

03
263

С. Ю. МЕДВЕДКОВ

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОРПОРАЦИИ
И ОБОСТРЕНИЕ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ
ПРОТИВОРЕЧИЙ**

С.Ю. МЕДВЕДКОВ

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОРПОРАЦИИ
И ОБОСТРЕНИЕ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ
ПРОТИВОРЕЧИЙ**



**МОСКВА
«МЫСЛЬ»
1982**

ББК 65.5
М 42

РЕДАКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Рецензент д-р экон. наук *И. Д. Иванов*

0603010100-060
М ————— 77-82
004(01)-82

© Издательство «Мысль», 1982

Введение

Стремительное возрастание роли транснациональных корпораций (ТНК) в мировом капиталистическом хозяйстве представляет собой одну из наиболее характерных особенностей развития капитализма второй половины XX в. Являясь основным субъектом вывоза капитала, международного товарного и технологического обмена, ТНК оказывают глубокое и вместе с тем противоречивое воздействие на различные области экономики, политики, социальных отношений в странах капитализма, на процессы развития освободившихся государств, на всю систему международных отношений.

Проблематика ТНК служит предметом острейших дискуссий в общественно-политических и научных кругах, в международных организациях, вокруг нее ведется принципиальная борьба двух идеологий — марксистской и буржуазной. И это не удивительно, ибо транснациональные корпорации оказываются так или иначе причастными едва ли не ко всем наиболее важным событиям и процессам, происходящим в мировой системе капитализма.

XXVI съезд КПСС вскрыл главные особенности и основные проявления общего кризиса капитализма на современном этапе. Обострение межимпериалистических противоречий, усиление борьбы за рынки, источники сырья и энергии, попытки империализма привязать к себе освободившиеся страны, чтобы свободнее распоряжаться их богатствами, общее резкое возрастание агрессивности империализма, обострение борьбы вокруг основных вопросов внешнеполитического курса капиталистических стран — таковы характерные явления капитализма наших дней. И за всем этим прямо или косвенно скрываются цели, интересы, конкретные действия монополистического капитала, крупнейших транснациональных корпораций. В выступлениях на XXVI съезде КПСС представителей зарубежных коммунистических и рабочих партий подчеркивалась серьезность и острота проблем, возникающих в результате бесконтрольной

деятельности ТНК и отрицательно влияющих на положение широких народных масс в капиталистических и развивающихся странах. Глубоко закономерно, что резкое возрастание роли транснациональных корпораций было названо в числе тех новых явлений современного капитализма, которые, как отметил Генеральный секретарь ЦК КПСС, Председатель Президиума Верховного Совета СССР Л. И. Брежнев, необходимо осмыслить в связи с подготовкой новой редакции Программы КПСС¹.

Научным фундаментом в изучении закономерностей и особенностей вывоза капитала, роста международных монополий служит ленинская теория империализма. Глубокий анализ социально-экономической природы транснациональных корпораций и основных проблем и противоречий, порождаемых их деятельностью, содержится в материалах съездов КПСС, съездов партий других стран социалистического содружества, в выступлениях партийных и государственных деятелей СССР и других социалистических стран, в документах международного коммунистического и рабочего движения.

Важное место занимает проблематика ТНК в исследованиях советских ученых. Изучению общетеоретических вопросов и разнообразных аспектов практики международной экспансии транснациональных корпораций посвящены работы И. Е. Артемьева, А. З. Астаповича, Т. Я. Белоус, И. Г. Герчиковой, В. В. Жаркова, И. Д. Иванова, Э. Е. Обминского, Э. П. Плетнева, П. И. Хвойника, Г. Г. Чибрикова, Ю. И. Юданова, многих других советских экономистов-международников. Значительный вклад в разработку этих проблем внесли ученые социалистических стран, в том числе Г. Бинус (ГДР), К. Каннапин (ГДР), М. Мелишова (ЧССР), К. Б. Сабо (ВНР), Х. Хайнингер (ГДР) и др.

При общности методологического подхода ученых-марксистов к объяснению природы транснациональных корпораций, их места и роли в современной мировой экономике ряд проблем продолжает оставаться предметом творческих дискуссий и объектом углубленного исследования. И это не удивительно, ибо сами ТНК, их деятельность — отнюдь не статичное явление. Они находятся в постоянном движении, приспособляясь к быстро меняющейся экономической, политической и социальной обстановке в мире, выступая в самых различных и противоречивых формах, диалектически сочетая

в себе, с одной стороны, новейшие достижения в области науки и техники, в методах организации труда в рамках международных хозяйственных комплексов и, с другой — «последние достижения» в области эксплуатации трудящихся и противодействия демократическим и антиимпериалистическим силам. Сохраняются и некоторые специфические трудности в исследовании транснациональных корпораций, связанные с тем, что за внешней, видимой оболочкой их хозяйственного механизма скрывается малодоступный и сознательно не афишируемый буржуазной печатью механизм его функционирования, без углубленного изучения которого трудно, а порой просто невозможно понять и тем более объяснить многие важные аспекты данной проблематики.

В предлагаемой вниманию читателей книге предпринята попытка комплексного исследования основных движущих сил и тенденций развития международного бизнеса корпораций США, тех глубоких противоречий, которыми сопровождается их деятельность в современных условиях. При этом автор сознательно уделил значительное внимание анализу эволюции производственных операций американских корпораций, начиная с момента появления за рубежом их первых предприятий и кончая последними изменениями в международном хозяйственном механизме, получившими развитие или только наметившимися в 70-х годах. Такой подход помогает определить как общие закономерности интернационализации производства и капитала, так и специфические особенности развития этого процесса в конкретно-исторических условиях, выявить органическую связь рассматриваемых явлений с формированием и деятельностью международных монополий, исследованию которых столь серьезное внимание уделял В. И. Ленин при разработке теории империализма.

В последнее время изменившиеся условия приложения капитала за рубежом, общее обострение соперничества трех империалистических центров вызывают существенные сдвиги в ходе и направлениях международной экспансии ТНК. В связи с этим в монографии проводится анализ причин и сущности предпринятой корпорациями США основательной перестройки механизма их зарубежной деятельности. В книге критически исследуются новые методы организации сети зарубежных предприятий и управления ею, в том числе приме-

нительно к сфере научных исследований и разработок, производству и сбыту в рамках ТНК. Данная область, остающаяся пока по ряду аспектов недостаточно разработанной в советской экономической литературе, нуждается, на наш взгляд, в более глубоком осмыслении, ибо именно здесь подчас скрываются весьма важные факторы, воздействующие на эффективность международного хозяйственного механизма этих корпораций.

Значительное внимание уделено автором влиянию экспансии транснациональных корпораций США на экономику развитых капиталистических и развивающихся государств, ставшему предметом острых дискуссий в общественно-политических кругах на Западе и в самих освободившихся странах. Круг этих вопросов весьма широк и многообразен, поэтому в монографии исследуются прежде всего те новые последствия и противоречия, связанные с операциями ТНК, которые порождены глубокими изменениями в экономических и социально-политических условиях функционирования американского капитала в мировом капиталистическом хозяйстве. На этой основе вскрываются изменения в самом комплексе проблем и противоречий, вызываемых деятельностью транснациональных корпораций в капиталистической экономике и в хозяйствах развивающихся стран, и связанные с этим некоторые новые условия и задачи борьбы прогрессивных сил против произвола ТНК, за демократизацию международных экономических отношений.

**ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ
ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА
КОРПОРАЦИЙ США**

Несмотря на значительный объем исследований по проблематике международных монополий, проведенных в последние годы советскими учеными-экономистами, некоторые теоретические проблемы вывоза капитала, развития международных монополий — не столько их конкретное проявление на современном этапе, сколько применительно к политической экономии капитализма вообще — требуют дальнейшей научной разработки. Так, не существует пока единой точки зрения в отношении определения международных монополий «старого» (начало XX в.) и «нового» (вторая половина столетия) типа¹. Малоразработанными остаются и такие важные вопросы, как взаимодействие национального и иностранного капиталов, влияние международной деятельности ТНК на внутреннюю экономику различных государств.

Большой научный интерес представляет анализ процессов интернационализации хозяйственной жизни при капитализме и роли в них транснациональных корпораций. Многие теоретические вопросы этой многогранной проблематики достаточно глубоко исследованы советскими учеными. Речь идет прежде всего о выявлении причин интернационализации операций капиталистических фирм, роли массы и нормы прибыли в международном движении капитала, характера и противоречий интернационализации производства и обмена в условиях роста ТНК. Однако в указанной сфере исследования есть еще немало нерешенных вопросов, спорных точек зрения. На наш взгляд, к их числу необходимо отнести круг проблем, связанных с выявлением общих закономерностей интернационализации производства и капитала и, следовательно, процесса производства прибавочной стоимости и превращения ее в прибыль. Разработка этих проблем позволила бы, по нашему мнению,

найти более полное объяснение тем метаморфозам, которые претерпевает экономический механизм и формы международных монополий, расширить научный фундамент исследования общих движущих сил и конкретно-исторических причин международной миграции капитала, вскрыть несостоятельность наиболее распространенных буржуазных концепций роста ТНК. С рассмотрения этих вопросов, имеющих, на наш взгляд, важное методологическое значение, нам и хотелось бы начать нашу книгу.

1. НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА

При изучении причин развития международного производства капиталистическими компаниями, их перерастания из национальных в транснациональные буржуазные исследователи обращают первостепенное внимание на конкретные мотивы зарубежного инвестирования, которыми руководствуются корпорации при развертывании производственных, торговых и прочих операций за рубежом². Такой подход оправдан, если речь идет о выяснении специфических мотивов внешне-экономической деятельности, характерных для отдельных корпораций или их групп, формируемых на основе общих черт в производственном процессе (наукоемкое, капиталоемкое или трудоемкое и т. д.) либо по отраслевому принципу. Однако достаточно очевидно, что сами эти мотивы выступают лишь как следствие общих законов развития капитализма применительно к той или иной конкретно-исторической обстановке и в итоге представляют собой реакцию капитала на меняющиеся условия его воспроизводства.

Мало помогают понять подлинные причины развития транснациональных корпораций и те буржуазные теории, в основу которых положено изучение закономерностей организации и управления международными компаниями (американские экономисты М. Брук, П. Дракер, Х. Перлмуттер и др.). Объектом исследования здесь опять-таки оказывается результат (например, трансформация организационных структур), а не причина явления.

Равным образом не дают исчерпывающего ответа на поставленный вопрос и другие буржуазные концеп-

ции. Так, американские ученые Ч. Киндлебергер, Дж. Берман, С. Рольф в основе жизнедеятельности ТНК видят преимущественно рост прямых инвестиций как таковых. Другие американские экономисты увязывают развитие международных операций капиталистических фирм с технико-экономическими закономерностями развития производства (теория «жизненного цикла товаров» Р. Вернона), политическими изменениями в обществе (Р. Джилпин), другими отдельными явлениями социально-экономической жизни в условиях современного капитализма.

Подобные концепции в лучшем случае позволяют выявить те или иные объективные факторы, воздействующие на развитие международных монополий. Но рассматриваются эти факторы, как правило, изолированно, вне связи друг с другом, не говоря уже о предвзятости, а подчас и просто извращенной трактовке буржуазными авторами социально-экономической природы самих ТНК. Например, весьма популярная на Западе теория Р. Вернона выводит главную причину и основные стадии развития зарубежных операций из научно-технического лидерства американских корпораций. С известными оговорками с этим можно было бы согласиться, если иметь в виду обрабатывающую промышленность США. Однако подобная теория оказывается малоприменимой при исследовании причин международной экспансии сырьевых монополий, а также компаний, действующих в сфере обслуживания, банков и др. Более того, она оказалась в противоречии с реальностью нынешних дней, когда зарубежное производство наряду с американскими корпорациями широко развивают западноевропейские и японские концерны, в том числе и в самих Соединенных Штатах.

Как показало критическое исследование другой распространенной буржуазной теории — Киндлебергера, проведенное советским экономистом В. В. Жарковым; ее изъян характерен для всей совокупности западных теорий ТНК. С одной стороны, это выделение какого-либо одного (по мнению буржуазных авторов — центрального) фактора, определяющего развитие транснациональных корпораций (в данном случае нормы прибыли) при одновременном абстрагировании от всех остальных, а с другой — молчаливый обход действительной социально-экономической природы ТНК. Отсюда и

«естественное» затушевывание порождаемых ею глубоких классовых противоречий³. Уместно также привести высказывание одного из либерально-буржуазных теоретиков многонациональных корпораций, Р. Джилпина, который после исследования основных буржуазных теорий, посвященных феномену ТНК, пришел к весьма характерному выводу. «Конечно, — писал он, — было бы совершенно напрасным ожидать, что можно найти какую-либо теорию (буржуазную. — С. М.) или совокупность факторов, которые сами по себе объясняют такой многоплановый и комплексный феномен, как многонациональная корпорация. Каждая теория в лучшем случае является частичным объяснением и содержит не более частицы от истины, взятой в целом. В то же время различные теории... указывают на один общий и широко известный вывод: основная движущая сила зарубежной экспансии современных гигантских корпораций — максимизация роста корпораций и подавление иностранной, а также национальной конкуренции»⁴. Из этого вывода американского ученого отчетливо видно, что буржуазная наука не дает комплексного объяснения причин развития ТНК, причем выделение в качестве основных движущих сил экспансии «максимизации роста корпораций» и «подавления конкуренции» как таковых ошибочно по существу, ибо эти «движущие силы» являются одними из методов достижения непосредственной цели и определяющего мотива капиталистического производства — производства прибавочной стоимости.

Марксистская наука при объяснении причин развития международных монополий, в том числе их новых форм, характерных для современных условий, исходит из фундаментальных законов развития капиталистического способа производства, вскрытых К. Марксом и развитых В. И. Лениным применительно к империалистической стадии капитализма. Транснациональная монополия, будучи современной формой международной монополии, возникла не случайно и не вдруг, как это иногда следует из рассуждений буржуазных авторов. Она, видимо, не является и конечной, последней формой международной эксплуатации трудящихся монополистическим капиталом. Причины ее появления, а точнее, трансформации прежних форм, как справедливо подчеркивает советский экономист И. Д. Иванов, «коренят-

ся как в самом характере воспроизводства капитала, так и в современной стадии развития мирового капиталистического хозяйства и конкретной торгово-экономической обстановке послевоенных лет»⁵. При сохранении основных закономерностей функционирования капитала на протяжении всего времени существования капиталистического способа производства его формы постоянно меняются в зависимости от исторических особенностей и условий. Однако суть процесса — все расширяющееся производство прибавочной стоимости — остается неизменной. На эту неизменность основного содержания капиталистического производства при всем многообразии его конкретно-исторических форм неоднократно обращали внимание классики марксизма-ленинизма.

К. Маркс и В. И. Ленин выявили фундаментальные законы функционирования капитала. Марксова теория воспроизводства капитала вскрывает одно из главных противоречий этого процесса, вынуждающее капиталиста на известных этапах «перешагивать» национальные рамки воспроизводства. Речь идет о противоречии между стремлением капиталиста произвести больше прибавочной стоимости, расширить масштабы своего производства и ограниченностью «потребительной силы» общества. «Внутреннее противоречие, — писал К. Маркс, — стремится найти себе разрешение в расширении внешнего поля производства. Но чем больше развивается производительная сила, тем более приходит она в противоречие с узким основанием, на котором покоятся отношения потребления»⁶. Неустранимое в принципе, это противоречие частично и на определенное время разрешается за счет расширения круга обращения капитала, которое К. Маркс определил как необходимое условие производства, основанного на капитале⁷.

Исторически расширение круга обращения капитала за пределы национальных границ началось и развивалось благодаря интернационализации последней, третьей стадии кругооборота капитала, т. е. путем развития внешней торговли и все большей ориентации производства на мировой рынок. В этом нет ничего удивительного, если учесть, что еще до превращения капитализма в господствующую социально-экономическую формацию внешняя торговля была уже достаточно развита и к периоду становления капиталистического способа производства как раз и сформировался мировой рынок —

необходимое условие сбыта товаров за границей. «...Расширение внешней торговли хотя и служило в младенческий период капиталистического способа производства базисом для него, однако, с его развитием, вследствие присущей этому способу производства внутренней необходимости, вследствие его потребности в постоянно расширяющемся рынке, оно стало его собственным результатом»⁸. Вместе с тем абсолютное расширение сферы реализации товаров оказывается для капиталиста наиболее простым и доступным методом в решении проблем воспроизводства, ибо повышение конкурентоспособности товаров за счет роста производительности труда, улучшения качественных характеристик товара и других методов влечет за собой повышение органического строения капитала и соответственно понижение нормы прибыли.

Наоборот, внешняя торговля, как отмечал К. Маркс, на определенном этапе препятствует понижению нормы прибыли⁹. Уже сам вскрытый Марксом закон тенденции нормы прибыли к понижению толкает капиталиста на поиски возможностей расширить сбыт товара сначала внутри страны, а потом и за рубежом, и, лишь когда рыночные возможности оказываются исчерпанными, конкуренция заставляет капиталиста повышать органическое строение капитала. Начальный этап интернационализации кругооборота капитала в пределах его товарной формы существования исторически приводит к развитию международных по сфере деятельности капиталистических торговых предприятий.

В условиях империализма объективная необходимость в абсолютном расширении масштабов и качественном изменении форм международной деятельности капитала определяется, с одной стороны, ускоренным развитием производительных сил капитализма, ростом обобществления производства, все острее вступающем в противоречие с относительно «узким базисом» потребления, а с другой — изменением самих условий, в которых протекает воспроизводственный процесс. Образование монополий, формирование финансовой олигархии, сконцентрировавших в своих руках огромные материальные и денежные ресурсы, приводит к резкому увеличению «избыточного» капитала, поскольку высокая концентрация производства и капитала уже сама по себе увеличивает прибыли, а монополизация отраслей

общественного производства дает еще и монопольно-высокую прибыль. Этот «избыток» капитала монополии стремятся включить в воспроизводственный процесс путем расширения и интенсификации сбыта товаров как в национальном, так и в международном масштабе. Не случайно поэтому в условиях империализма происходит значительный рост международного товарообмена, сопровождающийся сначала разделом национальных, а потом и международных рынков монополистическими союзами капиталистов.

Однако в условиях империализма развитие внутренней и внешней торговли довольно быстро начинает тормозиться естественными и искусственными пределами: свободных, не занятых «чужим» капиталом рынков сбыта уже нет. Следовательно, в отличие от эпохи «свободной конкуренции» происходит не столько их абсолютное расширение, сколько относительное за счет раздела и передела хозяйственных территорий между монополиями. К тому же товарный экспорт все более наталкивается на всевозможные искусственные барьеры, защищающие национальные рынки капиталистических государств, что в итоге приводит к росту издержек обращения и снижению нормы прибыли. В результате только через товарный экспорт оказывается уже невозможным обеспечить поглощение «избыточного» капитала, накапливающегося в империалистических странах.

Относительная ограниченность внешней торговли, а вместе с тем необходимость вывоза капитала при империализме в сравнении с домонополистическим капитализмом тесно связана с законом неравномерности развития капиталистических стран. Неравномерность приводит к «монополистическому положению немногих богатейших стран, в которых накопление капитала достигло гигантских размеров» при сохранении отсталости в группе других стран. В последних «прибыль обычно высока, ибо капиталов мало, цена земли сравнительно невелика, заработная плата низка, сырые материалы дешевы»¹⁰. При этом, чем ниже уровень развития производительных сил в таких странах, тем уже оказывается внутренний рынок, тем меньше импортных товаров он способен поглотить. Но одновременно тем большей оказывается норма прибыли на ввезенный капитал вследствие низких издержек производства, особенно если

продукция реализуется на мировом рынке, где обращаются товары с более высокими издержками производства.

Такая обратная зависимость стимулировала вывоз капитала еще в домонополистическую эпоху (вывоз английского капитала в колонии), однако тогда он был, естественно, ограничен отсутствием минимально необходимого уровня развитости производительных сил в отсталых странах. Наоборот, при империализме, как отмечал Ленин, «возможность вывоза капитала создается тем, что ряд отсталых стран втянут уже в оборот мирового капитализма, проведены или начаты главные линии железных дорог, обеспечены элементарные условия развития промышленности и т. д.»¹¹, т. е. в этой довольно большой группе отсталых стран сформировались минимально необходимые производственно-экономические условия для вложения капиталов. Последнее обстоятельство В. И. Ленин охарактеризовал как «возможность» вывоза капитала из передовых стран в отсталые. Кроме того, «необходимость вывоза капитала создается тем, что в немногих странах капитализм «перезрел», и капиталу недостает (при условии неразвитости земледелия и нищеты масс) поприщ «прибыльного» помещения»¹². Эта объективная необходимость при империализме приводит к резкому увеличению вывоза капитала, превращает его в неотъемлемую черту и основной признак высшей стадии капитализма, а в конечном счете проявляется в прогрессирующей интернационализации капитала за счет выхода за национальные рамки всех стадий его кругооборота.

Однако интернационализация капитала в условиях империализма сама по себе не дает ответа на вопрос, почему на определенных исторических этапах преобладают те, а не иные формы вывоза капитала, почему господствуют те или иные формы международных монополий и т. д. Закономерной оказывается такая последовательность, в соответствии с которой вслед за вывозом товаров за национальные рамки выходит денежный капитал и только в последнюю очередь — производительный. Действительно, в первой половине XIX в., и особенно в его начале, капитал вывозился преимущественно в ссудной форме с целью как получения процента, так и расширения вывоза товаров из стран — экспортеров капитала. На последнее обстоятельство обращал вни-

мание В. И. Ленин, отмечая, что «вывоз капитала за границу становится средством поощрять вывоз товаров за границу»¹³. Ссужая деньги за рубежом, в тех странах, где ощущается нехватка капиталов, капиталист тем самым расширяет круг обращения товаров, производимых в капиталэкспортирующей стране, а соответственно появляется возможность расширить производство товаров, причем необходимое для этого авансирование денежного капитала ведет к сокращению накопившегося «избыточного» капитала. В итоге вывоз капитала в такой форме сходен по своим последствиям с расширением товарного экспорта.

При империализме капитал широко вывозится не только для увеличения товарного экспорта, ибо оно имеет естественные границы и не способно привести к полному поглощению «избытка» капитала, но и с целью получения процента на помещаемый в различные отрасли экономики иностранных государств капитал. В последнем случае вывезенный капитал предназначается для авансирования иностранных капиталистов, в том числе и промышленных. Однако и здесь интернационализация капитала идет в сфере его обращения, в то время как сфера производства остается национальной и контролируется национальной буржуазией. Не меняет существа дела вывоз капитала через покупку незначительной доли акций иностранных предприятий (портфельные инвестиции). Но вывоз капитала с целью получения процента существенно меняет источник получения прибыли, в данном случае им является создаваемая за рубежом прибавочная стоимость за счет эксплуатации «чужих» рабочих. Следовательно, в функционировании производительного капитала, т. е. на второй стадии кругооборота капитала, появляются его изначальные, хотя и ограниченные, признаки интернационализации.

Вывоз капитала в ссудной форме оставался главной формой перелива «избыточного» капитала империалистических стран в начале века, но вместе с тем, особенно с выходом на арену межимпериалистической борьбы мощных в финансовом и техническом отношении Соединенных Штатов, экспортироваться стал и промышленный капитал. Причем в отдельные периоды, например накануне первой мировой войны и во второй половине 20-х годов, он ненамного уступал по своему значению

вывозу капитала в ссудной форме, а для США и превосходил последний. Следовательно, еще задолго до формирования транснациональных монополий интернационализация стала распространяться на вторую стадию кругооборота капитала, охватив не только сферу его обращения, но и непосредственно сферу производства прибавочной стоимости.

Представляется закономерным, что интернационализация капитала развивается в рамках производительной формы его существования в самую последнюю очередь, т. е. уже после того, как товарная и денежная его формы стали обращаться в международном масштабе. По нашему мнению, это определяется, во-первых, специфическими особенностями самой производительной формы существования капитала. Исследуя миграцию капитала между различными хозяйственными сферами, К. Маркс отметил высокую мобильность торгового капитала и низкую — промышленного. Торговый капитал, писал он, «с чрезвычайной быстротой способен извлекать массы капитала из одной отрасли предпринимательства и столь же быстро бросать их в другую. Но в каждой сфере собственно производства — промышленности, земледелии, горном деле и т. д. — перелив капитала из одной сферы в другую представляет значительные трудности, в особенности ввиду наличия основного капитала»¹⁴.

Конечно, межотраслевой перелив капитала имеет свои естественные отличия от международной миграции капитала в рамках одной и той же отрасли, но в обоих случаях его сравнительно низкая мобильность имеет общие причины. Основной капитал физически немобилен, «избыточный» производительный капитал в форме средств производства не может естественно перемещаться в зависимости от конъюнктурных изменений в норме прибыли как таковой и факторов, ее определяющих в предполагаемой стране — объекте приложения капитала. Лишь в том случае, когда норма прибыли сохраняется достаточно продолжительное время на высоком уровне и, по расчетам предпринимателя, будет сохраняться и в будущем, он может пойти на перемещение средств производства из одной страны в другую. Физическая немобильность объясняет тот факт, что «сбежавшие» заводы до сих пор остаются довольно редким явлением, а текущие страновые колебания конъюнктуры

сами по себе не ведут к соответствующему переливу капитала в производительной форме. Наоборот, в международном движении ссудного капитала, особенно краткосрочных капиталов, и в международной товарной торговле изменения в направлениях и объеме миграции происходят намного чаще.

Во-вторых, необходимое условие роста капитала в сфере производства — достижение определенного уровня накопления капитала, поскольку «накопленная сумма, для того чтобы функционировать как капитал (в сфере производства. — С. М.), должна сначала достигнуть известных размеров, определяемых количественными отношениями новых вложений капитала в данном определенном предприятии»¹⁵. Это условие в равной степени необходимо и для вывоза производительного капитала, особенно в начальный период создания производства за рубежом. В противном случае «если промышленник не может расширить непосредственно свой процесс воспроизводства, то часть его денежного капитала, как избыточная, выталкивается из кругооборота и превращается в ссудный денежный капитал»¹⁶. Кроме того, ни денежный, ни товарный капитал практически не требуют минимально необходимого для вывоза уровня накопления. По этой причине существуют многие тысячи мелких торговых компаний, ведущих международные сбытовые операции, а распространение, скажем, ценных бумаг среди населения иностранного государства представляет собой обычную практику ссудных операций в капиталистической экономике. Но вывоз производительного капитала за рубеж среди мелких промышленных компаний — явление исключительное.

В-третьих, производительный капитал характеризуется повышенной восприимчивостью к изменениям условий, в которых он функционирует. Поскольку с вывозом производительного капитала происходит перенос самого процесса производства прибавочной стоимости, постольку он начинает вестись в иных, подчас резко отличных от изначальных экономических условиях. Меняются, в частности, качественные характеристики рабочей силы, условия в сфере обращения, которая опосредует функционирование вывезенного производительного капитала. В результате «адаптация» капитала к новым условиям производства представляет одну из центральных проблем при его вывозе и далеко не всег-

да в силу объективных или субъективных причин может быть решена удовлетворительно. Подобной проблемы не возникает при вывозе ссудного и товарного капиталов, ибо ни тот, ни другой не участвуют в процессе производства прибавочной стоимости, хотя отдельные межотраслевые различия оказывают влияние на их вывоз.

Указанные особенности функционирования производительного капитала, не раскрывая, естественно, всей специфики его вывоза, позволяют, на наш взгляд, более полно объяснить отмеченную последовательность интернационализации кругооборота капитала, а вместе с тем и определенную логику в развитии внешнеэкономической деятельности капиталистических промышленных фирм. Освоение промышленной корпорацией иностранных рынков начинается с товарного экспорта и заканчивается вывозом производительного капитала («инвестиции следуют за экспортом»). Отсутствие в этой связке промежуточного звена (вывоза капитала в ссудной форме) можно объяснить тем, что, с одной стороны, за промышленную компанию данную функцию выполняют банки, аккумулирующие их избыточный капитал, а с другой — капитал промышленных фирм все же выходит на международную арену в форме международных кредитов с целью стимулирования экспорта товаров.

Наконец, необходимо иметь в виду, что свойственная производительному капиталу немобильность относительна в сравнении с миграцией денежного и товарного капиталов. Развитие производительных сил капитализма, глубокие экономические, социальные и политические изменения в мире, в системе империализма, в самих капиталовывозящих странах развивают движущие силы вывоза производительного капитала настолько, что они начинают превалировать над силами, удерживающими этот капитал в национальной экономике. Но вместе с тем развитие данного явления как в капиталистической экономике в целом, так и в национальных или отраслевых рамках в частности происходит неравномерно. На определенных этапах вывоз производительного капитала может временно уступать место другим формам внешнеэкономической деятельности. В целом же международная миграция производительного капитала, возникнув на начальной стадии развития империализма, становится затем имманентно присущей ему чертой.

2. ПЕРВЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АМЕРИКАНСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ

Зарубежная производственная деятельность американских фирм имеет уже более чем вековую историю. Конечно, современные международные операции имеют и по масштабам, и по содержанию мало общего с теми, которые существовали в начале века. Тем не менее ретроспективный взгляд на историю выхода производства американских компаний за рубеж, выявление причин и закономерностей его развития необходимы, на наш взгляд, для более четкого понимания специфики нынешнего этапа экспансии транснациональных корпораций, характера и сути проблем, порождаемых их деятельностью. При этом в отличие от ряда работ по ТНК советских экономистов мы хотели бы обратить внимание читателей не столько на трансформацию форм международных монополий как таковых (эти проблемы достаточно широко освещены в работах В. В. Жаркова, Г. Я. Белоус и некоторых других авторов), сколько на конкретно-исторические особенности и общие черты, характерные для расширения производства за национальные границы.

История развития американского зарубежного производства началась в середине XIX в., когда буржуазия США предприняла первые попытки проникнуть на зарубежные рынки путем налаживания производства в непосредственной близости от иностранного потребителя. Однако подобные попытки предпринимались не на пустом месте. В практике зарубежной деятельности американских торговцев уже имелись многочисленные случаи создания «прообразов» современных иностранных сбытовых филиалов, занимавшихся реализацией вывозимых из США разнообразных товаров. Так, еще в XVIII в. некоторые американские колониальные торговцы создавали через своих агентов подконтрольные сбытовые пункты в Англии. После завоевания независимости Соединенными Штатами география деятельности зарубежных торговых агентов заметно расширилась, хотя «жизнеспособность» большинства торговых предприятий оставалась весьма незначительной.

Выход американских торговцев за пределы США был примечателен не столько самим фактом появления первых «прообразов» современных ТНК, сколько

их влиянием на развитие иностранных производственных операций. Первоначально американские компании нередко прибегали к уже сложившейся международной сети сбытовых агентов американских торговых домов для продвижения своей продукции на иностранные рынки. Что касается промышленных фирм, то практически до последней трети XIX в. их интересы были в основном нацелены на производство товаров для внутреннего рынка, а снабжение внешних рынков велось через традиционные внешнеторговые каналы.

Неразвитость иностранного производства в домонополистический период была обусловлена прежде всего отсутствием объективных движущих сил, ведущих к расширению производственных операций за пределы национальных границ. Вплоть до 70—80-х годов прошлого века капитализм США развивался в условиях «свободной торговли и мирной конкуренции», возможность и необходимость которых, как отмечал В. И. Ленин, вытекали из того, что «концентрация капитала была еще слаба, монополистических предприятий, т. е. столь громадных, что они господствуют во *всей* данной отрасли промышленности, еще не было»¹⁷. Взоры молодой американской буржуазии были устремлены на использование выгодных условий приложения капитала внутри страны, несравнимых с условиями в других странах. Вместе с тем низкий уровень концентрации производства и капитала не позволял даже тем предпринимателям, которые по разным причинам стремились наладить производство за пределами США, мобилизовывать минимально необходимые для этой цели средства без ущерба основному, американскому бизнесу (этим можно объяснить тот факт, что немногие американские предприятия в Англии обычно создавались на заемные средства английских банков). В тот период американский капитализм еще не вступил в высшую стадию своего развития. Соответственно основным методом проникновения на зарубежные рынки оставался вывоз товаров, типичный «для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции»¹⁸.

В связи с тем что вплоть до конца XIX в. развитие производительных сил в США протекало в условиях нехватки «свободных» национальных капиталов, Соединенные Штаты оставались активным импортером капитала из стран Старого Света, в первую очередь из

Англии, а также из Франции и Германии. Иностранному капиталу отводилась весьма значительная роль в экономическом развитии страны. Так, еще в 1791 г. первый в истории США министр финансов, А. Гамильтон, обратился к зарождавшейся американской буржуазии с призывом благосклонно относиться к ввозимому из-за рубежа капиталу. «Вместо того чтобы относиться к иностранному инвестору как к сопернику, — говорил он, — нам следует рассматривать его в качестве ценного помощника, ибо он повышает наше производство и эффективность нашего бизнеса»¹⁹. Данная А. Гамильтоном характеристика роли иностранных капиталов стала находить наиболее полное подтверждение в практике со второй половины прошлого века, когда прогрессирующий рост американской промышленности протекал параллельно с быстро увеличивающимся притоком капиталов из-за рубежа. Иностранная задолженность США, включая прямые иностранные инвестиции, с 1843 по 1873 г. увеличилась в 10 раз, до 1,5 млрд. долл., а к 1890 г. импорт капитала, главным образом в форме прямых инвестиций, достиг 3 млрд. долл. Этому способствовало и то, что Соединенные Штаты, так же как и другие молодые капиталистические государства (Канада и Германия), оградили свой-внутренний рынок высокими таможенными барьерами, с одной стороны, препятствовавшими товарному импорту, а с другой — делавшими иностранные инвестиции более эффективным (а подчас и единственным) средством проникновения на внутриамериканский рынок.

Однако в целом весьма неблагоприятные условия для вывоза производительного капитала из США, существовавшие вплоть до конца прошлого века, не исключали попыток отдельных американских компаний расширить сбыт своей продукции за рубежом путем развития там подконтрольной сбытовой сети, экспорта производительного капитала и тем самым налаживания производства в других странах. Мотивы, которыми руководствовались американские промышленники при расширении сбытовых и производственных операций за пределами страны, были самыми разнообразными, начиная от стремления углубить и расширить исторически сложившиеся экономические связи с европейскими странами и кончая соображениями авантюристического характера. Существовал, и ряд объективных стимулов, и

В первую очередь достижение отдельными предприятиями мирового технического лидерства в производстве некоторых промышленных товаров. К середине прошлого столетия мировым признанием пользовалась продукция таких американских отраслей промышленности, как производство станков, оружия, швейных машин и некоторых других товаров. Поскольку с быстрым развитием промышленности США спрос на рабочую силу значительно опережал ее предложение, американские капиталисты, как правило, более целеустремленно, чем буржуазия европейских стран, изыскивали пути замены ручного труда машинным, более охотно применяли новейшую по тем временам технику в производственном процессе.

Обладание техническими изобретениями и патентами на них повышало конкурентоспособность продукции американских фабрикантов за рубежом, поскольку «фабрикант, применяющий новое изобретение прежде, чем оно нашло всеобщее распространение, продает дешевле своих конкурентов и все-таки выше индивидуальной стоимости своих товаров...»²⁰. Вместе с тем дороговизна и нехватка квалифицированной рабочей силы на американском рынке труда уже сами по себе стимулировали предпринимателей к замещению или дополнению экспорта товаров их производством непосредственно за рубежом, нередко с использованием узлов и компонентов, производимых в США. Этому же во многом способствовало введение рядом государств (Германией, Австрией, Канадой, позже Россией) высоких таможенных барьеров. Тем не менее при всех очевидных и скрытых для американских предпринимателей стимулах к развертыванию производства за рубежом явное предпочтение отдавалось возможностям проникновения на внешние рынки через расширение и совершенствование сбытовой сети.

Одной из первых американских промышленных фирм, наладивших свои производственно-коммерческие операции за пределами США, была компания «Зингер». Первые президенты «Зингер», уделяя особое внимание развитию международного бизнеса, создали в 50-х годах XIX в. обширную сбытовую сеть агентов в Канаде, Германии, Англии и в большинстве латиноамериканских стран. История развития компанией «Зингер» зарубежных операций во второй половине XIX в. приме-

чательна принципами построения международной разветвленной сбытовой сети, имеющими ряд общих черт с современными методами организации операций транснациональными корпорациями США. Во-первых, за рубежом была перенесена национальная практика по использованию сбытовых агентов — первоначально независимых, действующих на условиях франшизы, а затем собственных. Во-вторых, «Зингер» использовала географический принцип построения организационной структуры международного сбыта, в соответствии с которым центральные штабы по сбыту, расположенные в США и в крупнейших городах европейских стран, отвечали за реализацию продукции «Зингер» на рынках закрепленных за ними стран.

Наряду с созданием и совершенствованием международной сбытовой сети «Зингер» последовательно развивала и зарубежное производство. В 1868 г. руководители компании в качестве эксперимента решили построить первую собственную зарубежную фабрику в Глазго, выделив для этой цели около 300 тыс. долл. Эксперимент оказался удачным, и фабрика, задуманная первоначально как сборочное предприятие, работавшее на поступавших из США деталях, была расширена и постепенно переведена на самообеспечение компонентами для производства швейных машин. Со сборочных операций началось производство и в Канаде, где на открывшемся в 1873 г. монреальском заводе стали выпускать швейные машины для снабжения местного рынка. В начале 80-х годов началось строительство собственного английского завода «Зингер» в г. Килбови, в Австрии.

Прогрессивная для того времени организация зарубежных сбытовых и производственных операций позволяла владельцам «Зингер» не только расширять объем производства и сбыта за счет зарубежных рынков и использовать свое монопольное право на владение патентами на швейные машины практически по всему миру («Зингер» не продавала патенты за границу), но и сравнительно легче переносить резкие скачки в конъюнктуре на американском рынке. Например, в 1874 г., на следующий год после начала первого из трех наиболее острых кризисов, поразивших американскую экономику в конце XIX в., большая доля продаж приходилась на зарубежные рынки: из 243 тыс. швейных машин

более половины (127 тыс.) было продано за рубежом²¹. «Зингер», таким образом, воспользовалась своей зарубежной сбытовой и производственной сетью точно так же, как действуют современные транснациональные корпорации, пытаясь сглаживать негативное воздействие колебаний конъюнктуры на отдельных национальных рынках.

«Зингер» была не единственной американской компанией, стремившейся организовать реализацию и производство своих товаров за пределами Соединенных Штатов. Но, судя по данным, приведенным в фундаментальном исследовании многонациональных компаний США американского экономиста Миры Уилкинс, за этой фирмой остается первенство в создании собственной международной сети сбыта и в успешном ведении производства на своих иностранных предприятиях. В 50—60-х годах прошлого столетия попытки укрепиться на иностранных рынках путем налаживания собственного производства предпринимали многие американские компании («Кольт» (1852 г., завод в Лондоне), «Дж. Форд энд К^о» (1856 г., фабрика в Шотландии) и др.), однако большинство из них терпело неудачи.

Обращает на себя внимание тот факт, что первые американские заводы за рубежом создавались (за небольшим исключением) в экономически наиболее развитых странах, имевших емкие внутренние рынки: в Европе в первую очередь в Англии, Франции и Германии, в западном полушарии — в Канаде. При этом все без исключения иностранные филиалы фирм США были нацелены на производство товаров для сбыта на местном рынке. Лишь значительно позже, в начале XX в., стали появляться зарубежные американские предприятия, продукция которых (сырье, готовые изделия) предназначалась для ввоза в США.

С конца 70-х годов начинается проникновение американского производительного капитала в экономику Канады, которая в дальнейшем становится основным объектом его экспансии. В отличие от прямых капиталовложений в другие страны инвестиции промышленников США в канадскую экономику не в последнюю очередь объяснялись целенаправленной политикой правительства Канады по привлечению иностранного капитала для ускорения промышленного роста. С этой целью было использовано традиционное для того пери-

да средство — «запретительные» таможенные тарифы, практически закрывшие рынок Канады для американского товарного экспорта. В результате для компаний США оставалась единственная возможность проникновения на рынок северного соседа — производство в самой Канаде, хотя объективно территориальная близость канадского рынка делала товарный экспорт экономически более эффективным. Помимо заводов «Зингер» среди первых предприятий американцев в Канаде были купленные Дюпоном у местных капиталистов два пороховых завода (1876 г.), учреждение фирмой «Эдисон компани» канадского филиала (1883 г.), который впоследствии стал «Канадиен дженерал электрик компани». Специфичностью условий проникновения компаний США в экономику Канады в тот период было и то, что по «формальному чартеру» об инкорпорации, определяющему статус иностранных филиалов, им предоставлялись те же права, что и национальным фирмам, т. е. был использован один из широко применяющихся в наши дни принципов регулирования деятельности филиалов транснациональных корпораций.

В 80-х и особенно в 90-х годах все большее число промышленных компаний США начинает дополнять свои экспортные операции поставками товаров с создаваемых за границей собственных предприятий. В эти годы зарубежное производство организуют такие известные в наши дни транснациональные корпорации, как «Дженерал электрик» и «Истмэн кодак», «Стандарт ойл» и «Нэшнл кэш реджистер», «Вестингауз электрик» и «Бэбкок энд Уилкокс» и др. В целом конец прошлого века можно рассматривать как своего рода переходный этап от спорадических случаев налаживания американскими фирмами иностранного производства к началу процесса превращения его в необходимый элемент внешнеэкономических операций компаний США.

3. ОТ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ К ЭКСПОРТУ КАПИТАЛА

Если в 50—60-х годах XIX в. зарубежные предприятия были в основном экспериментом и по своему значению для бизнеса не шли ни в какое сравнение с внешнеторговыми операциями, то на рубеже XIX—

XX вв. необходимость развертывания собственного производства за границей стала для многих американских корпораций очевидной. Переход американского капитализма в стадию империализма создал ряд объективных предпосылок для превращения прямых иностранных инвестиций в важное средство внешнеэкономической экспансии. Возникновение и развитие собственной сферы производства за рубежом стали возможными и необходимыми для капитализма США именно в эпоху империализма, «когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»²². Этому во многом способствовало и то особое место, которое занимали США в начале XX в. в системе мирового капиталистического хозяйства.

Характеризуя развитие и место американского капитализма в тот период, В. И. Ленин отмечал, что Соединенные Штаты «не имеют равного себе соперника ни по скорости развития капитализма в конце XIX и начале XX века, ни по достигнутой уже ими наибольшей высоте его развития, ни по громадности площади, на которой применяется по последнему слову науки оборудованная техника, учитывающая замечательное разнообразие естественно-исторических условий...»²³. В последние 20 лет прошлого столетия среднегодовые темпы прироста промышленного производства в США почти в 3 раза превышали соответствующий показатель для Англии и Франции, в 1,2 раза — Германии и уступали лишь России, роль которой, однако, среди развитых стран оставалась крайне незначительной. В начале же XX в. (1900—1913 гг.) промышленное развитие США становится наиболее динамичным среди империалистических стран мира. В результате американские компании обрабатывающей промышленности, к примеру, производили в 1913 г. продукции в 2,3 раза больше немецких, в 2,6 раза — английских и в 3 раза больше, чем французские и российские, вместе взятые.

Самое быстрое среди капиталистических стран развитие американской промышленности шло параллельно с наиболее интенсивным процессом концентрации производства. В итоге уже к концу первого десятилетия XX в., по подсчетам В. И. Ленина, почти половина всего про-

изводства всех предприятий страны оказалась в руках одной сотой доли общего числа предприятий²⁴. Концентрация производства привела также к быстрому вытеснению предприятий и фирм, принадлежащих отдельным предпринимателям, крупными корпорациями, подчинившими своему непосредственному контролю 79% промышленного производства США. Возникли крупнейшие монополистические объединения финансового капитала — тресты, распространившие свой контроль на важнейшие сферы производства и распределения в американской экономике. Одновременно развивающийся процесс сращивания банковского капитала с промышленным резко расширил границы влияния монополистических объединений за счет распространения единого контроля и на сферу производства, и на сферу финансирования в рамках монополий, а также через систему «участий» — и на массу формально независимых компаний. Взятое в целом, развитие этого процесса выдвинуло американский империализм в число наиболее мощных в финансовом отношении.

В начале XX в. вывоз капитала из Соединенных Штатов имел ряд примечательных особенностей. С одной стороны, США превратились в экономически наиболее мощную державу мира, и это предопределяло стремление монополий распространить свое влияние за пределы страны. С другой — высокие темпы роста американской экономики и емкий внутренний рынок делали США весьма привлекательным объектом помещения капитала как для самих американских монополий, так и для иностранных. Более интенсивному вывозу капитала из США препятствовало и то обстоятельство, что американский империализм «опоздал» к захвату колоний, служащих для империалистических держав Европы важным объектом помещения капиталов. Соединенные Штаты имели колониальные владения, составляющие по площади всего 0,5% и по населению менее 2% от совокупных показателей колониальных владений шести «великих держав»²⁵. В результате вплоть до начала первой мировой войны сохранялась известная диспропорция между ведущим местом США как высокоразвитой промышленной державы (на эту страну приходилось более 1/3 мирового промышленного производства) и относительно слабыми позициями как экспортера капитала. В 1914 г. удельный вес США в общем

объеме зарубежных инвестиций главных капиталовывозящих стран составлял около 8%, причем в абсолютных размерах частные американские капиталовложения за рубежом были почти в 6 раз меньше английских, более чем в 3 раза — французских и в 2 раза — немецких²⁶.

Однако совсем иная картина складывается, если обратить внимание на доминирующие формы вывоза капитала империалистическими странами в тот период. Если английский капитал экспортировался в основном в ссудной форме ($\frac{3}{4}$ его объема вывозилось в виде займов), а французский носил ярко выраженный ростовщический характер, то американский отличался высокой долей прямых иностранных инвестиций, составлявшей перед началом первой мировой войны около половины вывезенных капиталов.

Важно отметить и другое. Роль таких сфер приложения американского капитала, как сельское хозяйство, железные дороги и в особенности банковское дело, была намного меньше, чем для английских и французских иностранных капиталовложений, — в этих областях бизнеса в 1914 г. находилось соответственно 13,4, 9,6 и 1,1% прямых инвестиций США. Наоборот, непосредственно в сферу производства и сбыта продукции нефти и горнодобывающей, а также перерабатывающей промышленности было помещено 40,1% всех прямых инвестиций, в обрабатывающую промышленность — 18%. Эти цифры, равно как и большое значение прямых инвестиций в целом, являются одним из конкретных проявлений особенностей внешнеэкономической экспансии монополистического капитала США в тот период, в основе которой лежала индустриально-техническая мощь корпораций.

Стремительные темпы прироста прямых иностранных инвестиций США в начале XX в., превосходившие почти в 2 раза темпы прироста промышленной продукции и составлявшие в среднегодовом исчислении (1897—1914 гг.) почти 9%, сопровождались быстрым увеличением числа американских предприятий за рубежом. Так, если до 1900 г. было создано в общей сложности 132 предприятия с прямым участием американского капитала, то всего за 9 первых лет нынешнего столетия — 383, а к началу 1914 г. американские корпорации уже имели за рубежом более 650 предприятий,

действовавших в различных сферах материального производства²⁷.

Механизм международной экспансии монополий США и других империалистических стран, равно как формы и методы захвата внешних рынков, представляли собой логическое продолжение монополистической конкуренции внутри каждого из национальных хозяйств, переросшей затем национальные рамки и видоизмененной в соответствии со спецификой соперничества на мировом рынке. В. И. Ленин, исследуя причины образования международных картелей как доминирующей формы международных монополий того периода, вскрыл основные закономерности и этапы в их формировании: «Монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты, делят между собою прежде всего внутренний рынок, захватывая производство данной страны в свое, более или менее полное, обладание. Но внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и «сферы влияния» крупнейших монополистических союзов, дело «естественно» подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных картелей.

Это — новая ступень всемирной концентрации капитала и производства, несравненно более высокая, чем предыдущие²⁸. В ленинском анализе развития международных картелей заложена универсальная методологическая основа для исследования закономерностей формирования международных монополий. Выделение фундаментальных процессов в развитии монополистического капитализма дает ключ к пониманию природы международной монополии как одного из основных, неотъемлемых признаков империализма, исторически неизменных по своей социально-экономической природе. Вместе с тем это вовсе не исключает эволюции форм, в которых преимущественно проявляется концентрация капитала и производства на международном уровне и в которых выступает международная монополия на том или ином этапе исторического развития. В начале века наибольшее распространение международные монополии получили в форме союзов монополистической буржуазии главных империалистических стран (междуна-

родных картелей), в рамках которых за отдельными участниками закреплялись (хотя и временно) те или иные сегменты мирового рынка. Картели соответствовали достигнутой в тот период «ступени концентрации» капитала в международном масштабе и именно в данной форме отражали и закрепляли сложившееся соотношение сил между ведущими компаниями разных стран. Иными словами, в международных картелях проявлялась международная монополия финансового капитала разной национальной принадлежности в мировом капиталистическом хозяйстве. В дальнейшем всемирная концентрация капитала развивалась не столько в форме союзов капиталистов разных стран, сколько через интернационально функционирующие тресты и концерны.

Образование союзов монополистов не устраняло ожесточенной конкурентной борьбы между их участниками, ибо экономический раздел мира велся «по капиталу», «по силе» — иного способа дележа не может быть в системе товарного производства и капитализма. Сила же меняется в зависимости от экономического и политического развития...»²⁹. Американские монополии, широко представленные в международных союзах самых различных отраслей*, все более активно стали вести борьбу с конкурентами не только через монополизацию международных каналов сбыта, но и посредством распространения своего контроля на сферу производства за рубежом.

Зарубежные производственные операции американских монополий испытывали на себе непосредственное воздействие картельных соглашений. Поскольку члены картелей имели право продавать свою продукцию только внутри определенных соглашением национальных рынков, а зарубежные предприятия создавались в тот период в основном для производства товаров на местные рынки, то и экспорт производительного капитала не выходил за пределы «подконтрольных территорий». Однако подчеркнутое В. И. Лениным постоянное стрем-

* Стальной трест участвовал в международном рельсовом картеле, «Дженерал электрик» — в союзе с германской АЕГ, разделившем мировой рынок электротехнических товаров, Керосиновый трест Рокфеллера — в союзе с финансовыми группами Ротшильда и Нобеля, поделившим мировой рынок топлива, «Дюпон» — в международном картеле по производству взрывчатых веществ и др.

ление участников картелей к экономическому переделу мира вследствие изменения в соотношении их сил приводило к постоянным нарушениям «монополистических союзов». Кроме того, нередко оговаривалась «нейтральная» территория, открытая для конкуренции между участниками. Поэтому картельные соглашения, как таковые, не следует, видимо, рассматривать в качестве серьезного препятствия к развитию зарубежных производственных операций в тот период.

Так, практически во всех отраслях промышленности к началу первой мировой войны крупнейшие американские корпорации довольно прочно утвердились за пределами своего континента, в том числе в экономике европейских стран — традиционных вотчин европейского монополистического капитала. В то время «Дженерал электрик» прямо или косвенно контролировала производственные предприятия в Англии, Франции, Канаде, Германии и Японии, причем ее доля в их акционерном капитале колебалась от нескольких процентов до 97. В тех же странах (за исключением Японии), а также в России наладила производство другая электротехническая компания США — «Вестингауз электрик». Перед первой мировой войной в Европе, не говоря уже об Американском континенте, выпускали самую разнообразную продукцию предприятия десятков американских корпораций.

Активное проникновение иностранных монополий в зарубежную экономику обнажило противоречие между объективным процессом интернационализации производства и капитала, с одной стороны, и национализмом части монополистической буржуазии — с другой, выразившемся, в частности, в ограждении таможенными барьерами национального рынка от вторжения извне. Со все большей очевидностью стало обнаруживаться и отсутствие у капитала «отечества»: возможность получить более высокую норму прибыли в каком-либо уголке земного шара с легкостью отрывает капитал от национальной почвы, а вместе с тем приводит к «забвению» национальных интересов страны, из которой он вывезен. Это противоречие, наиболее рельефно проявляющееся в наши дни, было подмечено В. И. Лениным еще на рубеже XIX—XX вв. Исследуя развитие капитализма в России, он писал: «В Южную Россию целыми массами переселялись и переселяются иностранные капиталы,

инженеры и рабочие, а в современную эпоху горячки (1898) туда перевозятся из Америки целые заводы. Международный капитал не затруднился переселиться внутрь таможенной стены и устроиться на «чужой» почве: *ubi bene, ibi patria...* (где хорошо, там и отечество)»³⁰. С подобной же легкостью американский капитал переселялся в быстроразвивающиеся и защищенные таможенными барьерами молодые отрасли промышленности Канады, Германии и других стран, а через полвека — в экономику стран «Общего рынка».

Развернувшаяся с начала века внешнеэкономическая экспансия американских корпораций привела к такой степени интернационализации их бизнеса, что для некоторых из них внешние рынки стали основным источником получения прибылей. Фактически по тем меркам, которые используются некоторыми экономистами при классификации капиталистических фирм на «международные» и «национальные» (доля прибыли, получаемой за рубежом, в ее общем объеме или наличие зарубежных филиалов), в группу международных по всем показателям прошел бы не один десяток корпораций США начала века, а исходя из наличия за рубежом хотя бы одного филиала — возможно, около двухсот*.

Однако при всей многочисленности американских корпораций, которые имели за пределами страны производственные и сбытовые филиалы, особое во всех отношениях место занимали ведущие монополии, поставившие под свой жесткий контроль не только рынок США, но и рынки целого ряда стран. Так, среди сырьевых международных монополий наиболее выделялась «Стандарт ойл» — самая крупная в Европе. В Англии крупнейшим предприятием страны был завод «Вестингауз». На предприятиях Форда к 1914 г. выпускалась

* Так, у «Америкэн табэко компани», образованной в 1890 г., всего через 11 лет после ее создания объем реализуемой за пределами США продукции составил около $\frac{2}{3}$ от объема сбыта на рынке США. Интересно и то, что за рубежом производилось около $\frac{1}{10}$ всех сигарет, выпускаемых этой компанией, а на долю продукции иностранных фабрик приходилось примерно 20% от общего объема продаж на неамериканских рынках. У «Интернэшнл харвестер» иностранная квота в ее бизнесе составляла в 1911 г. 40%, а доля прибылей, извлекаемых за рубежом, была еще больше. Высокая доля прибылей извлекалась за пределами США и другими крупнейшими монополиями — «Стандарт ойл», «Юнайтед Стейтс стил», «Вестингауз» и др.

1/4 всех производившихся в Англии автомобилей, причем за два года до этого модель «Т» вышла на первое место по числу продаваемых на английском рынке марок.

Столь мощное наступление на иностранные рынки в Европе вызвало первые признаки тревоги в общественном мнении. В начале века был опубликован ряд статей в Англии, подвергшейся наиболее ощутимому экономическому наступлению США, под заголовками «Американское вторжение», «Американизация мира» и т. п. В одной из них отмечалось: «Все сильнее, без шума, идет вторжение сразу в пятьсот отраслей промышленности. Американские товары расчищают себе дорогу, начиная от крема для бритья и кончая электрическими моторами, от манишек до телефонов»³¹. Подобные тревожные голоса раздавались и в других европейских странах и весьма точно отражали ту интенсивность, с которой американские корпорации продвигали свои товары на зарубежные рынки. Через полвека буржуазная пресса вновь забудет тревогу по поводу экономического нашествия из-за океана (кульминацией станет книга французского публициста Ж.-Ж. Серван-Шрайбера «Американский вызов», вышедшая в 1967 г.), правда объектом атаки станет не столько американский экспорт, сколько американская промышленность в Западной Европе.

