

Р. С. ОВИННИКОВ

СВЕРХМОНОПОЛИИ- НОВОЕ ОРУДИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА

издательство
«Международные отношения»

Р. С. ОВИННИКОВ

СВЕРХМОНОПОЛИИ- НОВОЕ ОРУДИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА



ИЗДАТЕЛЬСТВО
„МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ“
Москва 1978

33М21
О-31

Овинников Р. С.

О-31 Сверхмонополии — новое орудие империализма.
М.: Междунар. отношения, 1978. — 216 с.

Автор исследует динамику воздействия транснациональных монополий на мировую систему империализма. Как именно деформируют эти сверхмонополии развитие производительных сил, как усиливают неравномерность развития экономики капиталистических государств, выступая катализатором межимпериалистических противоречий и орудием ограбления развивающихся стран, как осложняют проблемы государственно-монополистического капитализма, каковы успехи и трудности рабочего класса в борьбе с ними — таковы рассматриваемые в книге проблемы.

Работа опирается на новейшие фактические данные.

О 11105—014 БЗ — 83 — 12 — 77
003(01)—78

33М21

Введение

Это книга о транснациональных монополиях (ТНМ) в экономике, политике, идеологии империализма. Тема ее представляется автору одной из ключевых для научного прогнозирования конкретных судеб этой исторически обреченной системы.

Разумеется, практические перспективы капитализма на нынешней стадии его существования определяются не только присущими этой формации законами. В условиях существования противоположной империализму общественной системы и неуклонного возрастания ее роли на международной арене это также вопрос путей и форм воздействия мирового социализма на процессы в несоциалистической части мира. Но даже сугубо внутренние закономерности государственно-монополистического капитализма представляют собой сложную равнодействующую многих сил, каждая из которых имеет свое происхождение, свою направленность. Тем не менее определяющее влияние на эту равнодействующую возникновения и развития монополий нового типа — транснациональных монополий — в целом представляется несомненным.

Речь идет о тектонических по своим масштабам и последствиям сдвигах в структуре капиталистической собственности. Монополии являлись и являются выражением существа капитализма как эксплуататорской социально-экономической формации на его империалистической стадии. Естественно, что начинающиеся с этого фундамента сейсмические волны неизбежно распространяются на всю лежащую выше структуру капиталистического общества. Именно характеристики этого фундамента во многом предопределяют амплитуду резонанса и масштабы разрушений.

Внешняя сторона бурного разрастания ТНМ как будто проста и даже механистична. Она состоит в том, что

примерно за последние четверть века из рядов наиболее могущественных монополий, штаб-квартиры которых расположены на территории ведущих империалистических держав, далеко вырвался вперед немногочисленный головной отряд гигантов и сверхгигантов. Эти сверхмонополии ведут ныне операции практически в масштабах всего капиталистического мира, легко преодолевая границы не только отдельных стран, но и целых континентов. Размах их оборота превышает валовой национальный продукт большинства капиталистических государств, кроме самых крупных.

Но дело не только и даже не столько в масштабности данного явления. Еще важнее глубинные (и зачастую новые) экономические, политические, классовые и иные тенденции и факторы, стоящие за энергично развертывающимся процессом международной концентрации мощи в стане частнокапиталистических фирм.

Во-первых, наблюдается тенденция к превращению ТНМ в доминирующую силу мирового капиталистического хозяйства. Именно на эту форму дальнейшего сосредоточения частнокапиталистической собственности приходится все возрастающая часть мирового капиталистического производства. Тем самым ТНМ выступают в качестве главной пружины далеко идущих первичных сдвигов в мировой капиталистической экономике. Но в силу этого они не могут не играть преопределяющую роль и с точки зрения стимулирования соответствующих вторичных (политических, социальных и иных) последствий для капитализма как системы.

Во-вторых, активизация сверхмонополий на международной арене неотделима от хищнической, эксплуататорской природы этих гигантских средоточий частной собственности. Будучи порождены исторически неизбежной тенденцией к интернационализации мирового капиталистического хозяйства, ТНМ в то же время отнюдь не адекватно отражают требования развития производительных сил. Фактически это прежде всего форма сохранения в новых условиях все того же частнокапиталистического способа извлечения прибыли.

В-третьих, становление транснациональных гигантов знаменует собой выход на международную арену монополий, остающихся под жестким контролем национально обособленных групп капиталистов. Это представляет собой фактор обострения противоборства отдельных отря-

дов капитала и катализирует усиление неравномерности развития при капитализме. Соответственно ТНМ влекут за собой возрастание накала межимпериалистической борьбы. Налицо небывалое нарастание межимпериалистических противоречий, учащающиеся попытки нового передела капиталистического мира. Одновременно ТНМ знаменуют собой доведение до предела противоречия между линией таких монополий и их «материнских» империалистических государств на ограбление развивающихся стран, находящихся в экономической орбите капитализма, и интересами независимого национального развития этих стран.

Наконец, разрастание ТНМ и гигантское усиление их мощи, опирающееся на содействие аппарата буржуазного государства, превращаются в фактор все большего расшатывания государственно-монополистической — исторически последней — ступени в истории капитализма. Национальная по форме надстройка капиталистического общества и ее важнейший элемент — скованное рамками границ государство — уже не удовлетворяют крупный капитал, решительно перешагивающий такие границы. Закономерность и ирония истории заключается в том, что, будучи порожденными капитализмом во имя его укрепления и спасения, ТНМ объективно способствуют подрыву его основных устоев — государственно-политических, национальных и социальных. Объективно способствуя мобилизации и сплочению рабочего класса в международном масштабе, они тем самым создают ситуацию, весьма взрывоопасную для судеб эксплуататорской системы в целом. В этом плане ТНМ могут оказаться не только последним, то есть новейшим по времени, но и последним, в смысле исторически завершающим, словом капитализма.

Итак, транснациональные монополии превращаются в одну из важнейших сил, предопределяющих тенденции развития капитализма как системы. Анализ их воздействия на конкретные судьбы капиталистического общества должен, несомненно, стать существенной составной частью развития как марксистско-ленинской теории, так и практики мирового революционного движения.

Между тем в советской и зарубежной марксистской литературе ТНМ еще не стали объектом всестороннего исследования, которое охватывало бы все важнейшие, прежде всего социальные, аспекты и последствия этого

качественно нового для судеб капитализма и во многом противоречивого явления. В имеющихся — уже весьма многочисленных — работах в основном исследуются лишь отдельные, хотя сами по себе и важные, черты и стороны деятельности транснациональных монополий.

Это с особой остротой ставит перед исследователями-марксистами задачу комплексного изучения ТНМ, требует новаторского, творческого подхода к изучению тех новых процессов в государственно-монополистическом капитализме, которые они представляют и отражают. Следует напомнить, что именно в связи с задачами анализа новых явлений в развитии современного капитализма на XXIV съезде КПСС было особо подчеркнуто: «Повторение старых формул там, где они уже изжили себя, неумение или нежелание по-новому подходить к новым проблемам — все это приносит вред делу, создает дополнительные возможности для распространения ревизионистских подделок под марксизм-ленинизм»¹.

Транснациональные монополии, анализ их сущности и последствий деятельности уже стали объектом острой идеологической борьбы. Именно потому, что из-за исторической новизны самого явления ТНМ еще ждут своего научного исследования и осмысливания, апологеты капитализма спешат пришить им ярлыки «орудий прогресса», средства «рационального использования глобальных ресурсов» и даже двигателя «мирной трансформации» капитализма. Вокруг проблематики ТНМ как грибы-поганки бурно разрослись и ревизионистские неокаутскианские теории об «эпохе мирного объединения» капиталистов.

Разумеется, для всестороннего рассмотрения проблемы транснациональных монополий требуются совместные усилия большого коллектива советских и зарубежных исследователей-марксистов. Основную цель собственной работы в данном отношении автор усматривает прежде всего в постановке ряда назревших, в том числе теоретических, вопросов, в привлечении внимания к наметившимся тенденциям и в анализе возможных направлений общественного воздействия на ТНМ в контексте современной классовой борьбы.

Глава I

КОЛОССЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА

1. Немного истории

«Империализм есть высшая ступень развития капитализма, достигнутая лишь в XX веке. Капитализму стало тесно в старых национальных государствах, без образования которых он не мог свергнуть феодализма»¹, — писал В. И. Ленин. К мысли о том, что империализм неразрывно связан с выходом капитала на международную арену, Ленин возвращался неоднократно².

В. И. Ленин показал, что капитализму присущи две различные исторические тенденции на двух разных стадиях его развития — домонополистической и монополистической. На заре капитализма для обеспечения победы товарного производства было необходимо объединить территории с населением, говорящим на одном языке, в национальное государство. Границы последнего отрезали конкурентов от созданного таким образом закрытого внутреннего рынка. Для второй стадии — эпохи зрелого, монополистического капитализма характерна тенденция к ломке национальных перегородок, интернациональному единству капитала и экономической жизни вообще³. Соответственно экспорт товаров, а затем и экспорт капитала становятся для монополистических групп, переросших узкие границы национальных государств, основным средством наступления на конкурентов на чужой территории.

Транснациональные монополии — это такие контролируемые национально обособленными группами буржуазии частнокапиталистические компании, которые уже не только экспортируют товары и капитал. Они непосред-

ственно участвуют в производстве на территории других капиталистических государств, то есть обладают собственностью на производственные предприятия.

В период становления империализма такие монополии нового типа еще не получили достаточного развития. Они, правда, уже существовали как зародыш назревавшего нового явления и в этом смысле были органической составной частью перерастания капитализма в империализм. Уже в XIX веке некоторые компании добывающей промышленности, в основном английские, владели рудниками и другими предприятиями по добыче сырья в странах Латинской Америки, Азии, Африки и Европы. С последней трети того же века начинается создание компаниями обрабатывающей промышленности дочерних фирм за рубежом. Так, в 1865 году основанная за два года перед тем в Кёльне компания Фридриха Байдера приобрела участие в американском анилиновом заводе в г. Олбани (штат Нью-Йорк). В 1866 году шведский «динамитный король» Альфред Нобель построил фабрику по производству взрывчатых веществ в Гамбурге. В 1868 году американская компания по производству швейных машин «Зингер» открыла свое первое заграничное предприятие в Глазго.

Первая крупная волна, ознаменовавшаяся созданием уже довольно широкого круга корпораций дочерних компаний за границей, отмечалась на рубеже XX века. В США она пришлась на 1897—1902 годы, совпав по времени с общим увеличением экспорта американского капитала за границу.

Это был качественный скачок, важная составная часть перерастания домонополистического капитализма в империализм. Ставший было задыхаться в путях национальных ограничений капитал таким образом приобрел «второе дыхание». Нарождавшиеся монополии были освобождены от таких лимитов, как строго определенный срок жизни и размер компаний. Они также вынудили буржуазное государство признать право частной собственности за иностранными фирмами. Началась эра неограниченного ни во времени, ни по масштабам операций хозяйничанья космополитизировавшихся монополий.

В целом, однако, на заре империализма ТНМ не стали доминирующей формой интернационализации мирового капиталистического хозяйства. Экспорт капитала

был еще главным образом призван облегчить экспорт товаров, а не заменить его. Инвестиции за границей носили преимущественно портфельный характер и вкладывались в основном в займы, которые затем должны были вернуться «домой», хотя и с определенными процентами.

В этот период именно торговый и ссудный капитал в основном обеспечивали связи между различными частями начинавшего складываться мирового капиталистического хозяйства. Процесс интернационализации охватывал в основном лишь смежные с производством сферы — предшествовавшие ему (соглашения о патентах и лицензиях) и главным образом следующие за ним (установление цен, раздел рынков сбыта). Возникавшие в этих условиях международные союзы монополистов, носившие преимущественно форму картельных соглашений, по самой своей природе не могли обладать высокой устойчивостью.

Понимание подлинного характера и природы связей, неизбежно возникающих по мере становления и развития мирового капиталистического хозяйства, составляет одну из важных черт экономической теории марксизма.

Известно, что К. Каутский усматривал в самом факте интернационализации хозяйственной жизни при империализме, и особенно в картелях, которые он трактовал как некий символ упрочения этих связей, зародыш «ультраимпериализма». Под этим он понимал такую стадию развития капитализма, которая поставит на место борьбы национальных финансовых капиталов между собой общую эксплуатацию мира интернационально объединенным финансовым капиталом. Порочность и вредность этого тезиса Каутского, по словам В. И. Ленина, состояла в том, что он создавал видимость, «будто господство финансового капитала *ослабляет* неравномерности и противоречия внутри всемирного хозяйства, тогда как на деле оно *усиливает* их»⁴.

В. И. Ленин показал, что в силу хищнической природы империализма из «почвы империалистических связей и взаимоотношений всемирного хозяйства и всемирной политики»⁵ неизбежно вырастает непримиримая борьба конкурирующих групп и союзов капиталистов. «Капиталисты, — подчеркивал он, — делят мир не по своей особой злобности, а потому, что достигнутая ступень концентрации заставляет становиться на этот путь для получения прибыли; при этом делят они его «по капиталу»,

«по силе» — иного способа дележа не может быть в системе товарного производства и капитализма»⁶.

В этом плане даже самая высокая степень развития производительных сил при капитализме не может изменить его существа как эксплуататорской формации и устранить присущих ему противоречий. Не может она аннулировать и непрестанной борьбы между различными монополиями и отдельными национальными отрядами капиталистов, сила каждого из которых меняется в ходе неравномерного экономического и политического развития. Более того, сам прогресс производительных сил при капитализме предполагает обострение этой борьбы. Как отмечал В. И. Ленин, «капитализм из прогрессивного стал реакционным, он развил производительные силы настолько, что человечеству предстоит либо перейти к социализму, либо годами и даже десятилетиями переживать вооруженную борьбу «великих» держав за искусственное сохранение капитализма посредством колоний, монополий, привилегий и национальных угнетений всяческого рода»⁷.

Эти ленинские положения особенно важно иметь в виду в связи с теми неокантовскими теориями, которые пышно расцвели на Западе в период бурного роста транснациональных монополий. Следует также отметить, что монополистические картельные соглашения, на которые уповал Кантский, оказались, как и предсказывал В. И. Ленин, лишь формой преходящих, промежуточных сделок в борьбе государственно обособленных капиталов.

История возникновения и упадка международных картелей, охватывающая в основном период между двумя мировыми войнами, наглядно свидетельствует о том, что они являлись главным образом орудием ограничения appetites конкурентов. За этим стояло прежде всего стремление западноевропейских монополий, привыкших к защищенным колониальным рынкам, ввести в определенные рамки американские монополии, быстро набиравшие мощь и рвавшиеся на мировую арену. Не удивительно, что существо картельных соглашений того времени сводилось прежде всего к тому, что европейские компании шли на предоставление американским фирмам преимущественного положения на рынках Северной и Латинской Америки. В обмен они получали согласие американцев уменьшить напор в Европе, Африке, в странах

Британской империи. Картельные соглашения ограничивали свободу рук и другим конкурентам старых колониальных держав — Германии и Японии.

Международные картели в 1938—1939 годах охватывали более 40% мировой торговли. Однако во всех отраслях стремление компаний увеличить объем продаж за счет своих конкурентов всегда оставалось сильнее их готовности к сотрудничеству. Картели неизбежно разваливались, когда дело доходило до решающего выбора между получением заказа и принесением жертвы во имя «общего блага» участников соглашения.

С другой стороны, в период преобладания картелей снизились темпы взаимопроникновения крупных фирм на рынки иностранных соперников. Наличие больших производственных мощностей, не находивших рынков сбыта, которое в конечном счете привело к мировому кризису 1929—1933 гг., в свою очередь, тормозило рост ТНМ и их внедрение в экономику других стран. Интернационализация мирового капиталистического хозяйства, начавшаяся со стадией империализма, приостановилась. В известной степени процесс даже пошел вспять. Капиталистические государства брали курс на ограждение национальных монополий от иностранной конкуренции, все более заслоняясь друг от друга различными экономическими барьерами. Как отметила советский экономист М. М. Максимова, «их политические границы превратились в 30-х годах одновременно и в границы экономические»⁸. Характерно, что первый в капиталистической системе «опыт» государственного регулирования экономики в этом направлении осуществили фашистские Германия и Италия, а также милитаристская Япония.

В конечном счете международные картели, казавшиеся кое-кому залогом «мирного» развития капитализма, не предотвратили, а приблизили вторую мировую войну, выросшую в первую очередь из экономической розни, из столкновения интересов монополий и империалистических государств. В свою очередь, и война не спасла картели. Ведь они являлись лишь способом экономического раздела мира, а сильнейшие империалистические хищники стремились именно к его переделу.

Усиление мощи американского империализма накануне и особенно после второй мировой войны делало для него обременительными подобные пути. Антитрестовское законодательство в США в конце 30 — начале 40-х го-

дов, которое запрещало или осложняло присоединение американских монополий к международным картелям, было откровенно нацелено на подрыв последних. По свидетельству американских авторов, это законодательство сознательно поощряло американские компании на международные операции «путем предотвращения возврата к довоенной системе международных картелей и соглашений, которые ограничивали американскую активность за границей»⁹.

В условиях военного разгрома своих основных конкурентов — фашистской Германии и Японии и ослабления «союзных соперников» — Англии и Франции американский империализм претендовал на безграничное господство на всем мировом капиталистическом рынке. Но метод обеспечения такого господства был вначале старомодным: наводнение этого рынка товарами, экспортируемыми непосредственно из США.

Между тем в условиях развернувшейся научно-технической революции и ее растущего влияния на динамику и диверсификацию производства внешняя торговля, с ее неустойчивостью и риском, уже не могла по-прежнему служить главным связующим звеном между национальными хозяйствами отдельных капиталистических государств.

Транснациональные монополии, устанавливавшие непосредственные производственные связи между своими предприятиями, разбросанными на тысячи миль по различным странам, сулили более стабильные взаимоотношения между отдельными районами мировой капиталистической экономики. Действительно, как мы увидим, их пробуждение от тридцатилетней спячки и бурный рост означали создание единых производственных комплексов в масштабах всей капиталистической системы.

Но строительство таких комплексов, знаменовавших собой углубление объективного процесса интернационализации мирового капиталистического хозяйства, не пошло и не могло пойти в силу самой природы капитализма по пути объединения капиталов крупнейших монополий разных капиталистических стран. Оно пошло по пути разрастания заграничного производственного аппарата компаний-гигантов самых монополизированных отраслей. Оставаясь под контролем соответствующих национальных групп буржуазии, эти колоссы, прежде всего американские ТНМ, самим своим выходом на междуна-

родную арену делали заявку на передел сфер влияния, устоявшихся ранее в рамках капиталистической системы.

Таким образом, содержание борьбы между различными монополиями и союзами монополий не изменилось и не могло измениться. Качественный сдвиг состоит здесь в том, что необычайно возросли ставки в этой борьбе и соответственно причиняемые ею потрясения. Борьба эта отныне ведется в масштабах капиталистической системы, и последствия ее сказываются также на всей этой системе.

2. Предпосылки и последствия

За три последние десятилетия в мировой капиталистической экономике произошел ряд существенных сдвигов. Их суммарным результатом является ускоренное превращение ранее слабо соединенных друг с другом секторов этой экономики в звенья единого целого. Образовалась действительно мировая система капиталистического хозяйства. ...

Бурное развитие научно-технической революции повлекло за собой резкое повышение оптимальных размеров предприятий. Так, размеры наиболее рентабельного завода по производству полимеров выросли с 1945 по 1965 год в 15 раз. Новая технология производства азотных удобрений, на $\frac{1}{3}$ снизившая себестоимость продукции этой отрасли, вызвала необходимость создания заводов с производственной мощностью порядка 200 тыс. т азота в год. Но такое количество удобрений может быть потреблено, по свидетельству специалистов, лишь в стране с населением около 20 млн. человек. Как следствие, национальные рынки во многих случаях стали явно малы для строившихся гигантских предприятий. Для частнокапиталистических предприятий крупных масштабов мировые рынки из средства получения дополнительной прибыли стали условием получения прибыли вообще.

С другой стороны, неизбежное усиление конкуренции при росте объема выпуска продукции толкало капиталистов на более надежное закрепление на внешних рынках сбыта, чем простой вывоз товаров. Последний всегда мог натолкнуться на тарифные барьеры, импортные квоты, валютные или иные ограничения. Наиболее верным способом преодоления этих препятствий становился за-

хват чужих внутренних рынков путем перенесения на них собственных производственных предприятий. В свою очередь, развитие связи и транспорта сделало возможным связывание воедино в один комплекс отдельных предприятий, находящихся за сотни и тысячи километров друг от друга и обслуживающих разные секторы мирового капиталистического рынка. Это также заведомо повышало маневренность и конкурентоспособность национальных по капиталу компаний, оперировавших в глобальном масштабе, по сравнению с ограниченными возможностями традиционных фирм.

Экспорт частного капитала, который, как показал В. И. Ленин, с началом стадии империализма стал основным тараном для прорыва на внутренние товарные рынки и их захвата, резко изменил свой объем и характер.

Произошло прежде всего радикальное изменение масштабов экспорта капитала. Это наглядно видно на примере США, лихорадочно закреплявших свое преобладание в мировой капиталистической экономике. Прирост прямых заграничных инвестиций американских монополий за 1950—1970 годы был в 5 раз больше, чем все соответствующие капиталовложения за 1897—1950 годы. Иначе говоря, на современном этапе темпы роста прямых частных капиталовложений за границей увеличились более чем в 12 раз.

Параллельно с этим происходил еще один, возможно, самый важный процесс. Если в 1914 году экспортируемый за границу капитал на 90% представлял собой вложения в займы и другие формы портфельных инвестиций, то в 1970 году он на 75% состоял из прямых вложений. Иначе говоря, ранее заграничные активы монополий выражались главным образом в бумажных сертификатах, доход на которые был ограничен и не всегда устойчив. Ныне заграничные активы являются их прямой физической собственностью, и они в значительной степени сами устанавливают уровень своей прибыли. Тем самым назрел новый этап в эволюции экономических процессов внутри мирового капиталистического хозяйства: от чистого экспорта товаров — через экспорт капитала (в основном ссудного) — к экспорту за границу предприятий.

Согласно классической буржуазной политэкономии Адама Смита и Давида Рикардо, только конечная про-

дукция производства — товары — может перемещаться, экспортироваться, само же производство перемещаться за границу не может. Но как раз этот качественный сдвиг произошел в последние тридцать лет, вследствие чего капиталистическая экономика и стала по-настоящему мировой. Это — сдвиг от международной торговли товарами к международному производству.

Характерной чертой происшедших изменений было также перемещение центра тяжести инвестирования за границей, во-первых, от добывающей к обрабатывающей промышленности и, во-вторых, от периферии мировой капиталистической экономики (колониальных территорий, а затем развивающихся стран, остающихся в экономической орбите капитализма) к ее основным цитаделям — развитым империалистическим государствам. В этом сыграли свою роль политические и социальные факторы. Так, развал колониальной системы империализма после второй мировой войны и борьба молодых развивающихся государств за упрочение своей национальной независимости увеличили политический риск стабильности иностранных частнокапиталистических инвестиций во всей этой зоне. Не менее важное значение имел и факт все большего «отчуждения» производства от первичного сырья под влиянием НТР, в частности роста выпуска заменителей и синтетических товаров. Как прямое следствие этого уже к 1967 году $\frac{2}{3}$ частных капиталовложений за границей приходилось на инвестиции в развитых капиталистических странах. При этом в подавляющей своей части они были вложены в обрабатывающую промышленность и связанные с нею отрасли.

Прямые инвестиции за границей стали приобретать все большее значение для монополий империалистических держав. Доля новых капиталовложений, направляющихся по этому пути, минуя национальную экономику, неуклонно растет. Так, с 1965 по 1972 год сумма инвестиций, вкладываемых в заграничные филиалы американских монополий, по сравнению с общей суммой капиталовложений в новые заводы и оборудование на территории США возросла следующим образом: в горнодобывающей промышленности — с 17 до 33%, в нефтяной — с 60 до 88, в обрабатывающей промышленности в целом — с 24 до 29%. При этом в ведущих отраслях добывающей промышленности этот рост был еще более значительным: в производстве транспортного оборудования — с 30 до

37%, в общем машиностроении — с 28 до 38, в химической промышленности — с 33 до 39%.

Произошло также резкое изменение в соотношении между экспортом товаров непосредственно с опорных баз монополий, находящихся в том или ином империалистическом государстве, и объемом производства таких товаров на заграничных предприятиях транснациональных монополий. В начале 70-х годов американские компании экспортировали товары в Западную Европу непосредственно из США в среднем на 12 млрд. долл. в год, а производили там на своих заводах уже на 65 млрд. долл. продукции, то есть в 5,5 раза больше. Как писала об этом процессе газета «Уолл-стрит джорнэл», тем самым США превратились из экспортера товаров обрабатывающей промышленности в «экспортера компаний обрабатывающей промышленности»¹⁰. Аналогичные тенденции наблюдались и у крупнейших западноевропейских компаний в соотношении их экспорта в США и производства непосредственно на американской территории (экспорт порядка 10 млрд. долл., а производство в США — 50—70 млрд. долл. в год).

Международная торговля на мировом капиталистическом рынке начинает приобретать характер внутрикорпорационного обмена деталями и полуфабрикатами между различными частями новоявленных промышленных империй, какими являются ТНМ. К началу 70-х годов в целом уже $\frac{1}{8}$ мировой капиталистической торговли представляла собой внутрикорпорационные поставки этих монополий. Во внешней торговле наиболее развитых капиталистических государств, в которых расположены штаб-квартиры ТНМ, доля этих поставок существенно выше. В настоящее время для Англии она составляет примерно $\frac{1}{4}$, для США — $\frac{1}{3}$, а по некоторым данным — даже $\frac{1}{2}$.

Возрастает и доля ТНМ в мировом промышленном производстве. К началу 70-х годов около $\frac{1}{3}$ промышленной продукции в развитых капиталистических странах приходилось на эти компании. Доля ТНМ в валовом совокупном продукте капиталистического мира нарастала следующим образом: в 1950 году — 8%, в 1967 — 17, в 1974 году — 22%. При этом в ведущих империалистических державах ТНМ постепенно превращались (а в США уже превратились) в безусловно доминирующий фактор экономики. Так, доля американских ТНМ в общем объ-

еме продаж обрабатывающей промышленности страны изменялась такими темпами: в 1950 году — 17%, в 1967 — 42, в 1974 году — 62% ¹¹.

Транснациональные монополии превращаются в главную детерминирующую силу основных тенденций мирового капиталистического хозяйства. Они преобладают не только количественно, но и качественно над остальными формами придания деятельности капитала международного характера. Речь идет прежде всего об образовании пулов из разных по национальной принадлежности капиталов (в банковских и иных консорциумах). В подобные ассоциации каждой национальной монополией вкладывается, как правило, лишь незначительная часть контролируемых ею активов. К тому же сами такие объединения, как в свое время картели, носят нестабильный характер.

3. Основные характеристики

Теперь пора остановиться на количественной характеристике новых империалистических гигантов, выяснить, каковы их наиболее типичные размеры и отличительные черты.

Относительно числа транснациональных корпораций, орудующих сегодня на мировой арене, существуют весьма разноречивые и довольно приблизительные подсчеты.

По данным, например, американского экономиста С. Ролфи, в 1967 году численность собственно американских ТНМ составляла 75—85, и им противостояло примерно адекватное число подобных компаний, базирующихся на западноевропейские страны. При этом к таким компаниям причислялись лишь те, которые входили в списки 200 крупнейших американских и 200 крупнейших неамериканских фирм и у которых «иностранное содержание» (процент продаж, инвестиций, производства или рабочей силы за границей) достигало 25% ¹².

Согласно подсчетам советского экономиста А. Манукяна, на 1970 год в капиталистическом мире насчитывалось 164 ТНМ (из них 96 американских), но им включались в список даже компании, у которых всего 7—10% продукции или активов приходилось на границу ¹³.

По данным Секретариата ООН, в 1971 году в мире насчитывалось 211 транснациональных корпораций обра-

батывающих отраслей промышленности. Основными критериями для зачисления в этот список были два фактора: годовой объем продаж компании должен был достигать 1 млрд. долл. и иностранное содержание также должно было быть достаточно высоким. Впрочем, для некоторых из зачисленных в этот список компаний такой показатель составлял всего 4%¹⁴.

Советский экономист В. Жарков по состоянию на тот же 1971 год насчитывает 200 ТНМ (из них 115 американских), действующих в обрабатывающей и добывающих отраслях промышленности. В его списке фигурируют компании, зачисленные туда по целому ряду показателей, но без каких-либо единых критериев¹⁵.

Исследование Гарвардской школы бизнеса в США из более «сырого» списка в 413 ТНМ обрабатывающей промышленности (в том числе 187 американских) выделяет более узкую группу компаний. Каждая из них отвечает следующим критериям: она включена в список 500 крупнейших промышленных американских и 200 неамериканских компаний, публикуемый на регулярной основе журналом «Форчун»; объем продаж каждой из них в 1967 году составлял не менее 400 млн. долл.; число стран, в которых у каждой имелись дочерние компании, равнялось минимум шести; их участие в капитале зарегистрированных дочерних компаний за границей составляло минимум 25%. По этим критериям, по состоянию на 1967 год (но по оценке 1973 г.), в капиталистическом мире насчитывалась 261 ТНМ обрабатывающих отраслей промышленности. Из них 133 базировались в США и 128 — в других развитых капиталистических странах.

Наконец, по обновленным сведениям того же американского источника (по состоянию на середину 1977 г.), в мире насчитывалось около 490 ТНМ. Из них 250 являлись американскими, 150 — западноевропейскими, 70 — японскими и 20 — «прочими». Из этого «сырого» списка выделялась 391 ТНМ (180 американских, 135 западноевропейских, 61 японская и 15 других), о которых имелись более подробные данные.

Разумеется, любой список ТНМ является в определенной степени условным. Однако для полного отражения наиболее типичных черт явления он, по мнению автора, должен отвечать некоторым наиболее важным критериям. Во-первых, несмотря на явное преобладание в рядах ТНМ компаний обрабатывающих отраслей про-

мышлености, он должен охватывать и соответствующие компании добывающих отраслей, а также крупнейшие банковские и торговые компании с международным масштабом операций. Во-вторых, он должен включать компании такого абсолютного размера, который обеспечивает им существенную роль в мировой капиталистической экономике. За главный критерий такого рода автором принята базовая цифра в 1 млрд. долл. годового объема продаж в 1975 году. В-третьих, вовлеченность в деятельность за рубежом каждой из этих компаний должна быть настолько большой, чтобы успех или успех ее заграничных операций был критически важным для монополии. За такой порог в данной работе принята цифра «иностранный содержания» в 25%.

Исходя из этих предпосылок, по оценке автора, можно определить общее число ТНМ в капиталистическом мире по состоянию на 1975 год примерно в 250. При этом около половины из них являются по контролю американскими, что отражает засилье капитала США в сфере международного бизнеса нового типа. Среди остальных — (по степени убывания численности) английские, японские, западногерманские, французские, канадские, шведские, итальянские, швейцарские, голландские и бельгийские.

Что касается основных характеристик типичной ТНМ, то положение исследователя в этой области является еще более сложным. Прежде всего он сталкивается с тем, что под предлогом сохранения «коммерческой тайны» соответствующие компании предпочитают вообще не публиковать собственных исходных данных, необходимых для анализа их деятельности. К тому же масса любого первоначального материала должна быть элементарно обработана и систематизирована с целью получения типичных, наиболее характерных агрегированных данных, для чего требуются усилия большого коллектива исследователей с применением электронно-вычислительной техники.

Единственным источником информации такого рода, объединяющим конфиденциальные данные компаний с их основательной обработкой с помощью электронно-вычислительной техники, является продукция проекта «Многонациональное предприятие», финансируемого с 1965 года фондом Форда в Гарвардской школе бизнеса при Гарвардском университете США.

Уникальный характер этого исследования объясняется его назначением. Он призван проанализировать прошлые трудности и проэкстраполировать тенденции на будущее, чтобы прояснить проблемы и возможности в этой области для самого американского крупного бизнеса, причем с учетом поведения его основных империалистических конкурентов. К обработке исходных данных по 187 американским ТНМ (с их сетью в 11 742 дочерние и внучатые фирмы за границей), которая велась в течение четырех лет, было привлечено более 100 научных работников. Было составлено свыше 100 тыс. перфорационных карточек для ЭВМ. В свою очередь, для обработки первоначальных данных по 226 другим, неамериканским, ТНМ (с их сетью в 16 376 зарубежных фирм), которая продолжалась три года, потребовалось еще 150 научно-исследовательских работников. Очевидно, как по исходным данным, так и по уровню их обработки, исследование Гарвардской школы бизнеса надолго останется вне конкуренции.

Разумеется, далеко не все выводы этого исследования являются общедоступными. Нежелание вооружить знанием конкурентов и, главное, боязнь разоблачения хищнической сущности ТНМ привели к тому, что на широкое обозрение были представлены только самые безобидные, некомпрометирующие данные. Это — своего рода вершина айсберга, а его главная часть надежно укрыта под крышей Гарвардской школы бизнеса. Там находится главный банк собранной компьютером колоссальной информации, доступ к которой надежно защищен системой «проверки лояльности» каждого исследователя.

Тем не менее и опубликованные данные этого проекта, при всех недомолвках, а нередко и подтасовках, представляют большой интерес и максимально возможную в данных конкретных условиях научную ценность. Они собраны прежде всего в исследованиях Джеймса Вепеля и Джоан Керхэн «Становление многонационального предприятия» (1969 г.) и «Многонациональные предприятия мира» (1973 г.)¹⁶. Эти две работы представляют собой «полуфабрикаты» на базе первоначальной информации, сведенные примерно в 1 тыс. таблиц. Кроме того, в рамках проекта «Многонациональное предприятие» в 1971—1974 годах вышло четыре «интерпретирующие» монографии¹⁷. Банком информации Гарвардской школы бизнеса пользуются также и другие «лояльные» транснациональ-

ным монополиям американские буржуазные исследователи. В целом уже к 1976 году на основе этого фонда данных было написано несколько десятков диссертаций и монографий и опубликовано свыше 100 статей, причем паломничество «избранных» в банк информации продолжается.

Несмотря на строгую цензуру, эти работы все же дают исследователю ценнейший фактический материал (особенно если сопоставлять содержащиеся в них данные). В основном на этих источниках, на перерасчете соответствующих таблиц и сопоставлении содержащихся в них данных и строится критический анализ основных характеристик ТНМ, который мы даем в настоящем разделе.

С точки зрения статистики, наиболее детально оснащена информацией история развития 187 сегодняшних американских ТНМ обрабатывающей промышленности. Наглядно видно, насколько неразрывно она связана с империалистической стадией капитализма. В 1900 году все компании «группы 187» (и фирмы, являвшиеся их предшественниками) вместе взятые имели всего 107 дочерних компаний за границей. Из них 47 действовали преимущественно в обрабатывающей промышленности. Иными словами, на заре империализма лишь немногим более $\frac{1}{2}$ нынешних американских ТНМ имели по одной дочерней компании за границей и только $\frac{1}{4}$ была представлена в обрабатывающей промышленности. В 1967 году, в период зрелого империализма на его государственно-монополистической ступени, те же 187 американских компаний обладали 7927 дочерними фирмами за границей (плюс 3815 фирм находилось в совместном владении); из них почти половина (3646 фирм) действовала в отраслях обрабатывающей промышленности. Иначе говоря, каждая из ТНМ имела уже в среднем по 42 «единоличные» дочерние фирмы на чужих территориях, в том числе по 19 — в обрабатывающей промышленности.

В 1950—1967 годах учреждение «группой 187» своих дочерних компаний за рубежом шло наиболее энергично. За эти годы ими было создано в 2,5 раза больше филиалов и дочерних фирм, чем за предыдущие полвека (позже, в 1968—1974 гг., как будет показано ниже, положение несколько изменилось).

187 американских ТНМ — это костяк американского монополистического капитала. На компании этой группы приходится более $\frac{3}{4}$ активов и продаж всех американ-

ских компаний в таких отраслях промышленности, как автомобильная и фармацевтическая, производство металлоизделий, $\frac{2}{3}$ активов и продаж в нефтеочистительной, химической, резиновой, пластиковой и электротехнической отраслях и т.д. Они же представляют собой главную силу монополистического капитала США за границей, поскольку контролируют 80% всех американских прямых частных капиталовложений за рубежом.

Среднеарифметические данные по этой группе дают следующие показатели для ее «типичного» члена: годовой объем продаж на мировых рынках — 500 млн. долл.; число стран, в которых представлена компания, — 10; число отраслей промышленности — тоже 10; доля активов и продаж за границей — около 20%.

И все же, несмотря на всю впечатляющую силу этих цифр, «осреднение» скрывает еще более разительные данные. Если всю группу 187 американских ТНМ расложить на три явно отличные друг от друга категории, то получатся следующие результаты.

В категории, которую условно можно назвать «мелкими» американскими ТНМ, окажется примерно половина — 90 из 187 — соответствующих американских компаний. Абсолютный объем продаж каждой из них за границей составлял в 1969 году в среднем 50 млн. долл. и был равен примерно 15% всех ее продаж. Общий объем продаж подгруппы «мелких» ТНМ в целом составлял 5 млрд. долл., или 8% продаж всей «группы 187».

«Средние» ТНМ, которых насчитывается 75, в том же 1969 году продавали за границей товаров примерно по 200 млн. долл., что составляло в среднем 22—23% всех продаж каждой. На эту подгруппу приходился общий объем продаж в 16 млрд. долл., или 26% всех продаж группы.

Наконец, «крупные» ТНМ, которых насчитывалось 22, продавали за год за границей продукции на 2 млрд. долл. каждая, что составляло для них в среднем более 30% всех продаж. На эту подгруппу приходилось 40 млрд. долл. совокупных заграничных продаж, или 66% всех продаж «группы 187».

Таким образом, даже в мире колоссов, какими являются американские ТНМ, есть свои «карлики», «обычные гиганты» и «сверхгиганты».

Транснациональная монополия проходит определенные стадии развития не только с точки зрения абсолют-

ного и относительного роста своих заграничных операций. Меняются и сбрасываются, как старая, отжившая кожа, переходные оболочки и формы ее организации.

Как показывает анализ, в области управления и контроля над растущими заграничными операциями и организации производства ТНМ эволюционируют от известной автономии своих заграничных филиалов к установлению жесткой системы централизованного управления и внедрению глобальной стратегии.

На начальном этапе, когда заграничные операции еще невелики, они координируются через общие для всей ТНМ функциональные отделы (производства, сбыта, финансирования и т.п.). Одновременно дочерние общества остаются на обособленном положении заграничного отделения материнской компании, только еще набирающей опыт транснационального бизнеса. При этом за границей, как правило, производится стандартная и специализированная продукция, уже опробованная на внутреннем рынке, но либо насытившая его, либо устаревающая. В дальнейшем, однако, рост и, главное, диверсификация заграничных операций, необходимость (в целях борьбы с конкурентами) налаживания производства относительно новых товаров усиливают напряженность в усложнившейся системе. Возникает потребность координации заграничных операций из единого центра. Главным орудием осуществления контроля над заграничными звеньями единой системы становится финансовая политика материнской компании.

Этот процесс завершился для ТНМ сравнительно недавно. К концу 1966 года все 170 американских ТНМ (из 187), историю эволюции которых в этом отношении удалось проследить, вышли из стадии автономии своих заграничных филиалов и перешли к централизованной глобальной структуре. Это сопровождалось установлением во всех этих компаниях стандартных систем бюджетирования, то есть финансового контроля над всеми заграничными звеньями.

Наряду с этим происходит организационная перестройка усложнившейся структуры разросшихся, уже глобальных по своим масштабам корпораций в ряд подсистем. Каждая из таких подсистем объединяет более однородные и связанные друг с другом компании. Подсистемы в рамках единой компании появляются в форме секций, специализирующихся либо по товарам, либо по рай-

онам (в некоторых случаях имеет место комбинация обеих форм).

Порайонная организация подсистем отражает более высокую степень транснационализации компании. Она начинает возникать в отдельных фирмах, когда доля их заграничных операций превышает 25%, и становится преобладающей, когда эта доля превышает 40%. К концу 1968 года дублирование, неизбежно возникающее при организации субсистем по продуктам, вынудило ряд таких фирм усилить порайонную координацию.

В целом централизация управления и контроля в компаниях, ведущих операции в глобальных масштабах (при разделении самих этих компаний на более мелкие производственные подсистемы), позволила транснациональным монополиям несколько ослабить неизбежный и порой катастрофический рост расходов на сохранение воедино гигантских производственных комплексов. Их отдельные составные части разделяют порой тысячи километров, а удерживает вместе лишь тот факт, что каждый из этих комплексов принадлежит одной группе собственников.

Характерной чертой эволюции ТНМ по мере их зрелания является заметный рост агрессивности. Если в 1900—1910 годах рост их заграничных активов лишь на 21% происходил за счет заглывания «туземных» компаний, то в 1950—1954 годах эта цифра поднялась до 31%, а в 1960—1967 годах — до 46%.

Однако средние цифры, суммирующие данные за ряд лет, не дают подлинной картины нарастания агрессивности ТНМ, особенно в последние годы. Обработка автором «полуфабрикатных» данных обследования Гарвардской школы бизнеса роста сети заграничных дочерних компаний американских ТНМ показывает следующее. Доля поглощаемых ими иностранных компаний в 1956—1958 годах составляла 47%, в 1959—1961 — 49, в 1962—1964 — 56 и в 1965—1967 годах — 61%.

Кстати сказать, в подобных «людоедских» наклонностях от американских сверхмонополий, вышедших за рубеж, не отставали и их конкуренты из других империалистических стран. Данные по западноевропейским и другим неамериканским ТНМ показывают аналогичное нарастание доли поглощений в общем росте численности подконтрольных заграничных фирм: 1956—1958 годы — 45%, 1959—1961 — 53, 1962—1964 — 52, 1965—1967 —

61, 1968—1971 годы — 64%. Иными словами, к началу 60-х годов поглощение иностранных фирм превратилось в главный, а к началу 70-х годов в преобладающий метод роста ТНМ.

Совершенствование управления и организационной структуры ТНМ ведет также к усиленному отстранению местных партнеров от участия в капитале дочерних зарубежных фирм. Так, по данным 1966 года, американские ТНМ, еще не объявившие борьбу с автономией своих дочерних компаний за границей, допускали местное участие почти в половине (45%) этих компаний. Зато ТНМ с глобальной организацией уже тогда были куда более цепки. Те из них, которые организовывали свою структуру по товарам, допускали иностранное участие лишь в 35% своих дочерних компаний, а глобальные компании с порайонной организацией — всего в 16% своих заграничных фирм.

При этом надо учитывать два обстоятельства. Во-первых, если иностранное участие вообще допускается менее чем в 40% американских дочерних компаний за границей, то преобладающее участие местного капитала терпится лишь примерно в 15% этих компаний. Во-вторых, и это еще более важно, участие местного капитала в американских фирмах за границей является, как правило, чисто переходным к полному контролю американской материнской компании. Подсчитано, что в среднем через три года местное участие вообще преодолевается. В целом генеральной установкой американской материнской компании является захват (сразу или в конечном счете) 100% контроля над всеми своими дочерними компаниями за границей. Этим преследуется цель получить возможность проводить в них стратегическую линию штаб-квартиры ТНМ без всяких помех со стороны других, в том числе местных, партнеров.

Не удивительно поэтому, что с ростом операций за границей и увеличением числа иностранных рабочих в системе ТНМ доля иностранцев на руководящих постах в ней не растет и даже относительно падает. Так, в 170 крупнейших промышленных корпорациях США, имеющих активы за границей, у которых суммарная доля иностранной рабочей силы достигает почти 21%, количество иностранцев в руководящем эшелоне составляет всего 1,6%. У 71 из них, заграничные операции которых особо значимы, доля иностранцев в рабочей силе воз-

растает до 33%, в руководстве же остается на том же уровне (1,6%).

В целом ТНМ, и прежде всего крупнейшие из них, превратились в огромные промышленные империи современного капиталистического мира, и притом империи, управляемые самодержавно.

Западноевропейские ТНМ, о которых подробнее сказано ниже, хотя и имеют ряд особенностей, обладают в общем теми же определяющими чертами, что и их американские соперники.

Подчеркивая, что ТНМ стали «колонизаторами двадцатого века», американский публицист Р. Барбер пишет: «Их армия состоит не из людей, носящих оружие, а из инженеров и чиновников, оснащенных в огромных размерах капиталом и технологией организации. Их посольствами являются их фабрики, рудники и конторы по продаже. Единственная вещь, которой обычно им недостает, это — флаг»¹⁸. Но и при отсутствии данного атрибута сосредоточенной в их руках мощи достаточно, чтобы бросить вызов прежним столпам капитализма — национальным государствам.

4. Масштабы разбухания

Непреложный факт состоит в том, что ведущие монополии капиталистического мира, которые приобрели транснациональный характер, стали конкурировать по своей экономической мощи с капиталистическими государствами, кроме разве что самых крупных. Это видно из таблицы 1. Но простое сопоставление валового национального продукта стран и чистого годового оборота крупнейших корпораций не дает полного представления ни о динамике передвижения этих монополий в списке крупнейших «экономических единиц» капиталистического мира, ни об их подлинной силе.

Изучение взаимоперемещения государств и монополий по их экономической мощи в мировой системе капиталистического хозяйства за последнее десятилетие показывает, что ТНМ не имеют шансов догнать наиболее развитые империалистические государства. В то же время они успешно ведут борьбу за лидерство с мелкими и даже средними по экономической мощи государствами, безжалостно и неумолимо отесняя слабейших.

Таблица 1
**Валовой национальный продукт некоторых стран
и чистый годовоой оборот крупнейших ТНМ**
(в млрд. долл.)

1966 г.	1973 г.		
1. Австралия	25,1	1. Испания	61,0
2. Мексика	21,8	2. Голландия	59,6
3. Испания	21,5 ¹	3. Швеция	50,3
4. Швеция	21,3	4. Мексика	49,7
5. Голландия	20,8	5. Австралия	48,3 ³
6. «Дженерал моторз»	20,2	6. «Дженерал моторз»	35,8
7. Аргентина	18,7	7. Бельгия	35,6 ³
8. Бельгия	18,1	8. Швейцария	33,0
9. Швейцария	14,7	9. Аргентина	29,7 ⁴
10. «Форд мотор»	12,2	10. Австрия	28,2
11. «Экссон»	12,2	11. ЮАР	27,7
12. ЮАР	11,9	12. Дания	27,6
13. Дания	11,1	13. «Экссон»	25,7
14. Пакистан	11,1 ¹	14. «Форд мотор»	23,0
15. Турция	10,3	15. Турция	20,4
16. Австрия	10,0	16. Норвегия	19,2
17. Индонезия	9,5 ²	17. Венесуэла	17,8
18. Филиппины	9,3	18. Иран	17,4 ³
19. Финляндия	8,6	19. Финляндия	17,3
20. Венесуэла	7,9	20. Греция	16,2
21. «Ройал датч-Шелл»	7,7	21. Индонезия	15,1 ³
22. Норвегия	7,6	22. «Ройал датч-Шелл»	14,1 ³
23. «Дженерал электрик»	7,2	23. Нигерия	13,5
24. Греция	6,6	24. Южная Корея	12,4
25. Колумбия	6,3	25. Новая Зеландия	11,9
26. Иран	5,9 ¹	26. «Крайслер»	11,8
27. «Крайслер»	5,7	27. «Дженерал электрик»	11,6
28. Новая Зеландия	5,5	28. «Тексако»	11,4
29. Египет	5,3 ¹	29. «Мобил ойл»	11,2
30. «Юнилевер»	5,3	30. ИБМ	11,0
31. «Мобил ойл»	5,3	31. Колумбия	10,6
32. Чили	5,1	32. Филиппины	10,4
33. Нигерия	5,0	33. ИТТ	10,2
34. «Тексако»	4,4	34. Саудовская Аравия	9,8 ³
35. Таиланд	4,4	35. Израиль	9,2
36. ИБМ	4,2	36. Таиланд	9,1
37. Португалия	4,1	37. «Юнилевер»	8,9 ³
38. Израиль	4,0	38. Португалия	8,6 ³
39. Южная Корея	3,9	39. Египет	7,7 ⁴
40. «Галф ойл»	3,8	40. Бангладеш	7,2 ⁶

¹ 1965 г. ² 1963 г. ³ 1972 г. ⁴ 1971 г. ⁵ 1970 г.
Источники: «Statistical Yearbook 1967». U. N., N. Y., 1968; «Statistical Yearbook 1974». U. N., N. Y., 1975; «Fortune», June and Sept. 1967, May and Aug. 1974.

Подлинный смысл этого явления станет ясен, если вспомнить, что именно развитые империалистические державы являются базой и опорой ТНМ, получая вполне очевидные преимущества от их преуспеяния за границей. Средние по экономической мощи государства в одних случаях представляют собой объект деятельности ТНМ, в других — опираются на собственные ТНМ. Так, Голландия, значительно превосходящая в последние годы по экономическим показателям американскую компанию «Дженерал моторз», в свою очередь (вместе с Англией), является базой самой крупной вне США монополии Запада — концерна «Ройал датч-Шелл» и, так сказать, питается его прибылями. И, наоборот, сам «Ройал датч-Шелл» существенно опередил в последние годы такие развивающиеся страны, как Индонезия и Филиппины. Развивающиеся, особенно малые, страны, находящиеся в экономической орбите капитализма, в целом были и остаются объектом продолжающегося ограбления со стороны ТНМ. Именно поэтому в нашем списке такие страны постепенно пропускают вперед все большее число ТНМ.

Следует сделать еще одну существенную оговорку о характере взаимоотношений даже развитых капиталистических государств с транснациональными колоссами. Те из государств, которые теряют бдительность и в погоне за капиталом для развития делают ставку на «услуги» ТНМ, весьма скоро сталкиваются со следующей ситуацией. Внедряясь в «чужую» экономику и разрастаясь в ней, ТНМ ставят захваченные ими там позиции на службу прежде всего своим интересам, а не нуждам страны пребывания. В этом смысле дальнейший номинальный рост валового национального продукта такого государства по существу прикрывает увеличение мощи соответствующей ТНМ. В его экономике растет чуждый, паразитический рост.

Тем самым ТНМ, осуществляя новый дележ мира по силе, по капиталу, ведут его во все возрастающей степени за спиной государств и за счет государств, искажая реальную картину соотношения сил между отдельными национальными отрядами монополистической буржуазии.

Производство ТНМ за рубежом в целом опережает экономический рост отдельных национальных капиталистических государств. Годовой прирост производства транснациональных фирм составляет в среднем 10%, что

в два раза превышает темп роста валового национального продукта в капиталистическом мире и на 40% — темп роста экспорта. В силу этого уже намечается тенденция к превращению именно ТНМ в доминирующую силу мирового капиталистического хозяйства. По состоянию на 1973 год на них приходилось уже 22—23% мирового капиталистического производства, а через 15—20 лет предрекают возрастание соответствующей доли этих гигантов до 50%¹⁹.

Некоторые из таких прогнозов весьма категоричны. Американский профессор Г. Перлмуттер, являющийся одним из наиболее видных теоретиков и апологетов ТНМ, заявляет: «К 1985 году около 300 сверхгигантов будут доминировать в международном бизнесе, производя более половины мирового промышленного производства». По его словам, к этому времени в капиталистическом мире возникнет «мировая промышленная система», состоящая из «фирм с мировым размахом и не связанных с государствами», годовой оборот наиболее крупных из которых будет доходить до 160 млрд. долл. Такие фирмы-сверхгиганты, как видится Перлмуттеру, должны иметь даже собственные «охватывающие весь мир системы образования»²⁰.

Перлмуттер выступил с этим своим предсказанием в 1971 году на совещании, в котором участвовало около 500 высших чиновников ТНМ. Несмотря на столь благоприятный, казалось бы, характер аудитории, большинство его слушателей сочли все же такие прогнозы маловероятными. Но лектор и слушатели разошлись лишь в оценке конкретного срока. Большинство руководителей корпораций считали, что для этого потребуется не 15, а 50 лет. Но и они свято верили как в неизбежность капитализма, так и в то, что ТНМ станут непосредственными вершителями судеб в капиталистическом мире.

