌تر به وابسته‌گان خارجی‌شان منتقل کرده‌اند که اینک نزدیک به ۶۰ درصد از کل دارایی و اشتغال آن‌ها و بیش از ۶۰ درصد از کل فروش‌شان را به خود اختصاص می‌دهند.

نمودار ۲- سهم وابسته‌گان خارجی یک‌صد عدد از برترین شرکت‌های چندملیتی غیرمالی جهان از دارایی، فروش و اشتغال



توضیحات: لیست شرکت‌های چندملیتی غیرمالی (MNC) بر اساس میزان دارایی‌های خارجی آن‌ها رتبه‌بندی و ترسیم شده است. شرکت‌های وابسته‌ی خارجی بر اساس حداقل ۱۰ درصد از مالکیت آن‌ها توسط شرکت مادر تعریف می‌شوند. اگر هیچ دارایی، فروش و یا اشتغال خارجی گزارش نشود، تعداد MNC های گزارش نشده کاهش می‌یابد. همین موضوع عمدتاً دارایی‌ها در سال ۱۹۹۰ را تحت تأثیر قرار داد و کل آن را به ۷۸ شرکت چندملیتی تقلیل داد.

منبع: UNCTAD، گزارش سرمایه‌گذاری جهانی (نیویورک: UNCTAD، ۱۹۹۳، ۲۰۰۲ و ۲۰۱۰).

در دهه‌های اخیر، شرکت‌های گول‌آسای ایالات متحده به تولید در مقیاسی واقع جهانی گذار نموده‌اند. جدول شماره‌ی یک در ذیل، آمار مربوط به کل دارایی، فروش و اشتغال هیجده شرکت چندملیتی آمریکائی را در بین یک‌صد عدد از برترین شرکت‌های چندملیتی سراسر جهان نشان می‌دهد. (از آن‌جا که بازار داخلی ایالات متحده بسیار بزرگ است و به خاطر این‌که رتبه‌بندی یک‌صد شرکت برتر چندملیتی صرفاً بر اساس دارایی‌های زیرمجموعه‌های خارجی

آن‌ها می‌باشد، بنابراین وقتی رتبه‌بندی به این صورت انجام شود، تنها هیجده شرکت آمریکائی در بین یکصد شرکت برتر چندملیتی سراسر جهان قرار می‌گیرند). این هیجده شرکت سهم قابل‌توجهی از دارایی، فروش و اشتغال را در بین همهی مؤسسات غیرمالی چندملیتی ایالات متحده به خود اختصاص می‌دهند. آن‌ها نزدیک به ۱۶ درصد از دارایی، ۲۸ درصد از فروش و تقریباً ۲۳ درصد از اشتغال را در اختیار دارند. ۱۰

از کل دارایی و تولید مجموعه‌ی این هیجده مؤسسه‌ی آمریکائی، در حدود نصف یا بیش‌تر آن مربوط به زیرمجموعه‌های خارجی آن‌ها می‌باشد که همین موضوع بیان‌گر آنست که این شرکت‌ها عمیقاً درگیر مسابقه- رقابت اقلیتی از انحصارات چندجانبه‌ی جهانی هستند.

همان‌طور که جدول شماره‌ی یک نشان می‌دهد، اکثریتی از این شرکت‌های آمریکائی در بین یکصد مؤسسه‌ی برتر چندملیتی، بین سال‌های ۲۰۰۰ و ۲۰۰۸، افزایش قابل‌توجهی (و در برخی موارد، یزرگ) را در سهم‌بری از دارائی، فروش و اشتغال زیرمجموعه‌های خارجی خود تجربه کردند. برای نمونه، سهم دارایی، فروش و اشتغال خارجی جنرال الکتریک که توسط زیرمجموعه‌های خارجی آن نمایندگی می‌شود، به ترتیب از ۳۶ درصد، ۳۸ درصد و ۴۶ درصد در سال ۲۰۰۰، به ۵۰ درصد، ۵۳ درصد و ۵۳ درصد در سال ۲۰۰۸ افزایش پیدا کرد که جنرال الکتریک را وهله‌ی نخست به یک شرکت تولیدی جهانی، در مقابل آمریکا، تبدیل کرد.

برای کمپانی فورد، سهم دارایی‌ها، فروش و اشتغال زیرمجموعه‌های خارجی به طرز چشم‌گیری حتا بیش‌تر افزایش یافت. دارایی‌های وابسته به زیرمجموعه‌های خارجی آن با صعود از ۷ درصد به ۴۶ درصد از کل دارایی فورد بین سال‌های ۲۰۰۰ و ۲۰۰۸، و فروش و اشتغال وابسته‌گان خارجی آن به ترتیب از ۳۰ و ۵۳ درصد به ۵۹ و ۵۸ درصد افزایش یافت. بنابراین، کمپانی مادر فورد در سال ۲۰۰۸، تنها کمی بیش از ۴۰ درصد از هر دو بخش فروش و اشتغال را به خود اختصاص داد. ۸۶ درصد کامل از کل نیروی کار کوکاکولا در سال ۲۰۰۸، توسط زیرمجموعه‌های خارجی آن استخدام شده بودند.