Развитие международного бизнеса американских компаний в начале века характеризовалось заметными не только количественными, но и качественными изменениями. При проникновении в экономику иностранных государств все шире стала использоваться практика поглощений. Если до 1901 г. менее 30% созданных за рубежом промышленных предприятий было образовано путем поглощений, то в 1901—1913 гг. каждый второй производственный филиал образовывался таким способом³². Причем большую роль в росте международных операций играли поглощения и в самих Соединенных Штатах. Один из многих примеров — скупка компанией «Дженерал моторз» своих конкурентов — «Бьюик» и «Олдсмобил», вместе с предприятиями которых к ней перешли и все зарубежные операции.

Что касается политики собственности американских фирм в отношении их зарубежных филиалов, то в большинстве случаев они создавались как полностью

принадлежащие американской компании. По данным о корпорациях США из списка 187, их доля составляла к 1914 г. около 70% (без учета предприятий, где доля американских компаний была менее 25%). Довольно значительная доля полностью принадлежащих американцам зарубежных предприятий может быть объяснена тем, что в большинстве своем они были весьма небольшими и для их создания не требовалось привлечения дополнительных средств «со стороны». Кроме того, в принимающих странах еще не существовало законов, требовавших привлечения местных акционеров к участию в капитале создаваемого иностранцами предприятия. Соответственно стремление американских предпринимателей сохранить свой контроль над зарубежным производством реализовывалось наиболее простым способом — путем создания или приобретения предприятия в полную собственность.

Вместе с тем наиболее крупные американские корпорации широко прибегали к «системе участия», созданию дочерних обществ, в которых им принадлежала лишь часть акций, достаточная, однако, для полного подчинения их деятельности своему контролю. «Дженерал электрик», например, имела целый ряд зарубежных ассоциированных предприятий. Другие фирмы США прибегали к смешанным компаниям либо с целью разделить риск с местным компаньоном, либо из-за нехватки собственных средств. Нередко «паевым взносом» служили патенты, знания, опыт американской компании. Подобным образом было организовано первое зарубежное предприятие «Форд». В 1904 г. в обмен на патенты, чертежи и услуги «Форд» получил 51% акций в предприятии канадца Мак-Грегора и наладил производство своих автомобилей. Стали возникать (хотя это было скорее исключением, чем правилом) и смешанные предприятия с участием государственного капитала принимающих стран, например совместная компания «Стандарт ойл оф Нью-Йорк» в Китае.

В начале века в борьбе американских компаний за мировые рынки с большей или меньшей четкостью проявлялись многие общие принципы, закономерности и черты, которые характерны и для глобальной экспансии американского капитала на современном этапе. Это относится как к отдельным причинам развития зарубежного производства (техническое превосходство, стрем-

ление преодолеть таможенные «стены», использовать межстрановые различия экономического и социального характера), так и к его методам (поглощения, создание смешанных компаний) и др.

Говоря об общих чертах международного бизнеса в тот период и в настоящее время, необходимо обратить, на наш взгляд, внимание на один весьма важный момент, который нередко уходит из поля зрения исследователей в данной области. Речь идет о той роли, которую играл зарубежный бизнес в целом и зарубежное производство в частности. Как свидетельствуют оценочные данные об экспортной квоте в валовом продукте США, приведенные советским экономистом П. И. Хвойником, роль зарубежных рынков сбыта (в количественном отношении) для американских компаний перед первой мировой войной и в начале 70-х годов была равноценной (экспортная квота равнялась соответственно 5,3 и около 5%)³³. Определить роль зарубежного производства сложнее как из-за методологических трудностей, так и из-за отсутствия необходимых данных. Однако сопоставление результатов, полученных путем отношения прямых иностранных инвестиций к ВВП за разные периоды, показывает, что в 1914 г. и в конце 60-х годов это отношение было примерно одинаковым — более 6%.

Таким образом, уже в начале века внешняя сфера имела для американских компаний весьма большое значение и как рынок сбыта, и как объект приложения капитала. Более того, ее значение в принципе соизмеримо с той ролью, которую играет «внешний фактор» для современной американской экономики. Причем для целого ряда монополий США и отдельных отраслей промышленности (нефтяная, горнодобывающая, электротехническая, автомобилестроительная) зарубежная область хозяйственных операций уже с начала века представляла неотъемлемую составную часть воспроизводства капитала. Соразмерность роли внешней сферы для монополий вовсе не означает их равнозначности в тот период и в настоящее время. В плане количественного сопоставления данные по экспорту и прямым инвестициям недостаточны, а само равенство приведенных показателей не отражает тех глубоких качественных различий в международных экономических связях, которые произошли за более чем полувековой период.

4. В ПРЕДДВЕРИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БУМА ЗА РУБЕЖОМ

Первая мировая война привела к коренному изменению в соотношении сил в мировом капиталистическом хозяйстве между США и странами Европы. Вступление главных империалистических соперников в военное противоборство Соединенные Штаты использовали для закрепления своих ведущих позиций и во внешнеэкономической сфере.

Развитие международных операций в военные и первые послевоенные годы определялось огромным спросом европейского рынка на самые различные товары (начиная с сырья и военной продукции и кончая продовольствием и товарами широкого потребления), который не в состоянии была удовлетворить переведенная на военные рельсы экономика воюющих держав. Поток заказов из-за океана вызвал бум в американской экономике, резко увеличил объем вывозимой за рубеж продукции. Достаточно сказать, что всего за пять лет (с 1915 по 1920 г.) экспорт США возрос почти в 3 раза и достиг 8 млрд. долл. (с 1914 по 1916 г. экспорт США странам Антанты вырос в 4 раза). В итоге США к концу первой мировой войны вышли на первое место в мире по объему экспорта³⁴.

Война оказала глубокое воздействие и на зарубежное производство американских корпораций. Рост европейских филиалов временно прекратился, их производство было переведено на выпуск военной продукции и находилось под государственным контролем принимающих воюющих стран, а в Германии вся американская собственность была конфискована правительством. Естественно, что в этих условиях в штаб-квартирах материнских компаний в США вообще не шла речь об увеличении капиталовложений в охваченную войной Европу. Однако связи с большинством европейских филиалов сохранялись. Они оказались лучшей гарантией сохранности и безопасности американской собственности за рубежом. Европейские страны, ставшие в дальнейшем союзниками США, не осмеливались предпринимать каких-либо «неблаговидных» действий против предприятий, принадлежавших буржуазии страны-кредитора, а конфискация филиалов Германией была по Версальскому договору аннулирована и вызвала у аме-

риканских компаний лишь временные трудности, которые с лихвой окупились в 20-х годах.

Если Европа временно потеряла свою привлекательность как объект приложения производительного капитала, то страны западного полушария, наоборот, имели все условия для успешного развития бизнеса американскими корпорациями. Отмеченный бум в американской экономике, военные нужды Европы резко увеличили спрос на природное сырье. С учетом заметного ослабления международных позиций европейского капитала для американских монополий открылись широкие возможности для захвата хозяйственных территорий в Северной, Центральной и Южной Америке. Основным объектом экспансии стали природные ресурсы Южной Америки и Мексики. С 1914 по 1919 г. объем прямых инвестиций в нефтяную промышленность этих стран увеличился в целом в 3 раза, а в горнодобывающую промышленность Южной Америки — почти в 2 раза.

Вторым важнейшим объектом экспансии американского капитала была Канада. Причем производительный капитал направлялся не только в горнодобывающую; но и в обрабатывающую промышленность; за тот же период объем капиталовложений в последнюю увеличился почти в 2 раза и достиг более половины всех американских прямых инвестиций за рубежом в этой отрасли. Одни корпорации США строили заводы для удовлетворения военных нужд, другие просто стремились воспользоваться ослаблением английского экономического присутствия в Канаде и расширить свои позиции. К тем временам относится захват американскими компаниями инициативы в канадской автопромышленности, в дальнейшем переросшей практически в полную монополию. Всего же с начала первой мировой войны по 1919 г. американские корпорации (из числа 187) создали за рубежом более 60 промышленных предприятий, из них почти половину на территории «северного соседа».

Влияние первой мировой войны на положение США как экспортера капитала было значительным. Но особенно глубокое, ни с чем не сравнимое по своим последствиям воздействие на развитие внешнеэкономической экспансии американского капитала в целом оказала победа Великой Октябрьской социалистической революции в России, в результате которой было ликви-

ровано «всемирное господство» монополистического капитала. Впервые иностранные монополии оказались не в состоянии продолжать эксплуатацию трудящихся, природных ресурсов «чужой» страны, несмотря на свою финансово-экономическую мощь, политическую и военную поддержку «своего» государства. Введение государственной монополии внешней торговли, национализация иностранной собственности в Советской России явились началом коренной ломки отношений «господства и подчинения», характерных для международных экономических связей при империализме, переходом к принципиально новому этапу в развитии мирохозяйственных связей в условиях существования двух противоположных социально-экономических систем.

Распространение идей Октября в мире вызвало подъем общедемократического движения в зависимых странах, непосредственно затронувшего интересы международного капитала. У американских монополий впервые, например, возникли серьезные проблемы буквально «под боком» — в Мексике, служившей прежде безопасным объектом приложения больших сумм капитала. Дело в том, что в ходе буржуазно-демократической революции в этой стране собственность американских монополий неоднократно оказывалась под угрозой экспроприации. Кроме того, принятая буржуазно-демократическая конституция Мексики была юридической основой национализации иностранного капитала. Напуганные развертыванием антиимпериалистического движения, многие американские корпорации стали замораживать рост, а то и просто свертывать свои операции в Мексике. Так, на протяжении 20-х годов американские прямые инвестиции в Мексике оставались практически на неизменном уровне, тогда как в других странах они увеличивались высокими темпами.

Что же касается экономической основы развития зарубежной экспансии американских монополий после первой мировой войны, то в целом она определялась резко усилившейся ролью Соединенных Штатов в мировом капиталистическом хозяйстве. Академик Е. С. Варга, исследуя итоги развития американского империализма в период первой мировой войны, резюмировал их следующим образом: «Хозяйство Америки войной было не ослаблено, а усилено. Ее производство и производительность труда возросли. Соединенные Шта-

ты превратились в экспортирующую промышленную страну, из должника — в кредитора, из «американского» государства — в империалистическую мировую державу»³⁵. В послевоенные годы монополистический капитал США стремился расширить, закрепить свои лидирующие позиции в капиталистическом мире, в полной мере использовать трудности послевоенной экономики как своих бывших союзников по Антанте, так и стран-противников, в первую очередь Германии.

В этих целях в 20-х годах продолжался все увеличивающийся экспорт ссудного капитала за рубеж, в том числе в значительных объемах, по планам Дауэса и Юнга, в Германию. В свою очередь предоставляемые странам Европы заемные средства направлялись ими на закупку американских товаров. В связи с этим роль прямых зарубежных инвестиций как средства внешне-экономической экспансии временно (до конца 20-х годов) отошла на второй план, особенно если сравнивать их значение с предвоенным периодом. Так, с 1923 по 1928 г. в общем объеме ежегодно вывозимого из США капитала удельный вес прямых инвестиций колебался в пределах 20—30%³⁶.

Однако абсолютно американские прямые капиталовложения за рубежом возрастали в 20-х годах высокими темпами — в среднем на 25% ежегодно — и увеличились за послевоенное десятилетие (1919—1929 гг.) в 2 раза. Изменилась и их структура. Если до и во время первой мировой войны главными экспортёрами производительного капитала были монополии добывающих отраслей, то затем лидерство перехватили компании обрабатывающей промышленности. Зарубежные прямые капиталовложения этих компаний увеличивались ежегодно примерно в 1,2 раза быстрее, чем соответствующий показатель по всем прямым вложениям. В результате к началу мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. зарубежная собственность корпораций обрабатывающей промышленности вышла по стоимости на первое место.

За абсолютными размерами иностранных капиталовложений США стоят существенные качественные изменения в международном бизнесе американских корпораций. Для целого ряда из них иностранные производственные операции вплотную приблизились по своей роли к основному средству захвата внешних рынков —

товарному экспорту, а подчас и сам экспорт стал дополнять зарубежное производство. Так, у «Дженерал моторз» к 1929 г. лишь 30% экспорта приходилось на готовую продукцию (собранные автомобили), а остальные 70% падали на части, компоненты, направляемые на зарубежные предприятия для сборки на месте (при этом зарубежные рынки снабжались и автомобилями, поставляемыми с иностранных заводов с полным циклом производства). Известная подчиненность товарного экспорта зарубежному производству проявлялась через вывоз в третьи страны продукции, производимой на зарубежных филиалах. Так действовали многие корпорации США, которые уже проникли в европейские страны-метрополии для захвата рынков их колоний и зависимых стран, ибо экспансия «извне», непосредственно из Соединенных Штатов, наталкивалась на жесткое противодействие монополистического капитала колониальных держав. Подобным путем филиалы компаний США, нередко замаскированные под «местные» фирмы, проникали из Англии в Южную Африку, Индию и Австралию, из Франции в Алжир, Тунис и Марокко. Причем проникновение шло не только через товарный экспорт, но и путем создания внучатых компаний.

В 20-х годах зародилась тенденция к международной производственной специализации и кооперированию в рамках отдельных корпораций США, которая в дальнейшем превратилась в один из основополагающих принципов организации международного производства транснациональных корпораций. Единичное разделение труда возникло и впервые стало четко проявляться у отдельных компаний как интернациональный процесс. Кроме того, международное разделение труда стало развиваться на уровне не только национальных хозяйств и их основных составляющих (отраслей производства), но и самих хозяйственных единиц — капиталистических компаний. Правда, построение производственного процесса на основе международной специализации и кооперирования использовалось в тот период далеко не всеми американскими компаниями, имевшими зарубежные производственные филиалы, и лишь единицы из них ввели этот принцип в основу развития международного бизнеса.

Среди них выделяются две ведущие автомобильные

монополии — «Дженерал моторз» и «Форд», у которых международными являлись не только сбыт и производство как таковые, но и фактически сам производственный процесс. Обе эти компании широко использовали поставки некоторых комплектующих изделий, которые невыгодно было производить на месте, при сборке автомобилей за рубежом. Причем у «Форда» введение международной производственной специализации и кооперирования было логичным продолжением организации производства в Соединенных Штатах, в основе которого лежал принцип «производить там, где дешевле». Оценив очевидные преимущества такого построения производства, основатель и владелец этой компании Г. Форд активно вводил их в международную практику. «Теперь в Детройте, — писал он, — собирается ежедневно лишь 300—400 автомобилей — ровно столько, чтобы покрыть местную потребность. Но главным образом мы отправляем отдельные части на наши монтажные станции, рассеянные во всех местностях Соединенных Штатов — можно сказать, по всему миру, — и автомобили собираются только на местах. Всюду, где какая-нибудь часть в нашем филиальном отделении обходится дешевле, чем в Детройте, с добавлением расходов на перевозку она изготавливается там же, на месте»³⁷.

В основу выбора между производством (покупкой) компонентов «на месте» и поставками их с заводов в США была положена нехитрая формула — товары местного производства в той или иной стране не должны были превышать по стоимости изделия американского производства плюс транспортные и страховые издержки и таможенные пошлины, причем право выбора было с 1924 г. предоставлено управляющим иностранных филиалов.

В десятилетие, предшествовавшее мировому экономическому кризису, ускоренное развитие зарубежных производственно-сбытовых операций рядом корпораций США вызвало серьезные изменения в организации и управлении их деятельностью. Фактически еще до первой мировой войны отдельные американские фирмы, у которых зарубежные экспортные поставки достигли значительных объемов, создавали специализированные организационные звенья, взявшие под свой контроль торговые операции за пределами американского рынка.

Так была образована «международная компания» в рамках «Дженерал электрик», «экспортная компания» у «Дженерал моторз» и т. д. В 20-х годах, когда зарубежные производственные операции приближались по своему значению к экспортным поставкам, некоторые корпорации приступили к консолидации всех операций за пределами США (а иногда и Канады) в рамках специализированного организационного звена, выдвигая одновременно его на высший уровень в структуре управления. В свою очередь такое звено включало в себя несколько территориальных подзвеньев (подгрупп), центры которых размещались в странах с наиболее развитыми производственными и торговыми операциями корпораций (Канада, Англия, Германия).

Подобная перестройка у «Дженерал моторз» началась в 20-х годах с создания экспортной группы, возглавляемой вице-президентом корпорации и отвечавшей за весь зарубежный бизнес. Закончилась она в середине 30-х годов после передачи всего экспортного бизнеса в ведение отделения зарубежных операций. В том же направлении перестраивалась и организационная структура компании «Форд», руководители которой к концу 20-х годов поставили все иностранные операции под контроль трех наиболее важных производственно-сбытовых центров: в Дирборне (США) — отвечавшего за сбыт и сборку автомобилей в Латинской Америке и Японии; в Канаде («Форд оф Кэнэда») — снабжавшего рынки большинства стран Британской империи и в Англии («Форд оф Инглэнд») — осуществлявшего операции в европейских, ближневосточных и большинстве африканских стран.

В изменениях организации бизнеса корпораций США нашел прямое отражение выход иностранных операций практически на один уровень значимости с операциями в США. Причем внешняя сфера приобрела важную роль уже не только как рынок сбыта экспортной продукции, но и как область производственной деятельности, как объект приложения производительного капитала. Исходя из этого, можно утверждать, что некоторые корпорации США в конце 20-х и в 30-х годах вплотную подошли к транснациональной форме своего существования, когда кругооборот значительной части их капитала осуществляется на всех трех стадиях в международном масштабе при сохранении непосредст-

венного контроля за ним со стороны американской буржуазии.

Однако не следует забывать и о ряде существенных различий между современными транснациональными корпорациями и переходными к ним формами. Основным отличием, на наш взгляд, следует назвать еще низкую в то время степень интернационализации самого процесса производства прибавочной стоимости, проявляющуюся в недостаточной глубине международной внутрифирменной специализации и кооперирования производства. В связи с этим даже у наиболее международных по сфере деятельности компаний четко различались две самостоятельные области операций — национальная и зарубежная. Соответственно и в их организационной структуре не было характерных для современных ТНК международных товарных отделений, в рамках которых национальные и зарубежные операции интегрированы в одно целое. Низка была степень централизованного глобального управления. Кроме того, некоторые зарубежные отделения пользовались значительной степенью самостоятельности, и их деятельность слабо увязывалась с деятельностью как компании-матери, так и других независимых отделений.

Двадцатые годы, и особенно последние пять лет перед мировым кризисом, примечательны выходом за рубеж производительных капиталов десятков компаний — новичков в зарубежном производстве. Достаточно сказать, что в эти годы $\frac{1}{4}$ из 187 современных ТНК впервые в своей истории создала за пределами США производственные филиалы. Всего же к началу кризиса такие филиалы имели 112 корпораций, т. е. почти $\frac{2}{3}$ их общего числа. Таким образом, зарубежное производство прочно вошло в арсенал средств внешнеэкономической экспансии американского капитала, хотя для большинства корпораций его роль была еще недостаточно большой.

Расширенный вывоз капитала укрепил позиции целого ряда американских корпораций в экономике многих капиталистических стран. Так, в Канаде на долю американских филиалов в 20—30-х годах приходилось более 80% производства автомобилей и почти 70% выпуска электрооборудования. В начале 30-х годов в Англии компания «Форд» открыла самое крупное в мире, не считая заводов в США, автомобильное предприя-

тие, построенное и оборудованное по последнему слову техники. В 1930 г. «Дженерал моторз» контролировала около $\frac{1}{6}$ мирового рынка автомобилей, причем $\frac{1}{5}$ продаваемых за рубежом автомобилей производилась на ее иностранных заводах, а ее предприятие в Германии «Опель» занимало первое место по объему продаж на внутреннем рынке этой страны³⁸.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. не только прекратил бум во внешнеэкономических операциях американских корпораций, но и привел к их абсолютному сокращению. Резко сократилась внешняя торговля США: за 1929—1931 гг. ее объем уменьшился более чем в 2 раза, а превышение товарного экспорта над импортом в 1931 г. было наименьшим за весь послевоенный период. Со второй половины 1931 г. практически прекратился вывоз капиталов из Соединенных Штатов. Большинство расположенных за пределами США предприятий, как и их компании-матери, сократили производство и понесли значительные потери.

«Великая депрессия», а затем быстрое развитие автарктических тенденций во внешнеэкономической сфере мирового капиталистического хозяйства определяли главные направления и характер международного бизнеса американских корпораций в 30-х годах. В этот период в большинстве капиталистических стран, в том числе и в США, были введены жесткие торговые и валютные ограничения: импортные квоты, запретительные таможенные пошлины, ограничения на переводы денег из одних стран в другие. Буржуазные правительства ряда стран стали проводить активную политику поддержки национального производства, тем самым ставя в еще более невыгодное положение поступающие из-за рубежа товары иностранного происхождения. Кроме того, существенное воздействие на интенсивность вывоза капитала в тот период сыграла отмена золотого стандарта и охватившая экономику многих капиталистических стран инфляция. Сюда же следует отнести общее ухудшение политической атмосферы в международных отношениях, связанное с приходом к власти фашистских режимов в Германии и Италии, развязыванием Гитлером второй мировой войны.

Результатом этих кризисных явлений экономическое и политическое характера было резкое снижение в 30-х годах роли экспорта товаров и капитала в хо-

зяйственной жизни капиталистических стран и соответственно возрастание значения национальной экономики как сферы приложения капитала и реализации товарной продукции. В тот период экспортная квота основных империалистических стран в их валовом продукте была примерно в 1,5—2 раза меньше, чем перед кризисом 1929—1933 гг.; в США, в частности, она снизилась с 5,0 до 3,4%³⁹. В целом прекратился рост прямых иностранных инвестиций, причем в нефтедобывающей и особенно в горной и металлургической промышленности происходило сокращение их объема.

Однако уменьшение роли экспорта капитала и товаров в бизнесе американских корпораций не следует, на наш взгляд, толковать однозначно. Дело в том, что, несмотря на мировой экономический кризис, приведший к краху многие зарубежные филиалы американских фирм, значительная их часть не прекратила своего существования. Подобно материнским компаниям в США, американские зарубежные предприятия к середине 30-х годов оправались от последствий «великой депрессии» и по мере оживления деловой активности в национальных хозяйствах принимающих стран стали развивать там свое производство. Естественно, что развитие шло уже в принципиально иных условиях и по другим направлениям, чем в 20-х годах. В связи с нарушением экономических связей с материнскими предприятиями главными источниками роста стали собственные финансовые ресурсы дочерних компаний, производство перестраивалось на полный цикл, а основным (и подчас единственным) рынком сбыта выпускаемой продукции стал национальный рынок принимающей страны.

Какова была роль зарубежных предприятий в 30-х годах, весьма отчетливо видно на примере американских автомобильных монополий. В 1929 г. у «Дженерал моторз» экспортные поставки из США составляли 250 тыс. автомобилей. К 1932 г. они снизились в 6 раз и равнялись лишь 44 тыс., причем снижение в экспорте было значительно большим, чем в продажах на внутреннем рынке США или в спросе на мировом рынке в целом. Однако уже к 1935 г. «Дженерал моторз» восстановила свою предкризисную квоту на мировом рынке, равную 25%. Этого удалось достичь уже не благодаря экспорту из США и Канады, который прежде служил основным средством монополизации мирового

рынка, а с помощью производства на иностранных филиалах. Так, если экспорт с американских и канадских заводов снизился в 1937 г. по сравнению с 1929 г. на 34%, то за тот же период неамериканское производство (в основном на предприятиях «Опель» в Германии и «Воксхолл» в Англии) увеличилось на 50%⁴⁰.

Таким образом, созданная ранее зарубежная производственная база помогла сохранить монопольное положение корпорации на мировом рынке в, казалось бы, крайне неблагоприятных для внешнеэкономической деятельности условиях. Сходная картина наблюдалась и в действиях другой монополии — «Форд», которая свернула не только экспорт из США готовой продукции, но и кооперационные связи между предприятиями, расположенными в США и Западной Европе, а также и между западноевропейскими филиалами. На основе налаживания полного цикла производства на каждом из иностранных филиалов она сохранила свои позиции на наиболее важных рынках в принимающих странах.

Примеры компаний автомобильной промышленности позволяют выявить и другую особенность развития международного бизнеса американских корпораций в 30-х годах. Она заключается в трансформации механизма организации и управления иностранными операциями, которая наиболее рельефно обнаружилась у небольшого числа монополий с высокой степенью интернационализации бизнеса.

Во-первых, в этот период при вынужденном ослаблении межфилиальных торгово-производственных связей происходило одновременно развитие международных внутрифирменных каналов передачи технологических и управленческих знаний. Поток знаний имел, как правило, одно направление — от материнской компании к зарубежным филиалам. Сам факт интенсификации перевода этих знаний определялся тем, что лидерство американских корпораций в технологии и методах управления уже не могло быть преобразовано ими в прибыль за пределами США через товарный экспорт.

В отличие от механического использования американских методов производства и управления на зарубежных предприятиях в начале века в 30-х годах корпорации США стали обращать особое внимание на адаптацию этих методов к специфическим условиям принимающих стран, стыкуя их с технологическим и

управленческим заделом самих филиалов. Например, при перестройке производства на европейских филиалах концерна «Форд» в 30-х годах материнская компания передала им свои патентные права, оказала управленческую и технологическую помощь, а сами филиалы в свою очередь в соответствии с требованиями местного рынка переработали конструкцию автомобилей и расширили номенклатуру готовой продукции. Несколько раньше подобную перестройку предприняла «Дженерал моторз». Позднее, с конца 50-х годов, внутрифирменная передача технологических и управленческих знаний зарубежным филиалам при их одновременной корректировке и адаптации к местным условиям стала практиковаться абсолютным большинством американских ТНК.

Во-вторых, в 30-х годах у ряда корпораций США механизм управления и организации международного бизнеса претерпел под влиянием возросшей роли иностранного производства коренную перестройку. Он вплотную подошел к той качественно отличной границе, которая, исходя из организационно-управленческих критериев, условно отделяет национальную компанию от транснациональной. Более того, у некоторых монополий принятые в тот период основные принципы организации международного бизнеса остались фактически без существенных изменений и до наших дней. «К середине 30-х годов, — писал бывший председатель совета директоров «Дженерал моторз» Ф. Дж. Доннер, — компания заложила фундамент международного предпринимательства, который помимо производства и сбыта включал в себя управленческую структуру и организацию бизнеса». В этот же период «была учреждена нынешняя (60-х годов. — С. М.) структура организации зарубежных операций «Дженерал моторз»⁴¹.

Более или менее развитая основа для международного бизнеса нового типа сформировалась и у ряда других американских корпораций, однако основная их масса, в том числе и достаточно крупные, пока не стремились переходить к новым формам борьбы за рынки. Для этого оказалось необходимым появление и развитие со второй половины XX в. ряда новых условий как в системе капиталистического воспроизводства, так и в сфере межимпериалистического соперничества и международных экономических отношений капитализма. Их анализу и посвящена следующая глава.

**ОСОБЕННОСТИ
СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА
ЗАРУБЕЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В истории развития зарубежных операций американских корпораций последнее десятилетие характеризуется ломкой многих прежних, традиционных представлений о внешнеэкономическом потенциале как хозяйства США вообще, так и ТНК в частности. Последнее особенно примечательно, поскольку ни в 50-х, ни в 60-х годах не наблюдалось каких-либо явных признаков срыва ни в темпах роста, ни в отлаженном механизме международной деятельности транснациональных корпораций США. Однако в 70-х годах ситуация начала заметно меняться. Под давлением заокеанских монополий все явственнее стали обнаруживаться трещины во внешнеторговых позициях американских корпораций, а затем и непосредственно в их положении в мировой капиталистической экономике. Растущий натиск иностранных конкурентов ощутили американские ТНК и у себя «на родине», в самих Соединенных Штатах. К тому же возникновение этих и целого ряда других проблем шло рука об руку с резким обострением кризисных процессов в мировом капиталистическом хозяйстве, изменивших по сравнению с серединой XX в. условия международной деятельности ТНК.

Появление серьезных проблем в зарубежной экспансии американского монополистического капитала в последние годы не объясняется, очевидно, лишь временными, преходящими причинами. Поэтому задача определения закономерностей и особенностей нынешнего этапа борьбы транснациональных корпораций США за мировые рынки и сферы приложения капитала не может быть удовлетворительно решена без должного учета долгосрочных тенденций в развитии капитализма и их влияния на рост международного производства, без анализа основных направлений развития международного бизнеса в последние три десятилетия. Не менее

важным, далее, является поиск наиболее характерных факторов, которые определяют нынешний и будущий курс действий ТНК США в мировой экономике. Наконец, в свете общего ослабления позиций американского империализма в мире неизбежно создается почва для возникновения новых существенных моментов во взаимоотношениях между буржуазным государством и транснациональными корпорациями. Исследование этого круга проблем дает ключ к раскрытию подлинного положения дел в мире транснационального бизнеса.

1. НОВЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ КАПИТАЛИЗМА И РОСТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Вторая половина XX в. ознаменовалась глубокими изменениями во внешнеэкономической экспансии американских корпораций. В первые послевоенные годы развитие зарубежных операций корпораций весьма напоминало тот путь, которому следовал капитал США в 20-х годах. Расширился поток ссудного капитала в разрушенную войной экономику Западной Европы по «плану Маршалла», резко возрос товарный экспорт, в то время как частные прямые инвестиции хотя и увеличивались, но играли третьестепенную роль. Достаточно сказать, что с конца 40-х до начала 50-х годов ежегодный экспорт прямых капиталовложений был в 8—9 раз меньше, чем объем «помощи» США зарубежным странам (в форме безвозвратных субсидий, кредитов и займов).

Однако со второй половины 50-х годов картина резко стала меняться. Американские корпорации начинают интенсивно вкладывать за рубежом свои капиталы в производство. Ежегодный экспорт прямых капиталов во второй половине 50-х годов увеличился в сравнении с предшествующим пятилетием более чем в 2 раза. Резко возросли темпы прироста и в сравнении с 30—40-ми годами. Если с 1929 по 1950 г. они составляли в среднем 2,2%, то с 1950 по 1960 г. — 10,5%. Показательно и то, что такой взлет не оказался временным явлением, как это нередко было в истории развития зарубежных прямых капиталовложений американских фирм в первой половине столетия, а продолжался с большим или меньшим постоянством в 60-х и

частично в 70-х годах. При этом наблюдалось значительное (с 1950 по 1979 г. в общей сложности примерно двукратное при расчетах в текущих ценах) превышение темпов роста прямых инвестиций в сравнении с ВВП США, а до 70-х годов — и темпов роста американского экспорта.

Общепризнанное явление второй половины XX в. — превращение зарубежного производства американских корпораций в главное средство борьбы за мировые рынки. Стремительное наращивание производственных мощностей за пределами США, опережавшее по темпам не только развитие национальной экономики, но и другие формы внешнеэкономической экспансии, и в первую очередь товарный экспорт, привело к тому, что в 60-х годах объем производства на подконтрольных американскому капиталу предприятиях превысил объем экспорта из США. В 70-х годах это лидерство было окончательно закреплено за иностранным производством. Более того, сам экспорт товаров из США перестал существовать для транснациональных монополий как самостоятельное средство борьбы за рынки и превратился в одно из связующих звеньев их международной производственно-сбытовой сети.

Развитие зарубежного производства стало центральным компонентом более общего процесса интернационализации хозяйственного механизма корпораций США. Резкая интенсификация этого процесса, охватившего сотни и тысячи компаний, привела к формированию нового типа капиталистической организации производства в форме ТНК. Эта форма ведения бизнеса, основывающаяся на международном производстве прибавочной стоимости и реализации ее в прибыль на мировых рынках при сохранении частной формы присвоения национальной буржуазией страны базирования, превратилась в главный метод распространения и закрепления монополистического контроля крупнейших американских (а затем западноевропейских и японских) концернов в мировой капиталистической экономике. Переход международных монополий в форму транснациональных с одновременной интернационализацией производства у значительной массы фирм — представителей немонополистического сектора вызвал глубокие изменения в мировом капиталистическом хозяйстве, в системе международных экономических отношений, резко обострил

«старые» и породил целый ряд новых противоречий и конфликтов в экономике, политике и социальных отношениях системы капитализма. Вместе с тем само развитие транснациональных корпораций не только причина, но одновременно и закономерный результат взаимодействия новых явлений и процессов экономического и социально-политического характера, которые получили развитие в мире в целом во второй половине XX в.

Глубокое воздействие на международную экспансию монополистического капитала после второй мировой войны оказали необратимые социально-политические изменения в мире, вызвавшие дальнейшее углубление и обострение общего кризиса капитализма. Как отмечалось в постановлении ЦК КПСС «О 60-й годовщине Великой Октябрьской социалистической революции», суть этих изменений свелась к тому, что «революционный процесс, начатый Великим Октябрем, достиг качественно нового рубежа: сформировалась мировая система социализма. Произошло коренное изменение соотношения сил на международной арене. Мощь и пример мирового социализма умножили революционные возможности международного рабочего класса, способствуя прогрессу всего освободительного движения»¹.

Образование социалистической системы не только значительно сузило сферу международной эксплуатации монополий, но и заставило их изменить сами ее формы. Развитие идей социализма в мире, рост общедемократического и рабочего движения в капиталистических странах, усиление влияния коммунистических и рабочих партий в странах капитала налагают ныне все более жесткие ограничения на «свободу действий» международных монополий. В этой связи далеко не случаен тот факт, что ослабление активности американских ТНК в ряде стран Западной Европы в 70-х годах, а вместе с тем развитие западноевропейскими ТНК производства в «политически стабильных» Соединенных Штатах совпали по времени с ростом влияния коммунистов, профессиональных рабочих и демократических организаций в экономической и политической жизни капиталистических стран Европы.

Развернувшееся национально-освободительное движение также явилось важным фактором, препятствующим бесконтрольному росту заграничной производст-

венной базы монополистического капитала и заставляющим изменять (и в ряде случаев весьма основательно) неприкрытые формы эксплуатации развивающихся государств. «Одним своим существованием, — писал советский экономист В. Л. Тягуненко, — мировой социализм ограничивает сферу господства монополистического капитализма и его эксплуататорские возможности. Чтобы предотвратить рост влияния социализма в освободившихся странах, империализм вынужден идти на такие уступки, на которые прежде его можно было склонить, лишь нанеся ему сокрушительное поражение в открытом бою»². Это в полной мере относится и к деятельности монополистического капитала США в развивающихся странах. Если политика монополий в слабо развитых странах предусматривала полный и нераздельный контроль над своими предприятиями, а условия помещения и функционирования капитала фактически определялись самим иностранным капиталом (начиная от условий труда местной рабочей силы и кончая судьбой прибылей), то с завоеванием политической независимости развивающихся стран, с развитием их экономических связей со странами социализма ТНК вынуждены все чаще идти на совместную форму учреждения предприятий, определенное улучшение условий найма рабочей силы, учитывать интересы молодых государств.

Мощной движущей силой вывоза капитала во второй половине XX в. послужило развертывание научно-технической революции. Возникновение и быстрый прогресс новых отраслей и методов производства привели к образованию перспективных рынков. Ведя острую конкурентную борьбу за получение прибылей и сверхприбылей не только на национальном, но и на международном рынке новой, в техническом отношении передовой продукции, корпорации стали создавать свои сбытовые и производственные филиалы в непосредственной близости от иностранного потребителя. О прямой зависимости между наукоемкостью отраслей и глубиной интернационализации бизнеса монополий свидетельствуют приведенные в табл. 1 данные. Как видно из таблицы, у корпораций, действующих в наукоемких отраслях, интернационализация бизнеса наиболее высокая. Среди них на долю ТНК («иностранная квота» более 25%) приходится почти половина общего числа

корпораций против примерно $\frac{1}{3}$ для сырьевых и $\frac{1}{4}$ для корпораций традиционных отраслей.

Научно-техническая революция увеличила и оптимальные размеры предприятий, превышающие потребности рынков отдельных стран³. Применительно к американским ТНК это создало дополнительные побудительные мотивы к образованию крупных зарубежных производственных комплексов с многонациональной (региональной) рыночной ориентацией и к развитию международной внутрифирменной кооперации.

Прогресс в науке и технике устранил некоторые объективные препятствия на пути ускоренного роста зарубежных капиталовложений. В довоенный период

Таблица 1. Роль зарубежных операций 422 крупнейших промышленных корпораций в распределении по отраслям в 1976 г.

Отрасли	«Иностранная квота»							всего	ТНК
	более 75%	51—75%	26—50%	5—25%	менее 5%	отсутствует	не известна		
Сырьевые									
Число фирм	6	7	12	10	12	8	12	67	25
Удельный вес, %	9,0	10,5	17,9	14,9	17,9	11,9	17,9	100	37,3
Наукоемкие									
Число фирм	10	13	50	59	9	7	8	156	73
Удельный вес, %	6,4	8,3	32,1	37,8	5,8	4,5	5,1	100	46,8
Традиционные									
Число фирм	5	11	39	87	26	10	21	199	55
Удельный вес, %	2,5	5,5	19,6	43,7	13,1	5,0	10,6	100	27,6
Всего									
Число фирм	21	31	101	156	47	25	41	422	153
Удельный вес, %	5,0	7,4	23,9	37,0	11,1	5,9	9,7	100	36,3

Примечание. «Иностранная квота» определена как доля продаж зарубежных филиалов независимым компаниям в общем объеме консолидированных продаж корпорации. В случае отсутствия данных по иностранным филиалам — как отношение иностранных активов к совокупным активам компании либо числа занятых на зарубежных филиалах к общему числу занятых в компании.

Рассчитано по: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination. New York, 1978, p. 214.

заграничные производственные филиалы были слабо связаны в кооперационном отношении между собой и с предприятиями корпорации-матери. Применение электронно-вычислительной техники, эффективных средств связи значительно облегчило создание многонациональных комплексов на основе специализации и кооперирования производства в международном масштабе с использованием централизованной системы управления из головной штаб-квартиры. Благодаря развитию транспорта уменьшились издержки и сроки перевозок сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, готовой продукции. Тем самым ускорился оборот капитала.

Развитие процессов НТР, усиление интернационализации экономической жизни и взаимозависимости национальных хозяйств резко расширили прежние границы участия капиталистических фирм в международном разделении труда. Теперь уже не сотни, а десятки тысяч компаний различных национальностей и размеров имеют за рубежом филиалы, причем большинство из них может быть отнесено к категории транснациональных. Однако и во второй половине XX в. главенствующие позиции среди ТНК по-прежнему принадлежат монополиям. Так, общее число только американских компаний, имеющих за рубежом филиалы, составляет около 4 тыс., но основная масса прямых иностранных инвестиций США (около 70%) приходится всего на 300 монополий*. Характерно и другое: более мелкие компании по глубине вовлеченности в международный бизнес значительно уступают крупным корпорациям (см. табл. 2).

Данные таблицы показывают совершенно определенную зависимость между размерами корпораций и их участием в зарубежном производстве. Для крупных компаний (с объемом продаж более 0,5 млрд. долл.) подконтрольное зарубежное производство является характерной чертой их бизнеса. Среди корпораций, объем продаж которых колеблется от 100 до 500 млн. долл., зарубежные филиалы имеются примерно у каждой

* Аналогичная картина характерна и для монополий других империалистических стран. В Великобритании 165 ТНК контролируют 80% английских прямых инвестиций, а 70% зарубежных капиталовложений ФРГ принадлежат всего 82 крупнейшим концернам этой страны (*Hood N., Young S. The Economics of Multinational Enterprise. London—New York, 1979, p. 18*).

второй компании. Наконец, у фирм с объемом продаж от 50 до 100 млн. долл. и особенно от 20 до 50 млн. долл. зарубежные предприятия встречаются значительно реже, чем в среднем по всей совокупности корпораций.

Таблица 2. Роль зарубежного производства для промышленных корпораций США в середине 70-х годов

Объем продаж, млн. долл.	Всего компаний		Имеют производственные филиалы*		Ведут другие операции**		Не ведут операций		Не известно	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
более 1000	210	100	186	88,6	5	2,4	18	8,6	1	0,5
500—1000	122	100	96	78,7	11	9,0	14	11,5	1	0,8
100—500	592	100	328	55,4	71	12,0	150	25,3	43	7,3
50—100	328	100	135	41,2	45	13,7	113	34,5	35	10,7
20—50	294	100	85	28,4	24	8,2	137	46,6	48	16,3
Всего	1546	100	830	53,7	156	10,1	432	27,9	128	8,3

* Имеют одно и более предприятий за пределами США с 51% и выше акций у американской корпорации.

** Совместные предприятия с 50% акций и менее, лицензионное производство, сбытовые офисы у американской корпорации.

Рассчитано по: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 222.

Обращает на себя внимание и другая закономерность: с уменьшением объема продаж и доли корпораций, имеющих зарубежные филиалы, увеличивается процент фирм, которые участвуют в зарубежном производстве косвенным путем — через смешанные предприятия, организацию лицензионного производства, а также реализуют свою продукцию через зарубежные сбытовые офисы. Можно предположить, что таким образом им частично удастся решить проблему нехватки финансовых средств, необходимых для создания собственного

производства за рубежом, и все же расширять свою производственно-сбытовую деятельность за пределы страны базирования.

Однако у этой закономерности виден свой предел — среди корпораций с объемом продаж от 20 до 50 млн. долл. доля фирм, ведущих подобные зарубежные операции, намного меньше соответствующей доли корпораций с объемом продаж от 50 до 100 млн. долл. Видимо, где-то в районе 50 млн. долл. находится низшая граница величины продаж (размера) корпорации, за которой налаживание самостоятельных производственно-сбытовых операций за рубежом оказывается неэффективным или невозможным. Зависимость интернационализации бизнеса корпораций, и в первую очередь развития зарубежного производства, от их размеров подтверждается и некоторыми другими расчетами. Так, в соответствии с данными о зарубежных операциях 491 крупнейшей корпорации США, приведенными американским ученым Р. Верненом, средний объем продаж у корпораций, не имеющих заводов за рубежом, в 1,3 раза меньше соответствующего усредненного показателя для корпораций, имеющих зарубежные предприятия в одной — пяти странах, и в 2,9 раза меньше, чем у корпораций, имеющих предприятия в шести и более странах. Подобная зависимость была вскрыта и нами при расчетах по 150 крупнейшим промышленным компаниям капиталистических стран⁴.

Возрастание роли зарубежного производства и сбыта для крупнейших капиталистических компаний есть результат усиления концентрации и централизации производства и капитала. Во-первых, концентрация капитала в руках крупнейших корпораций США приводит к повышению их экономической мощи. Очевидно, что именно монополии-гиганты способны путем крупных вложений производительного капитала создавать крупномасштабное производство за пределами страны и, используя тесные связи с банковским монополистическим капиталом, обеспечивать эффективное финансирование своего зарубежного бизнеса. Во-вторых, концентрация производства и капитала в рамках отдельно взятых монополий, действующих в определенных отраслях экономики, ведет к вывозу капитала точно так же, как и перенакопление капитала в рамках национальной экономики в целом. Поскольку перелив капитала в новые

(для данной корпорации) отрасли далеко не всегда оправдан исходя из производственно-технологических и рыночных трудностей, его «избыток» направляется за рубеж обычно в те же отрасли производства, в которых функционирует материнская компания. Иными словами, «структурно-отраслевое» перенакопление капитала реализуется не только (а иногда и не столько) в рамках национальной экономики, но и путем вывоза капитала за рубеж. Основным регулятором национального межотраслевого и международного внутриотраслевого перелива капитала остается величина нормы прибыли, а именно на эту величину и оказывают влияние указанные производственно-технологические трудности, снижая ее размер для корпораций — новичков в отрасли⁵.

Подобные препятствия могут быть преодолены и преодолеваются корпорациями через конгломеративные слияния и поглощения и образование холдинговых компаний. В этих случаях, однако, в основе распространения капитала на новые сферы производства лежит не производственно-технологический, а финансовый контроль над новым бизнесом. По-видимому, совершенствование и усложнение техники и технологии, специфических методов организации и управления, углубление специализации еще более затрудняют межотраслевой перелив производительного капитала и вместе с тем содействуют и будут содействовать его вывозу и дальнейшему развитию финансовых методов проникновения в новые, высокоприбыльные сферы производства.

В-третьих, в условиях научно-технической революции возрастают стоимость и масштабы НИОКР, во многом предопределяющие успех компаний в конкурентной борьбе на внешних рынках. Способность американских корпораций вкладывать крупные средства в НИОКР наряду с активным внедрением их результатов в производство дала им возможность прочно закрепиться в наукоемких отраслях многих развитых капиталистических стран. Например, значительное превосходство американских корпораций электронной промышленности над компаниями Западной Европы и Японии в масштабах НИОКР и в использовании их результатов дало им возможность монополизировать эту отрасль практически во всех странах капитализма, в том числе и путем создания за рубежом собственного производства.

Возникновение «технологического разрыва» между США и странами Западной Европы и Японией оказало самое непосредственное воздействие на развитие зарубежного производства американскими корпорациями. Так, по оценке английского экономиста Дж. Даннинга, с 1955 по 1964 г., т. е. в период создания американскими ТНК базиса своей промышленной империи в Западной Европе, $\frac{1}{3}$ прироста экспорта технологически передовых товаров из стран этого региона падала на долю филиалов корпораций США. В тот же период прямые инвестиции становились основным средством перевода американской технологии в другие страны. С 1957 по 1965 г. доля внутрифирменных переводов в сравнении с лицензиями увеличилась в общем объеме оттока технологии в страны Западной Европы с 44 до 70%, в Канаду — с 75 до 90, в Японию — с 15 до 25%⁶. На рубеже 60—70-х годов эта доля составляла около 70%, а примерно с середины прошлого десятилетия она перевалила за 80%.

На зарубежное инвестирование глубокое и часто противоречивое воздействие оказывает западноевропейская экономическая интеграция. Устранение многих межстрановых барьеров облегчило перелив западноевропейского капитала в рамках «Общего рынка». В то же время практически полная ликвидация внешнеторговых преград в сочетании с географической близостью страновых рынков ослабила побудительные стимулы европейских монополий к замещению там товарного экспорта собственным производством⁷. Наоборот, для компаний других стран устранение барьеров внутри ЕЭС и создание единого внешнего тарифа резко повысили роль вывоза капитала в сравнении с вывозом товаров.

Особое значение западноевропейская интеграция приобрела для монополистического капитала США, ибо она позволила американским корпорациям использовать одно из своих главных преимуществ — крупномасштабное серийное производство. Непосредственно в Западной Европе были созданы промышленные дочерние компании, целые производственные комплексы, ведущие бизнес в региональном масштабе. С образованием ЕЭС темпы прироста американских инвестиций в страны — члены группировки возросли, превысив соответствующий показатель в отношении других госу-

дарств более чем в 1,5 раза. При этом увеличение доли Западной Европы в прямых капиталовложениях США в 60—70-х годах происходило параллельно с обратным процессом в американском товарном экспорте. За 1960—1979 гг. удельный вес Западной Европы в общем объеме прямых капиталовложений США увеличился с 21 до 42,3%, а в экспорте товаров упал с 33,4 до 29,8%⁸.

Возможность реализации корпорациями США всех преимуществ, которые открывались для их прямых инвестиций в странах «Общего рынка», превратилась в действительность во многом благодаря тому, что члены ЕЭС, сумев найти эффективное средство противодействия внешнеторговой экспансии США, оказались во многом неспособными противостоять «американскому вызову» конца 50-х и 60-х годов в виде прямых капиталовложений. Более того, стремление некоторых государств привлечь американский капитал с целью получения передовой технологии, развития отдельных отстающих отраслей и т. д. посредством различных налоговых и других льгот способствовало разобщению западноевропейских стран в вопросе противодействия «американскому вторжению», усиливало своеобразную конкуренцию между ними, тем самым фактически укрепляя позиции американских ТНК.

В то же время отдельные попытки консолидировать усилия стран — членов ЕЭС в борьбе с монополиями США были все же предприняты. Так, в начале 70-х годов Комиссией ЕЭС были разработаны соответствующие программы, призванные, в частности, «содействовать созданию в Европе (Западной. — С. М.) транснациональных предпринимательств, которые были бы в состоянии эффективно конкурировать с американскими фирмами, учрежденными в Европе (Западной. — С. М.)»⁹. В перспективе создание таких компаний, как ожидалось, увеличит глубину взаимопроникновения капиталов стран — членов ЕЭС и объем западноевропейских инвестиций за пределами региона. Однако активное внедрение в последние несколько лет западноевропейских концернов в экономику США, а также целого ряда развивающихся стран является не столько результатом интеграционных мероприятий, сколько индивидуальными действиями монополистического капитала каждой из стран — членов ЕЭС, опирающегося на широкую государственную под-

держку страны его базирования. Роль Сообщества в межнациональных слияниях и объединениях компаний стран Западной Европы также минимальна.

Таким образом, во второй половине XX в. развитие и трансформация форм международной экспансии капиталистических монополий, и в том числе монополий США, происходят под воздействием следующих основных экономических и социально-политических изменений в мире. Во-первых, укрепление позиций мирового социализма, рост национально-освободительного движения, расширение общедемократического движения в капиталистических странах явились теми новыми долговременными процессами, которые вынуждают монополистический капитал постоянно менять свою стратегию и тактику внешнеэкономической экспансии, приспосабливаться к меняющимся условиям функционирования как за рубежом, так и в странах базирования. Во-вторых, научно-техническая революция, развивая новые движущие силы интернационализации хозяйственной жизни и формируя дополнительные предпосылки к ней, неизбежно приводит к усилению неравномерности развития стран капиталистической системы, обостряет борьбу за «хозяйственную территорию» монополий и одновременно порождает новые области и формы соперничества. В-третьих, развертывание империалистической интеграции в странах Западной Европы при неравномерности этого процесса и постоянно нарушаемом соотношении центростремительных и центробежных сил расширяет сферу столкновений и модифицирует методы конкуренции между капиталами главных империалистических центров. Являясь различными по глубине своего влияния на международный бизнес, эти процессы формируют основные закономерности экспансии международных монополий во второй половине XX в.

2. ИЗМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКСПАНСИИ ТНК В 70-Х ГОДАХ

Вскрытый В. И. Лениным закон неравномерности экономического и политического развития капитализма нашел свое полное подтверждение в скачкообразном росте внешнеэкономической экспансии американских монополий с момента создания ими своих

первых зарубежных предприятий и до наших дней. Применительно к вывозу производительного капитала за рубеж эта неравномерность характеризовалась тем, что на смену волнам прямых инвестиций, направляемых международными монополиями США в зарубежную экономику (например, перед первой мировой войной, во второй половине 20-х годов, с конца 50-х по середину 60-х годов), приходили более или менее ощутимые спады в его вывозе. Однако неизменным оставалось то, что с каждым подобным «витком» позиции американского капитала в конкурентной борьбе с «чужими» монополиями оказывались в целом более прочными, а ареной борьбы оставалась экономика иностранных конкурентов.

Последнее десятилетие внесло значительные, а в ряде случаев и необратимые коррективы в общий ход борьбы монополий главных стран капитализма. Причем наиболее глубокие изменения наметились или уже происходят в области зарубежного инвестирования производительного капитала. Чисто внешне эти изменения проявляются, во-первых, в абсолютном расширении сферы соперничества за счет ускоренного наращивания западноевропейскими и японскими концернами зарубежного производства как в ряде развивающихся стран, так и в экономике самих Соединенных Штатов Америки. Во-вторых, само увеличение прямых инвестиций неамериканских компаний приводит к еще большему смещению центра внешнеэкономического соперничества с международной торговли на международное производство. В результате обострившейся борьбы на мировых рынках в последние годы происходят ощутимые изменения в стратегии и формах международной деятельности американских ТНК. Вместе с тем эти изменения тесно связаны с развитием в 70-х годах ряда новых тенденций и кризисных явлений в экономике капиталистического мира, в первую очередь энергетического, сырьевого и валютно-финансового кризисов, а также с охватившим в 1974—1975 гг. капиталистический мир кризисом и последовавшим за ним крайне медленным и неустойчивым экономическим ростом.

Среди новых факторов и условий экспансии ТНК, возникших в 70-х годах, следует выделить развитие энергетического и сырьевого кризисов. Резкое удорожание энергии и сырья (с 1973 по 1980 г. цена на нефть, на-

пример, возросла в 15 раз) наряду с перебоями в снабжении ими значительно усиливает роль факторов их стоимости и доступности при планировании как размещения нового производства, так и развития уже имеющейся производственно-сбытовой базы ТНК. В связи с этим большинство развитых капиталистических государств, не обладающих собственными энергоресурсами, оказываются для транснациональных корпораций менее привлекательными в сравнении с экономикой Соединенных Штатов.

Что касается международных монополий США, действующих в сырьевых отраслях, то для них последствия энергокризиса носят двоякий характер. С одной стороны, резко увеличались прибыли нефтяных монополий, получаемые от международных операций. Достаточно сказать, что в результате повышения цен на нефть уже в середине 70-х годов норма прибыли от зарубежных операций повысилась у них почти в 2 раза. Если учесть, что около половины активов ведущих нефтяных монополий США находится за рубежом, то очевидно их резко возросшее стремление всячески сохранить свои позиции в зарубежной добыче нефти. При этом сохранение контроля над современной техникой и технологией разведки и добычи сырья, сферой его переработки, транспортировки и сбыта обеспечивает в долговременной перспективе участие нефтяных монополий в распределении прибылей, получаемых нефтедобывающими странами. Кроме того, открытие и активная разработка нефтяных месторождений в развитых капиталистических странах (в том числе на шельфе Скандинавских стран и Великобритании, аляскинской нефти в США и др.), в которой ведущую роль играют американские монополии, дает последним возможность в определенной мере сглаживать негативное влияние политики стран ОПЕК на их бизнес.

С другой стороны, принятый целым рядом развивающихся нефтедобывающих государств курс на ослабление зависимости от международных монополий, составной частью которого являются полная или частичная национализация иностранных филиалов в добывающих отраслях и введение контроля над объемом добычи сырья, существенно подрывает позиции этих монополий. Это уже нашло свое отражение в относительном снижении роли нефтедобывающих развивающихся стран как

объектов приложения иностранного капитала. Так, если удельный вес прямых инвестиций западных монополий в странах ОПЕК в их общем объеме составлял в 1967 г. 9%, то к 1971 г. он снизился до 7%, а к 1975 г., несмотря на резкий взлет прибыльности помещаемых в нефтедобычу капиталов, — до 6%. Особенно заметно уменьшились капиталовложения американских корпораций в нефтедобывающих развивающихся странах. С 1972 по 1977 г. их объем снизился в 2,3 раза (с 7,4 млрд. до 3,2 млрд. долл.), а удельный вес в общем объеме прямых инвестиций США сократился еще более значительно — почти в 4 раза (с 8,2 до 2,2%)¹⁰.

Обращает на себя внимание и то, что вопреки громогласным заявлениям Запада о «разрушительных последствиях» ценовой политики ОПЕК для экономики США американским корпорациям (причем далеко не только нефтяным) удается и из этой ситуации извлекать немалые выгоды. Речь идет о так называемом рециклировании части нефтедолларов, получаемых странами ОПЕК и затем вовлекаемых в оборот американским монополистическим капиталом. Примечательны, например, следующие цифры: если в начале 70-х годов, т. е. до нефтяного кризиса, объем экспорта США в арабские страны не превышал 1 млрд. долл., то к концу десятилетия он вырос более чем в 15 раз и составил 10—15% его общего объема. Далее, транснациональные промышленные корпорации США все чаще прибегают к нефтедолларам для финансирования международного бизнеса, не говоря уже о миллиардных прибылях, перекачиваемых нефтяными ТНК к себе на родину и «под шумок» извлекаемых ими непосредственно на американском рынке. Проблемы использования американским бизнесом в своих интересах повышения цен на нефть и другие виды сырья, естественно, намного шире и сложнее и, несомненно, заслуживают более пристального внимания¹¹.

Здесь лишь отметим, что в самой энергетической проблеме все явственнее обнаруживается контур нового механизма перераспределения доходов трудящихся и части бизнеса США в пользу финансовой олигархии этой страны и с этой точки зрения спектр экономических и социальных последствий энергокризиса для американского хозяйства приобретает подчас неожиданные и нетрадиционные оттенки.