Но в том-то и дело, что все эти оценки основаны на искажении сущности того явления, которое представляют собой ТНМ. Отрывая ТНМ от их подлинной экономической основы, авторы подобных пророчеств вольны, конечно, строить любые миражи безоблачного будущего новых сверхгигантов.

Посмотрим, однако, каковы истинные тенденции.

5. Тенденции: домыслы и действительность

С точки зрения «чистой» тенденции, развитие института ТНМ, несомненно, отражает новый шаг интернационализации производства. Но в свое время таким же шагом было создание международных картелей. Поэтому вопрос стоит так: означает ли появление ТНМ, что — в отличие от «вооруженного перемирия» картелей — дело теперь идет действительно к слиянию капиталов различных национально обособленных групп буржуазии в некоем «интернациональном единстве»? Посмотрим, знаменует ли оно собой замену борьбы национальных финансовых капиталов некоей «совместной эксплуатацией» ими мира.

Сама по себе тенденция, в отрыве от конкретной формы ее проявления, еще не дает ответа на этот вопрос. «„С чисто экономической точки зрения“, — писал по этому поводу В. И. Ленин, — возможен „ультраимпериализм“ или это ультрапустяки? Если понимать под чисто экономической точкой зрения „чистую“ абстракцию, тогда все, что можно сказать, сведется к положению: развитие идет к монополиям, следовательно, к одной всемирной монополии, к одному всемирному тресту. Это бесспорно, но это и совершенно бессодержательно...»²¹.

Точно так же и в отношении ТНМ сегодняшние их апологеты отрывают абстрактные тенденции от их реального содержания, от конкретной формы проявления. Поскольку отправной точкой и основой большинства рассуждений буржуазных ученых в том, что касается ТНМ, является модель эволюционирования корпораций с трансграничными активами, выдвинутая уже упомянутым выше Г. Перлмуттером, то стоит остановиться на ней подробнее²².

Согласно этой модели, все корпорации, имеющие дочерние компании за рубежом, должны проходить в своем развитии три стадии — этноцентрическую, полицентрическую и геоцентрическую.

На первой из них — этноцентрической (от греч. «этнос» — племя, нация, раса) такая компания и все ее дочерние фирмы за рубежом, которые еще весьма малочисленны, сохраняют «национальность собственника», то есть капиталистов страны базирования. Они держат на ключевых постах в центре и на периферии граждан страны, где располагается их штаб-квартира.

На следующей, полицентрической, стадии развития число дочерних компаний растет. Они приобретают определенную автономию, а также «национальность страны пребывания» ее дочерних компаний. На ключевые посты в каждой такой дочерней компании на этой стадии должны привлекаться «люди местной национальности».

Наконец на высшей, геоцентрической, стадии материнская компания, согласно описываемой модели, должна приобрести глобальный характер. Становясь все более сложным комплексом взаимосвязанных и объединенных единым управлением дочерних зарубежных фирм, такая компания, как заявляет Перлмуттер, якобы должна стать уже «подлинно международной». Она уже вырашивает «наиболее способных людей повсюду в мире для ключевых позиций» в своей системе.

Возможно, «чисто абстрактно» так и должно было бы быть. Но на практике, как мы видели выше, ТНМ по мере созревания отнюдь не утрачивают своей главной черты. Они представляют собой не продукт объединения капиталистов различных стран в «интернациональном единстве», а результат транснационализации операций наиболее развитых национально обособленных капиталов, сохраняющих свои узкокорыстные интересы. Отсюда их стремление к стопроцентному контролю над дочерними компаниями за границей и безжалостное изгнание из них «туземных» партнеров.

Впрочем, несколько позже, в 1972 году, Перлмуттер сам признал: «Однако еще нет и в течение нескольких десятилетий не будет чисто геоцентрических компаний (а во многих случаях будут иметь место даже отступление назад, к этноцентризму)»²³.

В 1975 году Перлмуттер еще более пересматривает свои прогнозы. Теперь, по его оценке, этноцентрические, или, как он их уже именуется, «национальные глобальные», системы должны доминировать в период между 1970 и 1980 годами. Лишь в следующем десятилетии (1980—1990 гг.) он предсказывает появление «двунациональных и трехнациональных, а также региональных» глобальных систем. И только в период между 1990 и 2000 годами он предвидит, наконец, образование подлинно «геоцентрических» глобальных систем.

Нельзя не видеть причины растущей сдержанности этих теоретических построений. Она состоит в том, что транснациональные компании упорно не желают «интер-

национализироваться». Жизнь не вписывается в абстрактные схемы. Последователи Перлмуттера вообще делают вид, будто ТНМ уже превратились (или превращаются) в организации «многонационального» капитала, пекущегося об «общем благе», при сохраняющихся — разумеется, отдельных, нетипичных, частных — недостатках.

Посмотрим, однако, каково действительное положение дел с тем, что касается утверждений о неминуемом (а по мнению многих апологетов новых форм международного бизнеса, уже состоявшемся) превращении ТНМ в «многонациональные» корпорации.

Непреложным фактом является то, что практически все сверхмонополии, вышедшие за границы базовых капиталистических стран, остаются в каждом случае под жесточайшим контролем одной национально обособленной группы капиталистов (или даже фракций буржуазии) тех стран, где расположены штаб-квартиры этих монополий. Из 250 ТНМ с годовым объемом продаж свыше 1 млрд. долл. лишь в трех (!) контроль поделен между капиталистами не одной, а двух национальностей. При этом две из них — нефтяная монополия «Ройал датч-Шелл» и пищевой трест «Юнилевер», которые контролируются англо-голландским капиталом, были образованы много десятилетий тому назад (первая — в 1907 г., вторая — в 1929 г.). К ним с тех пор прибавилась (в 1971 г.) лишь одна компания с двойным (англо-итальянским) контролем — «Данлоп — Пирелли». Таким образом, на 99% «клуб миллиардеров» состоит из монополий, контролируемых капиталами одной национальности.

Другая сторона этого явления состоит в том, что, за тремя названными выше исключениями, все ТНМ с редкостным упорством сохраняют свой национальный характер контроля. Американские ТНМ, в частности, вообще не поощряют участие иностранцев в своем акционерном капитале. Лишь 2—3% их совокупного акционерного капитала находится в иностранных руках.

Разумеется, ни о каком «переплетении» капиталов разных стран в ТНМ в этих условиях не может быть и речи, если иметь в виду главное — контроль над ними, а не источники накопления капитала, не методы капиталобразования. Последнее указывает лишь на объекты извлечения прибыли. Поэтому представляются недостаточно обоснованными такие, например, выводы некото-

рых советских авторов, что ТНМ являются собой интернациональные производительные силы, сообща используемые капиталистами разных наций, тем более что они «приобретают все более интернациональный характер — по... форме собственности»²⁴. Кстати, утверждения такого рода не опираются на какие-либо конкретные данные.

Что же касается фактических цифр, приведенных выше, то из них неумолимо вытекает следующее. Безусловно, прогрессирующий выход капитала за национальные рамки по-прежнему осуществляется в основном отнюдь не путем объединения собственников разных стран, а по линии транснационализации операций и функций монополий, остающихся под национальным контролем. В силу этого ТНМ были и остаются орудием углубления розни экономических интересов между союзами капиталистов.

Главная ставка ТНМ состоит отнюдь не в том, чтобы ликвидировать различия в уровнях экономического развития отдельных стран мировой капиталистической системы. Она заключается как раз в том, чтобы нажиться на этих различиях, получив на них дополнительную прибыль, в том числе за счет «старомодных» и более ограниченных в своих возможностях национальных компаний. Как показывает исследование, опирающееся на изучение «группы 187», разница в устойчивости валют, в норме прибыли и в налогообложении иностранных компаний между различными капиталистическими странами — это именно те условия, в которых и могут процветать ТНМ. Различия в таких условиях и позволяют этим сверхгигантам увеличивать прибыли путем переброски средств из сфер менее выгодного в сферы более выгодно приложения капитала.

Таким образом, вопрос о конкретной форме реализации при империализме тенденции к интернационализации производства имеет весьма актуальное практическое значение с точки зрения того, насколько форма соответствует содержанию. ТНМ, превращающиеся в доминирующую силу мирового капиталистического хозяйства, искажают объективную тенденцию к интернационализации производства, подменяя ее транснационализацией. Они представляют собой деформацию этой тенденции, — во-первых, под влиянием непримиримой розни интересов монополий, предпочитающих не делить, а единолично присваивать прибыли, и, во-вторых, в силу приистекаю-

щей из этого их органической неспособности к подлинной интернационализации производства.

Вот почему на практике ТНМ выступают не в качестве силы, ведущей к одному всемирному тресту объединившихся капиталистов разной национальности, а в качестве источника небывало возрастающих противоречий капиталистической системы в целом.

Именно поэтому апологеты ТНМ спешат всячески их приукрасить.

6. Новое божество империализма

В связи с бурным разрастанием ТНМ в рядах апологетов капиталистической системы произошло заметное оживление. На померкшем небосклоне жрецов частной собственности появилось новое светило, новое божество. Вместе с ним появились и мифы о «грядущем величии» и даже о «бессмертии» сверхкорпораций. «Сегодня; — пишет, перефразируя известный афоризм, американский публицист Р. Барбер, — солнце действительно заходит над Британской империей, но оно не заходит над «Стандард ойл», ИБМ, «Дженерал моторз», «Ройал датч-Шелл», «Юнилевер» и им подобными»²⁵.

Транснациональные монополии стали подаваться в буржуазной литературе как панацея абсолютно от всех бед и противоречий капитализма, как выход из социального тупика. Что особенно симптоматично, ТНМ рекламируются как возможное спасение от «недостатков» государственно-монополистической ступени капитализма, институты которой до последнего времени рассматривались как надежная опора империализма.

В политическом отношении ТНМ призываются заменить буржуазные национальные государства как крайне ненадежные учреждения. Буржуазное государство, по оценке, например, американского профессора Ф. Танненбаума, может слиться с другим, быть аннексированным или разгромленным в войне. Только «экстранациональная корпорация», по его словам, «будет продолжать существовать независимо от того, как будет выглядеть политическая карта через пятьдесят лет. Функциональное обслуживание является более надежным, чем политическая форма или территориальное право давности»²⁶.

В экономическом плане буржуазное государство также уже не рассматривается как наиболее оптимальная экономическая единица, наиболее выгодная для буржуазии форма гарантирования рынков и прибылей. За универсальное средство «рационального использования глобальных ресурсов» стали выдаваться ТНМ.

В области военной, где главным достоинством государственного аппарата, с точки зрения буржуазии, всегда считалась его способность применить силу во имя интересов господствующего класса, вдруг раздаются сетования типа: «История суверенного государства является кровавой и она не могла быть иной». Или: «Системе национальных государств присуща внутренняя нестабильность и постоянное присутствие перспективы войны»²⁷. Зато разрастание ТНМ, как утверждают, несет в себе «органически встроенное сдерживающее средство в отношении международных конфликтов» в капиталистическом мире. Они будто бы создают «промышленное единство, которое не может быть разорвано так же легко, как поток торговли»²⁸. Отсюда уже рукой подать и до неокаутскианских теорий о «мирном веке» капитализма. Один из таких неокаутскианцев — Р. Барнет прямо заявляет, что «мирный империализм Каутского действительно, может быть, уже рядом», что теория «ультраимпериализма», видите ли, «оказывается правдоподобной в век многонациональных корпораций»²⁹.

Для довершения картины этой идиллии приведем высказывание руководителя одной из американских ТНМ — президента и председателя правления компании «Континентл кэн» Э. Хазарда. Он начинает довольно покаянно: «Идея о том, что мир лучше всего достигим не через национальные государства, которые противопоставляют силу силе, а с помощью бизнесменов, строящих взаимопереплетающиеся каналы торговли и финансов по всему миру, не является такой, чтобы ее обычно считали подходящей только для бизнеса. ...Правда, в не столь отдаленные времена международный бизнес часто способствовал созданию вражды между народами вместо их сближения. Его считали орудием колониализма... В течение всего XIX века и на протяжении значительной части нашего XX века цели международного бизнеса достигались в основном путем создания процветания дома с помощью эксплуатации в других местах. Люди в некоторых районах мира оставались поденщиками, в то

время как ресурсы их стран и их труд использовались для строительства империй, которые оказались втянутыми в катастрофы двух мировых войн и великой депрессии. ...Из этого ужасного опыта, — продолжает Хазард, — я полагаю, мы извлекли некоторые уроки». Отныне, по его словам, можно строить «подлинный мир во всем мире, основанный на экономических реальностях и укрепленный просвещенным эгоизмом бизнесменов»³⁰. Так без всякого перехода и без всякого обоснования доверчивому читателю предлагается поверить в чудо изменившейся природы крупного капитала.

Пойдем дальше. Оказывается, ТНМ чуть ли не несут с собой заодно со всеми другими благами и избавление от социальных пороков капитализма. «Многонациональная корпорация, — вещает все тот же Г. Перлмуттер, — является институтом нового рода — новым типом промышленно-социальной структуры, особенно подходящей для последней трети XX века». Она, по его словам, «обещает более универсальное распределение богатства и вытекающий из этого контроль над взрывоопасными центробежными тенденциями нашего (капиталистического. — *Р. О.*) возникающего мирового сообщества»³¹.

И уже как настоящий апофеоз ТНМ звучат следующие утверждения, аккумулирующие все частные изыскания их апологетов: «Это так колоссально увеличило потенциальное производство товаров и услуг посредством нормального процесса экономической деятельности, что заставляет любые возможные приобретения с помощью силы казаться сравнительно тривиальными. Не только войны, но и колониализм, а также другие формы эксплуатации путем использования политической силы бледнеют в своей привлекательности... Более того, доступное таким образом изобилие материальных благ является настолько грандиозным, что борьба за раздел этих благ должна ослабнуть вместе с сопутствующим этому смягчением классовой вражды»³².

Дело даже не в отдельных утверждениях подобного рода. Рождена целая теория «нового функционализма», главная роль в которой отводится именно ТНМ. Они, мол, способны разрешить все экономические, политические, национальные, социальные и другие противоречия капитализма.

Точнее говоря, речь должна идти не о рождении новой, а о реставрации и перекраивании старой доктрины

международного функционализма, которая была впервые выдвинута в 1943 году англичанином Дэвидом Митрани. Существо ее сводится к тому, что люди и организации, выполняющие одну и ту же функциональную задачу в обществе (рассылка почты, выплавка стали и т. п.), лояльны прежде всего этой своей функции. Поэтому, мол, международное профессиональное сотрудничество, неизбежно развивающееся отсюда, приведет к постепенной перестройке капиталистического мира на глобальной функциональной основе, а не на основе существования национальных государств. Это, в свою очередь, позволит, мол, решить все его противоречия и конфликты. Разница между теорией Митрани и «новым функционализмом» состоит лишь в том, что в первом случае главной движущей силой реорганизации капитализма объявлялись специализированные межправительственные организации, а ныне — транснациональные монополии.

Основными постулатами «нового функционализма» являются следующие тезисы. Транснациональные монополии являются «новой основой для организации мировой экономики». Осуществление этими корпорациями функциональных потребностей «разовьет функциональную лояльность, которая постепенно размоет эмоциональную основу национализма». Между развитием ТНМ и национальными интересами США как главной державы капиталистического мира «нет органической несовместимости». Эти корпорации, «при условии что им будет предоставлена свобода рук», являются «единственным инструментом, способным обеспечить экономическое развитие бедных стран». Проблемы взаимоотношений с рабочим классом, ведущим борьбу против новых гигантов, «могут быть решены с помощью такта и выбора времени», путем соответствующей «корпоративной дипломатии». Наконец ТНМ должны будто бы, «преодолевая идеологию», проникнуть в социалистическую часть мира и, трансформировав его, «в конечном счете сделать устаревшим различие между капиталистическим и коммунистическим блоками»³³.

Иными словами, налицо скоординированная и целенаправленная идеологическая кампания. Она ведется от имени уважаемых буржуазных ученых и нацелена на то, чтобы представить ТНМ в качестве важнейшего двигателя и одновременно продукта некоего «трансформированного» и «улучшенного» капитализма.

Не случайно поэтому, что само терминологическое определение новорожденных сверхмонополий свидетельствует об определенной позиции в отношении существа этого явления.

В этом плане вполне объяснима, например, наукообразная пестрота соответствующей терминологии в буржуазной литературе при явном преобладании, однако, определений, обходящих острые углы. Перечень наиболее распространенных на Западе названий, применяемых к этим монополиям, можно разбить на три категории.

Первая из них — это «мировые», «глобальные», «планетарные», «международные», «геоцентрические». Данные определения как бы игнорируют тот факт, что на одной трети земного шара частный бизнес, частная собственность на средства производства ныне не существуют вообще. Если, однако, эти названия употребляются просто для подчеркивания международного размаха операций, то сами по себе подобные масштабы были присущи многим компаниям и раньше (в сфере экспорта и импорта). Следовательно, и с этой точки зрения такие определения не отражают качественно нового характера в вывозе капитала и отстают от реального развития.

Вторая категория определений («сверхнациональные», «наднациональные», «экстранациональные») подразумевает, с одной стороны, чуть ли не полный отрыв такой монополии от государства, являющегося ее штаб-квартирой, а с другой — растворение национального характера контролирующего капитала и интернационализацию управленческого персонала на ключевых постах. В том и другом случае это не соответствует действительности и, как минимум, опережает реальные тенденции.

Наконец третья категория терминов — это «многонациональные» («мультинациональные») и «полицентрические». Показательно, что термин «многонациональные» (причем не монополии, а «корпорации» или «предприятия») явно доминирует в последнее время на Западе. Он, в частности, насаждается — в качестве обязательного — во всех исследованиях, выходящих в США как на средства фонда Форда, так и на средства фонда Рокфеллера.

Направленность этих терминов третьей категории, и особенно преобладающего из них — «многонациональные предприятия», вполне очевидна. Она практически равнозначна идеологической нацеленности тезиса о «народном капитализме». В том и другом случае (в первом — в рам-

ках буржуазного государства, во втором — за этими рамками) возможность участия в капитале той или иной компании довольно широких кругов сознательно отождествляется с фактическим контролем над ней. Это, разумеется, далеко не одно и то же. Определение «многонациональные предприятия» (или корпорации) применительно к ТНМ призвано создать иллюзию превращения новоявленных частнокапиталистических империй, бесцеремонно перешагивающих границы государств, в некую «общую собственность наций», то есть целых стран и народов. Фиктивный характер такого рода утверждений очевиден: народ, нация никогда не могут при капитализме действительно владеть тем, что по природе этого строя может быть лишь частной собственностью в руках немногих.

В одной из статей, опубликованных еще в 1969 году, автор высказался за употребление именно термина «транснациональные монополии» как наиболее верно, по его мнению, отражающего подлинную сущность явления, рассматриваемого в данной работе. Он подчеркивал тогда, что этот термин более правилен с точки зрения фактической: отражая факт выхода указанных монополий за национальные границы, он вместе с тем показывает, что монополии-колоссы не утратили своего национально-го характера³⁴.

С тех пор этот термин получил широкое распространение в работах советских ученых-экономистов. Это название считают наиболее обоснованным и сотрудники экономического отдела ЦК Французской коммунистической партии, а также теоретического органа ФКП «Экономика и политика». В их коллективном труде «Государственно-монополистический капитализм», в частности, подчеркивается: «Если сегодня мы предпочитаем использовать термин «транснационализация» капитала, то делаем это с тем, чтобы, имея в виду современные аспекты идеологической борьбы, подчеркнуть антагонизм, существующий между объективной тенденцией к интернационализации производительных сил и транснациональным характером развития капитала»³⁵. В 1975 году на термин «транснациональные» (правда, корпорации, а не монополии) под давлением неприсоединившихся стран перешла в своей документации и Организация Объединенных Наций, использовавшая до того определение «многонациональные корпорации».

Именно так же, то есть с позиций идеологической борьбы, подходят к своему излюбленному термину «многонациональные предприятия» и буржуазные ученые. Профессор Колумбийского университета США Р. Иллс откровенно пишет: «Следует помнить, что «многонациональная корпорация» — это терра инкогнита для подавляющего большинства людей... Пропагандисты пытаются оказаться первыми, чтобы «просветить публику» насчет этого института. Только уже по этой причине необходимо соблюдать осторожность в нормативных аспектах определения, чтобы автоматически — и невольно — не подлить масла в огонь шумных и бесплодных споров»³⁶. Сам профессор, ратуя за термин «многонациональные предприятия», видит в этом способ борьбы с тем прискорбным, с его точки зрения, фактом, что в идеологическом сражении монополии «по ошибке» ставятся «на сторону реакции» и против радикальных и революционных программ», что «многонациональная корпорация сегодня несомненно является инструментом капиталистической экономики, который оказывается объектом массовых нападков»³⁷.

Таким образом, в самом определении новых левиафанов капиталистического мира сталкиваются два подхода к их сущности, две идеологии, два мировоззрения. Разница в том, что ученые-марксисты опираются в своем анализе на факты, рассматривая ТНМ как орудие обогащения капиталистов, причем капиталистов национально обособленных и противостоящих друг другу групп. Апологеты же ТНМ вынуждены передергивать и подтасовывать факты.

Вообще говоря, в определенном контексте транснациональные монополии вполне закономерно называть и сверхмонополиями. Оба эти определения в одной своей части («монополии») отражают тот факт, что гигантские частнокапиталистические компании сегодняшнего дня остаются прежде всего орудиями эксплуатации. Оба они в другой части («транс», «сверх») содержат указание на беспрецедентное разрастание этих монополий. При этом, однако, название «сверхмонополии» делает упор на абсолютные масштабы этого разбухания, а термин «транснациональные монополии» — на то обстоятельство, что такие монополии выходят за границы отдельных национальных капиталистических государств, что является их неотъемлемым признаком. С этой точки зрения, термин

«транснациональные монополии» представляется все же более точным.

Нельзя, однако, не видеть глубинного социального смысла восторгов апологетов монополистического капитала по поводу появившегося нового идола — транснациональных монополий. Развернутая вокруг них на Западе беспрецедентная идеологическая кампания отражает метания крупной буржуазии на исторически последней, государственно-монополистической ступени капитализма.

Насколько необоснованны ее иллюзии, свидетельствует, однако, реальное воздействие ТНМ на ключевые факторы, во многом определяющие настоящее и будущее капитализма.

К рассмотрению этих решающих факторов мы и переходим.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ И ЧАСТНОКАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ НАРОСТ

1. Концентрация капитала: последствия

Транснациональные монополии вырастают из беспрецедентной концентрации собственности в руках все сужающейся горстки магнатов капитала наиболее развитых империалистических государств. Именно это предопределяет рост активности этих монополий на международной арене и основные черты их поведения. Поэтому же ТНМ наследуют и все уродливые признаки частнособственнического гигантизма, проявляющиеся в рамках национальных государств.

Можно, конечно, по-разному воспринимать колоссальный рост концентрации капитала в развитых империалистических государствах, который выплескивается уже за их границы. Можно, например, оспаривая факты, отвергать сам этот рост и связанные с ним неизбежные последствия, как это делает американский экономист Н. Джэкоби в книге «Мощь корпораций и социальные последствия». Формулируя ее содержание, глава Федеральной резервной системы США А. Бернс в предисловии к работе пишет: «Он (Джэкоби. — *P. O.*) убедительно аргументирует, что за послевоенный период промышленная концентрация не возросла; что правительственные регулирующие органы не являются пленниками большого бизнеса; что промышленники, производящие военные товары, имеют небольшое влияние на распределение военных расходов в целом; что прямые инвестиции многонациональных фирм в менее развитых странах в общем благотворно действуют на страну, где они производятся; что политическую власть бизнеса часто преувеличивают, и она во всяком случае увядает»¹.

Но такого рода аргументация является по существу лишь попыткой идеологически оправдать большой бизнес, замаскировать обостряющиеся противоречия капитализма в его промышленных цитаделях.

Однако, несмотря на фальсификации апологетов капитализма, концентрация и централизация капитала продолжается. Об этом свидетельствуют неопровержимые, в том числе официальные, данные. По подсчетам американской Федеральной торговой комиссии, в 1968 году всего 200 крупнейших компаний контролировали почти $\frac{2}{3}$ активов в обрабатывающей промышленности США. Это столько же, сколько в 1941 году приходилось на 1 тыс. крупнейших корпораций. По другим данным, доля 200 крупнейших компаний в активах обрабатывающей промышленности США с 1947 по 1968 год возросла с 47,1 до 60,4%. В Англии в начале 50-х годов на 100 крупнейших компаний приходилось 22% активов в промышленности, а в 1970 году — 50% ².

Характерным является существенное превышение темпов концентрации собственности в руках самых гигантских монополий по сравнению даже с крупными. Так, если с 1947 по 1966 год доля 200 крупнейших компаний в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности США увеличилась в целом с 30 до 42%, то доля 50 самых крупных из них — с 17 до 25%, составив, таким образом, $\frac{2}{3}$ общего прироста. В Англии доля 25 самых крупных компаний в общих прибылях в промышленности росла в 1964—1966 годах в два раза быстрее, чем общая доля 100 крупнейших компаний ³.

Другим имеющим прямое отношение к теме настоящей работы обстоятельством является то, что разбухание показателей деятельности и финансовой мощи крупнейших монополий, например в США, опережает рост валового национального продукта. По подсчетам американского журнала «Форчун», в 1955—1971 годах объем продаж 500 крупнейших американских промышленных компаний увеличивался в текущих ценах в среднем на 7,4% в год, а валовой национальный продукт США — на 6,2% ⁴. Это означает, что за указанные 17 лет прирост мощи 500 названных монополий более чем на $\frac{1}{5}$ (126% против 105%) опережал увеличение валового национального продукта. Контраст станет еще более разительным, если учесть, что 45% прироста валового национального продукта США за этот период были чисто фиктивными,

отражающими лишь инфляционное повышение цен. В то же время у крупнейших корпораций на инфляцию приходились лишь 19% прироста объема оборота. Поэтому в постоянных ценах (т. е. в реальном выражении) за 1955—1971 годы рост мощи 500 крупнейших американских промышленных корпораций почти вдвое (на 94% против 56%) обгонял расширение валового национально-го продукта.

Приведенные цифры свидетельствуют о том, что темпы концентрации частной собственности в руках крупнейших монополий значительно опережают реальный рост экономики развитых капиталистических стран. Но в этих условиях дальнейшая концентрация и централизация капитала не может продолжаться бесконечно. Во-первых, опережение ею темпов роста экономики приближает ее к теоретическому пределу — 100% концентрации. Во-вторых, из ленинского анализа развития капитализма вытекает, а реальность доказывает, что монополия должна сопровождаться и сопровождается существованием значительного числа мелких, немонополизированных предприятий. Это еще более сужает практические абсолютные пределы концентрации капитала в рамках наиболее развитых капиталистических государств.

Большое значение имеет вопрос об экономической оправданности уже существующей концентрации капитала в наиболее развитых капиталистических странах и о ее соответствии достигнутому уровню развития производительных сил. Этот вопрос важен уже потому, что рост гигантских корпораций буржуазные авторы пытаются представить как своего рода неизбежную и единственно возможную форму организации производства в условиях научно-технической революции. Таков, в частности, лейтмотив популярной на Западе книги американского экономиста Дж. Голбрейса «Новое промышленное государство».

Истина прямо противоположна этим утверждениям. Она состоит в том, что частнособственнические аппетиты уже далеко вывели уровень концентрации за пределы, диктуемые интересами крупного производства и НТР, и он вступил в прямое противоречие с требованиями развития производительных сил.

Выше было показано, что НТР резко увеличила масштабы экономически рентабельных предприятий и про-

изводства. Это, несомненно, так. Вместе с тем даже на современном уровне развития производительных сил существует определенный разумный предел для самых гигантских предприятий. Как известно, экономическая эффективность современного промышленного предприятия в значительной степени зависит от соответствия его размера оптимальному. По мере приближения к этому пределу удельные издержки производства неуклонно падают, однако после выхода за этот предел происходит их новое повышение. Так, в 1959 году английские экономисты Мэкси и Силбертон подсчитали, что при увеличении размеров завода по производству автомобилей снижение себестоимости происходит следующим образом. При увеличении производства автомобилей на предприятии с 1 тыс. до 50 тыс. в год происходит снижение себестоимости на 40%, при повышении производства с 50 тыс. до 100 тыс. себестоимость снижается лишь на 15%, а со 100 тыс. до 200 тыс. — дополнительно на 10%, с 200 тыс. до 400 тыс. — уже лишь на 5%. Наконец, при годовом выпуске на уровне около 1 млн. автомобилей дальнейшего снижения себестоимости добиться уже невозможно. Начинается рост издержек⁵.

Есть и еще один расчет оптимального размера предприятий — не по абсолютному размеру заводов, а в зависимости от их доли в производстве данной отрасли. Его предложил в 1956 году американский экономист Дж. Бэйн. На основании обследования 20 отраслей американской промышленности он подсчитал, что оптимальным является в среднем завод, производственные мощности которого составляют около 5% мощностей отрасли. По отдельным отраслям промышленности эта средняя цифра значительно варьировалась. Она составляла, например, 20% в производстве автомобилей и пишущих машинок, 5% в производстве нефтепродуктов, автомобильных шин, сигарет и мыла и менее 2% в производстве ряда продуктов пищевой промышленности. При этом, по расчетам Бэйна, заводу, имеющему половину оптимальной мощности, производство определенной продукции обходится на 2—3% дороже, чем предприятию оптимального размера, заводу же с четвертью оптимальной мощности — на 5—6%⁶.

Отдельные предприятия, принадлежащие крупнейшим в той или иной отрасли монополиям, в целом вписываются в указанные рамки оптимальных размеров.

Как правило, они даже несколько меньше, поскольку остановка очень крупного завода (из-за выхода из строя какого-либо ключевого агрегата или в результате забастовки) грозит большими издержками. Однако обычно крупнейшие монополии наиболее развитых капиталистических стран объединяют под своим контролем несколько (порой десятки) заводов одной отрасли промышленности. При этом такие заводы в рамках компании представляют собой не изолированные друг от друга предприятия, а части единого целого, производящие стандартные узлы для всей компании, взаимно поставляющие друг другу те или иные части и т. д. В этих условиях гигантские монополии представляют собой по существу единые колоссальные производственные комплексы, которые значительно превышают размеры оптимальных, с точки зрения требований производства, объединений. Так, например, «Дженерал моторз корп.» производит в целом более 50% легковых автомобилей в США, а «Форд мотор К°» — порядка 25%.

Не удивительно поэтому, что крупнейшие американские монополии давно прошли рубеж оптимальной производственной единицы, после чего себестоимость их продукции стала повышаться, а само такое производство становится экономически все менее рентабельным. Если сегодня гигантские монополии продолжают приносить своим владельцам прибыли, то лишь потому, что значительная часть издержек гигантизма перекладывается ими — через государственный бюджет — на плечи трудящихся. Общеизвестно, например, что правительство США берет на себя половину расходов монополий на научно-исследовательские работы, а также выплачивает им иные субсидии.

Однако подлинная глубина противоречий между объективными потребностями укрупнения производства и далеко опередившей его концентрацией капитала становится очевидной только в масштабах всей экономики тех же Соединенных Штатов.

С этой точки зрения представляет особый интерес практически замалчиваемое в США исследование «Экономическая концентрация», опубликованное в 1972 году Джоном Блэром⁷. В 1957—1970 годах Блэр был главным экономистом подкомиссии (по антitrustовскому законодательству и монополиям) юридической комиссии сената США, поэтому в своей работе он опирался на превосход-

ное знание 44 томов заслушиваний и докладов, представляющих итог рассмотрения в этой подкомиссии вопроса об экономической концентрации в Соединенных Штатах Америки.

Главный интерес исследования состоит в том, что автор провел сравнение между уровнями, с одной стороны, чисто производственной и, с другой — частнокапиталистической концентрации. Блэр сопоставил совокупную долю в американском производстве 8 крупнейших заводов и 8 крупнейших компаний каждой отрасли. При этом он сгруппировал отрасли промышленности по четырем категориям: а) отрасли с «чрезмерным» расхождением между двумя названными уровнями, когда доля, контролируемая 8 компаниями, превышала долю 8 заводов на 40% и более; б) отрасли с «сильным» расхождением (разница на 20—39%); в) отрасли с «умеренным» расхождением (10—19%) и г) отрасли с «узким» расхождением (менее 10%). Сам Блэр при этом ограничился лишь весьма сдержанным выводом: «В первых двух категориях концентрация собственности и контроля имеет очень малое отношение к требованиям техники; это — отрасли, в которых концентрация по компаниям может быть существенно понижена без ущерба для технической эффективности»⁸.

Можно, однако, сделать более определенные и четкие выводы: разрыв, тем более такой существенный, в уровнях концентрации производства по заводам и по компаниям не только «имеет очень малое отношение» к потребностям производства, но и прямо противоречит им. Он демонстрирует степень искусственной «переконцентрации» экономики капиталистическими монополиями с единственной целью прибрать к рукам, задавив конкурентов, максимальное количество прибылей. При этом абсолютные масштабы такой переконцентрации весьма велики. Если взять обрабатывающую промышленность США в целом, то на «чрезмерно» переконцентрированные, по критериям Блэра, отрасли приходилось 22,3% стоимости всех поставок, а на отрасли с «сильной» переконцентрацией — 34,1%. Иными словами, в 56,4% обрабатывающей промышленности США алчность частных собственников вывела масштабы концентрации капитала далеко за рамки, продиктованные объективными нуждами крупного производства, а значит — вступила в острый конфликт с требованиями оптимальной экономики,

Еще более разительными являются данные Блэра по тем секторам американской промышленности, где частнокапиталистическая концентрация особенно высока и где всего на 4 крупнейшие компании каждой отрасли приходится 50% и более выпуска продукции. Отличительной чертой этих секторов американской экономики является то, что на «чрезмерно» переконцентрированные отрасли (т. е. со все тем же разрывом между уровнями концентрации по компаниям и по заводам в 40% и более) приходилось уже 54,7% всего выпуска продукции (по сравнению с 22,3% для обрабатывающей промышленности в целом). На «сильно» переконцентрированные отрасли (с расхождением в 20—39%) приходилось, в свою очередь, 31,7% продукции данных секторов. Таким образом, в целом в высококонцентрированных секторах американской промышленности 86,4% выпуска продукции приходилось на отрасли, где высокий уровень сосредоточения производства в руках горстки компаний может быть объяснен чем угодно, только не требованиями технологии.

Иначе говоря, аппетиты монополий по мере сосредоточения в их руках все больших активов не уменьшаются, а возрастают. Засилье монополий уже не просто приводит их к отрыву от оптимальной производственной концентрации, о чем мы говорили. Сама монополия подменяет такую оптимальную концентрацию в качестве основы получения прибылей. Соответственно воцаряется монопольно высокая прибыль, являющаяся главным источником обогащения супергигантов промышленного бизнеса.

Издержки этого засилья монополий, переключающихся во все большей степени со стимулирования экономического развития на побочные, зачастую откровенно жульнические, способы получения прибыли, носят гигантские масштабы. По подсчетам американского экономиста Ф. Шерера, потери от такой «монополистической власти» американских компаний в 1966 году исчислялись в 6,2% от валового национального продукта США⁹. Его оценка включала в себя издержки на заведомо неправильное распределение монополиями ресурсов, на искусственное вздувание цен, приписки к расходам на научно-исследовательские работы, субсидировавшиеся через бюджет, недогрузку производственных мощностей и завышенные транспортные расходы. В абсолютных цифрах

эта сумма в 1966 году составляла 46,5 млрд. долл. Если считать, что процент валового национального продукта США, узурпируемый монополиями в дополнение к их «законным» прибылям от реального выпуска продукции, сохранился, то в 1971 году соответствующая абсолютная сумма, потерянная для экономики США и положенная монополиями в карман, составляла уже около 65 млрд. долл. Она значительно превышала их легализированные прибыли в том же году (около 36 млрд. долл.).

В целом же с начала 70-х годов американские монополии присваивают себе таким образом более 100 млрд. долл. ежегодно. Такова ориентировочная цена, которую платят трудящиеся США за существование перезревшей паразитической оболочки производительных сил общества, какой являются американские сверхмонополии.

Огромные барыши, получаемые монополиями и сверхмонополиями за счет общества, влекут за собой и довольно, казалось бы, неожиданные последствия. «Переконцентрированная» капиталистическая экономика порождает избыток капитала. Часть его практически уже не может использоваться, а следовательно, не приносит прибавочной стоимости и прибыли. Средняя норма прибыли, соответственно, все более проявляет тенденцию к снижению.

«Интенсивное» развитие капитализма дает, таким образом, все меньшую отдачу даже самим монополиям, задышающимся в переконцентрированной экономике замкнутых в национальные границы государств.

2. Деформация производительных сил ради наживы

Выше мы остановились на общих отрицательных последствиях для развития производительных сил сверхконцентрации частной собственности. Такая концентрация значительно отрывается от объективных потребностей укрупнения производства и все более противоречит им. Она превращается в своеобразный злокачественный нарост на производительных силах. Посмотрим теперь более конкретно и детально, каковы же отрицательные последствия засилья монополий для развития производительных сил.

Прежде всего, закрепив свое господствующее положение в той или иной отрасли, монополии оказываются

заинтересованными в том, чтобы всемерно упрочить это положение. Довольно быстро обнаруживается их главная ставка в этом отношении: не допускать какого-либо неблагоприятного для себя изменения статус-кво. Вложив огромные средства в существующие производственные мощности, монополии противятся технологическим новшествам. Издержки на более современные средства производства понижают прибыли, получаемые на уже вложенный капитал, а для монополий самое главное — продолжить процесс накопления. Если даже технические новшества не угрожают обесценению прежних капиталовложений, монополии опасаются, что это может привести к снижению цен на производимую продукцию.

Не удивительно поэтому, что монополии, рекламируемые как «продукт и средство технического прогресса», на деле оказываются более чем консерваторами. Как показывают специальные исследования, крупные компании используют значительно меньшую часть имеющихся у них изобретений, чем мелкие (51 % против 71 %). Следовательно, половину изобретений они совсем не реализуют. Забегая вперед, можно сказать, что это сознательное удушение технического прогресса особенно присуще ТНМ. Так, за 1945—1974 годы из 703 внедренных в США технологических новинок только 133 (менее 19 %) пришлось на американские ТНМ. В свою очередь, в Западной Европе и Японии из 492 реализованных за тот же период новых технологических процессов только 107 (менее 22 %) было введено соответствующими ТНМ. Иначе говоря, на ТНМ, то есть на крупнейшие монополии, приходится лишь $\frac{1}{5}$ технических нововведений.

Обычно монополии идут на внедрение изобретений лишь в том случае, когда избежать нововведений становится невозможным из-за опасения отстать от конкурента. Наглядный пример этому дает «Интернэшнл бизнес машинз корп.» (ИБМ) — пожалуй, наиболее передовая по технологии из всех американских сверхмонополий.

Основа преуспевания ИБМ состоит в захвате ею монопольного положения на американском и мировом рынках электронно-счетных машин. Она отнюдь не является ведущей, с точки зрения внедрения новой техники, и это больше всего и приводит в бешенство мелких конкурентов корпорации. «Как корова мух ИБМ может смахивать их пачками, — жаловался директор одной из таких компаний в США. — Но важно помнить, что ИБМ

добилась такого положения, оказавшись первой по сбыту и обслуживанию, а отнюдь не по технологии»¹⁰. Ему вторит и проработавший в ИБМ 16 лет Джеймс Бохновски: «Во многих случаях ИБМ не была особенным новатором, с точки зрения новых идей и продукции... Ее настоящая сила всегда была в сбыте товаров»¹¹. Зачастую ИБМ отставала с внедрением нововведений по сравнению с такими своими более мелкими конкурентами, как фирмы «Бэрроуз» и «Контрол дейта корп.». Она перехватывала у них инициативу лишь за счет способности вложить колоссальные суммы в уже прорвавшееся на рынок изобретение. Но главные усилия ИБМ всегда были нацелены прежде всего на то, чтобы «убить конкуренцию».

Это не единичный пример. Обобщающие данные показывают, что внедрение технологических новинок является для крупнейших монополий лишь способом захвата командных высот. Обычно после того, как несколько крупнейших монополий в какой-либо отрасли захватывают 50—55% производства, технические нововведения резко падают. Следовательно, даже в условиях НТР монополии норовят получить основную прибыль не от развития производства (они идут на это лишь по мере необходимости), а от утверждения своего монопольного положения.

Классическим примером откровенного противодействия монополий внедрению технических новинок является многолетнее блокирование телефонными и телеграфными компаниями США введения радио. В свою очередь, современные автомобильные гиганты США, а также нефтяные монополии препятствуют замене автомашин с двигателями внутреннего сгорания автомобилем с электродвигателем.

Даже когда монополии оказываются вынужденными осваивать новый технологический процесс, они, устанавливая систему патентов и взимая баснословные цены за лицензии на их использование, продолжают по существу тормозить его широкое распространение.

Монопольно высокие цены на новую технологию, даже по данным буржуазных исследователей, усиливают нерациональное растрачивание ресурсов в экономике. Во-первых, представляя своего рода налог на использование новой технологии, система дорогостоящих патентов сдерживает применение этой технологии в оптималь-

ных масштабах всей экономики. Во-вторых, выгода, получаемая непосредственно монополией — держателем патента, является абсолютно меньшей, чем отдача, которую могла бы получить экономика в целом, если бы лицензия предоставлялась бесплатно. В-третьих, приобретающая лицензию компания готова вложить в новую технологию лишь столько средств, сколько оправдывает доступная для нее доля рынка. Это означает, что в целом в новый производственный процесс неизбежно вкладывается меньше средств, чем это требуется в интересах общества. В-четвертых, высокая стоимость лицензии порождает усилия других фирм самостоятельно «изобрести изобретенное». Это вызывает ненужное и социально неоправданное дублирование и расточение расходов.

Таким образом, монополии выступают отнюдь не в качестве двигателя развития экономики и технического прогресса. Это ростовщик, который либо предоставляет средства напрокат под высокий процент, либо отказывается вообще их предоставить.

Такая их роль связана и с тем, что основным методом роста самих монополий во все меньшей степени становится создание новых производственных мощностей. Целям захвата рынка для них зачастую лучше служит поглощение завода-конкурента со старым оборудованием, чем строительство собственного нового завода. Это, как правило, оказывается и дешевле. Выше уже приводились общие данные о том, что доля 200 крупнейших американских компаний в активах обрабатывающей промышленности США с 1947 по 1968 год возросла с 47,1 до 60,4%. Здесь же уместно уточнить, что подобное увеличение доли их контроля над американской экономикой на $\frac{5}{6}$ происходило за счет «слияний», то есть поглощений крупными компаниями более мелких. Лишь $\frac{1}{6}$ этого увеличения составлял «внутренний рост» компаний, то есть создание ими новых производственных мощностей.

Эта характерная черта поведения сверхмонополий сказывается на экономическом развитии и в более широком плане. Переконцентрация частной собственности в капиталистической экономике, прежде всего в ее ключевых секторах, и вызванный этим избыток в них капитала, не находящего применения, создали уникальное положение. Дальнейшая концентрация может идти лишь за счет ликвидации оставшихся «белых пятен», разбро-

саных в экономике в самом алогичном порядке. Не удивительно поэтому, что концентрация капитала в национальных рамках становится все более хаотичной, экономически необоснованной, а зачастую и просто иррациональной. Наглядный пример уродливости этой концентрации дает последняя волна так называемых конгломератных слияний в США.

Исторически первой и долго преобладавшей формой концентрации и централизации капитала в США в эпоху империализма была волна так называемых горизонтальных слияний, когда объединялись в основном однородные компании. Крупные автомобильные монополии поглощали главным образом мелкие автомобильные фирмы, сталелитейные компании — сталелитейные и т. д. В 1926—1930 годах, например, 76 % всех слияний в США были горизонтальными.

Затем началась волна так называемых вертикальных слияний, с помощью которых монополии, оседлавшие какую-либо отрасль, стали распространять контроль «вперед», захватывая также сбытовые фирмы, и «назад», прибирая к рукам источники сырья. Однако вертикальные слияния, начавшиеся значительно позднее, так и не превратились в доминирующую форму концентрации капитала.

Это в значительной степени объяснялось тем, что горизонтальные слияния уже сами по себе создали достаточно прочный слой переплетенных между собой компаний, «пробить» который, то есть проникнуть в новые сферы бизнеса, учитывая сопротивление конкурентов в других отраслях, было довольно трудно. Не менее важная причина состояла и в том, что развернувшаяся НТР сделала вертикальную интеграцию вообще весьма рискованной. Она породила как заменители естественного сырья (пластики, искусственный каучук, синтетические волокна и смолы и т. п.), так и частую смену поколений товарной продукции. Тем самым она сделала опасной опору на ранее самую незыблемую «ось» вертикальной интеграции. В новых условиях либо основание этой оси (источник сырья), либо вершина (конкретный товар) могли оказаться внезапно надломленными, грозя крахом всему предприятию, сделавшему неверную ставку.

Но все же и вертикальная интеграция фирм значительно сдвинула вверх общий уровень концентрации экономики. Вот почему дальнейшая концентрация капитала

в США приобрела форму диверсификации уже созданных монополий, то есть распространения их деятельности на самые различные отрасли промышленности. Вначале это были ответвления «внутреннего роста» уже утвердившихся крупнейших монополий. Но уже с середины 60-х годов нарастает новая волна слияний и поглощений, получившая название конгломератной. Складывавшиеся в результате фирмы (конгломераты) представляли собой такие экономические комплексы, в которых искусственно объединялись предприятия, уже не только не связанные, но зачастую и попросту не могущие быть связанными друг с другом в производственном отношении (например, заводы по производству пишущих машинок, птицефермы и игорные дома). Единственным удерживающим их воедино фактором было стремление новых владельцев нажить капитал прежде всего путем спекулятивных операций.

Экономическую и социальную иррациональность конгломератных образований трудно оправдать даже самым лояльным сторонникам капитализма. В них невозможна никакая рационализация производства, они не вызываются никакими велениями технологии, не могут выступать даже единой силой на рынке. Причина их образования состоит в том, что они являются орудиями извлечения максимальной прибыли. В этом плане конгломераты, по меткому выражению Генерального секретаря компартии США Гэса Холла, являются «капиталистическим каннибализмом в n-й степени», примером того, как капитализм «обращается на себя и пожирает сам себя»¹².

3. Экспорт пороков

Итак, интенсивное развитие капитализма «вглубь» в наиболее мощных капиталистических государствах завело в тупик неразрешимых противоречий даже столпов частнокапиталистического способа производства — сверхмонополии. Именно поэтому они активизировались на путях экстенсивного развития. Усилилась экспансия развитого капитализма в периферийные районы и секторы мирового капиталистического хозяйства, где капитализм еще не дошел до своих исторически неизбежных экономических, политических, социальных и иных пределов.

Тем самым, в смысле социальном, с помощью ставки на мировой рынок и организацию международного по масштабам производства делалась попытка оживить экономическую систему в целом. ТНМ были призваны дать «второе дыхание» эксплуататорскому строю капитализма.

Процесс создания фирм, охватывавших всю систему мирового капиталистического хозяйства, нельзя, разумеется, рассматривать однозначно. Он олицетворяет собой естественную, особенно в условиях НТР, объективную потребность к дальнейшей интернационализации производства. Образование хозяйственных комплексов, выходящих за границы национальных государств, неумолимо диктуется современным уровнем развития производительных сил, необходимостью более рационального и эффективного их использования. Такая форма организации производительных сил сама по себе означает материально-техническое обобществление производства. Этот процесс предполагает весьма высокую плановость, подрыв товарного хозяйства, подчинение второстепенных экономических интересов главным. Дело лишь в том, какое содержание имеют эти формы организации при капитализме.

Коммунисты как партия класса, созданного машинным производством, никогда не выступали против развития производительных сил. Им в корне чуждо такое отношение к новым формам этого развития, как у луддитов к машинам. Оно противоречит интересам рабочего класса, широких масс трудящихся. Более того, именно в странах социализма развитие производительных сил впервые в истории получило полный простор, поставлено на службу всему обществу. Но ТНМ — это мощные научно-технические комплексы, обслуживающие в условиях капиталистического способа производства лишь интересы эксплуататорского меньшинства. Вот почему американские коммунисты следующим образом формулируют свое отношение к экспансии ТНМ: «Этот процесс не может быть остановлен... Но он должен решаться как классовый вопрос»¹³.

Транснациональные монополии стали знаменосцем крестового похода капиталистов за создание производственных комплексов международных масштабов. Но, рождаясь из крупнейших монополий развитых империалистических держав, они неизбежно несут с собой на

международную арену все приобретенные «дома» хищнические черты. Считать, что национальные сверхмонополии, перерастая в транснациональные, переживают некое второе рождение, освобождаясь от прежних пороков и приобретая характер благотворительных учреждений, более чем наивно. Ведь ТНМ, как змея, сбрасывающая старую, отжившую кожу, выходят на международную арену именно из наиболее концентрированных отраслей капиталистической экономики.

Сам по себе экспорт товаров, затем капитала и, наконец, предприятий за границу (последний в форме разрастания ТНМ) является отражением глубокой и увеличивающейся внутренней порочности капитализма. Он порожден социальной неспособностью капиталистического государства разумно использовать произведенный в его границах прибавочный продукт. Конечно, это происходит не потому, что имеются абсолютные излишки этого продукта. Капиталистический способ производства в своей природе предусматривает неравномерное распределение и получение классом буржуазии прибылей, основанных на «законном» изъятии «излишков» созданной наемным трудом стоимости.

Транснациональные монополии, перебрасывающие огромные средства за границу, доводят до предела это противоречие капитализма. Даже буржуазные авторы не могут не констатировать в отношении, например, активности американских ТНМ: «Очевидное наличие капитала для инвестирования за границей резко контрастирует с его нехваткой для общественных целей дома... Эмиграция корпораций является сама по себе симптомом экономической и социальной болезни Америки»¹⁴. Американские ТНМ именуют также «интегрированной экономикой США в изгнании». Заметим к тому же, что экспорт наихудших язв и пороков «развитого» капитализма, концентрируемых в ТНМ, несет с собой углубление болезней всей капиталистической системы в целом. Он вовлекает в сферу наиболее обострившихся противоречий, характерных для развитого капитализма, уже не только отдельные империалистические державы, но и всю систему мирового капиталистического хозяйства.

Рассмотрим, однако, каковы цели и ставки на международной арене самих ТНМ. Концентрация и централизация капитала на национальной основе дошла в наиболее развитых капиталистических государствах, как мы

видели, до стадии переконцентрации капитала. В этих условиях даже для сверхмонополий становится все более трудным осуществлять дальнейшее приращение контролируемой ими доли внутреннего рынка. Каждый дополнительный процент этого приращения сопровождается все большими издержками. Поглощение конкурентов, являвшееся удобной отдушиной, при возросших масштабах сталкивающихся монополий становится все более трудным и дорогостоящим. В этом плане экспансия вовне превращается для сверхмонополий в единственное перспективное направление роста.

На международной арене сверхмонополии усматривают больше возможностей, они имеют здесь больше простора для маневра и больше неосвоенных крупным капиталом «ниш» на тех или иных рынках. Не удивительно, в частности, что на внешних рынках ищут укрытия от сверхмонополий первой величины и контрвозможностей прежде всего крупные, но все же второразрядные, по сравнению с лидерами, американские компании. Так, в Западной Европе «Крайслер» ищет спасения от жестких условий конкуренции на американском рынке и надеется улучшить шансы в своей борьбе с «Дженерал моторз», а «Дженерал электрик» рассчитывала (кстати, безосновательно) изменить ход своего ожесточенного соперничества с ИБМ.

Становится прибыльной сама организация производства в глобальных масштабах, открываются определенные неиспользованные резервы в отношении специализации предприятий и стандартизации продукции. Производство внутри рынков, закрытых стенами тарифных барьеров, становится наиболее эффективным способом продвинуть на них товары. Избирательный подход к определению стран, где создаются дочерние предприятия, позволяет ТНМ всегда опираться на относительно (хотя далеко не абсолютно) передовую технологию в борьбе с местными конкурентами. С другой стороны, издержки на рабочую силу в осваиваемой чужой стране являются, как правило, заведомо меньшими.