جدول ۱- دارایی‌های خارجی، فروش و اشتغال ۱۸ عدد از برترین شرکت‌های چندملیتی غیرمالی آمریکا در سال ۲۰۰۰ و ۲۰۰۸. (رتبه‌بندی براساس دارایی‌های وابسته‌گان خارجی)

Multinational Corporation	Assets (billions \$ U.S.)				Sales (billions \$ U.S.)				Employment			
	2000		2008		2000		2008		2000		2008	
	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign	Total	Percent Foreign
General Electric	437.0	36%	797.8	50%	129.9	38.1%	182.5	53%	313,000	46%	323,000	53%
Exxon	149.0	68%	228.1	71%	206.1	69.4%	459.6	70%	97,900	65%	79,900	63%
Chevron	77.6	55%	161.2	66%	117.1	55.5%	273.0	56%	69,265	31%	67,000	52%
Ford	283.4	7%	223.0	46%	170.1	30.4%	146.3	59%	350,117	53%	213,000	58%
Conoco	15.6	53%	142.9	55%	31.9	33.3%	240.8	31%	17,579	47%	33,800	45%
Procter & Gamble	34.2	50%	134.8	47%	40.0	49.8%	79.0	61%	*102,000	*43%	135,000	73%
Wal-Mart	78.1	33%	163.4	38%	191.3	16.8%	401.2	25%	1,300,000	23%	2,100,000	31%
IBM	88.3	49%	109.5	47%	88.4	57.9%	103.6	65%	316,303	54%	398,455	71%
Pfizer	33.5	57%	111.1	44%	29.4	34.0%	48.3	58%	90,000	62%	81,800	61%
Hewlett-Packard	*32.6	*52%	113.3	43%	48.9	56.3%	118.4	69%	*86,200	*52%	321,000	65%
General Motors	303.1	25%	91.0	45%	184.6	26.1%	149.0	49%	386,000	43%	243,000	52%
Johnson & Johnson	34.2	42%	84.9	47%	29.8	40.7%	63.7	49%	101,901	48%	118,700	59%
Liberty Global			34.0	100%			10.6	100%			22,300	59%
Alcoa	*28.4	*35%	37.8	71%	*22.9	*34%	26.9	47%	*72,500	*56%	87,000	66%
United Technologies	†34.6	†47%	56.5	47%	†31.0	†46%	58.7	52%	†203,000	†70%	223,100	65%
Kraft Foods			63.1	41%			42.2	49%			98,000	60%
Coca-Cola	20.8	80%	40.5	62%	20.5	62.3%	31.9	75%	37,000	76%	92,400	86%
Schlumberger Ltd.			32.0	78%			27.2	75%			87,000	78%

منبع: UNCTAD، گزارش سرمایه‌گذاری جهانی (نیویورک: UNCTAD، سال‌های مختلف).

ارقام با علامت * برای سال ۲۰۰۱ و ارقام با علامت † برای سال ۲۰۰۳ می‌باشند.

این شرکت‌ها به شکلی افراطی بیان‌گر بین‌المللی‌شدن کمپانی‌های چندملیتی آمریکائی می‌باشند. برای کمپانی‌های چندملیتی ایالات متحده به‌مثابه یک کل (که شامل شرکت‌های کوچک-تر و مالی و همین‌طور مؤسسات غیرمالی است)، در سال ۲۰۰۸ شرکت‌های مادر آمریکائی هنوز بیش از دوسوم مجموع هزینه‌های سرمایه‌ای، ارزش افزوده و اشتغال، و وابسته‌گان خارجی کم‌تر از یک‌سوم آن را به خود اختصاص می‌دادند. با این حال، سهم کمپانی‌های مادر از ارزش افزوده در سال ۲۰۰۸ حدود ۱۰ درصد طی بیش از دو دهه‌ی گذشته کاهش یافته است

و این خود نشان‌دهنده‌ی روندی قوی به سوی بین‌المللی‌شدن هرچه بیش‌تر شرکت‌های چندملیتی ایالات متحده به عنوان یک کل می‌باشد. ۱۱