Глубокое воздействие на международные операции ТНК США в 70-х годах оказывал разразившийся «кризис доллара» как составная часть кризиса валютной системы капитализма. Девальвация доллара в 1971 и 1973 гг., затем введение плавающих курсов валют странами — членами МВФ и падение вплоть до конца 70-х годов курса доллара по отношению к валютам большинства других развитых капиталистических стран привели к заметному ослаблению стимулов вывоза капитала из США. Достаточно сказать, что только за период с 1975 по середину 1980 г. курс доллара США понизился в среднем на 10%, а в отношении ряда валют стран Западной Европы и Японии падение было в несколько раз большим¹². Прогрессирующее падение курса доллара привело к повышению роли неамериканских источников финансирования зарубежных филиалов ТНК США — реинвестируемых прибылей, местных рынков капитала в принимающих странах, рынка «евродолларов». Например, если на протяжении 60-х и начала 70-х годов доля реинвестируемых прибылей в общем объеме ежегодного прироста прямых капиталовложений за рубежом составляла в среднем 40%, то затем картина стала меняться на противоположную: с 1972 по 1979 г. указанная доля увеличилась до 74%¹³. Заметно возросла и роль разросшегося до огромных размеров — около 1 трлн. долл. — рынка «евродолларов», за счет которых покрывается уже около $\frac{4}{5}$ текущих потребностей филиалов в капитале.

В целом обострившийся кризис валютной системы капитализма оказывает глубокое воздействие на финансовую стратегию корпораций, приводит к структурной перестройке источников финансирования зарубежной экспансии, изменению роли международных потоков капиталов в рамках ТНК, ведет к активизации финансовых операций ТНК спекулятивного характера (подробнее см. § 2, гл. IV). Это в свою очередь существенно сказывается на внешнеэкономических интересах как стран базирования ТНК, так и принимающих стран, создает новые проблемы и сложности в действии буржуазных государств по стабилизации экономики.

Семидесятые годы характеризовались значительными изменениями в условиях приложения и функционирования иностранного капитала. Во-первых, начиная с прошлого десятилетия наблюдается заметное падение ранее

более высоких, чем в США, темпов развития экономики стран Западной Европы, а также Японии. Об этом свидетельствуют темпы прироста реального ВВП в трех центрах империализма. Так, в 1963—1972 гг. по всем промышленно развитым капиталистическим странам они составили 4,7%, а в 1973—1979 гг. — 3,2%, соответственно эти показатели равнялись для США 3,9 и 3,0%, для Западной Европы — 4,5 и 2,8 и для Японии — 10,5 и 4,9%¹⁴.

Во-вторых, значительно ослабли стимулы использования американскими ТНК более дешевой, чем в США, и в то же время достаточно квалифицированной рабочей силы в других развитых капиталистических странах. Из-за более медленного роста производительности труда и особенно заработной платы рабочих в прошедшее десятилетие показатель «удельной стоимости труда» (стоимость рабочей силы в расчете на единицу продукции) в США уже перестал быть самым высоким в капиталистическом мире. Если в 1972 г. Соединенные Штаты еще оставались на первом месте по этому показателю, то к 1975 г. они впервые оказались на третьем месте. По оценке западногерманского «Дрезднер банк», в 1978 г. при «удельной стоимости труда» в ФРГ, взятой за 100%, соответствующий показатель в Японии составлял 92%, во Франции и Великобритании — 83, а в США — лишь 72%. Схожая картина обнаруживается и при традиционном сопоставлении издержек на рабочую силу (без учета производительности труда). По данным «Файнэншл таймс», в 1981 г. затраты на рабочую силу в США среди пяти развитых капиталистических стран (Канада, ФРГ, Италия, США, Великобритания) находились на четвертом месте¹⁵.

В-третьих, значительно усилилось действие факторов социально-политического характера на «инвестиционный климат» в принимающих странах. Рост забастовочного движения, повышение роли профсоюзов в отношениях между трудом и капиталом, заметное усиление влияния левых сил в политической жизни Италии, Франции и ряда других капиталистических стран Европы расцениваются (и не без основания) руководством транснациональных корпораций США как подрыв устоев «свободного предпринимательства» американского образца. Как отметил А. Моккиа, старший вице-президент американской ТНК «Сперри Рэнд», «высокая зарплата

наряду с реальными или возможными в будущем ограничениями свободы управляющих нанимать и увольнять рабочих препятствуют иностранным инвестициям США в Западной Европе и в то же время подталкивают местные фирмы к переводу операций в США, где «трудовой климат» намного более благоприятен»¹⁶.

Указанные факторы вызвали общее ухудшение условий функционирования американских предприятий в развитых капиталистических странах. Это в свою очередь не замедлило сказаться на стратегии ТНК США за рубежом: с начала 70-х годов многие корпорации начали свертывать производство в этой группе государств, нередко переводя капиталы обратно в США. Так, с 1971 по 1975 г. за рубежом было в общей сложности продано более 1300 дочерних компаний американских корпораций, или почти 10% от их общего числа. Кроме того, уже с начала 70-х годов наметилась тенденция к замедлению развития сети зарубежных филиалов. За период 1971—1975 гг. отношение среднегодового числа вновь созданных филиалов к ликвидированным составило 2,4 против 3,8 в 1960—1970 гг. и около 4 в среднем с 1951 по 1965 г. В период кризиса 1973—1975 гг. замедление было особенно заметным — данное соотношение равнялось 2. Весьма показательны и абсолютные цифры роста численности филиалов за отдельные периоды: в 1973—1975 гг. в среднем за год было учреждено зарубежных филиалов в 1,7 раза меньше, чем в 1967—1969 гг.¹⁷

Как и следовало ожидать, свертывание или «замораживание» роста производственных и сбытовых операций наиболее интенсивно велось в Западной Европе — центральном объекте приложения американского производительного капитала. В 1971—1975 гг. четыре из каждой десятки ликвидированных зарубежных филиалов американских корпораций были западноевропейскими. В 1976—1979 г. около 40% всей выручки от проданных и ликвидированных филиалов было получено ТНК США из Западной Европы, причем по филиалам обрабатывающей промышленности эта доля превышала 60%¹⁸.

Весьма характерной чертой «бума дезинвестиций» второй половины прошлого десятилетия было то, что его участниками оказались не только корпорации умеренных размеров, но и многие представители элиты американского международного бизнеса. Вот лишь некоторые примеры

свертывания американскими транснациональными корпорациями бизнеса в Западной Европе в последние несколько лет. В 1979 г. объявила о прекращении производства нейлона в Западной Европе корпорация «Монсанто»; годом раньше залезшая в долги «Крайслер» за 230 млн. долл. продала все свои европейские операции, на которые прежде приходилась $\frac{1}{5}$ всего объема производства, французской компании «Пежо», получив при этом 15% акций последней. Крупнейший транснациональный конгломерат ИТТ, имевший объем продаж в Европе 9 млрд. долл., продал в последние годы косметический, продовольственный и ряд других видов бизнеса и закрыл заводы по выпуску бытовой техники и приборов в ФРГ, Франции и Великобритании. Корпорация «Юниройял», контролировавшая 11% рынка автопокрышек в ФРГ, не выдержала обострившейся конкуренции и приступила на рубеже 70—80-х годов к продаже заводов в ФРГ, Бельгии, Великобритании, Франции и Люксембурге с общим объемом производства в 300 млн. долл. своему бывшему лицензиату — западногерманской «Континентал Гуммиверке». О сокращении производства или закрытии филиалов объявили также крупные ТНК США «Борг-Уорнер», «Нэшнл кэш реджистер» и ряд других¹⁹.

Естественно, было бы наивным предполагать (именно такие пессимистические нотки звучат в американской печати в последнее время), что транснациональные корпорации США стоят чуть ли не на грани катастрофы и готовы вообще отказаться от дальнейшего развития своих операций в Западной Европе. Наиболее мощные и зрелые ТНК в современных условиях продолжают активно развивать свою зарубежную сеть путем как учреждения новых филиалов, так и особенно реорганизации производственных и сбытовых операций на действующих предприятиях. Конкретный пример тому — действия «Дженерал моторз» и «Форд», приступивших еще в прошлом десятилетии к осуществлению многомиллиардных программ глобальной перестройки производства как в США, так и за рубежом. Дополнительно к уже вложенным ранее в Западной Европе капиталам «Форд» в ближайшие годы планирует на эти цели затратить 5 млрд. долл., а «Дженерал моторз» — 2,4 млрд. долл. только на строительство пяти новых заводов, в том числе двух по производству компонентов в Испании²⁰. Мно-

гие крупнейшие корпорации других отраслей сознательно освобождаются от небольших филиалов (с объемом производства в несколько миллионов долларов и меньше) и малоприбыльных, в основном «побочных» областей предпринимательства и концентрируют усилия на повышении эффективности в главных сферах бизнеса*. Наконец, американские ТНК — «технологические лидеры», в первую очередь электронные корпорации, не испытывают пока серьезных проблем и продолжают господствовать в западноевропейской промышленности.

Метаморфозы инвестиционного процесса ТНК США в Западной Европе — главная, но далеко не единственная составляющая комплекса наметившихся в 70-х годах новых тенденций в приложении американского капитала за рубежом. Известное представление о них дает анализ изменений в географической структуре и динамике прямых инвестиций США (см. табл. 3).

На первый взгляд эти изменения незначительны. Однако обращает на себя внимание некоторое смещение акцента инвестиционной активности американских корпораций во второй половине прошлого десятилетия с развитых на развивающиеся страны. (Напомним, что в 60-х и первой половине 70-х годов более высокие темпы роста наблюдались в развитой части капиталистического мира.) «Виновниками» этого, во-первых, являлись нефтяные монополии, которые после волны национализации в ряде арабских стран начали активно восстанавливать утраченные позиции через массивные реинвестиции в сохранившиеся под их контролем филиалы. Во-вторых, беспрецедентный рост наблюдался в прямых капиталовложениях банковских ТНК в латиноамериканские страны, и особенно в страны и территории — так называемые налоговые гавани, где всего за три года (с 1977 по 1979-й включительно) инвестиции возросли в 2,1 раза и составили почти треть всех зарубежных капиталовло-

* Именно таким путем идет ИТТ, руководство которого после ухода в отставку в 1978 г. ее основателя — Джанина решило отказаться от политики диверсификации европейских операций и продало ряд второстепенных предприятий. «Вестингауз» также освободилась в 1977—1978 гг. от некоторых малоприбыльных зарубежных филиалов. В результате доля ее иностранных операций снизилась с 1976 по 1978 г. с 31 до 24%, однако одновременно повысилась прибыльность зарубежной сферы бизнеса («Fortune», January, 14, 1980, p. 49).

жений США в финансовую сферу²¹. В-третьих, высокие ежегодные темпы (около 18%) сохраняются в росте инвестиций в обрабатывающую промышленность стран Юго-Восточной Азии.

Таблица 3. Изменения в географической структуре прямых инвестиций США

Страны и регионы	1972 г.		1975 г.		1979 г.		Среднегодовые темпы прироста	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	1973—	1976—
							1975 г.	1979 г.
Всего	89,9	100,0	124,1	100,0	192,6	100,0	11,4	11,6
Развитые капиталистические страны	62,1	69,1	90,7	73,1	137,9	71,6	13,5	11,0
Западная Европа	31,7	35,3	49,3	39,7	81,5	42,3	15,9	13,4
Канада	23,0	25,6	31,0	25,0	41,0	21,3	10,6	7,2
Прочие	7,4	8,2	10,4	8,4	15,4	8,0	12,0	10,3
Развивающиеся страны	22,3	24,8	26,3	21,2	47,8	24,8	5,7	16,1
Латинская Америка	14,9	13,4	22,2	17,9	36,8	19,1	14,2	13,5
Прочие	7,4	8,2	4,1	3,3	11,0	5,7	17,8	28,0
Не распределено	5,5	6,1	7,1	5,7	6,9	3,6	8,9	-0,7

Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1980, p. 24.

В развитых капиталистических странах расширяющиеся вложения в нефтяную и нефтеперерабатывающую промышленность (особенно в Великобритании и Голландии) наиболее динамичны и покрывают замедление роста в других отраслях. Так же быстро растут инвестиции в торговлю (на 15% ежегодно), что, видимо, говорит о намерении ТНК США расширить базу для сбыта продукции, в том числе поставляемой из США и развивающихся стран. Наоборот, наименьший рост инвестиций наблюдается в Канаде, где в 70-х годах ухудшился общеэкономический климат, резко усилились антиамериканские настроения и были введены ограничения на деятельность американских ТНК.

Важно отметить, что теперь обрабатывающая промышленность уже не фигурирует в числе наиболее динамичных секторов приложения американского капитала ни в развитой, ни в развивающейся части (за исключением Юго-Восточной Азии) капиталистического мира. Вместе с тем в инвестициях этой группы отраслей также наметились определенные сдвиги. Во-первых, наиболее примечательным является общее замедление во второй половине 70-х годов темпов роста капиталовложений как в развитых, так и в развивающихся странах; при этом в первых рост шел медленнее, чем во вторых (в среднем за год с 1976 по 1979 г. соответственно на 10,4 и 11,6%). Далее прирост капиталовложений в Западной Европе, несмотря на снижение темпов, вновь стал более высоким, чем в латиноамериканских странах (12,2% против 11,5%), по-прежнему отставая, однако, на 6 процентных пунктов от стран Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского бассейна, превратившихся в «сборочный цех» для ТНК.

В целом прошедшее десятилетие показало, что с появлением новых условий приложения капитала за рубежом при одновременном обострении проблем в самой американской экономике транснациональные корпорации США вступают в новый этап международной экспансии, мало похожий на прежние десятилетия «тотального» инвестирования. И дело не только в «чисто» экономических переменах международного инвестиционного климата. Растущие неудобства ТНК США испытывают в связи с активным выходом на международную арену соперничества окрепших заокеанских конкурентов — западноевропейских и японских транснациональных концернов. Анализ направлений и масштабов их экспансии проливает дополнительный свет на проблемы роста американских ТНК как в настоящее время, так и в перспективе.

3. ОТВЕТ МОНОПОЛИЙ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И ЯПОНИИ НА «АМЕРИКАНСКИЙ ВЫЗОВ»

Семидесятые годы явились в известной мере поворотным пунктом в истории противоборства монополистического капитала США, Западной Европы и Японии. От оборонительных действий западноевропейские и японские компании стали переходить к контрнаступле-

нию (в ряде географических и отраслевых сфер весьма активному) на позиции американских корпораций, завоеванные ими в мировом капиталистическом хозяйстве в течение прежних десятилетий. Столкновение интересов ТНК разных стран обнаруживается теперь практически во всех областях капиталистической экономики — валютно-финансовой, промышленной, торговой и научно-технической.

Неравномерность экономического развития при капитализме находит свое конкретное выражение в последние 10—15 лет в общем усилении экономической и технологической мощи ТНК Западной Европы и Японии, причем усилении не только абсолютном, но и относительном. Если в середине 60-х годов общий объем продаж 200 крупнейших неамериканских компаний составлял лишь 45% от соответствующего показателя по тому же числу корпораций США, то к середине 70-х годов эта доля увеличилась до 80%. Тогда же, по данным о нескольких тысячах ТНК разных стран, на долю западноевропейских приходилось 37% их общего объема продаж и 48% активов, японских — 14 и 16%, а американских — 47 и 29%²². К настоящему времени позиции неамериканских фирм еще более окрепли.

Таблица 4. Общие расходы на НИОКР в промышленности капиталистических стран (в % к итогу)

Страны	Частные		Государствен.		Всего	
	1967 г.	1975 г.	1967 г.	1975 г.	1967 г.	1975 г.
США	48,9	45,1	80,3	70,7	60,5	50,8
Западная Европа	37,5	36,3	19,1	27,9	29,4	33,2
Франция	5,8	6,1	6,7	7,4	6,4	6,9
ФРГ	11,5	12,3	3,8	7,8	8,5	11,3
Великобритания	10,6	7,5	7,3	10,3	9,6	8,7
Италия	2,4	2,7	0,1	0,6		
Япония	11,8	17,2	0,2	0,8	7,2	12,6
Канада	1,8	1,4	0,4	0,6	1,3	1,3

Источник. OECD. Technical Change and Economic Policy. Paris, 1980, p. 35.

Не менее важным является сближение научно-технических потенциалов и уровней исследовательской активности компаний главных капиталистических стран. Общее представление об этом дает межстрановое сопоставление расходов на НИОКР в промышленности (см. табл. 4). Как показывают данные, с 1967 по 1975 г. все главные западноевропейские страны (за исключением Великобритании) и особенно Япония заметно приблизились к американскому уровню расходов на НИОКР, хотя разрыв по этому показателю еще велик. Обращает на себя внимание постоянно растущая роль государства в повышении научно-технического потенциала неамериканских фирм, без которой им вряд ли удалось бы столь динамично сокращать «технологический разрыв». В этой связи следует также отметить, что государственные органы ряда западноевропейских стран и Японии в последние 10—15 лет резко усилили поддержку производителей не только по линии финансирования НИОКР, но и через ограждение внутреннего рынка, особенно отраслей производства передовой техники, от вторжения иностранных (в основном американских) конкурентов.

Заметную роль в повышении научно-технического уровня западноевропейских и японских компаний государство будет, видимо, играть и в перспективе. Так, во Франции помимо государственных субсидий на НИОКР в соответствии с общенациональным планом на 80-е годы шесть наиболее перспективных отраслей (производство электронного конторского оборудования, роботов, ЭВМ, потребительской электроники, биоиндустрия и подводная разработка морских ресурсов) зарезервированы исключительно за местными компаниями. В Японии также определены на 80-е годы приоритетные области национального экономического и научно-технического развития, которые расцениваются государственными органами и крупным бизнесом страны как наиболее перспективные с точки зрения требований мирового рынка. Для достижения поставленных целей в нынешнем десятилетии будет оказана, в частности, финансовая поддержка национальным фирмам со стороны министерства международной торговли и промышленности, министерства финансов и Японского банка развития. В 1980 г. банк уже выделил на эти цели около 4,5 млрд. долл.²³ Тесное переплетение интересов го-

сударства и монополий в Японии и странах Западной Европы дает дополнительный импульс национальным группам монополистического капитала в их борьбе за перспективные мировые рынки передовой техники и технологии, создает своего рода задел для «упреждающего» захвата наиболее выгодных и перспективных сфер производства.

В результате усиления экономической и технической мощи заокеанских соперников американские ТНК вот уже более десятилетия все острее ощущают конкуренцию на мировом рынке, в том числе и на внешних рынках наукоемкой продукции. Так, в 1979 г. доля США в мировом капиталистическом экспорте самолетов составляла 58% против 66% 10 лет назад. В экспорте пластмасс их квота на мировом рынке снизилась с 27,8% в 1962 г. до 13% в 1979 г., лекарств — с 27,6 до 15%, сельскохозяйственного машиностроения — с более чем 40% до менее 25%, текстильного машиностроения — с 15% до менее 7% и т. д.²⁴ Хотя указанные данные о доле США в мировом капиталистическом экспорте не полностью отражают изменения в международных позициях ТНК (они не учитывают размеров зарубежного производства филиалов ТНК США и их экспортных операций, которые включаются в национальную статистику принимающих стран), общая картина по существу вряд ли изменится, если в расчет принять зарубежное производство корпораций, ибо его рост в 70-х годах наталкивался на ряд серьезных трудностей. В этой связи весьма показательным является сопоставление международных инвестиционных позиций транснациональных корпораций трех центров империализма (см. табл. 5).

Сводные данные показывают, что в 70-х годах происходило постепенное снижение удельного веса американских зарубежных капиталовложений в их общем объеме. Беспрецедентно быстрыми темпами увеличивались иностранные капиталовложения Японии, которые в 2,7 раза превышали темпы прироста инвестиций США и в 2,2 раза — Западной Европы. При небольшом превосходстве в темпах вывоза западноевропейских частных прямых капиталов в целом по сравнению с американскими обращает на себя внимание выход в число главных западноевропейских инвесторов компаний ФРГ. Они занимают второе место среди западноевропейских

фирм по общему объему зарубежных инвестиций и де-лят 3—4-е места с японскими в списке основных инве-сторов капиталов в мире, намного опережая последних по темпам расширения иностранных капиталовложений. Так, ежегодные прямые иностранные инвестиции ФРГ с 1977 по 1979 г. выросли на $\frac{2}{3}$ и составили в 1979 г. почти 8 млрд. марок (около 4,4 млрд. долл.). В 1979 г. общая стоимость прямых капиталовложений ФРГ со-ставляла более 30 млрд. долл., т. е. примерно равня-лась стоимости прямых инвестиций Японии. С 1971 по 1979 г. доля прямых инвестиций ФРГ в их общем объеме (по трем центрам) увеличилась с 4,9 до 7,7—8%, а Японии — с 2,9 до 8,1%²⁵.

Таблица 5. Прямые иностранные инвестиции трех центров империализма

Империалисти-ческие центры	1967 г.		1971 г.		1976 г.		1979 г.		Темпы прироста 1968—1979 гг., %
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
США	56,6	57,6	82,8	55,3	136,8	52,0	192,6	47,6	10,8
Западная Европа	40,1	40,8	62,4	41,7	106,9	40,6	179,4 *	44,3	13,3
Япония	1,5	1,5	4,4	2,9	19,4	7,4	33,0	8,1	29,4
Итого	98,2	100,0	149,6	100,0	263,1	100,0	405,0	100,0	12,5

* Оценка.

Рассчитано по: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 236; «Survey of Current Business» за соответствующие годы; Юданов Ю. И. Экспорт капитала из Западной Европы. М., 1980, с. 24.

Резкая активизация вывоза производительного капитала неамериканскими ТНК в последнее десятилетие — одно из наиболее характерных проявлений общего обострения межимпериалистического соперничества в 70-х годах. Ужесточение противоборства монополий США, Западной Европы и Японии сопровождается изменениями в характере и самих масштабах соперничества.

Во-первых, вследствие быстрого роста западноевропейских и японских ТНК абсолютно расширяются географические и отраслевые сферы конкуренции. При

этом значительно обостряется борьба за сам рынок США, а также за хозяйственную территорию и природные ресурсы развивающихся стран, где неамериканские ТНК, и в первую очередь японские, стремительно развивают свою производственно-торговую деятельность.

Во-вторых, обострение соперничества происходит вследствие ускоренной интернационализации производительного капитала ТНК, перехода от внешнеторговой экспансии «в чистом виде» к производственно-экономическому соперничеству в международном масштабе, к проникновению в чужую экономику «изнутри», через налаживание собственного производства. Но вместе с тем возникают многие новые области и направления соперничества между монополистической буржуазией трех центров. К традиционным методам вытеснения конкурента добавляется борьба за выгодные сферы приложения капитала в принимающей стране, дешевые источники финансирования и сырья для производства товаров «на месте», борьба за государственные заказы, субсидии, льготы и т. д. Соперничество широко распространяется на социальные области через политику найма рабочей силы, взаимоотношения с профсоюзами, привлечение научных кадров и специалистов принимающей страны — все это становится предметом острой конкурентной борьбы монополий разных стран. Объектом борьбы выступает наиболее передовая технология, доступ к которой оказывается более простым и эффективным для филиалов ТНК, чем для «чужих» иностранных компаний, и которая ранее оставалась подчас вне поля зрения зарубежных монополий. Следует добавить, что противоборство ТНК разных стран сопровождается интернационализацией самих методов конкуренции, применяемых ранее в ограниченных пространственных границах, приводит к быстрому распространению наиболее эффективных средств подавления соперников. В итоге происходит общее резкое обострение соперничества, а вместе с тем расширяется почва для различных конфликтов и противоречий экономического и социального характера.

Среди новых явлений в конкурентной борьбе ТНК трех центров империализма обращает на себя внимание расширение сферы противоборства между транснациональными корпорациями США, Западной Европы и Японии на американскую экономику. На протяжении

всей истории развития международных монополий американские корпорации вели основную борьбу на чужой хозяйственной территории, не считая конца прошлого — начала нынешнего века, когда европейский (в основном английский) капитал активно проникал в хозяйство США. Во второй половине XX в. американские ТНК предприняли интенсивное наступление практически по всему капиталистическому миру и их заокеанские конкуренты больше заботились о сохранении позиций в своей экономике, чем о развертывании контрнаступления в США. Подавляющее большинство западноевропейских и японских промышленных компаний вообще не считали возможным закрепиться в американском хозяйстве путем создания своих производственных филиалов и успешно конкурировать с американскими корпорациями. Длительное время непривлекательность США как объекта приложения иностранного производительного капитала определялась высокой стоимостью рабочей силы, сильной монополизацией внутреннего рынка и масштабами, требующими налаживания массового производства более крупных размеров, чем было в состоянии осуществить большинство западноевропейских и японских фирм. Поэтому неамериканские компании (за исключением нескольких десятков иностранных монополий, создавших в США свои филиалы и дочерние компании еще в первые десятилетия XX в.) до начала 70-х годов вели конкуренцию на американском рынке преимущественно через товарный экспорт.

Однако в дальнейшем картина стала быстро меняться. На смену американскому вторжению 50—60-х годов в западноевропейскую экономику пришло массированное инвестирование монополий Западной Европы и Японии в США. Показательно в этом плане сопоставление роста кумулятивных прямых зарубежных капиталовложений ТНК США и иностранных компаний в американскую экономику (см. табл. 6).

В основе стремительного роста прямых иностранных инвестиций в экономику США, составлявшего в среднем за 70-е годы около 20% в год, лежат те же базисные факторы, которые в свою очередь заметно тормозят в последнее время экспансию американских корпораций за рубежом. Среди причин резкой активизации иностранного инвестирования в американскую экономику выделяют следующие: ослабление позиций доллара, падение

курса акций на американской бирже, более высокие (до конца 70-х годов) темпы инфляции в Западной Европе, существующие и возможные внешнеторговые барьеры США, сближение затрат на рабочую силу и изменение в более благоприятную сторону отношения американских профсоюзов к иностранному капиталу в надежде хоть как-то уменьшить огромные масштабы безработицы в стране, а также традиционные черты американской экономики, в первую очередь ее емкий внутренний рынок²⁶. Привлекает иностранные ТНК, естественно, и возможность получения более высокой нормы прибыли в этой стране, чем в большинстве стран базирования. Так, по данным Института немецкой экономики (ФРГ), с 1970 по 1976 г. средняя норма чистой прибыли корпораций главных капиталистических стран составляла в США 11,8%, тогда как в Японии и Англии — 9,7, в ФРГ — 8,6, в Швейцарии и Голландии — 7,1, во Франции — 4,8%. Характерно, что именно эти страны — основные инвесторы прямых капиталов в американскую экономику²⁷.

Таблица 6. Прямые американские инвестиции за рубежом (А) и иностранные инвестиции в США (Б) (в млрд. долл.)

	А				Б				А : Б			
	1930 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1960 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1960 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.
Всего	31,9	78,2	124,1	213,5	6,9	13,3	27,7	65,5	4,6	5,9	4,5	3,3
Западная Европа	6,7	24,5	49,3	95,7	4,7	9,6	18,6	43,5	1,4	2,6	2,7	2,2
Япония	0,3	1,5	3,8	6,3	0,1	0,2	0,6	4,2	3,0	7,5	6,3	1,5
Канада	11,2	15,3	31,0	44,6	1,9	3,1	5,4	9,8	5,9	4,9	5,7	4,6
Прочие страны	13,7	36,9	40,0	66,9	0,2	0,4	3,1	8,0	68,5	92,2	12,9	8,4

Рассчитано по: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

При общем быстром росте прямых иностранных капиталовложений в США обращает внимание особенно активное наращивание инвестиций западногерманскими фирмами. Хотя доля ФРГ в их общем объеме пока сравнительно невелика (менее 10%), во второй половине 70-х годов западногерманские ТНК вышли на первое место по

числу ежегодно реализуемых инвестиционных проектов, причем на их долю приходится примерно каждый пятый. И это не случайно, если учесть, что в 1979 г. около 40% всех западногерманских прямых инвестиций было направлено в американскую экономику. Примечательно и другое. Всего за два года (1978 и 1979) у американских филиалов ТНК ФРГ активы выросли в 2,1, объем продаж и занятость — в 2,4 раза, тогда как эти показатели по филиалам иностранных фирм в США в целом увеличились соответственно в 1,6, 1,7 и 1,5 раза²⁸. Не исключено, что при сохранении столь высоких темпов развития операций западногерманские ТНК смогут уже в ближайшие годы вплотную приблизиться по масштабам своей деятельности, и прежде всего производственной, в американской экономике к нынешним лидерам — концернам Великобритании и Голландии. Удельный вес отраслей обрабатывающей промышленности в западногерманских прямых инвестициях — один из самых высоких и составляет почти 60% против 40% по всем иностранным прямым капиталовложениям в США. Основные западногерманские инвесторы — крупнейшие автомобильные, электронные, фармацевтические и химические монополии, широко известные на мировом капиталистическом рынке. Однако для большинства из них в отличие, например, от компаний Англии внутренний рынок США оставался до последнего времени малоосвоенным.

На фоне стремительного развития западногерманскими концернами собственного производства в США, крупных объемов прямых инвестиций ранее проникших туда монополий Великобритании, Швейцарии, а также Голландии позиции японских компаний выглядят на первый взгляд более чем скромными. Действительно, на их долю приходится всего 6,5% иностранных прямых капиталовложений в США в целом, а по отраслям обрабатывающей промышленности эта доля еще меньше. Дело в том, что Япония по-прежнему отстает от США по уровню заработной платы и именно поэтому проникновение на американский рынок идет преимущественно через экспорт товаров. Так, если по объему прямых капиталовложений в США соотношение между показателями Японии и Западной Европы составляет 1:10, то по объему товарного экспорта — 1:1,6 (по данным на 1979 г.)²⁹. Но по отдельным видам продукции японские

монополии все активнее завоевывают американский рынок, развивая в США собственное производство. К началу 1979 г. практически все ведущие японские компании, производящие телевизоры, уже наладили производство в США, и среди них «Сони», «Мицубиси», «Мацусита», «Саньо», «Хитачи» и «Тошиба».

Производство телевизоров до конца 70-х годов было, пожалуй, единственным примером активного внедрения японских монополий в американскую промышленность. Однако уже в начале 80-х годов стали все четче проявляться весомые предпосылки к «инвестиционному прорыву» японских компаний в другую отрасль американской экономики — автомобильную. Хотя здесь главную роль для них по-прежнему играет товарный экспорт, на долю которого приходится без малого четверть всего американского автомобильного рынка, явное усиление протекционистских настроений и связанные с ним опасения относительно введения американскими властями жестких преград для японского экспорта подтолкнул, видимо, японские автокомпании к развитию собственного производства*.

В других отраслях прямое инвестирование носит скорее спорадический характер. В то же время в последние годы наблюдается активный приток японских капиталов в сферу торговли с целью развития сети сбытовых филиалов, занимающихся реализацией импортируемых товаров, а также расширение экспортно-импортных операций торговых компаний Японии в США. Достаточно сказать, что в последние несколько лет более половины притока прямых инвестиций Японии приходилось на торговые предприятия³⁰.

Наконец, если судить по ряду последних западных прогнозов, пока нет каких-либо серьезных причин, по которым монополистический капитал Японии замедлил бы в текущем десятилетии темпы инвестирования в американскую экономику. По данным «Бизнес уик», ос-

* Первые признаки «вынужденного» перехода от экспорта к внутриамериканскому производству уже есть. В апреле 1980 г. «Ниссан мотор» объявила о том, что она намерена купить или построить в США завод стоимостью 300 млн. долл. для производства 120 тыс. небольших грузовиков-пикапов. Их выпуск, намеченный на 1982 г., приурочен к ожидаемому как раз в этом году поступлению на американский рынок новых моделей аналогичных автомобилей крупнейших производителей США «Дженерал моторз» и «Форд» (Business Week, June 16, 1980, p. 93).

нованным на прогнозах японских организаций, с 1979 по 1985 г. японские прямые инвестиции в Северной Америке (большей частью в США) должны увеличиться в 2,6 раза и достичь 21,8 млрд. долл. (против 8,5 млрд. долл. в 1979 г. и 0,9 млрд. долл. в 1970 г.). По оценке японского центра экономических исследований, к 1990 г. эта цифра составит уже 44 млрд. долл. Предполагается, что доля североамериканских прямых инвестиций Японии в общем объеме прямых зарубежных капиталовложений в текущем десятилетии даже несколько возрастет — с 27,4% в 1979 г. до 28,4% в 1990 г.³¹

Хотя для последних лет характерен быстрый рост экономического присутствия иностранных ТНК в американском хозяйстве, их позиции в целом остаются не столь уж прочными и, безусловно, намного уступают экономическому потенциалу корпораций США за рубежом. Об этом говорит и сохраняющийся «инвестиционный разрыв» в прямых капиталовложениях иностранных компаний в США и американских за рубежом, и небольшой удельный вес иностранных филиалов в экономике США*.

Активное проникновение иностранных ТНК в экономику США представляет собой одно из основных направлений начавшегося в 70-х годах широкого «инвестиционного наступления» западноевропейских и японских монополий на позиции американского капитала. Причем есть основания считать, что в текущем десятилетии интенсивность борьбы заокеанских ТНК за «хозяйственную территорию» США еще более возрастет. Главным образом такой вывод вытекает из того, что в принципе сохранятся те долговременные движущие силы, которые вызвали расширенный приток иностранных прямых капиталовложений в американскую экономику и которые определяются как глубокими изменениями экономических и социально-политических условий помещения производительного капитала в империалистических странах, так и возросшей мощью неамериканских ТНК.

* В 1979 г. объем продаж американских компаний, в которых 10% и более акционерного капитала принадлежит иностранным ТНК, составил 313,3 млрд., активы — 214,2 млрд. долл., а занятость — 1,6 млн. человек. Отнесенные к соответствующим общим суммарным данным по американскому хозяйству, эти показатели составляют несколько процентов (United States Department of Commerce News, May 27, 1981).

Рост внешнеэкономической экспансии западноевропейских и японских ТНК приводит к заметному обострению соперничества с американскими монополиями в развивающихся странах. Хотя в целом удельный вес этих стран в прямых капиталовложениях с конца 60-х по середину 70-х годов снизился (с 31% в 1967 г. до 28% в 1971 г. и 26% в 1975 г.), но стала наблюдаться противоположная тенденция. Так, за 1976—1978 гг. доля прямых инвестиций, направляемых в молодые государства, составила 30,7% против 26,6% в среднем за 1970—1978 гг.³² Причем за этими цифрами скрывается особенно быстрое наращивание инвестиций транснациональными компаниями Японии, а также некоторых западноевропейских стран. С 1970 по 1979 г. ежегодный объем прямых капиталовложений, помещаемых в развивающихся странах, увеличился у Японии в 10 раз, тогда как у США — в 2,5 раза.

Главной ареной соперничества между разнонациональными ТНК в 70-х и 80-х годах служат экономически наиболее развитые страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. В этой группе стран существуют, как правило, благоприятные с точки зрения ТНК условия помещения капитала — высокие темпы развития экономики, достаточно квалифицированная рабочая сила, более или менее развитая инфраструктура и т. д. Не случайно поэтому, что с конца 60-х годов доля этих стран в общем объеме вкладываемых в развивающиеся государства прямых капиталов постоянно увеличивается, не говоря уже об ускоренном абсолютном росте капиталовложений.

Экспансия неамериканских ТНК направлена на те страны, где позиции корпораций США традиционно наиболее сильны. Так, концерны ФРГ прочно закрепились в быстро развивающейся экономике Бразилии, где к середине 70-х годов размещалось около $\frac{1}{2}$ западногерманских инвестиций в Латинской Америке и $\frac{1}{6}$ всех прямых капиталовложений ФРГ в развивающихся странах. В этой стране западногерманские концерны уступают по объему инвестиций только монополиям США, причем в 70-х годах разрыв постепенно сокращался (на третье место уже к середине 70-х годов вышли прямые инвестиции Японии).

Развитие производства западногерманскими ТНК в странах Латинской Америки затрагивает интересы аме-

риканских монополий не только в самих латиноамериканских странах, но и далеко за их пределами. Показателен в этом отношении пример «Фольксваген». Разместив свои предприятия в Бразилии и Мексике, концерн фактически монополизировал в 70-х годах производство легковых автомобилей в этих странах. На долю «Фольксваген» приходится более 60% бразильского рынка легковых автомобилей, а в Мексике он самый крупный их производитель. В то же время с бразильских предприятий экспортируется продукция более чем в 30 стран мира, в том числе и в ФРГ, а мексиканские предприятия поставляют автомобили и на рынок США. «Фольксваген» укрепил свои позиции и в Аргентине. В конце 70-х годов в этой стране прекратили свои операции «Дженерал моторз» и «Ситроен», тогда как к уже имеющимся филиалам этот концерн добавил предприятия, купленные им у «Крайслер».

Еще более активно внедряются в экономику развивающихся стран японские монополии. Начав в конце 60-х годов с прямых инвестиций в добывающие отрасли, ТНК Японии стали интенсивно вкладывать капиталы и в обрабатывающую промышленность развивающихся стран (в начале 1979 г. на ее долю приходилось 42% всех прямых инвестиций Японии в этих странах). Рост издержек на рабочую силу в японской экономике стал оказывать негативное воздействие на конкурентоспособность японского экспорта, который прежде служил практически единственным и весьма эффективным методом проникновения на внешние рынки. Действие этого фактора нашло прямое отражение в быстром росте японских прямых капиталовложений в Юго-Восточной Азии, а также в странах Латинской Америки. В результате к середине 70-х годов японские ТНК вышли на второе место (после США) по общему объему прямых инвестиций в развивающихся странах, а в Южной Корее, Индонезии и Таиланде — на первое³³.

На соперничество между ТНК разных империалистических государств за наиболее прибыльные объекты помещения капиталов в молодых государствах накладывают серьезный отпечаток изменения в социальном, экономическом и политическом климате в большинстве принимающих стран. Резко усилившееся стремление дополнить политическую независимость экономической, общая демократизация социально-политической

жизни в целом ряде развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки привели в начале прошлого десятилетия к усилению регулирования деятельности ТНК этими странами. Введение в 70-х годах соответствующих законодательств в отношении иностранного капитала ограничивает, хотя еще и не устраняет полностью, бесконтрольность и «свободу маневра» империалистических монополий в экономике развивающихся государств, а вместе с тем усиливает соперничество ТНК за захват «хозяйственных территорий» в этих странах. Широко практикуемый прежде открытый диктат транснациональных корпораций в отношении условий инвестирования, труда и найма местной рабочей силы, распоряжения прибылями и т. д. теперь все чаще грозит потерей позиций в принимающей стране, в том числе национализацией собственности. Причем на место дискредитированной ТНК нередко устремляются более «покладистые» иностранные компании, готовые размещать производство на условиях, выдвигаемых государством. В развивающихся странах все большее распространение получают смешанные формы учреждения иностранных филиалов, поэтапное снижение иностранным инвестором своей доли в капитале филиала, а также формы операций без участия ТНК в собственности предприятий.

Вместе с тем прошедшее десятилетие показало, что иностранный капитал, и особенно американский, отнюдь не собирается без боя идти на условия и требования, выдвигаемые освободившимися странами. Играя на острой нужде молодых государств в капитале, технике, на их серьезных внутри- и внешнеэкономических проблемах, ТНК подчас вынуждают развивающиеся страны отказаться от жестких мер в отношении иностранного капитала. Именно по этим причинам, например, ряд латиноамериканских стран — членов Андской группы пересмотрели некоторые принципы регулирования операций ТНК, принятые в начале 70-х годов.

Обострение соперничества ТНК трех центров империализма проявляется не только в области вывоза производительного капитала как такового, но и практически во всех областях бизнеса, начиная с научно-исследовательского и технологического соперничества и кончая противоборством в международной торговле. В свою очередь это обострение противоборства ТНК США, Западной Европы и Японии сопровождается развитием новых

явлений как в самом функционировании хозяйственного механизма транснациональных концернов, так и в противоречивых процессах во взаимодействии одних ТНК с другими, их отношениях с рабочей силой и буржуазным государством.

4. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО- МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА США

Неотъемлемая черта современного ГМК США — высокая степень вовлеченности государства в экономическую жизнь страны, его существенное влияние как на внутреннюю экономику, так и на сферу внешне-экономических отношений. Вторая половина XX в. характеризуется тесным переплетением интересов монополистического капитала и правящих кругов страны, происходит углубление процесса соединения «гигантской силы капитализма с гигантской силой государства в один механизм...»³⁴

Деятельность государства стала мощным катализатором в превращении национальных компаний в транснациональные. Во-первых, усиление государственного вмешательства в экономику значительно повысило концентрацию финансово-экономической мощи в руках монополий. Помещая у ведущих монополистических объединений крупные заказы, приносящие колоссальные прибыли, государство содействовало накоплению «избыточных капиталов», что в конечном счете способствовало их активному вывозу за рубеж. Во-вторых, весомую роль в превращении национальных монополий в транснациональные государство сыграло и продолжает играть в качестве стимулятора научно-технического прогресса. Мировое технологическое лидерство американских корпораций, по-прежнему обеспечивающее им прочные позиции в наиболее передовых отраслях экономики капиталистических стран, в немалой степени связано с политикой американского государства. Оно финансирует, прежде всего через министерство обороны, около половины всех НИОКР в стране (практически все ТНК наукоемких отраслей связаны с военными разработками); а также 1/4 гражданских НИОКР³⁵. Взятые в целом, государственные мероприятия, направленные на укрепление позиций и финансово-экономической мощи «боль-

шого бизнеса» внутри страны, в конечном счете благоприятно влияют и на внешнеэкономическую деятельность американских транснациональных корпораций.

Но это лишь одна сторона вопроса. Американское государство оказывает воздействие и на сам ход внешнеэкономической экспансии корпораций. Рычаги, методы и каналы государственной поддержки ТНК за пределами страны весьма разнообразны — от торгово-экономических до политических и военных. В американской буржуазной науке и политических кругах обычно подчеркивают центробежные силы в отношениях «ТНК — государство», оставляя в тени множество точек соприкосновения и взаимосвязей между их интересами. Более того, время от времени и сами корпорации выступают против «излишнего вмешательства» государства в дела бизнеса, сдерживающего их «свободу действий» как внутри страны, так и за ее пределами. Действительно, известные противоречия между интересами и действиями американского государства и ТНК возникают довольно часто (достаточно вспомнить «программу Джонсона» конца 60-х годов по ограничению экспорта капитала или дискриминационные ограничения на продажу технологии и финансирование экспорта в СССР и некоторые другие социалистические страны, приведшие к потере американскими корпорациями крупных заказов в пользу иностранных конкурентов). Однако, как правило, не эти временные противоречия определяют суть отношений «государство—монополия». Так же как и в самой экономике США, основным содержанием американского ГМК за пределами страны является тесное переплетение интересов крупнейших корпораций и государства.

Об этом свидетельствует вся история развития американским бизнесом зарубежных операций. С начала века и до наших дней государство широко использовало экономические рычаги поддержки и стимулирования зарубежного бизнеса, в том числе и такие, которые непосредственно направлены на развитие монополиями зарубежного производства. В первую очередь это государственное страхование частных прямых капиталовложений США и система налогообложения прибылей, получаемых корпорациями за границей. Исследование этих рычагов воздействия на международный бизнес ТНК заслуживает внимания еще и потому, что в 70-х годах в США развернулась острая борьба между сторонника-

ми и противниками существующей системы государственного регулирования международных операций ТНК.

Предоставление государством инвестиционных гарантий корпорациям было начато после второй мировой войны и преследовало цель искусственно улучшить инвестиционный климат для американского капитала в странах — его импортерах. Первоначально программа государственного страхования инвестиций, входившая как составная часть в «план Маршалла», носила ограниченный характер по количеству рисков, подпадавших под ее действие. В 50-х годах программа государственных гарантий была расширена и ТНК получили возможность страховать свои иностранные капиталовложения от потерь вследствие экспроприации их имущества, военных действий и других рисков. Причем вплоть до конца 50-х годов бóльшая часть суммы гарантий приходилась на американские капиталовложения в странах Западной Европы. Симптоматично, что в тот период не слышно было голосов тех сторонников системы государственных гарантий инвестиций, которые теперь утверждают, что она призвана содействовать экономическому росту развивающихся стран и решению чуть ли не всего комплекса стоящих перед ними проблем. Хотя в 50-х годах эти проблемы стояли перед развивающимся миром не менее, если не более остро, корпорации США испытывали наибольшую тревогу за свои быстро растущие капиталовложения в Западной Европе, на этот регион было нацелено острие их экспансии, а ситуация в слаборазвитых странах еще не вызывала тревоги.

На рубеже 50—60-х годов «план Маршалла» был завершен, и Соединенные Штаты Америки стали все больше «беспокоиться» о положении в освободившихся государствах. Широко развернувшееся национально-освободительное движение, антиимпериалистическая борьба, растущий авторитет Советского Союза и других социалистических стран вынудили США изыскивать более эффективные средства неокOLONиалистской политики. Основная ставка была сделана на частный капитал, который должен был «изнутри» внедрять капиталистические методы хозяйствования, сделать формально независимую национальную экономику подчиненной американскому диктату. В этой связи примечательно высказывание одного из западных специалистов по ТНК, Энтони Сэмпсона, который в своей книге «Суверенное

государство ИТТ» писал: «...куда направляются инвестиции, туда же направляется хорошо спланированная закулисная политика, часто поддерживаемая Соединенными Штатами... Вследствие этого многонациональное предпринимательство может оказаться троянским коном для развивающихся стран»³⁶.

В то же время многие американские корпорации, боясь потерять свои капиталы в развивающихся странах, не спешили создавать собственное производство, требуя гарантированной компенсации возможных потерь от экспроприации и других рисков. Концентрация государственных гарантий лишь на инвестициях в развивающихся странах, предпринятая в начале 60-х годов, оказала стимулирующее влияние на вывоз американского капитала в эти государства. Только государственным гарантиями против убытков в случае экспроприации, выданными американским корпорациям с 1961 по 1969 г., было покрыто 4,8 млрд. долл. прямых инвестиций³⁷.

Начиная с 1969 г. гарантирование частных прямых иностранных инвестиций осуществляется государственной корпорацией заграничных частных инвестиций (ОПИК)³⁸. Хотя ОПИК была создана как государственная корпорация, большинство членов совета директоров были и остаются представителями частных американских корпораций. Деятельность ОПИК можно разделить на два вида: 1) страхование частных иностранных инвестиций корпораций США от политических рисков (основная часть операций) и 2) финансирование развития американского бизнеса за границей (путем предоставления займов). Страхование от политических рисков включает в себя три вида операций: страхование от запретов на репатриацию вложенных за рубежом капиталов (застрахованная сумма инвестиций на середину 1977 г. составляла 2,8 млрд. долл.); страхование от экспроприации (3,4 млрд. долл.); страхование от потерь из-за военных действий (2,7 млрд. долл.) *. Предоставление займов ТНК, имеющим производство в развивающихся странах, состоит из следующих видов: гарантированные займы путем мобилизации средств у частных

* Система страхования инвестиций предусматривает покрытие иностранных капиталовложений до 90% их стоимости, а также до 90% величины получаемых прибылей. Максимальный срок страхования — 20 лет.

учреждений США (пенсионных фондов, страховых компаний и т. д., сумма гарантий по займам—750 млн. долл.); прямое предоставление займов частным корпорациям США из средств специально созданного для этих целей фонда прямого инвестирования. Второй вид операций ОПИК намного уступает страховым операциям в основном из-за нежелания частных учреждений и компаний США вкладывать свои капиталы в малоприбыльную деятельность ОПИК в области финансирования, где норма прибыли чуть больше 3%³⁹.

Распределение застрахованных ОПИК прямых инвестиций в развивающихся странах крайне неравномерно. В 1974—1976 гг. 60% капиталовложений приходилось всего на шесть развивающихся стран и территорий (Бразилия, Филиппины, Южная Корея, Индонезия, Тайвань, Доминиканская Республика), причем только на Бразилию падал 21% всех застрахованных инвестиций. На долю наименее развитых в экономическом отношении стран оставалась незначительная часть прямых инвестиций, получивших государственные гарантии (примерно 1/3 для стран с ВНП на душу населения менее 200 долл.).

Предоставление американским государством гарантий корпорациям является мощным стимулом, а иногда и необходимым условием для проникновения частного капитала в эти государства*. Ричард Рэйнолдз, президент и председатель совета директоров корпорации «Рэйнолдз металл», а также Уильям П. Хоббс, казначей и вице-президент «Кайзер алюминий», заявили, что наличие инвестиционных гарантий играет большую роль в принятии решений их компаниями концентрировать инвестиции в области добычи бокситов и алюминия на Ямайке. Р. Рэйнолдз также отметил, что вряд ли можно было бы получить финансовые средства от американских

* В исследовании «Бизнес интернэшнл» «Политика корпораций и страхование инвестиций», проведенном по просьбе ОПИК, отмечалось, что почти половина опрошенных ТНК США считает государственное страхование от политических рисков необходимым условием для вложений прямых капиталов в развивающиеся страны в будущем. Доля прямых инвестиций в развивающихся странах, застрахованных от политических рисков, сильно колеблется по годам (в 1968 г. гарантии распространялись на 93% прямых капиталовложений ТНК, а в 1971 г. — лишь на 23%). В 1974—1976 гг. на каждый второй проект в развивающихся странах были распространены гарантии ОПИК.

кредиторов — частных страховых компаний без инвестиционных гарантий против экспроприации⁴⁰. Отсутствие таких гарантий вынудило бы корпорации осуществлять инвестиции диверсифицированно в несколько стран, имеющих залежи бокситов.

Функции ОПИК фактически далеко выходят за рамки страхования и финансирования операций ТНК в развивающихся странах. Как показывает практика, ОПИК выполняет широкий круг операций по обеспечению проникновения американских корпораций в экономику молодых государств в рамках так называемых программ по развитию инвестирования. Специальный штат сотрудников ОПИК собирает и анализирует информацию об инвестиционном климате в развивающихся странах. Выполняя функции консультационных и брокерских фирм, ОПИК дает рекомендации транснациональным корпорациям по вопросам наиболее оптимального выбора методов финансирования инвестиционных проектов, форм собственности, местных компаньонов, а также организует и финансирует поездки представителей ТНК в развивающиеся страны для установления деловых контактов с заинтересованными официальными лицами и бизнесменами этих стран. Кроме того, ОПИК частично финансирует прединвестиционные исследования, проводимые ТНК, и помогает им подыскивать при крупных проектах иностранных кредиторов — как частных, так и государственных, в том числе и международных (например, региональные банки развития Азии, Африки или Латинской Америки). Все это облегчает и удешевляет разработку и реализацию инвестиционных проектов ТНК в развивающихся странах, а вместе с тем заметно снижает риск, связанный с выбором объекта и организацией инвестирования.

В поле зрения ОПИК находятся, естественно, и экономические интересы американского государства. Предоставляя гарантии корпорациям добывающих отраслей, ОПИК тесно связывает их с потребностями Соединенных Штатов Америки в том или ином виде сырья, и особенно стратегических материалов. Не случаен поэтому объем полученных гарантий американскими фирмами, функционирующими на Ямайке, — почти 1 млрд. долл. Практически весь объем гарантий относится к инвестициям алюминиевых монополий США в эту страну. Бокситы являются стратегическим матери-

алом для Соединенных Штатов, причем за счет импорта потребности страны в бокситах удовлетворяются на $\frac{9}{10}$, в основном (около половины от импорта) из Ямайки. Путем предоставления крупнейшим монополиям гарантий на заграничные инвестиции американскому государству удается обеспечивать свои потребности в стратегических материалах без прямого вмешательства во внутренние дела капиталоимпортирующей страны. Характерно и то, что в условиях энергетического и сырьевого кризисов администрация США стремится усилить стимулирующую роль ОПИК в инвестировании корпорациями капиталов в добывающие отрасли развивающихся стран. Выступая в сенате по деятельности ОПИК, Ф. Бергстен, бывший помощник министра финансов США, заявил, что, по мнению администрации Картера, одной из основных задач ОПИК «должна быть разработка новых мер по снижению риска в проектах по энергетическому и другим видам сырья»⁴¹.

О тесном переплетении интересов государства и монополий США в рамках ОПИК свидетельствует и другой факт: главные «клиенты» этой организации — ведущие американские транснациональные монополии. Так, на долю 100 крупнейших корпораций США приходится около 90% гарантий ОПИК, а всего на 11 монополий — почти половина.

Что же касается роли ОПИК в содействии развитию освободившихся стран, более рациональному размещению иностранных инвестиций в соответствии с первоочередными нуждами их экономики, о чем, между прочим, сказано в уставе ОПИК и о чем неоднократно заявляли представители этой корпорации, то конкретные примеры говорят скорее об обратном. Если не считать Южной Кореи, Филиппин, Таиланда и Индонезии, где ТНК США создали гипертрофированные экспортные отрасли производства (бытовая электроника, отдельные виды производства легкой промышленности), то на массу других стран (с ВНП на душу населения менее 450 долл.) приходится всего около $\frac{1}{10}$ гарантий ОПИК, хотя именно они более всего нуждаются в притоке капитала извне. По официальным данным, из застрахованных ОПИК инвестиционных проектов половина не предусматривала участия местных фирм в капитале филиалов ТНК; каждый четвертый отрицательно повлиял на положение местных субпоставщиков, на занятость и рост

квалификации трудящихся принимающих развивающихся стран, а у большинства остальных проектов положительный эффект был весьма незначительным⁴².

Система налогообложения зарубежных прибылей ТНК также представляет собой одно из традиционных методов государственного регулирования международной деятельности корпораций*. На первый взгляд современное американское законодательство о взимании подоходного налога от международного бизнеса является справедливым и мало отличается от системы налогообложения прибылей, получаемых корпорациями внутри страны. Однако при более пристальном рассмотрении видна масса явных и скрытых лазеек, широко используемых ТНК для снижения платежей по подоходным налогам.

Одно из центральных мест в налоговом законодательстве США, действующем в отношении зарубежных прибылей ТНК, занимает так называемая скидка на иностранные налоги (*foreign tax credit*). Суть такой скидки заключается в том, что при уплате американских налогов их размер определяется как разница между величиной налогов, которые ТНК выплатили бы в случае получения прибылей в самих США, исходя из действующих налоговых ставок, и размерами налогов, уже оплаченных в принимающей стране. В том случае, если налоговая ставка в принимающей стране выше американской или прибыли не переводятся в США, корпорации, как правило, вообще не платят налогов в американскую казну.

Как свидетельствует американская статистика, общая налоговая ставка на зарубежные прибыли оказы-

* Фактически вся история развития международными монополиями США зарубежных операций тесно переплетена с прогрессирующими налоговыми послаблениями государства. Вот, к примеру, основные этапы политики США в области действующих и поныне налоговых скидок на международные прибыли американских корпораций: 1918 г. — введена «скидка на иностранные налоги», уплачиваемые зарубежными филиалами корпораций 100%-ного владения (иностранные налоги идут в зачет при налогообложении прибылей материнских компаний); 1921 г. — действие «скидки» распространено на филиалы и дочерние компании с большинством акций у компании США; 1942 г. — она распространена также и на внучатые филиалы; 1951 г. — снижение минимального процента акций в дочерних и внучатых компаниях, необходимого для получения «скидки».

вается в целом примерно такой же, как и на внутриамериканские. При этом около 40% прибылей иностранных филиалов выплачивается в виде налогов в принимающих странах и 8% — в США⁴³. Однако на практике часть получаемой за рубежом прибыли вообще не подпадает под налогообложение, и соответственно реальная налоговая ставка на зарубежные прибыли оказывается ниже официальной. Дело здесь в следующем. Во-первых, иностранные прибыли облагаются налогами только после их перевода в США (в соответствии с «налоговой отсрочкой» — tax deferral), т. е. до этого момента они могут быть каким-либо образом использованы за рубежом. Во-вторых, если в США новые капиталовложения в основной капитал осуществляются из доходов корпораций после уплаты налогов и в случае реинвестирования прибылей налоговая скидка не превышает 10%, то зарубежные реинвестиции полностью освобождаются от американского налогообложения. В-третьих, если принимающая страна предоставляет налоговые скидки на прибыли иностранных инвесторов с целью привлечения иностранных капиталов и практически полностью освобождает филиалы от налогов, то в таких случаях налоги США, как правило, не взимаются. В итоге «справедливость» налогового законодательства США подчас оказывается фикцией⁴⁴.