Однако в конечном счете главный фактор, толкающий сверхмонополии за границу, состоит в попытке преодолеть тенденцию к падению средней нормы прибыли, все более зловеще проявляющуюся в развитых капиталистических странах, с тем чтобы изыскать возможности резкого повышения этой нормы вовне.

С этой точки зрения показательно проведенное в США в 1972 году обследование 178 крупнейших компаний в 11 отраслях промышленности. Согласно полученным данным, в 1964 году только у 38% этих компаний прибыли, полученные от операций за границей, превышали общий объем прибылей на внутреннем рынке США. В 1969 году, однако, в этом положении оказались уже 47% компаний этой группы. Через два года в результате экономического спада в США (1969—1970 гг.) подавляющее большинство указанных компаний (69%) полагалось уже на заграничные операции как основной источник прибылей.

При ознакомлении с многочисленной специализированной западной литературой, являющейся практическим руководством для чиновников ТНМ, просто диву даешься, куда исчезают рассчитанные на широкую публику пропагандистские установки относительно якобы благотворительного характера этих средоточий частнокапиталистической мощи.

Если взять, например, теоретические изыскания Дж. Голбрейса, то в них декларируется, что сверхмонополии заинтересованы отнюдь не в прибыли, а главным образом в планомерном росте и стабильности. В практических же изданиях руководители ТНМ отбрасывают такие утверждения как словесную шелуху. «Когда крупный бизнесмен произносит публичные речи, — заявил представитель одной американской нефтяной монополии, — ему приходится говорить о социальной ответственности и о том, что максимизация прибыли осуществляется в долговременном плане. Но правда... состоит в том, что он добивается максимизации прибыли в кратчайший срок»¹⁵.

На вооружение монополий ныне принят особый метод подсчета прибыльности предприятия, подчеркивающий элемент «стоимости денег во времени». Это так называемый метод «дисконтированного поступления наличных», при котором предусматривается максимально быстрая окупаемость вложенного капитала. Этот новейший метод, по замечанию американского экономиста М. Танзера, «ведет к максимальному упору на высокие и немедленные прибыли, а не на меньшие, но долгосрочные прибыли, которых набралось бы значительно больше»¹⁶. Данный метод используется все большим числом

американских ТНМ, которые отчаянно добиваются сокращения периода окупаемости вложений.

Соответственно пособия для руководителей и высших чиновников ТНМ, равно как и общие практические исследования, а также модели функционирования ТНМ, проверяемые с использованием электронно-вычислительной техники, строятся исходя из того, что главной задачей таких монополий считается извлечение максимального количества консолидированных прибылей за кратчайший период. Подавляющее большинство (80%) американских ТНМ исходя из этого применяют при определении целесообразности того или иного проекта капиталовложений за границей такую вариацию указанного метода, как определение заранее «премии за риск». Согласно этому подходу, предусматриваемая прибыль на вложенный в той или иной стране капитал должна быть тем большей, чем более неблагоприятен для инвестиций «общий климат» в стране — угроза национализации, ограничений на использование капитала и т. п.

Разумеется, идеологи транснациональных монополий и в целом монополистического капитала ищут способы оправдания этой циничной политики. Трюк здесь, как отмечается в коллективном исследовании французских коммунистов, состоит в том, что апологеты сверхмонополий извращают истинные проблемы и взаимосвязи, присущие капиталистическому способу производства. Они искусственно связывают понятие прогресса с понятием рентабельности (о том, насколько действительно рентабельны ТНМ, мы поговорим ниже), а понятие развития — с понятием накопления прибыли. Иначе говоря, делаются попытки отождествить общественное развитие с эффективностью монополий. Прибыль монополий поэтому подается как якобы неизбежная и разумная выплата обществом этим монополиям определенного стимулирующего процента за их «вклад» в развитие экономики.

Такая постановка вопроса является заведомой и многократной передержкой. Даже Генри Форд II, руководитель одной из крупнейших ТНМ — «Форд мотор К⁰», вынужден был заявить: «Бизнес зарабатывает прибыли, обслуживая общественные потребности, но прибыль, а не обслуживание является целью бизнеса»¹⁷. Разумеется, сверхприбыль, извлекаемая сверхмонополиями, в том числе ТНМ, — это отнюдь не выплачиваемая им общест-

вом «плата за прогресс». Это — изъятие у общества за счет его подавляющей части непропорционально больших средств во имя дальнейшего сверхобогащения немногих.

Лидеры ТНМ все более откровенно признают, что их ставка на международной арене — извлечение максимальных прибылей. Один из руководителей англо-голландской нефтяной монополии «Ройал датч-Шелл» прямо заявил, что если бы кто-либо из высших чиновников компании осмелился выдвинуть программу ее деятельности, основанную на менее чем максимальной прибыльности, то он был бы убран со своего поста¹⁸. В брошюре, изданной англо-голландской монополией «Юнилевер», прямо говорится, что для высшего чиновника ТНМ перспективы на будущее и устойчивость его нынешнего положения прямо зависят от уровня прибылей, которые он обеспечивает¹⁹.

Одним словом, выходя на международную арену, ТНМ несут с собой за границу прежде всего свою жажду наживы и грабительскую сущность. Вот почему, как заметил советский исследователь Э. П. Плетнев, когда-нибудь «сохранившиеся телетайпные ленты с директивами максимализовать прибыль будут расшифровываться как тексты некогда господствовавшей над миром, но сошедшей со сцены цивилизации наживы»²⁰. Не будем, однако, забывать, что это еще действующие директивы.

4. Рост паразитизма и усиление анархии производства

Уже в том факте, что, выходя на международную арену, ТНМ сохраняют национальный контроль, скрыт узкоэгоистический расчет на укрепление собственных позиций каждой из них на территории и в тылах конкурентов.

Разумеется, процесс оттеснения конкурентов и перехода к ограблению граждан «чужих» стран не идет прямолинейно. Страны, становящиеся объектом внедрения ТНМ, получают от этого определенные побочные выгоды. Иначе и быть не может, ибо в противном случае ТНМ не могли бы проникнуть за границы национальных государств, ревностно охраняемые с помощью всех средств, находящихся в распоряжении правящих кругов буржуазии.

Известные положительные последствия для стран, являющихся объектом заграничной активизации ТНМ, сводятся к следующему. Оседающие в них иностранные предприятия дают определенный абсолютный прирост промышленной продукции, а вместе с тем и занятости. В случае допуска в заграничные филиалы ТНМ местного капитала (практически на положении бесправного меньшинства) «туземные» кредиторы и акционеры также аккумулируют определенные проценты и дивиденды. Имеет место некоторое реинвестирование получаемых заграничными собственниками прибылей. Государство пребывания также приобретает определенные отчисления, прежде всего в виде налога на прибыли иностранных предприятий. За счет продукции, производимой некоторыми из этих предприятий, может произойти увеличение экспорта, а за счет продукции других — уменьшение импорта. В том и другом случае результатом является некоторое улучшение торгового баланса и валютных резервов. К этому можно добавить также, что филиалы ТНМ как более передовых по технологии компаний внедряют в производство на «чужих» территориях более современную (хотя и не новейшую) технику.

Все это так, и тем не менее и в данном случае речь может идти отнюдь не о вкладе ТНМ в экономическое развитие той или иной страны, где они оседают. Это лишь подачки таким странам за эксплуатацию их сырья и рабочей силы иностранным капиталом. Главные преимущества достаются самим ТНМ, прочно присасывающимся к экономике «чужой» страны.

Прежде всего результатом является рост на территории таких стран производства, находящегося под иностранным контролем и регулируемого из-за границы. Тем самым повышается нестабильность национального экономического развития, ибо центры принятия решений во многих важных секторах экономики оказываются в руках иностранных корпораций.

С другой стороны, заграничные дочерние фирмы ТНМ, хотя и опираются на относительно более передовую технологию производства (чтобы подмять местных конкурентов), отнюдь не внедряют на «чужой» территории абсолютно новейшую, доступную монополии «дома» технику. Согласно выводам исследования, опубликованного Национальным советом США по внешней торговле, технология, передаваемая материнскими компаниями США

своим дочерним фирмам за границей, только «в одном или двух» исключительных случаях «могла считаться» по-настоящему передовой. В целом же это была «средняя» по уровню развития технология или даже технология «низкого уровня» по сравнению с материнской компанией²¹.

Это и не удивительно. Как подтверждают новейшие исследования, главный расчёт ТНМ, экспортирующих лишь морально устаревшую технологию, весьма циничен. Он состоит в искусственном продлении сроков амортизации вложенного основного капитала и в «увечивании» таким образом прибылей без каких-либо дополнительных затрат на действительно новую технологию. Как прямое следствие этого, за 1946—1966 годы новые виды продукции составили лишь 5% производства дочерних фирм американских ТНМ за границей²².

К тому же речь вообще не идет о том, чтобы такая технология передавалась непосредственно стране пребывания. Из общей стоимости лицензий на технологические новинки, экспортированных из США в 1970 году, в 2,2 млрд. долл. подавляющая часть (90%) представляла собой передачу, а вернее продажу такой технологии американскими ТНМ своим собственным дочерним компаниям за границей. Не удивительно, что придуман даже соответствующий специальный термин, наглядно иллюстрирующий незначительность количества и случайный характер получения местными компаниями какой-либо новой технологии от американских дочерних компаний, находящихся бок о бок с ними. Это — так называемый «эффект пролития» («spillover»), когда американская технология, находящаяся в руках дочерней компании, невольно как бы «расплескивается», или «переливается через край».

Указанная линия американских ТНМ на непередачу относительно более новой технологии своим заграничным конкурентам также обусловлена теми особенностями их стратегического курса, которые мы уже видели на примере хозяйничанья сверхмонополий в экономике США. Конкурент должен быть раздавлен либо проглочен.

Соответственно, как уже отмечалось, у ТНМ, обосновавшихся за границей, неуклонно увеличивается процент иностранных компаний, находящихся в их полной собственности. В конечном счете это превращается в преоб-

ладающий метод роста их операций и производственного аппарата за границей. Ныне уже большинство дочерних компаний, которыми обзаводятся за границей ТНМ, представляют собой бывшие фирмы их незадачливых местных конкурентов.

Транснациональные монополии предпочитают поглощение конкурентов как основной метод роста собственных операций за границей в силу ряда причин. Это обеспечивает им быстроту создания плацдарма на чужой территории, а также означает приобретение уже действующих предприятий с налаженными линиями производства и сбыта. Зачастую это представляет к тому же и менее дорогостоящий путь внедрения, чем строительство нового предприятия. Правда, это неизбежно связано с тем, что (даже при определенной модернизации) скупаемые старые заводы являются менее производительными, чем если бы это были заново построенные предприятия. Однако, поскольку это обходится дешевле, ТНМ мало беспокоят отрицательные последствия их предпочтительного метода роста для экономики колонизируемой страны.

Более того, исходя из ставки на максимальное извлечение прибылей из своих заграничных операций, ТНМ, как только они приобретают доминирующие позиции на рынках той или иной «освоенной» ими страны, немедленно взвинчивают цены. Зачастую это охватывает целые отрасли мирового капиталистического хозяйства, особенно когда ТНМ (как это имело место до последнего времени, например, в нефтяной промышленности) обладают контролирующими позициями в мировом масштабе. Так, если до второй мировой войны цены на нефть были в среднем в 3 раза выше издержек производства в основных экспортирующих районах, то к 70-м годам они уже почти в 9 раз превышали средние издержки по добыче в этих районах.

Главный показатель паразитического характера деятельности ТНМ на международной арене состоит, однако, в том, что они являются орудиями интенсивного выкачивания национальных богатств из стран, в экономику которых они внедряются.

По механизму своего функционирования ТНМ, по оценке канадских экономистов, являются орудием «присвоения навечно» прибавочного продукта экономики чужой страны²³. В отличие от прямого займа с фиксиро-

важным процентом и установленным сроком выплаты, вторит им американский публицист Л. Тернер, принятие капиталовложения ТНМ представляет собой взятие на себя бесконечного обязательства. «Компании имеют право вывозить прибыли столько времени, сколько они пожелают, а в случае если их предприятия оказываются прибыльными, то для объявляемых ими дивидендов нет никакого потолка»²⁴. В результате ТНМ растут, как раковая опухоль, питаясь клетками и соками чужого организма.

Вся система ТНМ основана не столько на создании прибавочного продукта, сколько именно на его выкачивании из «чужой» страны. Даже первоначально вкладываемый ТНМ в экономику другой страны капитал имеет такую структуру, чтобы его можно было в случае необходимости перекачать назад. Для этого инвестируемый капитал в своей подавляющей части нередко числится как «долг» перед материнской компанией. В одном случае, правда, уникальном, дочерняя компания американской электронной фирмы 99% вложенного первоначально капитала в 1,5 млн. долл. объявила долгом перед материнской компанией²⁵.

Однако первое время новообразованная дочерняя фирма, как правило, еще получает какой-то добавочный капитал из-за границы от своей материнской компании, хотя процент этих поступлений неуклонно снижается. В 1963—1968 годах процент средств, поступающих американским дочерним фирмам непосредственно от материнских ТНМ, составлял в среднем: для компаний нефтяной промышленности — 27,6% всех средств, для компаний обрабатывающей промышленности — 14,2, для компаний горнодобывающих отраслей — 12,3%. Эти данные подтверждают правильность других подсчетов, согласно которым заграничные активы ТНМ в среднем на 75—90% растут за счет средств стран, в которых они организуют свои дочерние компании.

Вкладываемый ТНМ за границей капитал является, вообще говоря, лишь катализатором для обеспечения последующего извлечения прибылей. «В конечном счете, — говорится в одном исследовании, — темпы роста дочерней компании начинают замедляться, и она становится важным генератором по производству наличных средств для всей системы (ТНМ. — *P.O.*)»²⁶. Как показывают конкретные подсчеты, этот решающий перелом

присходит в среднем на девятом — десятом году деятельности заграничной дочерней фирмы. После этого «возрастного порога» материнские компании получают от своих заграничных филиалов в среднем в 11,5 раза больше дохода, чем до того.

Главным для материнской компании в этом плане является подготовка к тому дню, когда наличные потекут в противоположном направлении. После наступления этого долгожданного момента начинается усиленное выкачивание капитала. Порой даже в развитых капиталистических странах, ставших объектом деятельности ТНМ, размеры «обратной перекачки» капитала становятся невероятными. Так, американские нефтяные гиганты, оседлав в 50-е — начале 60-х годов нефтяную промышленность Западной Европы, с середины 60-х годов начали бешеную откачку средств обратно в США. В 1964 году они выкачали из западноевропейских стран в 9 раз больше средств, чем вложили, в 1966 — уже в 20 раз, а в 1968 году — в 35 раз²⁷.

Масштабы ограбления иностранных государств транснациональными монополиями поистине колоссальны. Одна только «Дженерал моторз», являющаяся, правда, лидером в рядах этих исполинов, перекачала за 1945—1969 годы в свою штаб-квартиру из-за границы 12,8 млрд. долл. Это равнозначно тому, как если бы компания присвоила себе весь годовой валовой национальный продукт Индонезии или Норвегии. В свою очередь, «Форд мотор» за 1945—1968 годы выкачала из-за границы 4 млрд. долл. — больше, чем валовой национальный продукт Ирландии, Малайзии или Марокко. Это, кстати, не помешало обеим компаниям планомерно увеличивать размеры своих заграничных активов, представлявших в основной своей массе узурпированную у других стран собственность. Заграничные активы «Дженерал моторз» возросли со 180 млн. долл. в 1950 году до 600 млн. долл. в 1960 и 1100 млн. долл. в 1965 году. Заграничные активы «Форд мотор» увеличились с 532 млн. долл. в 1960 году до 1370 млн. долл. в 1969 году.

Деятельность американских ТНМ, взятых в совокупности, еще нагляднее отражает масштабы совершаемого ими ограбления.

Известно, что на «группу 187» (или «клуб 187») приходится 80% всех американских частных инвестиций за границей. За период 1960—1969 годов, почти совпавший

по времени с так называемым первым десятилетием развития, американские монополии (в основном именно члены «клуба 187») произвели заграничных капиталовложений на 26 млрд. долл. За тот же период они получили прямой доход на эти инвестиции в сумме 12 млрд. долл. и еще 11 млрд. долл. в виде других отчислений, то есть всего 23 млрд. долл.²⁸ Таким образом, они вывезли за этот период чуть ли не весь первоначально вложенный ими капитал, получив почти 100% прибыли (по другим данным, в 1961—1970 гг. «вклад» американских ТНМ в платежный баланс США, или, иначе говоря, размер выкачки ими средств из-за границы, исчислялся даже в 35 млрд. долл.²⁹).

Тем не менее американские ТНМ оставались полными хозяевами эквивалентной суммы капитала за границей, хотя по существу она представляла уже «чужой» капитал, продолжавший приносить все новые и новые прибыли американским монополиям. При этом доход от американских частных капиталовложений за границей, растущих, как мы видели, в основном за счет неамериканских средств, непрерывно увеличивается. В 1970 году американские инвесторы получили от своих капиталовложений за границей доходы в 7,9 млрд. долл., а в 1971 году — 9,45 млрд. долл.

Таким образом, ТНМ — отнюдь не панацея от зол и даже не средство экономического развития. Последнее может быть лишь побочным продуктом их хищнической практики. На деле это прежде всего орудие обогащения все более сужающейся горстки магнатов капитала за счет все возрастающего большинства населения капиталистической части мира.

Кастовость, превращающаяся в отличительную особенность ТНМ, заслуживает того, чтобы остановиться на этом особо.

Транснациональные монополии охраняют свои доминирующие позиции в мировой системе капиталистического хозяйства столь же ревностно, как ранее они охраняли свое монопольное положение в базовых странах. В паразитический «клуб избранных» в последние годы не допускаются уже никакие новые члены.

Эти тенденции иллюстрируются особо наглядно динамикой развития 187 американских ТНМ (их материнских систем и заграничных дочерних компаний). Анализ опубликованных в 1969 году Гарвардской школой биз-

Таблица 2

Динамика роста материнских систем и дочерних компаний американских ТНМ за границей

	1901 г.	1913 г.	1924 г.	1934 г.	1945 г.	1955 г.	1965 г.	1967 г.	1974 г.
Число материнских систем . . .	23	47 +104%	93 +98%	138 +48%	158 +14,5%	182 +15%	187 +2,7%	186 -0,5%	180 -3,2%
Число дочерних компаний . . .	107	255 +138%	591 +132%	1302 +120%	1965 +51%	3114 +58%	7379 +137%	7927 +7,5	. . . -11%
Среднее число дочерних компаний на систему	4	5 +25%	6 +20%	8 +50%	12 +33%	17 +42%	39 +130%	43 +10%

Источники: подсчитано по J. W. Vaupel and J. P. Curhan. The Making of Multinational Enterprise. A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U. S. Manufacturing Corporations. Boston, 1969; R. Vernon. Storm Over the Multinationals. The Real Issues. Camb. (Mass.), 1977.

неса данных на этот счет позволяет, после соответствующей обработки, сделать следующие выводы (см. табл. 2).

Во-первых, к середине 50-х годов произошли затухание роста и стабилизация числа материнских систем американских ТНМ на уровне немногим более 180. В начале 60-х годов дважды сокращалась их абсолютная численность (в 1962 г. — со 186 до 185 и в 1967 г. — со 187 до 186). Иными словами, применяя выражение некоторых американских исследователей, «точка насыщения» группы американских ТНМ уже достигнута³⁰.

Во-вторых, одновременно с этой стагнацией начался наиболее бурный рост числа заграничных дочерних компаний уже утвердившихся материнских систем. За какие-нибудь десять с небольшим лет (с 1955 г.) заграничные операции «группы 187» возросли в два с половиной раза. Это делалось для того, чтобы удушить надежды амбициозных новопришельцев в стане ТНМ, заранее подорвать их возможности на международных рынках и в организации международного производства.

Новейшие данные, собранные банком информации проекта «Многонациональное предприятие», подтверждают факт стабилизации и даже некоторого сокращения членства «клуба 187».

Как следует из опубликованной в середине 1977 года новой книги Р. Вернона — руководителя этого проекта, за 1968—1974 годы число американских ТНМ упало до 180 (еще на 3%) — именно этой цифрой оперирует теперь Вернон. С другой стороны, произошло существенное (на 11%) уменьшение сети их дочерних заграничных предприятий. Сам Вернон характеризует это как результат происходящего в американских ТНМ процесса затухания сил (или, говоря прямо, загнивания).

К этой своего рода фатальной болезни ТНМ, проявляющейся на стадии их зрелости, мы еще вернемся в следующем разделе. Пока же отметим, что еще одним важным последствием засилья ТНМ в мировой экономике является усиление ими анархии капиталистического производства.

Диалектика развития производительных сил при капитализме, как известно, такова, что в рамках капиталистического предприятия, находящегося под контролем одного собственника, экономический механизм функционирует довольно рационально. Но для совокупной капи-

талистической системы, в которой непосредственные производственные связи внутри предприятий дополняются опосредствованными рыночными связями между ними, характерны стихия и анархия.

Транснациональные монополии представляют собой разросшиеся производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых, несмотря на порой разделяющие их тысячекилометровые расстояния, носят не рыночный, а производственный характер. Достаточно вспомнить внутрикорпорационные поставки, осуществляемые в рамках единой ТНМ независимо от существующих цен, конъюнктуры и других колебаний мирового рынка. Казалось бы, тем самым ТНМ, увеличивающие количество производственных и уменьшающие число рыночных связей в системе мирового капиталистического хозяйства, должны были бы способствовать его определенной стабилизации.

Однако тот факт, что в лице ТНМ мы имеем дело с гигантским ростом размеров производственных единиц, не может заслонить еще более важного обстоятельства. Между самими этими монополиями нет почти никаких иных отношений и связей, кроме взаимоотношения воюющих сторон. Международную по своим масштабам специализацию производства и разделения труда они осуществляют в рамках собственных замкнутых частнокапиталистических империй, незримые границы которых ревниво охраняются. ТНМ не столько способствуют интеграции мирового капиталистического хозяйства, сколько тщатся распространить свой контроль на основную часть производства в отдельных отраслях промышленности. При этом они зачастую прямо нарушают рациональные, с точки зрения производства, связи между отраслями, если последние не находятся в единой корпоративной собственности.

В конечном счете ТНМ ведут к образованию в капиталистической системе мирового хозяйства противостоящих друг другу союзов собственников, разделенных рознью экономических интересов. В результате вместо умеренных потрясений в системе капиталистического хозяйства, вызываемых анархией рыночных взаимоотношений между отдельными мелкими предприятиями, вызывают катаклические конфликты гигантских частных империй, каждая из которых преследует собственные цели.

Таким образом, анархическая сущность капиталистического хозяйства не меняется с созданием ТНМ. Меняются, однако, масштабы и формы ее проявления, диктуемые изменившимися масштабами несовместимости интересов. «Для всех многонациональных предприятий, — сетует американский профессор Р. Иллс, — еще никогда не удавалось сконструировать идеального порядка. У них нет общей цели...»³¹. В свою очередь, американский журнал «Бизнес уик» с тревогой пишет о «растущей интернационализации бизнеса, которая несет с собой более жестокую конкуренцию между более крупными единицами»³².

5. Растущие трудности

Транснациональные монополии означают, помимо прочего, такую форму организации собственности, которая должна помочь удержать частнокапиталистический контроль над процессом углубляющейся интернационализации производительных сил. Однако, не говоря уже о социальной обреченности этой установки, сами масштабы и условия современного производства свидетельствуют о практической недостижимости увековечения такого контроля, все более не соответствующего потребностям развития производительных сил.

Специализированный комплекс, который представляет собой каждая ТНМ, удерживается воедино не производственной необходимостью, а единством собственности на все входящие в него части. Поэтому, с точки зрения производственной эффективности, ТНМ неизбежно несут с собой массу накладных расходов и издержек.

ТНМ, глобальная структура которых покоится на специализации по продуктам, слепо подчиняются технологическим установкам штаб-квартиры. Но тем самым они игнорируют местные условия, нередко отказываясь от более подходящих в данной конкретной обстановке и более рациональных производственных процессов. Для них также весьма затруднена согласованность действий между дочерними компаниями, находящимися бок о бок в одной стране, но выпускающими совершенно различную продукцию. В свою очередь, для глобальных структур ТНМ с порайонной организацией характерны трудности в освоении во всех звеньях технологии, диктуемой штаб-квартирой. Характерным для них является неиз-

бежное дублирование производственных линий на параллельных заводах, расположенных в соседних странах.

К этому следует добавить присущие всем ТНМ непропорционально высокие транспортные издержки, когда на тысячи миль из одной дочерней компании в другую перевозятся сырье, полуфабрикаты или узлы, которые со значительно меньшими расходами могли бы быть приобретены на месте. Характерными для ТНМ являются также нерациональная добыча и использование сырья. В одних случаях происходит хищническая разработка месторождений только потому, что дочерним компаниям разрешается пользоваться лишь «внутренним» источником самой ТНМ. В других — игнорируются богатейшие местные запасы, поскольку данной ТНМ они не принадлежат. Одним словом, подлинная степень рациональности производства ТНМ весьма далека от утверждений их апологетов. С точки зрения интересов общества, оно зачастую и вовсе иррационально.

Однако самым зловещим для этих империй капитализма являются неизбежные признаки одряхления — центробежные тенденции, прозякающие их развалом на составные части. Эти тенденции связаны прежде всего со сложностью и многообразием условий, в которых действуют дочерние фирмы материнской ТНМ. Они вызываются также трудностью обеспечения связи в громоздких организациях, каковыми являются эти компании, а порой и чисто экономической неэффективностью самих этих образований, искусственно удерживаемых воедино.

В рамках ТНМ осложняются и проблемы управления. Дело не только в огромных расстояниях между отдельными частями монополий. Фактор дальности, разумеется, сам по себе затрудняет непосредственные контакты и способен создать «разрыв связи». Однако, кроме географических преград, разрыв связи может возникнуть и из-за целого ряда других причин. Здесь и возможность занятия одним из местных чиновников националистической позиции, которая срывает выполнение директивы центра. Здесь и разница в понимании и оценке ситуации между дочерней и материнской компаниями, проистекающая из культурных особенностей и традиций той или иной страны. Здесь и возможное объективное несоответствие общих установок штаб-квартиры конкретным условиям, в которых находится дочерняя компания за границей. К этому добавляются также такие факторы, ос-

ложняющие стратегическое планирование и централизованное управление в ТНМ, как разной в темпах изменения окружающей обстановки в каждой конкретной стране и трудность анализа воздействия таких изменений на деятельность каждой из дочерних компаний. Негативным фактором может оказаться и неправильный расчет, связанный с оценкой поведения иностранных конкурентов, на котором могут неожиданно сказаться неучтенное своеобразие структуры промышленности, особенности «деловой практики» в данной стране и т. п.

Помимо этих сложностей, меняющих характер связей между составными частями ТНМ по сравнению с «чисто» национальной компанией, происходит колоссальное увеличение самого количества каналов связи и объема проходящей по ним информации.

Некоторые расчеты числа каналов только финансовых связей в типичной ТНМ, произведенные в рамках проекта «Многонациональное предприятие», позволяют судить, что она находится не в прямой, а в весьма сложной зависимости от количества дочерних компаний в системе. По подсчетам автора, число этих каналов (S) определяется формулой $S = 5n(n + 1)$, где n — число дочерних компаний в системе. Согласно этой формуле, количество каналов только финансовых связей между различными звеньями ТНМ с пятью дочерними компаниями превышает 100, с 14 — 1 тыс., с 45 — 10 тыс., со 141 — 100 тыс., а с 447 дочерними компаниями — 1 млн. каналов.

У значительного числа крупнейших ТНМ число дочерних компаний превышает последний указанный предел (447 компаний). «Ройал датч-Шелл», например, имеет 500 дочерних фирм, «Нестле» — 500, у «Юнилевер» их около 600 и т. д. Это означает, что у крупной ТНМ общее количество каналов только финансовых связей превышает миллион, и по каждому из этих каналов проходит не один, а тысячи сигналов. Кроме того, между различными звеньями системы существуют также бесчисленные производственные, сбытовые и иные связи. К этому следует добавить, что, кроме обработки колоссального объема информации, циркулирующей таким образом по системе каналов каждой ТНМ, существуют еще проблемы унификации этой информации и ввода ее в систему.

В целом каждая крупная ТНМ рано или поздно достигает такого предела, когда дополнительные прибыли,

которые могли бы быть получены еще от одной дочерней компании, не окупаются усиливающимся бременем руководства и управления. Корпорация вообще уже не может успешно выбраться из дебрей входящих докладов и принять правильное решение. В лучшем случае принятие решений существенно затягивается, что также неизбежно сказывается на эффективности. В конечном счете, например, американская монополия ИБМ, которая специализируется на производстве электронно-счетного оборудования, еще может, видимо, рассчитывать на обработку океана поступающей информации. Но она является очевидным исключением. Другие американские ТНМ, например химическая компания «Монсанто», считают неизбежной необходимостью обходиться лишь приближенными результатами обработки информации.

Наиболее крупные ТНМ превращаются в громоздкие, неповоротливые организации. В них принимаются и осуществляются уже не оптимальные решения, а насаждается жесткая авторитарная политика штаб-квартиры. Вследствие этого у крупной ТНМ, как правило, прибыли на 8% меньше, чем у средней (хотя все же на 8% больше, чем у относительно мелкой). Резко вырастают у всех, но особенно у самых крупных, ТНМ запасы различного вида сырья, запчастей, готовой продукции и т. п., хранимые на складах. При огромных размерах транснациональных империй и крайней несхожести условий в отдельных зонах их операций предсказать потребности в запасах особенно трудно. В результате американские ТНМ, например, в 1970 году хранили различных запасов на 32 млрд. долл. — вдвое больше, чем им потребовалось бы при аналогичном объеме операций в США.

Значительное количество отдельных производственных единиц — дочерних компаний — до определенного порога позволяет ТНМ достигать за счет кооперации и комбинаций даже определенной «экономии масштабности». Однако после известного критического предела множество дочерних компаний превращается в обузу. Оно приводит к дублированию заводов, организационной неразберихе, затовариванию и в конечном счете порождает обратное явление — возрастающие издержки масштабности. Из-за своих размеров ТНМ уже не может функционировать как единое производственное целое. Она начинает разваливаться на несколько производственных подразделений либо по районам, либо по про-

дуктам, каждое из которых выполняет в таком случае роль координационного центра. Даже штаб-квартира уже не в состоянии обеспечить правильные директивы для максимизации прибыли в рамках всей системы.

В свою очередь, штаб-квартира такой ТНМ, стремясь удержать вместе расплывающуюся организацию, резко усиливает финансовый контроль за дочерними компаниями. Она сосредоточивает в своих руках все крупные поступления и расходы в качестве средства обуздания центростремительных тенденций периферии.

Централизация финансовых функций в штаб-квартире откровенно призвана, по выражению, примененному в одном исследовании, «скорее играть роль сторожевого пса в деле контроля за деятельностью на международной арене, чем обеспечивать эту деятельность лучшим или более интегрированным обслуживанием»³³.

Положение осложняется не только происходящим, несмотря на все ухищрения штаб-квартиры, падением эффективности контроля из центра. Начинается и процесс подпадания периферийных частей ТНМ под «чуждое» воздействие. Заграничные дочерние фирмы вообще рассматриваются материнской компанией как подверженные нежелательному влиянию страны пребывания (ее обычаев, деловых методов, политики правительства). Они страдают и собственным «узким» кругозором, мешающим им следовать глобальному подходу материнской компании. Возникающие при этом трудности, трения и противоречия резонансом отдаются в центре, дезорганизуя его деятельность. Более того, нарастая, они грозят привести к отпадению от системы ее отдельных частей. Это происходит, когда материнская компания считает за меньшее зло продажу «неудачной» фирмы или когда правительство страны, в которой осела такая фирма, подрезает корни ее самостоятельности.

В целом, как говорится в одном из исследований, посвященных «клубу 187», штаб-квартира оказывается перед сложной проблемой: как сохранить жесткий контроль за иностранными операциями и преодолеть существующие на этом пути многочисленные затруднения³⁴.

Проблема начинает приобретать все более острый характер затянувшихся поисков выхода из порочного круга. Отдельные американские ТНМ усматривают определенные возможности в отказе от традиционной «пирамидальной» системы контроля. Для такой системы ха-

рактены линии ответственности, расходящиеся веером сверху вниз (от одной головной компании к ряду нижестоящих дочерних, от каждой дочерней — к грозди внучатых и т. д.). Отказываясь от таких «пирамид», они переходят на новую, так называемую «решетчатую», систему контроля. «Решетка» характеризуется пересекающимися линиями ответственности, при которых каждая дочерняя компания отчитывается сразу перед несколькими инстанциями. Штаб-квартира, в свою очередь, пытается наладить контроль сразу и по линии региональной организации, и по линии специализации по продуктам.

Эта новая система контроля еще только проходит стадию испытаний. Собственно говоря, на нее перешли пока всего три американские транснациональные корпорации — ИТТ, объем продаж которой в 1976 году достигал 11,8 млрд. долл., «Доу кемикл» (5,7 млрд. долл.) и «Монсанто» (4,3 млрд. долл.). Они занимали, соответственно, 11-е, 25-е и 42-е места в списке 500 крупнейших промышленных корпораций США и находились в первом эшелоне крупнейших американских ТНМ. Из неамериканских ТНМ на «решетчатую» систему контроля перешла, насколько известно, лишь компания «Юнилевер» — тоже одна из крупнейших ТНМ.

Однако уже по первым результатам функционирования «решетчатой» системы контроля видно, что она не только не устранила управленческую неразбериху и хаос, но, пожалуй, усугубила их. При «решетчатой» организации необычайно плодятся различные группы и комитеты по внутренней координации. Вместо обеспечения более взвешенных решений, на что нацелено их создание, они делают более громоздким процесс принятия таких решений, а зачастую и затягивают его. К тому же ответственность многих из таких координационных групп перекрещивается, и создаваемый ими персонал для связи друг с другом по различным вопросам разбухает с невиданной быстротой.

Вот почему, как считают специалисты, далеко не ясно, оправдает ли себя вообще новая, «решетчатая» структура контроля или большинство ТНМ так на нее и не перейдет. Дело здесь как в высокой стоимости поддержания этой структуры, так и, главное, в том, что она не гарантирует сохранения единства транснациональных империй, теряющих монолитность под воздействием внут-

ренных противоречий. И это несмотря на то, что характерными чертами «решетчатой» структуры становится беспощадное изгнание из системы всех «чуждых элементов», прежде всего иностранного участия, и насаждение своего рода нового кредо — философии компании, или, вернее, философии поклонения компании.

Вероятно, однако, что дело все же пойдет к дезинтеграции крупнейших ТНМ на отдельные, более мелкие составные узлы, удерживаемые воедино определенными производственными связями. В системе самих ТНМ, взятых в целом, подобных цементирующих производственных связей уже нет. Но нельзя исключать и того, что и при их распадении на ряд не связанных друг с другом в производственном отношении единиц штаб-квартиры сверхмонополий, олицетворяющие конечный частнокапиталистический контроль, попытаются и завтра сохранить в своих руках то, ради чего они стремятся сегодня удерживать единство организации, — право собственности на осколки бывшей империи. Каждое специализированное отделение ТНМ, отпочковывающееся в самостоятельную в производственном отношении, хотя и меньшую по своим размерам, новую ТНМ, должен в этом случае связывать с материнской компанией контрольный пакет акций, остающийся в руках сверхмонополии-родителя.

Но даже если это окажется возможным на практике, штаб-квартира такой материнской ТНМ превратится по существу в своего рода инвестиционный трест по стрижке купонов. Он будет полностью оторван от материального производства и станет по меньшей мере ненужным для него. Но если тенденция действительно такова, то это послужит лишь новым свидетельством того, что ТНМ представляют собой паразитический нарост на производительных силах, то есть такой способ их организации, сутью которого является лишь обеспечение частнокапиталистического обогащения.

То, что в условиях нарастающих осложнений хозяева и апологеты ТНМ уже серьезно продумывают возможность полного отрыва от материального производства во имя изыскания более изощренного метода получения прибылей, как нельзя лучше показывает, насколько цели магнатов финансового капитала чужды интересам действительного развития производительных сил.

Профессор Массачусетского института технологии США Р. Робинсон рассуждает следующим образом:

«Можно предполагать, что иностранная фирма, вывозящая прибыли, получаемые от использования местных активов, таких как земля, строения, труд, энергия, сырье, производственные навыки, едва ли будет в конечном счете терпима в бедной стране, поставившей перед собой задачу политики роста, чтобы сравняться с другими странами. Возможно, не будет она терпима даже и в Западной Европе. С другой стороны, вывоз прибылей, получаемых от активов, которых нет в местных условиях, таких как технология, мастерство, научно-исследовательские работы на длительной основе, организационные способности на международном рынке, — это другое дело»³⁵.

В чем же усматривает новые возможности для ТНМ американский профессор? Предоставим ему слово еще раз: «Если кто-либо предоставляет уникальные и полезные знания или навыки, то он находится в положении, при котором буквально нет риска... Физические активы могут быть экспропрированы или над ними можно утратить контроль, но технология скоро устаревает, и от нее мало что остается»³⁶. В предлагаемой им стратегии Робинсон усматривает мудрую «комбинацию максимизации доходов и минимизации риска» и предлагает перейти на нее всем американским ТНМ.

Подобный ход мыслей приобрел широкое хождение в кругах американских ученых. Вполне возможно, что «завтра, — пишет, например, В. Салера, — те же самые американские компании будут производить операции на совершенно отличных основах. Возможно, они смогут больше функционировать на основе лицензий и относительно меньше — на основе международного производства»³⁷.

Таким образом, чем глубже сами апологеты ТНМ задумываются над исторической эволюцией этих гигантских средоточий частномонополистической мощи, тем более четко во всех вариантах такого развития проглядывается главное дальнейшее отчуждение крупных собственников от материального производства. Противоречие между объективно все более обобществляемым производством и искусственно сохраняемым магнатами капитала частнокапиталистическим способом присвоения становится до предела острым.

Глава III

КАТАЛИЗАТОР МЕЖИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКИХ ПРОТНВОРЕЧИЙ

1. Углубление розни

В плане выявления воздействия ТНМ на функционирование мировой системы капиталистического хозяйства значительный интерес представляет вопрос о том, какую конкретную роль играют они во взаимоотношениях национально обособленных групп капиталов.

Даже в советской литературе встречаются утверждения о том, что в последние годы будто бы «прокладывает себе путь тенденция к превращению в господствующую силу капиталистического общества уже не национальной, а международной монополии»¹. При этом под собственно «международной монополией» понимается «союз фирм разной национальной принадлежности». Другие авторы считают, что все вообще сверхмонополии с международными операциями образуются «на основе взаимопереплетения капиталов монополистических объединений разных стран»². Но это заведомо неверная предпосылка, основанная на умозрительных заключениях, а не на фактах.

Считать, что возросшие международные масштабы деятельности национальных монополий воплощают в себе интернационализацию капитала, означало бы подмену тезиса. Но каково основное содержание процесса выхода монополий за национальные границы? Развитие сети железных дорог в Европе в XIX веке пропагандировалось как «создание уз» и даже «выковывание единства» капиталистического мира. Но с тех пор по этим дорогам неоднократно следовали войска, направлявшиеся на фронты войны. Вопрос о том, являются ли ТНМ в конечном счете национальными фирмами или компаниями, во-

площающими в себе отказ космополитизировавшейся крупной буржуазии от корыстных националистических устремлений, является поэтому решающим. От ответа на него зависит вся оценка воздействия ТНМ на узловый момент функционирования мировой системы капиталистического хозяйства — взаимодействие ведущих империалистических держав.

Фактом является то, что беспрецедентно усилившаяся за последние три десятилетия международная деятельность капитала по-прежнему идет отнюдь не по пути сращивания капиталов монополистических групп разных стран. Выковывается небывалое по своей разрушительной силе оружие конкурентной борьбы — транснациональные монополии. «Несмотря на значительный рост концентрации производства и капитала, на сокращение числа и увеличение мощи крупнейших корпораций, господствующих в мировом капиталистическом производстве, — пишет М. М. Максимова, — процесс интернационализации при империализме идет не столько путем объединений капиталов крупнейших монополий разных стран, сколько на основе развития международной деятельности национальных корпораций, сохраняющих контроль над внутренним рынком и своими зарубежными связями»³.

Показательно, что в самих США известный экономист С. Хаймер еще в 1960 году в своей докторской диссертации, посвященной ТНМ, вскрыл подлинную природу этих компаний⁴. Он показал, что весь смысл контроля, который ТНМ стремятся сохранить за своими дочерними компаниями за границей, состоит в устранении всякой конкуренции и необходимости делиться прибылями. Это убийственное обвинение против ТНМ было объявлено «слишком простым и слишком прямолинейным». Хаймер так и не смог опубликовать ни своей диссертации, ни главных ее выводов. Только в 1976 году, через 16 лет после написания диссертации и через два года после смерти Хаймера, имевшего дерзость открыто объявить себя марксистом, его фундаментальная работа была наконец опубликована.

Обострение межимпериалистических противоречий заложено в самом факте выхода крупнейших национальных монополий на международную арену. Как было показано, за национальные границы сверхмонополии выталкивает перецентрация капитала в наиболее раз-

витых капиталистических странах и связанное с этим падение средней нормы прибыли. На внешних рынках они ищут возможностей продления «цикла жизни» той или иной продукции или даже удлинения срока амортизации целых отраслей промышленности без необходимости (в течение определенного времени) дополнительных внутренних капиталовложений, снижающих нормы прибыли. Но внешние для монополий какой-либо страны рынки являются внутренними рынками других монополий. Соответственно тылы одних монополий превращаются во фронты наступления других, а театр военных действий распространяется на весь капиталистический мир. В этих условиях залогом успеха становится опережение империалистического конкурента, захват инициативы.

Показательна в этой связи резко агрессивная реакция транснациональных монополий на действия своих иностранных противников. О ней свидетельствует, в частности, анализ поведения американских ТНМ из «группы 187». В качестве наиболее типичных из них были отобраны 9 монополий следующих отраслей промышленности: пищевой, бумажной, химической, нефтяной, резиновой, металлообрабатывающей, машиностроительной, электромашиностроительной и производства транспортного оборудования. Резюме исследования более чем красноречиво: «Независимо от того, какой конкретно рынок обслуживается заводом, основная глубинная цель состоит в одном и том же: заграничные прямые инвестиции делаются многонациональными предприятиями США для того, чтобы предотвратить размывание иностранными производителями американских позиций на рынке»⁵. Варьировались, как оказалось, лишь объекты наступления. В одном случае американская ТНМ отбрасывала западноевропейского конкурента, во втором — японского, в третьем — и японцев, и западноевропейцев.

Если в междоусобной борьбе разнонациональных по контролю ТНМ и можно проследить какую-то тенденцию, то это, несомненно, тенденция к возрастанию неприемлемости и ожесточенности схваток. Даже такой апологет ТНМ, как Р. Вернон, вынужден сделать следующее характерное признание. По его словам, на любом международном рынке французская компания «Мишлэн», производящая шины, считается врагом однотипной американской монополии «Юниройал», западногерманская

автомобильная ТНМ «Фольксваген» рассматривается как прямой конкурент американской «Форд мотор», а английский химический гигант ИКИ воспринимается как угроза американской химической ТНМ «Дюу кемикл»⁶.

Американские ТНМ ранее, безусловно, торжествовали в этой конкурентной борьбе. Прежде всего это происходило потому, что они вывозили в свои заграничные предприятия технологию и оборудование, которые превышали научно-технический уровень оснащенности их японских и западноевропейских конкурентов, поначалу не располагавших достаточными финансовыми средствами для крупных капиталовложений. Однако ныне этот разрыв в технологии и капитале в целом преодолен японскими и западноевропейскими монополиями, а в ряде случаев налицо даже технологическое отставание ТНМ США.

Именно поэтому себестоимость производства превращается в решающий фактор конкурентоспособности товаров, а стремление снизить ее усиливает попытки всех монополий сэкономить на стоимости рабочей силы. Помимо далеко идущих социальных последствий, эти попытки ведут также к резко активизировавшимся поискам монополиями для своих зарубежных заводов районов и стран с наиболее дешевой рабочей силой. Разумеется, такие районы лежат прежде всего вне развитых империалистических стран, где рабочий класс достаточно организован и может постоять за свои права. Но это означает, что схватка ТНМ развертывается уже не только на рынках сбыта друг друга, но и на территории третьих стран и ведется в основном за право строить там свои заводы-плацдармы.

Важным дополнительным фактором резкого обострения конкурентной борьбы ТНМ является все более четко выявляющаяся (даже уже не в исторической, а в непосредственной перспективе) конечность по крайней мере некоторых важных источников сырья. Наиболее наглядным, но далеко не исчерпывающим примером являются истощающиеся в глобальном масштабе запасы нефти.

В целом ТНМ выступают в этих условиях как самое вопиющее по своей очевидной корысти орудие ограбления в максимально короткие сроки не только широких масс трудящихся, но и своих империалистических конкурентов. Они все более явно выступают как оружие

вторжения на чужие рынки, в тылы противников с целью сокрушения слабейших.

Каждая из ТНМ преследует собственные узкоэгоистические цели. Транснациональные монополии даже одного «гражданства» и то не могут блокироваться друг с другом против «иноземцев». Более того, их распри растут. В 1955—1970 годах американские ТНМ проявляли гораздо меньшую склонность, чем ранее, идти на создание совместных дочерних фирм за границей. Они все более явно предпочитали действовать в одиночку.

Единственным неизменным и «объединяющим» ТНМ фактором является их хищническая природа. Вот как представляет себе конечный итог усилий американских ТНМ один весьма сочувствующий им американский автор. «Организация мирового рынка капитала, — пишет он, — ведет к следующему возможному сценарию. Американские глобальные компании захватывают контроль над большинством крупных отраслей промышленности (других стран. — *Р. О.*); в то же время каждый из крупнейших банков США постепенно создает контроль над огромным финансово-промышленным комплексом, действующим в глобальных масштабах за пределами США... В обоих случаях сбережения и прибыли со всего мира, поступающие на Уолл-стрит, обеспечивают финансирование... Это будет сохранять существующие в настоящее время условия для постепенного захвата Соединенными Штатами мировой экономики»⁷.

Реальные тенденции, разумеется, далеко не так просты и прямолинейны. Процесс концентрации и централизации капитала идет не только в США, но и в Западной Европе и Японии. Гигантские средоточия частного капитала растут и там, и они также рвутся за границу. На мировой арене действуют уже соответственно не международные картели, а транснациональные монополии.

Подобные масштабы изменений несут с собой не просто продолжение или даже небывалое обострение междоусобной борьбы межимпериалистических монополий. Количество перерастает в качество. Такое перерастание на нынешнем этапе, как представляется, заключается в том, что схватки ТНМ по своим неизбежным разрушительным последствиям приобретают взрывоопасный характер для всей системы капитализма.

2. Наступление американских монополий

До сих пор, говоря о транснациональных монополиях, мы в основном опирались на данные о соответствующих американских компаниях. Это не результат односторонности данного исследования, а скорее отражение того несомненного факта, что американские ТНМ безусловно доминируют ныне в числе вышедших на международную арену национальных сверхмонополий. Известный американский банкир и дипломат Джордж Болл был несомненно прав, когда заявил, что «многонациональная» корпорация в ее нынешней форме — это «отчетливо американское явление»⁸.

Прежде всего американские монополии преобладают в рядах ТНМ численно: на них приходится порядка половины общего числа ТНМ. Так, если брать только действительно гигантские ТНМ, то из них 30 являются американскими и 26 — неамериканскими (западноевропейскими и японскими). По данным ООН, из 211 «многонациональных» корпораций капиталистического мира 127 являются американскими, 18 — английскими, 17 — западногерманскими, 16 — японскими, 14 — французскими, 4 — швейцарскими, 4 — итальянскими⁹. По данным Гарвардской школы бизнеса, из 413 ТНМ 187 являются американскими, 67 — японскими, 49 — английскими, 32 — западногерманскими, 21 — французской, 11 — канадскими, 9 — шведскими, 8 — итальянскими, 7 — швейцарскими, 6 — голландскими и 5 — бельгийскими.

Еще более существенным является то обстоятельство, что американские ТНМ в среднем в 5 раз крупнее своих английских и западногерманских конкурентов и в 10 раз крупнее французских.

Наконец, американские материнские компании опираются на гораздо большую прибыльность своих операций. Норма их прибыли на вложенный капитал, как правило, превышает 12%, в то время как для западноевропейских компаний эта цифра составляет в среднем 5%.

Подобное соотношение сил не только определяет преимущества американских ТНМ в борьбе со своими конкурентами на рынках третьих стран — оно дает им возможность вторгаться непосредственно в тылы противника.

Прямые частные инвестиции США в Западной Европе сконцентрированы в основном в руках американских

ТНМ, и в первую очередь в крупнейших из них. 40% этих инвестиций в Англии, ФРГ и Франции принадлежат всего трем американским ТНМ — «Экссон», «Дженерал моторз» и «Форд моторз»; $\frac{2}{3}$ прямых инвестиций США в Западной Европе принадлежат всего 20 американским компаниям.

Весьма концентрированными являются капиталовложения американских ТНМ и в отдельных западноевропейских странах. Так, в Англии 40% американских частных капиталовложений сосредоточены в руках 5 компаний, а еще 40% принадлежат другим 25 американским компаниям. При этом половина инвестиций США в Западной Европе сосредоточена всего в трех отраслях промышленности: машино- и автомобилестроительной, химической и электротехнической.

При таком сосредоточении мощи американских ТНМ на их западноевропейском плацдарме они, например, даже более интенсивно внедряются в экономику стран «Общего рынка», чем это делают сами страны — члены ЕЭС в отношении друг друга. Так, в области сбыта западногерманские компании создали в 1968 году 110 дочерних компаний на территории других стран — членов ЕЭС (в том числе 47 — во Франции, 23 — в Голландии, 20 — в Италии и 20 — в Бельгии и Люксембурге). Французские фирмы создали 89 таких фирм (в том числе 43 — в ФРГ, 31 — в Бельгии и Люксембурге и 11 — в Италии). Зато американские компании образовали 206 таких дочерних компаний (в том числе 60 — в ФРГ, 47 — во Франции, 46 — в Бельгии и Люксембурге, 32 — в Италии и 21 — в Голландии).

Важно отметить, что по числу созданных в 1968 году на территории «Общего рынка» дочерних производственных компаний, а также компаний с финансовым участием отрыв американских монополий еще более очевиден. Западногерманские фирмы создали 76 таких дочерних компаний (в том числе 40 — во Франции и 20 — в Бельгии и Люксембурге), французские — 45 (в том числе 24 — в Бельгии и Люксембурге и 14 — в Италии). Американские же монополии создали 216 своих дочерних компаний такого рода (54 — во Франции, 53 — в ФРГ, 39 — в Голландии, 39 — в Бельгии и Люксембурге и 31 — в Италии), то есть больше, чем все страны ЕЭС, вместе взятые.

К этому следует добавить следующие красноречивые данные. Капиталовложения США в странах «Общего

рынка» в 1957—1965 годах росли в 1,8 раза быстрее, чем национальные капиталовложения в этих странах. Еще более внушительны темпы роста продаж дочерних фирм американских компаний в Западной Европе. В 1957—1964 годах они увеличились на 160,2% по сравнению с ростом продаж самих западноевропейских фирм всего на 45,3%. Американские ТНМ получают с западноевропейских стран в 5 раз больше средств за предоставляемые им лицензии, чем платят им за лицензии, получаемые от западноевропейских компаний¹⁰. Наконец, американские ТНМ, и без того располагающие большей финансовой мощью, захватили рынок так называемых евродолларов. А ведь английские и другие западноевропейские компании рассматривали его как важный резервный источник капитала именно в борьбе с заокеанскими гигантами.

Общие итоги вторжения американских ТНМ на территорию других развитых капиталистических стран являются весьма впечатляющими. Характерно, что в этом отношении положение стран «Общего рынка» и западноевропейских стран в целом еще далеко не так драматично, как двух других капиталистических государств — Канады и Австралии.