قدرت اقتصادی متمرکز سرمایه‌ی انحصاری بین‌المللی هم‌چنین در انواع مختلفی از اتحادهای استراتژیکی که شرکت‌های جهانی می‌سازند، مشهود است. همین امر منجر شد به این که جوزف کوین‌لن (Joseph Quinlan)، اقتصاددان ارشد مؤسسه‌ی مورگان استنلی دین ویتزر (Morgan Stanley Dean Witter)، اصطلاح "اتحاد سرمایه‌داری" را در سال ۲۰۰۱ خلق نماید. کوین‌لن نوشت: "سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و تجارت، گرچه نه به تنهایی، اما عوامل اصلی در تعامل جهانی می‌باشند. عوامل دیگر عبارتند از "توافق‌نامه‌های قراردادهای دست دوم یا زیرمجموعه، قراردادهای مدیریت، معاملات دست به دست، امتیاز تأسیس شعبات، صدور مجوز و تقسیم محصول. به‌طور مشخص... ظهور اتحادهای استراتژیک و مشارکت طی دهه‌ی گذشته، تقریباً به شکلی برجسته، اگر نه حتا بیش‌تر در برخی صنایع، اما به اندازه‌ی تملک و ادغام جهانی به امری مهم تبدیل شده است". برای مثال در سال‌های ۱۹۸۰ و ۹۰، کمپانی‌ی فورد اقدام به تشکیل ده‌ها موافقت‌نامه‌ی تکنولوژیکی جهانی با تأمین‌کننده‌گان برای ورود قطعات‌اش، ارائه‌دهنده‌گان فن‌آوری ساخت و تولیدات‌اش، عرضه‌کننده‌گان تجهیزات‌اش و با دیگر تولیدکننده‌گان خودرو نمود.

شرکت‌های عمده‌ی هواپیمائی جهان با همبسته‌گی گروهی به تعداد انگشت‌شماری از اتحادهای عظیم تبدیل شده‌اند. به عنوان مثال، تنها یکی از این اتحادها به نام اتحاد ستاره، خطوط هوائی یونایتد، کنتیننتال و یواس ایرویز (از آمریکا)؛ ایرکانادا (کانادا)؛ بی‌ام‌آی (انگلیس)؛ لوفتانزا (آلمان)؛ بروکسل ایرلاینز (بلژیک)؛ سوئیس ایر (سوئیس)؛ استرین (اتریش)؛ اسپان ایر (اسپانیا)؛ تپ پرتغال (پرتغال)؛ ال‌او تی پولیش (لهستان)؛ کرویشا ایرلاینز (کروواسی)؛ ادیریا (اسلوونی)؛ ساس (اسکاندیناوی)؛ بلو ۱ (فنلاند)؛ اژه (یونان)؛ ترکیش ایرلاینز (ترکیه)؛ ایجیت ایر (مصر)؛ تای (تایلند)؛ سنگاپور ایرلاینز (سنگاپور)؛ تام (برزیل)؛ ایر نیوزیلند (زلاند نو)؛ ساوت افریکن ایرویز (آفریقای جنوبی)؛ ای‌ان‌ای (ژاپن)؛ ای‌ژنا ایرلاینز (کره جنوبی) و چاینا ایر (چین) را شامل می‌باشد. کوین‌لن توضیح داد که "شرکت هوائی یونایتد و هم‌تایان آن" در اتحاد ستاره "به اقتصادهای بزرگ‌تر در مقایسه با اتحاد شرکت‌های ساختمانی دست‌یافته‌اند. ادغام

دارائی‌هایی که اعم از هواپیما، قابلیت تقسیم گدھا، برنامه‌های مکرر بروشور تبلیغاتی، تهیه، طبخ و توزیع غذا، آموزش، تعمیر و نگهداری و حتا برنامه‌های خرید هواپیما را دربر می‌گیرد". تأثیر و نتیجه این می‌شود که ناوگانی جهانی از هواپیما تحت رهبری یک شرکت حمل و نقل غالب، در این مورد مشخص یعنی شرکت یونایتد، قرار گرفته است. اتحادهای عظیم از این نوع، در خدمت به گسترش و افزایش انحصارچندجانبه‌ی بین‌المللی می‌باشند.

کوین‌لن ادامه می‌دهد که "حتا مایکروسافت که مسلماً یکی از قدرت‌مندترین کمپانی‌های موجود در جهان است، نیز تاکنون بارها مجبور به ورود به اتحادهای استراتژیک (با اریکسون، مخابرات بریتانیا، تل‌مکس و دیگران) شده است. ... همانند بسیاری از کمپانی‌های دیگر، مایکروسافت نیز امیدوار است که خود را در موقعیت مرکزی یک صورت فلکی جهانی قرار دهد تا به این وسیله بتواند بر منابع جهانی اعمال نفوذ نماید." ۱۲

در حال حاضر بخش بزرگی از تجارت جهانی تحت سیطره‌ی شرکت‌های چندملیتی قرار دارد. یک برآورد خام یا تخمین سطحی حاکی از این است که حداقل ۴۰ درصد از تجارت جهانی مرتبط به این شرکت‌ها می‌باشد. ۱۳

ادامه دارد



مندرج در نشریه‌ی پیام سیاهکل، ارگان سازمان ۱۹ بهمن، شماره‌های ۶، ۷ و ۸