Помимо «скидки на иностранные налоги» действует и целый ряд других законодательных актов, влияющих на прибыльность зарубежного бизнеса ТНК США. Среди них — налог на добавленную стоимость (импортные пошлины на изделия, в которых имеются компоненты американского производства и которые производятся за рубежом и затем ввозятся в США, налагаются только на созданную за рубежом стоимость), международные налоговые соглашения США с другими странами (в 1979 г. такие двусторонние соглашения США имели с 38 странами и 8 зарубежными территориями), предусматривающие устранение двойного налогообложения прибылей ТНК, и др.⁴⁵ Кроме того, в пяти американских штатах (Делавер, Джорджия, Флорида, Нью-Гэмпшир и Огайо) существуют свои нормы налогообложения зарубежных прибылей. Взятые в целом, эти законодательные нормы оставляют для американских корпораций весьма широкую свободу маневра за рубежом, позволяющую повышать прибыльность международного бизнеса.

Это особенно наглядно стало обнаруживаться с начала 70-х годов в действиях нефтяных транснациональных монополий, откровенно поставивших себе на службу американскую систему налогообложения. Факты говорят сами за себя. В 1975 г. при общей сумме предоставленных государством скидок на иностранные налоги в 20 млрд. долл. 15 млрд. долл. приходилось на нефтяные корпорации. С 1974 по 1978 г. только за счет права выбирать между действующими вариантами налоговых льгот, скидок и т. п. этими корпорациями было дополнительно «заработано» более 7 млрд. долл. Более того, они сумели использовать скидку таким образом, что платежи их филиалов за нефть, покупаемую в добывающих странах, представлялись в отчетности американским властям как налоговые платежи, по которым эти монополии получали затем скидки с уплачиваемых в США налогов⁴⁶. Одно только комбинированное использование системы «скидок», льгот в странах — «налоговых гаванях», а также международных договоров США о налогообложении дает возможность монополиям экономить минимум по 2 долл. на каждом барреле нефти, получаемом от их филиалов в добывающих странах, по сравнению с ценой, которую платят мелкие национальные компании при импорте нефти из нефтедобывающих государств*.

В государственном регулировании предпринимательской деятельности немалую роль играет антитрестовское законодательство. Несмотря на многие известные пороки, оно все же позволяет государству удерживать поведение монополистического капитала в «рамках приличия» и поддерживать конкуренцию на уровне, минимально необходимом для нормального функционирования капиталистической экономики. Формально анти-

* Существующая система предоставления «скидок на иностранные налоги» служит нередко причиной парадоксальных на первый взгляд ситуаций, когда сами ТНК настаивают на взимании с них налога принимающей страной. Например, первое, о чем заявили нефтяные корпорации «Экссон», «Юнион ойл», «Филипс петролеум» и «Пеннзойл» в начале переговоров с Китаем о создании там своих филиалов, было выполнение условий об обложении налогами их будущих филиальных прибылей. Это позволило бы им при известных обстоятельствах увеличить за счет использования «скидки» чистые доходы от деятельности филиалов в 1,5—2 раза. Подобные условия ТНК, как правило, выдвигают и при переговорах с развивающимися странами — производителями сырья.

трестовское законодательство может применяться и к действиям корпораций за пределами страны, однако на практике до последнего времени оно не оказывало какого-либо зримого воздействия на международную деятельность ТНК.

Во многом это связано с тем, что экстерриториальное действие «антитреста» весьма ограничено по существу. Например, закон Шермана, запрещающий создание монополистических объединений с целью ограничения торговли, может быть применен лишь в связи с внешнеторговыми операциями материнской компании, но его действие не распространяется на движение капитала, торговлю услугами и технологией между США и другими странами. Закон Клейтона и акт Селлера — Кефопера, ограничивая монополистическую практику, слияния и поглощения, существенно ослабляющих конкуренцию, также лишь теоретически могут быть применены к зарубежным филиалам ТНК. Для этого необходимо доказать, что проведенные ими поглощения за рубежом или их участие в картелях ведут к потенциальному снижению конкуренции в США. «Монополизация местного рынка в чужой стране, — считает бывший помощник министра финансов США С. Ф. Бергстен, — по американским антитрестовским законам вполне допустима. Будет ли иностранное правительство терпимо относиться к монополизации — это уже, естественно, другой вопрос»⁴⁷. Американское государство никогда не препятствовало монополистической практике в действиях ТНК за пределами США, перекладывая тем самым на принимающие страны все заботы по обузданию монополистических гигантов.

Вместе с тем события последних лет в мировой капиталистической экономике со всей очевидностью показали, что для американского государства далеко не безразличны действия «чужих» монополий по разделу рынков, непосредственно затрагивающие интересы монополистических объединений США. В экономическом докладе президента США американскому конгрессу в 1981 г. недвусмысленно прозвучала явная озабоченность администрации по поводу быстро расширяющейся практики раздела рынков между монополистическими капиталами главных западноевропейских стран и Японии. Особое беспокойство, в частности, вызвали «официальные» и неофициальные соглашения о разделе рынков

между европейскими и японскими компаниями автопромышленности, где, как известно, американские ТНК утратили многие свои позиции⁴⁸. В самих Соединенных Штатах отчетливо стали обнаруживаться намерения правящей верхушки развязать частному бизнесу руки и максимально ослабить действие антитрестовского законодательства в экспортном бизнесе. Например, в законопроекте 1980 г. о создании в США так называемых «дзайбацу») предусматривается разрешить прямое участие американских банков в капитале этих компаний и по возможности исклчить последние из действия антитрестовского законодательства⁴⁹.

Государственное регулирование зарубежных операций ТНК является областью довольно острой социально-политической борьбы в США, особенно активизировавшейся в 70-х и 80-х годах в связи с усилением кризисных явлений в американской экономике. Начиная с 60-х годов, когда зарубежные инвестиции корпораций достигли значительных размеров, все явственнее стали проявляться негативные последствия международного бизнеса ТНК для хозяйства США в целом, и в частности для платежного баланса, занятости, конкурентоспособности американского экспорта, федерального бюджета. За введение более жестких регулирующих мер государства в отношении ТНК стали выступать американские профсоюзы, обвиняющие корпорации в экспорте рабочих мест, а также мелкие и крупные предприниматели, не имеющие интересов за пределами США. Однако до последнего времени государственные меры по контролю над операциями ТНК носили, как правило, половинчатый, пассивный характер, существенно не затрагивая их коренных интересов.

Так, еще в 1962 г. администрация Кеннеди сделала попытку устранить практику обложения прибылей ТНК налогами лишь после их перевода в США*. Однако конгресс при утверждении закона о доходах 1962 г. внес поправку, содержащую целый ряд оговорок, а попросту лазеек для ТНК и по сути выхолостившую формально введенное в силу правило налогообложения не переведенных в США прибылей. В 1965 г. админист-

* Многие ТНК широко пользовались этим положением законодательства США и переводили прибыли не в США, а в страны — «налоговые гавани».

рация Джонсона пыталась «на добровольных началах» сократить утечку капиталов из США и тем самым оздоровить платежный баланс, но эта «программа» не увенчалась успехом. Более $\frac{1}{3}$ ТНК, которые, как считалось, последовали предписаниям программы, увеличили иностранные инвестиции на 13%, тогда как предусматривалось их сокращение. В 1968 г. была принята новая — на этот раз обязательная — программа. Однако и она, по мнению западных экономистов, мало повлияла на снижение связанного с деятельностью ТНК пассива платежного баланса, а в январе 1974 г. контроль над экспортом капитала был вообще снят⁵⁰.

Администрация Никсона фактически отказалась от большинства методов ограничения деятельности ТНК и пошла по пути «сокращения правительственного контроля над частными сделками»⁵¹. В то же время растущее недовольство в США деятельностью транснациональных корпораций, в том числе со стороны крупнейших профюзов страны, было одной из главных причин появления на свет законопроекта о внешней торговле и инвестициях 1972 г. (закон Берка — Хартке)*. Ограничение свободы международного бизнеса, предусмотренное в этом законопроекте, вызвало откровенно негативное отношение к нему транснациональных монополий**, что и предопределило его печальное будущее. В 1974 г. конгрессом был принят закон о торговле, в котором не предусматривались какие-либо ограничительные или контрольные меры в отношении ТНК.

Во второй половине 70-х годов наметилось некоторое ужесточение государственной политики в отношении налогообложения иностранных прибылей ТНК. Законом о снижении налогов 1975 г. и законом о налоговой реформе 1976 г. были урезаны или ликвидированы неко-

* По законопроекту Берка — Хартке предусматривалась, например, немедленная оплата подоходных налогов США сразу же при получении прибыли за границей, т. е. отмена «отсрочки налогообложения», ликвидация «скидки на иностранные налоги», контроль над экспортом частного капитала и переводом технологии и др.

** Характерно в этой связи высказывание Фр. Борча, председателя совета директоров «Дженерал электрик»: «Этот закон был разорителен для Соединенных Штатов... Мы считаем, что закон Берка — Хартке отрицательно повлиял бы не только на интересы США, но и на интересы компании «Дженерал электрик» (Investor General Electric, Winter 1972, p. 14).

торые исключения из правила об обложении налогами прибылей ТНК, размещенных в «налоговых гаванях», а также снижены налоговые скидки, в том числе предоставляемые корпорациям по системе ДИСК. В этот период была ликвидирована созданная в 1942 г. система налоговых скидок ВХТК*. Администрация Картера, столкнувшись с целым комплексом обострившихся экономических и социальных проблем в самих Соединенных Штатах, с ухудшением внешнеэкономических позиций страны, была вынуждена пойти на отмену некоторых наиболее очевидных налоговых льгот и послаблений ТНК. В 1978 г. в рамках предложенной конгрессу налоговой реформы было предусмотрено устранение отсрочки в налогообложении иностранных прибылей ТНК (прибыли должны облагаться налогом вне зависимости от того, переводятся они в США или нет), а также ликвидация системы ДИСК к 1981 г. Последняя, как признала сама администрация, обходится казне ежегодно более чем в 1 млрд. долл., тогда как ее стимулирующий эффект в отношении роста экспорта является минимальным⁵². Однако с приходом администрации Рейгана и усилением в конгрессе позиций сторонников «свободы бизнеса» проекты перестройки действующей системы не в пользу транснациональных корпораций США имеют, видимо, еще меньше, чем прежде, шансов на претворение в жизнь.

В основных, принципиальных направлениях государственная политика в отношении транснациональных монополий служит существенной поддержкой их международной экспансии. Помимо таких экономических стимулов, как существующая система налогообложения и инвестиционных гарантий, государство содействует развитию зарубежного бизнеса через Экспортно-импортный банк, а также через программы «помощи» развивающимся странам со стороны как самих США, так и международных организаций. Особенно важную роль приобрела в последнее время дипломатическая поддержка, которую получают ТНК в ООН и других международ-

* Система ДИСК (Domestic International Sales Corporation — Отечественная корпорация международных продаж) была создана в 1971 г. с целью развития экспорта США. Система ВХТК (Western Hemisphere Trade Corporation — Корпорации по торговле в западном полушарии) была создана с целью развития торговли США со странами западного полушария.

ных организациях в ходе дискуссий по транснациональным корпорациям, по установлению нового международного экономического порядка.

Вместе с тем прямые рычаги государственного воздействия на внешнеэкономическую экспансию транснациональных корпораций, широкая экономическая и политическая поддержка американским государством международной деятельности «своих» ТНК не исчерпывают, естественно, всего многообразия отношений между ними. Кризисное положение в национальной экономике, резко усилившийся натиск со стороны европейских и японских концернов на позиции корпораций не только за пределами американского хозяйства, но и в нем самом значительно расширяют платформу для объединения мощи государства и монополий. Внутриэкономические мероприятия государства приобретают для ТНК особую важность, ибо дает трещины сам фундамент их международных империй — национальное производство. Наряду с преобладающим значением американского сектора в системе международного бизнеса необходимо принимать во внимание исключительно сильную интегрированность у большинства ТНК национальных и зарубежных операций. В связи с этим любые изменения в американском хозяйстве ощутимо отражаются и на зарубежных операциях.

С приходом Р. Рейгана к власти американские корпорации получили новые существенные стимулы и возможности по оздоровлению своего бизнеса. Снижение налогов на прибыль, устранение ряда регулирующих функций государства в экономике значительно расширяют «свободу маневра» частного бизнеса США, и прежде всего монополий. Хотя обоснованность экономических мероприятий нынешней администрации в плане «оживления» хозяйственной жизни страны в целом все чаще ставится под сомнение не только представителями научных, но и отдельными предпринимательскими кругами США, очевидным является то, что многие корпорации смогут извлечь немалые материальные выгоды. Только за счет снижения налогов в руках бизнеса в течение 1982—1986 гг. окажется более 160 млрд. долл., что эквивалентно примерно $\frac{2}{5}$ капиталовложений и $\frac{4}{5}$ валовых прибылей корпораций США за 1980 г.

Опора на частный бизнес, муссирование идей возрождения «духа свободного предпринимательства» на-

шли недвусмысленное выражение как во внутренней, так и во внешнеэкономической политике администрации Рейгана, причем наиболее рельефно в отношении развивающихся стран. Разглагольствования о «добропорядочных» намерениях США уступают место прямому давлению на молодые государства с целью заставить их открыть двери американскому капиталу, перевести ход развития своей экономики на частнокапиталистические рельсы, поставить его в прямую зависимость от интересов США в целом, и их транснациональных корпораций в особенности.

На это фактически «работает» свертывание официальной «помощи» США при одновременной ее привязке к экономическим, политическим и военным интересам американского империализма; однако особый — и главный — акцент делается на обеспечение беспрепятственной экспансии транснациональных корпораций. Как заявляют сами представители нынешней администрации, американское государство «будет оказывать максимальную поддержку» корпорациям, осуществляющим зарубежные инвестиции, в том числе добиваться предоставления им «национального режима» со стороны иностранных государств, «быстрой, адекватной и эффективной компенсации в случае экспроприации» их собственности⁵³. Предусмотрены и некоторые другие меры поддержки и защиты интересов ТНК за рубежом, расширения свободы их действий.

Такой курс по существу означает не «самоустранение» государства от решения проблем, стоящих перед американским бизнесом, не «демонтаж» механизма взаимодействия государства и монополий, а активизацию, и притом весьма заметную, поддержки Вашингтоном международной экспансии ТНК. Этого не скрывают и сами западные специалисты, отмечая, в частности, что администрация Рейгана «окажется более ориентированной на защиту интересов многонациональных корпораций как в риторике, так и на практике, чем ее предшественницы (администрации Картера. — С. М.)»⁵⁴. Вполне очевидно, что на современном этапе в отношениях «ТНК — американское государство» центростремительные тенденции явно доминируют над центробежными, резко усиливая агрессивность американского империализма, его гегемонистские устремления в капиталистическом мире.

Глава III

В ПОИСКАХ ПРИБЫЛЬНОГО ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Интенсивный рост транснациональных корпораций вызывает к жизни развитие новых для капиталистического хозяйства процессов. Причем не только в рамках национальных экономик и в системе мирового капиталистического хозяйства в целом, но и непосредственно в «низовых звеньях», внутри капиталистических компаний. Какова специфика подхода ТНК к приложению своего капитала в международном масштабе, какими путями они пытаются оптимизировать свой бизнес — эти и многие другие вопросы далеко не праздные, ибо они непосредственно затрагивают саму «кухню» транснационального бизнеса, конкретные рычаги и методы частнокапиталистического предпринимательства. Ответы на эти вопросы помимо практического интереса позволили бы более четко представить как причины и пределы ускоренного роста ТНК, так и источники проблем и противоречий, порождаемых ими, те естественные преграды, которые ставит сама капиталистическая система на пути дальнейшего роста эффективности общественного производства.

1. ПЛАНИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Планирование в капиталистической компании — явление отнюдь не новое. С переходом капитализма в империалистическую стадию, с прогрессирующим обобществлением и концентрацией производства наряду с сохранением рыночной стихии появляется возможность более или менее точно определять потребности рынка, находящегося под их контролем, рассчитывать необходимое количество сырья и соответственно планомерно организовывать и сам производственный процесс. «Концентрация дошла до того, — писал еще в

начале века В. И. Ленин, — что можно произвести приблизительный учет всем источникам сырых материалов... в данной стране и даже... в ряде стран, во всем мире»¹.

С формированием международных монополистических союзов «производится приблизительный учет размеров рынка, который «делают» между собою, по договорному соглашению, эти союзы»². Вместе с тем В. И. Ленин говорил о возможности учета сырьевых источников и рыночных потребностей не только в рамках международных союзов, но и внутри хозяйственного организма самих монополий. Вырастая до гигантских размеров, капиталистическое предприятие «планово, на основании точного учета массовых данных, организует доставку первоначального сырого материала...». Сам процесс производства также координируется монополией: «Из одного центра распоряжаются всеми стадиями последовательной обработки материала вплоть до получения целого ряда разновидностей готовых продуктов...»³ Наконец, планомерно организуется и его сбыт. При этом В. И. Ленин особо подчеркивал противоречивость между «гигантским прогрессом обобществления производства» при империализме, создающим необходимые предпосылки для планомерной организации предпринимательской деятельности монополий, и оболочкой этого процесса — «частнохозяйственными и частнособственническими отношениями». Именно поэтому введение планомерности в капиталистических монополиях вовсе не означает полного перехода их бизнеса на плановую основу и не может устранить главного противоречия капиталистического способа производства.

Развитие транснациональных монополий, формирование в рамках ТНК международных производственно-сбытовых и научно-исследовательских комплексов расширили границы обобществления капиталистического производства, а вместе с тем и усилили тенденцию к планомерной организации их бизнеса. Планирование в транснациональной монополии — один из основных элементов системы управления и организации международного бизнеса. Широкое развитие международной внутрифирменной специализации и кооперирования во всех областях деятельности — начиная от НИОКР и кончая производством и сбытом — было бы невозможно без координации действий разбросанных по всему миру

отдельных звеньев ТНК, без введения планового начала в их хозяйственный организм. В итоге основная цель ТНК — получение максимально высоких прибылей в течение длительного времени — недостижима без выработки магистральных направлений развития корпорации и наиболее рационального распределения ресурсов (финансовых, технологических, материальных и людских).

Обращая внимание лишь на эту сторону дела, буржуазная наука (которая вообще склонна идеализировать «феномен» ТНК) рассматривает планирование в транснациональной корпорации чуть ли не как идеальную систему эффективной организации хозяйствования, объективно необходимую в современных условиях капиталистической экономики. Например, даже американские экономисты Р. Барнетт и Р. Мюллер, которые в целом довольно критически подходят к проблематике ТНК, считают, что «глобальная корпорация является первым институтом в истории человечества, призванным осуществлять централизованное планирование в мировом масштабе»⁴. Но, обосновывая необходимость и возможность эффективной организации планирования в ТНК, буржуазные ученые сознательно обходят те противоречия и препятствия, которые порождаются «капиталистической оболочкой» и которые уже по самой природе капиталистической системы хозяйства не могут быть полностью устранены. В связи с этим анализ планирования в ТНК представляет интерес не только в чисто познавательном плане, но и с точки зрения определения естественных границ развития плановых начал в ТНК.

В западной литературе обычно выделяют три основных вида планирования в ТНК: стратегическое (долгосрочное), среднесрочное и тактическое (краткосрочное)⁵, хотя его общепризнанной классификации нет. В самих корпорациях, как правило, различают два основных вида плановой деятельности — стратегическое и текущее планирование. Причем плановые периоды у отдельно взятых корпораций по каждому из видов весьма различны, как, впрочем, и сами показатели, по которым планируется развитие операций. Однако более целесообразно проводить классификацию на основе временных критериев, поскольку от длительности планового периода обычно зависят области, цели и организа-

ционный уровень плановой деятельности в транснациональной корпорации.

Современные ТНК довольно широко пытаются применять долгосрочное планирование. На основе анализа тенденций на мировом рынке, возможных направлений развития техники руководство корпораций формулирует стратегические цели на 10—20 лет вперед и определяет главные общекорпорационные мероприятия, необходимые для достижения этих целей.

Но в условиях капиталистической экономики (даже если ТНК занимает монопольные позиции на мировом рынке и может диктовать свои «правила игры») попытки предугадать ход экономических процессов могут иметь лишь весьма скромный успех: «непредсказуемые» действия конкурентов, буржуазного государства (не столько в «своей», сколько в принимающей стране), изменения в социально-экономической и политической жизни в тех или иных странах и т. п. резко снижают точность долгосрочных прогнозов. Поэтому подобные планы обычно содержат наиболее общие намерения руководства ТНК на будущее по таким широким вопросам бизнеса, как диверсификация операций, политика собственности, роль и характер зарубежной деятельности в общекорпорационном бизнесе и т. д. Исключением может быть разработка долгосрочных научно-технических программ, в соответствии с которыми не только определяется конечная цель (например, создание нового товара), но и вырабатываются конкретные пути ее достижения.

Более распространенным среди ТНК является среднесрочное планирование — от 3 до 7 лет (большинство предпочитают 5-летние планы), причем ряд корпораций в рамках среднесрочного плана разрабатывает и стратегические направления развития*. Вместе с тем и пятилетний срок далеко не всегда позволяет формировать реальные планы по всем аспектам бизнеса ТНК. Поэтому наибольшее распространение среднесрочное планирование получило в таких областях, как производственные капиталовложения (строительство новых или ре-

* Руководители «Сперри Рэнд», например, считают, что принятый в их корпорации 5-летний период при разработке стратегических планов является предельным сроком, на который можно делать имеющие смысл прогнозы. Такой же период для стратегических планов принят в корпорации ИБМ.

конструкция уже действующих предприятий) и разработка и внедрение новой техники и технологии. Это во многом связано со сроками строительства нового предприятия и его полного «вписывания» в технологическую цепочку ТНК, находящимися в пределах трех-, пятилетнего периода, а также со временем реализации новой технологической идеи в производстве. В рамках среднесрочных (реже долгосрочных) планов корпорации выработывают основные направления своей международной деятельности на несколько лет вперед. Среди них показатели прибыльности, которые намечено достичь в будущем, темпы роста операций, главные виды товаров и формы деятельности (экспорт, лицензирование, прямые инвестиции) по регионам или странам и т. д.

У наиболее крупных ТНК среднесрочным планированием занимаются группы предприятий, организованные по географическому или товарному принципу, страновые дочерние компании и филиалы. На высшем управленческом уровне проводится координация планов низших звеньев корпорации. Такая практика принята у приборостроительной ТНК «Хьюлетт—Паккард». В корпорации периодически разрабатываются среднесрочные (трех-четырёхлетние) планы, в которых указываются базисные элементы «стратегии бизнеса» групп и отделений ТНК и определяются необходимые размеры инвестиций для достижения поставленных целей. После составления планов по группам высшее руководство «Хьюлетт—Паккард» анализирует их и определяет общекорпорационную стратегию на тот же срок, а затем на их основе корректирует и координирует планы низших звеньев.

Среднесрочное планирование положено у «Хьюлетт—Паккард» в основу развития корпорации. Как отметил ее вице-президент Б. Терри, такая система планирования «является, пожалуй, единственно наиболее важным мероприятием, которое мы проводим регулярно, поскольку она формулирует цели и приоритеты— как по восходящей, так и по нисходящей линии— для всех частей компании»⁶.

Весьма сходные с системой «Хьюлетт—Паккард» принципы используются в «Дженерал электрик». Главными звеньями планирования в этой корпорации и одновременно организационными ячейками являются

около 40 так называемых стратегических предпринимательских единиц (strategic business units) — СБЮ. Долгосрочные установки по планированию предусматривают: оценки условий ведения бизнеса и поведения конкурентов в будущем; выявление благоприятных возможностей и трудностей на рынке, в производстве и других сферах; анализ преимуществ и недостатков СБЮ в сравнении с конкурентами. В соответствии с результатами анализа перечисленных выше проблем подготавливается стратегический план, а на его основе — оперативный план СБЮ на год вперед. Роль центрального аппарата корпорации — штаб-квартиры заключается в корректировке и утверждении планов, а также в рассмотрении «стратегических альтернатив» уже принятых планам, представляемых «наверх» в течение каждого года в среднем примерно каждым четвертым СБЮ⁷.

Как видно из системы планирования «Хьюлетт — Паккард» и «Дженерал электрик», основой для разработки среднесрочных планов корпораций служат «планы бизнеса» низовых звеньев. Такая система планирования общепринята среди ТНК США, причем особый упор делается на разработку краткосрочных планов на один-два года с детализацией их по месяцам и кварталам. На этой стадии уже охватываются практически все области деятельности филиалов, включая объем производства и продаж, размер прибылей и т. д. Хотя период при тактическом планировании относительно невелик, руководители ТНК проводят постоянные корректировки краткосрочных планов, стремясь тем самым гибко реагировать на все изменения в конъюнктуре и прочих условиях, влияющих на деятельность филиалов*.

Практика краткосрочного планирования используется транснациональными корпорациями как в США, так и на зарубежных предприятиях. У западноевропейских предприятий ИБМ краткосрочное планирование осуществляется следующим образом. Ежегодно каждый филиал в Западной Европе разрабатывает план, в ко-

* Так, у «Ксерокс» все иностранные филиалы обязаны разрабатывать планы с альтернативными вариантами, причем руководство филиала должно аргументировать выбор той или иной альтернативы.

тором руководство определяет цели на два года, а также размеры средств и другие мероприятия, необходимые для осуществления поставленных задач. Эти планы рассматриваются и консолидируются в единый план в региональной штаб-квартире ИБМ, который в свою очередь вместе с планами по другим группам сводится в общекорпорационный план международных операций на два года.

До перестройки организационной структуры ИБМ в середине 70-х годов наиболее крупные страновые филиалы представляли «наверх» прогнозы возможного развития операций на семь лет вперед. Эти прогнозы позволяли высшему руководству определять приоритетные области и направления развития, а вместе с тем и примерную структуру капиталовложений в будущем. В частности, на семилетний период программировались международные мероприятия в области маркетинга, производства, укомплектования персоналом, услуг и финансов. В настоящее время каждое из пяти базовых подразделений ИБМ разрабатывает аналогичные по целям и структуре стратегические планы на пять лет⁸. Обращает на себя внимание то, что такой стратегический план с самого начала включает в себя различные альтернативные пути достижения поставленных целей, тем самым обеспечивая гибкость развития ТНК, высокую адаптивную способность к возможным изменениям в будущем. Подобный подход характерен для большинства транснациональных корпораций. Для учета непредвиденных изменений руководство корпораций периодически (обычно ежегодно) пересматривает и корректирует планы развития бизнеса.

Как показывает практика планирования в ТНК, многие корпорации еще весьма далеки от приписываемой им некоторыми буржуазными экономистами организации централизованного планирования общекорпорационного бизнеса. Центральное руководство корпораций по-прежнему больше полагается на разработку планов на уровне низовых звеньев. «Бизнес уик» писал, что «большой частью планирование ведется на уровне хозяйственных единиц, где сложные методы и техника (планирования) позволяют проводить анализ состояния бизнеса, предсказывать тенденции роста рынка, изменения в ценах, влияние государственного регулирования, а также дают возможность разрабатывать план, посредст-

вом которого можно было бы обходить опасности, проистекающие от конкурентов, экономических циклов и социальных, политических и конъюнктурных изменений»⁹. Такая система планирования корпораций, видимо, сохранится и в будущем, если принять во внимание усилившийся в последние годы рост диверсификации бизнеса ТНК.

Вместе с тем руководство некоторых корпораций по-прежнему пытается повысить общекорпорационную эффективность бизнеса за счет централизованных методов как в управлении, так и в планировании. Один из примеров — переход «Дженерал электрик» к практике «международного планирования» своей деятельности. Суть новой системы заключается в выявлении (в США и за рубежом) проблем, с которыми сталкиваются низовые звенья ТНК (например, нехватка сырья или низкая производительность труда). На основе их анализа и обобщения проводится рациональное централизованное распределение ресурсов. По мнению Р. Ф. Фредерика, старшего вице-президента «Дженерал электрик» по вопросам планирования и развития корпорации, «система международной интеграции и планирования распределения ресурсов» представляет собой «краеугольный камень стратегического планирования»¹⁰.

Объективные пределы, которые накладывает капиталистический способ производства на планомерную организацию хозяйствования в рамках ТНК, видны при анализе структуры их планов. При разработке как тактических, так и стратегических планов руководство ТНК основное внимание обращает на развитие экономических процессов в принимающих странах. Что же касается возможных социально-политических изменений, то их анализ уходит на задний план. Так, в исследовании, проведенном Дж. Ла Паломбара и С. Бланком, отмечается, что и в ежегодных, и в 5-летних планах вопросам социально-политического характера отводится всего несколько страниц (менее 5% всего «печатного объема»).

Между тем в последние годы на деятельность ТНК в развивающихся и некоторых развитых капиталистических странах именно неэкономические факторы оказывают и, видимо, будут оказывать весьма глубокое воздействие. Более того, как свидетельствуют высказывания некоторых управляющих зарубежных филиалов,

в планах корпораций подчас совершенно не учитываются и многие важные экономические факторы, которые влияют и могут повлиять в будущем на операции филиалов за рубежом¹¹.

Этот видимый парадокс в планировании ТНК имеет в своей основе противоречие более широкого плана. С одной стороны, современный международный бизнес все более основывается на долгосрочности интересов корпораций, на их стремлении обеспечить получение стабильных высоких прибылей в течение длительного времени, а с другой — тенденция к долгосрочности постоянно сталкивается с их сиюминутными интересами, желанием получить максимальную прибыль сегодня.

Ориентация штаб-квартирами руководителей иностранных филиалов на немедленное получение максимальных прибылей наиболее широко распространена среди диверсифицированных ТНК, и особенно конгломератов, в рамках которых деятельность отдельных зарубежных предприятий мало или не взаимосвязана друг с другом. Такая же картина наблюдается в управлении бизнесом филиалов в развивающихся странах — обычно филиалы ориентируют на очень высокую норму прибыли (в 30%) и срок окупаемости капиталовложений в три года¹². Задачи, которые ставятся перед их руководством, нередко сводятся к одному — выжать максимум прибылей на вложенный капитал. «В штаб-квартирах, — заметил президент одного из американских филиалов в Бразилии, — у нас не интересуются, как обстоят дела в Бразилии или какие долгосрочные перспективы (для бизнеса) имеются в этой стране. У нас спрашивают, что означает контроль над ценами с точки зрения максимальной нормы прибыли на инвестиции»¹³. Менеджер филиала другой американской ТНК также столкнулся с «неблагоприятными последствиями недальновидного, ориентированного на максимизацию прибылей подхода» штаб-квартиры к бизнесу бразильского филиала. Исходя из текущих интересов, а не долгосрочных возможностей, штаб-квартира дала указание переводить практически всю прибыль филиала в США¹⁴. Примечательно и другое: такая политика штабов ТНК не была продиктована ни опасениями, связанными с нестабильностью политической жизни принимающей страны, ни тем более отсутствием перспектив дальнейшего развития бизнеса — экономика Бразилии считается одной из наибо-

лее прибыльных и перспективных сфер вложения иностранного капитала.

Погоня за немедленной прибылью подчас отодвигает на задний план долгосрочные интересы ТНК и свидетельствует о том, что сформировавшаяся система планирования еще весьма далека от рациональной, даже в том смысле, который вкладывают в это понятие буржуазные ученые и бизнесмены. Но дело не только в этом. Как и в «старых» международных монополиях, планирование в современных ТНК представляет собой не только метод оптимизации хозяйственной деятельности, но и средство усиления эксплуатации трудящихся в самих США и в принимающих странах. Это более чем отчетливо видно на примере тех методов, которыми обеспечивают выполнение планов предприятия «Континентал кэн» (удельный вес зарубежных продаж и прибылей — около 50%).

Раскрывая суть такой «системы», вице-председатель этой ТНК Смарт отметил, что на 1975 г. руководство корпорации запланировало прирост производительности труда в 3%. Таким образом, констатирует далее Смарт, «если объем производства сократится на 10%, то мы (руководство «Континентал кэн») снизим зарплату на 13%... Мы хотим, чтобы происходил рост притока капиталов (читай прибыли. — С. М.), поступающих с каждого предприятия. Если мы этого не получим, то такое предприятие будет кандидатом на ликвидацию»¹⁵. Для рабочих же, занятых на предприятиях данной ТНК, подобная «система» означает фактически одно: если ими не будет достигнут определенный уровень производительности труда, то либо снизится их зарплата, либо они вообще останутся без работы. Это лишний раз подтверждает ленинскую характеристику социально-экономической сущности планирования при капитализме: «Введение планомерности не избавляет рабочих от того, что они — рабы, а капиталисты берут прибыль более «планомерно»»¹⁶.

В целом анализ практики планирования показывает, что с развитием ТНК усиливается тенденция к планомерной организации бизнеса. Это проявляется в попытках корпораций, во-первых, расширить временные рамки планирования (усиление долгосрочности), во-вторых, поднять уровень разработки единых планов с низовых звеньев на более высокие (усиление централизации).

Однако указанная тенденция постоянно вступает в противоречие с объективными границами планомерности, диктуемыми капиталистической организацией производства. Кроме того, тенденция к усилению планового начала проявляется далеко не равномерно среди транснациональных корпораций и в значительной степени зависит от диверсификации их бизнеса, развитости внутрифирменной кооперации и специализации, положения корпорации на мировом рынке и др. Наконец, стремление ТНК максимизировать свои прибыли вовсе не автоматически и далеко не всегда ведет к усилению планомерности их деятельности: с долгосрочностью целей в бизнесе соседствуют узкие, краткосрочные интересы, стремление немедленно получить прибыль, невзирая на перспективы в будущем.

2. ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИЙ

Для подавляющего большинства американских транснациональных корпораций период «первых шагов» за рубеж, адаптации к «чужой» экономике, формирования международной производственной базы уже давно пройден. Иностранные филиалы в десятках стран мира вжились в хозяйство принимающих государств. В основном закончена «экономическая колонизация» через зарубежное производство наиболее важных для монополий территорий мирового капиталистического хозяйства. Теперь главные направления в развитии ТНК, а вместе с этим и сам процесс инвестирования все более определяются уже сложившейся структурой их международного хозяйственного механизма.

Вполне естественно поэтому, что принципы выбора объектов зарубежного инвестирования также претерпели существенные изменения. Во-первых, иной характер приобрели цели создания зарубежного производства. Если в период формирования зарубежной производственной сети иностранные предприятия создавались как логическое продолжение экспортной экспансии из США («инвестиции шли за экспортом»), то ныне новые филиалы образуются нередко как дополнение к уже функционирующим зарубежным производственным комплексам ТНК. Поэтому в настоящее время инвестиции уже далеко не всегда следуют за экспортом, а в основу выбора объекта инвестиций кладутся производственно-эко-

номические факторы и интересы зарубежного или всего международного производственно-сбытового комплекса ТНК в целом.

Во-вторых, у «зрелых» ТНК более сужена «свобода» выбора объектов инвестирования. Дело здесь не только в общем ужесточении инвестиционной политики принимающих стран и росте конкуренции, но и в том, что уже устоявшаяся филиальная сеть, крупнейшие дочерние компании «притягивают к себе» всевозрастающие объемы инвестиций, даже несмотря на появление более выгодных объектов приложения капитала. Причина заключается в том, что с достижением определенных размеров иностранное предприятие из «периферии» переходит в производственное ядро, основу бизнеса корпорации, и практически не может быть ликвидировано без существенного ущерба для ТНК. Частично это объясняется рассмотренной ранее общей немобильностью производительного капитала. Кроме того, «старые» зарубежные компании обеспечивают сохранение контроля ТНК над уже завоеванной частью рынка (местного или регионального), имеют устоявшиеся контакты с независимыми поставщиками и потребителями, с другими предприятиями корпорации. В связи с этим при снижении прибыльности филиалов ТНК в большинстве случаев пытаются изыскать внутренние ресурсы повышения эффективности производства, а не идут на продажу компании «с молотка» и создание новых предприятий в стране с более благоприятными условиями производства. Такая практика, однако, значительно реже применяется в отношении небольших филиалов, не связанных кооперационно с другими предприятиями корпорации, а также если ТНК сильно диверсифицирована.

В-третьих, у современных ТНК сама основа для оценки слабых и сильных сторон объектов возможных инвестиций иная, чем при создании первых зарубежных предприятий. Если раньше в основу выбора были положены рыночные знания и опыт ТНК, полученные через торговые (экспортные) операции, то теперь у ТНК накоплен большой опыт инвестиционных операций за рубежом, а процесс выбора превратился в комплексную систему выявления наиболее оптимальных объектов.

В западной экономической литературе неоднократно делались попытки определить наиболее важные для ТНК мотивы прямых зарубежных капиталовложений.

С этой целью авторами исследований в разное время были проведены опросы ведущих американских и иностранных компаний. Среди них опросы Е. Барлоу и И. Вендер (1955 г., 247 ТНК), Э. Кольде (1959 г., 104 ТНК США), Дж. Берман (1962 г., 72 ТНК), Р. Бэзи (1963 г., 160 ТНК). Пока наиболее полным остается опрос, проведенный М. Бруком и Х. Реммерзом в 1970 г., который содержал около 30 мотивов и охватывал более 100 промышленных и банковских ТНК. К сожалению, отсутствие единой методологии опросов не позволяет провести их сопоставление и определить изменения в мотивах инвестирования ТНК, происшедшие за последние три десятилетия. Более того, недостатком является включение в список таких характерных практически для всех ТНК мотивов и факторов инвестирования, как стремление получить большую прибыль (Е. Барлоу и И. Вендер, Дж. Берман, Р. Бэзи), конкуренция (Э. Кольде) и т. д. Вместе с тем содержащиеся в них данные дают возможность определить главные и второстепенные цели зарубежного инвестирования.

Как показывают сопоставления результатов пяти опросов, наиболее важными для ТНК при инвестировании за рубеж являются рыночные факторы (стремление сохранить или расширить свое присутствие на иностранных рынках, в том числе за счет замены внешне-торговых операций из-за их неэффективности зарубежным производством). Что касается производственных факторов, то в целом они также существенно влияют на принятие решения об инвестировании. Причем поиски дешевого сырья (с целью как его вывоза, так и использования на месте) имеют большее значение, чем поиски дешевой рабочей силы. Влияние государственной политики по привлечению иностранных капиталов оказалось умеренным, однако введение внешнеторговых барьеров сильно воздействовало на решение ТНК о зарубежном инвестировании. Анализ этих факторов, естественно, не позволяет четко представить ту совокупность соображений, которые определяют выбор направлений зарубежных капиталовложений.

С точки зрения руководства транснациональной корпорации, принципиально важным является принятие решений по двум основным вопросам: в производство каких товаров вкладывать капиталы за рубежом и в

какой стране осуществлять инвестиции. Просчет в принятии решения хотя бы по одному из этих вопросов, как правило, влечет за собой необратимые крупные убытки. При выборе того или иного вида товара для налаживания производства за рубежом ТНК обычно руководствуются следующими принципами: новизна, техническое совершенство изделия; существующий и возможный спрос на данный вид товара за рубежом; потребности корпорации в целом или ее отдельных дочерних компаний за рубежом в определенном виде сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т. д.

При выборе объекта инвестирования руководству корпорации необходимо выявить и сопоставить максимальное количество условий, воздействующих на инвестиции и производственно-коммерческую деятельность в каждой отдельной стране — возможном объекте вложений капитала. Так как фактически невозможно оценить все существующие межстрановые различия, то обычно администрация ТНК анализирует следующие наиболее важные показатели: 1) наличие и цена местных источников финансирования, сырья, рабочей силы; 2) инвестиционный климат для иностранных компаний (государственные меры по контролю и ограничению или стимулированию деятельности иностранных компаний, свобода перевода прибылей, стабильность валюты страны); 3) политическая стабильность в стране; 4) состояние экономики (темпы промышленного производства, темпы инфляции и др.); 5) ограничения в отношении внешней торговли; 6) развитость профсоюзного движения; 7) удаленность от рынков сбыта (при создании заводов-субпоставщиков в рамках внутрифирменного кооперирования); 8) условия производства (развитость инфраструктуры, наличие квалифицированных кадров и др.). Этот далеко не полный перечень показателей, влияющих на выбор страны — объекта инвестирования, можно было бы продолжить.

Наличие и цена рабочей силы, емкость рынка, развитость инфраструктуры обычно преобладают над прочими показателями «привлекательности» тех или иных стран. Правда, в условиях НТР удельный вес издержек на рабочую силу в общей стоимости продукции снижается, вследствие чего для растущего числа американских ТНК, выпускающих наукоемкие товары преиму-

щественно в развитых странах, этот показатель теряет былое значение*.

Не случайно поэтому, что в развивающихся странах размещаются лишь трудоемкие виды производства (производство готовой одежды, текстиля, бытовой оптики и электроники, полупроводников и т. д.), нередко с целью экспорта на рынки развитых капиталистических стран**. Именно дешевизной рабочей силы объясняется быстрое развитие производства на филиалах ТНК США в Мексике для экспорта на американский рынок. Достаточно сказать, что объем только экспортных поставок в США со «сбежавших» предприятий в Мексику увеличился с середины 60-х по середину 70-х годов примерно в 50 раз и достиг более 1 млрд. долл. в год.

При выборе наиболее подходящей страны для вложения производительного капитала руководители ТНК большое значение придают анализу их инвестиционного климата. Пристальное внимание при этом американские ТНК обращают на судьбу получаемых в той или иной стране прибылей — конечной цели предпринимательской деятельности. Это и понятно, ведь стремление ТНК использовать чисто экономические, рыночные преимущества, имеющиеся в какой-либо стране (низкая стоимость рабочей силы, сырья, емкий внутренний рынок и др.) может быть сведено на нет, если в принимающей стране высокий («запретительный») подоходный налог или запрещен перевод прибылей.

Немалое значение имеет анализ условий налогообложения в принимающих странах. К этому их подталкива-

* По мнению руководителей ИБМ, стоимость часа функционирования рабочей силы, занятой на производственной линии, все меньше влияет на конкурентоспособность продукции корпорации, так как с прогрессом технологии доля стоимости рабочей силы в общей стоимости продукции существенно уменьшается. Поэтому стоимость рабочей силы как критерий в инвестировании потеряла свое былое значение для ИБМ (IBM, An International Company. New York, 1973, p. 6).

** В середине 70-х годов соотношение занятых в США и за рубежом (в основном в развивающихся странах) на предприятиях по производству полупроводников было у ИТТ 1:5, у «Нэшнл семикондактор» — 1:4, а в целом число занятых в полупроводниковой промышленности в США было почти в 2 раза меньше, чем на зарубежных филиалах ТНК. В 70-х годах производство полупроводников и сборочных операций электронных ТНК США велось преимущественно в Латинской Америке и странах Юго-Восточной Азии (БИКИ, 17.XII.1977, с. 4).

ют, во-первых, межстрановые (а подчас и внутристрановые) различия в ставках подоходного налога. Во-вторых, в большинстве принимающих стран существуют разнообразные налоговые льготы и скидки, вводимые для привлечения иностранных инвесторов. Широко практикуются, например, так называемые налоговые воскресенья в развивающихся государствах, освобождающие полностью или частично прибыли ТНК от налогов в течение первых нескольких лет функционирования филиала. В Западной Европе («Общий рынок», Скандинавские страны) распространен «налог на добавленную стоимость», аналогичный статьям 806.30 и 807.00 тарифного кодекса США. Он дает возможность ТНК распределять научно-, трудо- и капиталоемкие процессы производства между странами европейского региона в зависимости от величины издержек производства в каждой из них и создавать единый вертикально интегрированный производственный комплекс.

Выбор наиболее подходящей с точки зрения налоговой системы принимающей страны ведется у ТНК через разработку симуляционных моделей по налогообложению, цель которых — найти оптимальную систему минимизации общекорпорационных налоговых платежей. Подобные модели учитывают такие факторы, как особенности национальных систем налогообложения, различия в налоговых ставках, межгосударственные налоговые договоры и соглашения, риск неконвертируемости валюты или ее девальвации и т. д. Осуществляется разработка таких моделей (налогового планирования) специальными группами, состоящими из специалистов по вышеперечисленным вопросам.

При оценке инвестиционного климата различных стран руководство ТНК принимает во внимание и законодательные меры того или иного государства, регулирующие деятельность иностранных компаний на его территории. Помимо подоходного налога, иногда специально устанавливаемого для иностранных компаний, к ним относятся ограничения, касающиеся права собственности иностранцев в данной стране, запрет или ограничение на проникновение ТНК в определенные отрасли, имеющие ключевое значение для экономики страны или ее суверенитета и безопасности, и др.

На выбор страны — объекта инвестирования существенно влияет стимулирующая политика государств,

которые пытаются привлечь иностранные компании в депрессивные отрасли экономики. Часто правительственные экономические стимулы не вырабатываются исключительно для иностранных компаний, однако на практике именно транснациональные корпорации, имеющие известные преимущества над мелкими, средними, а иногда и крупными национальными фирмами, наиболее активно используют предоставляемые привилегии. В частности, в 50-х — начале 60-х годов рядом западно-европейских правительств были выработаны программы, стимулирующие приток капиталов в районы с растущей безработицей. И хотя они были предназначены для привлечения любого инвестора, наибольшую выгоду от них получили американские корпорации, не испытывавшие нехватки в капитале.

Стимулы для привлечения промышленных капиталов существуют во многих странах, в том числе и развитых капиталистических, например, таких, как Англия, Голландия, Ирландия и даже Франция, в которой традиционно господствует критическое отношение со стороны правительства к привлечению иностранного капитала. Государственные программы стимулирования притока иностранного капитала обычно предусматривают выдачу инвесторам безвозмездных ссуд, покрывающих часть стоимости строительства нового предприятия или покупки нового оборудования, погашение государством определенной доли процентов по займам, предоставление долгосрочных кредитов, освобождение на определенный период филиала ТНК от уплаты подоходных налогов и др.

Нередко сами иностранные государства облегчают транснациональным корпорациям поиски наиболее выгодных территорий для инвестирования. С целью привлечения инвесторов из-за рубежа, особенно в депрессивные районы, создаются специальные государственные ведомства, которые через офисы в странах базирования ТНК занимаются «переманиванием» инвестиций, всячески рекламируя экономические и социальные стимулы. Например, во Франции эти функции выполняет государственное агентство регионального планирования и развития — ДАТАР. Оно имеет офисы в США (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес), Англии, Японии, Швеции, ФРГ и Испании. «Задача этих офисов,— отметил председатель ДАТАР Дж. Монэ,— содей-

ствовать иностранным фирмам, желающим наладить операции во Франции». В самой Франции ДАТАР «ведет переговоры о предоставлении возможных субсидий иностранным фирмам в соответствии с интересами национальной, региональной и местной администрации», а также «участвует в выработке решений комитета по иностранным инвестициям (центральный государственный орган, выдающий разрешения на иностранные инвестиции во Франции.— С. М.) и берет на себя выполнение различных административных процедур, связанных с предстоящим инвестированием во Францию»¹⁷. Аналогичные службы существуют и во многих других странах, причем нередко на уровне муниципалитетов и районов*.

Экономические условия размещения и функционирования иностранных предприятий представляют основу при разработке инвестиционных проектов ТНК. Вместе с тем в последние годы транснациональные корпорации все больше внимания обращают на политический климат в зарубежных, и особенно в развивающихся, странах. Связано это в первую очередь с резко возросшим количеством в 70-х годах случаев национализации иностранной собственности и введением жестких ограничений на деятельность ТНК. Хотя сама опасность потери собственности резко снижается системой страхования инвестиций в ОПИК, денежная компенсация не может покрыть ущерба от нарушения внутрикорпорационных производственных и сбытовых связей, потери рынка и т. д. Именно в период поиска наиболее подходящих стран — объектов инвестирования ТНК обычно проводят анализ условий политического характера: внутривнутриполитической стабильности, главных направлений и принципов государственной политики в отношении иностранных инвестиций, «надежности» обязательств и обещаний правительства, связанных с деятельностью иностранных

* Так, Служба экономического развития Монреаля бесплатно подыскивает иностранных партнеров для канадских фирм, желающих создать смешанные предприятия в районе Монреаля; в Ирландии привлечением иностранных инвесторов и регулированием их деятельности в стране занимается Управление промышленного развития, в Португалии — Институт иностранного инвестирования и т. д. В последнее время подобные службы стали появляться и в США. За рубежом, преимущественно в Лондоне, Брюсселе и Токио, имеются американские офисы по привлечению иностранных инвесторов более чем 30 штатов.

фирм*. На его основе руководство ТНК в дальнейшем вырабатывает свои «принципы поведения», которые учитывают специфику политического климата и позволяют представить ТНК в лучшем свете перед общественностью и правительством принимающей страны.

Однако реакция транснациональных корпораций на политические условия ведения бизнеса в принимающих странах далеко не ограничивается лишь пассивными действиями. Нередки случаи, когда американские монополии прямо пытаются воздействовать на ход политической жизни в принимающих, большей частью развивающихся, странах. Активное участие ИТТ и некоторых других ТНК США в свержении правительства Альенде в Чили, взнос 4 млн. долл. «Галф ойл» в предвыборную кампанию бывшего южнокорейского президента-марионетки Пак Джон Хи, тесные связи сырьевых и пищевых монополий с диктаторскими режимами в центральноамериканских «банановых» республиках, на шумевший в середине 70-х годов массовый подкуп американским бизнесом государственных и политических деятелей в капиталистических и развивающихся странах — это лишь всплывшие в буржуазной прессе примеры явного вмешательства ТНК в политическую жизнь принимающих стран.

Наряду с этим американский монополистический капитал широко использует всевозможные явные и скрытые рычаги воздействия на политический курс освободив-

* Руководство ТНК при оценке этих условий в принимающих странах прибегает к дифференцированным источникам информации с целью составления наиболее полной и объективной картины политического климата. Во-первых, привлекаются служащие самой ТНК — управляющие иностранных филиалов, а также сотрудники отделов по внешним связям и отношениям с общественностью. Во-вторых, важным источником информации служат сотрудники государственного аппарата США, в том числе работники посольств. В-третьих, ТНК привлекают так называемых информационных брокеров и лоббистов принимающих стран, услуги которых особенно необходимы во время переговоров об условиях инвестирования. В-четвертых, растет использование советников — граждан принимающих стран, которые осведомлены об обстановке в стране и имеют необходимые связи с местными руководителями. После переговоров об условиях инвестирования эти лица нередко вводятся в совет директоров филиала с целью ведения представительских функций, но без права участвовать в управлении (*La Palombara Y., Blank S. Multinational Corporations in Comparative Perspective. New York, 1977, p. 64*).

шихся государств как через правительственные, в том числе дипломатические, каналы США, так и непосредственно через свою инвестиционную политику. Отказ от вложения капиталов в страны с прогрессивными политическими режимами, сознательное завышение цен или замораживание поставок технологии национализированным филиалам и государственным предприятиям, выторговывание «исключительных» финансовых, налоговых и прочих условий для подконтрольных предприятий, открытое нежелание идти на снижение своей доли в акционерном капитале филиалов и вследствие этого полное свертывание операций в принимающей стране, игнорирование требований профсоюзов или вообще запрет на их создание на филиалах — вот далеко не полный перечень средств экономического давления на страны, большей частью слаборазвитые. Эти методы нередко приобретают явные политические оттенки, особенно применительно к тем государствам, развитие которых в целом или по отдельным секторам национального хозяйства сильно зависит от транснациональных компаний. Спекуляциям ТНК на объективных трудностях экономического развития нередко способствуют отсталость и узость общественно-политического мышления основной массы населения молодых государств. В результате, и не без участия источников массовой информации Запада, а подчас и местной проамериканской прессы, первопричиной проблем «оказывается» не империалистическая политика монополий, а курс на укрепление национального экономического суверенитета, проводимый прогрессивными силами в этих странах.

Значительные различия в экономических, социальных и политических условиях во множестве стран — возможных объектов инвестирования — одна из главных причин формирования в рамках ТНК специфического механизма выбора инвестиционных объектов, мало похожего на соответствующую систему в национальных компаниях. Последние в основу решения кладут производственно-экономические факторы (наличие и стоимость сырья, рабочей силы, энергии, транспортные расходы и т. д.), а также лишь некоторые социальные и административные критерии, как правило развитость профсоюзного движения и размеры местных подоходных налогов. Для ТНК же социально-административные различия, как внутри-, так и межстрановые, играют намного бóльшую роль,

Причем существенно расширяется и сама номенклатура «неэкономических» критериев выбора.

Обнаруживаются различия и в конкретном подходе ТНК и национальных фирм к оценке экономической эффективности инвестиций. В самих Соединенных Штатах американские фирмы при расчетах эффективности капиталовложений широко используют так называемый метод дисконтирования (*discounted cash-flow method*) *, позволяющий определять реальную прибыльность различных инвестиционных проектов на перспективу. Однако такой метод расчетов применим при сопоставлении индивидуальных инвестиционных проектов, рассчитанных на более или менее стабильную и однородную «социально-экономическую среду». Иное дело — сопоставление зарубежных инвестиционных проектов. Здесь ТНК сталкиваются как с методологическими проблемами расчетов, так и с трудностями, вытекающими из практической непредсказуемости развития внешних условий и определения их воздействия на прибыльность проекта. Во-первых, затруднения вызываются несоответствием существующих валютных курсов реальному соотношению стоимостей валют разных стран. Постоянные стихийные изменения этих курсов могут искусственно завышать или занижать эффективность зарубежных инвестиций. Во-вторых, существенные проблемы возникают в связи с необходимостью учета различных и

* При расчетах методом дисконтирования руководство компании исходит из того, что «реальная стоимость» определенной суммы денег (например, прибыли) зависит непосредственно от времени ее получения. Например, если удовлетворительной для компании считается норма прибыли в 10%, то 100 долл., которые имеются у нее сегодня, должны возрасти за год до 110 долл., за 2 года — до 121 долл., за 3 года — до 133,1 долл. и т. д. Следовательно, «реальная стоимость» для фирмы 100 долл. сегодня и 133,1 долл. через 3 года одинакова. Соответственно при расчете нормы прибыли ожидаемые в будущем ежегодные прибыли на инвестиции не складываются механически и затем соотносятся с капиталовложениями, а первоначально дисконтируются с целью определения их «реальной стоимости». В результате для компании может оказаться более выгодным вложить средства в тот проект, где с учетом окупаемости объем получаемой прибыли, например, через 5 лет будет в 2 раза меньше, чем в альтернативном проекте через 10 лет. На основе такого метода фирмы выбирают наиболее выгодные источники финансирования, методы приобретения оборудования (например, через лизинг оборудования или покупку в кредит), а также объекты вложения капитала в производство.

к тому же изменчивых темпов инфляции в разных странах. Поэтому проводимые сопоставления ожидаемой прибыльности инвестиций на основе «положения на сегодняшний день» теряют свою практическую ценность.

Кроме того, долгосрочные цели международной конкурентной борьбы заставляют ТНК вкладывать капиталы в те проекты, прибыльность которых далеко не самая высокая. Индивидуальная эффективность инвестиционных проектов далеко не всегда служит критерием инвестирования и в тех случаях, когда предприятие создается как составляющее звено международной производственно-технологической цепи ТНК,— здесь в расчет берутся интересы всего международного производственного комплекса или международной «товарной линии».