В 1967 году (последний год, по которому имеются подробные данные) американскому капиталу принадлежало около 45% всей обрабатывающей промышленности Канады, 56 — горнодобывающей и рудоплавильной и 60% нефтяной и газовой промышленности. Более поздние сведения показывают дальнейшее возрастание этого уже безусловно доминирующего контроля американских ТНМ над экономикой Канады. В Австралии на американские компании приходится 40% продукции как обрабатывающей, так и горнодобывающей отраслей. При этом из 750 дочерних американских компаний, действующих там, лишь 77, то есть 10%, находятся под контролем австралийских акционеров, а остальные контролируются непосредственно американскими материнскими компаниями.

На этом фоне положение Западной Европы еще далеко не такое трагическое, хотя тенденции не менее злобещи. С начала 60-х годов до 1967 года доля американского капитала во всех текущих инвестициях в предприятия обрабатывающей промышленности возросла следующим образом: в Скандинавских странах — с 1 до 3%, во Франции — с 4 до 6, в ФРГ и Италии — с 6 до 9, в Ан-

гли она оставалась на уровне 15%, в Голландии возросла с 8 до 15 и в Бельгии с 6 до 20%. При этом официальные данные об общих размерах американских капиталовложений в западноевропейских странах являются заведомо заниженными. Если, например, на начало 1969 года они, согласно этим данным, составляли 19,3 млрд. долл., то, по некоторым неофициальным оценкам, подлинный объем американских капиталовложений в Западной Европе в то время приближался к 60 млрд. долл.¹¹

По имеющимся подсчетам, если бы тенденции роста капиталовложений американских ТНМ в странах «Общего рынка» сохранились, то уже к 1985 году на их дочерние фирмы приходилось бы около $\frac{1}{3}$ всего валового национального продукта ЕЭС¹². Это была бы, разумеется, продукция, целиком контролируемая американскими материнскими компаниями. Еще в 1948 году Генри Форд после инспекционной поездки по своим предприятиям в Западной Европе откровенно поучал менеджеров дочерних фирм: «Это — американская компания, и она будет управляться из Америки»¹³.

Рассмотрение крайнего случая полного засилья американских ТНМ в экономике «чужой» страны (Канада) позволяет заключить, что положение едва ли можно изменить в рамках капиталистических отношений. Канадцы уже столкнулись с тем, что выкуп даже $\frac{1}{3}$ американских капиталовложений в экономику Канады потребует (по номинальным ценам) мобилизации капитала порядка 5 млрд. долл. Но это — сумма, превышающая годовые вложения самой Канады в собственный постоянный капитал. К тому же для того, чтобы не подорвать торговый баланс, перевод таких сумм за границу потребует не менее 10 лет. Если же выкупать $\frac{1}{3}$ американских капиталовложений придется по рыночным ценам, что более вероятно, то для этого потребуются более 12 млрд. долл. — совсем непосильная задача. При этом американские материнские компании могли бы в таком случае «во имя поддержания платежного баланса» реинвестировать в Канаде полученные за выкуп средства, что позволило бы им распространить свой контроль на еще большее число канадских фирм.

Положение Канады является, правда, довольно уникальным, хотя бы в силу ее географической близости к США. Но и в Австралии уже почувствовали, что попытка заставить дочерние фирмы американских компаний про-

дать часть их акций австралийцам лишь высвободит для американских монополий дополнительный капитал, который может быть направлен на скупку новых предприятий и дополнительных отраслей экономики страны.

Положение осложняется еще и тем, что, вторгшись в экономику даже развитой капиталистической страны, американские ТНМ начинают постепенно уменьшать собственные капиталовложения. Их дочерние фирмы за границей во все возрастающей степени развиваются за счет соков чужого организма — реинвестированных прибылей и мобилизованного на месте капитала. «Таким образом, — горько констатирует французский политический деятель и публицист Серван-Шрейбер, — $\frac{9}{10}$ американских инвестиций в Европе финансируются из европейских источников. Другими словами, мы платим им за то, что они нас покупают»¹⁴.

В этой связи надо упомянуть неумолимый закон наступления американских ТНМ на позиции своих империалистических конкурентов: чем сильнее позиции американского капитала, уже внедрившегося в экономику той или иной страны, тем интенсивнее растет он за счет поглощения своих местных конкурентов.

Имеющиеся на этот счет данные, полученные в рамках исследования «клуба 187», по понятным причинам не оглашаются, ибо это ввергло бы в панику многих незадачливых партнеров США. Но они могут быть реконструированы из «полуфабрикатных» сведений проекта «Многонациональное предприятие». Тогда они дают следующую картину.

Мы уже видели, что общее соотношение источников роста американских ТНМ за границей определяется пропорцией 1 : 2, то есть на одно заново построенное ими предприятие за рубежом приходится два поглощенных местных предприятия. Однако для стран Западной Европы, где позиции американского капитала выше среднего, эта пропорция возрастает до 1 : 3. Для стран «Общего рынка», где эти позиции еще сильнее, соотношение меняется на 1 : 5. Наконец для Канады, где засилье американского капитала является доминирующим, пропорция доходит до 1 : 8. Тенденция, таким образом, состоит в том, что по мере внедрения в иностранную экономику американские ТНМ во все большей степени превращаются в пожирателя чужой собственности.

К каким вопиющим контрастам это ведет, видно

опять-таки на примере Канады. Инвестированный в ее экономику иностранный, в основном американский, капитал составил за все время лишь 5—10% от общей суммы вложенных в народное хозяйство этой страны национальных средств. Тем не менее в настоящее время иностранный, и в первую очередь тот же американский, капитал контролирует 50—60% экономики Канады.

В конечном счете, как показывают эконометрические исследования, результаты колоссального роста частных инвестиций за границы за истекшие десятилетия могут быть сведены к следующему. От заграничного инвестирования выигрывают немногие крупнейшие («свои») компании, а проигрывают многие мелкие («чужие») фирмы. Другими словами, разрастающиеся до международных масштабов гигантские частнокапиталистические монополии подминают под себя относительно менее крупные компании сначала на внутреннем, национальном, рынке, а затем и на внешнем, международном, рынке. Но все это предполагает само по себе небывалое обострение межимпериалистических противоречий.

Активизация американских ТНМ имеет своей целью низведение других, кроме США, развитых капиталистических держав до положения придатков американской экономики, а более конкретно — периферии новоявленных американских частнокапиталистических империй. В лучшем случае этим государствам отводится роль плацдарма для дальнейшего развертывания операций американских транснациональных гигантов. В этом плане показательно следующее откровение одного из ведущих теоретиков и апологетов американских ТНМ Р. Робинсона: «Представляется ясным, что великие рынки будущего лежат в Африке, Латинской Америке и Азии, где проживают более $\frac{2}{3}$ населения мира... Европа, Австралия, Канада и Япония представляют в долговременном плане интерес с точки зрения международного бизнеса прежде всего, как я полагаю, из-за возможности использовать их в качестве опорных пунктов для более легкого проникновения на эти огромные рынки будущего. По целому ряду причин они могут дать международным корпорациям, базирующимся на США, полезный приводной ремень»¹⁵.

Итак, и среди развитых капиталистических держав деятельность ТНМ предполагает отношения подчинения и господства, эксплуатацию сильным более слабого конкурента.

Последствия политики американских ТНМ для других развитых капиталистических стран очевидны уже сегодня. Дочерние предприятия и филиалы американских монополий за границей превращаются в основное орудие их непосредственного воздействия на экономику капиталистического мира за пределами США в корыстных интересах этих монополий. Конкретные задачи заграничных предприятий, контролируемых из США, самым непосредственным образом увязываются с целями американских материнских компаний и составляют органическую часть их общей стратегии. Председатель дочерней фирмы компании «Монсанто» в Англии, например, откровенно заявил, что расширение экспорта этой фирмой находится и будет находиться в прямой зависимости от программы борьбы за мировые рынки, разработанной американской материнской компанией¹⁶.

В результате этого даже развитые капиталистические страны, в которых осели дочерние фирмы американских ТНМ, оказываются не в состоянии полностью самостоятельно планировать и осуществлять многие жизненно важные для себя экономические мероприятия. Экономика, в которую внедрились эти инородные тела, становится зависимой от внешних факторов и менее устойчивой. Вольно или невольно эти страны испытывают на себе возрастающее влияние решений, принимаемых правлением той или иной американской компании. Решения американских ТНМ, номинально носящие производственный характер, на деле предрешают многие ключевые шаги в экономической политике стран, на территории которых расположена та или иная американская дочерняя компания. В большинстве случаев соответствующему правительству по существу предлагается быть лишь пассивным регистратором того, чего хочет добиться американская монополия.

Так, примерно до 1960 года американская фирма «Дженерал моторз» предпочитала ввозить в США автомобили со своих заводов в Англии. Затем, однако, она решила передать функции экспорта в США своим автомобильным заводам в ФРГ, и английское правительство ничего не могло с этим поделать. Ему осталось лишь утешаться тем, что английским заводам «Дженерал моторз» было разрешено продолжать вывозить свою продукцию в Канаду. Компания Форда, наоборот, прекратила экспорт в США автомашин, производимых ее дочер-

ней компанией в Западной Германии, и наладила экспорт туда продукции своей дочерней компании, обосновавшейся в Англии. На этот раз бессильным оказалось правительство ФРГ.

Позже, в середине 60-х годов, было принято решение о том, что дочерняя фирма «Дженерал моторз» в Австралии должна прекратить экспорт автомашин в Японию, поскольку данный рынок отдавался в распоряжение заводов материнской монополии в Калифорнии. Это решение поставило Австралию в трудное положение. Она лишилась единственно конкурентоспособной марки «австралийских» автомашин, могущих быть проданными в Японию, причем в условиях, когда японские модели автомашин стали заполнять австралийский рынок. Но и австралийское правительство оказалось не в состоянии бороться с американской компанией.

Наконец еще один пример. В 1966 году «Форд мотор» планировала построить автомобильный завод во Франции. Однако предложенные компании условия ее не удовлетворили. Она свернула переговоры, взяв курс на строительство завода в Бельгии. Тщетно после этого французская сторона предлагала Форду лучшие условия. Не помог даже визит в Детройт, штаб-квартиру американской материнской компании, специального французского представителя. Форд отказался идти на уступки, несмотря на то что на конечном этапе переговоры с ним вел тогдашний премьер-министр Франции Помпиду. Только в октябре 1969 года, после новой встречи со ставшим уже президентом Помпиду, Форд согласился построить еще один автомобильный завод во Франции — в Бордо.

Противопоставляя одни западноевропейские страны другим, американские ТНМ организуют прямую конкуренцию между ними, ведущую к предоставлению американским инвесторам все более благоприятных условий. Достаточно было, например, бельгийскому правительству предложить в 1966 году американским инвесторам скидку в 30% на первоначальное капиталовложение, как голландское правительство тут же предложило скидку в 40%.

Таким образом американские компании в Западной Европе и других регионах капиталистического мира позволяют себе выступать откровенно в роли проводника политики своей штаб-квартиры и американского империа-

лизма в целом. Известны, например, многие случаи, когда дочерние фирмы американских материнских компаний в Канаде и ряде стран Западной Европы, являвшиеся номинально местными компаниями, подчинявшимися местным законам, отказывались продавать ту или иную продукцию социалистическим странам. И правительства соответствующих западных государств не могли ничего поделать с запрещением, поступавшим из США, хотя это означало потерю возможности занятости для значительного числа местных рабочих. Это положение стало изменяться лишь с конца 1969 года, когда правительство США несколько ослабило указанные ограничения.

Западноевропейские страны и сами нередко оказывались объектами дискриминационной политики США, проводившейся с помощью американских ТНМ. Так, в 1964 году американская фирма «Контрол дейта корп.» по прямому запрещению госдепартамента США отказалась продать Франции определенный вид компьютеров. Точно так же в 1973 году американской компании «Дженерал электрик» было запрещено передавать Франции технологию производства новых моторов для истребителей. Впоследствии Франции лишь в виде крупной уступки было предложено получать уже смонтированные в США ключевые элементы таких моторов.

К этому следует добавить, что американские ТНМ, дочерние компании которых базируются в Западной Европе, нередко выступают в роли осведомителей американского правительства относительно экономических и даже военных мероприятий западноевропейских стран. В частности, американская компания ИБМ, даже не продающая, а всего-навсего сдающая напрокат свои компьютеры западноевропейским странам, находится в курсе всей обрабатываемой на них в Западной Европе информации как промышленного, так и стратегического характера. Штаб-квартира ИБМ в США под предлогом необходимости координации программ деятельности своих систем получает данные, обрабатываемые на всех ее компьютерах.

Не удивительно, что американские ТНМ с учетом их позиций в экономике, да и не только экономике, других развитых капиталистических стран являются одним из наиболее важных средств удержания доминирующего положения американского империализма среди его импе-

риалистических конкурентов. Вот почему, как пояснил, в частности, министр финансов в правительстве Л. Джонсона Генри Фаулер, американские ТНМ имеют для США не только коммерческое значение, но и играют в высшей степени важную роль в их внешней политике. Именно поэтому, продолжал он, правительство США последовательно проводило и будет впредь проводить линию на расширение роли американских «многонациональных» корпораций. Фаулер подчеркивал также органическую связь этих корпораций со всей политической и военно-стратегической системой «присутствия» американского империализма за границей¹⁷.

С тех пор значение американских ТНМ как заморских плацдармов американского империализма еще более возросло. В условиях ослабления военно-стратегических и политических позиций американского империализма, усиления независимости важнейших империалистических конкурентов США и роста мощи стран социалистического содружества американские ТНМ призваны компенсировать утраченные военные базы и политические плацдармы США за границей.

Однако, с точки зрения эволюции дальнейших взаимоотношений между развитыми державами Запада, подобная роль, планируемая для себя американскими ТНМ, далеко не вызывает восторга у западных партнеров США. «Каковы бы ни были интересы иностранного инвестора, — заявил в 1966 году премьер-министр Франции, — они не должны осуществляться ни путем полной колонизации какого-либо сектора, ни путем превращения французских предприятий в простых поставщиков ручного труда к иностранным мозгам. Мы не хотим быть руками для их голов»¹⁸.

3. Ряды западноевропейских гигантов

Наступление американских ТНМ при всех его масштабах и темпах не может заслонить того факта, что американские частнокапиталистические колоссы далеко не одиноки в капиталистическом мире. Более того, первыми ТНМ явились именно крупнейшие западноевропейские компании.

Исторически более раннее развитие капитализма в Западной Европе предопределило в целом гораздо боль-

шую, чем у США, зависимость западноевропейских компаний от внешнеэкономических связей. Сравнительно небольшие размеры внутреннего рынка, близость к другим экономически развитым странам на континенте, легкий сухопутный доступ к рынкам соседей, отсутствие в целом ряде случаев важного сырья непосредственно в стране — все это заведомо толкало крупные западноевропейские компании на расширение трансграничных операций чуть ли не сразу после их рождения.

Один из руководителей известной английской химической монополии «Импиризэл кемикл индастриз» (ИКИ), объясняя причины, выталкивавшие его компанию за границу, ссылаясь, в частности, на следующее. ИКИ не могла бы удерживать свое место в мировой лиге химических компаний, если бы она ограничила себя страной с населением в 55 млн. человек — Англией. Поэтому ИКИ пришлось «рассматривать весь мир в качестве своего потенциального рынка»¹⁹.

Это сделанное в наши дни заявление перекликается с объявленным еще более полувека тому назад кредо англо-голландской нефтяной монополии «Ройал датч-Шелл». Ее основатель Генри Детердинг подчеркивал, что важнейшим стимулом компании к сосредоточению ее операций за границей были соображения борьбы с американскими конкурентами в мировом масштабе. «Если бы мы ограничили свои операции только рамками определенных районов, — отмечал он, — то наши конкуренты могли бы легко раздавить нас, опираясь на прибыли, полученные ими в других странах, чтобы сбить нам цены. Поэтому, чтобы устоять, мы также должны были вторгнуться в другие страны... Ареной нашей борьбы является весь мир»²⁰.

В силу названных выше специфических условий и гораздо более раннего старта западноевропейских ТНМ не удивительно, что именно они, а не американские монополии особенно далеко продвинулись по пути собственно транснационализации. Из имеющихся сейчас в мире 26 крупных (с годовым объемом продаж более 1 млрд. долл.) ТНМ, у которых «иностранный контент» превышает 75%, всего лишь 5 являются американскими, зато 21 — западноевропейская (из них 8 — английские, 2 — англо-голландские, 6 — швейцарские, 3 — шведские и 2 — бельгийские). У отдельных наиболее транснационализированных западноевропейских монополий иностранный контент

ранное содержание (представляющее среднеарифметическую от процента продаж, производства, активов, доходов и рабочей силы за границей) характеризуется, по подсчетам автора, следующими цифрами:

1. «Нестле» (Швейцария)	95%
2. ИКИ (Англия)	92%
3. «Бритиш-америкэн тобэко» (Англия)	90%
4. «Петрофина» (Бельгия)	90%
5. «Филипс» (Голландия)	88%
6. «Бритиш петролеум» (Англия)	86%
7. «Юнилевер» (Англия — Голландия)	85%
8. «Хофман—ля Рош» (Швейцария)	82%
9. «Браун Бовери» (Швейцария)	79%
10. «Сибя-Гейги» (Швейцария)	78%
11. АКЗО (Голландия)	75%
12. «Ройал датч-Шелл» (Англия—Голландия)	75%
13. «Рио-Тинто зинк» (Англия)	75%
14. «Данлоп—Пирелли» (Англия—Италия)	70%

Можно прямо сказать, что до столь высокого процента иностранного содержания большинству самых крупных американских ТНМ еще весьма далеко.

Указанные особенности возникновения и развития западноевропейских ТНМ накладывают своеобразный отпечаток и на их практическую деятельность. Во-первых, в отличие от американских ТНМ они практически уже не делают различия между иностранными и внутренними операциями. Во-вторых, их структура не так жестко централизована, и дочерние заграничные компании управляются в рамках их систем более гибко и при гораздо большей степени автономии. В-третьих (особенно с учетом того, что мобилизация капитала является для них более трудоемким делом), они более легко допускают к участию в капитале своих заграничных фирм местных акционеров.

В целом это ведет к тому, что западноевропейские ТНМ ведут себя на международной арене менее вызывающе, избегая идти напролом. Это, по мнению ряда специалистов, делает их более приспособленными к существованию в условиях обостряющегося в капиталистическом мире национализма. В то же время следует учитывать, что все отмеченные выше особенности в тактике западноевропейских ТНМ объясняются главным образом необходимостью, вытекающей из их относительно меньшей мощи по сравнению с североамериканскими «со-

братьями». Они отнюдь не означают разницы в стратегии, направленной на достижение максимально возможных прибылей.

Характерна в этом отношении практика английской горнодобывающей ТНМ — миллиардера «Рио-Тинто зинк». Привлечение ею местных акционеров к участию в капитале дочерних фирм сама компания откровенно рассматривает как способ приглушить «эмоциональные и политические осложнения» в стране пребывания дочерней фирмы. В целях мобилизации действительно крупных сумм капитала, например, для своих дочерних и внучатых фирм в Австралии «Рио-Тинто зинк» предпочитает блокироваться с американскими «Кайзер алюминум» и «Кайзер стил» или французскими («Пешине») компаниями. Участие местных акционеров вынуждает материнскую компанию играть в демократию и видимость учета их пожеланий. Но по существу дальше консультаций с ними дело не идет, и важнейшие решения принимаются самой «Рио-Тинто зинк».

Западноевропейским ТНМ при всей гибкости их методов присущи в основном те же агрессивные черты и узкокорыстные интересы, что и американским транснациональным гигантам. Например, когда компании «Ройал датч-Шелл» потребовалось в 1963 году приобрести крупный пакет акций итальянской «Монтекатини», она не поколебалась вложить в эту операцию 80 млн. ф. ст. Это нанесло серьезный удар попыткам английского правительства ликвидировать дефицит платежного баланса. В конце 1968 года «Ройал датч-Шелл», решившая построить новый химический комплекс в Западной Европе, спровоцировала острую борьбу между голландским и бельгийским правительствами за право построить этот комплекс стоимостью в 100 млн. долл. у себя в стране. Результатом такого положения, при котором благорасположение компании стало объектом соревнования двух правительств, было то, что условия, предлагавшиеся с двух сторон, становились для компании все более привлекательными. В конечном счете «Ройал датч-Шелл» согласилась построить свой новый комплекс в Голландии.

Как и в случае с американскими монополиями, западноевропейские ТНМ служат важной опорой общей империалистической политики западноевропейских государств.

Так, в условиях напряженного положения с поставками нефти, сложившегося в результате израильской агрессии против арабских стран в июне 1967 года, приведшей к закрытию Суэцкого канала, голландское правительство играло видную роль в международных консультациях по вопросу о распределении нефти и нефтепродуктов. Причина этого заключалась прежде всего в тех позициях, которыми располагала в данном отношении компания «Ройал датч-Шелл». В свою очередь, в ходе нефтяного кризиса 1973—1974 годов, явившегося результатом нефтяного эмбарго и повышения цен на нефть странами ОПЕК, нефтяные ТНМ вновь выступили в роли неофициальных арбитров между правительствами. В октябре 1967 года Конфедерация британской промышленности разразилась настоящим панегириком в адрес «Рио-Тинто зинк» за то, что та смогла захватить в свои руки контроль над такими огромными запасами урановой руды, которые «превосходят резервы, контролируемые любой другой компанией или правительственным агентством западного мира»²¹.

Западноевропейские правительства делают все возможное для оказания содействия своим ТНМ. В отношении компании «Юнилевер», например, чиновники ЕЭС заявляют следующее: у «Юнилевер» нет лоббиста в Брюсселе (штаб-квартире ЕЭС). Да он ей и не нужен, ибо у нее есть правительство Голландии. С другой стороны, известно, что когда западногерманской компании «Фольксваген» понадобилось ввезти в 1970 году дополнительное количество магния, то правительство ФРГ добилось для нее, чтобы комиссия ЕЭС повысила импортные квоты на магний²².

Краткая характеристика западноевропейских ТНМ была бы незаконченной, если бы мы не отметили еще одной особенности в их рядах. В приведенном выше списке этих монополий с наиболее высоким иностранным содержанием оказались и три своего рода уникальные компании. Это прежде всего компании «Ройал датч-Шелл» и «Юнилевер», находящиеся под совместным англо-голландским контролем, и компания «Данлоп — Пирелли», контролируемая совместно английским и голландским капиталом. От типичных (если так можно выразиться, стандартных) ТНМ, в которых контроль осуществляется капиталом одной национальности, они отличаются самым фактом двойного контроля и управления.

В известной степени эту тройку можно было бы называть двунациональными монополиями и рассматривать их как первый шаг к теоретически мыслимым мультинациональным компаниям.

Однако обращает на себя внимание немногочисленность, если не сказать исключительность, даже двунациональных ТНМ. Кооперация усилий английского и голландского капиталов в «Ройал датч-Шелл» и «Юнилевер» была порождением исторически связанных судеб английского и голландского колониализма на определенном, исторически закончившемся этапе. Аналогичные предпосылки практически не могут уже повториться, ибо этап открытого колониализма в истории капитализма и империализма уже закончился.

Большой интерес поэтому представляет третья двунациональная монополия — «Данлоп — Пирелли», родившаяся сравнительно недавно, в 1971 году, и вошедшая если не в первый ранг, то во всяком случае в число крупных ТНМ. Две другие, более мелкие, двунациональные компании, возникшие в рамках «Общего рынка» в последние годы, — западногермано-бельгийская «Агфа — Геверт» (1964 г.) и западногермано-голландская «ФФВ — Фоккер» (1970 г.) — по своим размерам являются далеко не впечатляющими и едва ли могут делать погоду в рядах транснациональных гигантов. Поэтому история их эволюции представляет интерес скорее в региональных масштабах ЕЭС, чем в глобальном контексте. Тем более интересны судьбы двунациональной «Данлоп — Пирелли». За первые полгода своей деятельности при объеме продаж в 1,3 млрд. долл. компания получила только 173 тыс. долл. прибыли. И хотя за полный первый год ее существования прибыли возросли до 9,1 млн. долл., она финишировала среди сопоставимых с ней по величине компаний с едва ли не самыми скудными результатами.

Это не замедлили заметить за океаном, где весьма пристально присматривались к первому крупномасштабному опыту объединения усилий сразу двух национальных групп западноевропейских капиталистов. Американский журнал «Тайм» предвкушал уже развал «Данлоп — Пирелли» на составные части. Журнал поучал, что единственной успешной тактикой может быть не сосуществование двух «вето» в единой компании, а полное поглощение одного из соперников²³.

«Данлоп—Пирелли» пока действительно не вышла из стадии перестройки внутренних связей, и еще не ясно, насколько она вообще окажется жизнеспособной. Главное, однако, состоит не в ее конкретной судьбе, а в том, что создание двунациональных компаний на условиях полного слияния так и не стало магистральной дорогой укрепления западноевропейских ТНМ перед лицом растущей конкуренции монополий США.

Это отнюдь не значит, что западноевропейский капитал не ищет других, более эффективных, на его взгляд, методов этой борьбы. Впрочем, его философия в этом отношении скорее напоминает кредо американских сверхмонополий, чем отличается от него: расширение операций и увеличение прибылей должно идти за счет конкурентов.

4. Мобилизация сил в „Общем рынке“

То, что существующие западноевропейские ТНМ не намереваются сдавать своих позиций американским конкурентам, — само собой разумеется. Ниже мы увидим, как они прибегают, в частности, к тактике ответного вторжения в тылы своих американских противников.

Сейчас же мы хотели бы обратить внимание на важные потенциальные резервы западноевропейских монополий. Эти резервы существуют уже потому, что в Западной Европе переконцентрация капитала еще не достигла той ступени, которая существует в США. Вопрос только в том, как намерены использовать эти возможности в конкурентной борьбе с американскими ТНМ западноевропейские монополии — для дальнейшей концентрации капитала в национальных рамках или сразу в региональном масштабе. Это особенно важно представлять в условиях созданного в Западной Европе «Общего рынка» — первого шага к экономической интеграции сначала шести, а потом девяти западноевропейских стран.

С этой точки зрения следует прежде всего констатировать, что в ЕЭС лишь рынок товаров стал пока транснациональным. Товары, произведенные в любой стране «Общего рынка», действительно не знают в его рамках национальных границ. Производственные же предприятия продолжают оставаться под строго национальным

контролем. Можно предположить, что это переходное положение сохранится еще значительное время. Стремление отдельных стран сохранить определенную гибкость и избегать необратимых решений в целом пока перевешивает в «Общем рынке» тенденцию к форсированной интеграции, которая охватывала бы и производство.

Упор на концентрацию капитала в рамках существующих национальных государств представляет поэтому явно доминирующую черту укрупнения предприятий и компаний в ЕЭС. Впечатляющая по своим масштабам и темпам концентрация частнокапиталистической собственности происходит здесь на национальной основе и сопровождается острым соперничеством стран. Нельзя сказать, что она основана лишь на принципе «смыкания рядов» и примирения междоусобных распрей перед лицом общего противника — американских ТНМ.

Беспрецедентными по числу слияний западноевропейских компаний на национальной основе были 1967 — 1968 годы. Характерно, что гигантомания всемерно поощрялась правительствами стран — членов ЕЭС и стран — кандидатов на вступление в этот экономический блок. Последствия ее особенно затронули химическую, автомобильную, авиационную, сталелитейную и электротехническую отрасли промышленности. При этом практически все слияния (в основном поглощения слабейших компаний сильнейшими) происходили на национальном уровне. Так, были проведены реорганизация сталелитейной и химической промышленности в ФРГ, слияние крупнейших электротехнических компаний и даже целых финансовых групп в Англии, концентрация в химической и сталелитейной промышленности Франции и т. п.

Подобную перегруппировку сил монополий можно было предсказать. Так, относительно Англии автор еще в 1966 году высказал предположение, что двум из девяти основных групп английского финансового капитала (а именно ливерпульской группе, одним из столпов которой был «Мартинз бэнк», и группе «Вестминстер бэнк») предстоят серьезные испытания на прочность в условиях нарастающей конкуренции. В факте вхождения в одну финансовую группу Коудрея («Морган Гренфелл») трех в то время формально независимых электротехнических компаний («Ассошиэтед электрикал индастриз», «Инглиш электрик» и «Дженерал электрик») автор усматривал больше, чем простое совпадение²⁴,

С тех пор банки «Мартинз» и «Вестминстер» были поглощены более крупными английскими банками (соответственно «Барклэйз» и «Нэшнл провиншиал»), а три упомянутые выше английские электротехнические компании слились воедино в одной монополии.

В конечном счете все эти слияния в Западной Европе на национальной основе были вызваны тем, что в условиях резко возросшей конкуренции в мировых масштабах единственным средством для национальных компаний выжить в борьбе было определенное приглушение междоусобных столкновений. Например, когда английская компания «Шелл» решила построить к 1975 году крупный нефтехимический комплекс в Чешире стоимостью в 125 млн. ф. ст., она предварительно проконсультировалась со своим злейшим конкурентом — компанией ИКИ. Как был вынужден признать председатель правления «Шелл» Д. Бэрран, в условиях, когда конкурентная борьба приобрела мировые масштабы, «Шелл» сочла целесообразным «рационализировать производство основных химикалиев и распределить нагрузку» со своими конкурентами в Англии ²⁵.

Отметим, что в «Общем рынке» нет внутренних тарифных барьеров, а транспортные расходы из-за сравнительно небольших расстояний между странами — членами ЕЭС относительно невелики. С учетом этого укрупнение монополий даже в границах отдельных стран в известной степени равносильно созданию монополий, общих для всего ЕЭС. Это также является одним из объяснений, почему в рамках сообщества незаметно сколько-нибудь существенной тенденции к созданию «многонациональных» монополий, хотя в будущем именно «Общий рынок» потенциально способен вызвать их массовое рождение.

Видимо, этот процесс может начаться не так скоро. Создание западноевропейских «многонациональных» компаний зависит от прохождения неизбежных стадий в общей экономической интеграции ЕЭС. Мы уже не говорим о том, что такая интеграция даже на нынешней, в общем-то первоначальной, стадии идет с трудом. Время от времени она вызывает резкое обострение империалистических противоречий и застои, если не движение вспять. Но для гарантии конечного успеха ЕЭС неизбежно должно пройти еще несколько этапов, осуществление которых требует значительного времени.

Посмотрим только некоторые из конкретных барьеров на пути слияния капиталов на межнациональной основе в рамках ЕЭС.

Характерной чертой западноевропейских компаний в целом, в том числе и компаний стран — членов «Общего рынка», является сохранение во многих из них контроля со стороны одной-двух, максимум нескольких семей. Так, в ФРГ лишь 7 из 20 крупнейших компаний являются в полном смысле акционерными. В остальных контроль передается в основном семейными кланами от поколения к поколению. Всевластие финансовых семейств характерно и для многих, в том числе крупнейших, компаний Англии, Франции и Италии. Все это означает дополнительные преграды для концентрации и централизации капитала даже в национальном масштабе. Более архаичная в этом плане структура частной собственности в странах — членах ЕЭС, характеризующаяся сохранением значительной степени семейного контроля, естественно, менее восприимчива ко всяким изменениям, которые грозили бы устоявшимся интересам и позициям этих семейств.

Тем не менее следует особо отметить, что эти ограничения постепенно ослабевают. Так, если в 1950 году в Англии 50 из 92 крупнейших компаний находились под семейным контролем, то в 1970 году лишь 30 из 100 крупнейших оставались под таким контролем.

Существенным препятствием к слияниям компаний в «Общем рынке» является национализм, опирающийся на уроки недавней истории. На это, в частности, ссылался один из бельгийских директоров западногермано-бельгийской компании «Агфа — Геверт», которая в конечном счете все же объединила усилия двух разнонациональных групп капиталистов в рамках ЕЭС²⁶. Поэтому, несмотря на слияние, в «Агфа — Геверт» произошел лишь минимальный обмен персоналом между двумя частями группы, и существуют не столько совместные операции, сколько более осторожное разделение труда.

Правительства стран ЕЭС стремятся укрепить прежде всего позиции «своих» компаний и не дать им быть поглощенными или даже подчиненными «чужими» компаниями. В качестве примера достаточно указать на энергичные попытки французского правительства предотвратить переход контроля над французской автомо-

бильной фирмой «Ситроэн» к итальянской компании «ФИАТ».

Трудности слияния компаний в ЕЭС через национальные границы особенно возрастают, когда речь идет о фирмах, являющихся признанными лидерами в стратегически важной отрасли и поэтому своего рода «национальной ставкой» той или иной страны. По этой причине весьма затруднены слияния, скажем, между английской компанией «Интернэшнл компьютерз» и западногерманской фирмой «Сименс» в электротехнической промышленности. С этих же позиций считаются маловероятными слияния, скажем, итальянской «Монтекатини — Эдисон» и английской ИКИ в химической промышленности, английской «Бритиш лейланд» и западногерманской «Фольксваген» в автомобильной промышленности и т. п.

В целом в западноевропейских странах еще далеко не решились, что утрата суверенитета над той или иной отраслью промышленности в пользу другой западноевропейской страны является меньшим злом и лучшим выходом, чем утрата такого суверенитета в пользу американских ТНМ.

К тому же по крайней мере три категории западноевропейских предприятий не торопятся форсировать создание условий для беспрепятственного движения капитала в рамках ЕЭС и учреждения статута «европейской» компании. Это, во-первых, крупнейшие из западноевропейских компаний, которые уже являются или намереваются самостоятельно пробиться в ряды ТНМ. Во-вторых — государственные предприятия этих стран, предпочитающие опираться и впредь на поддержку «своих» правительств. И, наконец, это предприятия военной промышленности — области, в которой западноевропейские правительства не торопятся объединять усилия. В силу этого создается положение, при котором учреждение статута «европейской» компании привлекает интерес в первую очередь лишь средних и мелких по размерам фирм, в то время как крупнейшие считают, что от этого выигдают лишь американские ТНМ.

В силу указанных выше причин кооперация усилий различных национальных компаний в рамках ЕЭС пока идет в основном лишь в области определенного регулирования рынков сбыта и создания общих картелей. Совместное же производство, даже на двунациональной основе, охватывает не более 5% всех соответствующих со-

глашений. Одним словом, и в рамках «Общего рынка» крупнейшие национальные компании предпочитают выступать пока в роли «чисто» транснациональных, а отнюдь не двунациональных, а тем более многонациональных монополий.

Сказанное отнюдь не означает, что концентрация и централизация капитала в Западной Европе, а тем более в «Общем рынке» зашла вообще в тупик. Речь шла лишь о существующих ныне барьерах к созданию там действительно многонациональных по контролю компаний. Но мобилизация сил против американских ТНМ продолжается путем слияний на национальной основе.

В западноевропейской автомобильной промышленности, например, положение уже довольно прочное. Западноевропейские автомобильные компании давно обогнали американские по объему своей экспортной продукции и успешно конкурируют с ними. «ФИАТ», например, в 1976 году произвела 1340 тыс. легковых автомашин, «Фольксваген» — 1463 тыс., в то время как компания Форда произвела на своих западноевропейских заводах лишь 863 тыс. автомашин, а «Дженерал моторз» — 1026 тыс. Имеется предположение, что в ближайшие годы из примерно 20 западноевропейских автомобильных компаний останется не больше четырех («ФИАТ», «Фольксваген», «Бритиш лейланд» и «Рено»), а возможно и меньше. Одним из пророков в этом отношении выступает компания «ФИАТ».

Химическая промышленность Западной Европы также может противостоять США на равных. Объем продаж 9 ведущих западноевропейских химических фирм практически сравнялся с оборотом 9 крупнейших американских компаний этой отрасли. Имеются прогнозы, что через несколько лет вследствие интенсивной концентрации из 80—90 химических компаний в Западной Европе останется не более 10.

Такие сверхмонополии «Общего рынка», как итальянская «ФИАТ», западногерманская «Хёхст», английская ИКИ и др., выступают к тому же в качестве пропагандистов транснациональных слияний в «Общем рынке». Например, президент французской химической компании «Сен-Гобэн» заявил: «Конечный успех «Общего рынка» с экономической точки зрения может в некоторых отношениях измеряться числом и размером корпоративных слияний между фирмами различных стран ЕЭС»²⁷. За

слияния через национальные границы выступила в апреле 1970 года и Комиссия европейских сообществ (КЕС). Возможно, это предвещает в дальнейшем действительную волну становления «многонациональных» компаний в «Общем рынке».

Но каковы бы ни были конкретные формы дальнейшей концентрации капитала в Западной Европе, ее характерной чертой была и остается мобилизация сил против заокеанских транснациональных гигантов. И последствия этой нацеленности не заставляют себя ждать.

5. Первые издержки

Несмотря на то что западноевропейские монополии в целом, несомненно, уступают своим североамериканским конкурентам по мощи, преобладающие позиции последних отнюдь не представляют собой итога безусловно выигранной кампании. В этом смысле книга французского журналиста Серван-Шрейбера «Американский вызов», наделавшая много шума на Западе в 1967 году, скорее отражала уязвленные чувства европейцев перед лицом этого наступления, чем фиксацию объективной картины.

Прежде всего даже крупнейшие американские ТНМ убедились в том, что порой их капиталовложения в Западной Европе влекут за собой весьма серьезные осложнения. Так, в 1962 году во Франции отделение «Дженерал моторз», производящее холодильники, а также дочерняя фирма «Ремингтон-рэнд» попытались компенсировать трудности в сбыте своих товаров в этой стране путем увольнения части французских рабочих. Это вызвало массовые протесты. Французское правительство вынуждено было существенно ограничить свободу рук американских компаний в этом отношении. Компания «Дженерал электрик», со своей стороны, понесла крупные убытки во Франции и Италии, вызванные просчетом в оценке целесообразности приобретения участия в соответствующих местных компаниях. Список издержек такого рода мог бы быть продолжен.

С серьезными трудностями сталкивается в «Общем рынке» одна из наиболее агрессивных американских монополий — ИБМ. Прежде безусловно господствующее ее положение на западноевропейском рынке электронно-счетных машин грозит назревающая контратака силь-

нейших монополий ЕЭС, прежде всего западногерманской компании «Сименс». С 1965 по 1971 год доля «Сименс» на соответствующих рынках ФРГ возросла с 5,1 до 16,2%, в то время как доля ИБМ сократилась с 72,4 до 59,4%. Один из директоров «Сименс» во всеуслышание заявил по этому поводу: «Мы не хотим находиться в зависимости от американской промышленности. ИБМ прикидывается европейской компанией, но вопрос, который должен быть задан, состоит в том, куда идут все ее прибыли»²⁸. Конкурентную борьбу с ИБМ компания «Сименс» ведет совместно с французской фирмой КИИ и голландской «Филипс». Другой комбинацией сил против ИБМ является сотрудничество западногерманских компаний «АЭГ Телефункен» и «Никсдорф». Третьим грозным противником ИБМ является английская «Интернэшнл компьютерз». Интересно, что между последней и компаниями «Сименс» и «Филипс», а также между «Интернэшнл компьютерз» и «Никсдорф» уже состоялся предварительный обмен мнениями о возможном фронтальном объединении сил против ИБМ. «Через 15 лет, — заявил по этому поводу глава компании «Никсдорф», — доля ИБМ на европейском рынке должна быть сокращена до 30%»²⁹. В настоящее время эта доля составляет 53%.

Крупнейшие компании ФРГ претендуют уже не просто на отвоевание у американских ТНМ позиций в Западной Европе. Та же «Сименс» за последние десять с небольшим лет сделала заявку на превращение в полноправную ТНМ со всеми вытекающими отсюда последствиями. С 1966 по 1976 год количество рабочих на заводах «Сименс» в ФРГ изменилось незначительно, увеличившись всего на 6 тыс. (с 202 до 208 тыс.). В то же время в связи с бурным ростом сети ее заграничных предприятий (до 53) численность рабочих, занятых на этих заводах, возросла с 40 до 100 тыс. В июле 1976 года, впервые после второй мировой войны, общие заграничные инвестиции ФРГ (44,7 млрд. марок) превысили сумму иностранных инвестиций в этой стране (44,3 млрд. марок)³⁰.

Некоторым американским ТНМ в Западной Европе угрожает не только радикальное сужение захваченных ими позиций, но даже их полное свертывание. Одним из кандидатов на такую капитуляцию является американская автомобильная компания «Крайслер». Она начала

укрепление своих плацдармов в Западной Европе с явным запозданием, скупая далеко не самые прибыльные западноевропейские автомобильные компании. Приобретя английскую фирму «Рутс моторз», «Крайслер» явно просчиталась, а ее вложения в Испании закончились провалом. Ожидается, что «Крайслер» будет первой действительно крупной американской ТНМ, которая окажется вынужденной полностью уйти с западноевропейского автомобильного плацдарма. Она едва ли сможет удержаться там в условиях нарастающей битвы между такими гигантами, как «Дженерал моторз» и «Форд мотор», с одной стороны, и «ФИАТ», «Фольксваген» и «Бритиш лейланд» — с другой.

Еще более симптоматично, что крупнейшие западноевропейские монополии, особенно из ранга транснациональных, начинают переносить борьбу на американскую территорию.

По оценке «Бэнк оф Америка», к началу 1972 года прямые иностранные частные инвестиции в США достигли 13,2 млрд. долл., причем 80% из них приходились на капитал всего четырех стран — Англии, Канады, Голландии и Швейцарии³¹. По данным министерства торговли США, достигнув к концу 1972 года 15 млрд. долл., иностранные прямые инвестиции совершили затем скачок. К концу 1976 года они поднялись до 25 млрд. долл., составляя уже 18% всех вложений в обрабатывающую промышленность США³².

Как английские, так и особенно голландские капиталовложения в США являются в основном переплетенной собственностью двух англо-голландских компаний — «Ройал датч-Шелл» и «Юнилевер». На первую из них приходится порядка 1,8 млрд. долл. инвестиций. Это составляет 15% всех иностранных и 20% всех западноевропейских частных капиталовложений в США. На две дочерние фирмы «Юнилевер» в США — «Левер бразерс» и «Томас Дж. Липтон» приходятся 5% всех западноевропейских инвестиций в американскую обрабатывающую промышленность.

Продолжая этот внушительный список, можно отметить, что компания «Браун энд Уильямсон», являющаяся дочерней фирмой английской табачной компании «Бритиш — америкэн тобэко», дает порядка 15% производства сигарет в США. На объединившуюся недавно швейцарскую фирму «Сибя-Гейги» приходится 18% американ-

ского производства красителей. Что касается канадских компаний, то к оценке их истинных позиций в американской экономике следует относиться с известной осторожностью: в ряде случаев речь явно идет об «обратных» инвестициях в США американских монополий, скрывающихся за личиной канадских фирм.

Характерно, что указанные иностранные, в основном западноевропейские, инвестиции в США проявили тенденцию к особо быстрому росту начиная примерно с 1967 года. Если в 1959—1966 годах этот прирост составлял ежегодно в среднем 4,9%, то в 1966—1970 годах он вырос до 12,9%. Показательно, что тем самым был превышен темп прироста американских частных капиталовложений в Западной Европе (последний в 1959—1966 гг. составлял 17,1%, а в 1966—1970 гг. снизился до 12,7%). Начиная с 1971 года, особенно после двух девальваций американского доллара, темпы роста инвестиций западноевропейских монополий в США еще более возросли. Например, прямые французские инвестиции в США с 1972 по 1976 год возросли с 300 млн. до 1400 млн. долл., то есть почти в 5 раз.

Начавшееся контрнаступление монополий стран «Общего рынка» на тылы своих американских конкурентов носит четко нацеленный характер. Так, председатель английской фармацевтической компании «Бичем» заявил однажды: «Я понял, что американцы имеют очень сильные позиции как в самой Англии, так и на рынках, где мы конкурируем, и я рано уяснил также, что если мы не попытаемся с ними сравняться, то мы будем вообще изгнаны... Я решил, что лучший способ научиться тягаться с ними состоит в том, чтобы развернуть конкуренцию на их собственной территории»³⁵.

Наиболее далеко идущим в этом плане является наступление на рынки США западноевропейских химических монополий. В первых рядах этого вторжения находятся английский химический концерн ИКИ, три западногерманские монополии — «Хёхст», БАСФ и «Байер» — и итальянская «Монтекатини — Эдисон». По мощи они вполне сопоставимы с ведущими американскими конкурентами — корпорациями «Дюпон де Немур», «Юнион карбайд» и «Доу кемикл».

Степень напора транснациональных гигантов «Общего рынка» является настолько тревожной для американских компаний, что они прибегают к любым способам за-

щиты, в том числе и путем апеллирования к американскому правительству. Когда в 1971 году ИКИ проглотила было американскую фирму «Атлас кемикл», это была откровенная заявка на место первой химической монополии капиталистического мира. Американской «Дюпон де Немур» пришлось использовать все свое влияние, чтобы, применив юридические придирки, вынудить ИКИ (с помощью правительства США) продать «Атлас кемикл». Но борьба на этом далеко не закончилась.

В свою очередь, западногерманские химические гиганты также ведут наступление, дублируя тактику американских ТНМ в Западной Европе, а именно создавая собственные заводы на территории США. БАСФ уже производит более 90% продаваемых ею в США товаров непосредственно на американской территории. В начале 1974 года БАСФ объявила новый план: за несколько лет довести свои инвестиции в США до 800 млн. долл. За неделю до этого «Хёхст» объявила о строительстве ею химического комплекса в Техасе стоимостью в 100 млн. долл. «Байер» в 1973 году запланировала увеличить свои прямые капиталовложения в США за пять лет на 200 — 300 млн. долл.³⁴

Пока западноевропейские химические компании сохраняют свои соглашения о сотрудничестве с американскими монополиями, заключенные ими на более раннем этапе, когда у них не было еще сил для лобового штурма позиций своих конкурентов. Это соглашения ИКИ — «Селаниз», БАСФ — «Доу кемикл», «Хёхст» — «Геркулес паудер» и др. Сюда же можно отнести соглашение о сотрудничестве, заключенное французской химической монополией «Рон-Пулэнк» с американской нефтяной компанией «Филипс петролеум». В отличие от этого французская компания по производству шин «Мишлэн», на которую приходится уже 5% американского рынка шин, объявила открытую войну американским производителям, начав строительство на территории США крупного шинного завода стоимостью в 200 млн. долл.

Несколько иной тактики придерживается голландская «Филипс», предпочитающая увеличивать свои активы в США не столько за счет новых капиталовложений, сколько путем реинвестиции полученных здесь прибылей. Впрочем, и эта компания в 1969 году вложила здесь сразу 50 млн. долл. путем перевода средств из своей штаб-квартиры. Как отмечают, все это свидетельствует о том,

что контрнаступление западноевропейских монополий в США наращивает масштабы.

Безусловно, наиболее крупной и шумевшей операцией, проведенной в США западноевропейскими монополиями, является начатое в 1969 году английской «Бритиш петролеум» (БП) медленное поглощение «Стандард ойл К° оф Охайо» («Сохайо»). По условиям сделки БП сразу приобрела 25% акций «Сохайо» и постепенно доведет его до 54%-ного контрольного пакета. Тем самым нефть, добычу которой БП разворачивает на Аляске, вложив в эту операцию 1,5 млрд. долл., будет иметь гарантированный рынок сбыта в США. Впоследствии министерство юстиции США заставило компанию продать часть американских активов. БП пришлось пережить еще ряд трудностей, связанных со столь крупным приобретением, но в конечном счете в начале 1973 года ей удалось отстоять условия сделки. Отныне к англо-голландской компании «Шелл ойл» (американская дочерняя фирма «Ройал датч-Шелл»), находящейся на втором месте по продаже нефтепродуктов в США, добавляется новый грозный конкурент.

При сопоставлении реального соотношения сил между крупнейшими американскими и западноевропейскими монополиями следует учитывать, однако, и такой важный фактор, как их соответствующие позиции на мировых рынках в целом, а не только в тылах друг у друга.

Как показывает ряд исследований, опубликованных в 1971—1975 годах³⁵, только некоторые западноевропейские фирмы существенно продвинулись по пути транснационализации. Это в основном компании двух стран — Англии и Швейцарии, которые в целом производят за границей в два раза больше продукции, чем экспортируют с «домашних» баз. У французских и шведских компаний соотношение заграничной продукции и экспорта примерно 1 : 1. В то же время у голландских и бельгийских фирм эта пропорция составляет 1 : 2 в пользу экспорта, а у компаний ФРГ и Италии — даже 1 : 3. Это означает, что в борьбе за мировые рынки Западная Европа в целом еще в значительной степени полагается на методы экспорта, а не международного производства. Хотя эти методы и старомодны, их во всяком случае нельзя игнорировать, подсчитывая общую массу западноевропейских товаров, конкурирующих на мировом рынке с американскими. Более того, именно в части экспорта

западноевропейские фирмы располагают исторически сложившимися преимуществами и опираются на солидный опыт.

Монополистический капитал Западной Европы действительно существенно отстает еще от американских магнатов капитала по созданию своих производственных предприятий за границей как средства наиболее прочного захвата рынков. Но путем старомодного экспорта товаров непосредственно с территории штаб-квартир своих крупнейших монополий он уже отвоевал и продолжает отвоевывать весьма важные позиции на мировых рынках.

Как известно, начиная с 1973 года «Общий рынок» расширился с шести первоначальных участников до девяти (за счет Англии, Дании и Ирландии). Высказывается мнение, что по крайней мере еще семь западноевропейских стран (Швеция, Австрия, Португалия, Испания, Швейцария, Греция и Турция) должны будут искать какой-то формы экономической ассоциации с расширившимся ЕЭС. Далее, 18 африканских стран — бывших колоний западноевропейских держав уже пользуются особым торгово-экономическим режимом в отношении с «Общим рынком». ЕЭС стремится привлечь преференциями и более широкий круг средиземноморских стран. Наконец, со вступлением Англии в «Общий рынок» последний стал втягивать в свой блок целый ряд развивающихся стран, являвшихся до сих пор членами Британского сообщества. Таким образом, создается положение, при котором «Общий рынок» может, по словам «Уолл-стрит джорнэл», превратиться в «грозный блок, связывающий в разной степени около 40 стран»³⁶.

Осознание американским капиталом угрожающего характера развития событий привело к попыткам со стороны США пресечь развитие этого замкнутого блока. В 1969 году американское правительство предупредило, что в случае продолжения «Общим рынком» втягивания в его орбиту африканских стран США ответят введением специальных преференций в торговле с латиноамериканскими странами. Угроза не подействовала на ЕЭС, которое в 1975 году сколотило торговый блок уже из 55 стран. Идея же проамериканских преференций в Латинской Америке была отклонена латиноамериканскими странами. В части выжимания преимуществ из торговых

блоков американский капитал стал явно отставать от своих западноевропейских конкурентов.

В Вашингтоне заговорили о неизбежности торговой войны против западноевропейских конкурентов. «Вашингтон, — писала «Уолл-стрит джорнэл», — подталкивается к действиям неким видением, которое европейцы насмешливо называют «американским кошмаром», мрачной картиной мира, в которой другие страны объединяют новую технологию с более низкой зарплатой, для того чтобы наголову разбить американцев и изгнать американские товары как с внутреннего, так и с иностранных рынков»³⁷.

Серьезным ударом по позициям американских ТНМ была дважды проведенная в последние годы девальвация американского доллара. Это означало крупное, на 20—25%, обесценение американских прямых инвестиций за рубежом по сравнению сграничными капиталовложениями компаний стран Западной Европы и Японии. Правда, что касается активов американских ТНМ в самих этих странах (а там была сосредоточена основная их масса), то фактическая стоимость этих активов, исчисляемая в местной валюте, не уменьшилась, а, с точки зрения их относительного веса в системе каждой американской ТНМ, даже возросла. Сосредоточение крупных запасов золота в Западной Европе и Японии также подорвало позиции американского капитала. Усматривали даже появление возможности скупки за бесценок зарубежных филиалов американских ТНМ, хотя это, конечно, было явным преувеличением.

В условиях менявшейся расстановки сил в мировой системе капиталистического хозяйства западноевропейские монополии заговорили о возможности нанесения удара по одному из своих главных конкурентов — американским нефтяным ТНМ. Баснословные прибыли последних удорожают для Западной Европы едва ли не самый важный источник энергии. Во всяком случае правительства западноевропейских стран приходили во все большее раздражение от того, что американские нефтяные гиганты, сбывающие нефть в Западной Европе, заявляли, что они почти не получают на этом прибыли (1% в 1967 г.) и поэтому не могут платить правительствам соответствующих стран сколько-нибудь существенных налогов с дохода. Появились планы заставить американские нефтяные монополии понизить цены на ввозимую

в Западную Европу сырую нефть. Тем самым их нефтеочистительная и сбытовая сеть там могла бы получать бóльшую прибыль и платить бóльшие налоги западноевропейским правительствам. Однако из этих планов ничего не вышло. Им воспрепятствовало французское правительство, заинтересованное в поддержке французских нефтяных интересов за границей путем повышения цен на производимую ими нефть.

Укрепление в последние годы финансовых позиций западноевропейских монополий по сравнению с их океанскими конкурентами произошло и по ряду других направлений. Ограничения, вводимые на экспорт американского капитала в связи с дефицитом торгового баланса США, увеличивали мобилизацию капитала американскими ТНМ непосредственно в Западной Европе. Следствием этого было не только относительное уменьшение размера прибылей, переводимых американскими дочерними фирмами в свои штаб-квартиры, но и рост их зависимости от местного капитала.

Так называемые международные банковские консорциумы, создававшиеся в последнее время в Западной Европе, правда, включают в себя в ряде случаев американские банки. Но в основном, как писал журнал «Форчун», они представляют собой «чисто европейские группировки, созданные, так сказать, в качестве боевого ответа на вызов американских банков»³⁸. Во Франции разрабатываются планы укрепления парижской фондовой биржи с целью повышения возможности мобилизации на ней капитала и превращения ее в «эквивалент Уолл-стрита».

Итак, конкурентная борьба между монополистическим капиталом США и западноевропейскими монополиями разворачивается в условиях, когда первоначальные преимущества, которыми располагали американские ТНМ, размываются. Это предвещает еще большее ожесточение этой борьбы в дальнейшем, особенно по мере того как будут набирать силу монополии стран «Общего рынка». Это предвещает также и новые издержки для американских ТНМ.

То, что дальнейшая конкурентная борьба американских и западноевропейских ТНМ будет предопределять общие взаимоотношения между США и Западной Европой, является уже общепризнанным. Таков, например, заключительный аккорд исследования «Западная Евро-

па: испытания партнерства», опубликованного в США в 1977 году. Соответствующая глава книги, написанная, кстати сказать, все тем же Р. Верноном, напоминает, что исторически взаимоотношения между США и Западной Европой неоднократно «насильственно прерывались войнами и депрессиями» и ныне находятся «на подобном же перепутье». Толчком к развитию событий на этот раз, по словам Вернона, должны послужить «изменения в структуре мировой экономики и мировой промышленности», произведенные ТНМ³⁹. Это — прогноз на следующие 10—15 лет.

6. Японский вызов

Факторами первостепенной величины в нарастающей розни экономических интересов крупнейших капиталистических монополий являются поведение и позиции японского монополистического капитала.

После второй мировой войны американский империализм использовал оккупацию Японии, чтобы не допустить возрождения активности японских монополий (дзайбацу) в ущерб своим интересам. Были приложены все усилия, чтобы перестроить финансово-экономическую структуру Японии на американский лад. Командующий оккупационными войсками США генерал Макартур пригласил три крупнейших американских банка — «Бэнк оф Америка», «Фёрст нэшнл сити бэнк» и «Чейз бэнк» (позднее «Чейз Манхэттен бэнк»), а также три английских банка — «Гонконг энд Шанхай бэнкинг корпорейшн», «Чартеред бэнк» и «Нэшнл бэнк оф Индия» помочь в «восстановлении» японской банковской системы. При направляющей роли тех же американских оккупационных властей в Японии в 1948 году был проведен закон, означавший фундаментальную реорганизацию системы мобилизации частного капитала по американским стандартам.

Все это повело, однако, далеко не к тем результатам, на которые рассчитывали США. Пока еще продолжалась оккупация, американский империализм мог контролировать развитие японских монополий. Но с ее окончанием перестроенная американцами система мобилизации капитала в Японии превратилась в эффективнейшее оружие грозного конкурента. Вкладывая все более крупные сум-

мы в собственную промышленность и импортируя новейшую технологию главным образом (на 60%) из США, японские монополии форсированно наращивали свою мощь. Одновременно они всячески ограничивали прямые, в том числе американские, капиталовложения в японские предприятия. Во всяком случае они не давали иностранному капиталу приобретать контрольный пакет акций японских компаний. Вследствие этого доля предприятий с участием иностранного капитала (при этом практически во всех случаях последний был в меньшинстве) составляла в Японии в 1966 году менее 2% от объема продаж и чуть более 2% от чистых активов.

Только с 1967 года началась некоторая либерализация режима иностранных инвестиций в Японии, которая сопровождалась дальнейшими послаблениями в 1969, 1970 и 1972 годах. Однако до сих пор крупнейшие американские ТНМ («Дженерал моторз», «Крайслер» и др.) вынуждены ограничиваться лишь $\frac{1}{3}$ пакета акций дочерних компаний, создаваемых ими на паях с японским капиталом.

Значительную роль в подобном развитии событий сыграл тот факт, что развитие государственно-монополистического капитализма в Японии характеризовалось особенно активной ролью государственного аппарата. Японское правительство выполняло с большей энергией, чем где бы то ни было, роль стимулятора концентрации капитала, роста монополий. Оно же осуществляло функции по ограждению их от иностранной конкуренции внутри страны и содействия в борьбе с конкурентами внешне. При этом до начала 70-х годов основную роль в захвате японскими монополиями внешних рынков играл экспорт товаров непосредственно из Японии. Но, опираясь на более дешевую, чем в США и даже Западной Европе, рабочую силу, японские монополии сумели и таким путем добиться крупных успехов прежде всего на внутреннем рынке США.

Наступление японских монополий на внешних рынках было особенно тревожным для США еще и потому, что контролировать их действия становилось все труднее. В отношении ФРГ американский капитал еще рассчитывал на то, что «Европейское сообщество наконец-то предоставит ей более широкие рамки как для того, чтобы удовлетворить, так и для того, чтобы сдерживать ее жизненную силу»⁴⁰. Но для Японии «параллельного феде-

ралистского решения» не было. Она, по американской терминологии, оставалась «одиноким волком». Факт меньшей контролируемости экономики Японии в рамках мирового капиталистического хозяйства и ее большей, даже по сравнению с ФРГ, мощи весьма тревожил американцев. «Каковы цели Японии?» — вопрошал американский журнал «Уорлд» в 1973 году и отвечал: «Некоторые говорят, что ею готовится экономический — и даже, возможно, еще один военный — Пёрл-Харбор»⁴¹.

В ожидании дальнейшего развития событий американские монополии стали отгораживать свой внутренний рынок от японских товаров тарифными барьерами. Они резко свернули продажу японским компаниям лицензий.

Но главные козыри японского монополистического капитала еще не были выложены на стол. Предстояла резкая активизация деятельности японских ТНМ, в том числе в штаб-квартире их основных соперников — США.

Еще в 1971 году газета «Нью-Йорк таймс» сетовала на недогадливость японских компаний. Они, мол, не могут понять той элементарной истины, что лучшим способом обхода тарифных барьеров является создание заводов непосредственно на американской территории. Газета приводила данные, согласно которым в марте 1971 года в США имели свои заводы лишь 34, в основном мелкие, японские компании, а общая сумма японских инвестиций составляла всего 31,5 млн. долл.⁴² Но это была последняя менторская статья американской газеты. Вообще говоря, писавший ее автор не заметил, что в то время вторжение японского капитала на территорию США уже началось.

Первыми активизировались в США японские банки, создавая предпосылки для продвижения вслед за ними промышленных компаний. В середине 1972 года на японские банки приходилась уже $\frac{1}{3}$ всех активов, которыми располагали иностранные банки на территории США (8,5 млрд. из 23 млрд. долл.). Крупнейшими активами при этом располагали следующие японские банки: «Бэнк оф Токио» — 3,6 млрд. долл. (что составляло $\frac{1}{3}$ общей суммы активов, контролируемых этим банком), «Сумитомо бэнк» (Осака) — 1,2 млрд. долл., «Фудзи бэнк» (Токио) — 0,8 млрд. долл., «Мицубиси бэнк» (Токио) — 0,7 млрд. долл., «Санва бэнк» (Осака) — 0,7 млрд. долл., «Мицуи бэнк» (Токио) — 0,6 млрд. долл., «Дай-Ичи

Каньо бэнк» (Токио) — 0,5 млрд. долл. и «Токай бэнк» (Нагойя) — 0,5 млрд. долл.⁴³

Настоящим рубежом, с которого начались массированное внедрение в американскую экономику японских промышленных монополий и превращение их тем самым в ТНМ, явился август 1971 года. Это был период, когда правительство США, спасая зашатавшийся доллар, ввело повышенные тарифы на импорт и положило конец обмену долларов на золото. За 1971—1972 годы японские инвестиции в США удвоились. «Когда никсоновский шок ударил по Японии, — вспоминал один из руководителей японской компании «Сони», которая сбывала в США около $\frac{1}{3}$ своей продукции, — то «Сони» поняла, что она не может больше быть международной компанией, какой ее знали, то есть производящей товары в Японии и продающей их по всему миру. Руководство решило идти по пути многонациональности и производить товары на тех рынках, которые компания обслуживает»⁴⁴. В 1972 году «Сони» построила в США завод по производству телевизоров, выпускающий около 350 тыс. аппаратов в год. Затем она развернула строительство завода по производству кинескопов с проектной мощностью в 360 тыс. штук в год.

Активизировала свою деятельность за океаном и компания «Мицуи». К середине 1973 года ее прямые вложения в США составляли всего 20 млн. долл. Но компания разработала перспективный план строительства здесь новых промышленных объектов. Первая фаза плана предусматривала строительство 10 таких объектов общей стоимостью в 100 млн. долл., а весь план был рассчитан на вложение 300 млн. долл. В том же 1973 году «Мицуи» купила у американской ТНМ «Америкэн метал клаймакс» за 125 млн. долл. 50% участия последней в производстве сырого алюминия в США.

Японские монополии резко увеличили и скупку акций американских компаний. К середине 1973 года они вложили в это 1 млрд. долл. Через несколько лет ожидается увеличение данной суммы до 4—5 млрд. долл.

Активизация японского капитала на территории США отражает общий крен в политике японских монополий в сторону расширения прямых заграничных инвестиций. В 1972/73 финансовом году прямые японские частные инвестиции за границей возросли на 2,5 млрд. долл., то есть их прирост за год увеличился сразу в 3 раза. На-

чался массированный переход японских монополий к транснационализации — от экспорта товаров к экспорту заводов.

Две монографии, опубликованные в 1976 году и базирующиеся на информации проекта «Многонациональное предприятие», содержат первое осмысление того качественно нового этапа, в который вступили японские ТНМ⁴⁵.

Наиболее важным из выводов, сделанных в этих работах, является следующий. Японские ТНМ, которые в течение длительного времени предпочитали метод «тихого проникновения» и ограничивались скромным участием в капитале своих дочерних компаний за границей, порвали с этой практикой. Они начали переводить такие компании под свой полный контроль, причем убыстряющимися темпами. Как следует из последних данных, уже к концу 1972 года в 58% всех своих дочерних компаний японские материнские ТНМ располагали большинством акций. Это, выражаясь словами автора одной из упомянутых монографий, не что иное как «фундаментальный сдвиг». Действительно, эра «мирного вrastания» японских ТНМ за границей кончилась. Они перешли к перестройке своих боевых порядков для атаки.

Второй вывод является не менее многозначительным. Новая стратегическая установка японских ТНМ была связана с резким ростом общего объема их инвестиций за границей. Как американские, так и западноевропейские ТНМ стали бесцеремонно расталкиваться и оттираться назад. В 1971 году американские инвестиции в Азии были в 4 раза больше японских, в 1973 году — только в 2 раза. В 1973 году японские фирмы вышли на первое место по размеру инвестиций в Таиланде и Южной Корее, в 1974 году — в Индонезии. За один 1973 год утроились японские инвестиции в Бразилии и Мексике. В 1973—1974 годах по размерам своих капиталовложений в Бразилии японские ТНМ обогнали фирмы Франции и Англии, в 1974—1975 годах — западногерманские ТНМ и теперь борются за первенство с американскими монополиями. Подобный эффект «лавинного роста» японских инвестиций наблюдался в 1973—1975 годах также в Австралии, Западной Европе и Северной Америке.

Таким образом, орудие транснационализации, долгое время являвшееся монопольной привилегией крупнейшего американского капитала, теперь не только использует-

ся монополиями «Общего рынка», но и освоено японскими ТНМ. Напряженность конкурентной межимпериалистической борьбы имеет все предпосылки для дальнейшего обострения.

7. Грядущие схватки

Ожесточение борьбы гигантских сверхмонополий на международной арене определяется, как мы видели, прежде всего тем, что прогрессирующая интернационализация производительных сил в системе мирового капиталистического хозяйства носит форму транснационализации деятельности крупнейших монополий, остающихся под контролем национальных групп капитала. При подобном развитии каждая ТНМ отстаивает и проводит интересы своей штаб-квартиры, опираясь на поддержку со стороны других элементов структуры государственно-монополистического капитализма.

Американские ТНМ в этом плане используют всю силу государственного аппарата США, чтобы сохранить и закрепить свое доминирующее положение в мировой системе капиталистического хозяйства, не допустить размывания этих позиций конкурентами. В частности, ими предпринимаются максимальные усилия, чтобы оградить себя от проникновения «чужого» капитала или по крайней мере по удержанию этого проникновения в строгих рамках. Известно, например, что именно с помощью мер, установленных властями США, иностранцам не разрешено приобретать более 20% акций компании ИТТ. Более широкий федеральный закон запрещает иностранцам входить в правления американских компаний, выполняющих военные заказы. Но практически каждая крупная корпорация в США связана с военным производством. Это исключает приобретение иностранным капиталом вообще сколько-нибудь весомых позиций «сотрудничества» с руководством американского бизнеса. Использование антитрестовского законодательства США, для того чтобы предотвратить (или хотя бы задержать) вторжение крупных западноевропейских компаний в американскую экономику, является общеизвестным.

Вместе с тем для западноевропейских и японских ТНМ проникновение на внутренний рынок США, в тылы их американских конкурентов, является одной из перво-

степенных задач. По признанию одного из крупнейших американских специалистов по ТНМ Р. Вернона, «трансатлантическая симметрия» (иначе говоря, известное уравнение сил американских и других ТНМ) возможна лишь в том случае, если западноевропейские и японские компании смогут «бросить решительный вызов американцам на их собственной территории»⁴⁶. Дело в том, что по своей товароемкости внутренний рынок США особо обширен — это своего рода концентрированный рынок, эквивалентный примерно 1,3 млрд. «средних» покупателей в капиталистическом мире. Поэтому только широкое проникновение на него дало бы американским конкурентам равные условия в борьбе. Но именно поэтому вопрос о дальнейшем росте прямых частных иностранных капиталовложений в США, об их темпе и объеме, превращается в одну из серьезных проблем, в генератор межимпериалистических противоречий.

На ближайшее будущее, однако, несмотря на неизбежные издержки для американских ТНМ, эта борьба в целом будет, видимо, идти с сохранением за ними важных преимуществ. Захват тылов американских ТНМ остается все еще главным образом нерешенной задачей монополий ЕЭС и Японии. В то же время их собственные тылы, по крайней мере в Западной Европе, не только освоены американскими сверхмонополиями, но и являются уже опорными пунктами их дальнейшей экспансии.

Американские ТНМ уже играют важную, а порой и ведущую роль в экономике западноевропейских стран. Они контролируют там целые отрасли промышленности, приобретая тем самым уникальные преимущества. Пока Западная Европа, находившаяся в состоянии искусственного «долларового голода», копила американскую валюту, американские монополии скупали там реальные ценности в виде различных предприятий. В свою очередь, западноевропейский капитал, вкладывавшийся в портфельные инвестиции США, возвращался в Западную Европу в виде прямых американских инвестиций.

Прошлое, разумеется, не может автоматически проецироваться на будущее. Американский профессор, бывший заместитель министра торговли США Дж. Берман, например, в 1968 году подсчитал, что в середине 60-х годов доля США в мировом капиталистическом производстве (считая производство собственно в США и продукцию, производимую филиалами американских ТНМ за

границей) составляла 55%. На этом основании он предсказал, что к 1980 году эта доля США должна (в основном за счет роста заграничного производства американских транснациональных монополий) возрасти до 64, а к 1990 году — до 80%. Иначе говоря, он предсказывал мировое экономическое господство американского капитала. В 1970 году Берман выступил с предсказанием, согласно которому к 1985 году примерно $\frac{1}{3}$ валового национального продукта стран — членов «Общего рынка» будет приходиться на производство американских фирм⁴⁷. Но все эти его прогнозы базировались на механическом распространении на будущее тенденций разрастания американских ТНМ в 1958—1964 годах, когда они по существу не наталкивались ни на какую серьезную конкуренцию.

Более поздние подсчеты, видимо, более реалистичны, и делать их стали не только американцы. По оценке министерства внешней торговли и промышленности Японии, опубликованной осенью 1974 года, расстановка сил в лагере ТНМ должна изменяться прежде всего в пользу японских компаний. К 1985 году министерство запланировало рост прямых японских инвестиций за границей до 98,5 млрд. долл. — иначе говоря, почти десятикратное их увеличение! Хотя в 1975 году эта оценка была несколько подрезана (до цифры в 80 млрд. долл.), она отражает тем не менее крупную заявку японских ТНМ на дележ «места под солнцем». Американской стороне остается только утешаться аргументами типа «этого не может быть, потому что этого не может быть никогда». Именно так звучат ее аргументы образца 1977 года⁴⁸.

Правильнее ожидать, что набравшие силу западноевропейские и японские ТНМ, использующие к тому же более дешевый труд, сумеют продолжить контрнаступление. Именно такова нынешняя, причем набирающая силу, тенденция. В таком случае, как отмечают некоторые американские авторы, может создаться парадоксальное положение — «американские многонациональные компании обнаружат, что их способность выжить зависит в долгосрочном плане от их производства за пределами территории США»⁴⁹.

Одним словом, предстоят гигантские бои между ТНМ, попирающими границы государств. От них нельзя защититься тарифными барьерами, которые могут преградить путь лишь мелким и средним компаниям. Такие барьеры

шутя берутся транснациональными гигантами, создающими свои бастионы уже за ними, на внутреннем рынке. Любая торговая война в этих условиях может быть лишь уделом мелких фирм, истощающих в ней силы, погибающих и расчищающих арену для противоборства сверхгигантов. И ставками в этой борьбе будут не поверхностные, хотя и болезненные, царапины и раны. Целью будет нанесение смертельных ударов по самим центрам конкурентной мощи. Взаимное уничтожение и поглощение компаний из типичного явления концентрации капитала в национальных границах станет таким же типичным для мирового капиталистического хозяйства в целом.

Американские ТНМ как наиболее мощные из числа современных колоссов капиталистического мира ведут эту борьбу, имея в ней наиболее далеко идущие устремления. Их конечной целью является экономическая интеграция всего капиталистического мира под своим контролем. Основой их политики является не сотрудничество с другими капиталами, а господство над ними. Надо, однако, упомянуть о том, что ТНМ других империалистических держав совсем по-другому представляют себе конечные результаты этой борьбы. И без того сложные процессы в мировой капиталистической экономике и политике отнюдь не способствуют реализации миражей американских монополий.

Даже в чисто экономическом плане главной тенденцией развития мирового капиталистического хозяйства на данном этапе является регионализм, а не глобализм. В этом отношении попытки американских ТНМ подчинить себе целые секторы мирового капиталистического хозяйства должны неизбежно наталкиваться на противоположность, если не несовместимость, интересов его отдельных частей. К тому же тенденция к регионализму наблюдается и в сфере политики. Перегруппировка сил в мировой капиталистической системе идет под знаком мобилизации различными группами частных собственников всех имеющихся средств и ресурсов ради передела сфер влияния и рынков в свою пользу. И здесь ТНМ выступают как важнейшие орудия ведения межимпериалистической борьбы, как ее главные участники.

Глава IV

ЭКСПЛУАТАТОР РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

1. Специфика неколониального грабежа

В истории капитализма крупнейшие капиталистические компании всегда были конечными экспроприаторами прибавочного продукта, выкачиваемого метрополиями из захваченных и колонизированных территорий. С крушением колониальных империй и утратой империализмом политического господства над народами бывших колониальных и зависимых стран империалистические монополии, и прежде всего транснациональные гиганты, приобрели дополнительную значимость. Они превратились в основное орудие неколониализма, с их помощью империалистические державы пытаются сохранить и увековечить неравноправие в рамках мировой системы капиталистического хозяйства. В этом плане возросла и их политическая роль как главной силы империализма в борьбе за сохранение условий эксплуатации периферии мирового капиталистического хозяйства.

Исторически сложившаяся особенность деятельности ТНМ в развивающихся странах состоит в том, что их интересы и операции сконцентрированы в первую очередь в добывающей промышленности. Именно в сфере добычи и первичной переработки сырья сосредоточена основная часть их инвестиций в развивающемся мире. По данным «Чейз Манхэттен бэнк», капиталовложения в добычу нефти и другие отрасли добывающей промышленности, а также в переплавку руд составляют 58% всех американских прямых инвестиций в развивающихся странах. Данная пропорция типична и для заграничных капиталовложений других развитых капиталистических госу-

дарств. При этом примерно половина всех заграничных капиталовложений в отрасли добывающей промышленности приходится на нефть. Официальные данные относительно абсолютного размера этих инвестиций существенно занижены. Так, по оценке министерства торговли США, американские прямые инвестиции в добычу нефти в развивающихся странах составляли в конце 1964 года 6,6 млрд. долл. Однако «Чейз Манхэттен бэнк» дает на ту же дату цифру в 10,6 млрд. долл.¹

Для деятельности сырьевых ТНМ в развивающихся странах характерна концентрация добычи наиболее важных видов сырья в руках нескольких гигантов.

Показательным является, например, положение, существовавшее до последнего времени в области добычи медной руды, сконцентрированной в основном в четырех странах: Чили, Перу, Замбии и Заире.

Что касается, например, Чили, то 90% добычи медной руды в этой стране приходилось всего на две американские монополии: «Кеннекот» и «Анаконда». В Перу 83% добычи (и 99% переплавки) руды находились в руках трех американских компаний: «Сазерн Перу коппер», «Серро-де-Паско» и «Нозерн Перу майнинг». В Замбии добыча этого вида сырья полностью контролировалась двумя компаниями — «Англо-америкэн корпорейшн оф Саут Африка» и «Родизиэн селекшн траст», принадлежавшими английскому и американскому капиталу. Наконец, в Заире (бывшем Бельгийском Конго) монополистом в данном отношении была компания «Юнион миньер», находившаяся под бельгийско-английским контролем. Таким образом, всего 8 империалистических монополий захватили в свои руки доминирующее положение в сфере добычи медной руды в развивающихся странах. С тех пор, однако, позиции названных монополий в Перу, Замбии и Заире понесли серьезный ущерб, поскольку их деятельность поставлена под контроль государства.

Положение в области добычи нефти в развивающихся странах, пожалуй, более общеизвестно. До последнего времени здесь доминировали так называемые «семь сестер» международного нефтяного бизнеса. Это — пять американских компаний («Экссон», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Мобил ойл», «Галф ойл» и «Тексако»), англо-голландская («Ройал датч-Шелл») и одна английская («Бритиш петролеум»).

Дело здесь не столько в самом факте высокой концентрации операций по добыче сырья в развивающихся странах. Значительно важнее то обстоятельство, что тем самым ключевые секторы экономики многих из них оказались под полным иностранным контролем. При этом эксплуатация природных ресурсов этих стран велась (а зачастую и до сих пор ведется) иностранными монополиями на совершенно неравноправных, откровенно грабительских условиях.

Деятельность сырьевых ТНМ в развивающихся странах представляет собой наиболее хищнический вид экономического неокOLONIALИЗМА. Она означает узурпацию, вплоть до полного истощения, природных ресурсов развивающихся стран, их недр, их земли. Иностранные сырьевые монополии присваивают природные богатства развивающихся стран за бесценок, получая львиную долю всех прибылей и оставляя национальной экономике лишь крохи.

Таково, в частности, было до недавнего времени положение в добыче нефти, основные доходы от которой шли монополиям и правительствам империалистических держав. В начале 1971 года из стоимости каждого галлона проданного бензина на долю нефтедобывающих стран приходилось, по некоторым данным, в среднем лишь 12,5% дохода, на долю нефтяных монополий — 42,5%, а на долю западных государств (в виде налога на бензин) — 45% ². В свою очередь, по данным, приведенным делегациями некоторых нефтедобывающих стран (Ирана, Кувейта) на VI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН (1974 г.); доля нефтепроизводящих стран в указанных доходах являлась еще меньшей (всего 9%). В целом за 1900—1960 годы доходы нефтяных монополий от продажи только ближневосточной нефти составили 32,1 млрд. долл. Из этой суммы сами нефтедобывающие страны получили только $\frac{1}{3}$, а монополии — $\frac{2}{3}$. Из полученной нефтяными трестами за этот период общей суммы (22,2 млрд. долл.) 16,3 млрд. долл. составляли чистые прибыли (1,7 млрд. долл. было реинвестировано компаниями на месте) и 5,9 млрд. долл. было списано на амортизацию оборудования ³.

Средством выкачки природных богатств и финансовых средств из развивающихся стран являются, однако, не только заведомо заниженные цены на добываемое

в них сырье или резко вздутые цены на его транспортировку, обработку и сбыт. Ту же цель выполняют и так называемые «ножницы цен». Речь идет об искусственно установленной и неуклонно растущей разнице в ценах на экспортируемые развивающимися странами сырьевые товары и импортируемые ими промышленные изделия и оборудование из развитых капиталистических стран. За счет этих «ножниц», по некоторым оценкам, развивающиеся страны потеряли в 1951—1972 годах около 30 млрд. долл. Тем самым они стали невольными экспортерами капитала в развитые капиталистические страны на безвозмездных условиях.

Однако не только сырьевые монополии из числа транснациональных выступают в роли грабителей развивающихся стран.

Монополии обрабатывающей промышленности, правда, в основном обходят развивающийся мир, стремясь увековечить его бесправное положение на обочине мирового экономического прогресса. Из проведенного американским журналом «Форчун» в 1969 году опроса руководителей 500 крупнейших промышленных компаний США видно, что только 9% из них высказались за то, чтобы вкладывать инвестиции в развивающиеся страны. Зато 69% заявили о стремлении ограничиться капиталовложениями в развитых капиталистических странах (12% проявили интерес к обоим направлениям зарубежных инвестиций). Естественно, американские и другие ТНМ обрабатывающих отраслей промышленности, которые все же считают целесообразным вкладывать капитал в развивающихся странах, исходят из тех же грабительских целей, что и их сырьевые «собратья».

Под предлогом того, что развивающиеся страны будто бы вообще не способны усвоить новейшую технологию, промышленные ТНМ поставляют для своих филиалов там и продают этим странам заведомо устаревшее оборудование. Делается это к тому же на кабальных условиях. Так, американская текстильная фирма «Индиан хед миллз» продала Нигерии оборудование сорокалетней давности, добившись за это 70% акций созданной совместной американо-нигерийской компании⁴. Исследование деятельности 15 американских дочерних фармацевтических фирм в Латинской Америке, в свою очередь, показало, что извлекаемый ими годовой доход на вложенный там капитал составляет в среднем 136,3%.

В целом норма прибыли, извлекаемая ТНМ из эксплуатации развивающихся стран, является крайне высокой. Так, в 1971 году из 86 млрд. долл. заграничных капиталовложений США 58,3 млрд. долл. (68%) было инвестировано в развитых капиталистических и 23,3 млрд. долл. (27%) в развивающихся странах. Однако в том же году лишь 52% всех доходов на эти инвестиции и всего 42% вывезенных в США прибылей приходилось на развитые страны, а 42 и 51% — соответственно на развивающиеся. Но это означает, что норма выкачки средств американскими ТНМ из развивающихся стран втрое выше, чем из развитых.

Ранее развивающиеся страны представляли собой для промышленных ТНМ главным образом сферу выгодного неэквивалентного обмена, зачастую путем элементарного жульничества. В последние годы эти монополии усматривают в развивающемся мире прежде всего важный источник дешевой рабочей силы. Низкий уровень жизни и слабая развитость рабочего движения позволяют иностранным монополиям, создающим здесь заводы, обходиться лишь минимальными издержками на переменный капитал. Тем самым не только повышается норма эксплуатации рабочей силы, но и существенно увеличивается конкурентоспособность продукции. Некоторые прогрессивные авторы на Западе усматривают в наметившейся ныне основной ставке ТНМ на дешевую рабочую силу в развивающихся странах своего рода новый исторический этап в эксплуатации «третьего мира»⁵.

Ясно одно: сохранение развивающихся стран на положении сырьевой периферии в системе мирового капиталистического хозяйства, где ныне господствуют ТНМ, приносит народам этих стран только новые лишения. В будущем же им грозит дальнейшее повышение уровня эксплуатации иностранными частнокапиталистическими гигантами. За первый исторический период развития капитализма разрыв в доходах между капиталистическими странами и их колониями возрос до соотношения 2 : 1 (примерно к 1850 г.). За следующие сто лет (к 1950 г.) этот разрыв увеличился уже до 10 : 1, а к 1965 году он возрос до соотношения 15 : 1. При условии сохранения подобных тенденций в мировой капиталистической системе даже буржуазные авторы предсказывают ухудшение данной пропорции к 2000 году до 30 : 1 в ущерб развивающимся странам⁶. Тем самым цивилизованный эконо-

мический неоколониализм ТНМ несет с собой для подавляющего большинства населения несоциалистической части мира гораздо большие испытания, чем старомодный колониализм.

2. Периферия экономических империй

Конечная цель империализма в отношении слабых периферийных звеньев системы мирового капиталистического хозяйства всегда состояла в поддержании зависимых отношений, подчиненного положения соответствующих стран. Она заключалась в подавлении их самостоятельного экономического развития, в сохранении их в качестве бесправного придатка этой системы. На современном историческом этапе роль главного орудия в достижении этих целей играют ТНМ. Их инвестиции в развивающихся странах выступают отнюдь не как фактор развития. «Опыт учит, — подчеркивал министр иностранных дел Кубы Рауль Роа на VI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН, — что такой вид инвестиций усугубляет структурные несоответствия экономики развивающихся стран, усиливает их зависимость от империалистических центров, истощает их природные ресурсы и эксплуатирует их национальные трудовые резервы»⁷.

Непосредственно экономический ущерб, причиняемый ТНМ развивающимся государствам, состоит в первую очередь в том, что ими узурпируются особо прибыльные и поэтому наиболее перспективные для развития национальной экономики отрасли. Именно в этих отраслях, как подчеркивает американский экономист М. Танзер⁸, могло бы быть произведено первоначальное накопление капитала. Мобилизованный капитал мог бы затем вкладываться в развитие других отраслей хозяйства молодых государств, если бы эти прибыли не перекачивались иностранными монополиями за границу. Но сверхмонополии не только опустошают скромные источники дохода развивающихся стран, столь необходимые для развития и укрепления их экономики. Они практически подменяют независимое развитие экономики этих стран дальнейшим ростом позиций в них паразитирующего иностранного капитала.

В результате не только добыча сырья, но и все более или менее перспективные отрасли промышленности развивающихся стран имеют тенденцию переходить в руки

иностранных империалистических монополий. В странах Латинской Америки, например, 40% номинально латиноамериканского экспорта на деле является экспортом осевших там североамериканских ТНМ. Это имеет ряд негативных последствий для стран континента. Так, когда американская материнская компания решает, что ее дочерняя фирма в определенной латиноамериканской стране не должна экспортировать свои товары на те или иные внешние рынки, чтобы не создавать внутрикorporационной конкуренции, то вывоз таких товаров прекращается. Этим объясняется, например, «экспортное загнивание», имевшее место в Бразилии и ряде других латиноамериканских стран.

Но это только одно из проявлений беззастенчивого хозяйничанья американских ТНМ в экономике развивающихся стран. Именно в Латинской Америке, где они орудуют уже многие десятилетия, практикуются самые циничные методы обогащения. Назовем лишь важнейшие из них.

Прежде всего следует иметь в виду, что 75% американских ТНМ, действующих в Латинской Америке, осуществляют экспортные операции почти исключительно при посредстве других дочерних компаний своей системы. Соответственно последние занижают цены на свою экспортную продукцию на 40—50% по сравнению с ценами, устанавливаемыми местными фирмами. С другой стороны, искусственно завышаются цены на импорт, осуществляемый дочерними фирмами американских ТНМ в латиноамериканских странах. Так, цены на ввозимую технологию завышаются, как правило, на 30—50%, а цены на отдельные товары — еще более. Не удивительно, что во время так называемой «первой декады развития» (1960—1970 гг.) американские ТНМ получали в Латинской Америке порядка 40% прибыли в год. За это десятилетие они получили оттуда в 4 раза больше средств, чем вложили.

Корыстная политика ТНМ в корне противоречит планам развивающихся стран по интеграции отраслей своей национальной экономики, что является непременным условием и предпосылкой их нормального экономического развития. Как известно, линия ТНМ состоит в вырывании отдельных отраслей из рамок национальной экономики этих стран и во включении их в качестве составных частей в свои собственные экономические империи.

Интегрируя таким образом важнейшие секторы экономики развивающихся стран в свою производственную систему, ТНМ одновременно препятствуют налаживанию нормальных экономических связей между географически близкими друг другу развивающимися странами. Транснациональная интеграция в этом плане оборачивается региональной дезинтеграцией. Так, американская алюминиевая компания «Рейнолдс металз», добывающая бокситы в Гайане и на Ямайке, везет их для первичной переплавки на свои заводы в США, и только после этого сырой алюминий реэкспортируется в Венесуэлу. Между тем Гайана непосредственно граничит с Венесуэлой, Ямайка также расположена значительно ближе к Венесуэле, чем США. Тяжелое бокситовое сырье экономически невыгодно перевозить на большие расстояния. Тем не менее политические соображения «Рейнолдс металз» перевешивают экономические факторы. Так разоблачается миф о ТНМ как орудиях «наиболее рационального» использования ресурсов и налаживания производства.

Тактика американских ТНМ в Латинской Америке целиком определяется стратегическими установками той или иной компании, а отнюдь не интересами развивающихся стран. Например, химическая монополия «Юнион карбайд» строит свою политику, исходя из предположения, что экономическая интеграция в Латинской Америке будет идти сравнительно быстрыми темпами. Соответственно она построила крупные химические заводы в больших латиноамериканских странах, рассчитывая захватить будущий интегрированный рынок. В свою очередь, другая американская химическая компания «Ду кемикл», считая, что экономическая интеграция в Латинской Америке — дело лишь далекого будущего, построила множество более мелких химических заводов, рассчитанных на местные рынки соответствующих латиноамериканских стран.

При своем колоссальном могуществе ТНМ могут диктовать даже крупным латиноамериканским странам условия, которые наиболее устраивают эти монополии. Так, в начале 60-х годов компания ИБМ подсчитала, что объединенные рынки четырех латиноамериканских стран — Аргентины, Бразилии, Чили и Уругвая позволят ей наладить крупное производство в этом районе. Компания предложила названным странам отменить в торговле между собой все тарифы на интересующие ИБМ компо-

ненты для ее счетных машин. Имелось в виду создать таким образом для компании — и только для нее — своеобразную «зону свободной торговли», в которую по-прежнему был бы закрыт тарифами ввоз конкурентных товаров. Ныне в Бразилии ИБМ производит компоненты своих компьютеров и собирает их в Аргентине. Чилийская фирма по лицензии ИБМ производит для них перфорационные карты, а региональная латиноамериканская штаб-квартира компании находится в Уругвае. Иначе говоря, каждая из четырех стран производит лишь часть конечной продукции и не может приобрести опыта в производстве компьютеров на самостоятельной основе.

Опасность подобной линии ТНМ на превращение развивающихся стран в бесправных производителей компонентов, в придаток экономических неоимперий совершенно очевидна. Буржуазный английский журнал «Экономист» в специальном проведенном им исследовании вынужден был отметить, что курс компаний на насаждение в развивающихся странах заводов по производству компонентов, которые сами по себе не могут находить потребления на внутреннем рынке этих стран, отвлекает местный капитал от производства действительно необходимых товаров. Более того, отмечается в исследовании, производство компонентов «ничем не содействует устранению технологического разрыва между промышленными и менее развитыми странами и даже может увеличить этот разрыв»⁹.

В добывающей промышленности ТНМ всегда делали ставку на то, чтобы удержать целиком в своих руках наиболее критические для абсолютного контроля стадии операций. Долгое время такой стадией была непосредственно добыча того или иного вида сырья. К участию в ней иногда допускались другие иностранные компании, но никогда — правительство или даже частный капитал развивающейся страны. Более значительные послабления для «чужого» капитала ТНМ делали на последующих стадиях — обработки сырья или даже продажи конечного продукта. Но и это было рассчитано на то, чтобы привязать к ТНМ страны-покупатели, а не развивающиеся страны — производители сырья.

В основном эта система была нацелена скорее на поощрение тенденций к коллективному колониализму, чем на что-либо иное. Так, американский, голландский и ка-

надский капитал совместно разрабатывал залежи никеля в Индонезии. Американская, шведская, итальянская и бельгийская компании объединили усилия по добыче железной руды в Либерии. Американский, английский и французский капитал участвовал в совместном консорциуме по добыче нефти в Ираке. Число этих примеров можно умножить.

В целом, даже с точки зрения чисто экономической, деятельность ТНМ в развивающихся странах не несла и не может нести этим странам ничего другого, кроме реальной угрозы остаться навсегда эксплуатируемой периферией мирового капиталистического хозяйства. Но даже этим опасность, которую несут с собой для молодых стран сверхмонополии, далеко не исчерпывается.

3. Вмешательство во внутренние дела

Одним из наиболее откровенных проявлений подлинных целей ТНМ в развивающихся странах является их прямое и грубое вмешательство во внутренние дела молодых государств. Формы этого вмешательства могут быть самыми разнообразными — от подкупа и угроз до организации государственных переворотов, гражданских войн и иностранной интервенции. При этом ТНМ особенно активизируются с уходом колониальной администрации, когда они уже не могут больше возложить на нее функции внеэкономического принуждения.

В первой независимой африканской стране — Либерии с середины 20-х годов нынешнего века на протяжении более четверти столетия господствовала американская монополия «Файрстоун». Предоставив Либерии на кабальных условиях заем, компания добилась почти полного контроля над финансовой системой страны. Она захватила в свои руки ее единственный банк, распорядилась всеми ее дальнейшими займами, диктовала цены на внутреннем рынке Либерии. Одновременно «Файрстоун» создала в Либерии крупнейшие в мире каучуковые плантации. Только в 1952 году Либерии удалось выплатить компании заем. По этому случаю в Монровии — столице страны был воздвигнут монумент с надписью в честь «великого освобождения» от этого займа «с его унижительными и удушающими последствиями для экономики страны»¹⁰.

Получившее в 1960 году независимость бывшее Бельгийское Конго было на четыре года ввергнуто в непрекращавшуюся междоусобную войну. Движущей пружиной ее были интересы междорудного концерна «Юньон миньер дю О Катанга», контролировавшегося бельгийским и английским капиталом. Главная ставка «Юньон миньер» состояла в отторжении от страны и сохранении под своим контролем богатейшей провинции Катанга. Методами же достижения этой цели было финансирование сепаратистского режима Чомбе, поставка ему оружия, боеприпасов и даже самолетов. Последние закупались, доставлялись и собирались компанией на ее заводах в Колвези (Катанга).

Корыстные интересы нефтяных монополий были важной силой, стоявшей за сепаратистским движением в восточной Нигерии. Глава этого движения, опираясь на поступления от нефтяных монополий, даже объявил одно время о создании «независимого государства Биафра».

Еще более длительную, чем в Африке, историю вмешательства во внутренние дела молодых независимых государств имеют ГНМ, окопавшиеся в Латинской Америке, прежде всего, конечно, монополии США. Значительно более раннее достижение политической независимости латиноамериканскими странами по сравнению с африканскими государствами соответственно раньше вывело их на путь нарастающей конфронтации с иностранными частнокапиталистическими гигантами, всемерно препятствовавшими их самостоятельному экономическому развитию.

Показательна в этом плане история хищнической деятельности в Перу в 1914—1968 годах «Интернэшнл петролеум компани», являвшейся внучатой фирмой нефтяного гиганта «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» (с 1973 г. — «Экссон»). На протяжении более чем полувека «Интернэшнл петролеум», контролировавшая от 65 до 90% добычи нефти в Перу и получавшая колоссальные прибыли (в 1935—1938 гг., например, по 100% в год), была доминирующей силой во внутривнутриполитической жизни Перу. Ее излюбленными приемами были подкуп, заговоры, организация экономического давления на неудобные правительства, перевороты. «Перу, — говорится в одном исследовании, — было суверенным государством, но в рамках его границ существовало другое госу-

дарство — не обязательно американская колония, но часть многонационального концерна со сверхнациональной лояльностью»¹¹.

Точно так же судьбы правительств в таких латиноамериканских странах, как Бразилия и Аргентина, зачастую в значительной степени зависели от позиции американских сырьевых монополий, добывавших на их территории нефть, железную руду, марганец и другие виды сырья. Еще бразильская конституция 1934 года и аргентинская конституция 1949 года провозгласили, что все недра страны принадлежат государству. На деле, однако, любое правительство в этих странах, стремившееся ограничить всесилье транснациональных хищников, неизбежно свергалось.

С наибольшей полнотой вся глубина циничного вмешательства американских ТНМ во внутренние дела латиноамериканских стран выявилась на примере Чили в 1970—1973 годах. В силу стечения обстоятельств на свет всплыли конфиденциальные документы одной из этих монополий — ИТТ. Из них следует, что руководство монополии, вложения которой в Чили оценивались в 150 млн. долл., еще в июле 1970 года, за полтора месяца до предстоявших в Чили выборов, вступило в контакт с Центральным разведывательным управлением США с целью предотвращения победы С. Альенде. Компания предложила предоставить крупную сумму средств, с тем чтобы финансировать его политических противников. Тем не менее в сентябре 1970 года С. Альенде получил больше голосов, чем другие кандидаты, на выборах. Тогда ИТТ решила предотвратить его избрание на пост президента в чилийском конгрессе. ИТТ уведомила ЦРУ, что она готова предоставить «семизначную цифру» средств, то есть не менее миллиона долларов, на эти цели.

Однако ЦРУ сочло нецелесообразной такую тактику. В конце сентября 1970 года оно представило ИТТ свой «контрплан». Он состоял в том, что дочерние фирмы североамериканских ТНМ в Чили должны были объединить свои силы для создания экономического хаоса в стране. ЦРУ усматривало в этом наиболее верное средство свержения правительства народного единства. Компаниям рекомендовалось, чтобы американские банки прекратили выдавать Чили новые кредиты, чтобы были закрыты все средства мобилизации кредитов в стране, а сами компании приостановили поставку в Чили запас-

ных частей и оказание всякой технической помощи. При этом ЦРУ снабдило ИТТ списком американских компаний, с которыми она могла сотрудничать в этом отношении.

На состоявшемся тогда же совещании американских материнских компаний с дочерними фирмами в Чили при участии государственного секретаря США речь уже шла конкретно об организации неофициального эмбарго против Чили. Причиной избрания именно такой тактики явилось то обстоятельство, что в то время отделению ЦРУ в Чили (о чем было известно и ИТТ) пришлось отложить выступление местной военщины ввиду ее неподготовленности. Одновременно, однако, как показывают опубликованные внутренние материалы ИТТ, чилийской военщине были даны заверения, что она получит «материальные средства и поддержку для маневра на более позднем этапе»¹².

Избрание С. Альенде на пост президента в октябре 1970 года дало толчок началу фактического осуществления американскими ТНМ плана экономического удушения прогрессивного режима в Чили. С этого момента ни Международный банк реконструкции и развития (МБРР), ни Межамериканский банк развития (МБР), в которых доминирует американский капитал, не предоставили Чили ни одного нового кредита. Но это было только начало.

По инициативе другой американской ТНМ — «Анаконды», которая имела крупные вложения в добычу медной руды в Чили, в январе — марте 1971 года в Вашингтоне состоялась серия заседаний. В них участвовали представители всех крупнейших американских компаний, имевших инвестиции в Чили. В результате был образован специальный комитет по подрыву позиций правительства Альенде. Кроме «Анаконды» и ИТТ, в нем были представлены также «Кеннекот коппер», «У. Р. Грейс», «Пфайзер», «Ралстон-Пурина» и «Бэнк оф Америка». Экономическая война американских ТНМ против правительства народного единства вступила в решающую стадию.

Правительство Альенде ответило замораживанием в 1971 году активов ИТТ, «Анаконды» и «Кеннекот коппер» и подготовкой к их национализации. В свою очередь, американские компании, в дополнение к другим

методам подрыва чилийской экономики, попытались организовать бойкот экспорта чилийской меди за границу. Особую активность при этом проявляла «Кеннекот коппер», пытавшаяся через суды в ФРГ, Франции, Англии, Швеции и Голландии завладеть средствами от продажи чилийской меди.

Борьба принимала международный характер. Рабочие Гавра и Роттердама, солидаризируясь с чилийским народом, отказались разгружать чилийскую медную руду до тех пор, пока не будет установлено, что средства от ее продажи пойдут Чили, а не американским медным трестам.

Выступая на XXVII сессии Генеральной Ассамблеи ООН 4 декабря 1972 г., президент С. Альенде прямо обвинил американские ТНМ, прежде всего ИТТ и «Кеннекот коппер», в открытом вмешательстве во внутренние дела страны, в организации против Чили «экономической и торговой агрессии», в разжигании гражданской войны. «С того самого дня, — говорил С. Альенде, — когда мы одержали победу на выборах 4 сентября 1970 г., мы чувствуем последствия направленного против нас колоссального внешнего давления, которое пыталось помешать приходу к власти свободно избранного народом правительства и с тех пор пытается с ним покончить, изолировать нас от внешнего мира, удушить нашу экономику и парализовать торговлю нашим основным экспортным товаром — медью, а также лишить нас доступа к источникам международного финансирования»¹³. Это означает, подчеркивал президент, «наказание целого народа за его решение возратить в свои руки свои основные ресурсы, это означает преднамеренную форму вмешательства во внутренние дела суверенного государства»¹⁴.

В этом выступлении президент Альенде обращал особое внимание на то, что опасность, исходящая от ТНМ, грозит не только Чили, но и всем молодым развивающимся государствам: «Власть этих корпораций настолько велика, что переходит все границы... Прибыли таких компаний баснословны и представляют собой колоссальное истощение ресурсов развивающихся стран... То, чему мы являемся свидетелями, — это ожесточенная борьба между огромными транснациональными корпорациями и суверенными государствами. То, что происходит в Чили, — это начало новой стадии в борьбе между империализмом и развивающимися странами „третьего мира“»¹⁵,

Простить С. Альенде такую речь не могли уже ни ТНМ, ни империализм в целом. Правительство национального единства открыто выносило борьбу с ТНМ на международную арену. Совершенный вскоре после этого в Чили фашистский переворот имел все признаки благословения и прямой поддержки сверхмонополий.

Но это была пиррова победа транснациональных гигантов. Установленная ими система расхищения природных богатств и колоссальной эксплуатации развивающихся стран трещала уже по всем швам.

4. Противники национального развития и социального прогресса

Выше мы видели, к каким бедственным экономическим и политическим последствиям для развивающихся стран ведет хозяйничанье в них ТНМ. Теперь пора остановиться на главной, социальной первопричине экспансии ТНМ в «третьем мире». Она состоит в том, что, внедряясь туда, ТНМ тем самым экспортируют на периферию мирового капиталистического хозяйства производственные отношения капитализма со всеми его эксплуататорскими атрибутами.

Именно поэтому борьба развивающихся стран за свою политическую и экономическую независимость не только отражает разнь интересов империалистической и развивающейся национальной буржуазии. Она чревата серьезными социальными осложнениями для капитализма в целом, ибо капиталистический путь развития несет с собой тягчайшие испытания для трудящихся масс освободившихся стран, угрозу самой возможности независимого их развития.

Интересы ТНМ и развивающихся стран противоположны. Устремления первых к извлечению максимальной прибыли несовместимы с задачами национального развития и социального прогресса вторых.

В политической области попытки иностранного капитала подчинить своему влиянию новообразованные государства вызывают резкое обострение противоречий. Значительное число развивающихся стран, особенно в Африке и Азии, только недавно добились независимости, утвердило свою государственность. Для них эра независимых национальных государств только началась. Они

не намерены отказываться от этого исторического завоевания и приносить обретенную наконец свободу и суверенитет на алтарь интересов ТНМ.

Не случайно растущие трения ТНМ с национальными правительствами, отказывающимися подчиняться диктату из-за границы, приобретают наиболее острый характер именно в развивающемся мире. Самостоятельное политическое и экономическое развитие, как понимают эти страны, возможно лишь в условиях сохранения контроля за этим процессом в руках государства. Такой контроль рассматривается как единственная гарантия учета интересов добывающихся подлинной независимости народов. Еще свежие воспоминания о колониальном прошлом, его тяжелое наследие, нежелание взамен классического колониализма оказаться под неоколониалистским гнетом ТНМ — все это превращается в развивающихся странах в один из самых мощных и наиболее взрывоопасных факторов внутривнутриполитической жизни.

С другой стороны, для самих ТНМ настораживающим моментом первостепенной величины является политика нейтралитета, неприсоединения к блокам, проводимая подавляющим большинством молодых развивающихся государств. Она рассматривается монополиями как опасное «зерно сомнения» в самой капиталистической системе.

Соответственно ТНМ, действующие в развивающихся государствах, придают особое значение учету степени политического риска для своих операций.

Одна из распространенных среди ТНМ систем оценки такого риска была разработана в 60-х годах, в период наиболее бурного развала колониальных империй, профессором Ф. Хейнером. Она включает в себя 15 факторов, градуируемых по особой шкале — от 10 очков за ключевые из них (политическая стабильность, отношение к иностранным инвестициям и т. п.) до 5 очков за менее важные. Как и следовало ожидать, наименьшее число очков политической надежности получили по этой шкале развивающиеся страны — Заир, например, всего 18 очков против 89 у Канады и 100 (максимум) у США. При этом исходным пунктом системы является положение о «премии за риск». Иначе говоря, чем выше степень политического риска для иностранных инвесторов, тем большую прибыль они должны требовать¹⁶.

Выбор для ТНМ, поясняет американский профессор

Р. Робинсон, состоит в следующем: 50% вероятности получить 20% дохода, например, в Индии против 90% вероятности получить 12% дохода, скажем, в ФРГ¹⁷. Иными словами, ставка ТНМ состоит в том, что в развивающихся странах как «менее надежных» они заведомо должны извлекать повышенную, по сравнению с развитыми капиталистическими странами, прибыль.

Подрывая своими грабительскими методами стабильность собственного положения в развивающихся странах, ТНМ для подстраховки стремятся опереться на гарантии со стороны правительств империалистических держав, являющихся их штаб-квартирами. В США, например, существует федеральная система гарантий заграничных инвестиций американских компаний, охватывающая около 60 развивающихся стран.

Тем не менее никакая система гарантий не способна снять проблему неизбежного нарастания противоречий между ТНМ и развивающимися странами.

Конфликт между сырьевыми ТНМ и правительствами развивающихся стран, как показал анализ, проведенный группой американских ученых¹⁸, разворачивается чаще всего по следующим линиям: 1) разделение доходов от добычи сырья; 2) установление цен на сырье и объема его добычи; 3) воздействие иностранной монополии на экономику страны пребывания. В конечном счете развитие противоречий по всем этим линиям неизбежно. Рано или поздно оно ведет к генеральному столкновению в вопросе о том, кто должен контролировать данную иностранную фирму — правительство развивающейся страны, на территории которой она осуществляет свои операции, или же материнская ТНМ.

Взрывоопасный материал неумолимо нарастает ввиду огромного многообразия противоречий. Например, правительство развивающейся страны в ряде случаев стремится не форсировать добычу того или иного вида сырья на своей территории. Оно поступает так либо для того, чтобы сохранить это сырье для потребления национальной экономикой в будущем, либо в ожидании повышения цен на него на мировом рынке. Иностранная же компания, ведущая добычу, зачастую придерживается противоположных установок. Во имя удержания или расширения своих позиций на мировом рынке она, наоборот, может вести дело к увеличению добычи сырья либо к снижению цен на него для разорения конкурентов.