Наконец, непредсказуемость влияния возможных изменений политического, социального, а также валютно-финансового характера в принимающих странах на деятельность предприятия выдвигает на первый план субъективные критерии выбора — чутье руководства и специалистов ТНК. Наряду с отмеченными обстоятельствами этот фактор заметно ограничивает сферу применения метода дисконтирования как объективного критерия в определении эффективности капиталовложений. Как отмечают видные американские ученые Д. Айтман и А. Стоунхилл, «сознавая огромные экономические, политические и валютные риски, связанные с потенциальными иностранными инвестициями в новые области, большинство многонациональных фирм меньше полагаются на надежность метода дисконтирования, чем при внутриамериканских операциях. Хотя метод дисконтирования используется при анализе отдельных проектов, он, безусловно, обычно не является решающим фактором при выборе стран, в которые многонациональная фирма будет вкладывать капитал»¹⁸.

Это высказывание американских экономистов констатирует не только различия в «системе поиска» объектов приложения капитала у национальных и транснациональных корпораций, но и естественные для капиталистической системы хозяйства пределы оптимизации международных капиталовложений ТНК. Постоянно присутствующий элемент стихийности и неопределенности в окружающей ТНК экономической, социальной и политической среде подчас не позволяет обеспечить рационального, даже с точки зрения интересов самой ТНК,

распределения ресурсов, а сама по себе высокая норма возможных прибылей в той или иной стране далеко не всегда служит единственным критерием выбора объекта инвестиций.

Вместе с тем, как уже отмечалось выше, некоторые ТНК продолжают ориентироваться в своем развитии на индивидуальные, порой рискованные и недолговечные инвестиционные проекты, «компенсируя» опасность убытков высокой нормой прибыли на капиталовложения. В западной литературе даже появился термин «премия за риск», означающий, что рост риска при зарубежных инвестициях должен адекватно компенсироваться прибыльностью инвестиционных проектов.

3. МЕТОДЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ В ИНОСТРАННУЮ ЭКОНОМИКУ

Определяя географию инвестиций, транснациональные корпорации особое внимание уделяют выбору наиболее подходящих методов создания зарубежного предприятия. Они должны учитывать экономические особенности принимающей страны, правовой режим в отношении иностранной собственности и вместе с тем отвечать тем задачам и целям, ради которых создается предприятие. У большинства американских ТНК, имеющих большой опыт зарубежной производственной деятельности, сформировались свои принципы, стратегия и механизм завоевания внешних рынков. С одной стороны, они отражают специфические особенности сфер бизнеса, в которых преимущественно действуют ТНК (промышленность, торговля, услуги, финансы и т. д.), а среди промышленных корпораций — особенности отрасли, специфику производственного процесса, глубину внутрифирменной специализации и кооперирования. С другой — в расчет берется положение ТНК на мировом рынке, накопленная практика использования тех или иных методов и форм создания производственных точек за рубежом.

Однако существенные различия обнаруживаются не только при сравнении ТНК друг с другом, но и при исследовании методов создания зарубежных предприятий для всех ТНК на определенных исторических этапах их внешнеэкономической экспансии. Такой анализ позволяет более четко представить как общие закономерности

сти вызревания транснациональной формы организации капиталистического производства, так и (что не менее важно) современную специфику и возможные направления и тенденции развития ТНК. Используемые капиталистическими компаниями методы создания зарубежных филиалов хорошо известны. Это строительство новых предприятий с участием или без участия местных фирм и приобретение всех или части акций национальных компаний в принимающих странах.

Развитие международного производства американскими корпорациями сопровождалось довольно заметными изменениями в методах создания зарубежных филиалов. На начальном этапе экспансии американские компании отдавали явное предпочтение строительству новых зарубежных предприятий: до 1946 г. на каждые два заново построенных в развитых странах предприятия приходилось всего одно поглощенное, а в слаборазвитых государствах это соотношение было почти 3:1¹⁹. Это и понятно: в тот период многие компании США создавали своего рода первые «опорные пункты» за рубежом и недостаточная осведомленность о существующих возможностях поглощений, да и просто отсутствие подходящих в техническом отношении предприятий делало строительство новых филиалов более эффективным и менее рискованным.

Во второй половине XX в. картина заметно изменилась. По мере все более глубокого «врастания» американских ТНК в экономику принимающих стран происходило постепенное повышение роли поглощений как метода образования зарубежных филиалов. Растущее число закрепившихся за рубежом американских корпораций стало активно исследовать возможности поглощений местных компаний через филиалы, выполняющие роль источника информации, причем многие из них были специально ориентированы на поиски вариантов поглощений.

Кроме решения чисто технических проблем поиска подходящих вариантов поглощений завершение формирования зарубежных «опорных точек» у основной массы современных ТНК позволило переключить финансирование поглощений с американских средств на средства самих филиалов. Поскольку при поглощениях требуется более быстрая мобилизация необходимых средств, чем при создании новых предприятий, постольку расшири-

лись возможности ТНК оперативно реагировать на возникающие варианты поглощений вне зависимости от наличия свободных средств у материнской компании и существующих курсов валют США и принимающих стран.

В 50—60-х годах рост поглощений во многом определялся относительной (в сравнении с США) дешевизной активов компаний развитых принимающих стран, в том числе благодаря высокому курсу доллара (в 70-х годах картина изменилась на противоположную) и стремлением ряда американских корпораций — новичков в зарубежном инвестировании побыстрее закрепиться в иностранной экономике через скупку уже действующих предприятий. В связи с этим обращает на себя внимание взаимосвязь между изменением числа создаваемых филиалов за отдельные периоды и методами их создания. Как свидетельствуют данные табл. 7, увеличение среднегодового числа новых филиалов до начала 70-х годов сопровождалось ростом доли поглощений. В дальнейшем рост иностранных предприятий резко замедлился, снизился и удельный вес поглощенных за рубежом фирм, соответственно повысилась доля филиалов, образованных заново. Подобная закономерность наблюдалась и в отношении непроизводственных филиалов тех же ТНК²⁰. Можно предположить, что тенденция ослабления стимулов к развитию зарубежного производства в 70-х годах в целом и падение курса доллара наряду с относительным удорожанием стоимости активов фирм за пределами США ограничивают круг корпораций-инвесторов лишь теми ТНК, которые уже прочно закрепились в зарубежной экономике, обладают высокой конкурентоспособностью и не намерены замедлять, а тем более свертывать зарубежное производство. Но поскольку ядро в этой группе ТНК составляют корпорации технологически передовых отраслей, для которых основной метод проникновения в иностранную экономику — строительство новых предприятий, постольку доля последних в их общей массе увеличивается.

Подобная тенденция, хотя и в меньшей степени, характерна и для филиалов, создаваемых в развивающихся странах. Если в 50—60-х годах происходил рост числа создаваемых в среднем за год филиалов и доли поглощений, то в 70-х годах наблюдался обратный процесс. Частично это объясняется и тем, что в конце 60-х —

начале 70-х годов произошло ужесточение политики освободившихся стран в отношении иностранной собственности вообще и поглощений местных фирм в особенности. В настоящее время с поглощениями наиболее тесно ассоциируется опасность потери экономической самостоятельности принимающих государств. Незначительная роль поглощений как метода проникновения в экономику молодых государств объясняется также малым числом местных компаний, представляющих интерес для ТНК.

Отмеченное выше изменение в методах проникновения ТНК в иностранную экономику носит, видимо, временный характер, определяемый особенностями экономической ситуации в капиталистическом мире. Вместе с тем вряд ли можно предположить, что тенденция 50—

Таблица 7. Методы создания производственных филиалов 180 американскими ТНК

	1951— 1966 гг.		1967— 1969 гг.		1970— 1972 гг.		1973— 1975 гг.		1975 г.	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Все капиталистические страны	208	100,0	483	100,0	414	100,0	283	100,0	5727	100,0
Создано заново	92	44,3	166	34,3	135	32,5	117	41,5	2609	45,6
Поглощено	100	48,7	293	60,4	259	62,6	153	52,2	2731	47,7
Прочие	16	7,0	24	5,3	20	4,9	13	4,2	387	6,8
Промышленно развитые капиталистические страны	136	100,0	346	100,0	305	100,0	187	100,0	3603	100,0
Создано заново	52	38,5	96	27,9	78	25,7	62	35,9	1385	38,4
Поглощено	74	54,6	229	66,3	211	69,3	116	61,9	1974	54,8
Прочие	10	6,9	21	5,8	16	5,0	9	5,2	244	6,8
Развивающиеся страны	73	100,0	139	100,0	110	100,0	96	100,0	2124	100,0
Создано заново	40	55,1	70	50,4	56	51,4	56	58,2	1224	57,6
Поглощено	27	37,7	63	45,6	48	44,0	38	39,4	757	35,6
Прочие	6	7,2	6	4,0	6	4,6	2	2,4	143	6,7

Источники: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 224; Vernon R. Storm over the Multinationals. The Real Issues, Cambridge, 1977, p. 72.

60-х годов к постоянному росту доли поглощений будет проявляться столь же отчетливо и в будущем. С обострением соперничества транснациональных корпораций трех центров все большей становится роль технологического фактора в соперничестве, в основе которого лежат достижения отдельных корпораций в разработке и применении в производстве передовых научно-технических достижений. Следовательно, развитие, вширь зарубежного производства должно в основном вестись через строительство новых технически передовых филиалов. Конечно, с подтягиванием уровня производственной технологии у западноевропейских и японских компаний до уровня американских ТНК у последних усиливается стремление получить ее в свое распоряжение через поглощения зарубежных фирм. Однако возможности для этого в силу укрепления позиций и финансово-технической мощи ТНК Западной Европы и Японии уже не столь широки, как прежде.

Кроме того, сдерживающим фактором в отношении поглощений становится в последнее время политика самих принимающих стран, отдающих предпочтение строительству иностранными компаниями новых предприятий, с созданием которых увеличивается занятость и расширяется приток передовой технологии. В условиях массовой безработицы и сохраняющихся кризисных явлений в капиталистической экономике этот фактор, видимо, сохранит свое действие.

Переходя к анализу структуры собственности зарубежных филиалов ТНК США, следует в первую очередь отметить влияние на нее изменившихся условий допуска иностранного капитала в экономику развивающихся стран. Введение ограничений на долю акционерного капитала, находящуюся в руках иностранных компаний, привело в целом к снижению удельного веса филиалов, полностью или в основном (более чем на 50%) принадлежащих американским корпорациям. Наоборот, удельный вес филиалов с меньшинством акций у ТНК в 70-х годах заметно увеличился. Однако принципиально картина не изменилась: среди вновь образованных в 1971—1975 гг. филиалов доля контролируемых предприятий, так же как и в предшествующие периоды, составляла около $\frac{2}{3}$.

Опираясь на широкие финансовые и технологические возможности, ТНК США продолжают (хотя и не столь

успешно, как прежде) навязывать развивающимся странам свои условия создания предприятий. Более гибкую политику проводят неамериканские ТНК. Так, на протяжении 60-х годов среди вновь созданных ими филиалов постоянно росла доля предприятий с меньшей долей акций у материнских фирм. Резкое обострение соперничества ТНК за сферы приложения капитала в развивающемся мире, усиление регулирующей роли самих развивающихся стран уже находят отражение в изменении политики американских корпораций. В будущем, очевидно, действие этих факторов еще более усилится и тенденция к постепенному снижению роли контролируемых филиалов будет проявляться более четко. Что касается филиалов в развитых капиталистических странах, то среди них по-прежнему главной формой остаются контролируемые филиалы. По данным о 180 ТНК США, в 1975 г. на них приходилось около 87% всех производственных филиалов, причем полностью принадлежащие им предприятия составляли почти $\frac{3}{4}$ от общего числа²¹.

Очевидная приверженность ТНК США к максимальному владению зарубежными филиалами тесно взаимосвязана с жесткой технологической политикой, предполагающей, в частности, полный контроль над использованием своего научно-технического потенциала. Посколь-

Таблица 8. Изменение структуры собственности
180 ТНК США в развивающихся странах
(по новым производственным филиалам, в % к итогу)

Формы собственности в филиалах	До 1951 гг.	1951— 1960 гг.	1961— 1965 гг.	1966— 1970 гг.	1971— 1975 гг.
Полностью принадлежащие ТНК (95% и более)	58,4	44,5	37,4	46,2	43,7
Преимущественно принадлежащие ТНК (более 50 — менее 95%)	12,2	21,4	19,2	17,8	17,3
Совместные (50%)	5,6	7,9	11,4	11,2	10,4
Преимущественно принадлежащие иностранным фирмам (5% — менее 50%)	11,2	18,8	21,7	21,5	28,1
Не известно	12,6	7,4	10,3	3,3	0,5

Источник. UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 229.

ку у большинства транснациональных корпораций технологическая монополия служит одним из основных средств расширения своих позиций на мировом рынке и дает возможность получать сверхприбыль, постольку ТНК в крайне редких случаях идет на допуск чужих лиц (не говоря уже о прямых конкурентах) в качестве компаньонов (акционероv) филиалов.

Поэтому вполне закономерно, что американские корпорации охотнее привлекают компаньонов к совместно-му владению сбытовыми филиалами, где рыночные знания партнера необходимы для проникновения на малознакомый рынок и где утечка производственной технологии невозможна. Более сдержанно ТНК США относятся к участию чужих компаний в производственных филиалах, так как приходится делиться частью прибыли, получаемой от выпуска технически передовой продукции. К тому же возрастает опасность «утечки» технологии ТНК. Но особенно строгие правила существуют применительно к тем производственным филиалам, где проводятся научные исследования и опытно-конструкторские работы, а также к специализированным на НИОКР лабораториям. Как показывают результаты одного из опросов, только среди подконтрольных (на 51% и более акционерного капитала) филиалов ТНК, занимающихся НИОКР*, доля полностью принадлежащих филиалов составляла 78%, а филиалов с процентом акционерного капитала от 51 до 95 — лишь 22%. Причем соотношение в расходах на НИОКР между этими группами было 91 и 9%, что свидетельствует о явной приверженности ТНК к полному владению предприятиями, обеспечивающими их технологическое лидерство²².

В целом в политике собственности транснациональные корпорации США остаются явными приверженцами полного контроля над зарубежными предприятиями в отличие от неамериканских ТНК. Весьма примечателен вывод, к которому пришли авторы исследования политики ТНК Дж. Ла Паломбара и С. Бланк: «Большинство американских компаний, по которым проводилось исследование, сообщают, что они обычно отвергают совместные предприятия и делают все от них зависящее,

* Без учета научно-исследовательских лабораторий и отделений, которые обычно полностью принадлежат ТНК.

чтобы избежать участия в них. Они скорее покинут рынок, чем согласятся на организацию совместного предприятия, чувствуют себя крайне неудобно в смешанном предприятии и остаются непреклонными на переговорах по ликвидации их владения большинством акций»²³. Не исключено, что авторы исследования излишне драматизируют ситуацию, однако по существу такой вывод соответствует действительности²⁴.

Развитие собственного производства за рубежом, оставаясь центральным методом проникновения ТНК США в иностранную экономику, все чаще стало соседствовать с различными способами непрямого участия корпораций в производстве (без участия в собственности зарубежного предприятия). Среди них продажа иностранным партнерам технологии (через лицензионную торговлю, поставки комплектного оборудования, предприятий, в том числе через лизинг), различные формы кооперирования в производстве, НИОКР, сбыте, продажа всевозможных услуг, совместное строительство предприятий, франшиза и т. д. Такие операции позволяют ТНК избежать большого риска, характерного для смешанных предприятий, и в то же время расширить сферу реализации продукции, технологии и знаний за рамки традиционных внешнеторговых каналов. В ряде случаев ТНК удается скрытно распространить свой контроль на деятельность иностранного контрагента, «привязать» его к технологии, субпоставкам компонентов и сырья и т. д. Иногда такие сделки предшествуют прямым инвестициям ТНК в иностранное предприятие, а так называемые управленческие контракты приводят нередко к тому, что иностранная фирма попадает в полную зависимость от корпорации*. Это помогает ТНК «перешагивать» вводимые ограничения на иностранную собственность и без лишнего шума внедряться в экономику зарубежных стран, формально оставаясь за ее пределами.

* Как отмечалось в исследовании Комиссии ООН по транснациональным корпорациям, «имеются основания считать, что некоторые фирмы, даже весьма опытные, активно изыскивают возможности заключения управленческих контрактов, а не рассматривают их как второстепенную альтернативу инвестициям». В Танзании, например, такие контракты дали возможность иностранным корпорациям «вести себя так, словно они владели компаниями», с которыми были заключены соглашения (UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 73).

К расширению неакционерных форм участия ТНК в зарубежном производстве все больше подталкивают новые условия ведения бизнеса. Возросшая мощь неамериканских компаний сужает возможности филиального производства непосредственно в национальной экономике заокеанских конкурентов. Вместе с тем она создает дополнительные стимулы к расширению кооперационных связей между разнонациональными ТНК (например, по совместной разработке, внедрению и использованию новой технологии, по созданию кооперированных производств).

По-иному складывается ситуация применительно к развивающимся странам. Как и полвека назад, дешевизна рабочей силы остается по-прежнему основным (хотя и не единственным) мотивом налаживания производства*. Стремление ТНК США использовать дешевую рабочую силу обуславливает возросшую заинтересованность корпораций в организации собственного производства в развивающемся мире при полном или долевым участии в капитале. В связи с этим расширяется давление монополий на развивающиеся страны с целью открытия их экономики для иностранного производительного капитала.

Вместе с тем обостряющееся соперничество между ТНК вынуждает их соглашаться и на непрямые формы проникновения в экономику развивающегося мира, особенно если таким формам внешнеэкономических связей отдается предпочтение самими молодыми государствами. В пользу этого действует и другой фактор — формирование в некоторых развивающихся государствах достаточно мощных национальных (нередко государственных) компаний, которые в состоянии самостоятельно освоить иностранную технологию, оптимизировать свое производство без привлечения ТНК к прямому участию в своем капитале.

И все же, как бы ни росли масштабы использования неакционерных форм зарубежной деятельности, фили-

* Так, заработная плата по одним и тем же видам труда в Южной Корее и на Тайване в 10—20 раз ниже, чем в США. В Гонконге широко используется труд 12—13-летних подростков. В Мексике на расположенных у границы с США «сбежавших заводов» ТНК зарплата в 4—6 раз ниже, чем на американских предприятиях. В Вест-Индии (Ямайка, Гаити и др.) соотношение заработной платы с уровнем США — от 1:5 до 1:13, причем разрыв в производительности труда обычно намного меньше.

альные операции, видимо, останутся главным средством международной экспансии ТНК. Такой вывод подсказывает сама логика развития транснациональных корпораций, все более явное превращение их в единые, международно оперирующие хозяйственные комплексы, в рамках которых разделение на внутриамериканский «центр» и зарубежную «периферию» становится все большей условностью. При этом иностранные филиалы сами начинают активно расширять неагонирующие формы операций с независимыми фирмами, правда, при неослабном контроле над ними со стороны центрального руководства транснациональных корпораций.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Интернационализация бизнеса корпораций, и особенно расширение производства за национальные границы, требует существенной перестройки механизма их хозяйственных операций. Такая перестройка является своего рода реакцией на новые, подчас несхожие с внутриамериканскими условия, в которых протекает воспроизводство капитала транснациональных корпораций. Развитие самого процесса интернационализации производства и сфер функционирования капитала на определенном этапе вступает в противоречие с прежними принципами организации операций и в итоге приводит к ломке традиционных схем производственной, финансовой и научно-технической деятельности корпораций.

Наряду с фундаментальными изменениями, которые происходят при перерастании национальных фирм в транснациональные, в последнее десятилетие также наблюдались существенные сдвиги в методах организации операций уже сформировавшихся транснациональных корпораций США. В их основе лежат в первую очередь экономические факторы, связанные с развитием новых тенденций в капиталистическом хозяйстве, а также последствия научно-технического прогресса, открывающего дополнительные возможности к оптимизации производства и увеличению прибылей. В данной главе рассматриваются общие закономерности в трансформации механизма операций американских корпораций, связанные с интернационализацией их деятельности, и специфические изменения в организации бизнеса ТНК в 70-х годах.

1. СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ

Исследуя вопросы кооперации при капитализме, К. Маркс отметил расширение системы управления как необходимое условие развития капиталистического

процесса производства. «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов. Отдельный скрипач сам управляет собой, оркестр нуждается в дирижере. Функции управления, надзора и согласования делаются функциями капитала, как только подчиненный ему труд становится кооперативным»¹. С увеличением масштабов производства, с развитием и углублением кооперационных связей роль управленческих функций возрастает.

Для транснациональных монополий, хозяйственный организм которых разросся до огромных размеров, а международная внутрифирменная специализация и кооперирование производства превратились в неотъемлемую черту их интернационального бизнеса, сфера организации и управления стала одной из центральных областей повышения эффективности их операций. Поскольку организационно-управленческий механизм современных ТНК весьма разносторонен, проводимый ниже анализ ограничивается изучением лишь двух областей: основных закономерностей в развитии организационных структур и их связи с интернационализацией операций и новых тенденций в организации бизнеса ТНК, получивших развитие в последнее десятилетие².

Интернационализация операций ТНК влечет за собой глубокие изменения в системе и методах организации их бизнеса. Дело в том, что перенос производственной деятельности за рубеж не только абсолютно увеличивает масштабы ведения бизнеса каждой корпорации, но и требует рациональной увязки «узких» интересов ее отдельных производственных единиц, их подчинения общекорпорационным целям. В сравнении с чисто национальными компаниями организационная структура и система управления ТНК должны учитывать самые разнообразные различия, вытекающие из многонационального характера ее деятельности: неадекватность в наличии и стоимости рабочей силы, капиталов, сырья (производственные особенности); колебания конъюнктуры на отдельных страновых рынках (рыночные особенности); различия в государственной политике принимающих

стран в отношении деятельности иностранных компаний (инвестиционный климат в узком смысле) и др. Межнациональные различия постоянно требуют учета и оперативного использования возникающих благоприятных условий для ведения бизнеса в той или иной стране. Все эти проблемы могут быть решены лишь посредством создания максимально гибкой организационно-управленческой системы транснациональной корпорации, способной материализовывать открывающиеся благоприятные возможности в прибыль*.

Организационная структура не может быть неизменной: самый оптимальный вариант системы управления, на данный момент наиболее полно удовлетворяющий интересы отдельной компании, затем становится тормозом повышения эффективности общекорпорационного предпринимательства. Перестройка организационных форм происходит параллельно с процессом трансформации национальной компании в транснациональную, абсолютного увеличения размеров и повышения роли зарубежного бизнеса. Различия в организационных структурах отдельных корпораций вытекают и из их индивидуальных особенностей — конкретных целей зарубежного производства, общекорпорационной стратегии, специфики отрасли промышленности и др.

Несмотря на различный подход отдельных корпораций к решению организационно-управленческих проблем, можно обнаружить определенную закономерность в трансформации структур по мере расширения ими международной деятельности. Начиная с того момента, когда роль внешнеторговой деятельности для национальной компании повышается до определенного уровня (т. е. когда экспортно-импортные операции становятся стабильным и неотъемлемым бизнесом), возникает необходимость перестройки внутрифирменной организационной структуры, ориентированной ранее исключительно на внутренний рынок. Такая перестройка обычно знаме-

*Решающее значение организации и управления для транснациональной корпорации подчеркивается во многих исследованиях буржуазных экономистов. Известный американский ученый Х. Перлмуттер пишет: «Чем больше углубляешься в существующую реальность того, как принимаются решения в многонациональной компании, тем более очевидной становится необходимость уделять большое внимание тому, как руководители мыслят в отношении ведения бизнеса по всему миру» (Harvard Business Review, 1974, N 6, p. 122—123).

нуется появлением нового звена, специально создаваемого для руководства внешнеторговыми операциями. Это позволяет значительно увеличить эффективность зарубежных операций и, устранив множество относительно независимых друг от друга внешнеторговых отделов, координировать их в общекорпорационных масштабах.

По мере развития сборочных операций за рубежом возникает проблема координации производственной деятельности американских предприятий и зарубежных филиалов. На базе экспортной компании создается расширенное по своим функциям и ответственности организационное звено — «международное отделение», руководящее всей внешнеэкономической деятельностью (как внешней торговлей, так и зарубежным производством). Именно на этапе перерастания национальной компании в транснациональную закладывается принципиальная основа организационной структуры ТНК, резко отличающейся от прежней.

При общей тенденции к снижению популярности международных отделений в 70-х годах ряд корпораций («Армко», «Кодак», «Пфайзер») продолжали использовать эту форму, меняя в большей или меньшей степени ее содержание. Зарубежные операции в целом оставались объединенными в рамках международного отделения, причем некоторые из них, требующие координации в общекорпорационных рамках, стали выноситься за пределы отделения (например, вопросы маркетинга).

Международные отделения имеют различную степень самостоятельности (см. схему 1). Одни действуют как дочерние компании со своими президентами и советами директоров. Другие организованы как составная часть корпорации и не пользуются полной свободой в руководстве бизнесом. Наконец, существенным изменением организационной структуры в некоторых компаниях стала передача международных финансовых функций и проведения НИОКР, а также правовых вопросов лицензионной торговли на общекорпорационный уровень.

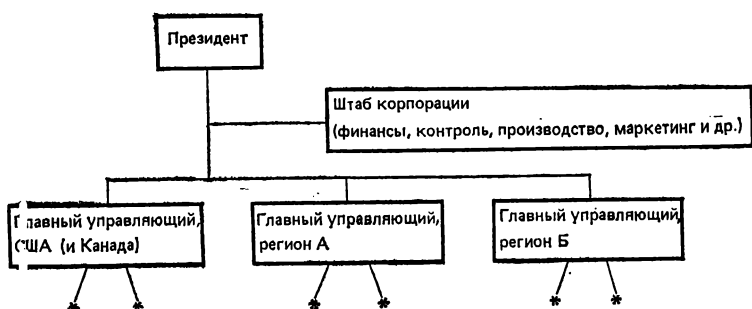
В отличие от организации с международным отделением глобально-региональный тип разделяет операции по отдельным регионам, приравнивая по значению международные к национальным (осуществляемым внутри США), причем внутрорегиональные организационные структуры могут сильно отличаться друг от друга (см. схему 2). Обычно к такой системе прибегают корпора-

Схема 1. Организационная структура компании с международным отделением



Источник. *Stopford J. M., Wells L. T., Jr. Managing the Multinational Enterprise. New York, 1972, p. 23.*

Схема 2. Организационная структура компании с глобально-региональной организацией



* Различные типы организации внутри региональных отделений: потоварные, территориальные (страновые), смешанные.

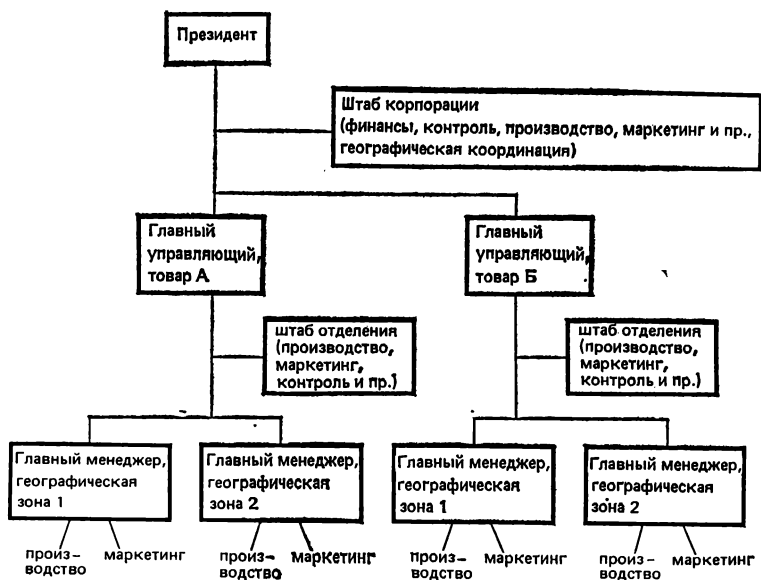
Источник. *Stopford J. M., Wells L. T., Jr. Op. cit., p. 52.*

ции с сильно диверсифицированным производством, когда нет острой необходимости координировать разработку, производство и сбыт определенного товара в разных частях света. В этих случаях эффективная координация может осуществляться лишь в рамках одного региона, что для ТНК, выпускающих множество типов изделий и ориентирующихся на более или менее одинаковые условия производства и сбыта в странах одного региона, вполне достаточно.

Глобально-региональная структура имеет значительное преимущество перед типом организации с международным отделением: за счет устранения промежуточных звеньев сокращается «разрыв» между высшим руководством и низовыми единицами. Это преимущество послужило основной причиной перестройки организационной структуры «Доу кемикл», контролировавшей до середины 60-х годов свои иностранные операции через международное отделение, штаб которого находился в США. Переходя к новому организационному построению, корпорация сумела ликвидировать и свойственные новой структуре недостатки. Так, на одинаковый с пятью региональными отделениями организационный уровень было выведено отделение фармацевтического бизнеса, имеющего ряд специфических особенностей. Кроме того, для координации в продвижении новых товаров на рынки стран, входящих в разные регионы, корпорация создала при международном штабе отдельную группу специалистов. Эта группа, поддерживая связь между децентрализованными региональными операциями, координирует разработку и осуществление общей стратегии бизнеса для определенных товаров.

Основным принципом глобально-товарной структуры является объединение различных производственно-сбытовых единиц компании на базе идентичности производимого ими товара (см. схему 3). Такой тип организации позволяет сконцентрировать усилия на продвижении отдельных видов изделий в разные районы мира, осуществлять тесную производственную кооперацию и проводить единую стратегию сбыта. В отличие от глобально-региональной структуры данный тип организации не дает возможности полного учета национальных различий в производстве и сбыте продукции и наибольшую выгоду от его применения могут получить те корпорации, спрос на продукцию которых незначительно или

Схема 3. Организационная структура компании с глобально-товарной организацией



Источник. *Stopford J. M., Wells L. T., Jr. Op. cit., p. 39.*

совсем не зависит от специфики национальных или региональных рынков отдельных стран и регионов.

Главный недостаток этой структуры, как и глобально-региональной, заключается в отсутствии больших возможностей для общекорпорационной координации производства и сбыта. Для устранения этого недостатка, так же как и в ТНК с глобально-региональной структурой, создается специальная группа, обычно из вице-президентов корпорации, которая координирует деятельность групп предприятий фирмы, входящих в разные товарные отделения.

Переход от международных отделений к глобальным (товарным и региональным) организационным структурам происходит вследствие усложнения и расширения зарубежных операций. Типичным примером является перестройка организационной структуры «Вестингауз элек-

трик». До середины 60-х годов международные операции корпорации состояли преимущественно из товарного экспорта, торговли лицензиями и патентами и портфельных инвестиций и контролировались одним международным отделением. В конце 60-х годов корпорация стала осуществлять программу расширения контроля над акционерным капиталом иностранных дочерних предприятий с целью налаживания собственного производства за границей. Изменение международной стратегии повлекло за собой и изменение принципов организационного построения компании. В 1970 г. «Вестингауз электрик» реорганизовала свою структуру. Ответственность за иностранные операции была передана четырем дочерним компаниям, специализировавшимся на выпуске и реализации определенных типов изделий. В целях координации международных операций в 1971 г. была создана международная группа регионов.

Некоторые ТНК внедряют смешанную организационную структуру, включающую в себя элементы рассмотренных ранее базовых типов. В этом случае отдельные элементы организации основываются на принципиально различных типах управления в зависимости от специфики товаров. Высшее руководство корпорации регулирует деятельность подчиненных ей звеньев не методом жесткого контроля, а путем распределения ресурсов (капиталов) между ними. Смешанная структура нередко используется как переходный этап от организации с международным отделением к глобально-товарной организации. Это достигается путем передачи функций управления зарубежным производством и сбытом определенной группы товаров от международного отделения соответствующему национальному товарному отделению. Последнее становится таким образом глобально-товарным. Если внутрискрутурная перестройка прошла успешно по одной группе товаров, то затем она нередко проводится и по остальным. «Таким методом международное отделение может быть постепенно «разобрано»,— считают специалисты по управлению ТНК Дж. Стопфорд и Л. Уэллс,— не подвергая организацию в целом шоку вследствие внезапного перехода к структуре, при которой все товарные отделения являются международными»³.

Модификации базовых типов организации ТНК могут иметь разнообразные причины. Руководство каждой от-

дельной корпорации старается учесть в организационном построении особенности стратегии, требований к производству и сбыту своих товаров, других элементов бизнеса — словом, приспособить принципиальные схемы организации к своим специфическим интересам. Именно поэтому, сравнивая однотипные структуры нескольких корпораций, можно всегда выделить некоторые различия.

Но дело не только в этом. С ростом международных операций еще более актуальным становится выбор оптимального сочетания централизации и децентрализации в управлении. В последнее время обычно эта дилемма решается в пользу первого принципа. Как показывают перестройки организационно-управленческих систем, проведенные ТНК в 70-х годах, все больше корпораций отказывается от предоставления полной самостоятельности страновым отделениям и стремится к тесной кооперации производственных мощностей в разных странах, к созданию централизованной и единой «международной линии производства» унифицированных товаров на мировой рынок. Хотя тезис о том, что для транснациональных корпораций характерна высокая степень приспособляемости к различным рыночным условиям, по-прежнему правомерен, ряд обстоятельств свидетельствует об определенном снижении роли этого фактора в международной деятельности. Причины, как представляется, здесь следующие.

Во-первых, с развитием процесса интернационализации хозяйственной жизни в капиталистической экономике происходит стирание межстрановых различий в уровнях доходов массового потребителя, отдельных социальных групп. Одновременно «интернационализуются» вкусы и запросы потребителей в развитых капиталистических странах, причем не только на потребительские товары, но и на средства производства. Последнее обстоятельство тесно связано с тем, что уровни развития технологии и техники в целом ряде отраслей производства в странах Западной Европы и Японии, а также финансовые возможности концернов этих стран значительно сблизились с американскими показателями.

Во-вторых, по многим примерам рыночной стратегии транснациональных монополий США хорошо известно, что они весьма активно участвуют в формировании вкусов и спроса как американских, так и иностранных по-

требителей (в первую очередь через эффективную систему рекламы). Под действием этих важнейших факторов отдельные составные части мирового капиталистического рынка становятся все более близкими, однородными, а производство ТНК все сильнее ориентируется на некоего «усредненного» международного потребителя, на единый капиталистический рынок. В то же время такая тенденция не исключает дифференциации в качестве продукции и расширения ее номенклатуры, поскольку сохраняются существенные особенности в спросе социальных групп населения с разными размерами доходов, вкусами и т. д., равно как и у потребителей средств производства, например крупных и мелких фирм. К этому ТНК постоянно подталкивает и конкуренция со стороны компаний других стран.

Стирание рыночных различий параллельно с прогрессирующей интернационализацией общекорпорационного бизнеса вызвало в последнее десятилетие усиление центростремительных тенденций в организационно-управленческих системах ТНК США, расширение производственных и научно-исследовательских кооперационных связей между филиалами. Примечательно, что указанный процесс оказался характерным не только для «молодых» ТНК, у которых растущее значение «внешнего фактора» в бизнесе нередко сопровождается частыми организационными перестройками, попытками приспособить управление к постоянно расширяющемуся международному бизнесу. Усиление координации деятельности филиалов при одновременной централизации управления наблюдалось и у давно сформировавшихся транснациональных корпораций, у которых стаж зарубежного производства насчитывает не один десяток лет.

Так, обращает на себя внимание пример американских автомобильных монополий, у которых уже давно сформировались основные принципы управления международными операциями. Унификация спроса на автомобили на различных рынках капиталистических стран, резко ускоренная в 70-х годах энергетическим кризисом, заставила «Дженерал моторз», «Ферд» и «Крайслер» приступить к разработке и освоению в производстве так называемых всемирных моделей, которые могли бы выпускаться филиалами ТНК в США, Западной Европе и даже в некоторых развивающихся странах без каких-либо существенных изменений в конструкции.

С этой целью, например, «Дженерал моторз» с конца 1974 г. начала существенную реорганизацию системы управления, в результате которой значительно усилилось руководство зарубежными операциями со стороны президента корпорации. Второй важной мерой в целях расширения кооперации между отдельными звеньями корпорации явилось создание в том же году «проектного центра», призванного координировать разработки всех пяти автомобильных отделений «Дженерал моторз»*. Кроме того, к концу 1977 г. была завершена перестройка в функциях западноевропейских дочерних компаний (английской «Воксхолл» и западногерманской «Опель»), которые стали отвечать за разработку определенных видов автотранспорта. Это дало возможность «Дженерал моторз» с 1976 г. приступить к конструированию в США первой «всемирной модели» — «Чиветт» — с использованием разработок отдельных компонентов «Опель» и других своих зарубежных отделений, в том числе бразильского. Фактически на опыте создания этой модели руководство стремилось проверить прочность и эффективность созданной централизованной системы координации деятельности американских и иностранных предприятий.

Объединение иностранных и национальных предприятий по принципу идентичности производимой продукции и одновременно снижение прежней популярности принципов географического разделения операций нашли в последние годы отражение в изменениях организации международного бизнеса и у целого ряда американских ТНК других отраслей. С середины 70-х годов начала перестраивать свои операции «Хьюлетт — Паккард», формируя из национальных и зарубежных предприятий, научно-исследовательских и сбытовых филиалов международные «товарные группы». Руководители групп стали отвечать за весь комплекс вопросов, связанных с разработкой, производством и сбытом в международном масштабе определенных видов изделий. В 1977 г. существенно перестроила свою организационную структуру широко диверсифицированная американская ТНК «Эф-

* Создание подобного координационного центра явилось, как писал журнал «Форчун», «новым словом в управлении разработками», ибо ни один из конкурентов «Дженерал моторз» прежде не создавал подобных организационных единиц для увязки деятельности своих филиалов (Fortune, January 16, 1978, p. 92).

эм-си», наделив каждое из восьми вновь образованных товарных отделений полной ответственностью за все операции по определенному товару⁴. В 1978 г. ИТТ также кардинально реорганизовала международные операции, построив систему управления по принципу «всемирной товарной организации» и переместив центр управления европейскими операциями из Брюсселя обратно в США. Многие корпорации пытаются усилить координацию производственных операций не через организационные перестройки, а за счет введения передовых методов управления и контроля со стороны центральной штаб-квартиры за поступлением заказов, ходом производства, товарными запасами и т. д. и соответствующего оптимального регулирования операций в рамках всего хозяйственного организма ТНК, а не отдельных его частей.

Тенденция к интеграции национальных и зарубежных операций на основе принципа общности производимых изделий перестает быть явлением, характерным исключительно для транснациональных корпораций США. Хотя для западноевропейских ТНК по-прежнему свойственно стремление организовывать международные операции по географическому принципу, уже в 60-х годах некоторые из них отдали предпочтение централизованным системам управления международным бизнесом. Так, по данным о 60 крупных западноевропейских ТНК, 10 из них до 1968 г. отказались от традиционной системы организации иностранных операций через дочерние компании (так называемая оргструктура «мать — дочь»), при которой связи между центральной штаб-квартирой и иностранными предприятиями весьма слабы и ограничиваются финансовым контролем, а сами дочерние компании пользуются значительной самостоятельностью. К 1971 г. еще 29 западноевропейских ТНК перешли к централизованным системам управления. Остальные (около $\frac{1}{3}$ от исследованных фирм) продолжали использовать прежнюю структуру в основном из-за специфических условий бизнеса, делающих нецелесообразной централизацию управления⁵.

По мнению американского экономиста Р. Вернона, результаты этого и некоторых других аналогичных исследований говорят о том, что «все большая доля крупнейших фирм мира стала отдавать предпочтение организационной структуре, которая разбивает предприни-

мательство на товарные отделения, ориентированные в своей деятельности на весь мир» и, следовательно, «различия, основывающиеся на национальных факторах, отходят на второй план»⁶. К такому же выводу приходят Дж. Ла Паломбара и С. Бланк: «Европейские фирмы... по-видимому, становятся все большими приверженцами глобальных управленческих теорий и методов управления с ярлыком «сделано в США»»⁷. Что же касается причин и перспектив подобных изменений в организации европейских ТНК, то Р. Вернон тесно увязывает их с историко-национальными особенностями формирования международного бизнеса. «Эти изменения, однако,— пишет Р. Вернон,— вряд ли устранят организационные различия, которые возникают из специфики национальной истории и национальной культуры»⁸.

Конечно, особенности национальной экономики, в рамках которой происходило (или происходит) формирование ТНК, накладывают существенный отпечаток на самые разные области и сферы деятельности компаний, в том числе на методы и принципы их организации и управления. Но не это, видимо, будет в будущем определять «портрет» разнонациональных ТНК. С прогрессирующей интернационализацией бизнеса на деятельность корпораций все большее влияние оказывает внешняя сфера, а условия производства и получения прибылей становятся все более близкими для ТНК разных стран базирования. Одновременно расширяется процесс перелива управленческих достижений и методов руководства между разнонациональными ТНК. Все это, очевидно, ведет к стиранию различий в структурах, определяемых «национальными и историческими особенностями», и в будущем можно ожидать дальнейшее развитие этой тенденции. Вместе с тем на организационно-управленческую сферу ТНК сохранится воздействие особенностей производственного характера: специфики отраслей, диверсифицированности и масштабов производства.

2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА

Интернационализация бизнеса корпораций тесно переплетается с перестройкой механизма финансирования их операций. Уже с выходом на внешние рынки к национальным источникам финансирования добав-

ляются иностранные; развитие международного производства ТНК резко усиливает этот процесс. Причем интернационализация финансовой деятельности проявляется не только через расширенное вовлечение в кругооборот капитала ТНК неамериканских средств, но и через формирование международных внутрикорпорационных каналов перелива капиталов, регулируемых центральным руководством⁹.

У современных транснациональных корпораций финансирование зарубежных филиалов превратилось в сложную систему поиска, распределения и использования собственных и внешних фондов в международном масштабе. Вместе с тем различия между отдельными ТНК в степени интернационализации и масштабах бизнеса, переплетении межфилиальных связей, общей стратегии и принципах развития операций непосредственно отражаются на их финансовом механизме, на распространенности отдельных источников и методов финансирования. Кроме того, меняющиеся условия получения и перевода средств филиалам постоянно вносят коррективы в практику финансирования ТНК.

При всем многообразии источников финансирования и их различной популярности у отдельных корпораций во второй половине 60-х — начале 70-х годов главным источником для филиалов американских ТНК были собственные ресурсы филиала. По данным министерства торговли США за 1966—1972 гг. (пока наиболее полным), на них приходилась почти половина всех фондов филиалов, в которых большинство акций принадлежало американским ТНК. При этом амортизационные отчисления покрывали более 34% финансовых потребностей филиалов, а нераспределенные прибыли — более 15%. Что касается внешних (по отношению к самим филиалам) ресурсов, то в них доля американского капитала была сравнительно небольшой — около 13%. За счет же независимых, неамериканских (преимущественно местных) источников покрывалось 30% потребностей филиалов в капитале, и за счет поступлений от родственных филиалов — 2,5%¹⁰.

При оценке этих данных следует учитывать, что они относятся к периоду относительной стабильности международной валютной системы, завышенного курса доллара, прочного финансового и экономического положения абсолютного большинства американских ТНК. В после-

дующие годы существенно изменились условия не только в международной валютно-финансовой сфере, но и на национальных рынках капиталов (например, произошло значительное удорожание кредитов в США по сравнению с западноевропейскими странами). К изменению финансовой стратегии и тактики корпораций стало подталкивать резкое, причем неравнозначное в отдельных странах, усиление инфляции, а также развертывание целым рядом крупных ТНК масштабных программ по перестройке и переоборудованию международного производства и др. Это непосредственно отразилось на структуре источников финансирования филиалов, изменило значение отдельных каналов притока к ним финансовых средств.

Рассмотрим более подробно методы финансирования филиалов материнскими компаниями, которые используются в зависимости от его целей. Так, взносы в средства предприятия, осуществляемые обычно в форме перевода наличности, как правило, применяются для увеличения доли ТНК в акционерном капитале филиала. Характерной особенностью второй половины 70-х годов стало использование этого канала в прямо противоположных целях. Столкнувшись с падением прибыльности операций в Западной Европе, ряд ТНК США стали распродавать часть своих акций в иностранных филиалах местным компаниям и перекачивать высвободившиеся средства либо обратно в США, либо филиалам в других странах.

В отношении иностранных филиалов в развивающихся странах тактика ТНК несколько другая. Вместо платежей наличными корпорации нередко поставляют машины, оборудование и прочие средства производства в обмен на получение определенной доли акций в предприятии. Иногда могут использоваться патенты, лицензии, передача технологии, либо продажа торговых марок. Преимуществом такого рода перевода средств является обход ограничений на прямые иностранные инвестиции.

Перевод средств филиалам через официальные займы компании-матери нередко сопряжен либо с финансовыми трудностями зарубежных предприятий, испытывающих нехватку собственных финансовых ресурсов или сталкивающихся с проблемами получения займов «извне», либо с развертыванием крупномасштабных программ по перестройке филиалов. Хотя в целом по аме-

риканским филиалам доля средств материнских компаний относительно невелика, но в отдельные периоды может быть весьма значительной. Например, в 1977 г. «Дженерал моторз» предоставила заем дочерней компании «Воксхолл» в размере 20 млн. ф. ст. на 10 лет. Этот крупный заем материнская компания предоставила с двойной целью: во-первых, для погашения половины задолженности дочерней компании банкам по краткосрочным займам; во-вторых, для удовлетворения резко возросших потребностей «Воксхолл» в оборотном капитале в связи с расширением и кардинальной перестройкой производства, запланированного «Дженерал моторз» для своих западноевропейских дочерних компаний на конец 70-х — начало 80-х годов¹¹.

Близки по своим функциям косвенные каналы финансирования иностранных предприятий через «неофициальные» ссуды и поставки продукции по заниженным ценам или с отсрочкой оплаты. В первом случае филиал получает средства либо бесплатно, либо со значительной, а подчас и вообще не установленной отсрочкой платежей. Погашения таких ссуд материнская компания требует лишь при появлении у филиала достаточных собственных финансовых ресурсов. Во втором прирост средств филиала происходит из-за заниженных платежей за полученное от родительской корпорации сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия или благодаря отложенным срокам платежей за эту продукцию.

Что касается собственных средств филиалов ТНК США, то и они обычно оказываются под строгим контролем материнской компании. Это в первую очередь относится к нераспределенной прибыли, которая в соответствии с общекорпорационными интересами широко используется для финансирования других звеньев ТНК, а иногда и самой материнской компании. Многие транснациональные корпорации в связи с этим не разрешают филиалам самостоятельно предоставлять межфилиальные займы за счет избыточных ликвидных средств и создают для этих целей так называемые центральные пулы избыточных ликвидных средств, аккумулирующие и распределяющие свободные капиталы филиалов обычно в рамках региона.

Особенности финансирования международного производства лежат не только в формировании специфического внутрикорпорационного механизма интернацио-

нального перемещения капиталов, но и в развитии и трансформации внешних каналов получения заемных средств. Среди них все большую роль играют национальные рынки капиталов самих принимающих стран, на которые приходится основная масса внешнего заемного капитала филиалов. Преимущественно из-за падения курса доллара в Испании, Швейцарии, ряде других капиталистических стран Европы, а также в Канаде в 70-х годах (особенно во второй их половине) американские филиалы стали обеспечивать свои потребности в капитале в основном за счет займов «на месте».

Широкое использование капиталов принимающих стран определяется рядом обстоятельств. Во-первых, займам из иностранных источников даже при более низком проценте нередко препятствуют ограничения на перелив капиталов как в стране — потенциальном заимодавце, так и в стране местонахождения филиала. Во-вторых, для филиала подчас вообще нет необходимости обращаться к иностранным источникам финансирования, когда рядом находится филиал американского банка, обслуживающего данную ТНК в США и за рубежом. В-третьих, филиалы крупных корпораций, как правило, не испытывают каких-либо проблем в получении займов (нередко на льготных условиях) в принимающих странах. «Дочерние предприятия глобальных компаний, — отмечают американские экономисты Р. Барнетт и Р. Мюллер, — имеют возможность занимать средства у местных банков и финансовых организаций на лучших условиях, чем местные фирмы. Они являются предпочтительными клиентами, поскольку их кредит обеспечивается международными финансовыми ресурсами родительской компании. Когда накоплений не хватает, что типично для слаборазвитых стран, считается просто-напросто выгодным делом ссужать деньги Форду или Пфайзеру, а не местной прачечной или сахарной фабрике»¹². В результате такого элитарного положения филиалов американских ТНК во время обострившейся нехватки кредитов в Аргентине в 1971 г. местные фирмы были вынуждены сократить свои займы на 42%, а корпорации, наоборот, увеличили их на 20%¹³.

Важно отметить и то, что в системе финансирования ТНК их филиалы играют теперь роль не только получателя денежных средств, но и кредитора самих материнских компаний. Весьма показателен в этом плане пример

английских и западногерманских филиалов автомобильных корпораций США. Только за один квартал 1979 г. они предоставили займы родительским фирмам на общую сумму в несколько сот миллионов долларов (хотя о действительных размерах займов не сообщалось, по нашей оценке, они превышали 0,5 млрд. долл.)¹⁴. Столь крупные суммы предназначались для финансирования реконструкции производства на американских предприятиях. Как отмечалось в одном из обзоров американских инвестиций, предоставление этих займов «говорит о том, что родительские компании видят в доходах иностранных филиалов и в их способности изыскивать заемные средства надежный источник финансирования национальных (американских) операций»¹⁵. Это лишний раз доказывает, что филиальная сеть превратилась в один из важнейших элементов системы бизнеса ТНК, определяющий их позиции не только на мировых рынках, но и в немалой степени в самих Соединенных Штатах.

Финансово-экономическая мощь транснациональных корпораций, их широкие возможности по перемещению своего производства из одних стран в другие открывают дополнительные каналы получения необходимых средств за счет государственных ресурсов принимающих стран. Обычным явлением стало получение филиалами ТНК налоговых скидок, льгот, субсидий, разного рода финансовых послаблений в тех странах и районах, где ощущается нехватка капиталов, а хозяйство подвержено депрессии. Более того, в ряде случаев ТНК прибегают к неприкрытому шантажу, угрожая прекратить свои операции в принимающей стране, если власти отказываются удовлетворить их финансовые требования. Именно таким образом действовала в 1975 г. «Крайслер» в Англии, пригрозив правительству закрытием филиала, если ему будет отказано в предоставлении государственных субсидий. Опасаясь негативных последствий от свертывания производства (в том числе наплыва импортных автомобилей), лейбористское правительство удовлетворило требование корпорации¹⁶.

Интернациональный характер операций транснациональных корпораций предполагает широкое использование ими международных источников финансирования. Уже сложилась разносторонняя система получения американскими корпорациями кратко- и долгосрочных капиталов на международных рынках капиталов¹⁷. Че-

рез рынки «евровалют», в первую очередь «евродолларов», транснациональные корпорации финансируют текущие операции путем предоставления банками кредитных лимитов на определенный срок (до 1 года) и открытие автоматически возобновляемого кредита. Последний позволяет в любой момент получать необходимые кратко- и среднесрочные капиталы и своевременно переключаться на другие источники финансирования, например на рынок долгосрочных капиталов¹⁸.

За счет международных рынков капиталов удовлетворяются и потребности американских филиалов в долгосрочном капитале. Эмиссия международных облигаций, прежде всего на рынке «еврооблигаций», обычно осуществляется через специальный многонациональный консорциум банков, а в последние годы и через международные финансовые филиалы ТНК США. Это позволяет корпорациям в короткие сроки получать крупные средства при незначительной стоимости эмиссий. Наконец, ТНК являются постоянными клиентами межгосударственных финансовых организаций, таких, как Международная банковская группа (в основном финансирование проектов экономического развития в развивающихся странах), региональные банки развития, многонациональные частные финансовые организации и др.

ТНК США не упускают случая воспользоваться и таким источником финансирования, как валютные накопления («нефтедоллары») стран ОПЕК. Доступ к этим средствам происходит тремя основными путями: получение кредитов под заказы нефтедобывающих стран; займы на международном и национальных рынках капиталов развитых капиталистических стран, куда направляются не находящие применения во внутренней экономике «нефтедоллары»; прямые займы у нефтедобывающих стран. Информация о таких займах обычно редко попадает на страницы западной печати, в связи с чем трудно определить масштабы операций ТНК в «нефтедолларах».

Вместе с тем отдельные примеры свидетельствуют о значительных финансовых средствах, мобилизуемых корпорациями в нефтедобывающих странах. Так, в 1977 г. «Дженерал моторз», как отмечала «Уолл-стрит джорнэл», «без излишнего шума разместила заем в 200 млн. долл. в Саудовской Аравии». Получение этого среднесрочного займа, представляющего, по высказыванию

руководителей корпорации, лишь еще один источник общих фондов «Дженерал моторз», было организовано через подконтрольную финансовую компанию «Дженерал моторз Аксептанс корп.» и при содействии международного филиала одного из крупнейших банков США — «Морган, Стэнли энд К^о»¹⁹. Подобные займы в «нефтедолларах», к которым прибегают и национальные монополии США, расширяют возможности корпораций в авансировании крупных размеров капитала (в основном кратко- и среднесрочного)*.

Интернациональное использование капиталов, меняющиеся условия авансирования на международных и национальных финансовых рынках и перевода средств из одних стран в другие трансформируют систему организации и управления финансовыми операциями в транснациональных корпорациях. Общей для американских ТНК тенденцией является централизация финансового руководства на уровне вице-президента корпорации. Это позволяет целенаправленно изыскивать наиболее дешевые источники финансирования, аккумулировать избыточный капитал и перераспределять его нуждающимся в средствах предприятиям, оптимизировать международные расчеты корпорации. Руководство транснациональных корпораций опирается в финансовом управлении на кратко-, средне- и долгосрочные планы-прогнозы потребностей в капитале отдельных звеньев и всей корпорации в целом.

Вместе с тем в связи с углублением валютно-финансового кризиса капитализма в 70-х годах, вызвавшего резкие колебания валютных курсов, управляющие ТНК в ряде случаев стали отходить от жесткого централизованного финансового управления, от практики разработки детализированных планов (хотя в них по-прежнему отражаются основные финансовые цели корпорации)** и шире прибегать к «страхованию» своих средств

* В том же году АТТ получила в Саудовской Аравии заем в 125 млн. долл., а двумя годами раньше — 100 млн. долл. В конце 70-х — начале 80-х годов займы в 50—100 млн. долл. были предоставлены САМА (специализированное агентство Саудовской Аравии по денежным операциям) корпорациям США «Проктор энд Гэймбл», «Кимберли — Кларк», «Доу кемикл», активно вовлеченным в международный бизнес (Business Week, June 30, 1980, p. 40).

** Основным планируемым показателем в финансовой части планов ТНК остается норма прибыли. Например, 47 подразделений корпорации «Монсанто» в трехлетних планах фиксируют этот по-

в различных валютах от возможных изменений их курсов. Нередко «страхование» от валютных колебаний носит спекулятивный характер. Так, через систему «лидс-лэгс» (сознательное затягивание платежей в «сильной» валюте, курс которой должен повыситься, и ускорение платежей в «слабой» валюте) открывается возможность получения дополнительных прибылей за счет изменения в курсах валют. Подобная система, широко используемая национальными компаниями и банками во внешнеторговых операциях, существенно дестабилизирует валютную сферу капитализма, создает «лавинообразный эффект» в колебании курсов валют со всеми вытекающими из этого последствиями.