Нередко имеет место и обратное положение. Добывающая компания во имя сохранения высоких цен на добываемое ею сырье всячески сдерживает рост экспорта. Напротив, правительство данной страны стремится расширить экспорт. Еще один вариант противоречий: иностранная компания стремится продавать сырье родственным фирмам, находящимся в одной с нею системе ТНМ, по минимальным ценам. Правительства же развивающихся стран в этом не заинтересованы, ибо это сокращает абсолютные размеры их отчислений от доходов данной компании. В результате ситуация шаг за шагом обостряется и вопросы экономические (разделение доходов) перерастают в политические (контроль над компанией).

Другим фактором перерастания экономических противоречий между ТНМ и развивающимися странами в политические является то обстоятельство, что любой молодой развивающейся стране необходим элемент планирования экономики в собственных интересах. ТНМ же являются антитезисом всякого национального планирования. Планирование накладывает на них определенные ограничения, связывает их инициативу, мешает добиваться максимизации прибыли. Поэтому ТНМ стремятся оторваться от узконациональных целей, интернационализировать экономику каждой страны, где оседают их дочерние фирмы.

В целом это ведет к тому, что транснационализирующим (во имя прибылей) тенденциям иностранных монополий правительства развивающихся стран не могут не противопоставить стремления к определенной автономии (во имя национального развития) экономики своих стран.

Другой стороной этого процесса является развитие в молодых странах государственного сектора экономики как основы национального развития, ибо частный сектор, сотрудничающий с иностранным капиталом или разоряемый им, имеет тенденцию к превращению в сателлита транснациональных корпораций. Конечной формой разрешения этого противоречия все чаще становятся ограничения или прямая национализация молодыми государствами дочерних компаний ТНМ.

В настоящее время уже более 20 стран Африки, Азии и Латинской Америки осуществили национализацию ино-

странных компаний. Но это — только начало нарастающих трудностей для ТНМ.

Неутешительный вывод одного буржуазного исследования состоит в том, что существование в более передовых развивающихся странах мощных политических групп, выступающих за полную национализацию сырьевых отраслей, заставляет ТНМ идти на уступки другим развивающимся странам. Делается это путем заблаговременного предоставления их правительствам участия в контрольном пакете акций той или иной дочерней компании или в ее управлении¹⁹. И хотя для ТНМ согласие на участие служит скорее способом откупиться от национализации, все же вследствие этого база их господства в «третьем мире», некогда весьма надежная, все более и более сокращается.

Наиболее опасным для будущего транснациональных гигантов некоторые апологеты ТНМ считают то обстоятельство, что «по мере нарастания трений могут с легкостью появиться новые Чили и новые Кубы»²⁰. Здесь мы подходим к вопросу о связи задач подлинно национального развития молодых государств с перспективами их социального прогресса.

В конечном счете решительность правительства той или иной развивающейся страны в борьбе с засильем иностранного капитала и набор принимаемых им мер (от обеспечения участия в контроле до национализации) являются, как отмечает М. Танзер, «производными от более фундаментального выбора стратегии развития, в особенности от предпочтения революционного, по сравнению с эволюционным, подхода»²¹. Необходимой предпосылкой экономического прогресса для развивающихся стран, подчеркивает он, является готовность использовать государственную власть в радикальных целях, для преодоления сопротивления внутренних (лендлорды, реакционная военщина и т. д.) и внешних (иностранные компании и империалистические правительства) сил, которые базируются свое могущество на сохранении статус-кво, на поддержании экономической отсталости этих стран. Альтернативой ограничения иностранного капитала вовсе не является острый недостаток источников капиталовложений для развития. Такие средства могут быть найдены внутри страны при условии серьезных экономических, политических и социальных перемен, дающих возмож-

ность полностью использовать ее естественные богатства и рабочую силу.

Поскольку в большинстве развивающихся стран укрепление частного сектора неизбежно связано с ростом засилья иностранного капитала, ТНМ становятся одним из главных барьеров на пути социального прогресса. И, наоборот, сопротивление господству ТНМ становится предпосылкой и условием социального развития этих стран. В конечном счете ТНМ являют собой очаги развитого капитализма в недрах еще развивающейся и ищущей новых путей экономики молодых государств. Поэтому борьба с их засильем неизбежно приобретает все характеристики исторического противоборства между капитализмом и социализмом.

Это понимают и сами апологеты ТНМ. Именно «зависимость от иностранных компаний... может удержать слаборазвитые страны от того, чтобы следовать в высшей степени националистической и социалистической политике в экономике»²², — подчеркивается в одном из исследований. Другие делают ставку на политическую нестабильность в развивающихся странах, на то, что каждое новое приходящее к власти правительство должно будет вновь взвешивать трудности проведения политики, независимой от иностранного капитала.

Какую перспективу предлагают развивающимся странам ТНМ на деле, видно на примере того, что в Африке они вложили наибольшие капиталы в ЮАР — страну с буквально рабскими условиями труда для коренного населения. Директор компании «Форд мотор», ведающий ее операциями в ЮАР, да и сам Генри Форд откровенно высказывались в пользу увековечения расовой дискриминации и политики удержания африканского населения ЮАР в подчиненном положении²³. Причину их симпатий понять нетрудно: американские компании окупают свои капиталовложения в ЮАР менее чем за 4 года, получая в среднем 27% прибыли ежегодно.

В развивающихся странах, которые уже добились политической независимости, деятельность ТНМ зачастую ведет к отвлечению наиболее квалифицированных сил из важных для национальной экономики секторов. Она способствует появлению рабочей аристократии, затрудняет образование профсоюзов, вызывает увеличение безработицы и рост социального неравенства. Иначе и не может быть, ибо ТНМ стремятся воспроизвести в

странах «третьего мира» те идеальные для эксплуатации условия, которых они уже лишены в развитых капиталистических странах в силу организованности там рабочего класса.

Нельзя, понятно, упрощать ситуацию и представлять дело таким образом, будто ТНМ не имеют вообще никакого будущего в развивающихся странах.

История не знает простых путей. То, что противоречит интересам масс, не всегда является невозможным. ТНМ имеют своих могущественных союзников среди имущих классов развивающихся стран. Последние заинтересованы отнюдь не в ликвидации эксплуататорских отношений, а в том, чтобы ТНМ делились с ними достаточно крупной долей своих прибылей.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в последние годы наряду с ростом числа ограничительных акций против ТНМ в развивающихся странах наблюдается некоторый спад решительности таких ограничений. Сам объем претензий к ТНМ, несомненно, растет. Так, за 1970 — 1973 годы американские ТНМ подверглись нажиму в 34 странах Латинской Америки, Азии, Африки. К середине 1973 года под атакой находились уже 143 отдельных капиталовложения американских ТНМ в этих странах с общей балансовой стоимостью в 3,5 млрд. долл. Однако до середины 1971 года 71% «споров» с ТНМ был связан с экспроприацией или национализацией. В последующие же два года львиная доля (78%) всех соответствующих конфликтов проистекала из требований правительств развивающихся стран лишь о приобретении участия, полного или частичного, в операциях дочерних компаний. Иначе говоря, произошло явное перемещение остроты конфликта между ТНМ и развивающимися странами из области социальной в область политическую, в плоскость националистических требований.

Как бы там ни было, позиции ТНМ в развивающемся мире продолжают размываться. Симптоматичным в этом отношении является, например, вынужденный переход ТНМ к строительству в развивающихся странах промышленных объектов «под ключ». Иностранным монополиям все чаще приходится соглашаться с тем, что построенные ими в развивающихся странах предприятия не могут оставаться навечно их собственностью и приносить неиссякаемую прибыль. Складывается новый стереотип

отношений, когда построенный иностранной компанией завод может эксплуатироваться ею лишь в течение определенно установленного срока, а затем передается правительству развивающейся страны.

В борьбе с ТНМ развивающимися странами предпринимаются уже не только изолированные, но и согласованные меры. Созданная в 1969 году так называемая Андская группа латиноамериканских стран, состоявшая в то время из Перу, Чили, Боливии, Эквадора и Колумбии (в 1972 г. к ним присоединилась Венесуэла), установила жесткие правила для иностранных инвестиций. В соответствии с ними определенные секторы экономики этих стран, как, например, банки и сталелитейная промышленность, стали вообще запретной зоной для иностранных капиталовложений. Уже осевшим на территории данных стран иностранным компаниям было предложено в течение не более 15 лет передать контрольный пакет (51%) акций соответствующим правительствам. Условием получения любым новым иностранным инвестором разрешения на осуществление капиталовложений стало предоставление им графика уменьшения своей доли контроля над строящимся предприятием.

Правда, и в этом отношении развитие не идет по прямой. Приход к власти фашистской хунты в Чили, зарекомендовавшей себя прямым агентом американских ТНМ, вызвал раскол в рядах стран Андской группы. Но налицо уже более широкое, хотя пока не межконтинентальное, наступление развивающихся стран против застоя иностранных, прежде всего сырьевых, монополий.

5. Сырьевые империи под атакой

То, что сырьевые ТНМ явились первым объектом начавшегося контр наступления развивающихся стран на мировой арене, объясняется рядом факторов. Некоторые из них существовали уже длительное время, другие появились только в последние годы. Но лишь сочетание их привело к возникновению качественно новой ситуации.

Страны, находящиеся на периферии мировой капиталистической системы, всегда рассматривались монополистическим капиталом развитых империалистических держав прежде всего как поставщики сырья. Неравноправие экономических отношений в рамках этой системы исторически выражалось для развивающихся стран в

первую очередь в неэквивалентности компенсации за сырье, которая с годами увеличивалась. На VI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН (1974 г.) Председатель Революционного совета и Совета министров Алжира Х. Бумедьен подчеркнул, что восстановление покупательной способности экспортной выручки развивающихся стран на основе установления справедливых цен приблизительно на десяток сырьевых товаров обеспечило бы эти страны существенными финансовыми ресурсами для развития. Эти средства в 3 или 4 раза превышали бы объем всей той «помощи», которая была предоставлена им в 1972 году развитыми капиталистическими странами. При этом в отличие от такой «помощи», которая является в основном орудием последующего выкачивания средств из развивающихся стран, справедливая компенсация за сырье давала бы им собственные, контролируемые ими самими источники развития.

Важной предпосылкой развертывания начавшегося в этой области давления со стороны развивающихся стран было то обстоятельство, что основные активы сырьевых ТНМ в отличие от ТНМ обрабатывающей промышленности находились и находятся непосредственно на их территории. Тем самым и основной (оборудование) и переменный (рабочая сила) капитал, как и само сырье, обратились в невольных заложников в руках правительств освободившихся государств. Эта уязвимость сырьевых ТНМ рано или поздно должна была сказаться. К тому же добывающая промышленность по своей технологии является значительно более простым производством, чем обрабатывающие отрасли. И с этой точки зрения развивающимся странам было значительно проще взять в свои руки управление данной отраслью.

К этим долговременно действовавшим стимулам и предпосылкам добавились в последние годы два новых фактора первостепенного значения. Во-первых, это перспектива в недалеком будущем окончательно исчерпать ряд важных источников сырья. Она повлекла за собой (при возрастании спроса на них) падение предложения и соответственно усиление позиций добывающих сырье стран. Во-вторых, это растущее единство развивающихся стран — производителей сырья. Оно выбивает из рук ТНМ едва ли не самый сильный до сих пор их козырь — способность переключать операции с наиболее «трудных» в политическом отношении развивающихся стран на

страны с более выгодными условиями добычи. С учетом этих двух факторов главное содержание развернувшейся борьбы между развивающимися странами, обладающими запасами сырья, и сырьевыми ТНМ сводится к тому, что первые хотят вырвать контроль над своими естественными ресурсами из рук вторых.

Качественное изменение в соотношении сил между развивающимися странами — производителями сырья и сырьевыми ТНМ привело, например, к существенным сдвигам в контроле над добычей медной руды. В 1967 году был национализирован бельгийско-английский концерн «Юньон миньер», монополизировавший ранее добычу медной руды в бывшем Бельгийском Конго (ныне Заир). В 1969—1970 годах правительство Замбии приобрело контроль (51% пакета акций) в иностранных компаниях, добывающих медную руду на территории этой страны. Вслед за этим были национализированы дочерние компании американских медных трестов в Чили. В Перу пришедшее к власти в октябре 1968 года правительство генерала Веласко Альворадо поставило американские медные компании под строгий контроль. И все же в области сбыта медной руды ТНМ еще удерживают достаточно сильные позиции, чтобы сохранять в своих руках контроль над ценами.

Еще более драматически изменилось в последние годы положение нефтяных ТНМ, долгое время символизировавших всевластие иностранного капитала над развивающимися странами.

В сентябре 1960 года Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла создали Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Ее задачей на первом этапе было противодействие снижению цен на нефть, осуществлявшемуся нефтяными монополиями с двойной целью: разорить мелких конкурентов и уменьшить выплаты правительствам нефтедобывающих стран. Однако лишь агрессия Израиля в июне 1967 года против арабских стран и продолжавшаяся после этого оккупация захваченных земель послужили недостававшим политическим катализатором в борьбе нефтепроизводящих, прежде всего арабских, стран против нефтяных монополий.

Поддержка правительством США Израиля как главного форпоста нефтяных компаний на Ближнем Востоке стимулировала нарастание в арабских странах настроений в пользу подрыва всевластия этих монополий и взя-

тия контроля за добычей нефти в собственные руки. Выявились две основные тенденции. Алжир, Ливия и Ирак пошли по пути национализации иностранных нефтяных монополий. Саудовская Аравия, Кувейт, Катар и Абу-Даби взяли курс на обеспечение участия в контроле за компаниями. Но и во втором случае темпы приобретения и величина этого участия быстро менялись. В конце 1972 года была достигнута договоренность о том, что названные арабские государства приобретут всего 25% участия, которое возрастет до 51% лишь через десять лет — в 1982 году. Однако менее чем через полтора года, в начале 1974 года, Катар и Кувейт приобрели уже по 60% акций действующих на их территории западных нефтяных компаний.

Наращение антиамериканских настроений на Ближнем Востоке серьезно встревожило нефтяные монополии США. В июне 1973 года «Мобил ойл» поместила рекламную статью в газете «Нью-Йорк таймс». В ней подчеркивалась необходимость учета того обстоятельства, что единственный источник, из которого США могут в будущем покрывать свои растущие потребности в нефти, — это Ближний Восток. Из этого «Мобил ойл» делала вывод, что нельзя игнорировать более требования арабских стран о прекращении оккупации Израилем арабских земель. «Поэтому, — говорилось в статье, — мы заявляем: настало время для того, чтобы мир выступил с настоящим требованием урегулирования на Ближнем Востоке, основанного, помимо прочего, на твердых и реальных гарантиях Соединенных Штатов и Советского Союза... Никто не может более допустить еще одну войну на Ближнем Востоке. Никто. Никто»²⁴. В июле того же года другая американская нефтяная монополия — «Стандард ойл компани оф Калифорния» в письме к акционерам призвала понять «устремления арабских народов и оказать более позитивную поддержку их усилиям к миру на Ближнем Востоке»²⁵. Наконец в сентябре 1973 года председатель правления третьей нефтяной монополии — «Тексако» выступил с публичным призывом к пересмотру внешней политики США в отношении борьбы арабских стран против израильской оккупации. «Нетрудно предвидеть, — пророчески заявил он, — что лидеры этих стран используют нефть для достижения целей, к которым стремятся их народы, будь то экономические или политические цели»²⁶.

Но было уже поздно. Возобновившиеся 6 октября 1973 г. военные действия между Израилем и арабскими странами привели к тому, что уже 17 октября в действие было введено новое мощное оружие арабских стран — нефтяное эмбарго. Оно было нацелено против западных стран, поддержавших израильскую агрессию, прежде всего против США. В ноябре 1973 года эти меры были еще более усилены. Страны — производители нефти в одностороннем порядке резко повысили также цену на экспортируемую ими нефть.

Реакция нефтяных монополий и империалистических держав не заставила себя ждать. Газета «Уолл-стрит джорнэл» выступила с угрожающей статьей под красноречивым заголовком: «Куда же подевались канонерки?» В ней в разнузданном тоне говорилось, что «мини-страны», даже «имена которых так трудно запомнить», не должны вести себя подобным образом. «По правде говоря, — писала газета, — дни дипломатии канонерок вовсе не закончены... Канонерки так же необходимы для поддержания международного порядка, как полицейские машины для поддержания внутреннего порядка... Мелкие страны не будут вести себя разумно., если для них не станет дорогостоящим вести себя неразумно»²⁷. За этим последовало предупреждение министра обороны США Шлесинджера о том, что арабские страны подвергают себя риску военной интервенции Запада²⁸.

Однако, как признал чуть позже один высокопоставленный чиновник Пентагона, «ни одна западная держава и, конечно, также и США не могут пойти на вооруженное вмешательство против арабского нефтяного эмбарго, ибо Советский Союз слишком силен в этом районе мира»²⁹. Тем самым еще раз подтвердилась сила моральной и материальной поддержки, оказываемой Советским Союзом и другими странами социалистического содружества молодым независимым государствам, особенно в критические моменты их борьбы за свою политическую и экономическую независимость.

ТНМ и империалистические державы были вынуждены переключить усилия на то, чтобы постараться восстановить контроль за нефтедобывающими странами иными средствами. На этот раз они пытались прибрать к рукам инвестирование и управление теми крупными суммами денежных средств, которыми располагают теперь экспортующие нефть страны. В свою очередь, нефтяные

монополии не только не прогадали от повышения цен на нефть, но резко увеличили свои прибыли. И все же корни их самодержавного положения в области добычи и экспорта нефти были подорваны.

Усиливается и борьба латиноамериканских стран против ТНМ, хозяйничающих на их территории. В марте 1973 года Совет Безопасности ООН на своей выездной сессии в Панаме принял по инициативе Перу важную резолюцию. Она настоятельно призвала государства принять соответствующие меры, с тем чтобы воспрепятствовать деятельности компаний, которые умышленно стремятся оказывать давление на страны Латинской Америки. На состоявшемся в феврале 1974 года совещании министров иностранных дел 24 латиноамериканских стран и США вопрос о положении ТНМ в Латинской Америке вновь встал со всей остротой. Министр иностранных дел Венесуэлы, поддержанный министрами иностранных дел Мексики, Перу, Аргентины и Колумбии, потребовал принятия мер по ограничению свободы рук американских монополий. Этот вопрос не получил тогда своего решения из-за сопротивления США. Но он отнюдь не снят с повестки дня. В середине 1977 года, на очередной сессии ОАГ, латиноамериканские страны предприняли попытку изменить устав этой организации. Одной из главных причин этого было их стремление вписать в устав ОАГ положение, которое запрещало бы вмешательство правительства США во внутренние дела стран Латинской Америки в целях защиты дочерних компаний американских ТНМ от экспроприации. Хотя и этот раунд выиграла США, тем не менее упорное возвращение латиноамериканских стран к данной проблеме наглядно подчеркивает ее остроту.

Далеко идущее значение имело наступление на ТНМ, развернутое развивающимися странами на VI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам сырья и развития в апреле 1974 года.

В ходе сессии наглядно выявилось, что основным препятствием к установлению нового, справедливого международного экономического порядка, с требованием которого выступили развивающиеся страны, являются именно ТНМ и поддерживающие их империалистические державы. Главы делегаций около 40 развивающихся стран в той или иной форме указывали на это.

Не менее четко проявились на сессии и два основных

курса в борьбе с ТНМ, которые проводили различные группы развивающихся стран. Страны — активные участницы антиимпериалистического движения неприсоединения (Алжир, Гвинея, Ирак, Танзания и другие) отстаивали право молодых независимых государств на полный контроль за дочерними компаниями ТНМ, расположенными на их территориях. Они включали сюда право на национализацию и самостоятельное определение развивающимися странами размеров компенсации материнским компаниям. Весьма близка к ним была позиция и таких стран, как Нигерия, Народно-Демократическая Республика Йемен, Чад, Заир, Бурунди и Маврикий, которые призывали принять решительные меры против ТНМ.

С другой стороны, часть развивающихся стран, остающаяся вне движения неприсоединения и даже входящая в военные блоки западных держав (Иран, Турция, Гватемала, Либерия), а также некоторые другие развивающиеся страны (Марокко, Ямайка, Гайана) выступали с более умеренных позиций, призывая лишь к обеспечению участия в контроле за деятельностью ТНМ. Они готовы были признать необходимость выплаты этим компаниям в случае национализации компенсации «в соответствии с международным правом», то есть с учетом интересов монополий. Деятельность этих стран опиралась на организационную основу так называемой «группы 77» — наиболее широкого объединения развивающихся стран, в которое входит теперь уже более 110 государств.

Во имя сохранения единства действий развивающихся государств неприсоединившиеся страны не стали настаивать на своих более острых формулировках в отношении ТНМ. Но и формулировки, одобренные VI специальной сессией Генеральной Ассамблеи, были шагом вперед. Они предусматривают «регулирование и надзор» за деятельностью ТНМ и принципиальное право на национализацию. Кстати говоря, в документах неприсоединившихся стран на этой сессии использовался термин «транснациональные корпорации», а в документах «группы 77» — «многонациональные корпорации».

Нельзя не отметить, однако, что в 1975—1977 годах произошел известный спад активности развивающихся стран в наступлении на ТНМ. Произведенная развитыми империалистическими державами начиная с VII специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН смена так-

тической линии дала определенные плоды. Декларируя «добрую волю» и готовность к переговорам, империалистические державы сумели выиграть время. Дальнейший подрыв позиций ТНМ был замедлен.

Разумеется, это не сняло всей остроты противоречий между «третьим миром» и ТНМ, которые требуют своего решения. Но и ТНМ не могли не сделать вывода из происшедших перемен. Все более явно проявляется их новый курс в этой обстановке. Раньше международные монополии вообще категорически отказывались идти на сколько-нибудь существенные уступки требованиям развивающихся стран. Ныне ТНМ начинают проводить более изощренную линию. Ее стратегическая цель состоит в том, чтобы привлечь на свою сторону в качестве младшего партнера определенные круги местной буржуазии освободившихся государств.

Тем самым ТНМ все более явно становятся орудием форсированного насаждения капитализма в этих странах как альтернативы их социалистической ориентации. Вопрос, конечно, в том, насколько удастся этот курс ТНМ, учитывая как недобровольный характер их перехода к нему, так и длительный исторический период, требующийся для его осуществления.

Следует также иметь в виду, что ликвидация засилья сырьевых ТНМ и установление суверенитета развивающихся стран над своими природными богатствами при всей важности этих проблем сами по себе еще не решают задачи экономического развития «третьего мира». По имеющимся подсчетам, 90% мирового экспорта нефти и минералов приходится на страны, в которых проживает менее четверти всего населения развивающихся стран. Это означает, что основным путем экономического прогресса для подавляющего большинства народов Азии, Африки, Латинской Америки по-прежнему остается путь социальных преобразований. Только такой путь даст возможность изыскать внутренние источники развития, без которых едва ли можно добиться подлинной независимости.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ГОСУДАРСТВА

1. Государственно-монополистический капитализм на службе сверхмонополий

Из «чисто» монополистического капитализма современный капитализм перерос в такую его ступень, когда главным орудием сохранения соответствующих производственных отношений становится буржуазное государство. В этом плане ТНМ, представляющие собой венец концентрации частной собственности, являются ведущим потребителем услуг разбухшего чиновничьего и военного аппарата буржуазной государственной машины.

Государственное регулирование и программирование, государственное финансирование становятся основными методами поддержания «на рабочем режиме» капиталистической экономики с ее углубляющимися противоречиями и все более частыми «техническими» неполадками. Ряд отраслей экономики — сталелитейная, угольная, нефтяная и др. — может существовать, лишь опираясь на прямые субсидии государства или иные формы поддержки. Государство все чаще выступает как стимулятор «национальной» по своим масштабам концентрации капитала, создающей базу для ведения монополиями конкурентной борьбы за рубежом с большей гарантией успеха.

Поддержка государственного аппарата страны базирования особенно важна для ТНМ в условиях нарастающих межимпериалистических противоречий. Нынешний этап этих противоречий, как подчеркивалось еще на XXIV съезде КПСС, характеризуется поляризацией сил уже не столько между отдельными империалистическими государствами, сколько между своеобразными центрами мощи, образовавшимися в империалистическом мире¹. При этом два из них — США и Япония — представляют

собой средоточия в основном национально обособленного капитала, а третий — «Общий рынок» — концентрацию регионально ассоциированных капиталов разной национальности. Такое разделение капиталистического мира на три противостоящих друг другу центра империалистической мощи не оспаривается ныне и на Западе.

ТНМ как частнокапиталистические империи, находящиеся под контролем национально обособленных групп буржуазии, по самой своей природе должны и действительно ассоциируют свои действия прежде всего с системой государственно-монополистического капитализма страны базирования. Соответственно они рассматривают всю совокупность средств, которыми располагает «своя» империалистическая держава и ее государственный аппарат, как эффективный таран для продвижения своих интересов.

Соединение силы монополий и буржуазного государства в единый механизм, характерное для государственно-монополистического капитализма в целом, находит свое наиболее зрелое выражение в том, что ТНМ и буржуазные правительства становятся зачастую прямыми партнерами. Так, в Англии значительная часть пакета акций и контроль за основными решениями в нефтяной ТНМ «Бритиш петролеум» находятся в руках государства. Более $\frac{1}{3}$ акций французской нефтяной монополии «Компани франсез де петроль», имеющей обширные активы за рубежом, тоже находится под государственным контролем.

Опора на государство является для ТНМ, в частности, важным орудием в конкурентной борьбе с «чужими» сверхгигантами, покушающимися на их прибыли или сферы влияния. Так, под давлением монополий стран «Общего рынка» исполнительная комиссия ЕЭС в мае 1974 года сформулировала программу, предусматривающую широкие полномочия правительств стран сообщества в борьбе с засильем иностранных, прежде всего американских, нефтяных ТНМ. В соответствии с этой программой американские нефтяные монополии должны предоставлять правительствам стран «Общего рынка» более подробную информацию о своей деятельности в области импорта нефти, инвестиций и операций. Они обязаны наладить постоянную систему консультаций с этими правительствами и быть готовыми к принятию мер, гарантирующих интересы потребителей и сообщества в

целом, а также к тому, что их роль в ЕЭС отныне будет «по существу технической»². Тем самым монополии «Общего рынка», давно уже выражавшие недовольство сверхвысокими прибылями, получаемыми за их счет американскими нефтяными компаниями, повели контратаку на позиции последних с помощью правительств и межправительственных органов стран — участниц ЕЭС.

Это наступление могло бы быть еще более эффективным, если бы правительства Англии и Голландии — базовых стран двух западноевропейских ТНМ («Бритиш петролеум» и «Ройал датч-Шелл») — не были заинтересованы в сохранении известной свободы рук для своих нефтяных монополий. Поэтому решение исполнительской комиссии ЕЭС в отношении нефтяных ТНМ явилось своего рода компромиссом между крайними требованиями Франции и Италии, сдержанностью Англии и Голландии и «средней» позицией ФРГ.

Общепризнано, что прямые связи и союзы между правительствами и ТНМ в Западной Европе и, особенно, в Японии зашли весьма далеко. Американские ТНМ, рассчитывавшие одно время на должный эффект своего преобладания в размерах и капитале, до сих пор не уделяли достаточного внимания получению поддержки своего правительства и теперь наверстывают упущенное.

Показательна в этом отношении вышедшая в США в 1971 году книга бывшего заместителя министра торговли США по делам внутренних и международных деловых операций Джека Бермана «Американский международный бизнес и правительство»³. Она вполне может служить свидетельством того, что процесс соединения силы сверхмонополий и правительства в единый ударный механизм и в США зашел уже весьма далеко. Главная задача, как она понимается автором, состоит в совершенствовании и придании большей эффективности этому партнерству. Характерен приводимый в книге публичный обмен любезностями между президентом американской ТНМ «Катерпиллер трэктор» У. Блэки и бывшим государственным секретарем США Д. Раском. Блэки заверял Раска: «В наших обычных деловых операциях мы являемся, или могли бы являться, рукой, инструментом американской внешней политики... Каждый из нас имеет соответствующие сепаратные функции и цели, но в конечном счете они должны совпадать в одном — в усилении Соединенных Штатов». Со своей стороны Раск изло-

жил следующую позицию правительства США по отношению к ТНМ: «Нам нужно поддерживать тесный контакт друг с другом, чтобы знать, как наши дипломатические усилия могут подкрепить ваши собственные»⁴.

Разумеется, задача всестороннего анализа взаимоотношений крупнейших монополий и правительственных органов западных стран в принятии тех или иных решений во внешнеполитической области и в формировании внешней политики в целом весьма трудоемка. Здесь важно констатировать одно непосредственно интересующее нас обстоятельство. Тесное сотрудничество ТНМ и правительств развитых империалистических держав имеет одной из своих важнейших целей обеспечение собственных преимущественных интересов перед другими империалистическими державами-конкурентами. В этом плане такое сотрудничество является весомым фактором, приковывающим ТНМ к национальным государствам, в которых расположены их контрольные центры.

Другим стимулом для развития сотрудничества между ТНМ и их базовыми государствами является стратегическая задача империализма по удержанию в своей экономической, политической и социальной орбите стран развивающегося мира. Обсуждение, например, в 1973 году в рамках американского фонда Стэнли темы «Международный бизнес и Латинская Америка» завершилось конкретной рекомендацией. Смысл ее состоял в том, что как правительство США, так и американские ТНМ должны совместно уделить повышенное внимание Латинской Америке. «Наша главная цель, — говорится в этой рекомендации, — должна состоять в том, чтобы ускорить полную интеграцию Латинской Америки в «первый мир» (в систему государств развитого капитализма. — *Р. О.*) и обеспечить ее прочные связи с Европой, Японией, равно как и с Северной Америкой. Частные международные инвестиции могут и должны играть важную роль в достижении этой цели»⁵.

Таким образом, соображения межимпериалистической конкуренции переплетаются с более широкими стратегическими целями империалистов в отношении развивающегося мира, лишняя раз демонстрируя многогранность проблемы.

Наконец, соединение усилий ТНМ и правительств империалистических держав диктуется задачами противостояния растущему влиянию на международной арене со

стороны социального строя, чуждого всякой эксплуатации.

Итак, интересы ТНМ и государственного аппарата базовых для них империалистических государств по-прежнему в основном совпадают. Вместе с тем было бы неправильно не видеть и новых явлений в этом симбиозе, не замечать подспудно нарастающих трений между ТНМ и национальными буржуазными государствами. Иначе можно упустить из виду важный новый фактор в развитии общего кризиса капитализма на его государственно-монополистической ступени.

Одним из симптомов обострения противоречий в системе государственно-монополистического капитализма является уже не подлежащий сомнению крупномасштабный конфликт интересов ТНМ и «чужих», не являющихся для них базовыми национальных буржуазных государств.

В отчете председателя известной американской транснациональной монополии ИТТ за 1962 год содержалось откровенное бахвальство тем, что компания «сумела преодолеть каждую уловку, применявшуюся правительствами, с тем чтобы поощрить их собственные отрасли и помешать развитию отраслей в руках иностранцев, включая обложение налогами, тарифы, квоты, валютные ограничения, субсидии, бартерные меры, гарантии, моратории, девальвации и даже национализацию»⁶.

Но за этим бахвальством стоит налаженная ТНМ практика ограбления принимающих государств, в которых укрепились их дочерние компании. Если, например, ТНМ требуется расширить свои позиции в стране, где введены ограничения на промышленное финансирование и кредиты, то она мобилизует средства в третьей стране и переводит их данной дочерней компании. Если, далее, правительство принимающей страны ограничивает для дочерней фирмы ТНМ займы за границей, то материнская компания обеспечивает ее необходимыми средствами с помощью иных методов. Она либо понижает искусственно установленную плату за поставляемое этой дочерней фирме оборудование или за пользование лицензиями, либо переводит ей средства в счет якобы существовавшей задолженности. Если, наконец, в принимающей стране высоки налоги на прибыль, то доходы находящейся там дочерней компании одним росчерком пера сокращаются, а средства перебрасываются в страну с более

низким уровнем налогообложения. Попытки правительства принимающей страны усилить техническую или научную подготовку кадров для национальной промышленности парируются ТНМ путем переманивания к себе таких специалистов. Эти приемы, описанные во многих книгах буржуазных ученых⁷, далеко не исчерпывают всех масштабов столкновения интересов сверхмонополий с принимающими странами и правительствами.

Но это только один из конфликтов, нарастающих в системе государственно-монополистического капитализма в связи с гигантским разбуханием монополий и выходом их за границы отдельных буржуазных государств. Другой стороной медали является расхождение космополитических интересов ТНМ и национальных интересов государств, исторически явившихся опорной базой и трамплином их экспансии.

2. Национальное государство и ТНМ: трения нарастают

При всех несомненных выгодах, которые извлекают сверхмонополии, включая ТНМ, из объединения сил с аппаратом «своих» буржуазных правительств, диалектика общественного развития имеет свои неумолимые законы. ТНМ, и это становится все более очевидным, начинают тяготиться какими бы то ни было рамками, в том числе и рамками «своих» базовых национальных государств. Не удовлетворяют их и существующие пределы использования ими буржуазного государственного аппарата.

Хорошо известно ленинское положение о том, что государственно-монополистический капитализм «есть та ступенька исторической лестницы, между которой (ступенькой) и ступенькой, называемой социализмом, *никаких промежуточных ступеней нет*»⁸. Проблема нарастающих осложнений между ТНМ и буржуазными национальными государствами исключительно важна в этом плане. Она подводит к возможным конкретным формам реализации ленинского предвидения о том, что государственно-монополистический капитализм есть последняя историческая ступень капитализма. Если государственно-монополистический капитализм есть в первую очередь соединение в единый механизм монополий и государст-

венного аппарата, то возникновение розни интересов между крупнейшими из этих монополий, с одной стороны, и их базовыми государствами — с другой, означает появление надлома в сердцевине этой последней ступеньки. Глубинной причиной возникновения этого надлома является, конечно, двуединая сила растущего мирового революционного движения и дальнейшего усиления мощи стран противоположной капитализму системы — социализма. Но и сами по себе нарастающие трения между ТНМ и империалистическими государствами не должны сбрасываться со счета.

Сущность государства в разделенном на антагонистические классы обществе всегда состояла в том, что оно упрочивало, узаконивало положение экономически господствующего класса. Государство делает такой класс и политически господствующим. Оно является прежде всего его орудием и в его интересах вмешивается в социальные конфликты. Государственно-монополистический капитализм в этом отношении являет собой пример целенаправленного использования государственного аппарата монополиями.

Однако ни на одном историческом этапе не возникло полного тождества государства с господствующим классом. Возникнув в обстановке обострения классовых противоречий, государство по необходимости следит за тем, чтобы, выражаясь словами Ф. Энгельса, которые приводит В. И. Ленин, враждующие классы «не пожрали друг друга»⁹. Соответственно не происходит полного слияния монополий и государства и на государственно-монополистической ступени капитализма.

Это последнее обстоятельство чрезвычайно важно. Как отмечается в коллективном труде французских коммунистов о государственно-монополистическом капитализме, «тезис о полном слиянии монополий и государства приводит к выводу относительно того, что либо монополии исчезли, а следовательно, в конечном счете и сущность капитализма изменилась, либо государство превратилось в столь «пассивный» инструмент, что его нельзя отличить от монополии»¹⁰. Между тем при всем тесном взаимодействии и взаимопереплетении монополий и государства на государственно-монополистической стадии капитализма, при всей решающей роли в этой комбинации монополий монополии и государство играют все же не одну и ту же роль. Это различие нельзя упускать

из виду не только потому, что государственно-монополистический капитализм создает объективную материально-техническую базу для перехода к социализму. Несмотря на все сопротивление монополий, он создает и предпосылки активизации ключевого субъективного фактора такого перехода, усиливая антимонополистическую борьбу рабочего класса.

Посмотрим, однако, по каким конкретным направлениям накапливается горючий материал во взаимоотношениях ТНМ с национальным буржуазным государством, прежде всего в плане внутренних функций государственного аппарата.

В конечном счете к тому, что национальное государство стало, по словам В. И. Ленина, «типичным, нормальным для капиталистического периода», толкали прежде всего «самые глубокие экономические факторы»¹¹. Созданием национальных государств буржуазия обеспечивала себе гарантированный рынок. Однако на стадии империализма, и особенно в связи с появлением ТНМ, государство перестает оправдывать себя в их глазах как оптимальная экономическая единица. В своих пределах оно не в состоянии обеспечить разросшимся сверхмонополиям достаточно прибыльное приложение капитала: им нужны внешние рынки, источники сырья и финансирования, охватывающие несколько или даже десятки государств.

«Свои» правительства, как было показано выше, всемерно содействуют в этом соответствующим ТНМ. Однако на международной арене правительства базовых для ТНМ империалистических держав, даже самых могущественных, наталкиваются на некоторые естественные ограничения и пределы такой своей активности. Им противостоят другие государства, отстаивающие интересы своих монополий, преследующие свои национальные цели. Кроме того, они не могут требовать у других правительств одностороннего открытия рынков, а вынуждены идти на ответные меры, вызывая при этом недовольство «своих» сверхмонополий таким подрывом тылов. Наконец, регулирующая роль государства в отношении национальной экономики также не пользуется популярностью у ТНМ. Они давно уже переросли «узкие» интересы «своей» нации. Они откровенно сделали своим знаменем максимальную прибыль, в том числе и в ущерб интересам страны базирования.

Достаточно показательны, например, что около 100 наиболее крупных американских ТНМ располагали в августе 1971 года, в период острого валютного кризиса в США, ликвидными средствами (наличными и в легко сбываемых ценных бумагах) на общую сумму в 25 млрд. долл. В то же время все валютные резервы правительства США составляли 12,5 млрд. долл. Если бы дочерние компании этих монополий погасили тогда долги своим американским материнским компаниям, которые были как раз равны сумме этих ликвидных средств, то центральные валютные резервы США утроились бы. Этого, однако, не произошло. Американские ТНМ до сих пор не хотят идти ни на какое ущемление собственных интересов ради интересов экономики США в целом. Так, если в 1970 году общая прибыль от прямых американских зарубежных инвестиций составила 17,5 млрд. долл., то в американскую казну было уплачено только 0,9 млрд. долл. налогов — лишь 5% от этих прибылей. Вместо того чтобы возвращать прибыли в США, американские ТНМ реинвестировали их за границей.

Как у американских, так и у других ТНМ наблюдается тенденция обеспечивать свои интересы за счет «своих» государств. Они широко практикуют валютные махинации, перебрасывая огромные средства из страны в страну в игре на повышение или понижение курса той или иной валюты. Они строят за рубежом новые заводы, не заботясь о последствиях для национальной экономики от закрытия предприятий в стране базирования. Они игнорируют «свои» правительства, всеми правдами и неправдами обходя установленные правила налогообложения прибылей и ограничения на импорт. В целом они ясно дают понять, что их экономические интересы стоят выше сокращающихся, как шагреновая кожа, возможностей национальных государств обеспечивать им рынки и прибыли.

Данной проблеме отведено видное место в подборке статей о ТНМ, опубликованной в 1974 году в американском журнале «Форин афферз». Автор одной из статей с тревогой пишет о том, что ТНМ «постепенно вырабатывают взгляд, согласно которому их краткосрочные интересы совпадают в разное время с интересами разных правительств, а их долгосрочные интересы отличаются от интересов любого конкретного государства». В свою очередь, автор другой статьи опасается, как бы эта про-

блема не стала вскоре «центральной проблемой мировой экономики и политики» империализма¹². Разумеется, американские авторы склонны кокетничать. Корыстные интересы американских ТНМ не так уже далеко расходятся пока с интересами системы государственно-монополистического капитализма США в целом. Но сама констатация такого расхождения ранее была бы немыслима.

Все более явными становятся трения между базовыми для ТНМ государствами и самими этими сверхмонополиями в области социального обеспечения. Усиление борьбы рабочего класса за свои права привело к широкому распространению в развитых капиталистических странах системы социального страхования, обеспечивающей при содействии государства некоторые элементарные экономические интересы трудящихся. Источником поступлений в фонды социального страхования в любом случае (как при взносах самих трудящихся, так и при отчислениях предпринимателей) является в конечном счете прибавочная стоимость, создаваемая трудом наемных рабочих. И все же монополии недовольны самим фактом таких отчислений, уменьшающих их прибыли. К тому же во имя спасения капитализма буржуазным правительствам порой приходится ограничивать «крайности» капиталистической эксплуатации и в других отношениях.

Все это по самой своей природе претит монополиям, особенно когда их собственное могущество начинает казаться им беспредельным. Поэтому тот факт, что под давлением масс правительства капиталистических стран вынуждены идти на те или иные уступки трудящимся, вызывает у сверхмонополий явное недовольство. Они считают, что правительства в этом плане чрезмерно подвержены социальному нажиму масс. Представители монополий откровенно сетуют на то, что правительства слишком поддаются «требованиям людей, не имеющих ставки в обществе»¹³. И уже подлинным кошмаром им представляется возможность того, что под давлением масс буржуазное государство будет вынуждено распространить национализацию на целые секторы экономики.

С этой точки зрения в переводе операций из стран с развитым рабочим движением за границу ТНМ усматривают возможность освободиться от обременяющих их издержек в области социального обеспечения. За предела-

ми государств с сильным рабочим движением, правительственный аппарат которых не может вообще не считаться с требованиями трудящихся, они ищут «первобытных» капиталистических условий эксплуатации, когда капиталисты могут безраздельно диктовать законы эксплуатируемым.

Наконец, весьма серьезной причиной охлаждения в отношении сверхмонополий к государству является то, что в условиях размаха рабочего и демократического движения оно подмочило свою репутацию орудия политической власти, которое может использоваться только и исключительно буржуазией.

Политические атрибуты буржуазного государства (всеобщее избирательное право, парламентарная демократия и т. д.), которые ранее обеспечивали автоматическое господство классу собственников, ныне, в новых исторических условиях, могут использоваться трудящимися для того, чтобы сковывать свободу рук реакции, не допускать поворота вправо. В частности, это имеет место в ряде стран Западной Европы.

Вот почему в современную эпоху было бы ошибочным ставить знак равенства между буржуазным государством и монополистическим капиталом. Это означало бы, как подчеркивает Генеральный секретарь Коммунистической партии США Гэс Холл, «отсутствие всяких возможностей для вмешательства борьбы масс» в систему государственно-монополистического капитализма. Это вело бы к неправильному выводу о том, что «с империализмом ничего нельзя поделать»¹⁴. Но в том-то и состоит особенность нынешнего этапа развития капитализма на его государственно-монополистической ступени, что это — этап обострения всех его противоречий, нарастания разрушающих его внутренних сил.

Одним из важных факторов этого порядка как раз и является явное обострение конфликта в ранее довольно благополучном симбиозе ТНМ и их базовых государств. Остановимся еще на одной области таких трений.

3. Сужение внешнеполитических возможностей буржуазного государства

Существенные осложнения для ТНМ несет с собой углубляющийся кризис не только внутренних, но и внешних функций буржуазного государства. Будучи связан

главным образом с историческими сдвигами на международной арене, он заключается в сокращающихся возможностях прямого применения силы.

Ценность государственного аппарата для использования за пределами национальных границ крупный капитал всегда видел прежде всего в том, что в критический момент с помощью государства можно было применить грубую военную силу для продвижения или защиты своих интересов. Однако усиление мощи СССР и стран социалистического содружества, растущая решимость молодых развивающихся государств отстаивать свою независимость, наконец ставшая самоубийственной для империалистических держав возможность применения ядерного оружия — все это существенно снизило в глазах сверхмонополий ценность государства как безотказного прежде аппарата по применению силы, этого конечного «аргумента» империализма.

Возможности применения империализмом военной силы против противоположной общественной системы — социализма в настоящее время практически подорваны как сколько-нибудь разумное средство национальной политики. Явные ограничения таких возможностей проглядываются для империализма и в отношении молодых развивающихся стран. Суэцкая агрессия 1956 года против Египта была последней крупной вылазкой английского империализма. Провал десятилетней войны во Вьетнаме показал пределы возможностей в этом отношении и наиболее мощной империалистической державы — США. Оружие еще может применяться империалистическими государствами, чтобы попытаться замедлить исторический процесс, но оно не способно принести никаких кардинальных решений. Показательно, что осенью 1973 года США и другие империалистические державы не рискнули применить силу, чтобы прорвать блокаду нефтяного эмбарго.

Последствия всего этого для исторических судеб буржуазного государства весьма очевидны, и апологеты империализма не делают секрета из своего разочарования. «Единственной глубинной функциональной целью существования национального государства, — писала, например, «Уолл-стрит джорнэл», — было ведение войны... Появление ядерного оружия изменило фундаментальный характер войны... Оно устранило войну как сколько-нибудь разумный инструмент политики». Национальное го-

сударство, констатировала газета, лишилось поэтому «своей главной объединяющей цели»¹⁵. В этой связи приведем еще высказывание американского профессора Ф. Танненбаума, который обрушивается на буржуазное национальное государство уже конкретно из-за его неспособности оградить интересы ТНМ на международной арене. По его словам, «упор на защиту от внешней агрессии совершенно ясно задал тон и определил характер современного государства». Однако, продолжает он, поскольку появление ядерного оружия подорвало возможности применения государством силы на международной арене, тем самым «отпало основное оправдание его существования»¹⁶.

В приведенных высказываниях проглядывает не только циничное отождествление целей буржуазного государства на международной арене с применением силы. Второй крайностью является полное списание национального государства со счетов как утратившего свою способность к неограниченному применению силы.

В условиях растущих ограничений в использовании военной силы государством ТНМ, разочарованные этим, видят для себя выход в переориентации на другие средства и формы применения силы. Они не могут идти по пути отказа от принуждения и господства вообще, составляющих сущность империализма в отношениях между нациями. Более того, как это признают и некоторые буржуазные авторы, возникший «парадокс бесполезности силы» в отношениях между государствами «сделал возможным огромный рост политического значения международной экономической деятельности»¹⁷. Но если верно, что империализм на данном этапе действительно делает все большую ставку на рычаги экономического принуждения, то это неизбежно должно означать усиление роли ТНМ.

В известном смысле можно говорить о попытке ТНМ перехватить функции буржуазного государства в применении силы вовне. Вот где обратная сторона пресловутой «заинтересованности» ТНМ в мире: они призваны стать «чисто экономическим» средством проведения империалистической политики на международной арене. Показательно, что США со всей их разбухшей милитаристской машиной начинают заменять (в известной степени, конечно) традиционный упор на военные базы за границей упором на свои внешние экономические плацдармы, какими являются дочерние компании американских ТНМ.

Разумеется, пока остается империализм, сохраняется и его агрессивная природа, стремление решать вопросы силой. Форма же ее применения является производной от ряда факторов. В этом плане нельзя исключать попыток империализма и впредь использовать на международной арене методы прямой вооруженной агрессии. И все же более чем характерно, что и буржуазные государства, и ТНМ по-своему вынуждены усваивать ту истину, что фатальной неизбежности войны в современную эпоху не существует. И этим человечество обязано прежде всего новому строю — социализму, его все более определяющему влиянию на судьбы человечества.

4. Подрыв национальных устоев государственно-монополистического капитализма

Итак, союз монополий и государства на ступени государственно-монополистического капитализма, цементирувавшийся главным образом использованием монополиями широких возможностей государственного аппарата, начинает давать трещины. Постоянно сужаемый ходом истории потенциал этого аппарата в обеспечении интересов крупного капитала внутри страны и вовне вызывает тенденцию со стороны монополий к поискам альтернативных средств поддержания своего господства и поступлений сверхприбылей.

До середины 70-х годов эти усилия монополий шли в основном по линии обхода либо узурпирования тех или иных функций буржуазного государства. Однако нельзя не видеть, что развитие взаимоотношений между монополиями и государством в этом направлении не может не вести к существенным сдвигам в самой системе государственно-монополистического капитализма, как она складывалась до недавнего времени. В частности, должно происходить известное расшатывание национальных устоев, на которые всегда опирался капитализм как система господства класса буржуазии.

Наиболее дальновидные ученые на Западе уже бьют тревогу по этому поводу. Они подчеркивают катастрофические для капитализма в целом результаты в случае отказа ТНМ от лояльности национальному государству. «Национальные государства и национализм, — пишут

С. Хаймер и Р. Роуторн, — были до сих пор мощными опорами капитализма во многих отношениях, ибо они создали групповую солидарность, которая дала системе возможность выжить... Групповой лояльности такого рода на международном уровне не существует. Как представляется, еще не существует какой-либо эффективной замены национализму, который в прошлом помогал ослабить социальный конфликт и поддерживать социальное принуждение»¹⁸. Некоторые исследователи обращают внимание на то, что быстрое развитие производительных сил в последние годы «является революционным по скорости своих структурных сдвигов». Только современное национальное государство, подчеркивают они, представляет собой «механизм, обычно использовавшийся для того, чтобы канализировать и сдерживать такую революцию», не давая ей перекинуться на область социальных отношений и внести серьезные изменения в капиталистическую структуру¹⁹.

В целом упор делается на то, что только национальное государство и разжигаемый им буржуазный национализм были эффективным средством обеспечения интересов буржуазии. Вовне это достигалось путем ведения войн против конкурентов под лозунгом «национального объединения против врага». Внутри это осуществлялось с помощью использования государственных рычагов принуждения для поддержания «законности и порядка», под чем всегда понималась в первую очередь охрана частной собственности. Некоторые же из более либеральных буржуазных авторов высказывают прямые опасения, что списание со счетов национального государства и определенного социального «баланса» в его рамках означало бы провозглашение откровенной «идеологии империализма» в «международной экономике»²⁰.

Если отвлечься от эмоциональной стороны этих предупреждений и сетований по поводу «непатриотичности» ТНМ, то главное — это все большее осознание Западом растущего расхождения интересов национальных государств и ТНМ. Глубинная причина такого противоречия состоит в том, что подлинные интересы любой нации, широких масс трудящихся требуют полного развития национального и социального начал и их слияния в едином целом. Но для сверхмонополий явились бы подлинным приговором неизбежные результаты такого слияния национального и социального — национализация средств

производства. Таким образом, ТНМ предают нацию, национальные интересы, в конечном счете по социальным причинам.

Полное развитие национального фактора, создающее внутри страны предпосылки для социального прогресса, на международной арене требует развития равноправных отношений между всеми странами и народами. Только такая подлинная интернационализация социально-экономической жизни соответствует объективной тенденции развития производительных сил и человеческого общества в целом. Но сверхмонополии противопоставляют прогрессивной по своему содержанию тенденции к интернационализации производительных сил, которая неприемлема для них социально, линию на транснационализацию этих сил. Это — линия на изъятие целых секторов экономики из-под национального контроля и объединение их в руках частнокапиталистических групп.

Сверхмонополии ищут возможности удержать частнокапиталистический контроль над средствами производства путем замены национально обособленной формы развития капитализма, при которой главным орудием господства монополистической буржуазии выступает государство. Они усматривают возможность такой замены на путях внедрения транснациональной, то есть выходящей из «оков» государств и охватывающей отдельные секторы мировой капиталистической системы, формы прямого господства самого капитала.

Парадокс заключается в том, что сами по себе подобные попытки ТНМ объективно подрывают не только систему государственно-монополистического капитализма, но и условия сохранения капиталистической эксплуатации вообще.

С подлинно гениальной прозорливостью В. И. Ленин отмечал в свое время, что «всемирно-историческая тенденция капитализма к ломке национальных перегородок, к стиранию национальных различий, к *ассимилированию* наций... составляет один из величайших двигателей, преобразующих капитализм в социализм»²¹.

В. И. Ленин подметил эту тенденцию в самом ее зародыше, в начале XX века, при перерастании домонополистического капитализма в капитализм монополистический — империализм. Конкретное историческое развитие вначале, казалось, отклонилось от этого пути. Возвращение капитализма между двумя мировыми войнами к

крайнему национализму, переросшему в военное противостояние и военное противоборство между основными империалистическими державами, однако, не укрепило его пошатнувшихся позиций. Более того, оно привело в конечном счете через потрясения и конфликты к отпаду от капиталистической системы в результате второй мировой войны целого ряда государств. Однако возобновившиеся после этого попытки преодолеть «национальную ограниченность» путем транснационализации капитала в форме ТНМ несут с собой, пожалуй, еще более серьезные осложнения.