Однако из этого не следует делать категоричный вывод о том, что ТНК всецело заинтересованы в нестабильности валютно-финансовых отношений. Наряду с очевидным спекулятивным элементом операций «лидс-лэгс» транснациональные корпорации подчас сами становятся жертвами колебаний валютных курсов. Во второй половине 70-х годов большинство американских ТНК, имеющих зарубежные предприятия, сообщили о значительных потерях вследствие изменений в валютных курсах. Причины такого рода потерь различны. В одних случаях они возникают из-за получения займов в «сильной» валюте, курс которой повышается в отношении валюты платежа. Так, «Файерстоун» несла в течение нескольких лет убытки по займу в 43 млн. долл. в пересчете на американскую валюту, взятому в ФРГ. В связи с продолжающимся усилением позиций западногерманской марки корпорация приняла в 1977 г. решение погасить задолженность за счет средств, взятых на американском кредитном рынке. В других случаях убытки возникают вследствие перевода иностранных прибылей в США. Например, в 1976 г. у транснациональной корпорации «Джилетт» такие убытки составили 19,1 млн. долл. при общей прибыли в 77,6 млн. долл. В том же году у «Зингер» потери только от девальвации валюты в Мексике достигли 5 млн. долл. Девальвация мексиканского песо и «слабость» английского фунта и

казатель наряду с прогнозами развития рынков и целевой доли на них корпорации, данными по технологии и информацией об ожидаемой конкуренции. Высшее руководство на базе этих планов разрабатывает программы капиталовложений и выдвигает приоритеты в развитии ТНК на будущее.

итальянской лиры снизили прибыли «Кодак» на 61 млн. долл. и т. д.²⁰

Многонациональная деятельность ТНК требует для повышения прибыльности операций учета межстрановых различий самого разного характера. В равной степени это относится и к вопросам налогообложения, и к условиям перевода прибылей ТНК. Поскольку уровни налогов на прибыль и свобода их перевода в разных странах неодинаковы, корпорации используют целую систему «налогового планирования». Цель такого планирования — перевод прибылей в те страны, где уровень налогов невысок либо они вообще отсутствуют. Наиболее привлекательными с точки зрения аккумуляирования свободных средств ТНК стали страны и территории — «налоговые гавани».

Транснациональные корпорации США используют «налоговые гавани» через свои финансовые филиалы в этих странах. Так, в 70-х годах значительно расширилась сеть филиалов на голландских Антилах, учрежденных такими монополиями США, как ИБМ, «Крайслер» и др. Филиал, расположенный на этой территории, получает значительные налоговые преимущества, когда заем, полученный, например, в Западной Европе, полностью или частично перезанимается родительской компанией либо другим филиалом этой же ТНК. Это связано с тем, что по существующим правилам проценты, выплачиваемые корпорацией по займам у компании, инкорпорированной на Антилах, освобождаются от налогов. Кроме того, корпорация, не занимающаяся «активным бизнесом» на Антилах, освобождается от валютного контроля, свободна в размещении и использовании капиталов и прибылей, полученных из иностранных источников. Сходные условия существуют в Панаме, где довольно высокие налоги взимаются с резидентов и лиц, ведущих «активный бизнес», но прибыль из иностранных источников от налогов освобождена.

Иностранные финансовые филиалы стали каналом перекачки крупных сумм капитала между США и принимающими странами. Сводные данные о подобных операциях отсутствуют; вместе с тем о масштабах подобных операций свидетельствует следующий пример. В 1977 г. одна из нефтяных ТНК США перевела своему филиалу на Бермудах значительные средства, которые затем были предоставлены последним в качестве займов зарубеж-

ным филиалам этой ТНК. Размер переведенного капитала (предположительно в несколько сот миллионов долларов) оказался столь большим, что вызвал резкий взлет в общем объеме экспорта капитала из США²¹.

Масштабы использования «налоговых гаваней» американскими ТНК значительны. Достаточно сказать, что всего в трех из них (в Панаме, на Бермудских и Багамских островах) сконцентрировано более $\frac{1}{4}$ американских прямых инвестиций в развивающихся странах, или почти 7% общего объема прямых капиталовложений США. Для сравнения укажем, что, по совокупным данным о прямых инвестициях империалистических государств во всех странах — «налоговых гаванях», этот удельный вес составляет лишь около 3%²².

Финансовые операции транснациональных корпораций тесно переплетаются с их взаимоотношениями с банками. Как правило, у каждой крупной корпорации имеется «ведущий» банк, посредством которого осуществляются ее основные финансовые операции. Параллельно ТНК имеют счета в прочих банках, связанных между собой и «ведущим» банком корпорации. Аналогичная система контактов имеется и у филиалов ТНК, причем они связаны за рубежом с одним или несколькими отделениями американских банков (в первую очередь «ведущего» банка).

Развитие международного предпринимательства американских промышленных корпораций сыграло не последнюю роль как движущая сила процесса превращения американских банков из национальных в транснациональные. Следуя за своими традиционными клиентами — крупнейшими промышленными корпорациями за рубеж, банки создали густую международную сеть филиалов, отделений, дочерних компаний, обслуживающих наряду с местными фирмами зарубежные предприятия американских ТНК. В 1976 г. 10 крупнейших банков США имели за рубежом более 1 тыс. филиалов, что составляло примерно $\frac{1}{3}$ общего числа филиалов 50 крупнейших банков капиталистического мира, а у половины банков доля зарубежных прибылей в их общем объеме превышала 50%²³.

Диапазон предоставляемых банками услуг весьма широк: от разработки экономических прогнозов и инвестиционных исследований до организации слияний и поглощений, выдачи кредитов, в том числе через рынок

«евродолларов», где более $\frac{1}{2}$ общего объема операций приходится на иностранные отделения коммерческих банков США²⁴. Заинтересованность ТНК в услугах американских банков резко возросла в связи с усилением нестабильности валютно-финансовой сферы, участившимися случаями введения ограничений на перевод капиталов. В этих условиях американские банки и финансовые компании стали весьма недвусмысленно предлагать свои услуги по обходу вводимых капиталистическими странами ограничительных мер. Например, одна из основных инвестиционных банковских фирм США — «Голдмэн, Сакс энд К^о», имеющая международные филиалы в Лондоне, Токио и Цюрихе, рекламирует среди прочих услуг «разнообразные методы и приемы в финансовых операциях, предназначенные для ограничения воздействия (государственного) регулирования, которое может уменьшить движение капитала»²⁵. Предлагаются и многие другие методы адаптации финансовой деятельности ТНК к меняющимся условиям в международной валютно-финансовой сфере, таким, как сделки «своп» (покупка одной валюты на другую с последующим выкупом), так называемые параллельные займы, нивелирующие отрицательные последствия колебаний валютных курсов.

Взаимоотношения американских промышленных и банковских транснациональных монополий не сводятся, естественно, лишь к простому использованию услуг, а представляют собой весьма широкий комплекс центростремительных и центробежных сил. Международная экспансия промышленного и банковского монополистического капитала США во многом взаимообусловлена. Развитие зарубежных операций промышленными корпорациями подготавливает и расширяет почву для интернационализации операций банковских монополий, а выход банков за национальные рамки облегчает развертывание операций в международном масштабе. Тесные связи, переплетения интересов банковских и промышленных монополий «у себя на родине» переносятся через интернационализацию капитала на международный уровень. Как и в начале века, «финансовый капитал в буквальном, можно сказать, смысле слова раскидывает свои сети на все страны»²⁶ капиталистического мира.

Вместе с тем существует и обратная сторона вопроса. В последние 10—15 лет заметно расширились сферы

противоборства между промышленным и банковским капиталом, между промышленными и банковскими транснациональными монополиями*. Такое усиление соперничества связано с расширенным проникновением «разновидовых» монополий в сферы бизнеса друг друга. Если брать промышленные ТНК, то для них характерно распространение своего контроля на все большие области финансовых операций, и в первую очередь на те из них, которые опосредуют деятельность самой ТНК. Создание международных финансовых филиалов, а также специализированных компаний в самих США для выполнения широкого круга кредитно-денежных операций — общепринятая практика абсолютного большинства промышленных корпораций. Нередко такие подразделения берут на себя выполнение банковских функций, тем самым резко снижая зависимость корпораций от чужих финансовых организаций, увеличивая массу прибыли корпоративной группы, часть которой прежде шла на оплату банковских услуг.

Что касается банков, то и они предприняли в последнее десятилетие широкое наступление в новых для себя сферах бизнеса. Наиболее отчетливо это видно в области лизинга (аренды) машин и оборудования, который представляет одну из основных и притом весьма выгодных и быстрорастущих форм реализации средств производства и предметов потребления на рынках капиталистических стран. Создавая собственные лизинговые компании в США и за рубежом, банки интенсивно внедряются в сферу сбыта промышленной продукции, непосредственно вступают в конкуренцию с корпорациями-производителями²⁷.

Таким образом, своеобразное взаимопроникновение капиталов промышленных и банковских транснациональных монополий в сферы бизнеса друг друга на национальном и международном уровнях, вызывая известные противоречия, в то же время приводит к дальнейшему

* На эту сторону отношений обращает внимание Л. С. Худякова, справедливо отмечая, что, «хотя банковские и промышленные монополии США стремятся в своих международных операциях ко взаимному сотрудничеству, процесс сращивания банковского капитала с промышленным — далеко не всегда «полюбовная сделка», ибо каждая группировка настойчиво добивается выиграть как можно больше от такого сотрудничества, сохранив при этом свою независимость» (Худякова Л. С. Американские банки на мировых рынках. М., 1979, с. 35—36).

сращиванию банковского и промышленного капитала, к размыванию между ними функциональных границ. При этом повышается интенсивность и глубина проникновения промышленных и банковских монополий в иностранную экономику за счет расширения экспансии на новые области.

3. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ТНК

Передовая технология наряду с финансовой мощью и эффективной системой организации и управления является одним из трех столпов, на которых основывается внешнеэкономическая экспансия международных монополий. Для корпораций США технологический фактор всегда играл важную роль в проникновении за рубеж. Во второй половине XX в. с развертыванием научно-технической революции роль технологического лидерства резко возросла. Ускорение темпов научно-технического прогресса, формирование новых и перестройка старых отраслей производства и рынков поставили в прямую зависимость позиции корпораций в мировой капиталистической экономике от их научно-технического потенциала, от способности создавать и применять передовую технологию в производстве. Научно-технические достижения превратились в самостоятельный объект международной торговли, а вместе с тем и в эффективное средство конкурентной борьбы, проникновения в чужую экономику, на внешние рынки²⁸.

В основе технологической мощи современных транснациональных корпораций США в отличие от японских и в меньшей степени западноевропейских ТНК были и остаются собственные исследования и разработки, проводимые непосредственно в стране их базирования. В начале 70-х годов за пределами США корпорации ежегодно расходовали на НИОКР около 1 млрд. долл., что составляло порядка $\frac{1}{10}$ всех расходов американского бизнеса на эти цели. Фактически же роль национальных НИОКР еще больше, поскольку в расчетах не учтены затраты на научные исследования из федеральных источников, на которые приходится более половины всех таких расходов в США. Хотя государственное финансирование научных исследований подчас не оказывает прямого воздействия на конкурентоспособность продук-

ции ТНК, и особенно их филиалов, на мировых рынках, оно значительно усиливает общий технологический потенциал американских монополий. Во-первых, финансирование фундаментальных исследований, на которое частный бизнес обычно не идет (его доля в общих расходах составляет лишь 15%), позволяет корпорациям использовать их результаты в прикладных разработках, дающих непосредственный коммерческий эффект. Во-вторых, через выполнение государственных заказов на военные исследования в лабораториях корпораций накапливаются соответствующий опыт и знания, которые могут быть применены при гражданских коммерческих разработках; через так называемую систему «спин-офф» к корпорациям также переходят некоторые результаты и технология, полученные в военных НИОКР.

Вместе с тем относительно небольшая доля зарубежных НИОКР в общем объеме научных исследований, проводимых американскими корпорациями, не дает реального представления о роли неамериканских разработок для ТНК. При сопоставлениях расходов на научно-исследовательские работы в США и за рубежом по отдельным отраслям обнаруживается, что эта доля у корпораций, производящих пластмассу, составляет почти $\frac{1}{4}$, промышленное оборудование — более $\frac{1}{5}$, мыло и косметику — 16% и т. д. Еще большие различия существуют в расходах на зарубежные НИОКР у отдельных корпораций. Если у «Хьюлетт — Паккард» доля затрат на исследования и разработки за рубежом составляет всего 3% от их общего объема, то у «Джилетт» и «Крайслер» — около $\frac{1}{3}$ ²⁹.

Развитие транснациональными корпорациями США научно-исследовательской базы за рубежом — закономерный итог интернационализации производственных операций. С формированием зарубежного производства корпорация на определенном этапе сталкивается с необходимостью доработки базисного типа изделий, производимых по американской технологии, для удовлетворения специфических требований иностранных потребителей. На начальном этапе такую задачу может выполнить и материнская компания, как это имеет место при конструировании и доводке экспортных товаров. Однако выполнение этих функций на месте, с использованием специалистов принимающих стран, позволяет не только более оперативно вносить конструктивные изме-

нения в базисную технологию, «подгонять» товар под местные рыночные условия или требования, но и получать дополнительный эффект, не отвлекая средства и ресурсы материнской компании на выполнение побочных работ.

Нередко научные исследования за рубежом возникают в результате поглощений иностранных предприятий американскими ТНК. По итогам опроса ТНК, опубликованного «Конференс боард» в 1976 г. и остающегося пока наиболее широким по охвату, почти $\frac{1}{3}$ иностранных филиалов, на которых ведутся НИОКР, приходится на фирмы, уже осуществлявшие к моменту поглощения научно-исследовательскую деятельность³⁰. В ряде случаев именно научно-технический потенциал иностранного предприятия интересует корпорацию больше всего, и после поглощения научные разработки ведутся уже в интересах не только данного предприятия, но и всей ТНК.

Одной из главных причин развития зарубежных научно-исследовательских разработок ТНК США служит стремление использовать существующие межстрановые различия для повышения эффективности НИОКР. Как правило, в организации филиальных исследовательских центров и лабораторий за пределами Соединенных Штатов Америки лежат те же мотивы, которыми руководствуются корпорации при создании зарубежного производства.

Во-первых, перенос научных исследований за рубеж обусловлен стремлением ТНК США привлечь к этим работам наиболее талантливые кадры других стран. В одних случаях это достигается через поглощения иностранных предприятий, в других — через «переманивание» ученых в свои зарубежные лаборатории. Не случайно, например, размещение ИБМ своих зарубежных исследовательских центров в странах Западной Европы, Канаде и Японии в непосредственной близости от университетов и других крупных научных учреждений. По словам руководителей корпорации, это позволяет «выуживать наиболее талантливых людей для работы в лабораториях ИБМ»³¹.

Во-вторых, стремление снизить расходы на исследования за счет использования более дешевых научных кадров. Хотя в американских материнских компаниях работает немало ученых и инженеров — иммигрантов из

развитых капиталистических и развивающихся стран*, однако сохраняющаяся высокая стоимость расходов на НИОКР, а также незначительный разрыв в оплате американских ученых и ученых-иммигрантов не дают большой экономии. Иная практика складывается в зарубежных исследовательских центрах ТНК. Сопоставление средних уровней заработной платы ученых и инженеров, работающих на материнских компаниях и в иностранных филиалах, показывает, что в среднем она в 1,5 раза выше, чем в филиалах. Еще больший разрыв существует в оплате вспомогательного персонала, обеспечивающего исследовательскую работу ученых: на иностранных филиалах она составляет 46,2% от американского уровня. Таким образом, проведение НИОКР на зарубежных филиалах позволяет корпорациям почти на $\frac{1}{4}$ снизить издержки на оплату ученых, инженеров и вспомогательного персонала. Поскольку доля этих издержек в общих расходах на НИОКР составляет около $\frac{1}{2}$, стоимость проведения однотипных работ только за счет разницы в оплате оказывается примерно на 10% ниже, чем в США.

В-третьих, развертывание определенных видов НИОКР вне США связано с разного рода препятствиями и трудностями в коммерческой реализации нововведений и изобретений. Особенно ощутимо воздействие этого фактора на развитие зарубежных исследований ТНК, производящих фармацевтические товары. В связи с жесткими федеральными требованиями к выпускаемым на внутренний рынок медикаментам американские корпорации проводят урезанные по масштабам, стоимости и срокам исследования качества новых препаратов, их апробацию в клиниках, лабораториях, расположенных в других странах с более либеральными правилами. Поскольку же результаты зарубежных исследований частично (на 25—50%) учитываются при выдаче разрешений на производство и продажу лекарств в США, корпорации выигрывают и при выходе с новым товаром на американский рынок.

* В 60-х и за первую половину 70-х годов в США иммигрировало 133,5 тыс. инженеров и ученых (в том числе более половины — из развивающихся стран). На начало 70-х годов на них приходилось около 40% ежегодного прироста общей численности инженеров и ученых в США. (ЮНКТАД-V. Технология: аспекты обратной передачи технологии, связанные с развитием. Манила, май 1979. Нью-Йорк, 1979, с. 5, 7).

В целом зарубежная научно-исследовательская деятельность американских ТНК служит своего рода дополнением к НИОКР, проводимым в США. Как показывают результаты опроса «Конференс боард», в области фундаментальных исследований, во многом обеспечивающих технологическое лидерство монополий на длительную перспективу, иностранная квота по стоимости расходов составляет менее 5%. При этом в общем объеме зарубежных НИОКР данный вид исследований играет меньшую роль, чем в исследованиях, проводимых родительскими компаниями в США. В 1972 г. доля фундаментальных исследований в общих расходах на НИОКР корпораций за рубежом и в США соответственно составляла 1,1 и 7,3%. Такое соотношение не удивительно, если учесть, что США по-прежнему остаются лидером в капиталистическом мире в области фундаментальных исследований, там сконцентрированы передовые научные кадры, в том числе выходцы из других стран Запада. Кроме того, сам характер и цели фундаментальных исследований не требуют учета каких-либо национальных, производственных и рыночных различий, как это имеет место в прикладных и особенно в конструкторских разработках. В зарубежных научно-исследовательских лабораториях ТНК фундаментальные работы почти на $\frac{9}{10}$ финансируются родительскими компаниями (по прикладным исследованиям пропорция обратная), что свидетельствует о четкой ориентации исследований в лабораториях на потребности научно-исследовательских центров корпораций в США ³².

Аналогичная тенденция характерна, хотя и в меньшей степени, для зарубежных НИОКР, взятых в целом: из общего числа иностранных филиалов исследования исключительно для своих нужд проводила половина, а $\frac{1}{4}$ филиалов вела разработки на 51% и более (по стоимости расходов) для родительских компаний, а также для других филиалов. Что касается самих родительских компаний, то удельный вес по первому показателю оказался примерно тем же (46% работали «на себя»). Однако выполнением исследований на 51% и более для зарубежных филиалов занималось лишь 2% материнских корпораций. Из этих сопоставлений вытекает и другой вывод — развитие зарубежных научных исследований делается ТНК с целью обеспечения передовой технологией не только отдельных производственных

единиц, но и всей зарубежной филиальной сети, а также предприятий в самих Соединенных Штатах. Материнские же компании ориентируют свои исследования преимущественно на внутриамериканский бизнес. Вместе с тем это не устраняет зависимости иностранных предприятий от технологии материнских компаний, а также предполагает широкую кооперацию и специализацию в сфере научных исследований в США и за рубежом.

Тесная связь зарубежных исследований с американскими видна в прикладных разработках, на которые приходится подавляющая масса (более 90%) всех расходов на эти цели как в США, так и за рубежом. Так, в 83% случаев разработки на филиалах велись в тех же сферах, что и на родительских компаниях. Наоборот, у последних половина разработок осуществлялась по видам товаров, которые не являлись предметом исследований филиалов. «Таким образом,— считают авторы опроса,— так же как и в фундаментальных исследованиях, прикладные исследования и конструкторские разработки в иностранных филиалах являются, видимо, преимущественно продолжением исследований в тех сферах, которые уже стали предметом исследований родительских компаний США». По оценкам «Конференс боард», в 1975 г. расходы на НИОКР за рубежом составили 1,331 млрд. долл. против 17,248 млрд. долл. в родительских компаниях³³. Такая система организации НИОКР позволяет сконцентрировать исследования иностранных филиалов в определенных сферах и за счет этого добиться большей отдачи от затрат на НИОКР.

Развертывание научно-исследовательских работ за рубежом, объем которых оценочно увеличился с 1966 по 1975 г. в 2,5 раза (против 1,5 раза в родительских компаниях), не только развивает и укрепляет научно-технический потенциал ТНК в целом, но и служит важным фактором технологического превосходства зарубежных филиалов над их основными соперниками в принимающих странах. Известно, что зарубежные производственные филиалы ТНК США сконцентрированы в наукоемких отраслях развитых капиталистических стран, и уже сам этот факт предполагает интенсивную научно-исследовательскую деятельность в иностранных подразделениях*.

* Так, в Англии в наукоемких отраслях действуют 82% всех американских филиалов в этой стране, тогда как среди националь-

Проведенные расчеты показывают, что в электронной промышленности масштабы развернутых на зарубежных филиалах НИОКР в середине 70-х годов приближались по стоимости расходов ко всем затратам на эти цели в электронной промышленности Англии и составляли $\frac{1}{3}$ расходов в Японии. Это соотношение резко изменится в пользу зарубежных филиалов, если исключить государственные субсидии принимающих стран, которые широко предоставляются для финансирования НИОКР национальных электронных компаний в Западной Европе и Японии и в то же время практически не используются филиалами американских ТНК³⁴. Только одна дочерняя компания ИТТ в Западной Европе — «ИТТ — Юроп» — выделяет на НИОКР в 4 раза больше средств, чем английская «Плесси»; примерно столько же, сколько расходует шведская «Эрикссон»; в 2 раза меньше, чем французские компании «Томсон» и «Компани женераль д'электриситэ». Примечательно и то, что отношение затрат «ИТТ — Юроп» на научные исследования к ее объему продаж — одно из самых высоких среди западноевропейских электронных и электротехнических компаний³⁵.

Прочные позиции филиалов ТНК США в области научных исследований обнаруживаются при сопоставлении масштабов их НИОКР с общим объемом научно-исследовательской деятельности в принимающих государствах. Сконцентрировав основную массу НИОКР в немногих развитых капиталистических странах, американские монополии захватили в свои руки значительную их часть в таких странах, как ФРГ, где на них приходилось в 1971 г. 14,3% всех расходов на НИОКР, в Великобритании — 14%. Особенно высока роль филиалов американских ТНК в Канаде, затрачивающих на НИОКР более половины всех средств, направляемых в этой стране на проведение научных исследований³⁶. Исходя из того что доля американских филиалов в расхо-

ных английских компаний эта доля в 2 раза меньше. Опираясь на эти данные, финский экономист Р. Вэйринен считает, что тезис о «технологической гегемонии» филиалов ТНК США над местными фирмами может быть «практически без опасений распространен за пределы Великобритании, на большинство стран с развитой рыночной экономикой, в которых активно действуют американские транснациональные корпорации» (*Väyrynen R. The Role of Transnational Corporations in International Trade. — Tampere Peace Research Institute. Occasional Papers, 1976, N 3, p. 29*).

дах на НИОКР в этих странах имела тенденцию к росту в 1966—1971 гг., а общий объем финансирования зарубежных НИОКР увеличивался в 1966—1975 гг. быстрее, чем соответствующие данные по принимающим странам в целом, можно предположить, что к концу 70-х годов роль филиалов еще более возросла или по крайней мере не уменьшилась в сравнении с 1971 г.

С ростом научно-технического потенциала неамериканских компаний расширяется практика организации совместных исследований ТНК США и зарубежных фирм. Основная причина, подталкивающая ТНК к сотрудничеству в области НИОКР,— высокая стоимость и значительный риск, связанные с проведением этих работ. В фармацевтике, где отношение расходов на НИОКР у американских компаний к их объему продаж в 2 раза выше, чем в среднем по промышленным корпорациям США, ТНК особенно широко практикуют совместные исследования: в области разработок новых лекарств они проводятся по каждому второму продукту. Кроме того, корпорации часто оказываются заинтересованными в иностранном партнере благодаря наличию у него научно-технического задела, изобретений, которые при совместной доработке могут дать значительный коммерческий эффект. Например, монополия «Юнион карбайд» на основе совместных исследований и реализации лицензионного соглашения с двумя японскими фирмами («Кьюриа кемикл индастри компани, лтд.» и «Чийода кемикл инжиниринг энд Констракшн компани, лтд.») достигла прогресса в разработке новой технологии крекинга нефти, которая позволит к середине 80-х годов увеличить выход этилена с 40 до 60—70%³⁷.

Организация совместных исследований с иностранными партнерами обычно сопряжена с созданием совместных предприятий. Выполнение таких работ в рамках обычного соглашения о кооперировании нередко связано с серьезными трудностями (координация работ в разных странах, определение реального вклада в разработку проблемы каждого из партнеров, судьба будущего изобретения, права на его использование, «справедливость» в дележе рынков). С подобными трудностями ТНК сталкиваются и при организации совместного предприятия, однако в его рамках решить их оказывается проще, ибо с самого начала его деятельности вклад каждого участника (как материальный, так и в форме передан-

ного технологического задела) обычно известен или оговорен, а концентрация работ в одном месте позволяет устранить многие организационные проблемы*. Вместе с тем за созданием совместных предприятий нередко стоит стремление ТНК прибрать к рукам имеющуюся у зарубежной (обычно небольшой) компании передовую технологию и затем после ее доведения до стадии коммерческого использования внедрить на своих предприятиях. В этом случае смешанная компания фактически подпадает под контроль ТНК, ибо партнер оказывается не в состоянии использовать совместную технологию в тех же масштабах.

Собственно разработка передовой технологии не могла бы сама по себе обеспечить высокую «технологическую конкурентоспособность» американских ТНК без адекватного механизма международной передачи технологии и знаний из одних подразделений корпораций в другие. Такой механизм позволяет резко расширить масштабы использования достижений науки и техники в производстве ТНК и на этой основе увеличить массу прибылей, получаемых от реализации выпускаемых товаров. Кроме того, контроль над использованием самой технологии и каналами ее передачи дает возможность ТНК обходить национальные барьеры при переводе прибылей (через трансфертные цены), расширять методы проникновения в иностранные независимые компании и контроль над их операциями, выторговывать более выгодные условия для деятельности в принимающих (в первую очередь развивающихся) странах.

Анализ масштабов движения технологии между материнскими компаниями в США и зарубежными филиалами сопряжен с рядом методологических трудностей, и прежде всего с отсутствием в американской статистике достоверных данных о размерах платежей и поступле-

* Примером успешных НИОКР в совместных предприятиях являются разработки «Йокогава — Хьюлетт — Паккард» нового типа кардиографа на батарейках, сбываемого американской корпорацией в Японии, Западной Европе и США. «Набиско» создала со шведской компанией «Астра» совместное предприятие для разработки технологии по производству рыбного протеина. Во Франции смешанная компания «Ханиуэлл — Бюль — КИИ» (41% капитала принадлежит американской «Ханиуэлл») совместно с итальянской «Оливетти» разработала телексную систему, которая выполняет функции процессора информации (Economist, November 15, 1980, p. 77).

ний за переданную технологию*. В то же время имеющаяся статистика свидетельствует о том, что во второй половине XX в. внутрифирменная передача технологии у американских ТНК не только стремительно росла в абсолютных размерах, но и превратилась в безусловно основной канал движения технологии между США и другими странами. Так, с 1960 по 1976 г. чистые поступления ТНК США от своих филиалов увеличились с 0,59 млрд. до 3,52 млрд. долл., т. е. почти в 6 раз (в 1980 г. они уже составляли 5,7 млрд. долл.), тогда как от торговли технологией с независимыми иностранными контрагентами — с 0,2 до 0,65 млрд. долл., т. е. в 3,3 раза. В итоге увеличилась и доля чистой выручки от межфилиальной торговли технологией ТНК США в ее общем объеме — с 74 до 91%³⁸. О роли внутрифирменного движения технологии красноречиво свидетельствуют данные, приводимые американским экономистом С. Роузом. Если в первые послевоенные годы около 90% крупнейших изобретений США продавалось за рубеж через лицензии независимым фирмам, а 10% передавалось по внутрифирменным каналам, то к середине 70-х годов соотношение стало обратным³⁹.

Причины возрастания объемов и роли передаваемой по внутрифирменным каналам технологии весьма разнообразны и в основном уже достаточно исследованы советскими экономистами⁴⁰. Здесь отметим лишь два наиболее важных процесса в хозяйственном организме ТНК, непосредственно повлиявшие на интенсивность движения технологии.

Во-первых, это абсолютный рост зарубежного производства, а вместе с тем повышение его роли как средства внешнеэкономической экспансии. Если раньше, когда зарубежное производство было неразвито, ны-

* Дело в том, что публикуемые бюро экономического анализа министерства торговли США данные о «поступлениях» ТНК США за проданные лицензии, патенты, технический и управленческий опыт даются в «чистом» виде, т. е. за вычетом их платежей своим филиалам, а статья «платежи от связанных компаний» показывает соответствующие расходы иностранных филиалов в США за вычетом их поступлений от зарубежных материнских компаний. Кроме того, объем платежей и поступлений включает в себя переводы за технологию, переданную в разное время, в нем не учитываются «перекрестные» лицензионные соглашения и т. д. В результате публикуемые данные не отражают реального перелива технологии за отдельно взятые годы.

нешние ТНК реализовывали свои научно-технические достижения вне США главным образом через продажу иностранным контрагентам лицензий, через экспорт оборудования и машин, то теперь эти достижения широко передаются иностранным филиалам, которые на их основе выпускают соответствующую продукцию. Соответственно снизилось и стремление ТНК к продаже технологии независимым компаниям.

Во-вторых, интенсификация внутрикорпорационного движения технологии вытекает из углубления производственной кооперации внутри ТНК, а следовательно, и расчленения технологически единого производственного процесса на отдельные этапы между звеньями корпораций.

Важным и весьма спорным вопросом в спектре проблем, связанных с политикой передачи научно-технических достижений ТНК, является их стратегия в распространении наиболее современной, передовой технологии на свои зарубежные производственные филиалы. Если принцип ограничения продаж научно-технических достижений третьим, независимым фирмам вряд ли вызывает сомнение, ибо в противном случае размывается «технологическая монополия» ТНК и снижаются прибыли от эксплуатации новейшей технологии, то тезис о «первоочередности» использования технологии в США и лишь значительно позже на иностранных филиалах представляется уже не столь очевидным, как это было в 50—60-х годах. Сомнения, в частности, вызывает точка зрения о сознательном удержании передовой технологии в рамках материнской компании именно с целью получения ею наибольших прибылей в начальный период эксплуатации научно-технической идеи, из-за боязни потерять контроль вследствие ее передачи зарубежным филиалам.

Действительно, исторически развитие зарубежного производства велось ТНК на основе американской технологии материнских компаний, а экспорт передовой продукции предшествовал производству этих товаров на иностранных филиалах. Вместе с тем современные транснациональные корпорации уже не нуждаются «в разведке американским экспортом» основных товарных рынков, так как в непосредственной близости от них находятся их производственные филиалы, способные производить товары по этой технологии и, как правило,

с меньшими издержками. Тем самым приоритетность экспорта обычно ограничивается новыми хозяйственными территориями, где ТНК не имеют филиалов, и теми случаями, когда техническая база зарубежных филиалов не позволяет наладить производство.

В-третьих, развитие внутрифирменной международной специализации вообще затрудняет искусственное разграничение предприятий ТНК на приоритетные (в США) и второстепенные (зарубежные) в зависимости от их местоположения. Кроме того, если прежде на наиболее передовую технологию американского происхождения и созданные на ее основе товары зарубежный спрос обычно явно уступал внутриамериканскому, то теперь, особенно с выравниванием технологических уровней главных капиталистических стран, этот фактор играет намного меньшую роль. Наконец, самой ТНК в принципе безразлично, где (но не кем) будет использована ее технология, и, если на контролируемом филиале ожидаемая прибыль при прочих равных условиях выше, ему может быть отдано предпочтение.

Однако необходимо учитывать и другое обстоятельство. Поскольку практически у всех американских ТНК научно-исследовательская база сконцентрирована в США, а разработка технологии осуществляется в соответствующих подразделениях дочерних компаний и филиалов, то результаты НИОКР осваиваются первоначально в непосредственной близости от места их проведения, т. е. на американских предприятиях. Так, у «Хьюлетт — Паккард» конструкторские центры находятся в буквальном смысле под одной крышей с родственными предприятиями, ибо разработка электронных приборов требует постоянной и тесной координации и контактов с производственными линиями.

Не последнюю роль продолжают играть и масштабы рынка в США. Более того, даже при разработке базовой технологии в расчет берутся условия основного рынка (обычно американского), а уже потом ведется ее доработка под требования рынков иностранных. В результате вполне закономерным оказывается первоначальное освоение разработанной технологии в США, а затем в зарубежных филиалах. Такая же по сути закономерность существует для зарубежных филиалов, самостоятельно разрабатывающих технологию и являющихся родительскими компаниями внучатых предприя-

тий ТНК. Например, один из приборов, разработанных филиалом «Хьюлетт — Паккард» в ФРГ, первоначально производился на самом филиале, затем экспортировался и, наконец, стал производиться в самих США. Вместе с тем значительно чаще филиалы ограничиваются экспортом новых изделий в США, а их технология передается другим зарубежным филиалам.

Что касается временного лага между освоением американской технологии в США и зарубежных филиалах, то он оказывается весьма умеренным. Анализируя это обстоятельство, И. Е. Артемьев отмечает, что «темпы передачи технологии по внутренним каналам международных монополий США не в последнюю очередь зависят от уровня научно-технического и экономического развития принимающей страны»⁴¹. Так, новые изделия американской ТНК «Дайно индастриз», занимающейся производством приборов для маркировки, практически одновременно появляются на рынках США и Канады. Из четырех разработанных в США приборов один сразу же стал производиться в Западной Европе, а через 5 месяцев — в США, через 8 — в Японии. По остальным лаг между началом производства в США и западноевропейских и японских филиалах составил от 3 до 12 месяцев. У «Джиллет» по трем новым товарам этот лаг составлял соответственно в Западной Европе 1, 1,5 года и 5 лет, в Латинской Америке — 1,5 года, 3 и 5 лет, в Канаде (1 товар) — 5, в Японии — 10 лет. Для этих ТНК, выпускающих сравнительно несложную продукцию, временной разрыв в освоении технологии в США и за рубежом в один-два года можно считать вполне естественным. Наконец, налаживание производства в зарубежных филиалах происходило всего через несколько месяцев после начала экспорта из США новых товаров в принимающую страну, либо экспорт вообще не предшествовал производству. Таким образом (по крайней мере у этих корпораций) экспорт из США не является необходимой прамбулой зарубежного производства*.

* Отсутствие приоритетов в применении технологии характерно и для ряда других ТНК. Например, «Форд» построил в Бразилии моторостроительный завод, полностью скопированный с аналогичного предприятия этой ТНК в штате Огайо. В другом случае конструкторский отдел материнской компании разработал проект литейного цеха с использованием новой экономической технологии для бразильского филиала. Новый литейный процесс оказался настолько эффективным, что после его внедрения в Бразилии был исполь-

Несмотря на тенденцию к возрастанию во второй половине XX в. роли зарубежных филиалов как разработчиков и объектов использования передовой технологии в рамках ТНК, материнские компании в США остаются, безусловно, ведущим научно-исследовательским центром в общекорпорационной системе, обеспечивающим высокий технологический уровень производства филиальной сети. Кроме их постоянно растущего активного баланса в торговле технологией с подконтрольными предприятиями об этом свидетельствует и то, что около 15% всех расходов на НИОКР транснациональных корпораций в США приходится на целевые разработки для иностранных филиалов⁴². Если принять во внимание, что в среднем каждые два из трех нововведений, разработанных материнскими компаниями, в дальнейшем передаются зарубежным филиалам, то их технологическая зависимость от родительских фирм станет очевидной.

Однако роль материнских компаний не сводится лишь к простой передаче передовой техники и производственной технологии подконтрольным компаниям. Фактически американское ядро ТНК является центром по подготовке и повышению квалификации специалистов, занятых на зарубежных филиалах, оказанию содействия в решении технических, управленческих и организационных проблем в производстве, координации всей научно-технической деятельности корпорации в США и за рубежом. В этих целях большинство корпораций практикует посылку ведущих американских специалистов на иностранные предприятия, периодическое проведение тематических семинаров для руководителей и инженеров подконтрольных филиалов, стажировку иностранных специалистов в США и др. Причем значительную часть расходов на эти цели берут на себя сами материнские компании. Такой перманентный внутрикорпорационный обмен знаниями позволяет постоянно поддерживать необходимый «технологический паритет» между отдельными звеньями ТНК, что является необходимым условием производственной и научно-технической кооперации.

Практика широкого распространения передовой технологии и знаний тесно переплетается с жесткой поли-

зован на филиалах в Мексике и Аргентине и только после этого на заводах в США (*Behrman J., Wallender H. Transfers of Manufacturing Technology within Multinational Enterprises. Ballinger, 1976, p. 28—29.*)

тикой регулирования и контроля всех этапов разработки, передачи и использования нововведений. Сама по себе передовая технология еще не гарантирует автоматического получения более высоких прибылей, поскольку реализация этой цели может быть достигнута лишь при наличии соответствующих условий. Поэтому ТНК селективно подходят к выбору технологии для передачи и применения на своих филиалах, учитывая специфику условий, в которых она будет использоваться.

Но если такой подход экономически оправдан с точки зрения ТНК, то этого нельзя сказать о принимающих странах. То, что технологическая политика ТНК нередко не соответствует интересам принимающих стран, а подчас и противоречит им, подтверждается многими фактами. Практика переманивания наиболее способных и талантливых специалистов из фирм и организаций принимающих стран, поглощения местных компаний с целью получения передовой технологии, искусственного завышения или занижения цен на передаваемые по внутренним каналам знания создает новые проблемы для стран, в которых расположены иностранные филиалы и предприятия. Даже в тех случаях, когда ТНК передает своим филиалам технологию или знания, ее ограничительная деловая практика может резко снизить выигрыш принимающей страны.

Еще более жесткие преграды ТНК ставят на пути передачи технологии независимым фирмам. Продажа лицензий рассматривается корпорациями как наименее выгодный метод реализации своих научно-технических достижений за рубежом и в большинстве случаев оговаривается встречными уступками со стороны покупателя (начиная от ограничений объема производства и рынков сбыта и кончая передачей части своего акционерного капитала в обмен на технологию). Более того, транснациональные корпорации подчас вообще отказываются продавать «на сторону» свои научно-технические достижения. Например, американская «Ксерокс», несмотря на стремление ее конкурентов в США и за рубежом приобрести лицензию на производство одного из типов копировальных машин, не продавала технологию, разработанную ею еще в 1964 г. Монополизация только этого изобретения обошлась ее конкуренту — фирме «Си-эс-эм» к 1977 г. минимум в несколько сот миллионов долларов. Сама компания «Си-эс-эм» оценила свои убыт-

ки при представлении иска в федеральную торговую комиссию США в 1,47 млрд. долл. Другая монополия — «Дюпон» — держит в своих руках уже четверть века эффективную технологию по производству двуокиси титана, благодаря которой корпорация захватила под свой контроль 40% американского рынка⁴³.

Итак, технологическая политика ТНК, начиная от системы организации научно-исследовательской деятельности и кончая механизмом передачи и использования новой технологии, является производной от глубоких изменений в самом характере и методах функционирования капиталистической компании. Интернационализация всех сегментов научно-технической деятельности корпораций привела к созданию новых методов международного разделения труда в научных исследованиях, к резкой интенсификации международного обмена научно-техническими достижениями и знаниями в целом.

Однако частнокапиталистическая оболочка, в которой интенсивно развивается этот процесс, накладывает на него естественные для капиталистического способа производства ограничения, не позволяет ему выйти за рамки индивидуально определенного капитала ТНК. Наиболее рельефно это противоречие проявляется среди транснациональных монополий, у которых развитие и интернационализация научно-технической деятельности и внутрифирменное разделение труда достигают наибольших масштабов и глубины, но которые в силу своей неменяющейся социально-экономической природы в то же время интенсивно препятствуют более широкому обобществлению достижений науки и техники. В этом, в частности, находят свое подтверждение слова В. И. Ленина о том, что капиталистическая монополия, выросшая из капитализма, находится «в общей обстановке капитализма, товарного производства, конкуренции, в постоянном и безысходном противоречии с этой общей обстановкой»⁴⁴. И хотя в условиях научно-технической революции современные монополии уже гораздо реже, чем в начале века, кладут «под сукно» и задерживают применение нововведений, «технологическая монополия» по-прежнему ограничивает сферу использования ключевых научно-технических достижений рамками ТНК. Следовательно, сохраняется по сути и отмеченная В. И. Лениным тенденция к застою и загниванию, к торможению технического прогресса в капиталистическом хозяйстве.

Глава V

АМЕРИКАНСКИЕ КОРПОРАЦИИ: «ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА» ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЛУАТАТОР?

На протяжении всей истории развития международных монополий не утихают острейшие споры и дискуссии в буржуазной науке, деловых и правительственных кругах об их роли в экономике, политике, социальных отношениях капиталистического мира. Полвека назад американский экономист Л. Дэнни писал по поводу последствий экспорта капитала английскими и американскими монополиями: «Вот и встает перед нами пикантный вопрос: кто же в конце концов настоящий патриот своего отечества? Британский ли капиталист, который оставляет британских рабочих в беде ради жирных барышей в отсталых странах, или американский «захватчик», который дает деньги для электрификации британских домов и британской промышленности? Даже в Соединенных Штатах, где возможности экспорта капиталов гораздо шире, размещение денег за границей встречает некоторую оппозицию»¹.

Несмотря на огромные изменения, происшедшие с тех пор в мире и в деятельности самих международных монополий, в настоящее время проблема стоит еще более остро. Стремительный рост транснациональных корпораций включил «в круг заинтересованных лиц», сталкивающихся с последствиями их экспансии, миллионы трудящихся в развитых капиталистических и развивающихся странах, сотни тысяч компаний разного масштаба, десятки государств капиталистической системы, в первую очередь развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки, вынужденные решать острейшие экономические и социальные проблемы путем допуска ТНК в свою экономику. Вопреки традиционной точке зрения на транснациональные корпорации как на двигатель прогресса, отмечают авторы исследования ООН, в начале 70-х годов (а фактически и до сих пор.— С. М.)

«главной темой (дискуссий) была растущая озабоченность, а подчас и опасения в отношении воздействия транснациональных корпораций на процесс развития, на политическую, социальную и культурную структуры и на международные отношения»².

В современной обстановке деятельность ТНК выражается в глубоко противоречивых последствиях их операций, и вопрос об определении позитивной и негативной роли звучит риторически, пожалуй, лишь для самих владельцев и менеджеров ТНК. Вместе с тем вполне закономерны существенные различия в подходах к определению эффекта операций ТНК представителями различных течений в буржуазной науке и политике, в профсоюзах; известная дифференциация существует по этому вопросу и среди развивающихся стран. И это не удивительно, ибо решение вопроса не только имеет большое значение в технико-экономическом плане, но и становится составной частью классовой борьбы между империализмом и прогрессивными, демократическими силами мира. На фоне немалого количества различных буржуазных теорий и методов определения «вклада» ТНК в процесс развития мировой экономики марксистско-ленинская методология открывает возможности для научно обоснованного поиска и определения реального места и роли транснациональных корпораций в мировом хозяйстве. Со своей стороны буржуазные экономисты пытаются доказать (причем уже в который раз) некую «неспособность» марксистско-ленинской теории объяснить феномен транснациональной корпорации, ссылаются на будто бы присущий ей «упрощенческий подход» к современным явлениям в капиталистическом хозяйстве, а отсюда и на «одностороннюю, предвзятую» оценку роли ТНК в мировой экономике и международных отношениях*.

* Например, американский ученый Р. Вернон, игнорируя диалектический подход В. И. Ленина к анализу социально-экономических процессов при капитализме, замечает, что для современных условий ленинская теория империализма «слишком проста» и «уже больше неприменима» при исследовании многонациональных корпораций (*Vernon R. Op. cit.*, p. 175—176). Подобные утверждения присутствуют в работах Ч. Киндльбергера, у многих других буржуазных теоретиков. О критике западных концепций международных монополий см., например: *Буглай В. Б. Международные монополии и буржуазная экономическая мысль. М., 1980; Миронов А. А. Концепции развития транснациональных корпораций. М., 1981.*

Однако подобные утверждения явно противоречат истине. Ленинская теория империализма, научно обосновывая его историческую обреченность, вместе с тем вскрывает глубокую противоречивость развития производительных сил на высшей стадии капитализма. Исследуя социально-экономическую сущность монополий, В. И. Ленин неоднократно подчеркивал, что при империализме соседствуют две противоположные тенденции, которые на определенных этапах проявляются с разной силой: во-первых, тенденция роста производительных сил, а во-вторых, тенденция к обострению всяческих проблем и противоречий, к загниванию и застою. «Было бы ошибкой думать,— отмечал В. И. Ленин,— что эта тенденция к загниванию исключает быстрый рост капитализма; нет, отдельные отрасли промышленности, отдельные слои буржуазии, отдельные страны проявляют в эпоху империализма с большей или меньшей силой то одну, то другую из этих тенденций. В целом капитализм неизмеримо быстрее, чем прежде, растет, но этот рост не только становится вообще более неравномерным, но неравномерность проявляется также в частности в загнивании самых сильных капиталом стран...»³

Диалектический подход к анализу современных явлений капитализма остается одним из центральных методологических принципов марксистско-ленинской теории и в наши дни. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду подчеркивалось, в частности, что, видя в капитализме общество, лишенное будущего, «коммунисты далеки от того, чтобы предрекать «автоматический крах» капитализма. У него есть еще немалые резервы»⁴. Именно с этих позиций марксисты рассматривают процессы в хозяйственной жизни Запада. Характеризуя ее состояние в последние годы, XXVI съезд КПСС вновь подчеркнул, что наряду с дальнейшим обострением общего кризиса капитализма, усилением разноплановых проблем и противоречий в империалистической экономике «капитализм, конечно, не застыл в своем развитии»⁵. В исследовании противоречивого комплекса социально-экономических последствий роста транснациональных монополий такой подход оказывается особенно ценен, ибо позволяет определить их реальное воздействие на отдельные области современного капиталистического хозяйства, выявить возможности и естественные пределы развития самих транснациональных монополий.

В работах советских ученых уже охвачен довольно широкий спектр вопросов, связанных с определением влияния ТНК на капиталистическую экономику. Вместе с тем в 70-х годах произошли существенные изменения как в самом «поведении» американских ТНК, так и в их международных позициях, что в свою очередь стало накладывать заметный отпечаток на сложившийся до этого «стереотип» воздействия корпораций США на экономику как развитых капиталистических, так и развивающихся стран. Анализу специфики последнего десятилетия и посвящена данная глава.

1. ПРОТИВОРЕЧИВАЯ РОЛЬ ТНК В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТЫХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

Обычно в исследованиях влияния ТНК на национальную экономику принято группировать объекты их воздействия (национальные хозяйства) в зависимости от того, являются ли они местом базирования корпораций или объектом приложения иностранного капитала. И хотя по-прежнему проблемы, стоящие перед странами базирования ТНК и принимающими странами, сохраняют свою специфику, в последнее время все большее число аспектов взаимодействия корпораций с национальной экономикой империалистических государств приобретает, на наш взгляд, общий для этих стран характер. Связано это с рядом обстоятельств, определяемых выравниванием экономической мощи трех центров империализма.

В отличие от 50-х и даже 60-х годов теперь не только США, но и Западная Европа и Япония являются активными экспортерами производительного капитала, а каждый из трех империалистических центров (хотя и не в равной степени) служит местом сосредоточения «своих» международных монополий, соизмеримых по экономическому потенциалу и размаху внешнеэкономической экспансии с монополиями других центров. Отсюда каждый из центров все чаще пользуется преимуществами и сталкивается с проблемами, по сути, а нередко по масштабам и остроте общими как для стран базирования, так и для принимающих стран. Это в первую очередь относится к хозяйствам США и стран Западной Европы, достигшим к концу 70-х — началу 80-х годов

примерного паритета во взаимных новых прямых капиталовложениях. Хотя до середины 70-х годов Япония была практически «закрыта» для производственных капиталовложений иностранных фирм, активный приток иностранного капитала в страну, видимо, может привести в будущем к весьма схожим результатам. Учитывая близость уровней развития экономики, социально-экономическую однотипность империалистических стран и общий рост их взаимозависимости, последствия деятельности ТНК все более принимают общий для развитых капиталистических стран характер. Поэтому разделение империалистических государств на страны базирования ТНК и принимающие страны теперь уже далеко не всегда оказывается оправданным.

Определенное стирание специфики последствий деятельности ТНК для стран базирования и принимающих стран связано также с существенными изменениями в механизме экспансии международных монополий. Это характерно преимущественно для транснациональных корпораций США, достигших наибольшей «зрелости», глубины интернационализации своего бизнеса. В последние два десятилетия переход ТНК США от национального характера производства к международному привел к тому, что производственная база в самих США стала постепенно терять свое прежнее четко определенное и безусловное значение «центра», фундамента всей корпорации, дополняемого «периферией» зарубежных филиалов, играющих второстепенную и функционально подчиненную роль. Для целого ряда американских ТНК, у которых иностранные филиалы производят обычно от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ и более всей продукции, зарубежное производство фактически сравнялось по своему значению с американским. Причем вследствие интернационализации производства стерлись прежние национальные рамки кругооборота отдельных частей капитала корпораций. Национально определенная собственность на капитал стала соседствовать (а вместе с тем и вступать в противоречие) с международным характером производства прибавочной стоимости и реализации ее в прибыли.

Но вместе с этими изменениями закономерно перестраивается механизм воздействия ТНК на национальную, и прежде всего американскую, экономику. Во-первых, модифицируется роль экспорта капитала. Так, если прежде, в период интенсивного развития зарубежного

производства, основным источником капиталовложений ТНК США за рубежом были американские капиталы, то теперь эти функции преимущественно выполняют капиталы, изымаемые из неамериканских источников (прибыль самих филиалов и местные займы). Более того, сами зарубежные подразделения ТНК становятся активными экспортерами производительного и особенно ссудного капитала. В отдельных случаях иностранные филиалы экспортируют прямые капиталы в экономику США (например, из Канады). В результате объемы, направления и формы движения капитала между США и другими странами, связанного с деятельностью американских ТНК, все меньше определяются состоянием, интересами и потребностями внутриамериканского производства и рынка, конъюнктурой в национальном хозяйстве США. Одновременно вывоз капитала из США перестает быть единственным источником зарубежного роста ТНК, а это в свою очередь ведет к ограничению возможностей американского государства по регулированию операций транснациональных корпораций.

Во-вторых, расширилось и видоизменилось воздействие ТНК США на внешнюю торговлю. Развитие внутрифирменной кооперации создает новые потоки международного перемещения товаров, следовательно, меняет товарную структуру внешней торговли. Это относится не только к возрастающему потоку полуфабрикатов и компонентов, перемещаемых между американскими и зарубежными предприятиями, но и к межфилиальной торговле готовыми изделиями, структура которой непосредственно зависит от уровней специализации и кооперирования их производства. Наряду со структурными сдвигами меняется стоимостной объем внешней торговли, причем не только вследствие реальных количественных изменений, но и из-за специфики системы ценообразования у ТНК. Наконец, меняется географическая структура внешней торговли, на которую прямое воздействие оказывают развитость и характер зарубежного производства корпораций. О глубине воздействия ТНК на внешнюю торговлю США можно судить хотя бы по тому, что в середине 70-х годов в среднем около $\frac{1}{3}$ всего импорта США приходилось на товары, поступающие от иностранных филиалов своим материнским компаниям в США, причем по Канаде эта доля превышала $\frac{1}{2}$. Около $\frac{1}{2}$ объема внешнеторгового оборота США прихо-

дится на внутрикорпорационную торговлю (включая торговлю неамериканских ТНК)⁶.

В-третьих, кардинально перестраиваются потоки «невидимой» торговли — технологией, знаниями, услугами и т. д. Проведенный анализ технологической политики ТНК свидетельствует об исключительно большом значении международного внутрикорпорационного обмена в общем объеме «невидимой торговли» США. Рост научно-исследовательского и технологического потенциала зарубежных филиалов также ведет к превращению их в активных экспортеров технологии из принимающих в третьи страны, а в ряде случаев — и в США, что неизбежно воздействует как на баланс международной передачи технологии США в целом, так и на размеры оттока американской технологии за рубеж.

Итак, развитие зарубежного предпринимательства ТНК, его переход на качественно новый уровень порождают изменения в международном движении капиталов, товаров и знаний между США и другими странами. Очевидно, что и существовавший прежде вполне определенный комплекс последствий для страны — экспортера (или импортера) производительного капитала претерпел существенную перестройку. Причем выгоды и издержки, которые раньше прямо ассоциировались с физическим экспортом (импортом) производительного капитала, теперь все более определяются не перемещением за рубеж, а непосредственно функционированием там производительного капитала.

Воздействие на американскую экономику. При анализе воздействия ТНК на национальные хозяйства первоочередное внимание исследователи обращают обычно на влияние деятельности корпораций на внешнеэкономические показатели страны, и в первую очередь на ее платежные и торговые позиции. Это и понятно, ибо в них влияние ТНК наиболее зримо, и именно через внешние каналы оказывается непосредственное воздействие на функционирование национальной экономики.

Фундаментальным исследованием в этой области остается «Доклад финансового комитета сената США и подкомитета по международной торговле», опубликованный в 1973 г., во время острых дискуссий в США по поводу разработки нового закона о торговле. Результаты исследования, основанного на опросах ведущих ТНК США об их операциях на 1966 и 1970 гг., несмот-

ря на ряд существенных недостатков, в целом отражают реальное воздействие транснациональных корпораций на платежные позиции и внешнюю торговлю страны. Однако при оценке результатов следует учитывать, что они относятся к периоду относительной стабильности мирового капиталистического хозяйства, существенно отличающемуся от 70—80-х годов. Кроме того, исследование охватывало деятельность и американских и иностранных ТНК, имевших в США филиалы. Но в тот период роль последних была незначительной и не могла существенно повлиять на общие итоги.

Исследование показало, что операции ТНК в целом благоприятно воздействовали на платежный баланс страны, в значительной степени нивелируя отрицательное влияние операций национальных компаний США*. Наибольший вклад ТНК ощущался за счет актива их торгового баланса (в 1966 и 1970 гг. он был равен 2 млрд. долл.) и «баланса услуг», в первую очередь благодаря положительному сальдо в переводе прибылей от иностранных филиалов и поступлений за проданную технологию, знания и услуги. Пассив ТНК сохранялся в движении долгосрочного капитала. Вместе с тем эти данные не отражают полностью реального воздействия транснациональных корпораций на платежные позиции страны. Это признали и сами авторы исследования, отметив, что «потенциальное влияние ТНК на американский платежный баланс (и, к сожалению, такое влияние, которое в основном не поддается количественным расчетам в контексте платежного баланса) — результат использования ТНК системы Международного управления денежными расчетами с целью организации и рационального регулирования движения и использования крупных сумм краткосрочных фондов»⁷.

Другие оценки западных экономистов показывают, что с 1961 по 1970 г. превышение поступлений в США над платежами составило 35,3 млрд. долл.** В 70-х годах

* Так, положительное сальдо баланса по текущим операциям США в 1970 г. было обеспечено за счет большого положительного сальдо «индивидуального» баланса ТНК (8,5 млрд. долл.) при отрицательном сальдо баланса национальных компаний (—2,8 млрд. долл.), причем актив ТНК с 1966 по 1970 г. увеличился на 2 млрд. долл.

** При расчете баланса учитывались: отток прямых капиталов; займы за рубежом американскими инвесторами прямых капиталов;

приток капиталов, непосредственно связанный с прямыми капиталовложениями американских корпораций, еще более расширился: быстро рос объем переводимых в США прибылей, а также поступления от торговли технологией, знаниями и услугами ТНК, тогда как чистый отток капитала для прямого инвестирования рос намного медленнее. В итоге за все прошлое десятилетие чистые доходы, поступившие от филиалов в штаб-квартиры, превысили сумму в 100 млрд. долл.⁸

Если влияние американских ТНК на платежные позиции (по крайней мере на поверхности этого явления) достаточно очевидно, то их роль во внешнеторговых позициях страны далеко не столь однозначна и остается предметом дискуссий специалистов.