Суммируя сказанное, можно отметить следующие основные дестабилизирующие капитализм тенденции, вызванные разрастанием ТНМ. Это, во-первых, обострение противоречий между ведущими империалистическими державами, являющимися плацдармами экспансии ТНМ, и средними и малыми принимающими государствами, служащими объектами этой экспансии. Это, во-вторых, несоответствие растущих appetитов ТНМ сокращающимся возможностям системы государственно-монополистического капитализма обеспечивать им максимальные прибыли в самих базовых странах с развитым рабочим движением, побуждающее монополии к усилению внешней экспансии. В-третьих, это сужение возможностей внешней политики буржуазного государства, не могущего уже обеспечить ТНМ во всех случаях применения военной силы вовне для продвижения или ограждения их интересов, что обуславливает более широкое использование рычагов экономического принуждения. В-четвертых, это прогрессирующий подрыв транснациональными монополиями национальных устоев капитализма как системы.

В целом, таким образом, налицо рост противоречий и несовместимости интересов буржуазных национальных государств и ТНМ. При этом главной силой, расшатывающей устоявшиеся рамки сотрудничества буржуазного государства и монополий в системе государственно-монополистического капитализма, безусловно, являются ТНМ. В итоге рушатся надежды апологетов ТНМ на то, что последние выступят в качестве фактора, цементирующего капитализм, подменяющего его немирное развитие мирным. На деле ТНМ превращаются в движущую силу новых межгосударственных антагонизмов в империалистической системе. По признанию даже буржуазных авторов, многие стороны деятельности ТНМ «скорее всего

могут вызвать трения между правительствами и тем самым способствовать не только более острому уровню конфликтов на мировой арене, но в конечном счете и развязыванию войн»²².

Конфликт ТНМ — национальные государства, превратившийся в 70-е годы в новое, весьма важное противоречие капиталистической системы, приобрел такие масштабы, что задача его разрешения стала первостепенной для сторонников сохранения эксплуататорского строя.

5. Поиски выхода

Гипертрофированное самомнение хозяев частнокапиталистических неоимперий, переросшее в манию величия и заставившее ТНМ бросить вызов институту национальных государств, ныне быстро пошло на убыль. Постепенно наступает отрезвление — осознание того, что под угрозой может оказаться испытанная форма сохранения капиталистического способа производства в условиях общего кризиса капитализма — государственно-монополистический капитализм.

Соответственно в последние годы началась перестройка модели взаимоотношений ТНМ и буржуазных государств для последней четверти XX века. Участвовавшие в 60-е годы предсказания дальнейшего упадка государства и возвышения ТНМ внезапно прекратились. Появились новые мотивы, причем из весьма авторитетных источников.

Руководители нескольких десятков американских ТНМ, собравшиеся в самом начале 1971 года на конференцию круглого стола на Ямайке, пришли к следующему выводу: «Национальное государство не отмирает. Наоборот, роль его будет возрастать... Вообще говоря, многонациональные корпорации и национальные государства имеют много параллельных интересов»²³.

В 1973 году на средства, выделенные фондом Форда и рядом крупнейших американских ТНМ, в Нью-Йорке было проведено обсуждение проблемы взаимоотношений международного бизнеса и правительств, в котором приняли участие многие видные теоретики ТНМ и их руководители. Провозглашенный в качестве итога совещания тезис гласил: «Четверть века, миновавшая после второй мировой войны, справедливо может быть названа «эрой

конфронтации» между национальным государством и многонациональной фирмой. К счастью, следующая четверть века должна быть «эрой примирения» между этими двумя великими институтами»²⁴.

Джордж Болл, который до того был одним из глашатаев теории подчинения государства ТНМ, выступил в 1975 году с внешне противоположных позиций: «Я полагаю, что национальное государство на нынешнем уровне нашей политической эволюции является незаменимой институционной формой... Устарело оно или нет, но национальное государство, как я его вижу, не исчезнет — по крайней мере в течение очень длительного времени»²⁵.

Наконец, Р. Вернон, наиболее оперативно отражающий изгибы настроений хозяев ТНМ, в 1977 году стал развивать уже следующие идеи: «Тот факт, что многонациональное предприятие и национальное государство в некоторых отношениях не соответствуют друг другу по целям и взглядам, сам по себе не означает, что они обречены на смертельный конфликт, в котором один институт в конечном счете возобладает над другим». Говоря о ТНМ и буржуазных государствах, Вернон теперь подчеркивает, что «они не представляют собой конкурентные системы». Более того, его устами ТНМ идут уже на настоящее самоуничтожение: «Нельзя разумно ожидать, что многонациональное предприятие будет выполнять роль суверенного государства, являющуюся центральной»²⁶.

Причина столь неожиданной трансформации установок лежит в тех поистине небывалых испытаниях, в которые вступила в последние годы мировая капиталистическая система.

Прежде всего в течение почти четырех десятилетий экономические кризисы, остававшиеся неотъемлемым атрибутом капиталистической системы хозяйства, не перерастали в мировые, а охватывали попеременно то один (США), то другой (Западная Европа) промышленные регионы. Япония в известной степени вообще обладала «противокризисным» иммунитетом. Это давало ТНМ, и в первую очередь именно им, возможность маневрирования. Средства из пораженных кризисом стран перебрасывались туда, где экономическая активность оставалась высокой. В результате ТНМ нередко даже выигрывали от ситуации, обрекавшей на отставание национальные монополии, прикованные к той или иной больной экономике,

То, что с начала 70-х годов кризис капиталистической экономики вновь приобрел глобальный характер, нанесло сокрушительный удар по мнимой неуязвимости ТНМ. Совпадение фаз экономического кризиса сразу во всех основных развитых капиталистических странах привело к краху мифа о всемогуществе частнокапиталистических сверхгигантов.

Другим существенным обстоятельством явилось одновременное превращение бывшей бесправной экономической периферии империализма — развивающихся стран из покорных поставщиков капиталистической метрополии сырья и энергии (по бросовым ценам) в важный фактор трансформации международных экономических отношений. Они стали генератором неожиданных и далеко идущих осложнений для ТНМ и их базовых империалистических держав. Оказалось, что всесилье ТНМ и в этой сфере существенно подорвано. Не случайно идеи неизбежной смерти национального государства как такового именно в последние годы начали быстро отступать на задний план в сознании апологетов ТНМ, уступая место идее новой активизации использования империалистического государственного аппарата (в качестве орудия обеспечения для них энергетических и сырьевых ресурсов). «Энергетический кризис, всего лишь первый и наиболее явный в серии сырьевых кризисов, которые начали преследовать промышленный мир, — пишут о положении ТНМ в современной мировой капиталистической экономике Р. Барнет и Р. Мюллер, — предвещает возвращение к классической геополитике, при которой промышленность будет зависеть от военной мощи государства как средства обеспечить непрерывное поступление жизненно важных соков»²⁷.

Если добавить к этому впечатляющий рост мощи за те же годы сил, противостоящих империализму и капиталистической эксплуатации в целом, — социалистического содружества и демократических революционных сил на Западе, то причины пересмотра ТНМ своего прежде пренебрежительного отношения к государственной власти становятся вполне понятными.

Сверхмонополии явились органическим продуктом государственно-монополистического капитализма — этой последней ступени в развитии эксплуататорской капиталистической формации. Поэтому они не могут ни вернуться к догосударственным формам интернационализации

капитала, ни подняться на ступеньку вверх, за этап огосударствления данного процесса ²⁸.

В этом плане важно учитывать, что буржуазное государство, защищающее физически и оправдывающее идеологически частную собственность, остается конечной опорой сверхмонополий. При всем их экономическом могуществе и политической активности ТНМ не имеют собственных средств внеэкономического принуждения, чтобы непосредственно применять в критических ситуациях силу. Они не имеют также своей территории либо других аналогичных средств обеспечения претензий на «суверенитет сверхкорпорации», которые позволили бы им эффективно оградить свои главные устои — частную собственность — без поддержки буржуазного государства. Вот почему в буржуазном государстве они усматривают необходимого «умиротворителя, готового заниматься, с помощью силы, социальными последствиями неисправимых несправедливостей» ²⁹. Замены буржуазному государственному аппарату в этой роли ТНМ не нашли и найти пока не могут.

Нельзя сказать, чтобы поиски в этом отношении не велись. Совещание теоретиков и руководителей американских ТНМ в Нью-Йорке в 1973 году выдвинуло, например, идею о том, что за 20—30 лет окажется возможным создать путем конфедерирования национальных «ключевых элит» (т. е. правящих классов) механизмы «многонациональных контрольных систем», которые будут обслуживать ТНМ и «сдерживать» их. «Эта гипотеза настолько важна, — подчеркивают ее авторы, — что ее нужно тщательно проверить... Особые возможности, как представляется, кроются в институтах ЕЭС и некоторых соглашениях между США и Канадой, прежде всего в соглашении об автомобильной промышленности и о совместных военных поставках, и, возможно, в производственных консорциумах стран НАТО» ³⁰. Иначе говоря, речь идет о попытке заменить систему буржуазных национальных государств институтом буржуазных региональных правительств или даже единого для капиталистического мира правительства, которое охраняло бы интересы ТНМ. Это своего рода государственная интернационализация ТНМ, сохраняющая частнокапиталистическое производство при усилении сотрудничества буржуазных государств.

Подобные попытки изыскать возможности интерна-

ционализировать государственно-монополистический капитализм, создать в дополнение к наднациональным корпорациям вначале межгосударственные, а затем и надгосударственные институты власти далеко не новы.

Американская корпорация «Бизнес интернэшнл», специализирующаяся на исследованиях для крупных компаний, еще в 1964 году выступила с прогнозом, согласно которому уже к середине 80-х годов взаимопереплетение монополий и государства дойдет «до такой степени, что будет не совсем ясно, то ли огромные частные предприятия руководят правительством, то ли правительства — частными предприятиями»³¹. В 1968 году Джордж Болл прямо выдвинул идею транснациональной власти в капиталистическом мире³². В том же самом году французский профессор Ж. Уссио пророчествовал, что «наступит время.., когда некий конгресс, объединяющий глав государств и руководителей 200 или 300 промышленных империй, которые завтра будут управлять всей основной экономической деятельностью, определит устав будущего общества, где государства и гигантские компании разделят между собой управление людьми и вещами»³³.

Однако вариант интернационализованного государственно-монополистического капитализма до сих пор остался на бумаге. Причина этого в острейших противоречиях между империалистическими государствами или национально обособленными группами капиталистов. Не кто иной, как бывший государственный секретарь США Г. Киссинджер, сделал в 1975 году следующее характерное признание относительно невозможности осуществления идеи конфедерации Запада, с которой выступил незадолго перед тем Н. Рокфеллер: «Мы достигли того парадоксального положения, что в момент, когда нужда в совместных действиях является наибольшей, возросло также чувство национальной и региональной принадлежности. Таким образом, любая попытка институционализировать новую структуру, например, в рамках конфедерации встретила бы сопротивление гораздо больших масштабов, чем ее собственный потенциальный эффект»³⁴.

С другой стороны, в условиях существования объективных противоречий между ТНМ и национальным государством на Западе исследуются и другие (наряду с изложенным выше) рецепты их разрешения. Один из возможных в этом плане путей связан с вариантом разделения самих ТНМ на более мелкие, но компактные в

производственном отношении единицы (см. гл. II). Это своего рода частная децентрализация ТНМ, которая сама по себе могла бы значительно ослабить их противоречия с правительствами, уменьшив масштабы конфликта.

Обсуждается и такой вариант ликвидации конфликта ТНМ — государство, при которой ТНМ могут оказаться вообще лишь преходящими формами организации капиталистического производства. Даже такой идеолог ТНМ, как Р. Вернон, признает, что «вероятной альтернативой нынешней олигополистической структуре» функционирования мирового капиталистического хозяйства при посредстве ТНМ мог бы явиться «двусторонний обмен между крупнейшими производителями и крупнейшими потребителями» непосредственно на уровне государств³⁵.

Нельзя также забывать, что развитие ТНМ, в частности их «экспорт предприятий», в значительной степени объяснялось высокими транспортными издержками на перевозку продукции по сравнению с ее себестоимостью. Поэтому если новая технология еще более укрупнит размеры оптимальных производственных единиц, а транспортные издержки уменьшатся, то можно допустить возрождение тенденции к централизованному производству продукции и форсированию экспорта из немногих производственных центров. Но это также подорвало бы возможности ТНМ.

Кроме всех этих теоретически мыслимых вариантов разрешения конфликта между ТНМ и буржуазным государством, важно учитывать и реальное развитие обстановки. А оно таково, что в ближайшем будущем разрешение этого конфликта в рамках системы капиталистического мирового хозяйства оказывается попросту невозможным. Более того, по мнению некоторых исследователей, положение все более заходит в тупик. Как отмечает, например, американский исследователь ТНМ Д. Куджава, «главный вывод состоит в том, что силы, мешающие транснационализации, доминируют в настоящее время и будут продолжать доминировать в обозримом будущем»³⁶. Другие считают, что, по мере того как деятельность ТНМ будет обострять межимпериалистические противоречия, произойдет «частичное обращение вспять существующих тенденций к взаимопроникновению» капиталов разных стран, а сама капиталистическая система мирового хозяйства «распадется на более самообеспечивающиеся районы»³⁷.

Как бы то ни было, разрастание ТНМ за последние три десятилетия несомненно создало новую проблему для капитализма как системы. Впервые в истории государственно-монополистического капитализма возникли существенные трения между двумя его составными частями — буржуазным национальным государством и частнособственническими империями сверхмонополий. Наличие этой трещины, надлома в самой оси государственно-монополистического капитализма открывает исторически новые возможности и перспективы.

Государственно-монополистический капитализм запутался в неразрешимых противоречиях. Технология современного периода научно-технической революции все настоятельнее требует преодолеть ограниченность территориально-политических образований, какими являются государства, чтобы дать более широкий простор развитию производительных сил. Но, во-первых, в условиях капитализма развитие производительных сил деформируется и искажается корыстными устремлениями ТНМ, в значительной мере подчинившими себе процессы НТР и узурпировавшими ее плоды. Во-вторых, необходимая для такого развития отмена межгосударственных ограничений возможна лишь в неантагонистическом обществе, предполагающем ликвидацию частной собственности, а вместе с нею и ТНМ. Иными словами, современные производительные силы капитализма, уродливой оболочкой и иррациональной формой производственной организации которых являются ТНМ, не могут получить полного развития в условиях этой системы, разделенной рознью интересов составляющих ее империалистических государств.

Но разрешение этих противоречий уже не терпит отлагательств. На первый план, независимо от субъективных устремлений, ТНМ, объективно, со все большей настоятельностью выдвигается, как предвидел В. И. Ленин, «интернационализм, слияние всех наций в высшем единстве, которое растет... с каждым международным трестом, с каждым (международным по своей экономической деятельности, а затем и по своим идеям, по своим стремлениям) рабочим союзом»³⁸.

Рост подлинного интернационализма как противоположности транснационализму монополий связан прежде всего с интересами и классовой борьбой пролетариата.

ОБОСТРЕНИЕ ОСНОВНОГО ПРОТИВОРЕЧИЯ КАПИТАЛИЗМА

1. Стратегия крупнейших собственников

Одно из глубочайших внутренних противоречий государственно-монополистического капитализма состоит в том, что, будучи нацелен на спасение и укрепление основ капиталистической эксплуатации, он в процессе роста обобществления производства объективно готовит материальные предпосылки нового общественного строя — социализма. Институт частной собственности, особенно в форме ТНМ с их колоссальными производственными масштабами, становится все более иррациональной оболочкой для развития производительных сил. Устранение ее и тем самым коренное изменение производственных отношений диктуется законами развития человеческого общества. По мере развития ТНМ обострение базисного противоречия капитализма между трудом и капиталом неизбежно достигает высокого накала. Необходимость разрешения этого противоречия приобретает все более настоятельный характер.

Государственно-монополистический капитализм уже не может гарантировать бессмертие института частной собственности. В современных условиях государственная власть при определенном стечении обстоятельств может быть даже использована трудящимися для достижения некоторых своих целей в социально-экономической области. Это поняли и крупнейшие частные собственники — транснациональные монополии. Стремясь вернуть себе господствующие позиции в противостоянии капитала и труда, они обнаруживают немалую гибкость и при необходимости решительно меняют собственную тактику и даже стратегию.

Все большее слияние задач национального и социального освобождения в рамках революционно-демократического движения масс, грозящее монополиям усилением общественного контроля за их деятельностью и национализацией, превращает ТНМ в сознательных апатридов. Существо новой стратегической установки сверхмонополий состоит в том, что, по свидетельству самих буржуазных авторов, ТНМ стремятся противопоставить олигополистическо-капиталистический идеал объединения одной отрасли производства всех капиталистических стран (разумеется, под частнокапиталистическим контролем) социалистическому принципу объединения всех отраслей в каждой капиталистической стране под общественным (подлинно общенародным) контролем¹.

Разработка социальных аспектов новой стратегии ТНМ финансировалась американским Советом по международным отношениям. Этот совет является «мозговым центром», разрабатывающим и обосновывающим необходимость тех или иных поворотов во внешней политике США в интересах монополий. Другие буржуазные авторы еще более откровенно поясняют, что транснациональная интеграция монополиями «некоторых секторов экономической деятельности» противостоит силам, выступающим за расширение общественного сектора в экономике капиталистических стран².

Расчет ТНМ состоит в том, чтобы лишить эффективности рабочее движение, организованное преимущественно на национальной основе. Путем экспорта предприятий они рассчитывают, в частности, ускользнуть от наиболее мощных профсоюзов, сформировавшихся в таких старых отраслях, как сталелитейная и горнодобывающая промышленность.

В то же время, переводя производство за границу, ТНМ стремятся помешать рабочим своих предприятий организоваться. На заводе компании «Форд мотор» в Кёльне (ФРГ), например, большая часть рабочей силы после второй мировой войны сознательно набиралась из не объединенных в профсоюз рабочих-иммигрантов. До 1965 года это были итальянские рабочие. Затем по мере роста их организованности компания стала отказывать им в возобновлении контрактов. К 1970 году подавляющая часть неквалифицированной рабочей силы на кёльнском заводе Форда была заменена иммигрантами из Турции.

Цель ТНМ, получающих с созданием предприятий за границей возможность заново «договариваться» с рабочими, совершенно очевидно состоит в том, чтобы избегать переговоров с профсоюзами, объединенными в сильные организации национального масштаба. Они всячески стремятся заключать коллективные договоры с рабочими в рамках отдельных предприятий. В результате, например, американская автомобильная ТНМ «Дженерал моторз» заключила 108 отдельных трудовых соглашений с разными коллективами рабочих в рамках своей единой международной системы.

Монополиям гораздо легче диктовать свои условия рабочим, изолированным от товарищей по классу. Во имя приобретения этого решающего преимущества многие американские ТНМ проявляют даже готовность давать рабочим на таких предприятиях вначале несколько большую заработную плату, чем на предприятиях местного капитала. Однако одновременно они зачастую выдвигают условие, чтобы рабочие отказались от требований признания компаний их профсоюза.

Наиболее активными врагами профсоюзов являются самые крупные ТНМ. Из американских ТНМ, наотрез отказывающихся признавать профсоюзы, можно назвать ИБМ, «Кодак», «Юнайтед фрут», «Файрстоун» и др. Большинство из них бойкотируют профсоюзы и в самих США.

Сама структура ТНМ диктуется отнюдь не только абстрактными потребностями производства. Будучи орудием извлечения максимальной прибыли, они сознательно организованы таким образом, чтобы более эффективно противостоять классовым требованиям и средствам борьбы пролетариата. Это — опытные и изощренные противники рабочего класса.

Сверхмонополии, транснациональные операции которых основаны на глобальной порайонной структуре, особо приспособлены к борьбе с забастовками. Наличие в системе таких ТНМ параллельных заводов в одном географическом районе позволяет компенсировать производство, остановленное забастовкой в какой-либо одной стране. В таком случае монополии наращивают продукцию заводов, расположенных в других, часто соседних, странах, и тем самым держат «в осаде» бастующих рабочих.

Так, в 60-х годах безрезультатно для американских рабочих окончилась продолжавшаяся восемь с половиной

месяцев забастовка против медных, свинцовых и цинковых ТНМ. Вместо того чтобы уступить бастовавшим, компании закрыли свои рудники в США и увеличили добычу руды на принадлежавших им же рудниках в Чили и других странах. Поскольку закрытие американских шахт вызвало к тому же резкое повышение цен на руду на мировом рынке, ТНМ удалось компенсировать свои потери от забастовки. Таким образом, испытанное оружие пролетариата — стачка — в изолированном виде уже не всегда является действенным средством в борьбе со сверхмонополиями нового типа.

Более того, зачастую монополии уже в предвидении забастовки на одном предприятии заранее создают запасы продукции в другой стране. Так, в 1966 году американская ТНМ «Гудйир», прежде чем вступить в переговоры с рабочими своих предприятий в США, создала запасы продукции на заводе дочерней компании в Швеции. В следующем году она использовала эту же дочернюю компанию в аналогичных целях, прежде чем начать переговоры с рабочими своего завода в ФРГ. Французская ТНМ «Мишлэн», в свою очередь, сорвала забастовку рабочих принадлежащей ей шинной фабрики в Испании путем ввоза шин в эту страну с других своих зарубежных заводов.

Нередко ТНМ с порайонной организацией парируют требование рабочих повысить им заработную плату и улучшить условия труда прямой угрозой вообще прекратить дальнейшие капиталовложения в данное предприятие и наладить производство соответствующей продукции в другой стране. Именно так ответила канадская компания «Мэсси-Фергюсон» в 1968 году канадским рабочим, организовавшим десятидневную забастовку за уравнение их заработной платы с зарплатой рабочих американских заводов этой компании. Компания Форда в 1971 году вначале прибегла к угрозам прекращения новых инвестиций в Англии, если английские рабочие не прекратят забастовки. Через несколько месяцев она действительно объявила об аннулировании ею заказа общей стоимостью в 96 млн. долл. Тем самым дочерняя фирма в Англии была объявлена Фордом «ненадежной».

Куда более нагло ведут себя ТНМ в странах со слабым рабочим движением. Так, американская фирма «Оук электроникс», обосновавшаяся в Южной Корее, ответила на требования южнокорейских рабочих о повыше-

нии зарплаты полным закрытием завода по производству телевизоров. Марионеточный южнокорейский режим принял после этого закон, запрещающий забастовки на американских предприятиях в Южной Корее — идеальный для ТНМ вариант решения проблемы.

В целом, таким образом, нельзя недооценивать возможностей ТНМ с порайонной (или горизонтальной) организацией производства в борьбе с рабочим классом. В этом, собственно, и кроется социальный смысл подобной их организации. Проведенные специальные исследования показывают, что продолжительность забастовок на предприятиях таких ТНМ является в среднем меньшей, чем на заводах национальных компаний³.

В отличие от монополий с глобальной порайонной структурой ТНМ с глобальной организацией производства по продуктам (вертикальной организацией производства) более уязвимы для забастовок. В условиях, когда каждый из зарубежных заводов производит только один из компонентов конечной продукции, остановка любого из них нарушает всю производственную линию, делая эффективной забастовку в любой стране.

Но оказывается, что соответствующие ТНМ сознательно идут на возможность таких издержек. Организация производства по продуктам в значительной степени гарантирует эти монополии от гораздо большего зла — угрозы национализации. Действительно, зачастую заводы таких ТНМ узко специализированы на выпуске компонентов. Без взятого в целом конечного продукта эти компоненты не представляют самостоятельной ценности. Национализация подобного завода становится экономической бессмыслицей, поскольку он является лишь отдельным звеном в единой технологической цепи производства, и проблема реализации его продукции вряд ли будет разрешима. Именно подобные расчеты на сведение до минимума опасности национализации зарубежных дочерних фирм лежат в основе организации глобальной структуры по продуктам у ИБМ — одной из крупнейших ТНМ.

Разумеется, чрезмерное дублирование производства, присущее структуре ТНМ одной категории (организованных по районам), и чрезмерная специализация отдельных предприятий других ТНМ (организованных по продуктам) порождают заведомо высокие издержки производства. Но ведь организация производства ТНМ отнюдь не оптимальна. Прежде всего это механизм по выкачива-

нию прибыли в борьбе с конкурентами, обремененный к тому же специальными устройствами по защите от «посягательств» молодых развивающихся стран (например, транспортировка руды на тысячи миль, лишь бы не создавать в развивающейся стране или ряде соседних стран законченного производственного цикла). Теперь мы убедились и в том, что структура ТНМ имеет еще дополнительный запас прочности для противодействия требованиям главного противника монополистического капитала — рабочего класса. При этом сверхмонополии стремятся покрыть издержки за счет усиления эксплуатации трудящихся.

Упрощать в этих условиях задачи борьбы рабочего класса с крупнейшими частными собственниками современности, которыми являются ТНМ, было бы неверно.

Сверхмонополии, распространившие свои щупальца по всему капиталистическому миру, располагают огромным арсеналом средств, чтобы удерживать свое положение международных эксплуататоров. Их главная классовая нацеленность состоит в том, чтобы противопоставить рабочим одной дочерней компании, расположенной в какой-либо стране, объединенную мощь ТНМ, всю совокупность ее опорных баз. С другой стороны, для монополий характерно стремление любой ценой изолировать рабочих, завербованных на предприятие той или иной дочерней компании, от других рабочих данной страны, не говоря уже о международном рабочем движении.

Для противодействия сплочению рабочего класса ТНМ идут на все. Здесь и расчет на объективные трудности налаживания единства действий между профсоюзами, организованными в разных странах и даже в одной стране на различной основе. Здесь и ставка на сохранение раскола в международном профсоюзном движении из-за отказа правых профсоюзных лидеров сотрудничать с коммунистами. Здесь и стремление использовать расхождение интересов профсоюзных бонз с рядовыми членами профсоюза. Здесь наконец и прямая оплата ТНМ своих наемных агентов в профсоюзном движении. В июне 1977 года, например, выяснилось, что американская автомобильная ТНМ «Крайслер» создала в своих дочерних компаниях в семи иностранных государствах 10 секретных фондов. Из этих фондов выплачивалось 120 тыс. долл. в год тем местным профсоюзным лидерам, которые испытывали «повышенный риск с точки зрения безопас-

ности». Другим деньги платились за их «вклад» в отношения между администрацией и рабочими. Одним словом, речь идет о хорошо налаженной оплате штрейкбрехеров на зарубежных предприятиях компании.

Большие надежды возлагаются ТНМ на разжигание националистических настроений среди различных отрядов рабочего класса. Трудящимся развивающихся стран подкидывается идея насчет возможности «сговора» профсоюзов и ТНМ развитых государств за их счет. Делается также попытка использовать энергетический кризис на Западе и уже ощутимую конечную ограниченность отдельных видов сырья вообще для новой идеологической обработки рабочих. Выдвигается тезис о том, что главной в таких условиях является якобы задача перераспределения богатств между отдельными странами и группами стран в капиталистической системе мирового хозяйства, а не перераспределение общественного продукта внутри каждой из этих стран и экспроприация экспроприаторов.

Особого внимания заслуживают обозначившиеся в последние годы попытки ТНМ различной национальности скоординировать свои усилия в борьбе против рабочего класса. Так, американские компании «Дженерал электрик» и «Зингер», французская компания «Мишлэн» и шесть других ТНМ создали пул для обмена информацией о международной деятельности профсоюзов и разработки типовой стратегии ведения переговоров с рабочими своих зарубежных предприятий.

Разумеется, ТНМ отнюдь не готовы отказаться от основы своего обогащения — капиталистической эксплуатации. Они полны решимости бороться до конца.

2. Ответ рабочего класса

Главная классовая задача, которую пытаются решить ТНМ, состоит в попытке сохранить условия капиталистической эксплуатации в обстановке нарастающего общего кризиса капитализма. Поэтому по своей внутренней сущности они — враги всякого социального прогресса, главные бастионы социальной реакции.

Так, американский профессор Нейл Чемберлен признает, что ТНМ «остается организацией, стремящейся прежде всего к собственной выгоде» и вынужденной логикой своего положения «жертвовать» как благосостоя-

нием конкретных стран, так и «значительно более аморфным международным благосостоянием, когда то или другое вступает с нею в конфликт»⁴. Сами лидеры ТНМ с наименьшей откровенностью заявляют об этом. Например, бывший президент ИБМ Т. Лирсон провозгласил: «Мы не можем оторваться от железного закона прибыли, который по необходимости ограничивает нашу свободу действий и ставит пределы тому, что мы можем сделать»⁵. Отсюда следует, что ТНМ являются прежде всего орудиями увековечения социального неравноправия, угнетенного положения рабочего класса.

Разумеется, сколько-нибудь серьезные исследователи на Западе не могут исходить из того, что рабочий класс смирится с таким положением. Во многих работах прогнозируется дальнейшее обострение противоречий между трудом и капиталом, «особенно если для парирования интернационализации бизнеса профсоюзы попытаются сформулировать глобальную стратегию... Такая двусторонняя монополия, — говорится в одном исследовании, — могла бы, очевидно, иметь чрезвычайно далеко идущие последствия»⁶.

Факты свидетельствуют: объективно сближая и перемешивая нации, ТНМ тем самым форсируют условия подрыва своего собственного господства.

Проводимые на Западе конкретные исследования относительно социальных последствий активизации ТНМ показывают, что именно эти монополии особенно сильно подрывают «мир в промышленности» и способствуют обострению классовых антагонизмов. Во-первых, они знаменуют собой большее отчуждение между капиталистом и рабочим, так как трудящимся в дочерних компаниях ТНМ противостоят иностранные собственники, находящиеся за тысячи миль. Все это «расширяет потенциал для непонимания и затяжных трений». Во-вторых, дочерние фирмы ТНМ обычно беззастенчиво игнорируют общую экономическую конъюнктуру в стране пребывания. Они в большей степени, чем местные фирмы, склонны выбрасывать рабочих на улицу, несмотря, скажем, на уже высокий уровень безработицы в данной стране. В-третьих, они насаждают на своих заграничных предприятиях порядки, чуждые рабочим данной страны. В-четвертых, ТНМ несут с собой внедрение более интенсифицированной потогонной системы, что означает создание еще одного «разрушительного фактора»⁷.

Более узкое исследование, посвященное деятельности дочерних фирм американских компаний в Шотландии в 1960—1969 годах, подтверждает эту катализирующую социальные конфликты роль ТНМ. По сравнению с предприятиями английских компаний в этом районе на заводах американских ТНМ были значительно более высокими и процент забастовок, и темпы их роста, и соотношение потерянных в результате этого рабочих дней⁸.

Тем самым ТНМ, пытающиеся транснационализировать (т. е. расколоть и деполитизировать) рабочий класс, на деле подталкивают его к активизации. Они невольно побуждают его и к осознанию того, что ответом международным эксплуататорам должна явиться организация рабочего класса на интернациональной основе.

Международная солидарность трудящихся уже открыла такие принципиально новые направления единства действий рабочего класса разных стран, как выступления против одной ТНМ рабочих целого ряда капиталистических стран. В то же время еще не было случая, чтобы две ТНМ объединили свои действия против рабочих той или иной страны: слишком велико расхождение интересов. Это делает особенно перспективной тенденцию к интернациональному единству действий рабочего класса.

В последние годы уже не раз при попытках организовать наступление на рабочих одной страны сверхмонополии наталкивались на солидарный отпор рабочих их дочерних компаний, находящихся в других странах. Примером широких возможностей международного рабочего движения в борьбе с ТНМ является столкновение, происшедшее между французской ТНМ «Сен-Гобэн» с ее 143 заводами в 12 странах и 100 тыс. рабочих этих предприятий.

В начале 1969 года компания начала переговоры о возобновлении коллективных договоров с профсоюзами четырех ее дочерних фирм во Франции, ФРГ, Италии и США. Она отвергла при этом требования рабочих о повышении заработной платы. Американским рабочим было, в частности, заявлено, что ни о каком повышении не может быть и речи, поскольку, мол, дочерняя фирма «Сен-Гобэн» в США не только не получила прибыли, но понесла убытки в 1967 и 1968 годах. Однако по стечению обстоятельств сама материнская компания «Сен-Гобэн» отбивала в то время попытки поглощения ее другой французской монополией. Доказывая в азарте акционерам

свою жизнеспособность, она опубликовала весьма красноречивые данные о своих общих прибылях. Оказалось, что в 1968 году прибыли этой ТНМ возросли на 35%, а к 1971 году предвиделось их повышение еще на 200%. Удовлетворение требований рабочих о повышении заработной платы приобретало таким образом принципиальный характер.

В марте того же года в Женеве встретились делегаты профсоюзов указанных дочерних фирм «Сен-Гобэн», требования которых были отвергнуты компанией. Французская делегация была, однако, серьезно ослаблена отказом правых профсоюзных лидеров сотрудничать с профсоюзами, руководимыми коммунистами. К этим четырем делегациям присоединились представители рабочих организаций от дочерних компаний «Сен-Гобэн» в Бельгии, Норвегии, Швеции и Швейцарии. Соответствующие профсоюзы дочерних фирм ТНМ в Голландии, Аргентине и Бразилии сообщили о своем согласии выполнить решения, которые будут приняты на этой встрече.

Участники договорились о создании координационного комитета по согласованию тактики ведения переговоров между профсоюзными организациями и дочерними компаниями «Сен-Гобэн» во Франции, ФРГ, Италии и США. Было решено, что ни один из этих профсоюзов не пойдет на сепаратное соглашение с соответствующей дочерней фирмой без одобрения координационного комитета. В случае забастовки рабочих любой из этих дочерних фирм другие профсоюзные организации обязались оказывать им финансовую помощь. При затяжном характере забастовки предполагалось также прекратить сверхурочную работу на других заводах «Сен-Гобэн», чтобы не дать компании компенсировать потерю продукции. Наконец, было договорено противодействовать попыткам компании перебросить производство продукции из одной страны в другую. Однако решение о проведении в случае необходимости забастовок солидарности было отклонено.

Оказавшись перед лицом организованных действий рабочих, ТНМ вынуждена была шаг за шагом отступать. Первой сдалась дочерняя компания «Сен-Гобэн» в ФРГ, где соответствующий профсоюз был наиболее организованным и сильным. В свою очередь, когда рабочие итальянских заводов «Сен-Гобэн» прибегли к угрозе трехдневной забастовки, соответствующая дочерняя компания капитулировала и приняла их требования. Однако и за-

падногерманские, и итальянские профсоюзные организации отказались подписывать новые соглашения, пока не будут удовлетворены требования рабочих трех американских заводов «Сен-Гобэн». Последние вырвали уступки у дочерней фирмы в США только после 26-дневной забастовки.

Конечно, успех рабочих «Сен-Гобэн» был бы более полным и всеобъемлющим, если бы руководители Международной федерации профсоюзов рабочих химической промышленности, координировавшие эти действия, отличались большей решительностью и не игнорировали забастовок солидарности и единства действий с левыми профсоюзами. Но и достигнутые результаты являются наглядным свидетельством колоссального потенциала, который содержат в себе объединенные усилия различных отрядов рабочего класса в международном масштабе.

Выступление рабочих «Сен-Гобэн» является, пожалуй, наиболее широким по своим масштабам, но далеко не единственным примером растущей солидарности рабочего класса в борьбе с ТНМ. В 1969 году рабочие дочерних фирм итальянской компании «Пирелли», расположенных в разных странах, выступили с совместным требованием прекращения сверхурочной работы. Попытки швейцарской компании «Женераль суперинтанданс» сломить забастовку рабочих своего филиала в Японии натолкнулись на сопротивление Международной федерации профсоюзов рабочих химической промышленности. В процессе нарастающей борьбы рабочих против транснациональных гигантов были установлены контакты между английскими и голландскими рабочими нефтяной монополии «Ройал датч-Шелл» и между рабочими английского и бельгийского филиалов американской компании «Форд мотор». Бельгийская компания «Солвей» столкнулась с растущими контактами между рабочими ее различных зарубежных предприятий. Отказ рабочих дочерних фирм французской монополии «Мишлэн» в ФРГ и Италии увеличить производство продукции во время забастовки рабочих компании во Франции заставил ТНМ пойти на уступки французским рабочим. Соглашение о предотвращении переброски продукции с одного филиала на другой в случае забастовки было достигнуто между профсоюзами дочерних фирм американской компании «Зингер» в Англии и Италии. Английские профсоюзные организации рабочих компании «Бритиш лейланд» оказали давление

на эту компанию из-за ее попыток ограничить права профсоюзов на заводе компании в Чили. Американская компания «Набиско», грозившая бастовавшим рабочим ее заводов в США переброской производства в другие страны, не смогла осуществить свою угрозу из-за солидарных с американскими рабочими действий профсоюзов в этих странах.

Разумеется, рабочее движение знает примеры и того, когда возможность совместных действий рабочих разных национальностей оказывалась подорванной, то есть брала верх тактика раскола отдельных отрядов рабочего класса, к которой прибегали ТНМ. Так, в 1976 году голландская ТНМ АКЗО взяла курс на сокращение рабочей силы на своих западноевропейских заводах с целью перемещения производства в страны с менее организованным рабочим классом. Профсоюзы соответствующих дочерних предприятий АКЗО в Голландии, ФРГ и Бельгии, в свою очередь, решили ответить совместными скоординированными действиями против этих планов компании. Однако ТНМ сумела сыграть на страхе голландских рабочих перед массовыми сокращениями в условиях сильной безработицы в стране. Пообещав лишь небольшие увольнения, она соблазнила их на отдельные переговоры, подорвав общий международный фронт. В свою очередь, в Бельгии компании фактически помогло правительство. Пообещав рабочим избежать закрытия заводов АКЗО на территории Бельгии путем приобретения 60% участия в капитале соответствующей дочерней фирмы, правительство оторвало бельгийских рабочих от общего фронта борьбы. В этих условиях АКЗО смогла перейти к осуществлению своих планов.

Тем не менее приведенные выше многочисленные примеры свидетельствуют об эффективности такой формы борьбы рабочего класса, когда требования рабочих одной части ТНМ поддерживаются рабочими других ее предприятий вне зависимости от характера их собственных конкретных требований. Однако можно уже говорить и о более высокой степени международной солидарности пролетариата, осознающего важность конечного тождества интересов всех своих отрядов. Речь идет о растущей координации и зачастую унификации требований, выдвигаемых рабочими разных дочерних компаний одной ТНМ.

На этот путь рабочих толкает сама структура ТНМ, различные отделения которой подчинены интересам обес-

печения высоких прибылей материнской компании. Доходы последней являются единственным критерием прибыльности всего данного транснационального частнокапиталистического комплекса, в то время как конкретные цифры дохода или убытков каждого элемента системы зачастую лишь искажают картину. Поэтому функционированию ТНМ в качестве централизованного аппарата по извлечению прибылей рабочие все чаще противопоставляют собственное единство.

Свидетельством этому могут служить выступления рабочих за обеспечение сопоставимости или даже полного равенства заработной платы на предприятиях ТНМ, действующих в разных странах. В 1967 году канадские рабочие американской компании «Крайслер» выдвинули требование о необходимости ликвидации 40 %-ного различия в уровнях заработной платы рабочих заводов компании в Канаде и США. При поддержке американских рабочих они добились согласия компании на ликвидацию этой разницы в течение двух с половиной лет. В начале 1969 года одной из причин забастовки бельгийских рабочих дочерней фирмы «Форд мотор» также явилось требование рабочих о ликвидации разрыва между их заработной платой и доходами западногерманских рабочих на заводе Форда в ФРГ, буквально по ту сторону границы. В декабре того же года эта тенденция распространилась еще дальше. На собравшейся в Париже профсоюзной конференции, посвященной вопросам борьбы с автомобильными ТНМ, было решено добиваться того, чтобы рабочие всех заводов, например компании «Форд мотор» в Западной Европе, получали одинаковую заработную плату по отношению к уровню жизни в этих странах. Иначе говоря, было выдвинуто фактическое требование паритета реальной заработной платы рабочих на всех западноевропейских заводах американских автомобильных гигантов.

Подобные требования стали выдвигаться и в других отраслях промышленности. Так, VI съезд Международной федерации рабочих нефтяной и химической промышленности (1970 г.) принял ряд организационных мер, помогающих рабочим различных дочерних фирм ТНМ этой отрасли усилить давление в пользу установления унифицированной заработной платы, одинаковой рабочей недели, типовых коллективных договоров и т. д. Было также рекомендовано обратить особое внимание в этом отноше-

нии на такие ТНМ, как американские «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» (ныне «Экссон») и концерн Дюпона, английский химический концерн ИКИ и др. Очевидно, однако, что такого рода решения означают лишь выдвижение скоординированных целей профсоюзов различных стран. Главная же борьба, которая после этого должна вестись на национальной и интернациональной основе, — это борьба за реализацию поставленных целей.

Еще одним важным направлением объединения усилий рабочих различных национальностей стала синхронизация сроков истечения коллективных договоров на дочерних предприятиях одной ТНМ, находящихся в разных странах. Роль обеспечения такой синхронизации была подчеркнута на состоявшейся в 1968 году в Турине конференции Международной федерации рабочих металлопромышленности. В случае реализации этой цели значительно облегчалось бы положение более слабых профсоюзов в переговорах с дочерними компаниями. Рабочие в таком случае могли бы опираться на поддержку более мощных профсоюзных организаций в других странах. В подобных условиях угроза проведения широкой международной забастовки на всех или значительной части заводов какой-либо ТНМ приобретала бы особую эффективность.

В конечном счете даже откровенно буржуазные исследователи на Западе заговорили уже о том, что прямым последствием активизации ТНМ является «проявление пролетарской боевитости» и «большая классовая солидарность» рабочих. Буржуазных ученых — апологетов ТНМ беспокоит то, что эта солидарность «пересекает национальные границы» и что на нее не действуют всевозможные раскольнические призывы. Их особенно тревожит, что тем самым марксизм, который был ими давно похоронен, «восстает как феникс из пепла» и что с новой силой «возрождается пролетарский интернационализм»⁹.

Рост классового сознания и международной солидарности трудящихся перед лицом сверхмонополий давал бы, однако, еще большие результаты, если бы не одно обстоятельство. Единство действий пролетариата тормозится соглашательской линией правых профсоюзных лидеров в отношении монополистического капитала. Оно осложняется курсом этих лидеров на сохранение раскола в международном рабочем движении.

В годы «холодной войны» правые профсоюзные лидеры откровенно выступали в качестве глашатаев государственно-монополистического капитализма. Нередко они прямо отождествляли свою линию с антикоммунистическими установками империалистических правительств. Лидеры американской профсоюзной организации АФТ-КПП выступали проповедниками «плана Маршалла» для Западной Европы, прокладывавшего путь американским ТНМ, откровенными врагами руководимых коммунистами профсоюзов во Франции и Италии. В свою очередь, правые лидеры западноевропейских профсоюзов, прежде всего в Англии и Франции, цинично обслуживали колониальную политику западноевропейских держав.

С началом процесса разрядки возможности реакционных профсоюзных бонз на Западе существенно сократились. АФТ-КПП, лидеры которой по-прежнему претендуют на пальмовую ветвь антикоммунизма, вышла в 1969 году из так называемой Международной конфедерации свободных профсоюзов. Тем не менее сама АФТ-КПП продолжила свою линию на раскол рабочего класса. Ее лидеры не останавливаются даже перед тем, как это имело место на Тринидаде, чтобы заведомо поощрять раскол в профсоюзах развивающихся стран, руководимых левыми силами, и создавать конкурентные им профсоюзные организации. В целом, как подчеркивали коммунисты США, «в то время как многонациональные корпорации распространяются все далее, руководство АФТ-КПП все более замыкается в своей собственной скорлупе. Оно противится связям с международным рабочим классом»¹⁰. Недалеко от президента АФТ-КПП Джорджа Мини ушли и некоторые современные профсоюзные лидеры в Западной Европе.

Вместо укрепления единства рабочего класса, ставшего особенно актуальным перед лицом активизации ТНМ, вместо использования новых возможностей для этого, открывающихся по мере разрядки международной напряженности, правые профсоюзные лидеры по-прежнему предпочитают соглашательство решительной борьбе. В идеологическом плане они выступают за «участие в управлении» ТНМ, за «партнерство» и «симбиоз» в них труда и капитала.

Одним из наиболее активных профсоюзных лидеров такого рода является канадец Чарльз Левинсон, возглавляющий в качестве генерального секретаря упоми-

навшуюся выше Международную федерацию профсоюзов рабочих химической промышленности. Его кредо состоит в том, что не требуется ни уничтожения, ни национализации ТНМ, а только лишь некоторое ограничение «крайностей» в их поведении. «Я больше не поддерживаю коллективизацию средств производства в соответствии с классической марксистской концепцией, — декларирует Левинсон. — Я боюсь чрезмерной национализации»¹¹.

Естественно, практическая линия подобных лидеров в международном рабочем движении носит двусмысленный характер. Они не могут целиком игнорировать требования рабочих, но вместе с тем подталкивают профсоюзы на реформистский капитулянтский путь.

В целом именно штрейкбрехерская политика правых профсоюзных лидеров существенно ослабляет эффективность борьбы рабочего класса против ТНМ. Особенно далеко по пути социального предательства зашли американские профсоюзные чиновники. В последние годы ими развернута настоящая кампания, нацеленная на отказ американских рабочих от проведения забастовок против ТНМ. Предлогом является тезис о том, что такие забастовки могут лишь подтолкнуть американские ТНМ к «эмиграции», от чего, мол, проиграют сами американские рабочие. В результате подобной капитулянтской линии американский национальный профсоюз работников морского флота, профсоюзы рабочих сталелитейной, обувной промышленности, а также ряд более мелких профсоюзов согласились отказаться от забастовок на заводах американских ТНМ и пойти на замораживание своей заработной платы.

Разумеется, хозяева ТНМ всячески поддерживают соглашательскую и раскольническую деятельность профсоюзных бонз. В частности, они подыгрывают курсу на проведение переговоров поодиночке с каждым из возглавляемых такими чиновниками профсоюзов. Так, руководство голландской ТНМ «Филипс» с готовностью встречается сепаратно с лидерами профсоюзов рабочих-католиков и рабочих-социалистов, работающих на ее западноевропейских заводах. Совместными усилиями профсоюзных реформистов и ТНМ одни отряды рабочего класса тем самым противопоставляются другим.

На этом, однако, соглашательская роль правореформистских лидеров не ограничивается. В последние годы

в профсоюзном движении на Западе появилась масса рабочих организаций, построенных по узкофункциональному признаку. Прежде всего активизировались прозябавшие до сих пор так называемые «международные торговые секретариаты». Они были созданы еще задолго до второй мировой войны, но отодвинуты на задний план более политизированными международными федерациями профсоюзов. Возрождение их активности явно нацелено на деполитизацию рабочего движения, на сужение классовых интересов пролетариата и ограничение кругозора рабочих рамками «своей» ТНМ или «своей» отрасли промышленности.

С середины 60-х годов опять-таки под влиянием реформистских профсоюзных лидеров стали возникать так называемые всемирные профсоюзные советы на уровне компании. В 1966 году четыре таких совета были, в частности, созданы для изучения и сравнения положения рабочих на различных дочерних предприятиях двух американских ТНМ («Форд мотор» и «Дженерал моторз»), группы из четырех компаний той же отрасли, действующих в ряде западноевропейских стран («Крайслер», «ФИАТ», «СИМКА» и «Рутс»), и двух западногерманских автомобильных монополий («Фольксваген» и «Даймлер-Бенц»). Затем подобные всемирные советы для компаний были созданы при таких ТНМ, как «Нестле», «Мишлэн», «Данлоп — Пирелли», ИТТ и др. Все эти советы вступили в контакт со штаб-квартирами соответствующих ТНМ.

Наконец в 1971 году стали создаваться профсоюзные советы по различным отраслям промышленности. Назначение их состоит в том, чтобы следить за деятельностью ТНМ, специализировавшихся в той или иной отрасли. Так был создан, например, Всемирный электрический совет, Всемирный автомобильный совет, ряд советов в резиновой промышленности и т. д.

Хотя все эти органы в известной степени помогают рабочим лучше следить за деятельностью ТНМ, они отнюдь не нацелены на организацию активных наступательных действий против монополий. Более того, учитывая, что в их руководстве преобладают реформисты, они могут использоваться для фактической деполитизации профсоюзов, для попыток интегрировать рабочее движение в патерналистскую структуру ТНМ.

Правые профсоюзные лидеры в капиталистических

странах предлагают рабочим организациям ограничиться (на данном этапе, уверяют они) лишь сбором информации о деятельности ТНМ. В 1970 году Генеральный секретарь английского конгресса тред-юнионов прямо заявил на пресс-конференции, что английские профсоюзы могут обмениваться информацией, собранной ими о деятельности ТНМ, с профсоюзами других стран, но что они не должны, по крайней мере в ближайшем будущем, планировать какие-либо конкретные операции против этих корпораций¹².

В подобных условиях резолюции, принимаемые даже крупными международными федерациями профсоюзов на Западе, находящимися под руководством правых лидеров, либо остаются на бумаге, либо уже в самом своем тексте содержат реформистскую идеологию.

Правда, под воздействием настроений рядовых членов в таких резолюциях нередко содержится верная классовая характеристика сущности ТНМ и соответствующих задач рабочего класса. Так, в принятой 21-м конгрессом Международной федерации рабочих металлопромышленности (75 профсоюзов в 60 странах с 4,5 млн. членов) в мае 1968 года резолюции говорилось, например, что федерация «...отдает себе отчет в том, что эти крупные корпорации в своих усилиях по извлечению прибылей путем беспощадной эксплуатации каждой политической, экономической и социальной слабости любой страны стремятся противопоставить рабочих различных стран друг другу; ...отмечает, что эти корпорации, где бы они ни обосновались, стремятся обойти профсоюзы, отстранить или удушить их в колыбели; ...преисполнена решимости противопоставить объединенному фронту капитала объединенную силу профсоюзов и будет продолжать повсюду бороться против попыток многонациональных корпораций эксплуатировать рабочих»¹³.

Очевидно, что допущенный руководителями федерации решительный тон этой резолюции отнюдь не отражает их собственного кредо. Теперь уже ни для кого не секрет, что поскольку преобладающим влиянием в этой федерации пользуются реформистские лидеры американских профсоюзов, то и сама она «стала одним из главных орудий пропаганды и организации транснационального подхода». На этот же путь американские профсоюзные бонзы толкают и Международную федерацию профсоюзов рабочих химической промышленности¹⁴.

Что же касается, например, резолюции по ТНМ и конгломератам, принятой в июле 1969 года IX конгрессом так называемой Международной конфедерации свободных профсоюзов, то это образец соглашательства и предательства интересов пролетариата. После весьма обтекаемой критики в адрес ТНМ резолюция выдвигает тезис о том, что только «свободные» (т. е. антикоммунистически настроенные) профсоюзы могут «ответить на вызов» сверхмонополий и «защитить интересы рабочих». Резолюция настоятельно призывает ТНМ поделиться с рабочими частью доходов «в соответствии с высоким уровнем корпоративных прибылей». В ней далее подчеркивается необходимость «продолжения демократизации» ТНМ. Не удивительно, что в заключение эта резолюция, высоко отзываясь о деятельности международных торговых секретариатов, призывает к «обмену опытом и информацией о практике» ТНМ и лицемерно предлагает обсудить будущие действия против них ¹⁵.

Но, несмотря на предательскую линию реформистского руководства, рядовые члены профсоюзов все более осознают необходимость подлинно интернационального объединения усилий рабочих разных стран для решительной борьбы против ТНМ, для подрыва самой основы капиталистической эксплуатации. Как поведала американская газета «Уолл-стрит джорнэл», представитель одной из ТНМ, говоря о растущей организованности рабочих разных стран, выступил в 1973 году со следующим мрачным прогнозом. «Им, — сказал он, имея в виду рабочих, — потребуется еще от трех до пяти лет, чтобы понастоящему объединиться. Но имеются явные признаки того, что это приближается... Этот вывод, — добавляет газета, — разделяется подавляющим большинством крупных многонациональных корпораций, хотя некоторые из них признают это только в частном порядке» ¹⁶.