Роль американских корпораций во внешней торговле страны может быть определена двояко: через выявление их текущего (ежегодного) вклада во внешнеторговый баланс и путем определения влияния их зарубежного производства на внешнеторговые позиции США. Как уже отмечалось выше, за 1966—1970 гг. сальдо внешней торговли США с иностранными филиалами американских корпораций в целом было положительным. В 1966 г. оно составляло 53% всего актива внешнеторгового баланса страны, а в 1970 г. практически полностью (95%) обеспечило актив в размере 2,2 млрд. долл. (по торговле с нефтяными иностранными филиалами ТНК США оба года сохранялся пассив — 1,0 и 1,9 млрд. долл.).

Вместе с тем в целом за благоприятной картиной влияния транснациональных корпораций на внешнеторговый баланс США уже в конце 60-х годов можно было заметить очевидные признаки неблагополучия в торговле с иностранными филиалами. За указанный период импорт с филиалов увеличивался быстрее, чем экспорт, — в среднегодовом исчислении на 17,2% против 13,5%. Причем такая тенденция была характерна не только для торговли нефтяных компаний с зарубежными филиалами (прирост соответственно 14,9 и 8,6%), но и для компаний обрабатывающей промышленности (25,5 и 14,3%)⁹. Таким образом, наметившаяся тенденция к общему ослаблению внешнеторговых позиций США оказалась

платежи процентов по этим займам; переведенные в США прибыли; поступления от продажи технологии, знаний и услуг ТНК (*Gilpin R. Op. cit.*, p. 160).

присущей и внешней торговле, связанной с деятельностью американских филиалов за рубежом.

Хотя более поздние данные о внешней торговле транснациональных корпораций отсутствуют, есть все основания предполагать, что в 70-х годах ТНК в большей степени обострили проблему сбалансирования внешней торговли страны, чем способствовали ее разрешению. В первую очередь это относится к нефтяным американским монополиям. Национализация нефтедобычи в развивающихся странах ограничила возможности ТНК по определению объемов производства, цен, в ряде случаев и объема импорта нефти в США. Однако сохранение их контроля над добычей, переработкой и распределением нефти в американской экономике, над поставками ее из внешних источников в страну по-прежнему обеспечивает им широкую свободу для разного рода махинаций, оборачивающихся в конечном счете огромными сверхприбылями. Гипертрофированная зависимость США от импорта нефти и нефтепродуктов обошлась, например, американской экономике в 1979 г. в 60 млрд. долл.— более чем в 20 раз дороже, чем в 1970 г.,— и создала внешнеторговый дефицит почти в 30 млрд. долл.¹⁰

Но в то же время в самих США, обладающих значительными нефтяными запасами, за счет национальной нефтедобычи обеспечивалось лишь $\frac{2}{3}$ потребления нефти в стране. Причем в немалой степени национальное производство обеспечивается местными компаниями-«аутсайдерами», не имеющими доступа к внешним источникам сырья. Искусственное замораживание национальной нефтедобычи американскими монополиями во многом связано и с государственной ценовой политикой, делавшей вплоть до начала 80-х годов более прибыльным для ТНК импорт нефти, чем ее производство в стране. Как отмечал помощник министра финансов США Ф. Бергстен, с 1972 по 1977 г. производство нефти в США снизилось на 1,5 млн. баррелей в день, тогда как потребление увеличилось на 2,5 млн. баррелей. «Около 40% роста импорта нефти в США с 1972 г., или 16 млрд. долл., можно, следовательно, отнести за счет сокращения ее производства... Влияние возросших цен на нефть на наш внешнеторговый баланс является преувеличенным вследствие ослабления нашей роли как главной (нефте)производящей страны, а не только из-за

роста спроса, как это имело место в других нефтеимпортирующих странах»¹¹.

Не исключено, что такая ситуация, как это ни парадоксально, устраивала и американское государство, поскольку (хотя официально об этом не говорится) замороженные нефтяные ресурсы, оставленные «на черный день», смогут сыграть свою роль в случае прекращения поставок из-за рубежа. Объявленное администрацией Рейгана размораживание цен на американскую нефть может в принципе снизить зависимость страны от нефтяного импорта. Однако вследствие сохраняющейся значительной разницы между ценами, по которым ТНК покупают нефть в арабских странах, и ценами на нефть и нефтепродукты на американском рынке, дающей американским монополиям огромные прибыли, нефтяной импорт вряд ли заметно потеряет свое значение в ближайшем будущем.

Произошла заметная перестройка и во внешней торговле ТНК обрабатывающей промышленности, и в первую очередь в торговле с филиалами в развивающихся странах. Обострившаяся конкуренция со стороны западноевропейских и японских монополий заставила корпорации США, в частности, в расширенных масштабах переносить производство из американской экономики в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой. Так, предприятия американского филиала «Адмирал» корпорации «Рокуэлл интернэшнл» прекратили производство телевизоров и были проданы, тогда как в Мексике производство продолжалось; «Зенит» перевела в 1977 г. производство своей продукции с завода в штате Айова на филиалы в Мексике и на Тайване, причем с этих филиалов стали поставляться на предприятия в США шасси, громкоговорители и другие компоненты для последующего использования в производстве телевизоров. Это позволило корпорации «Зенит» сэкономить от 10 до 15 долл. на каждом телевизоре, продаваемом в США¹². Полное или частичное замещение американского производства иностранным произошло в РКА, «Сильвании» и ряде других корпораций.

О том, какие масштабы принял перенос части американского производства за рубеж с целью последующего импорта, свидетельствуют данные об объеме ввоза в США продукции с «добавленной стоимостью». Так, если в 1966 г. импорт в США этой продукции из разви-

вающихся стран составлял всего 60,7 млн. долл., то в 1971 г.—2,3 млрд. долл. Чистая «добавленная» стоимость составляла около половины этой суммы (в 1974 г.—1,3 млрд. долл.), что фактически представляло собой размер чистого импорта в США, связанного с переносом американского производства за рубеж. В 70-х годах среднегодовой прирост этой категории импорта из развивающихся стран был очень высоким и составлял 32%¹³. За счет этого ежегодный импорт промышленных изделий США в прошедшем десятилетии увеличивался на 3%. С учетом же всего перенесенного за рубеж производства увеличение импорта было намного больше. Одновременно отрицательные последствия обнаружились и для экспорта некоторых видов изделий, ранее производимых в США, вследствие его «замещения» производством за рубежом.

Сохраняют ли американские ТНК «актив» в торговле со своими иностранными филиалами, в настоящее время определить достаточно трудно из-за отсутствия достоверных и сопоставимых данных по их торговле. Вместе с тем наряду с отмеченными тенденциями несколько

Таблица 9. Роль зарубежных филиалов американских ТНК в импорте страны

Страны	Импорт США						Импорт филиалов*						Доля филиалов в импорте США		
	Объем (млрд. долл.)			Темпы прироста (%)			Объем (млрд. долл.)			Темпы прироста (%)					
	1966 г.	1970 г.	1976 г.	1966—1976 гг.	1970—1976 гг.	1966 г.	1970 г.	1976 г.	1966—1976 гг.	1970—1976 гг.	1966 г.	1970 г.	1976 г.		
	Все капиталистические страны	25,3	39,7	123,1	17,1	20,8	6,3	9,9	35,9	19,0	24,0	24,0	24,9	29,2	
Развитые капиталистические страны	17,6	29,3	67,5	14,4	14,9	3,8	7,4	19,0	17,5	17,0	21,6	25,3	28,1		
Развивающиеся страны	7,8	10,4	55,3	21,5	32,0	2,4	2,4	15,9	20,8	37,0	30,8	23,1	28,8		

Примечание. Только подконтрольные филиалы с большинством акций у корпораций.

* В общем импорте с филиалов учтены не распределенные по странам поставки, поэтому общий импорт больше, чем суммарный импорт из развитых и развивающихся стран.

Рассчитано по: Survey of Current Business, February 1977, p. 35; March 1978, p. 33; Economic Report of the President, 1973, p. 296; 1979, p. 297.

проясняет современную картину роль импорта с подконтрольных филиалов ТНК в общем импорте страны.

Как показывают данные табл. 9, в результате роста поставок иностранных филиалов в США в 70-х годах их удельный вес в американском импорте увеличился с 24,9% в 1970 г. до 29,2% в 1976 г. Поскольку же среднегодовые темпы прироста импорта США опережали соответствующие показатели по экспорту, то для сохранения положительного сальдо экспорт филиалам должен был бы увеличиваться намного быстрее, чем прежде. Это, однако, представляется маловероятным в свете общего ухудшения конъюнктуры для американских товаров на внешних рынках. К такому же выводу можно прийти, если обратить внимание на особенно быстрое увеличение импорта с филиалов, расположенных в развитых капиталистических странах и практически не поставляющих в США нефти — основного товара, создающего дефицит торгового баланса страны. В то же время американский экспорт в эту группу стран сталкивался в 70-х годах, как известно, с особенно острыми проблемами.

В целом роль транснациональных корпораций США во внешней торговле страны крайне противоречива и далеко не определяется лишь активом или пассивом их индивидуальных торговых балансов. Более того, на внешнеторговые позиции США само развитие зарубежного производства оказывает куда большее влияние, чем собственно экспортно-импортные операции американских материнских компаний и их зарубежных филиалов. В этой связи интерес представляют расчеты И. Е. Артемьева о размерах внешних рынков, контролируемых американскими ТНК. В соответствии с ними более чем на 80% эти рынки обеспечиваются за счет продаж зарубежных филиалов и лишь на 13% — за счет экспорта из США¹⁴.

Бесспорным является и то, что контроль над внешними рынками со стороны американских монополий, их роль на мировом капиталистическом рынке определяются не столько экспортной мощностью, сколько масштабами и эффективностью международного производства транснациональных корпораций. Поэтому вполне закономерны растущие противоречия между национальными внешнеторговыми интересами и интересами транснациональных корпораций. Если в 50—60-х годах экономическое

превосходство США над своими соперниками обеспечивало американским ТНК широкие возможности в экспортной экспансии, то ныне эти же монополии фактически включились в дележ внутриамериканского рынка через импорт с подконтрольных филиалов, еще более обостряя внутренние и внешние проблемы американского хозяйства.

Одна из ключевых проблем в изучении влияния ТНК на американскую экономику — определение воздействия их деятельности на занятость в стране. Очевидная социально-экономическая острота проблемы занятости в буржуазном обществе накладывает «естественный отпечаток» на результаты исследований западных ученых по этому вопросу, и потому далеко не удивительны принципиальные расхождения в оценках влияния транснациональных корпораций США на рабочие места, сделанных торговой палатой США и американскими профсоюзами*. Но вместе с тем значительные трудности связаны с выбором оптимальной методологии расчетов, с практическими затруднениями в количественном определении не только прямых, но и всей совокупности косвенных последствий развертывания операций ТНК за пределами США. Достаточно сказать, что даже при определении влияния только внешней торговли США на занятость в стране в работах западных ученых обнаруживается значительный разброс полученных результатов, причем в одних случаях они показывают рост, а в других — падение занятости**. Применительно к ТНК

* Так, торговая палата США исследовала деятельность ТНК США за период с 1960 по 1970 г. и пришла к выводу, что американские транснациональные корпорации увеличили занятость за этот период на 31,1%, в то время как в среднем по стране она увеличилась на 12,3%. Наоборот, в специальном исследовании, проведенном АФТ — КПП, говорится, что с 1966 по 1969 г. в США было потеряно 500 тыс. рабочих мест вследствие ухудшения торговых позиций, в том числе в значительной степени из-за экспорта заграничных предприятий ТНК США (ILO. *Multinational Enterprise and Social Policy*. Geneva, 1973, p. 28, 31).

** Например, в опубликованном палатой представителей конгресса США обзоре исследований по данному вопросу 12 работ показывали положительное и 10 — отрицательное влияние внешней торговли на занятость в США. По данным последних, ежегодные потери рабочих мест в стране во второй половине 60-х годов колебались от 15 тыс. до 176 тыс. (GPO. *The Impact of International Trade on US Employment. A Survey of Literature*. Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives. Washington, 1977, p. 9).

подобные расчеты должны учитывать помимо внешней торговли движение капиталов, передачу технологии, а также операции зарубежных филиалов, прямо не затрагивающие внутриамериканское производство.

В 1977 г. на зарубежных филиалах американских ТНК было занято 7,2 млн. человек, в том числе в обрабатывающей промышленности — 5,3 млн.¹⁵ К началу 80-х годов общая численность занятых, по весьма приблизительной оценке, увеличилась до 8—10 млн. Однако эти цифры не эквивалентны тому числу рабочих мест, которое было реально потеряно в США в результате развития зарубежных операций американских корпораций. Так, вполне очевидно, что экспорт из США не мог бы полностью «заместить» зарубежное производство ТНК в силу более высоких издержек производства и обращения, наличия внешнеторговых преград. Экспорт филиалов в США не эквивалентен тому объему американского производства на национальный рынок, которого можно было бы ожидать в отсутствие иностранных инвестиций. Существует и ряд других моментов, делающих неадекватными численность занятых в филиалах и возможное число рабочих мест, потерянных в результате зарубежных операций американских транснациональных корпораций.

В определении влияния корпораций США на занятость в национальной экономике значительный интерес с точки зрения методики и особенно конечных результатов представляют расчеты, проведенные американскими специалистами на основе опросов ТНК в 1970 г. В первом случае авторы исследования исходили из того, что американский экспорт мог бы полностью заменить зарубежное производство. С учетом актива внешнеторгового баланса американских предприятий в торговле с иностранными филиалами (создающего дополнительно в США 63,1 тыс. рабочих мест), численности граждан США, занятых в управленческом аппарате филиалов (плюс 140,2 тыс. рабочих мест), баланс рабочих мест, возникший в результате развития зарубежного производства, оказался отрицательным и составил 2,2 млн. занятых. Общую картину по сути не меняет учет занятых в американских филиалах иностранных ТНК (621,2 тыс.). Даже принимая во внимание этот фактор, роль американских ТНК остается негативной, и «пассивное сальдо» экспорта и импорта рабочих мест в результате их

деятельности составляло к началу прошлого десятилетия 1,5 млн.

Во втором случае авторы исходили из более приближенной к реальности картины. Было предположено, что экспорт США мог бы реально «захватить» или сохранить лишь часть контролируемого тогда американскими ТНК зарубежного рынка, а остальная часть должна была бы перейти в руки иностранных компаний. Однако и в этом случае результат подсчетов оказался отрицательным: деятельность корпораций привела к потере более 600 тыс. рабочих мест в американской экономике. При этом необходимо учитывать, что показатели потерь рабочих мест в США из-за замещения зарубежным производством части экспортного будут верны лишь при том условии, что не вывезенный за границу производительный капитал остается «мертвым», т. е. не вкладывается ни в какие отрасли экономики, за исключением экспортных. На практике, конечно, ничего подобного быть не может. Даже если бы нашлись силы, способные удержать американский капитал на «родине», он не остался бы без применения. Следовательно, увеличил бы занятость в стране примерно до того же уровня (возможно, несколько меньшего), что и при полном помещении капитала в экспортное производство, т. е. до 2 млн. рабочих мест.

К концу 70-х годов влияние ТНК на занятость приобрело несколько иной характер. С одной стороны, расширился процесс «переноса» производства в развивающиеся страны. С другой — резко увеличиваются масштабы операций иностранных ТНК в американской экономике, а также продолжается свертывание некоторыми американскими корпорациями производства в Западной Европе и реинвестирование высвободившихся капиталов обратно в хозяйство США. Эти противоречивые процессы, однако, не меняют положения хотя бы потому, что в целом масштабы зарубежных операций транснациональных корпораций не только намного превышают размеры «заново созданного» производства, но и их абсолютный ежегодный прирост по-прежнему опережает прирост производства в США.

Деятельность ТНК создает и многие другие проблемы для рабочего класса страны, а вместе с тем тормозит эффективность общественного производства в США. Как признает английский экономист Р. Джилпин, «иностранный

ное инвестирование приводит к сокращению размеров капитала (капиталовооруженности.— С. М.), с которым работают американцы; это снижает производительность труда американских трудящихся. В результате реальная заработная плата снижается по сравнению с тем уровнем, который она могла бы достигнуть в отсутствие иностранных инвестиций. По некоторым оценкам, ежегодное снижение доходов трудящихся, вызванное иностранным инвестированием, составляет около 6 млрд. долл.»¹⁶. Если верить этой оценке, то в среднем каждый трудящийся в США только по этим причинам недополучает «благодаря» ТНК около 70 долл. в год. Необходимо принимать во внимание и то, что наряду с экспортом капитала ТНК США переводят в американскую экономику и значительные прибыли, и другие финансовые средства от зарубежных филиалов. Часть их реинвестируется в американское производство и тем самым сглаживает указанный отрицательный эффект.

Американское государство даже в тех редких случаях, когда оно пытается смягчить негативное воздействие ТНК на американскую экономику, применяет половинчатые и, как правило, малоэффективные меры. Так, контроль над экспортом капитала из США, введенный в конце 60-х годов, практически не затронул интересов ТНК и был снят. Зафиксированное в законе о торговле 1974 г. положение о государственной помощи трудящимся (потерявшим работу в результате массового импорта продукции в США, в том числе импорта с филиалов, а также из-за «бегства» американских заводов за рубеж) выполняется лишь частично. Из более чем полумиллиона уволенных из-за импорта рабочих лишь менее половины были признаны правомочными получать государственную помощь¹⁷.

По существу не изменилась ситуация и в конце 70-х годов, хотя число рабочих мест, потерянных в американской экономике вследствие расширенного притока иностранной продукции, многократно возросло и достигло только за 1980 г. почти 600 тыс. Ссылаясь на многочисленные формальные требования к получателям государственных субсидий (например, необходимо доказать, что импорт «существенно повлиял на рост безработицы»; субсидии не предоставляются, если в течение определенного времени объем импорта не увеличивался в абсолютных размерах или не повышалась его доля на рынке

США), министерство труда США отказывается выплачивать пособия рабочим сталелитейной промышленности, а также всем безработным, уволенным с компаний — субпоставщиков продукции автомобильным корпорациям. По данным на 1979 г., всего 132 тыс. потерявших работу смогли получить такого рода субсидии, хотя только число безработных, признанных правомочными рассчитывать на них, превышало за тот же год четверть миллиона. В 1981 г. администрация Р. Рейгана вообще решила полностью ликвидировать указанное «положение о помощи»¹⁸.

В содействии международной экспансии монополий государственная политика оказывается куда более масштабной, эффективной и последовательной. Это и не удивительно, ибо для американского государства «издержки» от деятельности ТНК более чем перекрываются теми огромными преимуществами, которые получает империализм США от разрастания своих монополий в международном масштабе. Сами буржуазные ученые признают, хотя и со множеством оговорок, что империалистические государственные интересы тесно переплетаются с экспансионизмом монополистического капитала, а отсюда понятной становится и их государственная поддержка. «Американские корпорации... — пишет Р. Джилпин, — стали инструментом глобальной гегемонии США. Хотя государственные деятели не предвидели, что корпорации разрастутся до такого масштаба и это приведет к росту значительного их присутствия и воздействия на все хозяйство некоммунистического мира, политика США после второй мировой войны все же содействовала экспансионизму корпораций и защищала его»¹⁹. Американский экономист Меллоан также отмечает, что крупные корпорации США смогут оставаться «основными источниками управленческих и технологических знаний для капиталистического мира лишь до тех пор, пока американское правительство обеспечивает их твердой политической и экономической базой»²⁰. Уже эти высказывания буржуазных ученых говорят о том, что официально провозглашенный правительственными кругами Соединенных Штатов принцип нейтралитета государства в отношениях со «своими» ТНК весьма далек от реальности.

В этих условиях реальной силой, способной противодействовать мощи транснациональных монополий, ак-

тивно поддерживаемой государством, являются сами трудящиеся США. Несмотря на активно пропагандируемые «достоинства» и «плюсы» от международной экспансии ТНК, которые получает американская экономика, рабочий класс все чаще сталкивается с конкретными проблемами, порождаемыми бесконтрольностью этих монополий. Закрытие предприятий и переброска производства за рубеж корпорацией «Зенит» в 1977 г., приведшая к увольнению 4,1 тыс. американских рабочих, искусственная задержка в поставках бензина на внутренний рынок и последовавший за ней резкий взлет цен летом 1979 г. лишь два из многих примеров последствий произвола монополий для положения трудящихся. При этом политика «экономического национализма», проводимая руководителями АФТ — КПП и некоторых других профсоюзов США и предусматривающая ограждение внутреннего рынка таможенными стенами, всемерное развитие экспорта, введение ограничений на отток американского капитала при благоприятном отношении к иностранным инвестициям, показала свои слабые стороны в борьбе с диктатом монополий. Международное разветвленное производство современных ТНК позволяет им сравнительно безболезненно преодолевать известные ограничения в той или иной стране, ибо за ее пределами корпорации сохраняют свободу действий. Кроме того, политика АФТ — КПП предусматривает рост занятости в США фактически за счет ее снижения в принимающих капиталистических странах и уже поэтому не может в принципе способствовать решению общей для трудящихся капиталистического мира проблемы. Логичной и единственно возможной альтернативой становится совместная и координированная борьба рабочего класса, всех антиимпериалистических сил с международными монополиями, невзирая на их национальную принадлежность. И как показала практика 70-х годов, эта идея получает все большее распространение в рабочем движении, действиях профсоюзов в капиталистических странах²¹.

Влияние на империалистические принимающие страны. Для большинства развитых стран Запада функционирование иностранного, в том числе американского, производительного капитала в их национальной экономике давно уже перестало быть исключительным явлением. С момента создания головных предприятий и

дочерних компаний американских ТНК, расположенных в Канаде и Западной Европе, прошел уже не один десяток лет; многие из них обзавелись внучатыми предприятиями, устоялись их разнохарактерные производственные и торговые связи с национальными компаниями. Вростание предприятий ТНК США в экономику принимающих стран стерло многие внешние различия между «чужим» и местным капиталом. Вместе с тем это не устранило сугубо специфических экономических и социальных последствий, которые возникают для принимающих стран в результате функционирования на их территории иностранного капитала.

Последствия деятельности иностранных ТНК для принимающих стран по сути далеко не однозначны. «Любой допуск иностранного капитала в страну,— справедливо отмечает И. Д. Иванов,— это всегда уравнение со многими неизвестными, имеющее свои как позитивные, так и негативные составляющие, которые к тому же могут качественно меняться во времени»²². Если на определенных этапах внедрение иностранных компаний может в большей степени содействовать решению экономических трудностей, оставляя в тени одновременно привносимые проблемы, то в дальнейшем картина нередко существенно меняется.

Масштабы и роль операций иностранных ТНК в хозяйствах развитых капиталистических стран достаточно известны (см. табл. 10). Причем лидирующие позиции среди иностранных компаний занимают американские корпорации, которые в Канаде и во многих странах Западной Европы остаются главными инвесторами прямых капиталов.

Вместе с тем было бы ошибкой считать, что приходящая на иностранные компании доля в общенациональных экономических показателях принимающих стран (в активах, занятости, производстве) эквивалентна тому эффекту, который создается притоком иностранного производительного капитала в страну. В 50-х и частично в 60-х годах ТНК США активно развивали западноевропейское производство за счет вывоза капитала в эти страны и тем самым содействовали ускоренному приросту совокупного национального капитала, однако затем основным источником развития их операций стали реинвестируемые прибыли и местный заемный капитал.

Таблица 10. Доля иностранных компаний
в обрабатывающей промышленности развитых
капиталистических стран (%)

Страны	Год	Про- дажи	Заня- тость	Активы
Канада *	1973	56	52	...
Бельгия	1968	33	18	...
Франция **	1973	27	19	...
ФРГ	1972	25	22	...
Австрия *	1973	23	23	20
Норвегия	1974	19	12	11
Великобритания	1971	14	10	16
Дания	1971	11
Швеция **	1974	10	...	8
Япония **	1972	4	2	...

Примечание. В категорию иностранных включены предприятия, которые принадлежат зарубежным компаниям на: * 50% и более; ** 20% и более.

Источник. UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 263.

Еще меньшую роль играет экспорт капитала из США в росте подконтрольного американским корпорациям производства в Канаде. На его долю приходится лишь 8% прироста американских капиталовложений, тогда как за счет канадских источников финансируется 92% потребностей филиалов в капитале. Эту закономерность подтверждает и то, что только переводимые в США прибыли от прямых инвестиций примерно в 2 раза больше по объему, чем экспорт прямых капиталов из страны. Наконец, сами канадские и западноевропейские дочерние компании ТНК становятся активными экспортерами производительного капитала. В Канаде филиалы США расширяют вывоз капитала за рубеж даже более интенсивно, чем сами канадские компании. Если в середине 50-х годов на долю американских дочерних компаний в Канаде приходилось 26% всех канадских прямых инвестиций, то в середине 70-х — около 40%²³.

Таким образом, для развитых капиталистических стран прямые американские капиталовложения в целом перестают играть роль источника дополнительных и

«бесплатных» финансовых и производственных ресурсов. Вместе с тем в менее развитых странах капиталистической Европы (например, в Испании, Португалии, Ирландии), куда в последние годы активизировалось проникновение американского капитала, расширение операций ТНК идет в основном за счет ввоза капиталов.

Более сложным и противоречивым является влияние американских ТНК на научно-технический уровень развитых капиталистических стран. Постоянный пассив иностранных филиалов в торговле технологией с материнскими компаниями в США на протяжении всего послевоенного периода уже сам по себе красноречиво говорит о том, что развитие операций ТНК за рубежом сопровождается активным притоком технологии и иных знаний в принимающие страны. Достаточно сказать, что платежи Англии за технологию американским независимым контрагентам были в 70-х годах в 3—4 раза меньше, чем выплаты английских филиалов материнским компаниям в США²⁴. Аналогичная картина характерна и для других капиталистических стран.

Специфика стратегии и организации международного бизнеса ТНК, предусматривающая широкий внутрифирменный обмен передовыми научно-техническими достижениями, придает движению технологии и знаний от материнских компаний к филиалам устойчивый характер. На определенном этапе приток финансовых средств из США перестает играть прежнюю роль основного источника финансирования филиального производства, но в технологическом отношении зависимость зарубежных предприятий от поступающей «с родины» технологии в принципе сохраняется. В результате технологический уровень производства ТНК в принимающих странах не замораживается, а более или менее постоянно повышается, причем нередко более интенсивно, чем у национальных компаний.

Известные плюсы для принимающих стран связаны также с развертыванием наиболее крупными американскими филиалами самостоятельных разработок, учитывающих специфику рынка и производства в этих странах, с продажей на льготных условиях технологии местным компаниям-субпоставщикам, с реализацией технически передовой продукции (в том числе и средств производства) на местных рынках, с наймом и последу-

ющим повышением квалификации инженерно-технического и управленческого персонала и рабочих — граждан принимающих стран и т. д. Активное внедрение ТНК США в наукоемкие, передовые отрасли промышленности подчас приводит к технологическому оздоровлению этих секторов производства в принимающих странах, подтягиванию их до мирового уровня научно-технического прогресса. В известной степени роль американских корпораций в этих отраслях принимающих стран отражает их удельный вес в национальном производстве, объеме продаж, занятости. Так, в Западной Европе на долю материнских компаний США и их филиалов в этом регионе приходится более 70% продаж интегральных схем, около 80% — ЭВМ; в Бельгии и Люксембурге на их предприятия занят каждый пятый рабочий химической промышленности, каждый третий — в отраслях общего машиностроения, каждый второй — в резиновой промышленности. Иностранная, преимущественно американская, квота в активах компаний в Канаде составляет в среднем по обрабатывающей промышленности 58%, в химической промышленности — 88, в электромашиностроении — 74, в резиновой — 99, в автомобильной — 96, в производстве ЭВМ — 90% и т. д.²⁵ Важно отметить и то, что международные внутрифирменные производственно-сбытовые связи ТНК существенно расширяют сферу реализации передовой техники, выпускаемой в филиалах принимающих стран, за пределы их национальных рынков, а научно-технические центры ТНК в Канаде и главных западноевропейских странах все активнее становятся продавцами своей технологии за рубеж, причем в некоторых случаях и в Соединенные Штаты.

Однако сама природа ТНК накладывает существенные ограничения на реальные научно-технические выгоды принимающих стран. В первую очередь необходимо иметь в виду, что как переданная из-за рубежа, так и разработанная самими филиалами технология остается под полным контролем американского капитала (см. гл. IV, § 3). Во-вторых, получающие (особенно в последние годы) развитие научно-исследовательская и производственная специализация и кооперирование между материнскими и зарубежными компаниями порождают одностороннюю ориентацию отдельных зарубежных филиалов на выпуск ограниченной номен-

клатуры изделий. Отсюда возникают естественные препятствия к комплексному развитию науки и техники в рамках «иностранных анклавов» в экономике отдельно взятых принимающих стран. Причем, чем более иностранные предприятия ориентируются материнскими компаниями на внешний рынок (или на поставки другим филиалам), тем меньше характер и направления технического прогресса на иностранных предприятиях соответствуют реальным потребностям внутреннего рынка и национальной экономики в целом в определенных видах техники и технологии.

Подобным же образом сказывается воздействие ТНК на научно-технический потенциал принимающих стран. Переманивание наиболее квалифицированных научно-исследовательских кадров на филиальные предприятия и лаборатории по своей сути становится скрытой «утечкой умов». Не дают, как правило, существенного выигрыша принимающим государствам поглощения транснациональными корпорациями местных фирм, на долю которых приходится около $\frac{2}{3}$ прироста производственной филиальной сети ТНК США в развитых капиталистических странах. Корпорации стремятся приобрести те компании, которые имеют научно-технический задел, высокий технологический уровень производства, тогда как технически отсталые национальные фирмы редко привлекают внимание американских монополий.

Наконец, технология, «передаваемая» иностранным филиалам, далеко не бесплатна. Хотя ТНК нередко делает скидки для своих родственных компаний за рубежом, платежи за нее подчас сознательно завышаются и представляют для принимающих стран весьма солидный канал утечки денежных средств из страны. Примечательно и то, что платежи за технологию американских филиалов намного превышают их затраты на НИОКР. Так, в середине 70-х годов по канадским филиалам этот разрыв был почти трехкратным, а по западноевропейским — более чем двукратным. Исключение составили лишь западногерманские филиалы, на которые приходится около 30% всех зарубежных расходов ТНК США на НИОКР и менее 10% платежей материнским компаниям за технологию и знания. Но вместе с тем на долю американских филиалов приходится половина отрицательного сальдо баланса поступлений и платежей ФРГ за патенты и лицензии ²⁶.

Высокий технологический уровень американских филиалов и развитое внутрифирменное международное разделение труда создают основу для широкого развития внешнеторговых операций зарубежных предприятий корпораций США. Для принимающих капиталистических стран Европы этот фактор имеет особенно большое значение вследствие высокой зависимости их национальных хозяйств от мирового рынка. Так, ФРГ, Англия и Италия реализуют за границей около $\frac{1}{4}$ ВВП, что превышает аналогичный показатель у США и Японии. Во Франции эта доля составляет $\frac{1}{6}$, а в среднем по странам ЕЭС — 24% их совокупного ВВП²⁷.

Многие факты свидетельствуют о том, что внешне-торговые операции зарубежных филиалов оказываются более динамичными, чем у национальных фирм. Так, если за 1966—1970 гг. общий экспорт стран ОЭСР увеличился на 64%, то экспорт американских филиалов в странах — членах этой организации — на 95%. В 1974—1976 гг. темпы прироста экспорта американских филиалов в Канаде были выше общих показателей по всему экспорту этой страны в 1,5 раза, а предприятий, расположенных в странах «Общего рынка», в сравнении с общим экспортом ЕЭС — в 1,9 раза²⁸.

Интенсивный рост предприятий американских ТНК в развитых капиталистических странах при одновременной ориентации на внешних потребителей привел к подпаданию под их контроль значительной доли экспортного потенциала этих стран. Как показывают расчеты, приведенные в табл. 11, через внешнеторговые каналы американских филиалов проходит в среднем 13% всего экспорта развитых капиталистических стран. Вместе с тем необходимо учитывать, что реальная стоимость экспорта филиалов, видимо, ниже указанной в таблице цифры в 82,9 млрд. долл. вследствие «двойного» и даже «тройного» счета, возникающего при суммировании страновых данных по филиалам и связанного с международной производственной кооперацией в рамках ТНК. Страновые данные об экспорте филиалов хотя и не эквивалентны реальной стоимости созданной ими продукции, но соответствуют стоимостному объему экспорта филиалов. Эти данные свидетельствуют, что на американские предприятия приходится более половины всего канадского экспорта, примерно $\frac{1}{4}$ экспорта Великобритании, Бельгии и Люксембурга, $\frac{1}{5}$ экспорта Голландии.

Таблица 11. Роль американских филиалов в экспорте развитых капиталистических стран в 1976 г.

Страны	Суммарный экспорт, млрд. долл.			Экспорт в США, млрд. долл.			Экспорт в прочие страны, млрд. долл.		
	Все фирмы	Филиалы США	Доля филиалов, %	Все фирмы	Филиалы США	Доля филиалов, %	Все фирмы	Филиалы США	Доля филиалов, %
Развитые капиталистические страны	638,0	82,9	13,0	66,8	19,0	28,5	571,4	63,9	11,2
Западная Европа	396,0	59,1	14,9	22,2	3,3	14,9	373,8	55,8	14,9
Франция	55,8	4,7	8,4	2,5	0,3	12,0	53,3	4,4	8,3
ФРГ	102,0	8,5	8,3	5,6	0,6	10,7	96,4	7,9	8,2
Великобритания	46,3	12,6	27,2	4,3	0,7	16,3	42,0	11,9	28,3
Италия	37,0	2,1	5,7	2,5	0,2	8,0	34,5	1,9	5,5
Бельгия и Люксембург	32,8	7,8	23,8	1,1	0,4	36,7	31,7	7,4	23,3
Голландия	40,2	8,3	20,6	1,1	0,3	30,0	39,2	8,0	20,4
Канада	38,1	20,1	52,8	26,2	15,3	58,4	11,9	4,8	40,3
Япония	67,2	1,2	1,8	15,5	0,2	1,3	51,7	1,0	1,9
Прочие	136,7	2,5	1,8	2,7	0,2	7,4	134,0	2,3	1,7

Примечание. Филиалы с большинством акций у ТНК США.

Расчитано по: Survey of Current Business, March 1978, p. 37; Конъюнктура основных товарных рынков.—БИКИ, 1978, приложение 1, с. 392, 393, 398.

Еще большую роль американские филиалы играют в экспорте развитых капиталистических стран в Соединенные Штаты.

Однако эти данные не дают полного представления о роли американских ТНК во внешней торговле принимающих государств. Если филиал кооперационно не связан с родственными предприятиями в других странах, то его «поведение» может мало отличаться от экспортной политики национальных компаний, хотя ограничительная деловая практика материнской ТНК нередко

существенно влияет на географию и объемы его экспорта. Иная картина складывается для принимающих стран в том случае, если расположенные на их территории иностранные предприятия включены в единый международный производственный процесс ТНК. С одной стороны, их внешнеторговые связи стабилизируются и становятся менее зависимыми от конъюнктурных колебаний на отдельных страновых рынках, но, с другой, их расчеты по экспорту начинают вестись на основе «трансфертных цен». Отсюда возможны значительные отклонения экспортной выручки страны как «вверх», так и «вниз» от реальной цены продукции, созданной на филиале. Это приводит к дестабилизации национального платежного и внешнеторгового баланса, снижению эффективности государственных мер регулирования экономики. К аналогичным последствиям приводит определение материнскими компаниями сроков и условий экспортных поставок, сроков платежей по ним и т. д. Как показывают расчеты специалистов ООН, в 1975 г. внутрикорпорационные экспортные поставки американских филиалов составляли в среднем 65% их экспорта в США и 60% экспорта в другие страны (для европейских филиалов — соответственно 87 и 64%, для канадских — 61 и 33%)²⁹. Исходя из этих данных можно определить примерный объем экспорта принимающих стран, реализуемый по внутрикорпорационным каналам ТНК США; по всем развитым государствам он составит в среднем 7,9%, по странам Западной Европы — 9,7, по Канаде — 28,6%.

Необходимо учитывать, что за приведенными данными скрывается более существенная роль американских филиалов в отдельных товарных группах экспорта принимающих государств*. Достаточно очевидно, что в экспорте продукции обрабатывающих отраслей роль филиалов намного выше. Например, в середине прошлого десятилетия доля одной только компании «Опель»

* В американской статистике продаж дается отраслевая разбивка по филиалам, а не по структуре их продаж. Поэтому характер части выпускаемой ими продукции не соответствует их отраслевой принадлежности, определяемой в статистических обследованиях самими ТНК. Например, нельзя определить структуру продаж торговых филиалов, на которые приходится 10% их общего объема. В связи с этим не представляется возможным сопоставить отдельные статьи экспорта принимающих стран и расположенных там филиалов.

составляла в общем объеме экспорта автомобилей ФРГ около 20%, французского филиала «Крайслер—Франс»—21% автоэкспорта Франции. При такой высокой концентрации экспорта любая перестройка во внешнеторговой политике предприятий американских ТНК, нередко связанная с реорганизацией общекорпорационной системы производственной и сбытовой кооперации и специализации, может оказать существенное влияние на внешнеторговые позиции принимающих стран и на состояние целых отраслей производства. Отсюда расширяются и возможности давления корпораций США на правительства стран, в которых они занимают прочные позиции.

В 70-х годах явно обнаружилось дестабилизирующее воздействие американских ТНК на общее экономическое развитие принимающих стран капиталистического мира. В первую очередь это нашло отражение в инвестиционной активности их предприятий. Первые симптомы затухания «инвестиционного бума» в американском секторе хозяйства развитых капиталистических стран стали обнаруживаться еще во второй половине 60-х годов. По данным за 1966—1970 гг., доля американских инвестиций в общем объеме национальных капиталовложений в основной капитал обрабатывающих отраслей промышленности снижалась в Канаде (с 42,7 до 32,2%), Бельгии и Люксембурге (с 17,0 до 14,1%). Несмотря на общее повышение за указанный период удельного веса инвестиций филиалов США в общем объеме капиталовложений Великобритании, Франции и ФРГ, их доля снижалась в пищевой промышленности (в Великобритании и Франции), транспортном машиностроении (в Великобритании и ФРГ)³⁰.

В целом в 70-х годах рост капиталовложений филиалов американских ТНК резко замедлился. Так, даже если судить по объему инвестиций в основной капитал в текущих ценах, в конце 70-х годов по сравнению с началом десятилетия темпы их прироста были ниже примерно в 3 раза в Канаде, в 1,5 раза — в Западной Европе; в Бельгии и Люксембурге они вообще абсолютно сокращались. Несопоставимость данных о капиталовложениях американских филиалов за рубежом и национальной статистики капиталистических стран не позволяет определить конкретную роль капиталовложений филиалов в общенациональных показателях принимаю-

щих стран. Однако ряд обстоятельств позволяет считать, что в середине 70-х годов американские предприятия в странах Западной Европы и Канаде едва ли способствовали преодолению кризисных и послекризисных явлений в принимающей экономике. В 1975 г. их капиталовложения абсолютно уменьшились в Канаде (на 9%) по сравнению с предшествующим годом; в Западной Европе в 1976 г. это падение составило в среднем 11%, причем во Франции оно достигло 37%, а в ФРГ в 1975 и 1976 гг. капиталовложения ежегодно уменьшались на 9%³¹. С учетом же высоких темпов инфляции реальный спад в инвестициях филиалов оказался намного больше.

Важно отметить и то, что стихия инвестиционного процесса в рамках ТНК, а подчас и его оторванность от главных тенденций в капиталовложениях в отдельно взятых принимающих странах несет в себе угрозу возникновения серьезных диспропорций в развитии национальных хозяйств этих государств. Так, в 1979—1980 гг. исключительно высокими оказались темпы роста капиталовложений филиалов автомобильных ТНК США в большинстве развитых капиталистических стран, превышая темпы роста инвестиций остальной массы филиалов примерно в 3 раза и достигая в ежегодном исчислении 60—70%, а в Канаде даже 87 и 117% (за 1979 и 1980 гг. соответственно). В общей сложности наблюдавшийся за эти два года значительный рост капиталовложений филиалов ТНК в развитых капиталистических странах (в среднем за год на 25%) на $\frac{2}{3}$ обеспечивался резким увеличением инвестиций в основной капитал автомобильных филиалов, а также зарубежных предприятий ТНК бумажной промышленности³². Способствуя в целом оживлению инвестиционного процесса в принимающих странах, такой скачок, однако, создает временное оживление в весьма узком секторе экономики принимающих стран (капитальное строительство, производство определенных видов средств производства), на местных финансовых рынках, меняет структурные и стоимостные показатели импорта товаров и капитала (при снабжении филиалов средствами производства, технологией, заемным капиталом из внешних источников). Отсюда могут быть нарушенными внутривозрастными пропорции роста, ход экономического цикла, а вместе с этим и государственная политика регулирования национальной экономики.

Транснациональные корпорации США вносят свой «вклад» в экономические проблемы развитых стран капитализма замедлением там производства и переориентацией новых прямых капиталовложений в другие, более прибыльные районы капиталистического мира, в основном в развивающиеся страны. Анализ географической структуры прироста прямых инвестиций США в обрабатывающую промышленность показывает, что доля развитых капиталистических стран в инвестициях постоянно снижалась. Так, если за период с 1967 по 1970 г. на них приходилось 88,4% всего прироста зарубежных капиталовложений, то в 1971—1975 гг. эта доля составляла 80,3%, а в 1976—1979 гг. — 79,4%, в 1980 г. она составила 76%³³. Соответственно доля развивающихся стран в прямых капиталовложениях ТНК в обрабатывающую промышленность неуклонно возрастала.

При этом некоторые транснациональные корпорации США не только замедлили темпы развития производственных мощностей, но и вообще стали закрывать предприятия (см. гл. II, § 2). Подключившись к активному вывозу капитала из Западной Европы «местными» монополиями, американские корпорации тем самым еще более обострили проблемы роста европейской экономики, в которой капиталовложения в 1979 г. так и не достигли предкризисного уровня. «Продолжающийся массовый перевод инвестиций из Европы американскими и европейскими многонациональными компаниями, — писал «Бизнес уик», — возможно, вообще воспрепятствует возвращению темпов капиталовложений в этих странах на уровень, предшествовавший 1974 г. Затянувшийся застой в инвестировании капиталов сделает невозможным для европейских стран достижение ежегодных темпов прироста в 4%, которые экономисты обычно расценивают как минимально необходимые для предотвращения роста безработицы»³⁴. Определенная доля вины в том, что безработица в Западной Европе приближается к максимально высокому за весь послевоенный период уровню, лежит, следовательно, на транснациональных корпорациях США, которые ликвидируют ранее созданные ими же рабочие места на Европейском континенте.

Используя широкое «право выбора» наиболее прибыльных, экономически и социально-политически стабильных секторов экономики и пользуясь своей высокой мобильностью в переброске капиталов, ТНК США, рав-

но как и международные монополии других империалистических стран, усиливают неравномерность развития экономики не только в межрегиональном и межстрановом разрезе, но и внутри отдельно взятых стран. Так, несмотря на введение государственных стимулов, депрессивный юг Италии остается по-прежнему вне поля зрения ТНК. В ФРГ доля новых иностранных капиталовложений, направляемых в экономически слаборазвитые районы, в общем объеме инвестиций зарубежных фирм составляет лишь половину соответствующего показателя по капиталовложениям местных компаний. Аналогичная картина существует в Англии, где особенно высокая концентрация капиталов ТНК наблюдается в наиболее развитых секторах экономики. «В подобных случаях,— отмечает Х. Гюнтер, специалист Женевского международного института проблем труда,— инвестиционное поведение иностранных фирм следовало бы рассматривать как фактор, усиливающий национальную, региональную и структурную неравномерность в промышленном развитии»³⁵.

ТНК обостряют, а не сглаживают меж- и внутри-страновые различия в структурном распределении рабочих мест и занятости, концентрируя их в наиболее развитых странах, районах и отраслях промышленности. Вместо того чтобы развивать производство на юге капиталистической Европы с массовой безработицей, транснациональные корпорации сконцентрировали подавляющую массу производственных мощностей в наиболее развитых западноевропейских странах — ФРГ, Франции, Швейцарии и др. — одновременно широко используя дешевую иностранную рабочую силу.

Хотя такая политика ТНК как-то способствует временному снижению безработицы в странах массовой эмиграции, однако одновременно консервируется их долговременный экономический застой. Сами же филиалы ТНК оказываются в значительном выигрыше за счет дешевизны рабочих рук иммигрантов, их неучастия в профсоюзном движении. Иностранцы рабочие на филиалах в Западной Европе широко используются ТНК США в качестве штрейкбрехеров, а в ряде случаев даже специально ввозятся в случае забастовок на предприятиях. Таким образом, например, поступили управляющие датским филиалом американской «Хертц», когда его служащие объявили забастовку. Кроме того, ино-

странные рабочие оказываются первыми среди увольняемых. На американской дочерней компании «Опель» в ФРГ, где 20% рабочей силы составляют иностранные рабочие, в кризисный 1974 год было уволено более 11 тыс. рабочих, из которых 54% были иностранцами.³⁶

Деятельность американских ТНК создает дополнительные трудности в борьбе трудящихся развитых капиталистических стран за свои экономические и социальные права. Широко известна антипрофсоюзная политика транснациональных корпораций в странах Западной Европы, где организованность рабочего класса выше, чем в США. Переноса американскую «практику отношений» с трудящимися в принимающие страны, корпорации пытаются за счет повышенной оплаты труда в сравнении со средним ее уровнем в этих странах предотвратить организацию трудящихся в профсоюзы. Наиболее характерный в этом плане пример — ИБМ, руководители которой в основном благодаря гибкой системе оплаты труда, а также за счет других превентивных мер, направленных на своевременное разрешение возникающих трудовых конфликтов, до сих пор не допустили объединения занятых на ее предприятиях в профсоюзы ни в США, ни на большинстве предприятий в других странах. В итоге филиал этой ТНК в Англии остается одной из крупнейших компаний страны, трудящиеся которой не объединены в профсоюзы³⁷.

То, что американские корпорации менее охотно, чем местные компании, признают профсоюзы, подтверждается данными одного из опросов, проведенного в Великобритании, Франции и Канаде. Несмотря на то что ответы давали представители «элитных кругов» (юристы, руководители фирм, представители государственного аппарата и лидеры профсоюзов), во Франции и Великобритании результаты опроса показали менее благоприятное отношение ТНК к профсоюзам и лишь в Канаде — более благоприятное.

Кроме того, ответы руководителей профсоюзов свидетельствовали о худших условиях труда на английских и французских филиалах ТНК по сравнению с национальными фирмами, а уровень зарплаты расценивался как более высокий. К аналогичным по сути выводам пришли авторы исследования политики ТНК в Западной Европе, проведенного в рамках МОТ. Вместе с тем более

высокий уровень зарплаты на западноевропейских филиалах ТНК связывался, по мнению авторов, с концентрацией иностранного производства в отраслях с более высоким, чем средний, уровнем зарплаты. При внутриотраслевом сравнении с национальными фирмами разница в оплате труда исчезает³⁸. Выравнивание в 70-х годах уровней заработной платы в США и Западной Европе устраняет существовавший прежде выигрыш ТНК, который они получали за счет более низких издержек на оплату труда на неамериканских филиалах, что необходимо вело к размыванию надбавок, ранее выплачивавшихся сверх средней заработной платы.

Пытаясь проводить политику дезорганизации трудящихся, американские корпорации находят поддержку со стороны буржуазного государства в самих принимающих странах. Так, в Голландии филиалы иностранных ТНК при определенных обстоятельствах освобождаются от действия закона 1971 г. об участии представителей рабочих в их управлении. В ФРГ длительное время затягивалось принятие законодательства об участии представителей рабочих в управлении филиалами корпораций США на том основании, что оно противоречило бы обязательствам государства в отношении американских инвестиций³⁹. Но даже при допущении представителей профсоюзов их роль в управлении компаниями, контролируемые американским капиталом, оказывается на практике еще более ограниченной, чем в национальных фирмах, поскольку окончательные и наиболее важные решения принимаются в штаб-квартирах ТНК. Значительно усложняет борьбу трудящихся и то, что транснациональные корпорации, как правило, не предоставляют профсоюзам информацию о корпорации в целом, а сообщают в лучшем случае данные о филиале.

Обострение транснациональными корпорациями США разнохарактерных проблем в экономической и социальной жизни развитых капиталистических стран вызывает все большее недовольство со стороны рабочего класса. Если в 50-х и 60-х годах американским предприятиям в Западной Европе и Канаде нередко удавалось избежать забастовок более высокими ставками заработной платы или угрозами прекращения производства, то в 70-х годах забастовочное движение охватило филиалы и дочерние компании практически всех американских ТНК.

Закономерным является и то, что негативное отношение к присутствию американского монополистического капитала все явственнее стало проявляться среди самых широких слоев населения принимающих стран. Так, по результатам одного из крупнейших опросов общественного мнения в Канаде, проведенного в середине 70-х годов*, американские инвестиции были признаны более острой проблемой, чем энергетическая, а также чем проблемы отношений между федеральной властью и провинциями и англо- и франкоговорящими канадцами. Если в 1968 г. 43% канадцев считали влияние американских филиалов на канадскую экономику положительным, а 34% — отрицательным, то в 1974 г. доля первых соответственно снизилась до 24% и вторых повысилась до 36%. Процент канадцев, оценивающих это воздействие как противоречивое, резко вырос — с 7 до 30%. В качестве серьезной проблемы деятельность иностранных компаний в стране расценивали в 1974—1975 гг. 41% канадцев, и еще 27% считали, что таковой она может стать в будущем. Результаты этого опроса тем более показательны, что экономика Канады наиболее насыщена капиталами американских ТНК. Что касается стран Западной Европы, то по результатам упоминавшегося опроса «элиты» в Великобритании, Франции, как и в Канаде, большинство признало, что экспансия американских ТНК в эти страны приводит к «существенной потере контроля над национальными делами», а руководители профсоюзов во всех этих странах считали, что общее влияние американских ТНК на принимающие страны отрицательно⁴⁰.

Интернационализация проблем, связанных с международной экспансией ТНК, стирание различий ее последствий для стран базирования и принимающих стран среди развитых капиталистических государств протекают параллельно с ростом сплоченности национальных отрядов трудящихся, с усилением координации в их борьбе против ТНК вне зависимости от национальной принадлежности последних. Так, к позитивным результатам привели совместные выступления в 70-х годах рабочих разных стран в борьбе за свои права против таких транснациональных монополий, как голландская АКЗО,

* Опросом было охвачено 5 тыс. канадцев, что считается более чем достаточным для правильного определения мнений населения.

американская «Форд», французская «Сэн-Гобен», канадская «Сигрем» и др.

Изменения в стратегии ТНК США, да и других стран, ставят перед рабочим движением, профсоюзами новые конкретные задачи. В связи с расширением экспансии монополистического капитала в развивающемся мире особенно важными становятся более широкое объединение и координация действий трудящихся капиталистических государств и освободившихся стран, где классовое сознание пролетариата, его организованность находятся, как правило, на низком уровне. По-прежнему тормозом к формированию единого и действенного фронта борьбы с международным монополистическим капиталом служит националистический, а подчас и откровенно монополистический курс американских профсоюзных лидеров, профсоюзной верхушки в некоторых других капиталистических странах. Разжиганию националистических течений активно способствуют буржуазные правительства, империалистическая пропаганда стран Запада. Следует также отметить, что неоднозначные оценки, различия в подходах к решению конкретных вопросов классовой борьбы, в том числе и борьбы с транснациональными корпорациями, имеют место и в мировом коммунистическом и рабочем движении.

Вместе с тем, как подчеркивалось на XXVI съезде партии, подобного рода расхождения преодолимы, если, конечно, это не принципиальные расхождения между революционерами и реформистами, между творческим марксизмом и догматическим сектантством, левацким авантюризмом. «Жизнь убедительно доказала,— отмечал Л. И. Брежнев в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии,— что и при наличии расхождений можно и нужно развивать политическое сотрудничество в борьбе против общего классового противника. Верховный арбитр в решении возникающих проблем — время, практика. Глубоко прав был В. И. Ленин, указывая, что многие разногласия «могут исчезнуть и непременно исчезнут: этот результат будет вызван логикой совместной борьбы с действительно грозным врагом, с буржуазией...»⁴¹. И в наши дни общность важнейших задач в классовой борьбе против монополистического капитала служит прочной основой для объединения усилий рабочего класса, направленных на ликвидацию международной системы эксплуатации ТНК.

2. АМЕРИКАНСКИЙ КАПИТАЛ И ПРОБЛЕМЫ ОСВОБОДИВШИХСЯ ГОСУДАРСТВ

Завоевание бывшими колониальными и зависимыми странами суверенитета привело к существенному изменению их положения в мировом капиталистическом хозяйстве, к перестройке их отношений с империалистическими державами. Добившись политической самостоятельности, развивающиеся страны все еще находятся в значительной экономической зависимости от империалистической экономики. Эта зависимость в то же время активно культивируется самим империализмом, который неоколониалистскими методами стремится сохранить за молодыми государствами роль периферии капиталистического хозяйства, направить социально-экономическое развитие этих стран в нужное для него русло. Выполнение этих задач империализм все больше возлагает на транснациональные монополии, способные глубоко внедряться в экономику развивающегося мира и тем самым втягивать его в систему экономического, а подчас и политического влияния и контроля со стороны империалистических держав.

Исторически присутствие американских и других транснациональных корпораций в развивающихся странах остается наиболее сильным в сырьевых отраслях. Однако с расширением международной экспансии ТНК обрабатывающих отраслей промышленности, переносом ими трудоемких процессов производства в страны с дешевой рабочей силой в экономике последних стали быстро развиваться иностранные производственные анклавы, принадлежащие и контролируемые из-за рубежа. Уже к началу 70-х годов в некоторых развивающихся странах они превратились в костяк всей обрабатывающей промышленности, о чем свидетельствуют данные табл. 12. Причем к концу прошлого десятилетия вследствие усилившегося притока иностранного производительного капитала доля ТНК, по всей видимости, в большинстве стран еще более возросла.

Некоторые отрасли оказались практически полностью захваченными иностранным капиталом. В начале 70-х годов в Мексике ему принадлежало 84% резинотехнической, около 80% табачной и электротехнической, более 60% химической промышленности и общего машино-

строения, половина автомобильной промышленности, т. е. фактически ведущие отрасли обрабатывающей промышленности принадлежали в основном иностранным монополиям. Большую роль играют ТНК, преимущественно американские, в Бразилии: на 1974 г. в их руках находилось около $\frac{2}{3}$ резиновой, электротехнической и автомобильной промышленности, 99% табачного производства⁴². Сходную картину можно обнаружить и в целом ряде других развивающихся стран.

Таблица 12. Контроль иностранными ТНК обрабатывающей промышленности некоторых развивающихся стран

Страны и территории	Год	Доля ТНК, %	Критерий оценки
Нигерия	1968	70	активы
Малайзия	1971	50	—«—
Гана	1974	50	продажи
Бразилия	1974	49 (29)	продажи (активы)
Перу	1969	46	продажи
Центрально-американский общий рынок	1971	31	—«—
Аргентина	1972	31	—«—
Сингапур	1968	30	занятость
Мексика	1972	27	продажи
Индия	1973	13	—«—
Южная Корея	1974	11	—«—
Гонконг	1971	11	занятость
Таиланд	1970	9	—«—

Источник. UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 263.

Еще более высокой окажется роль ТНК, если в оценку включить значительную массу предприятий в развивающихся странах с меньшинством акций у западных корпораций, а также псевдосамостоятельные фирмы, технологически и производственно привязанные к их

филиалам. Мощные позиции корпораций определяет и то большое влияние, которое оказывает иностранный капитал на ход экономического развития этих стран. Тем более актуальной становится задача определения вклада ТНК в решение острейших социально-экономических проблем освободившихся стран.