Иными словами, как сетует один из главных апологетов ТНМ профессор Г. Перлмуттер, в сложившейся обстановке «наиболее вероятным сценарием» представляется курс на столкновение между рабочими и сверхмонополиями ¹⁷.

Обогащаясь за счет рабочего класса, ТНМ как эксплуататоры более всего боятся решающего столкновения с эксплуатируемыми.

3. Роль государства

Углубление коренного противоречия капитализма — антагонизма между трудом и капиталом происходит особенно быстро с появлением ТНМ. В известном смысле эти монополии представляют собой новую организационную форму усилий частных собственников, направленных на то, чтобы сохранить основы господства крупного капитала. Противостояние рабочего класса и капитала с развитием ТНМ выходит за рамки отдельных национальных государств и приобретает характер глобальной классовой конфронтации в масштабах системы мирового капитализма. Тем самым вся эта система оказывается перед лицом потрясений и кризисов, которые на более раннем этапе империализма носили характер обрыва лишь отдельных, наиболее слабых звеньев цепи и еще могли быть локализованы.

Международное рабочее движение, несмотря на оппортунизм и obstructionism реформистских лидеров, в целом верно оценило опасность попыток ТНМ ускользнуть от невыгодных для них условий классового противостояния в рамках национальных государств. Стратегии ТНМ, пересекающей границы, противопоставлена стратегия дальнейшей интернационализации действий пролетариата.

Однако лишь парировать действия ТНМ на международной арене означало бы для рабочего класса принять условия борьбы, навязываемые этими монополиями.

Каждая из ТНМ основана на единстве частной собственности во всех звеньях ее системы. Тем самым по самой своей природе ТНМ более монолитны, чем эксплуатируемые ими различные по национальному составу отряды рабочего класса. Структура ТНМ, сознательно избранная ими, в том числе из классовых соображений, заведомо обеспечивает им опережающие темпы организации и мобилизации сил. Поэтому ждать созревания условий для развертывания настолько же скоординированных и эффективных действий пролетариата в международном масштабе было бы грубой ошибкой. В лучшем случае это означало бы лишь попытку угнаться за ушедшими далеко вперед сверхмонополиями, в худшем — вообще обречь себя на пассивность.

В этих условиях транснациональная стратегия в рабочем движении, представляющая собой жалкую парю-

дию на международные действия пролетариата, все более выступает как фактическое отражение линии, навязываемой ТНМ. По меткому замечанию видного буржуазного исследователя Р. Кокса, социальной базой транснационализма в рабочем движении являются лишь «элитные группы рабочих», или «новая рабочая аристократия». При этом транснационализм в рабочем движении вынужден в последнее время все больше отступать¹⁸.

Передовые отряды международного рабочего движения, руководимые коммунистами, противопоставляют курсу ТНМ собственную стратегию. Она состоит в двуединых активных действиях против ТНМ — на подлинно интернациональной основе и в национальных рамках. Эта стратегия пролетариата представляется весьма многообещающей.

Необходимо подчеркнуть, что за пределами страны базирования находятся все же периферийные, а не главные элементы мощи ТНМ, так сказать, щупальца, а не нервные узлы этих империалистических чудовищ. Их главные мозговые центры, штаб-квартиры остаются в основных цитаделях капитализма — горстке наиболее развитых империалистических государств. Переносить в этих условиях основную тяжесть борьбы с ТНМ за границы национальных государств было бы равносильно уподобиться герою, который хотя и отрубал одну за другой головы гидры, они вновь отрастали одна за другой.

Следует учитывать и другое обстоятельство, на которое обратил внимание в своей статье, опубликованной в журнале «Коммунист», один из руководителей Германской коммунистической партии Людвиг Мюллер. Он подчеркивал «немалую опасность того, что только интернациональная борьба профсоюзов против определенной международной монополии может вольно или невольно привести к отрыву части национальных отрядов рабочего класса от битв, которые пролетариат ведет в своей стране в общенациональном масштабе»¹⁹.

Главным способом борьбы рабочего класса с транснационализирующимся капиталом по-прежнему остается нанесение ударов непосредственно по основным средоточиям его мощи. Но важны и политические аспекты этой борьбы, в частности использование конфликта между ТНМ и государством, всемерная поддержка объективно антимонополистических мероприятий последнего.

«...Социализм есть не что иное, как ближайший шаг вперед от государственно-капиталистической монополии»²⁰, — подчеркивал В. И. Ленин. Но он также указывал, что государственно-монополистический капитализм отнюдь не превращается в социализм автоматически. Только «в обстановке революции, при революции государственно-монополистический капитализм непосредственно переходит в социализм»²¹, ибо «социализм немислим... без господства пролетариата в государстве...»²². Иными словами, перерастание государственно-монополистического капитализма в свою противоположность, в социализм, зависит в конечном счете от возможностей использования пролетариатом в своих интересах государственной власти.

Иначе говоря, чисто экономическая борьба лишь с последствиями хозяйничанья сверхмонополий еще не решает задачи. Нужно развертывание политической борьбы с социальными причинами, порождающими ТНМ. При этом на повестку дня встает вопрос о государственной власти.

Современное буржуазное государство отнюдь не превратилось и не может само по себе превратиться в некую прогрессивную силу, противостоящую ТНМ. Однако следует напомнить еще раз о новом важном элементе в структуре государственно-монополистического капитализма, который привносят с собой ТНМ. Они вызывают надлом в центральной оси государственно-монополистического капитализма, каковой является некогда абсолютное сотрудничество монополий и буржуазного национального государства.

Нельзя, конечно, строить безоблачные прогнозы. Пока государство в капиталистических странах остается под доминирующим влиянием крупной буржуазии, магнаты капитала делают все возможное, чтобы с его помощью создать благоприятные условия для дальнейшего развития ТНМ как нового оружия в своих руках и ограничения возможностей борьбы рабочего класса.

В подавляющем большинстве капиталистических стран в коллективные договоры, заключаемые рабочими с предпринимателями, включены положения, запрещающие забастовки, если у рабочих данного предприятия нет претензий конкретно к его владельцам. Но это означает, что буржуазное законодательство заведомо блокирует забастовки солидарности, представляющие собой

наибольшую угрозу для ТНМ. Национальное же законодательство наиболее реакционных буржуазных режимов уже прямо содержит положения, предусматривающие тюремное заключение для профсоюзных лидеров, организующих забастовку солидарности «с иностранцами»²³.

В Соединенных Штатах законодательство явно пристрастно к ТНМ, например, в следующем отношении. Профсоюзы имеют формальное право воспрепятствовать попыткам ТНМ перенести производство за границу, грозящим массовыми увольнениями американских рабочих. Но они должны при этом заранее доказать, что именно данная конкретная акция монополии может таким-то конкретным образом привести к таким-то конкретным увольнениям.

Учитывая, что американские монополии хранят такого рода информацию и оценки за семью печатями, для профсоюзов, как правило, практически невозможно своевременно представить подобные доказательства. Положение, казалось бы, должно было складываться более благоприятно для рабочих, когда речь идет о требованиях аннулирования заграничного завода ТНМ задним числом — на основании соответствующей фактической информации о последствиях. Однако Тарифная комиссия США за восемь лет (1962—1969 гг.) рассмотрения многочисленных претензий на этот счет американских профсоюзов, требовавших компенсации на основе собранных таким образом данных, ни разу (!) не согласилась с требованиями рабочих. Все эти требования до единого были отвергнуты комиссией под предлогом недоказанности «причинной связи» между ростом безработицы на заводах той или иной ТНМ в самих США и увеличением импорта соответствующих товаров из-за границы, в том числе с зарубежных заводов этой же компании. Между тем, по имеющимся подсчетам, из-за развертывания заграничных операций американских ТНМ, гонящихся за дешевой рабочей силой, только в 1966—1969 годах было выброшено на улицу 500 тыс. американских рабочих, а в 1970—1971 годах — еще 400 тыс. Всего, таким образом, за 1966—1971 годы по этой причине было уволено 900 тыс.²⁴

К этому можно добавить оценки, согласно которым сокращение доходов американских рабочих, вызываемое инвестициями американских ТНМ за границей, составляет порядка 6 млрд. долл. ежегодно. Нельзя не согла-

ситься в этой связи со справедливостью вывода о том, что «выгоды от прямых инвестиций за границей являются частными, а издержки (и они существенны) — общественными»²⁵. Не удивительно, что только в 1975 году в США появилось по крайней мере пять исследований, в которых в том или ином контексте говорилось об отрицательных последствиях активизации американских ТНМ за границей для экономики страны²⁶. Однако для упомянутой комиссии это не аргументы.

В существующей в США обстановке была, например, заведомо обречена на провал попытка провести через конгресс законопроект, внесенный в 1972 году членом палаты представителей Берки и сенатором Хартке, который предусматривал некоторые ограничения свободы рук американских ТНМ в отношении капиталовложений за границей. «Базирующиеся на США многонациональные корпорации, — писала вскоре после появления этого законопроекта газета «Нью-Йорк таймс», — полагают, что они располагают достаточными мускулами, чтобы провалить в этом году в конгрессе законопроект Берки — Хартке. Они обеспокоены главным образом возможностью того, что касающиеся налогов положения этого законопроекта, подрезающие паруса многонациональных корпораций, могут быть подстегнуты к другим законодательным актам»²⁷. Впрочем, и эти опасения сверхмонополь были напрасными. Не только законопроект Берки — Хартке не увидел света, но в середине 1974 года были положены в долгий ящик и другие проекты «подрезания парусов» ТНМ. Это произошло «после интенсивного лоббирования со стороны многонациональных компаний», как меланхолично отметила газета «Уолл-стрит джорнэл»²⁸.

Что касается права рабочих на забастовку против ТНМ, то еще в 1972 году правительство США выступило с тезисом о том, что профсоюзы должны прекратить такие забастовки во имя повышения конкурентоспособности американских монополий. «Основные интересы США, — заявил тогда министр финансов Коннели, — просто не могут вынести, не могут пережить эти долгие, наносящие вред забастовки»²⁹.

Западноевропейские правительства, от которых зависит представительство профсоюзов в консультативных органах ЕЭС, до сих пор не предложили включить в число делегатов в эти органы ни одного профсоюзного лиде-

ра, являющегося коммунистом, хотя левые профсоюзы весьма влиятельны во Франции и Италии. Тем самым в наднациональных органах «Общего рынка», к которым все более переходят функции контроля за деятельностью монополий, в том числе ТНМ, левые профсоюзы не представлены даже в консультативном качестве.

ТНМ и в дальнейшем хотели бы использовать буржуазное государство в качестве орудия обеспечения для себя наиболее выгодных и устойчивых условий эксплуатации. Однако к сохранению социального статус-кво есть два важных препятствия. С одной стороны, это уже упоминавшаяся неудовлетворенность самих ТНМ ограниченными возможностями национального государства. Ни одно из них не может полностью обслуживать разросшиеся интересы частных империй, а нередко и создает помехи для ТНМ. С другой стороны, ТНМ опасаются, что рост сознательности и активизация борьбы пролетариата на национальном уровне, особенно в странах с развитым рабочим движением, идут опережающими темпами по сравнению с возможностями сверхмонополий.

Страх хозяев ТНМ перед этой последней тенденцией дошел до того, что простое сохранение буржуазных национальных государств нередко отождествляется ими с грядущими социальными потрясениями. Небезынтересны рассуждения на эту тему бывшего директора Международного института исследований труда в Женеве Р. Кокса³⁰, с работами которого мы уже сталкивались. С его точки зрения, современный капитализм характеризуется двумя «расходящимися, иногда прямо конфликтующими, структурными тенденциями в мировой социальной и экономической организации». Одна из них, по его словам, тенденция к национальной интеграции в рамках государств или групп государств. Другая — тенденция к «транснациональной интеграции в рамках некоторых секторов экономической деятельности».

Первая тенденция, по словам Кокса, основывается на «идеологиях, которые делают упор на национализм, местный контроль над природными ресурсами и на социальную справедливость». Она предполагает «расширение общественного сектора» экономики и в целом базируется на «идеологии революции во имя слабых и бедных». Вторая же тенденция, олицетворяемая «видением мировой экономики, организуемой 200 крупнейшими корпорациями», подразумевает «разделение между бедными и бога-

тыми», ибо транснационализм является идеологией богатых. В случае победы этой тенденции «богатые мира были бы объединены транснационально, где бы они ни находились, а бедные остались бы на периферии доминирующей системы производства».

В любом случае, заключает Кокс, «роль национального государства таким образом остается критическим фактором, способным предопределить будущий курс». При этом «главный выбор для государства — либо проявление терпимости к транснациональной интеграции, либо принятие действий в пользу национальной интеграции».

Конечно, ставить знак равенства между сохранением буржуазных национальных государств и развитием идеологии революции было бы неверно. Правильнее говорить лишь о сокращающихся в таких условиях возможностях для ТНМ как столпов частной собственности.

Однако было бы еще более неправильно не видеть того, что замечают уже даже апологеты ТНМ. Тот же Р. Вернон, говоря о растущем конфликте между ТНМ и буржуазным национальным государством, отмечал следующее: «Одной из основных причин для этого роста является возникновение новых политических и социальных сил, успех которых зависит от повышения мощи и автономии национального государства, а не от их сокращения. В захватывающем процессе смены исторических ролей новые националисты имеют тенденцию выходить из различных секторов левой части политического спектра, в то время как интернационалисты склонны появляться из центра и справа»³¹. Коммунистические партии на Западе, дальновидность и гибкая тактика которых, собственно говоря, и раздражают Вернона, весьма активно проводят курс на использование противоречий ТНМ — государство.

«Все более очевидной для народов — говорил Л. И. Брежнев на международном Совещании коммунистических и рабочих партий в Москве в 1969 году, — становится противоестественность положения, при котором производственные комплексы, обслуживающие подчас не одну страну, остаются частной собственностью кучки миллионеров и миллиардеров. Необходимость замены капиталистических производственных отношений социалистическими становится все более настоятельной»³².

Государственно-монополистический капитализм соз-

дает материальные предпосылки для перехода к социализму. Это верно и в отношении ТНМ, вырастающих как побочный продукт бурного развития производительных сил в век научно-технической революции. Вместе с тем, предавая нацию и национальные интересы, космополитический транснационализированный капитал расшатывает фундамент своего собственного существования — систему государственно-монополистического капитализма. Это открывает дополнительные, ранее не существовавшие возможности воздействия рабочего класса и широких масс трудящихся на правительства капиталистических стран с целью ограничения всевластия сверхмонополий.

VIII Всемирный конгресс профсоюзов, проходивший в Варне в октябре 1973 года под знаком развертывания революционной борьбы пролетариата, нацелил трудящихся именно в этом направлении. Он выдвинул требование о принятии правительствами капиталистических стран мер, которые позволили бы осуществить вначале контроль над деятельностью ТНМ путем принятия соответствующих законов, затем ограничение этих монополий и наконец их национализацию³³.

Понятно, что осуществление этой задачи — лишь часть всемирно-исторической миссии пролетариата, руководимого марксистско-ленинскими партиями.

Марксисты всегда были противниками лжетеорий об автоматической гибели капитализма, лишь усыпляющих активность масс. «Коммунисты, — подчеркивал Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев на XXV съезде партии, — далеки от того, чтобы предрекать «автоматический крах» капитализма. У него есть еще немалые резервы. Однако события последних лет с новой силой подтверждают, что капитализм — это общество, лишенное будущего»³⁴. Один из таких новосозданных крупных резервов капитализма представляют собой ТНМ. Но исторически и этот резерв начинает исчерпывать себя, превращаясь в свою противоположность. Независимо от своей воли ТНМ способствуют гигантскому ускорению процесса обобществления производства.

Укрепление на этой основе объективных предпосылок перехода к социализму в недрах капиталистического общества не может, разумеется, заменить собой давления, которое рабочий класс и демократические силы должны оказывать на монополистический капитал. Наоборот, на

нынешнем этапе кризиса капитализма и его государственно-монополистической структуры всемерное наращивание этого давления становится особенно настоятельной задачей.

В обстановке нарастания противоречий между интересами национальных государств и ТНМ создаются новые условия для борьбы рабочего класса. Это — борьба за высвобождение государства из-под власти монополий, за превращение его основных институтов в инструмент антимонополистической борьбы, за демократические преобразования в сфере экономики и политики, за переход к социализму. Именно государственная власть, обращенная пролетариатом на пользу всему народу, подчеркивал В. И. Ленин, может быть действенным оружием перестройки общества. «Государственно-монополистический капитализм, — писал он, — при действительно революционно-демократическом государстве неминуемо, неизбежно означает шаг и шаги к социализму»³⁵.

В условиях нового соотношения экономических и политических сил конкретная роль государства будет, разумеется, определяться не только объективными, но и субъективными факторами, и прежде всего уровнем сознания и степенью активности рабочего класса. В конечном счете именно от этого будет зависеть, удастся ли ТНМ даже национализацию сделать лишь «приемлемым» элементом государственно-монополистического капитализма или дело пойдет к подрыву основ капиталистической эксплуатации.

Но само появление новых возможностей использования государства связано в качестве одного из важнейших факторов с возникновением и развитием ТНМ — этого наиболее изощренного и современного оружия монополистической буржуазии в ее борьбе за увековечение капиталистической эксплуатации. Как буржуазия породила класс, призванный стать ее могильщиком, так и все ее попытки консолидировать силы и продлить свое господство посредством ТНМ объективно лишь приближают конец эксплуататорской системы.

В этом прежде всего и заключается диалектическая роль ТНМ в процессе современной истории.

Вместо заключения

Сверхмонополии

и мир социализма

Стремясь к сохранению отношений эксплуатации, ТНМ, конечно, не могут игнорировать факта успешного развития на значительной части земного шара социально противоположного капитализму общества — реального социализма. Более того, объективная логика мировых хозяйственных связей втягивает ТНМ в прямые взаимоотношения с этим обществом. Проблема таких взаимоотношений — это и часть вопроса о воздействии социализма и капитализма на судьбы человечества.

Необходимость определенных взаимоотношений между старым строем и возникшим из его недр, но развивающимся по своим законам новым обществом вытекает из самой неизбежности их сосуществования на определенном историческом этапе. Уже в первые годы советской власти имели место такие формы этих взаимоотношений, как концессионные соглашения. Однако деловое сотрудничество такого рода не могло приобрести сколько-нибудь крупных масштабов, поскольку основной ставкой империализма оставалось уничтожение социализма с помощью военной силы.

Можно напомнить, что в первые годы после второй мировой войны ТНМ, которые переживали тогда период становления, сделали антикоммунизм органической частью своей складывавшейся стратегии. По их инициативе были прекращены все сколько-нибудь существенные торгово-экономические связи с социалистическими странами в расчете на их экономическую блокаду и удушение. То, что эта линия ТНМ не достигла и не могла достигнуть своей цели, отнюдь не меняет ее резко враждебной социализму направленности.

Радикальные изменения в соотношении сил на мировой арене, происшедшие с того времени, внесли качест-

венные коррективы в поведение ТНМ. Социализм не только утвердился как незыблемая социальная система, но и развился экономически, и сотрудничество с ним стало, с деловой точки зрения, еще более привлекательным.

Крупные соглашения, заключенные в последние годы между Советским Союзом и другими социалистическими странами, с одной стороны, и крупнейшими монополиями Запада — с другой, представляют собой материализацию мирного сосуществования. Конечно, сами по себе они стали возможными лишь в силу их взаимовыгодного характера.

В западной литературе по ТНМ появились уважительные отзывы о том, что «рабочая сила в Восточной Европе» содержит высокий процент квалифицированных кадров. Компании западных стран в немалой степени интересуют возможность не только продажи, но приобретения у социалистических стран разнообразной специализированной технологии. «В растущем числе случаев, — говорится, в частности, в одном исследовании, — восточный партнер ввел определенные технологические улучшения, которыми может воспользоваться западный партнер, и этот обратный технологический поток становится весьма значительным»¹.

Понятно, социалистические страны получают от такого делового сотрудничества с ТНМ немалую выгоду. Взятый социализмом курс на массовое производство товаров широкого потребления не только не исключает, но прямо предполагает в целях ускорения этого процесса получение определенной технологии от ряда крупнейших фирм Запада.

Однако все это не имеет ничего общего с утверждениями буржуазной пропаганды о том, что социализм нуждается в развитии торгово-экономических отношений с капиталистическим миром потому, что иначе он будто бы обречен на «технологический голод». Впрочем, в наши дни подобная клевета мало кого может обмануть. Глава итальянской автомобильной сверхмонополии ФИАТ, заключившей одно из крупнейших соглашений с СССР, заявил корреспонденту французского журнала «Экспресс»: «Неужели вы верите, что в отношении передовой технологии мы можем многому научить страну, которая послала ракеты на Луну и совершила совместный космический полет с Соединенными Штатами? Автомобильная технология намного проще, чем технология

орбитальных ракет, — относительно последней она находится на том же примерно уровне, что и производство холодильников»².

Нельзя, конечно, не видеть того, что даже в условиях мирного сосуществования и вынужденного делового сотрудничества с социализмом природа империализма не может измениться. Вот почему соглашения между социалистическими странами и ТНМ определенные круги на Западе рассматривают как возможность новыми, «мирными» средствами добиться тех целей, осуществление которых оказалась неспособна обеспечить военная мощь империализма. Отсюда — расчеты на то, что социалистические страны будут втянуты в орбиту многонациональных корпораций или, наоборот, «с помощью пересекающей границы идеологии многонациональные корпорации внедрятся в советскую систему... и в конечном счете сделают устаревшим различие между капиталистическим и коммунистическим блоками»³. Одним словом, это надежды на конвергенцию двух систем с помощью ТНМ или, еще вернее, на подрыв ими социализма.

Наиболее трезво мыслящие представители на Западе отдают, однако, себе отчет в беспочвенности подобных расчетов. Прочным барьером на пути их осуществления является строгая ограничительная политика, проводимая СССР и другими социалистическими странами в отношении appetitов ТНМ.

На территории социалистических стран, признают буржуазные ученые, для ТНМ, «не говоря уже об иностранном господстве», не встает и вопрос о собственности в местной промышленности. Возможности «скупать местную промышленность» для ТНМ в этих странах просто не существует⁴. Это и понятно, ибо социалистические страны заключают с ТНМ, как правило, так называемые компенсационные соглашения, по которым переданные компанией технология и средства компенсируются затем частью продукции нового предприятия. Ни о каком иностранном контроле и речи нет, и для ТНМ не остается тем самым ни малейших надежд на внедрение в социалистическую экономику.

Даже косвенное влияние практики ТНМ на социалистическую систему хозяйства надежно пресекается. В частности, буржуазные авторы отмечают, что СССР давно продемонстрировал способность таким образом использовать приобретаемую у ТНМ технологию, что сама воз-

возможность появления в результате этого безработицы практически исключена⁵.

Гораздо более актуальным в этой обстановке является вопрос об обратном воздействии социализма на условия функционирования ТНМ, в том числе в рамках мирового капиталистического хозяйства.

«Очень интересным, с точки зрения идеологии», назван в одной работе тот факт, что социалистические страны, будучи уверены в своих силах, не опасаются сотрудничать с ТНМ в развитии своей экономики. Зато уже «первые стадии» создания социалистическими странами своих торговых и производственных предприятий на Западе принесли с собой, отмечается в этой работе, «столкновение с западной идеологией марксизма, особенно опасного для частной собственности»⁶.

Воздействие реального социализма на судьбы ТНМ является особенно далеко идущим в том плане, что социалистические страны подают всему миру яркий пример того, как надо ограничивать аппетиты ТНМ.

«Ясно, что чем больше компаний будут конкурировать за получение возможностей для инвестирования на Востоке на условиях, которые удовлетворяют даже социалистические страны, — говорится в одном исследовании, — то тем более будут ослабляться аргументы тех, кто настаивает, что в других странах надо придерживаться традиционных образцов иностранных прямых инвестиций»⁷. Вот почему, в частности, соглашения ТНМ с Советским Союзом и другими социалистическими странами уже «создали проблемы» для этих компаний в их отношениях с развивающимися странами. Последние не могут не замечать того, что ТНМ вынуждены подчиняться «правилам игры», предложенным социалистическими странами. Поэтому они все более широко используют «восточноевропейские прецеденты»⁸. Тот факт, что это помогает развивающимся странам вести дела с ТНМ на равноправных условиях, является сегодня общепризнанным.

Сегодня даже откровенные апологеты ТНМ вынуждены признать, что само присутствие социалистических государств на мировой арене дает развивающимся странам важный рычаг укрепления их экономической самостоятельности и независимости от ТНМ. Этот фактор, по их признанию, может использоваться двояким образом. Во-первых, некоторые из развивающихся стран расши-

ряют свои взаимовыгодные торгово-экономические связи с Советским Союзом и другими социалистическими государствами в качестве прямой альтернативы зависимости от ТНМ. Во-вторых, даже те развивающиеся страны, которые придерживаются «более эклектического» подхода и соответственно развивают контакты как с социалистической, так и с капиталистической экономикой, тем самым «сохраняют достаточно широкий набор вариантов при выборе и средств, и целей своих программ»⁹.

Иначе говоря, взаимоотношения ТНМ с миром социализма объективно являются важным фактором, действующим в направлении ограничения и подрыва всевластия монополистического капитала. Политика Советского Союза и стран социалистического содружества, являющаяся классовой политикой, эффективно способствует ограничению грабительских аппетитов и возможностей ТНМ.

Социализм в принципе по самой своей природе противоположен ТНМ — этому новейшему порождению эксплуататорского капиталистического строя. Олицетворяемому ими угнетению наций и классов он противопоставляет равноправное сотрудничество наций и высшую социальную справедливость, при которой средствами производства и его продуктами владеет все общество.

Символу старого, уходящего мира — так называемым многонациональным корпорациям, а по существу транснационализированной собственности горстки магнатов противостоит подлинно многонациональное социалистическое государство — Советский Союз, многонациональное содружество социалистических стран. В этой исторической конфронтации двух миров, двух систем последнее слово капитализма, каковым являются ТНМ, имеет все шансы оказаться его действительно последним словом.

Примечания

Введение

- ¹ «Материалы XXIV съезда КПСС». М., 1971, с. 103.

Глава I

- ¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 26, с. 313.
² См., например, В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 252.
³ См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 24, с. 124; В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 25, с. 258.
⁴ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 392.
⁵ Там же, с. 418.
⁶ Там же, с. 372—373.
⁷ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 26, с. 314.
⁸ М. М. Максимова. Основные проблемы империалистической интеграции. Экономический аспект. М., 1971, с. 76.
⁹ S. E. Rolfe. The Multinational Corporation. «Headline Series», No. 90, Febr. 1970, N. Y., p. 24.
¹⁰ «The Wall Street Journal», Aug. 13, 1973.
¹¹ См. R. Vernon. Storm Over the Multinationals. The Real Issues. Cambr. (Mass.), 1977, p. 13 (далее: R. Vernon. Storm Over the Multinationals...).
¹² См. S. E. Rolfe and W. Damm. The Multinational Corporation in the World Economy. Direct Investment in Perspective. N. Y., 1970, p. 17.
¹³ См. «Мировая экономика и международные отношения», 1970 г., № 9.
¹⁴ См. Multinational Corporations in World Development. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. ST/ECA/190. N. Y., 1973, pp. 130—136.
¹⁵ См. В. В. Жарков. Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974.
¹⁶ См. J. W. Vaupel and J. P. Curhan. The Making of Multinational Enterprise. A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U. S. Manufacturing Corporations. Boston, 1969; они же. The World's Multinational Enterprises. A Sourcebook of Tables Based on a Study of the Largest U. S. and Non—U. S. Manufacturing Corporations. Boston, 1973.
¹⁷ См. R. Vernon. Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises. N. Y., 1971 (далее: R. Vernon. Sovereignty at Bay...); J. M. Stopford and L. T. Wells, Jr. Managing the Multinational Enterprise. Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries; S. M. Robbins and R. B. Stobaugh. Money in the Multinational Enterprise. A Study of Financial Policy. N. Y., 1973; L. H. Wortzel. Scientists and Salesmen. The Multinational Spread of the U. S. Pharmaceutical Industry. N. Y., 1971—1974.
¹⁸ R. J. Barber. The American Corporation. Its Power, Its Money, Its Politics. N. Y., 1970, p. 272.

- ¹⁹ См. «The New York Times», Febr. 2, 1973; «Fortune», Sept. 1973, p. 116.
- ²⁰ См. «U. S. News and World Report», July 19, 1971, p. 40.
- ²¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 391—392.
- ²² С. С. Brown (ed.). *World Business. Promise and Problems*. N. Y., 1970, pp. 66—82.
- ²³ Цит. по: H. Günter (ed.). *Transnational Industrial Relations. The Impact of Multinational Corporations and Economic Regionalism on Industrial Relations*. L., 1972, p. 28.
- ²⁴ В. В. Мотылев. *Мировое капиталистическое хозяйство: тенденции развития и противоречия*. М., 1973, с. 67.
- ²⁵ R. J. Barber. *Op. cit.*, p. 266.
- ²⁶ С. С. Brown (ed.). *Op. cit.*, p. 163—164.
- ²⁷ *Ibid.* p., 158.
- ²⁸ W. Krause and F. J. Mathis (ed.). *International Economics and Business. Selected Readings*. Boston, 1968, p. 307.
- ²⁹ R. Barnett. *Roots of War*. N. Y., 1972, p. 237, 224.
- ³⁰ «Vista», May—June 1971, p. 21, 54.
- ³¹ С. С. Brown (ed.). *Op. cit.*, p. 68, 82.
- ³² R. D. Hays, C. M. Korth, M. Roudiani. *International Business; An Introduction to the World of the Multinational Firm*. Englewood Cliffs (N. J.), 1972, p. 30.
- ³³ См. R. O. Keohane and J. S. Nye, Jr. (ed.). *Transnational Relations and World Politics*. Cambr. (Mass.), 1973, p. 231.
- ³⁴ См. «Мировая экономика и международные отношения», 1969 г., № 8, с. 17.
- ³⁵ «Государственно-монополистический капитализм». В двух томах. Пер. с фр. М., 1973, т. II, с. 44.
- ³⁶ R. Eells. *Global Corporations. The Emerging System of World Economic Power*. N. Y., 1972, pp. 33—34.
- ³⁷ *Ibid.*, p. 17.

Глава II

- ¹ N. H. Jacoby. *Corporate Power and Social Responsibility. A Blueprint for the Future*. N. Y., 1973, p. XIII.
- ² См. C. Tugendhat. *The Multinationals*. N. Y., 1972, p. 71; J. M. Blair. *Economic Concentration. Structure, Behaviour and Public Policy*. N. Y., 1972, p. XIII; A. Sampson. *The Sovereign State of ITT*. N. Y., 1973, p. 159.
- ³ J. M. Blair. *Op. cit.*, pp. 69—70; G. Банноск. *The Juggernauts. The Age of Big Corporations*. Indianapolis, 1971, p. 42.
- ⁴ См. «Fortune», May 1972, p. 184.
- ⁵ См. G. Банноск. *Op. cit.*, p. 117.
- ⁶ См. N. H. Jacoby. *Op. cit.*, p. 137; G. Банноск. *Op. cit.*, p. 119.
- ⁷ См. J. M. Blair. *Op. cit.*
- ⁸ *Ibid.*, p. 103.
- ⁹ См. F. M. Scherer. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chic., 1970, p. 408.
- ¹⁰ «The New York Times», Sept. 23, 1973.
- ¹¹ «The New York Times Magazine», July 29, 1973, p. 11.
- ¹² G. Hall. *Imperialism Today. An Evaluation of Major Issues and Events of Our Time*. N. Y., 1972, p. 139.
- ¹³ «Political Affairs», July 1972, p. 60.
- ¹⁴ D. P. Calleo and B. M. Rowland. *America and the World Po-*

- litical Economy. Atlantic Dreams and National Realities. Bloomington, 1973, p. 179.
- ¹⁵ «The New York Times», March 5, 1974.
- ¹⁶ M. Tanzer. The Political Economy of International Oil and the Underdeveloped Countries. Boston, 1969, p. 34.
- ¹⁷ H. Ford II. The Human Environment and Business. N. Y., 1970, p. 55.
- ¹⁸ См. Г. Ванноск. *Op. cit.*, p. 12.
- ¹⁹ *Ibid.*, p. 28.
- ²⁰ Э. П. Плетнев. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., «Международные отношения», 1974, с. 65.
- ²¹ См. «The New York Times». Nov. 14, 1971.
- ²² См. F. T. Knickerbocker. Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. Boston, 1973, pp. 16, 40—41.
- ²³ См. K. Levitt. Silent Surrender. The Multinational Corporation in Canada. Toronto, 1970, p. XII.
- ²⁴ L. Turner. Multinational Companies and the Third World. N. Y., 1973, p. 58.
- ²⁵ См. S. M. Robbins and R. B. Stobaugh. Money in the Multinational Enterprise. A Study of Financial Policy. N. Y., 1973, p. 58.
- ²⁶ S. M. Robbins and R. B. Stobaugh. *Op. cit.*, p. 59.
- ²⁷ См. H. Stephenson. The Coming Clash. The Impact of Multinational Corporations on National States. N. Y., 1972, p. 131.
- ²⁸ См. «U. S. News and World Report», Jan. 31, 1972, p. 44.
- ²⁹ См. A. A. Said and L. R. Simmons (ed.). The New Sovereigns. Multinational Corporations as World Powers. Englewood Cliffs (N. J.), 1975, p. 41.
- ³⁰ См. W. J. Feld. Nongovernmental Forces and World Politics. A Study of Business, Labor and Political Groups. N. Y., 1972, pp. 24, 178.
- ³¹ R. Eells. Global Corporations, p. 138.
- ³² «Business Week», Sept. 7, 1968, p. 89.
- ³³ D. K. Eiteman and A. I. Stonehill. Multinational Business Finance. Reading (Mass.), 1973, p. 350.
- ³⁴ См. S. M. Robbins and R. B. Stobaugh. *Op. cit.*, p. 42.
- ³⁵ C. C. Brown (ed.). *Op. cit.*, p. 274—275.
- ³⁶ *Ibid.*, p. 271.
- ³⁷ V. Salera. Multinational Business. Boston, 1969, p. 8.

Глава III

- ¹ См. Т. Я. Белоус. Международные промышленные монополии. М., 1972, с. 24.
- ² См. «Международная жизнь», 1973 г., № 5, с. 81.
- ³ М. М. Максимова. Указ. соч., с. 71.
- ⁴ См. S. H. Humer. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambr. (Mass.), 1976.
- ⁵ D. Kujawa. American Labor and the Multinational Corporation. N. Y., 1973, p. 117.
- ⁶ См. R. Верноп. Storm Over the Multinationals., p. 80.
- ⁷ P. van Goethem. The Americanization of World Business. Wall Street and the Superiority of American Enterprise. N. Y., 1972, p. 119.
- ⁸ См. «The New York Times», May 6, 1967.
- ⁹ См. United Nations. Department of Economic and Social Affairs.

- Multinational Corporations in World Development. U. N., N. Y., 1973, pp. 130—136.
- ¹⁰ См. R. Hellmann. The Challenge to U. S. Dominance of the International Corporation. N. Y., 1970, p. 33; C. P. Kindleberger (ed.). The International Corporation. Cambr. (Mass.), 1970, pp. 148, 155.
- ¹¹ См. R. Hellmann. Op. cit., p. 32.
- ¹² См. J. N. Behrman. National Interests and the Multinational Enterprise. Tensions Among the North Atlantic Countries. Englewood Cliffs (N. J.), 1970, p. 16.
- ¹³ Цит. по: M. Wilkins and F. E. Hill. American Business Abroad. Ford on Six Continents. Detroit, 1964, p. 370.
- ¹⁴ J.-J. Servan-Schreiber. The American Challenge. N. Y., 1969, p. 14.
- ¹⁵ Цит. по: C. C. Brown (ed.). Op. cit., p. 276.
- ¹⁶ См. «The Financial Times», Sept. 5, 1964.
- ¹⁷ Цит. по: K. Levitt. Op. cit., p. 100.
- ¹⁸ Цит. по: J. N. Behrman. Op. cit., pp. 41—42.
- ¹⁹ Цит. по: A. V. Phatak. Evolution of World Enterprises. N. Y., 1971, p. 50.
- ²⁰ Цит. по: «Fortune», Sept. 1957, p. 181.
- ²¹ «Confederation of British Industry. Overseas Investment — Why and How». L., Oct. 1967, p. 13.
- ²² См. «The New York Times», Apr. 2, 1972.
- ²³ См. «Time», Dec. 4, 1972, pp. 40, 45.
- ²⁴ См. Р. С. Овинников. Хозяева английской политики. Финансовая олигархия и внешняя политика Англии после Суэца, 1957—1966 гг. М., 1966.
- ²⁵ См. H. Stephenson. Op. cit., pp. 173—174.
- ²⁶ См. «The Financial Times», Sept. 5, 1969.
- ²⁷ Цит. по: J. N. Behrman. Op. cit., p. 162.
- ²⁸ «The New York Times», Febr. 28, 1972.
- ²⁹ «The Wall Street Journal», Apr. 20, 1973.
- ³⁰ См. «Economia», № 35, juin 1977, p. 85.
- ³¹ См. «The New York Times», March 11, 1973.
- ³² См. «The New York Times», Jan. 24, 1977.
- ³³ Цит. по: C. Tugendhat. Op. cit., p. 50.
- ³⁴ См. «The New York Times», Nov. 11, 1973; «The New York Times», Apr. 6, 1974.
- ³⁵ См. R. Rowthorn and S. Hymer. International Big Business 1957—1967. A Study of Comparative Growth. L., 1971; H. Radice (ed.). International Firms and Modern Imperialism. Selected Readings. L., 1975; R. Gilpin. U. S. Power and the Multinational Corporation. The Political Economy and Foreign Direct Investment. N. Y., 1975.
- ³⁶ «The Wall Street Journal», May 18, 1971.
- ³⁷ Ibid.
- ³⁸ «Fortune», June 1972, p. 160.
- ³⁹ См. Critical Choices for Americans. Volume VIII. Western Europe: The Trials of Partnership. Lexington (Mass.), 1977, p. 353.
- ⁴⁰ D. P. Calleo and B. M. Rowland. Op. cit., p. 218.
- ⁴¹ «World», Jan. 16, 1973, p. 42.
- ⁴² См. «The New York Times», Oct. 24, 1971.
- ⁴³ См. «The New York Times», Oct. 8, 1972.
- ⁴⁴ «The New York Times», March 18, 1973.

- 45 См. Y. Tsurumi. *The Japanese Are Coming. A Multinational Interaction of Firms and Politics*. Cambr. (Mass.), 1976; M. Y. Yoshino. *Japan's Multinational Enterprises*. Cambr. (Mass.), 1976.
- 46 R. Vernon. *Sovereignty at Bay...*, pp. 111—112.
- 47 См. K. Levitt. *Op. cit.*, p. 92; J. N. Behrman. *Op. cit.*, p. 16.
- 48 См. *Critical Choices for Americans*, vol. XII. *China and Japan: A New Balance of Power*. Lexington (Mass.), 1977, p. 131.
- 49 L. Turner. *Invisible Empires. Multinational Companies and the Modern World*. N. Y., 1970, p. 74.

Глава IV

- 1 См. R. F. Mikesell and others. *Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries*. Baltimore, 1971, p. 12.
- 2 См. L. Turner. *Multinational Companies and the Third World*. N. Y., 1973, p. 9.
- 3 См. M. Tanzer. *The Political Economy of International Oil and the Underdeveloped Countries*. Boston, 1969, p. 44.
- 4 См. L. Turner. *Op. cit.*, pp. 58, 60.
- 5 *Ibid.*, pp. 175, 271.
- 6 См. L. R. Brown. *World Without Borders*. N. Y., 1972, p. 42.
- 7 «ООН. Генеральная Ассамблея. Шестая специальная сессия», AP/V. 2227, с. 14.
- 8 См. M. Tanzer. *Op. cit.*, pp. 263, 273; См. также «Foreign Policy», Spring 1977, p. 220.
- 9 *The Economist Intelligence Unit. QER Special. No. 5. The Growth and Spread of Multinational Companies*. Oct. 1969, p. 33.
- 10 Цит. по: L. Turner. *Op. cit.*, p. 26.
- 11 A. J. Pinelo. *The Multinational Corporation as a Force in Latin America Politics. A Case Study of the International Petroleum Company in Peru*. N. Y., 1973, p. 39.
- 12 См. «The New York Times», June 22, 1973; «Time», Apr. 9, 1973, p. 18; «The New York Times», March 28, 1973; «The Washington Post», March 22, 1972.
- 13 «United Nations. General Assembly. Twenty—Seventh Session». A/PV, 2096, p. 16.
- 14 *Ibid.*, p. 21.
- 15 *Ibid.*, pp. 28—31.
- 16 См. D. K. Eiteman and A. I. Stonehill. *Multinational Business Finance*. Reading (Mass.), 1973, pp. 233—235.
- 17 См. C. Brown (ed.). *World Business. Promise and Problems*, p. 269.
- 18 См. R. F. Mikesell and others. *Op. cit.*, pp. 30—31.
- 19 *Ibid.*, p. 424.
- 20 R. Vernon. *Sovereignty at Bay...*, p. 250.
- 21 M. Tanzer. *Op. cit.*, pp. 272, 317, 369.
- 22 R. Keohane and J. Nye, Jr. (ed.). *Op. cit.*, p. XIX.
- 23 См. L. Turner. *Op. cit.*, pp. 230—231; R. J. Barnett and R. E. Muller. *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*. N. Y., 1974, p. 108.
- 24 «The New York Times», June 26, 1973.
- 25 «The New York Times», Sept. 19, 1973.
- 26 *Ibid.*
- 27 «The Wall Street Journal», Dec. 13, 1973.
- 28 См. «The New York Times», Jan. 12, 1974.
- 29 «The New York Times», March 19, 1974.

Глава V

- ¹ «См. «Материалы XXIV съезда КПСС», с. 15.
- ² «The New York Times», May 31, 1974.
- ³ J. N. Behrman. U. S. International Business and Government. N. Y., 1971.
- ⁴ Ibid., pp. 11, 138.
- ⁵ The Stanley Foundation. Fourteenth Strategy for Peace Conference Report. 1973, p. 50.
- ⁶ C. Brown (ed.). Op. cit., p. 276.
- ⁷ См. R. Keohane and J. Nye, Jr. (ed.). Op. cit., p. 97.
- ⁸ В. И. Ленин Полн. собр. соч., т. 34, с. 193.
- ⁹ В. И. Ленин Полн. собр. соч., т. 33, к. 6.
- ¹⁰ «Государственно-монополистический капитализм», т. I, с. 29.
- ¹¹ В. И. Ленин Полн. собр. соч., т. 25, с. 259.
- ¹² См. «Foreign Affairs», Oct. 1974, pp. 164, 148.
- ¹³ K. Levitt. Op. cit., p. 37.
- ¹⁴ G. Hall. Op. cit., p. 94, 95.
- ¹⁵ «The Wall Street Journal», July 13, 1971.
- ¹⁶ См. C. Brown (ed.). Op. cit., p. 157, 159.
- ¹⁷ R. Keohane and J. Nye, Jr. (ed.). Op. cit., p. 26.
- ¹⁸ C. P. Kindleberger (ed.). The International Corporation. Cambr. (Mass.), 1970, p. 90.
- ¹⁹ См. R. D. Hays, C. M. Korth and M. Roudiani. Op. cit., p. 404.
- ²⁰ См. D. P. Calleo and B. M. Rowland. America and the World Political Economy. Bloomington, 1973, pp. 255—256.
- ²¹ В. И. Ленин Полн. собр. соч., т. 24, с. 125.
- ²² W. J. Feld. Op. cit., p. 16.
- ²³ R. J. Barnett and R. E. Müller. Op. cit., p. 59.
- ²⁴ J. Fayerweather (ed.). International Business — Government Affairs. Toward an Era of Accomodation. Cambr. (Mass.), 1973, p. 1.
- ²⁵ G. W. Ball (ed.). Global Companies, pp. 67, 173.
- ²⁶ R. Vernon. Storm Over the Multinationals., pp. 16, 176.
- ²⁷ R. J. Barnett and R. E. Müller. Op. cit., pp. 99—100.
- ²⁸ См. Э. П. Плетнев. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата, с. 64.
- ²⁹ R. J. Barnett and R. E. Müller. Op. cit., p. 93.
- ³⁰ J. Fayerweather (ed.). Op. cit., pp. 10—11, 15—16.
- ³¹ «Corporate Planning Today for Tomorrow's World Market. Business International». June 1968, p. 30.
- ³² См. R. Eells. Op. cit., p. 156—157.
- ³³ «Le Monde diplomatique», nov. 1968, p. 2.
- ³⁴ «The New York Times», Oct. 13, 1974.
- ³⁵ См. R. Vernon. The Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise: An Anthology. Boston, 1972, p. 106.
- ³⁶ D. Kujiwa (ed.). International Labor and the Multinational Enterprise. N. Y., 1975, p. 3.
- ³⁷ См. H. Radice (ed.). International Firms and Modern Imperialism. Selected Readings. L., 1975, p. 176.
- ³⁸ В. И. Ленин Полн. собр. соч., т. 24, с. 131.

Глава VI

- ¹ См. C. P. Kindleberger (ed.). Op. cit., p. 3.
- ² См. R. Keohane and J. Nye, Jr., (ed.). Op. cit. p. 233.

- ³ С м. R. J. B a r n e t and R. E. M ü l l e r. Op. cit., p. 310.
- ⁴ N. W. C h a m b e r l a i n. The Limits of Corporate Responsibility. N. Y., 1973, p. 178.
- ⁵ I b i d., p. 6.
- ⁶ J. H. D u n n i n g. The Multinational Enterprise. N. Y., 1971, p. 12.
- ⁷ I b i d., pp. 118—119.
- ⁸ С м. D. J. C. F o r s y t h. U. S. Investment in Scotland. N. Y., 1972, pp. 159—206.
- ⁹ С м. A. A. S a i d and L. R. S i m m o n s (ed.). Op. cit., pp 130—132.
- ¹⁰ «Political Affairs», July 1972, p. 61.
- ¹¹ «The Wall Street Journal», June 17, 1974.
- ¹² С м. J. H. D u n n i n g (ed.). Op. cit., p. 117.
- ¹³ Ц и т. по: H. G ü n t e r (ed.). Op. cit., p. 94—96.
- ¹⁴ С м. «Foreign Affairs», Jan. 1976, p. 355.
- ¹⁵ С м. D. K u j a w a (ed.). American Labor and the Multinational Corporation. N. Y., 1973, pp. 11—15.
- ¹⁶ «The Wall Street Journal», Apr. 23, 1973.
- ¹⁷ Ц и т. по: H. G ü n t e r (ed.). Op. cit., p. 412.
- ¹⁸ С м. «Foreign Affairs», Jan. 1976, pp. 358—359.
- ¹⁹ «Коммунист», 1975 г., № 15, с. 120.
- ²⁰ В. И. Л е н и н. Полн. собр. соч., т. 34, с. 192.
- ²¹ Т а м ж е, т. 34, с. 373.
- ²² Т а м ж е, т. 43, с. 211.
- ²³ С м. «The Wall Street Journal», June 17, 1974.
- ²⁴ С м. D. K u j a w a (ed.). Op. cit., p. 35, 57, 151, 255, 258, 261.
- ²⁵ R. G i l p i n. Op. cit., pp. 173, 182.
- ²⁶ С м. «The New York Times», Febr. 23, 1976.
- ²⁷ «The New York Times», March 3, 1972.
- ²⁸ С м. «The Wall Street Journal», May 31, 1974.
- ²⁹ «The Wall Street Journal», Apr. 24, 1972.
- ³⁰ С м. R. O. K e o h a n e and J. N y e, Jr. (ed.). Op. cit., pp. 323—324.
- ³¹ R. V e r n o n. Storm Over the Multinationals., pp. 16—17.
- ³² «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы». М., 1969, с. 45.
- ³³ С м. Э. П. П л е т н е в. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата, с. 130.
- ³⁴ «Материалы XXV съезда КПСС», с. 29.
- ³⁵ В. И. Л е н и н. Полн. собр. соч., т. 34, с. 194.

Вместо заключения

- ¹ С. B r o w n (ed.). Op. cit., p. 25—26.
- ² «L'Express», 8—14 sept. 1975, p. 29.
- ³ R. O. K e o h a n e and J. S. N y e, Jr. (ed.). Op. cit., pp. 230—231.
- ⁴ С м. R. J. F l a n a g a n and A. R. W e b e r (ed.). Bargaining Without Boundaries. The Multinational Corporation and International Labor Relations. Chi. 1974, p. 13.
- ⁵ С м. A. A. S a i d and L. R. S i m m o n s (ed.). Op. cit., p. 61.
- ⁶ H. G ü n t e r (ed.). Op. cit., p. 387.
- ⁷ R. J. F l a n a g a n and A. R. W e b e r (ed.). Op. cit., p. 14.
- ⁸ С м. R. J. B a r n e t and R. E. M ü l l e r. Op. cit., p. 201.
- ⁹ R. V e r n o n. Storm Over the Multinationals., pp. 11, 161.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i>	3
<i>Глава I. КОЛОССЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА</i>	7
1. Немного истории	7
2. Предпосылки и последствия	13
3. Основные характеристики	17
4. Масштабы разбухания	26
5. Тенденции: домыслы и действительность	30
6. Новое божество империализма	34
<i>Глава II. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ И ЧАСТНОКАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ НАРОСТ</i>	42
1. Концентрация капитала: последствия	42
2. Деформация производительных сил ради наживы	49
3. Экспорт пороков	54
4. Рост паразитизма и усиление анархии производства	60
5. Растущие трудности	70
<i>Глава III. КАТАЛИЗАТОР МЕЖИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ</i>	78
1. Углубление розни	78
2. Наступление американских монополий	83
3. Ряды западноевропейских гигантов	92
4. Мобилизация сил в «Общем рынке»	98
5. Первые издержки	104
6. Японский вызов	113
7. Грядущие схватки	118
<i>Глава IV. ЭКСПЛУАТАТОР РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН</i>	122
1. Специфика неокOLONИАЛЬНОГО грабежа	122
2. Периферия экономических империй	127
3. Вмешательство во внутренние дела	131
4. Противники национального развития и социального прогресса	136
5. Сырьевые империи под атакой	143
<i>Глава V. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ГОСУДАРСТВА</i>	151
1. Государственно-монополистический капитализм на службе сверхмонополий	151
2. Национальное государство и ТНМ: трения нарастают	156

3. Сужение внешнеполитических возможностей буржуазного государства	161
4. Подрыв национальных устоев государственно-монополистического капитализма	164
5. Поиски выхода	168

Глава VI. ОБОСТРЕНИЕ ОСНОВНОГО ПРОТИВОРЕЧИЯ КАПИТАЛИЗМА 175

1. Стратегия крупнейших собственников	175
2. Ответ рабочего класса	181
3. Роль государства	194

Вместо заключения. Сверхмонополии и мир социализма . . . 203

Примечания 208

Ричард Сергеевич Овинников

СВЕРХМОНОПОЛИИ — НОВОЕ ОРУДИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА

Редактор *В. Н. Морозов*. Оформление художника *О. Н. Коняхина* Художественный редактор *В. В. Сурков*. Технический редактор *Т. С. Орешкова*.
Корректор *Л. А. Суркова*.

ИБ № 288

А 13904. Сдано в набор 20/IX 1977 г. Подписано в печать 6/XII 1977 г. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага тип. № 2. Усл. печ. л. 11,34. Уч. изд. л. 12,05. Тираж 3000 экз: Изд. № 43-Э/76. Издательство «Международные отношения», 103031, Москва, К-31, Кузнецкий мост, 24 Зак. № 3294. Московская типография № 8 Союзполиграфпрома при Государственном комитете Совета Министров СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. Хохловский пер., 7. Цена 1 р. 10 к.

1 р. 10 к.

Р. С. ОВИННИКОВ

**СВЕРХМОНОПОЛИИ -
НОВОЕ ОРУДИЕ
ИМПЕРИАЛИЗМА**

СВЕРХМОНОПОЛИИ - НОВОЕ ОРУДИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА

Р. С. ОВИННИКОВ