Хотя в технико-экономическом понимании учреждение зарубежных предприятий и связанные с ним движение капиталов и приток технологии, образование новых каналов международного товарообмена, изменения в занятости и характере труда рабочих принимающих стран в принципе более или менее схожи в развитых и развивающихся странах, социально-экономические последствия внедрения капитала в широком смысле в эти две части мирового капиталистического хозяйства оказываются глубоко различными. Специфика определяется в первую очередь существующим разрывом в уровнях общеэкономического развития между империалистическими и развивающимися странами, а отсюда совершенно несхожими оказываются те первоочередные задачи, которые стоят перед двумя группами хозяйств, перед правительствами стран, идущими на допуск иностранного капитала.

Во-вторых, неустоявшаяся социально-экономическая структура молодых государств, переплетение феодально-монархического уклада с развивающимся капиталистическим способом производства формируют глубокие различия в условиях взаимодействия иностранного капитала с принимающей экономикой не только в межстрановом разрезе, но и внутри национальных хозяйств. Вполне понятно, что и сам характер последствий деятельности ТНК в «родной» социально-экономической среде империалистических принимающих стран и специфической среде развивающегося мира оказывается неоднородным.

В-третьих, увеличивающийся разрыв в уровнях и темпах экономического развития между наиболее развитыми молодыми государствами, уже приблизившимися к нижней границе благосостояния в странах развитого капитализма, и беднейшей их частью, значительные различия в социально-экономической и политической ориентации отдельных развивающихся стран требуют учета этой поляризации при оценке влияния транснациональных корпораций.

Первое, что сразу же обращает на себя внимание при анализе роли ТНК в развивающихся странах,— это концентрация иностранного капитала в наиболее развитых регионах и странах при весьма холодном его отношении к беднейшим государствам, испытывающим наибольшую нужду в экономических ресурсах. В середине 70-х годов в странах с ВВП на душу населения в 1 тыс. долл. и более была размещена половина всех прямых инвестиций, тогда как на страны с доходом менее 200 долл. приходилось лишь 15%. Примечательно и то, что с середины 60-х по середину 70-х годов доля «богатых» развивающихся стран увеличилась на 6%, тогда как бедных — снизилась на 2%. Подобную избирательность демонстрируют и американские ТНК. В 1980 г. в Латинской Америке, имевшей валовой внутренний продукт в расчете на душу населения в 3 раза более высокий, чем Африка (без ЮАР), было сосредоточено 73% инвестиций США в развивающихся странах, тогда как в африканских странах — всего 7%. Если частично элиминировать влияние географического распределения сырьевых ресурсов на приток американского капитала и взять только прямые инвестиции в обрабатывающую промышленность, то контраст между латиноамериканскими и африканскими странами будет еще большим: в первых было размещено 82% капиталов, а во вторых — чуть более 2% ⁴³.

Необходимо также иметь в виду, что на протяжении всего послевоенного периода в динамике развития молодых государств четко прослеживается и прямая зависимость между уровнем и темпами экономического роста этих стран. Так, в 70-х годах (1971—1976) в наименее развитых странах (на 1975 г. ВВП на душу населения — до 265 долл.) темпы роста экономики составляли всего 0,1% в год, тогда как в наиболее развитых (ВВП на душу населения — более 1075 долл.) — 5,8% ⁴⁴. Уже из этих сопоставлений видна необоснованность попыток западных апологетов абсолютизировать роль ТНК в развивающемся мире, которые подчас рассматриваются как универсальный «двигатель прогресса», способный при известной свободе действий автоматически решать экономические проблемы в любых условиях и при любых обстоятельствах.

Но если нежелание транснациональных корпораций развивать операции в беднейших и наименее развитых

странах оправдывается буржуазными учеными объективным отсутствием в них минимально необходимых условий и стимулов, способных заинтересовать частный капитал (инфраструктуры, сырья, обученной рабочей силы, внутреннего рынка и т. д.), то и в тех странах, куда ТНК охотно внедряются, их роль оказывается весьма противоречивой.

«Инвестиционный пакет» ТНК (капиталы, технология, рабочие места), привносимый извне в развивающуюся экономику, закономерно приводит к более или менее резкому взлету в развитии производительных сил принимающих стран, создает новые и революционизирует старые отрасли материального производства, причем параллельно ломаются прежние социально-экономические отношения и формируются новые, все более приобретающие черты, характерные для капиталистического способа производства. Ленинский вывод о том, что «вывоз капитала в тех странах, куда он направляется, оказывает влияние на развитие капитализма, чрезвычайно ускоряя его»⁴⁵, нашел подтверждение в развитии в последние два десятилетия стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, где темпы роста реального ВВП были в 60—70-х годах в среднем соответственно в 1,5 и 1,2 раза выше, чем в США и Западной Европе, причем в первой половине 70-х годов этот разрыв был двукратным⁴⁶. Далеко не последнюю роль в этом сыграл массивный наплыв иностранного капитала ТНК. Но вместе с тем в их экономике получили развитие явления иного рода — противоречия, имманентные капиталистическому способу производства вообще, помноженные на проблемы, связанные с господством иностранного монополистического капитала в национальной экономике.

Одной из основных проблем, с которой столкнулись развивающиеся принимающие страны, является их острая внешняя финансовая задолженность. В 1976 г. она превысила по латиноамериканским странам 68 млрд. долл. против 2,2 млрд. в 1950 г. У всех развивающихся стран объем иностранной задолженности достиг к концу 1979 г. 377,2 млрд. долл.⁴⁷ В значительной степени задолженность прямо не связана с операциями ТНК, а в основном имеет своим источником займы этих стран из внешних частных и государственных источников. До последнего времени развивающиеся страны надеялись

через привлечение ТНК решить эту проблему, однако, как показывает практика, надежды их не оправдались.

В первую очередь дело в том, что транснациональные корпорации фактически сами превратились в крупных «кредиторов», которые в оплату размещенного ранее в молодых государствах производительного капитала вывозят оттуда значительные суммы в виде прибылей, дивидендов, процентов на капитал, а также платежей за технологию. В 70-х годах филиалами ТНК переводилось из развивающихся стран примерно в 2 раза больше средств, чем вкладывалось в принимающую экономику. Чистые платежи за технологию филиалов материнским компаниям также достигают весьма внушительных размеров. По филиалам американских ТНК обрабатывающей промышленности они составляли во второй половине 70-х годов около 200 млн. долл. ежегодно (по всем филиалам — 800 млн.) и давали примерно $\frac{1}{10}$ всех чистых доходов, полученных филиалами в развивающихся странах⁴⁸.

Но дело не только в переводе прибылей. Платежные позиции развивающихся стран могли бы быть существенно оздоровлены за счет внешнеторговых операций филиалов. Как показывают некоторые оценки, экспортно-импортная деятельность иностранных предприятий является основным компонентом их балансовых расчетов с материнскими и другими зарубежными компаниями. На долю внешней торговли приходится более половины общего объема зарубежных расчетов (платежей и поступлений), тогда как на движение капиталов — $\frac{1}{3}$, а оставшуюся часть формируют поступления и платежи в форме дивидендов, расчетов за технологию и услуги и т. д.⁴⁹

Однако до последнего времени многие освободившиеся страны так и не смогли компенсировать отток капитала привлечением иностранных филиалов в экспортное производство. Такая ситуация сложилась даже в тех странах, где обосновалась масса «сбежавших заводов» ТНК, строго ориентированных на экспорт и обеспечивающих существенную долю всего экспорта принимающих стран. Так, в Мексике и Колумбии на долю преимущественно американских филиалов приходилось в начале 70-х годов около 30% экспорта промышленных изделий этих стран, однако при этом филиалы имели значительный общий пассив своих платежных балансов. Анало-

гичным образом влияли иностранные ТНК на платежные позиции в Ямайке, Индии, Малайзии и Иране. Лишь в Кении их вклад был положительным.

Причины умеренной роли внешнеторговой деятельности филиалов обрабатывающей промышленности (по сырьевым филиалам картина иная) в росте поступлений доходов развивающихся стран из-за рубежа имеют двойкий характер. Во-первых, до последних лет американские ТНК рассматривали большинство развивающихся стран (за исключением стран — «сборочных цехов» в Юго-Восточной Азии) не столько как экспортный плацдарм, сколько как достаточно емкий рынок для продукции, производимой «на месте» или импортируемой из других, в том числе из развитых, стран. Так, при сопоставлении отдельных регионов в развивающейся и развитой частях капиталистического мира, и особенно отдельных принимающих стран, окажется, что экспортная квота в сумме продаж намного меньше в развивающихся, чем в развитых, странах. Так, доля экспорта в объеме продаж филиалов ТНК США обрабатывающей промышленности в Латинской Америке была в 70-х годах 6,1%, а в капиталистической Европе — 30, в Бразилии — 4,6, в Мексике — 5, в Колумбии — 7,7, в Аргентине — 16,8%, тогда как в ФРГ — 26,5%, в Великобритании — 28,3, во Франции — 20,9% и т. д. Подобный разрыв существует и при сравнении по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности, в том числе по транспортному оборудованию и электромашиностроению (кроме Юго-Восточной Азии)⁵⁰.

Во-вторых, в силу стремления ТНК США создавать предприятия в развивающихся странах, использующих импортное сырье, полуфабрикаты и компоненты других филиалов, доля вновь созданной стоимости в объеме экспорта филиалов оказывалась не столь уж высокой — около 50—60%. Несмотря на попытки развивающихся стран повысить эту долю за счет подключения к американским филиалам в качестве субпоставщиков местных фирм, ТНК, как правило, не шли на такую перестройку внутрикорпорационных связей. В связи с расширением с конца 70-х годов капиталовложений ТНК США в развивающиеся страны, в том числе с целью замещения части производства в развитых государствах, можно ожидать оживления в 80-х годах экспортной активности филиалов в развивающемся мире, однако большая доля

иностранный компонент в их продукции будет, видимо, сохраняться.

Определенные надежды возлагаются развивающимися странами на свои региональные зоны свободной торговли и интеграционные группировки, внутри которых ТНК могли бы налаживать завершённый производственный процесс на основе межфирменной кооперации и использования местных поставщиков, создавать производство оптимальных масштабов, ориентированное на региональный рынок. И к этому действительно имеются весьма солидные предпосылки. Например, латиноамериканский рынок машин и оборудования является более емким, чем японский, а по объему он составляет $\frac{3}{4}$ рынка США⁵¹. Однако корпорации пока вяло реагировали на такие возможности, предпочитая развивать внутрифирменную кооперацию не внутрирегионально, а скорее по линии «развитые — развивающиеся страны». Достаточно сравнить долю внутрикорпорационных поставок филиалов США в их общем объеме продаж в ЕЭС и Латиноамериканской ассоциации свободной торговли — ЛАСТ (с августа 1980 г. преобразована в Латиноамериканскую интеграционную ассоциацию — ЛАИА). По продажам продукции химической промышленности в ЕЭС по внутрифирменным каналам реализовывалось 22% всей продукции, тогда как в ЛАСТ — лишь 1%; по продукции общего машиностроения эта доля соответственно равнялась 33 и 10%, электромашиностроения — 11 и 9%, транспортного машиностроения — 28 и 3%, а в среднем по отраслям обрабатывающей промышленности — 22 и 3%. Примечательно и то, что в ЛАСТ доля внутрикорпорационных продаж была по каждой из указанных отраслей равна или меньше усредненных данных по развивающимся странам в целом⁵².

Далеко не однозначна роль американских ТНК в развитии научно-технического потенциала развивающихся стран. Сложность вопроса во многом определяется тем, что существенные объективные затруднения вызваны отсутствием оптимального критерия оценки технологического вклада ТНК. Это в первую очередь относится к определению качественных сторон, связанных с притоком иностранной технологии. В какой мере передаваемая (а точнее, продаваемая) технология должна соответствовать (и должна ли) мировому уровню? Должна ли она быть достаточно простой и трудоемкой и тем самым

быстрее содействовать решению задачи снижения массовой безработицы или сложной и «передовой», позволяющей производить современные высококачественные изделия, конкурентоспособные на мировых рынках, и повышающей эффективность использования промышленного сырья в развивающихся странах?

В условиях интенсивного научно-технического прогресса каждый из этих диаметрально противоположных типов технологии имеет для молодых государств не только достоинства, но и серьезные недостатки. В первом случае происходит консервация научно-технической отсталости развивающихся стран, во втором — требуются огромные затраты не только на оплату передовой иностранной техники и технологии, но и на обучение и подготовку специалистов, возможную перестройку смежных производств, не говоря уже об отсутствии внутреннего спроса на производимую продукцию. Кроме того, попытки удержаться на гребне научно-технического прогресса требуют постоянного обновления технологии, а это требует значительных дополнительных расходов.

Очевидно, несмотря на существенные различия в экономических, социальных и иных условиях, существующих внутри развивающегося мира, несхожесть технико-экономических требований по отдельным видам производства, решение технологической дилеммы освободившихся стран лежит на данном этапе в использовании так называемой промежуточной технологии. Она требует умеренных затрат на ее приобретение и использование и позволяет в то же время существенно увеличивать занятость, повышать технологический уровень производства, насыщать внутренний рынок и т. д. Вместе с тем, как справедливо считают советские экономисты, «промежуточная технология» является одной из последовательных стадий индустриализации развивающихся стран и не может быть ни единственным, ни абсолютным методом решения стоящей перед развивающимися странами проблемы отсталости. «Марксисты,— отмечают они,— рассматривают процесс модернизации технически отсталых стран во всей совокупности и многообразии его связей и противоречий. Именно поэтому они считают, что «промежуточная техника» может и должна найти свое место в арсенале технических средств, используемых для реконструкции их хозяйства. Буржуазные же ученые выхватывают отдельные черты нынешнего положения

развивающихся стран, превращают их в абсолют и на этой основе, в частности, утверждают, что «промежуточная техника» — это панацея. Разный методологический подход приводит к разным политическим выводам»⁵³.

Анализ технологической политики американских ТНК свидетельствует о том, что она ориентируется не на разработку специальных видов технологии, наиболее подходящих к экономическим условиям развивающихся стран, а на применение уже имеющейся технологии в «наиболее подходящих» странах с незначительными изменениями в ней. С точки зрения ТНК такой подход оправдан: единая «международная технологическая линия» требует достаточно высокого качества промежуточной продукции на каждом из этапов производственного процесса. Но это достижимо лишь при применении вполне определенной технологии и организации производства с использованием высокопроизводительной техники, квалифицированных кадров. Аналогичным образом сказываются высокие требования мирового капиталистического рынка к качеству и техническим характеристикам готовой продукции. Однако для развивающихся стран более подходящи трудоемкие производственные процессы, не требующие высокой квалификации рабочих. В результате трудоемкие с точки зрения ТНК виды технологии, задействованные в развивающихся странах, оказываются для последних чрезмерно капиталоемкими и наукоемкими в сравнении с оптимальной «промежуточной» технологией.

Но дело не только в этом. Технология, используемая в так называемых экспортных производствах (широко распространенных в странах Юго-Восточной Азии), обычно представляет собой инородное тело в научно-технической и хозяйственной структуре принимающих стран. Филиалы корпораций оказываются полностью зависимыми от материнских фирм в обновлении используемых процессов, не имеют права вводить какие-либо изменения в производство без санкции руководства, не обладают собственной исследовательской базой, а круг местных субпоставок ограничивается крайне простыми изделиями. Показателен пример филиала ТНК США «Моторола» в Южной Корее, производящего электронные компоненты. Практически все элементы, используемые в производстве, ввозятся филиалом из-за рубежа, а вся продукция экспортируется (на нее приходилось 9% промышленного экспорта страны в 1973 г.). Местные

производители поставляют около 200 наименований изделий, однако они не применяются в самом производственном процессе. Среди этих изделий — ящики, кронштейны, контейнеры, строительные и прочие материалы для ремонта производственных зданий и оборудования и т. д.⁵⁴

Определяя характер передаваемой филиалам технологии без учета потребностей развивающихся стран, американские ТНК в то же время контролируют подавляющую массу их международного технологического обмена. В 1975 г. из 1,1 млрд. долл. лицензионных платежей развивающихся стран капиталистическим компаниям 845 млн. (77%) приходилось на корпорации США, причем 722 млн. (66%) было уплачено филиалами материнским компаниям. Высока зависимость от американской технологии у латиноамериканских стран: у Мексики на ее долю приходится 80% поступающей извне технологии; доля филиалов в платежах за технологию составляет примерно $\frac{2}{3}$ в Колумбии, $\frac{1}{3}$ в Индии, $\frac{1}{8}$ в Аргентине, $\frac{1}{9}$ в Бразилии⁵⁵. Вклад американских ТНК в организацию научно-исследовательской деятельности в развивающихся странах оказывается минимальным. В начале 70-х годов на их долю приходилось всего 3,3% всех зарубежных расходов ТНК США на НИОКР, тогда как платежи за технологию составляли около 20%, а прямые инвестиции в этих странах — 24,8% их общего объема. В последние годы американские корпорации стали расширять научные исследования и разработки в некоторых наиболее развитых латиноамериканских странах (в Бразилии, Аргентине и Мексике), однако масштабы и сам уровень исследований остаются весьма умеренными. В конце 70-х годов перевод в развивающиеся страны производства, ориентированного на западные рынки, еще более усиливает роль притока анклавной технологии, а вместе с тем увеличивает и платежи за нее. По оценке ООН, к 1985 г. развивающиеся страны будут вынуждены выплачивать за технологию ежегодно более 6 млрд. долл.⁵⁶; по крайней мере половина этой суммы будет, видимо, идти материнским корпорациям США.

В 70-х годах ряд молодых государств предприняли конкретные меры по регулированию объема и качества поступающей технологии с целью обеспечить большее ее соответствие национальным потребностям и снизить ва-

лютные расходы по ее оплате. В середине 70-х годов в Мексике из всей валовой выручки за товарный экспорт более 11% уходило на оплату технологии; в Бразилии эта доля составляла 2,7%, в Аргентине — 2,6, в Колумбии, Тринидаде и Тобаго — более 1%⁵⁷. Страны Андского пакта по решению № 24 обязали ТНК предоставлять соответствующим учреждениям стран — членом группы на рассмотрение и утверждение все контракты, предусматривающие импорт технологии, патентов и т. д. Законодательства в отношении технологии, поступающей из-за рубежа, были приняты также в Мексике (1972 г.), Аргентине (1974 г.), Нигерии (1977 г.) и других странах.

Решению проблемы соответствия поступающей от ТНК технологии национальным интересам способствовало введение многими развивающимися странами ограничений на участие иностранных ТНК в капитале предприятий, а также принятие законов о передаче части акций иностранных филиалов принимающему государству и национальным компаниям. Подобные меры существенно упорядочивают технологический обмен филиалов с ТНК, однако не решают всех проблем, связанных с притоком знаний из-за рубежа. Наталкиваясь на ограничения в развивающихся странах, транснациональные корпорации либо вообще отказываются от продолжения операций и перекрывают уже сформировавшиеся каналы передачи технологии в эти страны, либо с потерей абсолютного контроля над деятельностью предприятия ставят его в неблагоприятные условия, затрудняют и удорожают его доступ к своему технологическому портфелю. ТНК широко используют свое «технологическое оружие» при полной и даже частичной национализации своих филиалов. Поскольку технологические процессы, разработанные разными фирмами, имеют свою специфику и обычно невзаимозаменяемы, национализированное предприятие оказывается привязанным к бывшей материнской компании не только из-за потребностей в определенном сырье или компонентах и рынках сбыта, но и в случае замены изношенного оборудования и его ремонта, быстрого морального и физического старения техники и т. д.

Примером может послужить филиал ИТТ в Мексике ИНДЕТЕЛ, производящий телефонную аппаратуру. В соответствии с мексиканским законодательством доля

ИТТ в капитале была понижена в 1974—1975 гг. с 60 до 49%. Несмотря на то что ИНДЕТЕЛ был сравнительно самостоятельным филиалом — на 90% его продукция состояла из местных компонентов, и на нем проводились НИОКР, после потери контрольного пакета акций ИТТ закрыла доступ к своему научно-исследовательскому центру и отказала в прежних консультационных услугах. В этих условиях предприятие было вынуждено пойти на заключение с ИТТ целого ряда соглашений, в которых был зафиксирован порядок ограниченного доступа к технологии и услугам ИТТ и их оплаты⁵⁸.

Технологическая монополия используется через ограничительную деловую практику, позволяющую поставить покупателя в полную зависимость от ТНК. Достигается это разными путями. В одних случаях ТНК-лицензиар обязывает своего контрагента в развивающейся стране (филиал или независимую компанию) осуществлять все закупки сырья, полуфабрикатов и компонентов, капитального оборудования и запасных частей у самой корпорации. Такие условия о «связанных закупках» содержались в 83% соглашений о покупке технологии у ТНК компаниями Боливии, в 77% технологических контрактов Колумбии, 67% — Эквадора, 62% — Перу. В других случаях ТНК накладывают запрет на экспорт лицензионной продукции. Подобные ограничения присутствуют в 90% лицензионных соглашений Перу, Мексики и Чили, в 70% — Боливии, Колумбии и Эквадора и 30% — Аргентины⁵⁹. Нередко эти ограничения налагаются на покупателя технологии одновременно и фактически лишают его свободы производственной и сбытовой деятельности.

Внедряясь в экономику и несколько оживляя хозяйственную жизнь в принимающих странах, транснациональные корпорации в то же время интенсифицируют процессы социально-экономического расслоения общества, обостряют классовые противоречия между трудящимися, с одной стороны, и феодально-монархической верхушкой и национальной буржуазией — с другой, расширяют пропасть в уровнях жизни беднейшего населения и высших слоев общества. Исследуя влияние ТНК на развивающиеся страны, Поль М. Суизи, буржуазный исследователь либерального направления, отмечает: «Важный вопрос состоит здесь не в том, приносят ли ТНК современную промышленность в развивающийся

мир (это бесспорно), а в том, стимулируют ли они тем самым процесс независимого развития. И ответ на этот вопрос, я считаю,— безусловно, нет. ТНК создают предприятия в этих странах для производства на уже существующие рынки, а не на рынки, которые их деятельность, как ожидают, должна создавать». А что представляют собой уже существующие рынки? В основном они двух типов: (1) потребительский спрос небольших местных групп с высокими доходами (местная буржуазия, землевладельцы, государственные функционеры, военные и т. д.), традиционно импортировавших предметы роскоши, и (2) международные рынки, где спрос идет не со стороны стран, о которых идет речь. Спрос со стороны рабочих, крестьян, безработных и т. д., т. е. огромного большинства населения, играет незначительную роль в этом процессе⁶⁰.

Перенос в развивающиеся страны «стандарты потребления» капиталистического мира, формируя вкусы и потребности населения этих стран по образцу и подобию «американского образа жизни», ТНК культивируют расточительство, не обращают внимания на реальные нужды и потребности широких масс населения с низкими доходами. Едва ли можно считать большим вкладом американских пищевых монополий в повышение жизненного уровня латиноамериканских стран налаживание там массового производства и рекламы прохладительных напитков, по потреблению которых они обогнали США и другие развитые страны. Но внедрение пищевых ТНК приводит, как отмечают специалисты ООН, к тому, что разоряются мелкие и безземельные фермеры, «происходит сокращение наличия пищевых продуктов внутри развивающихся стран, а продукция, созданная новыми инвестициями, экспортируется в более богатые страны»⁶¹.

Влияние американских ТНК в развивающихся странах не ограничивается экономическими сферами. Стремясь получить дополнительные выгоды и обезопасить себя от возможных потерь, корпорации «импортируют» практику взяточничества и подкупа. По данным проведенного в США расследования, более 300 американских транснациональных корпораций в 1970—1976 гг. выплатили в виде взяток 400 млн. долл., причем подавляющая часть суммы приходилась на подкуп зарубежных должностных лиц. Хотя государства, в которых ТНК прак-

тиковали подкуп, не указываются, значительная часть «сомнительных платежей» приходилась на развивающиеся страны. Цели таких платежей были различны: от «чисто экономических» (получение выгодных заказов, снижение налогообложения и т. д.) до подрыва рабочего движения через подкуп профсоюзных лидеров и поддержку наиболее устраивающих ТНК политических лидеров. Так, филиал «Филип Моррис» в Доминиканской Республике ежемесячно выплачивал марионеточному президенту Балагуэру по 1 тыс. долл. в течение 1973 г. Филиалы горнодобывающей монополии «Рейнолдз металс», которая основную массу своих операций ведет в развивающихся странах, с 1970 по 1974 г. внесли 337 тыс. долл. в качестве «политических пожертвований» в ряде зарубежных стран и т. д.⁶² Широко известны роль ИТТ в перевороте в Чили, массовый подкуп транснациональными монополиями расистских режимов в Южной Африке. Подобная практика не только ведет к огромным экономическим потерям развивающихся стран, подрыву национального регулирования деятельности ТНК в целом, но и тормозит социально-экономический прогресс и оздоровление их внутривнутриполитической жизни, создает реальную угрозу их экономическому и политическому суверенитету⁶³.

Острые экономические, социальные и политические проблемы, которые создает в молодых государствах экспансия международных монополий, сделали настоятельной необходимостью введение ограничительных мер, способных эффективно противодействовать диктату монополий. Уже с конца 60-х годов сначала в отдельных, а затем и во все большем числе государств Латинской Америки, Африки и Азии принимались законодательства, ограничивающие масштабы и сферы деятельности ТНК, регламентирующие порядок, условия притока и функционирования иностранного капитала. Подобные законодательства действуют теперь в подавляющем большинстве развивающихся стран, причем лишь немногие из них предусматривают политику «открытых дверей». Стремясь укрепить свою экономическую самостоятельность, молодые государства стали активно проводить курс на полную или частичную национализацию иностранной собственности. Так, за период с 1970 по 1976 г. в развивающихся странах была национализирована почти 1 тыс. иностранных филиалов и дочерних компаний — в 2 раза

больше, чем в 1960—1969 гг. В 70-х годах в собственности принимающих стран перешли 253 предприятия американских ТНК против 89 за предшествовавшее десятилетие. Во многих ранее полностью принадлежавших иностранным корпорациям предприятиях доля иностранной собственности снижена до 49% и менее. Введен или расширен контроль за притоком иностранной технологии, переводом прибылей, ценообразованием на продукцию иностранных филиалов и т. д.

Законные требования развивающихся стран, стремящихся дополнить политическую независимость экономическим суверенитетом, натолкнулись на открытое противодействие ТНК. Наиболее интенсивным оно оказалось со стороны американских монополий, сохранявших до последнего времени наиболее прочные позиции в развивающемся мире. В ход были пущены «технологическое оружие» и отказ участвовать в смешанных компаниях. Например, после принятия ограничительного законодательства в Индии монополии ИБМ и «Кока-кола» полностью прекратили в 1978 г. операции в стране, не согласившись на национализацию части своих акций в филиалах.

Находясь в зависимости от поступлений иностранного капитала и технологии, ряд стран был вынужден пересмотреть принятые ранее жесткие нормы, регулирующие деятельность ТНК. Так, в 1976 г. Аргентиной был принят закон об иностранных инвестициях, который снял ряд ограничений прежнего законодательства 1973 г. на перевод прибылей, реинвестиции и деятельность ТНК в наиболее важных областях экономики. Были также пересмотрены в сторону смягчения некоторые положения законодательства стран Андской группы. Максимально разрешенная доля участия иностранных фирм в капитале компаний в странах—членах Андской группы (Боливия, Перу, Эквадор, Колумбия, Венесуэла) составляет 49%⁶⁴.

Вместе с тем все большее распространение получают в развивающихся странах различные формы участия ТНК в производственно-сбытовой деятельности национальных предприятий без контроля над их капиталом. В первую очередь это относится к смешанным предприятиям, деятельность которых управляется или контролируется принимающими государствами, а также к проектам о совместном производстве без участия ТНК

в акционерном капитале, к соглашениям о техническом содействии. При этом для освободившихся стран весьма показателен опыт равноправных и взаимовыгодных экономических связей социалистических государств с некоторыми транснациональными корпорациями США, Западной Европы, Японии, при которых сохраняется полный контроль стран социализма над своими национальными ресурсами и исключаются какие-либо формы негативного воздействия ТНК на их хозяйственный механизм. Наконец, реальной альтернативой проникновению иностранного капитала в развивающуюся экономику служат расширяющиеся экономические и научно-технические связи этих государств со странами социалистического содружества, которые способствуют решению проблем развивающихся стран на основе укрепления их суверенитета и самостоятельности.

Заключение

Транснациональные корпорации превратились к настоящему времени в один из наиболее важных элементов мировой капиталистической экономики. Их рост породил весьма обширный комплекс разноплановых проблем и конфликтов. Имея ярко выраженную специфику, он вместе с тем существует не изолированно, а в неразрывной связи с присущими капитализму в целом более общими противоречиями в экономике, политике, социальных отношениях. И это закономерно, поскольку сама международная экспансия ТНК, их образ действий определяется не только особенностями транснациональной формы ведения бизнеса как таковой, но прежде всего общей обстановкой в капиталистическом хозяйстве. И в этом плане прошедшее десятилетие и первые годы нынешнего дали много нового.

Прежде всего в эти годы, как отмечал Л. И. Брежнев на XXVI съезде КПСС, «происходило дальнейшее обострение общего кризиса капитализма»¹. Практически повсеместное падение темпов роста, три экономических спада, в том числе наиболее глубокий со времен «великой депрессии» мировой кризис 1974—1975 гг., развитие структурных кризисов создали весьма болезненную ситуацию в мировом капиталистическом хозяйстве. При этом экономические проблемы подталкивают империалистические страны, монополистический капитал к поискам путей их разрешения во внешнеэкономической сфере, через наращивание вывоза капитала и товаров. В результате, подчеркивалось на XXVI съезде КПСС, «обостряются межимпериалистические противоречия, усиливается борьба за рынки, за источники сырья и энергии»².

Особый накал соперничеству придает значительное сокращение разрыва в общеэкономической мощи монополистических капиталов США, с одной стороны, и Западной Европы и Японии — с другой. Причем изменения в соотношении сил монополий трех центров протекают параллельно с активным вступлением неамериканских ТНК в борьбу за передел мировых рынков. Неизбежным

следствием этого становится резкое усиление накала соперничества между транснациональными концернами, распространение его на новые сферы и районы капиталистической экономики. Теперь уже столкновение интересов монополий разных империалистических стран происходит в хозяйстве главной страны империализма — США, а также в подавляющем большинстве развивающихся государств. К тому же борьба идет не только за рынки сбыта как таковые, но и за научно-технические достижения, выгодные условия допуска и деятельности иностранного капитала в принимающих странах, за квалифицированные кадры, рабочую силу, за выгодные сферы мирового капиталистического производства. Межимпериалистические противоречия распространяются, таким образом, на новые сферы, приобретая при этом особую остроту.

В последнее десятилетие ряд особенностей возник в отношениях империалистических стран, их транснациональных монополий с развивающимися государствами. С одной стороны, они вытекают из роста агрессивности империализма, стремящегося удержать молодые государства в сфере своего влияния, обеспечить монополиям доступ к их природным ресурсам, свободу действий в их экономике. С другой — молодые государства заметно активизировали борьбу за свой экономический суверенитет, за перестройку неравноправных отношений с Западом. В результате странам ОПЕК и некоторым другим производящим сырье государствам удалось взять под свой контроль разработку и сбыт своих природных ресурсов, а многие страны Латинской Америки, Африки и Азии национализировали иностранную собственность или ввели контроль и ограничения на деятельность ТНК. Активизация движения развивающихся стран за демократизацию международных экономических отношений выразилась в 70-х годах во включении в него подавляющего большинства молодых государств, в разработке и юридическом закреплении в международных документах программы нового международного экономического порядка (НМЭП).

Было бы ошибкой упрощать содержание отношений развивающихся стран с империалистическими государствами, ТНК, усматривая в них лишь антагонизм и полное отсутствие общих точек, взаимной заинтересованности. Это прежде всего относится к странам, идущим по

капиталистическому пути развития. Намного более широк круг государств, по-прежнему заинтересованных в притоке иностранного капитала, технологии, знаний, в развитии национальной экономики через допуск филиалов ТНК. К этому их подталкивает отсталость экономики, а нередко и сильная зависимость от внешнего капиталистического рынка. И в тех странах, где размещаются предприятия западных концернов, экономический рост, особенно в отдельных секторах хозяйства, действительно интенсифицируется. Однако достигается это ценой возникновения острых диспропорций в национальных хозяйствах, развития там капиталистических производственных отношений со всеми свойственными им антагонизмами и конфликтами, к тому же резко усиленными из-за неустоявшейся социально-экономической структуры общества, многоукладности экономики.

Особую остроту такого рода противоречиям придает финансово-экономическая мощь ТНК, используемая ими для открытого давления на правительства освободившихся стран. Правда, в связи с усилением конкуренции между компаниями США и неамериканскими концернами и те и другие вынуждены подчас идти на некоторые уступки, более гибко строить свою стратегию и тактику действий в развивающемся мире. Однако это не изменило существа основных проблем в отношениях между ТНК и молодыми государствами. По-прежнему общность империалистических интересов каждый раз берет верх, когда речь заходит о решении центральных вопросов — ликвидации неокOLONиалистских методов, установлении справедливого экономического порядка в их отношениях с молодыми государствами.

Прошедшее десятилетие ознаменовалось ростом прежде малозаметных проблем в самом хозяйственном организме ТНК. Особенно явным стало противоречие между тенденцией к планомерной организации операций в крупнейших корпорациях и стихийностью, свойственной экономике капитализма в целом. Неустойчивое, лихорадочное состояние экономики капитализма затруднило плановую деятельность ТНК, а на длительные сроки (кроме некоторых областей планирования) сделало ее вообще неэффективной. К тому же стремление немедленно получить максимальные прибыли даже у крупных ТНК подчас берет верх над долгосрочной стратегией роста их бизнеса. В результате даже резко ограниченные

рамками капиталистического способа производства преимущества планового управления хозяйственной деятельностью приносятся в жертву сиюминутным интересам предпринимателей.

Резко обострились противоречия и иного рода — между объективными возможностями международного внутрифирменного разделения труда, позволяющими повысить эффективность производства, его общественную полезность, и стихией капитализма. Обычным явлением стала переброска огромных сумм капитала из одних стран в другие в связи с изменениями в валютных курсах или биржевых котировках, ликвидация вполне «жизнеспособных» филиалов из-за конкуренции, опасений социально-политических изменений в тех или иных странах; по-прежнему процветает «ограничительная» деловая практика монополий, подрывающая механизм международного экономического сотрудничества, тормозящая научно-технический прогресс, рост эффективности общественного производства при капитализме. И если с точки зрения интересов монополистического капитала подобные действия «оправданны», то они явно противоречат гармоничному развитию производительных сил общества, использованию преимуществ, заложенных в международном разделении труда, на благо самых широких слоев населения.

Новые черты приобрели отношения «ТНК — буржуазное государство». С одной стороны, действия ТНК все чаще стали сталкиваться с политикой буржуазных государств, подрывать их меры по регулированию национальной экономики, попытки стабилизировать валютно-финансовые отношения, сгладить противоречия в международной торговле. Острота конфликта стала особенно заметной в условиях роста кризисных явлений в экономике капитализма. Но с другой — именно в силу роста экономических и социальных проблем противоборства между тремя империалистическими центрами неизмеримо возросли центростремительные силы, объединяющие мощь монополий и государства в один механизм. Поэтому вполне естественным становится еще более сильный крен государственной политики империалистических стран в сторону всемерной защиты и поддержки «своего» капитала, «своих» ТНК, а решение связанных с их экспансией проблем сознательно отодвигается на задний план.

Именно такой курс характерен для политики американского государства в отношении ТНК. Явно предвзятый, объективистский подход к оценке причин возникновения этих проблем подчас низводит ТНК до роли пострадавших, а корень «зла» видится в действиях западноевропейских и японских монополий, в политике нефтедобывающих и других развивающихся стран. Иными словами, сугубо внешние факторы, лежащие за пределами американской экономики, ставятся во главу угла. Из этого «логически» выводятся и методы перестройки сложившейся ситуации — экономическое и политическое давление на капиталистические и развивающиеся государства (с использованием различных рычагов давления), а применительно к американской экономике — создание дополнительных преград импорту при одновременной поддержке со стороны государства (через субсидии, налоговый механизм и др.) частного, в первую очередь монополистического, капитала.

Подобным же образом действуют империалистические государства Западной Европы, активно защищая свой монополистический капитал и обвиняя во всех грехах корпорации США и Японии. Но если в США на официальном уровне обычно не принято прямо говорить о необходимости усиления государственной поддержки своих транснациональных монополий, то в ЕЭС такого рода идеи высказываются открыто. Например, в документе, опубликованном Европейской комиссией «Общего рынка» по материалам обследования более 4,5 тыс. транснациональных ТНК, говорится: «Европейские многонациональные компании более многочисленны и более слабы, чем их американские двойники; не является ли это прямым намеком на то, какой подход следует принять с целью формирования многонационалов в Европе? Эти данные (об экономической мощи ТНК разных стран.— С. М.), безусловно, подтверждают правильность идеи, часто высказываемой в кругах Сообщества,— необходимо содействовать развитию европейских транснациональных компаний в создании противовеса многонационалам, базирующимся за пределами Европейского сообщества»³. Вполне закономерной в связи с этим выглядит широкая поддержка западноевропейских транснациональных корпораций как на национальных уровнях, так и в рамках всей интеграционной группировки Западной Европы.

Вместе с тем империалистические государства вынуждены искать общую платформу на международном уровне для выработки более или менее единой и внешне достаточно эффективной позиции в отношении ТНК. И дело здесь скорее не в общности проблем, порождаемых транснациональными компаниями в хозяйствах этих стран, а в стремлении что-либо противопоставить резкой активизации недовольства молодых государств, профсоюзного движения на Западе попустительской политикой империалистических правительств в отношении ТНК. Сознательно затягивая разработку соответствующих документов по ТНК в ООН, препятствуя достижению консенсуса в дискуссии по проблематике ТНК на международном уровне, правительства империалистических стран тем временем принимают собственные «кодексы поведения ТНК» и широко рекламируют их чуть ли не как образцы достижения гармонии интересов ТНК, правительств развитых и развивающихся стран и трудящихся.

Так, в июне 1976 г. страны — члены ОЭСР (кроме Турции) приняли «Основные принципы международного инвестирования и деятельности многонациональных предпринимательств», в которых содержатся некоторые задачи по регулированию ТНК рекомендательного характера. Явную ограниченность и вполне определенную направленность этих «принципов» не скрывают и некоторые буржуазные специалисты. «Необязательные к исполнению по своей сути, — пишет, например, Дж. Робинсон, исследовавший современные методы контроля над ТНК, — эти принципы являются рассчитанным западными правительствами компромиссом между необходимостью, с одной стороны, сделать фирмы (ТНК. — С. М.) чувствительными к их социальной, экономической и политической ответственности, а с другой — убедить остальную часть мира, и в частности развивающиеся страны, обсуждающие в ООН кодекс поведения ТНК, в том, что Запад не готов увидеть появление излишних ограничений, налагаемых на их главных творцов богатства — МНК»⁴. Правда, опасаясь принятия более жестких мер в отношении ТНК в ООН и почувствовав холодное отношение к «принципам» со стороны развивающихся стран, империалистические государства в 1979 г. приняли решение усилить в течение последующего пятилетия меры по более полной реализации положений,

изложенных в «принципах». Однако существо дела от этого вряд ли изменится.

Еще более выхолощенным по содержанию и ограниченным по значению оказался проект «Кодекса принципов поведения МНК», согласованный в 1977 г. представителями европейского парламента и конгресса США и содержащий не более чем призывы к ограничению налоговых злоупотреблений ТНК, усилению регулирования международного инвестирования, сотрудничеству в области международного применения антитрестовского законодательства и т. д.

Тесное переплетение интересов империалистических государств и монополий предопределяет позиции развитых капиталистических стран в работе ООН и других международных организаций. Вместе с тем совместная инициатива и твердая позиция социалистических и большинства развивающихся государств вынуждают западные страны соглашаться с созданием специальных учреждений, исследующих роль ТНК в мировом хозяйстве и разрабатывающих принципы по регулированию их деятельности с вынесением различных аспектов проблематики ТНК на обсуждение в ООН. Так, в рамках специализированной Комиссии по транснациональным корпорациям ведется работа по международному «кодексу поведения» ТНК, действует межправительственная рабочая группа по проблемам коррупции, разрабатываются единые принципы отчетности для ТНК; значительная работа ведется в рамках ЮНКТАД, а также в других подразделениях ООН. Результатом уже явилось принятие соответствующих решений и резолюций по ТНК, в том числе осуждающих политику ТНК в Южной Африке, рекомендующих следовать соответствующим нормам в отношениях ТНК с трудящимися; завершена работа над типовыми законами по ограничительной деловой практике.

Советский Союз и другие социалистические страны неизменно поддерживали и поддерживают стремление молодых государств перевести международные экономические отношения на новую, демократическую основу, которая исключала бы из практики международных связей неокOLONИализм во всех его формах и проявлениях, являющийся стержнем политики Запада в отношении развивающегося мира. «В середине 70-х годов,— отметил Л. И. Брежнев на XXVI съезде КПСС,— быв-

шие колониальные страны поставили вопрос о новом международном экономическом порядке. Перестройка международных экономических отношений на демократической основе, на началах равноправия исторически закономерна. Здесь многое может и должно быть сделано... Мы готовы содействовать и на практике содействуем установлению справедливых международных экономических отношений»⁵.

Последовательно выступая за демократизацию международных экономических отношений, Советский Союз еще в 20-х годах выступил за ликвидацию всех форм эксплуатации в международных связях, за отмену кабальных договоров, предоставление помощи угнетенным странам. С созданием ООН наша страна, другие социалистические государства неоднократно выдвигали предложения по нормализации межгосударственных экономических отношений. Им принадлежит инициатива принятия в 1964 г. I сессией ЮНКТАД основных принципов международного экономического сотрудничества, разработки конструктивных предложений по реализации положений Декларации и Программы действий по установлению НМЭП, принятых в 1974 г. в ООН, ряда других документов, в том числе ЮНКТАД и ЮНИДО.

Страны социализма совместно с революционными и прогрессивными силами развивающихся государств, рабочим и демократическим движениями в капиталистических странах выступают за обеспечение мирных условий развития мирового сообщества, уважение суверенитета, установление равноправия и взаимовыгодности в международных отношениях. Составная часть их требований — устранение всех форм империалистического диктата, неоколониализма, эффективное ограничение власти монополий, в том числе транснациональных. Демократические принципы построения сотрудничества лежат в основе развития экономических и научно-технических связей стран социализма с капиталистическими государствами, с ТНК. Развитие таких связей на практике доказало, что существует реальная альтернатива той политике диктата и произвола, которой монополистический капитал, те же транснациональные корпорации следуют в отношениях с молодыми государствами⁶.

Принципиальная линия проводится Советским Союзом в рамках международной дискуссии по проблематике ТНК в ООН и других международных организациях.

С ней в немалой степени связан тот прогресс, который достигнут в разработке и принятии соответствующих документов по транснациональным корпорациям. Вместе с тем созданию достаточно эффективного механизма под эгидой ООН, который способствовал бы укреплению экономической самостоятельности развивающихся стран, усилил бы их позиции в отношениях с ТНК, препятствует позиция капиталистических стран, которые пытаются свести всю перестройку этих отношений к выработке новых «правил игры» с буржуазной элитой бывших колоний и максимально ограничить влияние на нее социалистических идей и революционно-демократических принципов национально-освободительного движения⁷. С этой целью делаются попытки возложить часть ответственности за экономическую отсталость молодых государств на социалистические страны, обвинить СССР в «гегемонизме», в стремлении захватить природные ресурсы развивающегося мира и т. д. На самом деле ответственность за это лежит на совести империализма, транснациональных монополий.

Абсурдность подобного рода утверждений достаточно очевидна, и это вновь подчеркивалось на XXVI съезде КПСС. В частности, Л. И. Брежнев отмечал, что «советская угроза» нефтяным богатствам Ближнего и Среднего Востока — это заведомо лживая версия, ибо ее авторы хорошо знают, что СССР не собирается посягать на природные ресурсы стран этого региона. Наоборот, Советский Союз развивает с освободившимися государствами «широкое экономическое и научно-техническое сотрудничество, выгодное для обеих сторон», в том числе осуществляет строительство крупных хозяйственных объектов, подготовку кадров, направляет своих специалистов и т. д.⁸ При этом конкретные формы экономических и научно-технических связей СССР с развивающимися странами лишены каких-либо «побочных эффектов», характерных для операций ТНК. Так, в 1977 г. на предприятиях, построенных в содружестве с Советским Союзом в странах Азии и Африки, было выплавлено 40% всего произведенного в этих государствах чугуна и примерно 30% стали. Построенные в этих странах при содействии СССР электростанции выработали почти 30 млрд. кВт·ч электроэнергии⁹. Все предприятия, о которых идет речь, находятся в полной собственности развивающихся стран.

Принципиальные расхождения в позициях развивающихся стран, поддерживаемых социалистическими государствами, и стран капитализма существуют и по многим другим вопросам, связанным с выработкой «норм поведения» ТНК в ООН. Так, представители Запада стремятся распространить кодекс в равной степени и на ТНК, и на государства, включить в него пункты, обязывающие принимающие, в том числе, естественно, и развивающиеся, страны предоставлять иностранным филиалам «национальный режим», распространить на них все льготы национальных предприятий, и т. д.¹⁰ Очевидно, такого рода «объективность» таит в себе новые опасности для молодых государств. Например, распространение «национального режима» на филиалы привело бы к краху многих небольших, слабых в финансовом и техническом отношении местных компаний, которые без государственной поддержки не смогли бы выдержать конкуренцию со стороны транснациональных корпораций. Введение же каких-либо ограничений на государственную политику развивающихся стран в отношении ТНК равнозначно по сути нарушению экономического суверенитета этих стран.

За ограничение всевластия ТНК выступает международное рабочее движение, которое в современной обстановке все чаще включает в свою сферу и трудящихся развивающихся стран. Характеризуя его особенности и задачи в связи с меняющейся стратегией транснациональных корпораций, секретарь ЦК КПСС Б. Н. Пономарев отмечал, что «в повестку дня встают проблемы координации забастовочного движения и других форм выступлений трудящихся, занятых в различных странах на предприятиях транснациональных монополий, т. е. совместных практических действий рабочего класса в региональном и международном масштабе. Особую актуальность приобретает борьба трудящихся, демократических сил против вторжения монополий США, их вмешательства в экономическую и политическую жизнь других стран»¹¹. Показательно в этой связи и то, что одну из главных опасностей для международной экспансии в 80-х годах транснациональные монополии США видят именно в росте сплоченности трудящихся разных стран¹².

Цели, выдвигаемые международным коммунистическим и рабочим движением и нашедшие отражение в

документах Конференции коммунистических и рабочих партий Европы в 1976 г. в Берлине, в последующей их встрече за мир и разоружение в 1980 г. в Париже, направлены на достижение единства действий всех прогрессивных сил мира. Без этого невозможно решение актуальных проблем современности, укрепление мира, развитие социального прогресса¹³. В этом залог успеха демократических преобразований в сфере мирохозяйственных связей и борьбы с произволом транснациональных монополий.

ИСТОЧНИКИ

Введение [с. 3—6]

¹ См. Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 79.

Глава I [с. 7—47]

¹ Подробнее об этом см.: *Хвойник П. И.* Международная капиталистическая торговля (проблемы и перспективы развития). М., 1977, гл. III.

² Так, Р. Алибер выводит движущие силы зарубежного инвестирования главным образом из межстрановых различий в валютно-финансовой сфере капиталистической экономики, Р. Кейвс — из преимуществ фирм, специализирующихся на производстве определенных видов продукции, и т. д. Подробнее о критике буржуазных концепций роста транснациональных корпораций см.: *Буглай В. Б.* Международные монополии и буржуазная экономическая мысль. М., 1980.

³ См. *Жарков В. В.* Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974, с. 266.

⁴ *Gilpin R.* US Power and the Multinational Corporation. The Political Economy of Foreign Direct Investment. London, 1976, p. 134—135.

⁵ *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976, с. 10.

⁶ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. I, с. 268.

⁷ См. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 46, ч. I, с. 384.

⁸ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. I, с. 260.

⁹ См. там же.

¹⁰ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 359, 360.

¹¹ Там же, с. 360.

¹² Там же.

¹³ Там же, с. 363.

¹⁴ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. I, с. 228.

¹⁵ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. II, с. 51.

¹⁶ Там же, с. 50.

¹⁷ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 26, с. 231.

¹⁸ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 359.

¹⁹ Цит. по: *Lewis D. L.* Ford: A Global Corporation. Dearborn, 1973, p. 2.

²⁰ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. I, с. 260.

²¹ *Wilkins M.* The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914. Harvard, 1970, 1960, с. 48.

²² *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 387.

²³ Там же, с. 133.

²⁴ См. там же, с. 311.

²⁵ Рассчитано по: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 377.

²⁶ Доля рассчитана по шести странам (Англии, Германии, Франции, Бельгии, Голландии и США). См. *Коллонтай В. М.* Иностранные инвестиции в экономически слабо развитых странах. М., 1960, с. 48.

²⁷ См. *Мендельсон Л. А.* Теория и история экономических кризисов и циклов, т. II. М., 1959, с. 571.

²⁸ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 364—365.

²⁹ Там же, с. 372—373.

³⁰ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 3, с. 488—489.

³¹ Цит. по: *Wilkins M.* The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914, p. 70.

³² Рассчитано по: *Vaupel J., Curhan J.* The Making of Multinational Enterprise. Boston, 1971, p. 240—241.

³³ См. *Хвойник П. И.* Указ. соч., с. 65.

³⁴ Statistical Abstract of the United States. Washington, 1933, p. 404, 411.

³⁵ *Варга Е. С.* Начало общего кризиса капитализма. Избранные произведения. М., 1974, с. 287.

³⁶ См. *Андреев Г.* Экспорт американского капитала. М., 1957, с. 173.

³⁷ *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения. Л., 1927, с. 140—141.

³⁸ *Donner F. G.* The World-Wide Industrial Enterprise: Its Challenge and Promise. New York, 1967, p. 19, 21, 22.

³⁹ См. *Хвойник П. И.* Указ. соч., с. 65.

⁴⁰ *Donner F. G.* Op. cit., p. 23.

⁴¹ Ibid., p. 26.

Глава II [с. 48—99]

¹ О 60-й годовщине Великой Октябрьской социалистической революции. Постановление ЦК КПСС от 31 января 1977 года. М., 1977, с. 16.

² *Тягуненко В. Л.* Международное разделение труда и развивающиеся страны. М., 1976, с. 229.

³ См. *Иванов И. Д.* Указ. соч., с. 11.

⁴ UNCTAD. Restrictive Business Practices. The Operations of Multinational US Enterprises in Developing Countries. Their Role in Trade and Development. A Study by R. Vernon. New York, 1972, p. 2; МЭиМО, 1976, № 6, с. 70.

⁵ Вопрос о влиянии межстрановых различий в нормах прибыли на вывоз капитала уже получил достаточно основательную проработку в исследованиях советских экономистов Т. Я. Белоус («Международные промышленные монополии». М., 1972), А. З. Астаповича («Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития». М., 1978) и других, поэтому в данной работе он подробно не рассматривается.

⁶ The Multinational Enterprise. Ed. by J. H. Dunning. London, 1971, p. 33, 66.

⁷ См. МЭ и МО, 1975, № 12, с. 81.

⁸ Рассчитано по: «Statistical Abstract of the United States» за ряд лет; «Survey of Current Business» за ряд лет.

⁹ The Climate for Investment Abroad. Published by the Chamber of Commerce of the United States. New York, 1974, p. 65.

¹⁰ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 237; Survey of Current Business, August 1978, p. 24.

¹¹ Ряд аспектов этой проблемы нашли отражение в советской научной литературе. См., например: Новые явления в энергетике капиталистического мира. М., 1979; Сырьевой кризис современного капитализма (мирохозяйственные аспекты). М., 1980.

¹² International Monetary Fund. Annual Report 1980. Washington, 1980, p. 42.

¹³ Рассчитано по: International Economic Report of the President. Washington, 1977, p. 163; Survey of Current Business, August 1980, p. 24.

¹⁴ Рассчитано по: International Monetary Fund. Annual Report, 1980, p. 8.

¹⁵ The New York Times, 23.XI.1979; The Financial Times, 29.VI.1981.

¹⁶ Fortune, August 1977, p. 112.

¹⁷ Рассчитано по: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 39; Hood N., Young S. Op. cit., p. 28.

¹⁸ Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1978, p. 19; August 1980, p. 20.

¹⁹ Economist, April 21, 1979, p. 105; Business Week, June 23, 1980, p. 74; July 7, 1980, p. 12.

²⁰ Business Week, November 10, 1980, p. 49.

²¹ «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

²² The Financial Times, 6.IX.1976, p. 10; Multinationals in the 1980s. Trends in European Regulation and International Control. Brussels, 1979, p. 31.

²³ Business Week, June 30, 1980, p. 135—138.

²⁴ Ibid., p. 58.

²⁵ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 236; Economist, November 8, 1980, p. 26; Business Week, June 23, 1980, p. 42.

²⁶ См. Юданов Ю. И. Экспорт капитала из Западной Европы. М., 1980, с. 77—81.

²⁷ Исключением является Канада, норма прибыли в которой была несколько выше, чем в США, и составляла 12,5% (Barron's, July 24, 1978, p. 49).

²⁸ Economist, November 1980, p. 26; United States Department of Commerce News, May 27, 1981.

²⁹ Fortune, January 15, 1979, p. 18.

³⁰ Survey of Current Business, August 1979, p. 49.

³¹ Business Week, June 16, 1980, p. 92—94.

³² Рассчитано по: UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1980. New York, 1980, p. 251, 257.

³³ См., например: Парканский А. Б. Тихоокеанский узел меж-империалистических противоречий. М., 1981, с. 21—40.

³⁴ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 32, с. 83.

³⁵ Barnett R., Muller R. Global Reach. The Power of the Multinational Corporations. New York, 1975, p. 113; Иванов И. Д. Указ. соч., с. 89.

³⁶ Цит. по: Statement of Ralph Nader and Mark J. Green. United Nations' Inquiry into Multinational Corporations, September 12, 1973, p. 7.

³⁷ The Overseas Private Investment Corporation. Report to the Committee on Foreign Relations, US Senate, by the Subcommittee on Multinational Corporations, October 1973. Washington, 1973, p. 4.

³⁸ Подробнее см.: *Астапович А. З.* Указ. соч., с. 157—163.

³⁹ OPIC Authorization. Hearings before the Subcommittee on Foreign Assistance of the Committee on Foreign Relations. US Senate. Washington, 1977, p. 59.

⁴⁰ The Overseas Private Investment Corporation Amendments Act. Report of the Committee on Foreign Relations, US Senate. Washington, 1974, p. 18.

⁴¹ OPIC Authorization, p. 7.

⁴² Ibid., p. 175.

⁴³ Essays in International Taxation, 1976. The Department of the Treasury. Washington, 1977, p. 17.

⁴⁴ Congressional Record, December 13, 1974, p. 21455.

⁴⁵ Taxation of Foreign Investment in the United States. Washington, 1979, p. 51.

⁴⁶ Interrelationship between US Tax Policy and US Tax Energy Policy. Washington, 1979, p. 1, 5, 52.

⁴⁷ *Bergsten C. F., Horst T., Moran T. H.* American Multinationals and American Interests. Washington, 1978, p. 259.

⁴⁸ Economic Report of the President. Washington, 1981, p. 212.

⁴⁹ Financial Institutions and Export Trading Companies. Hearings before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. US Senate. Washington, 1980.

⁵⁰ Подробнее о программах по ограничению вывоза капитала см.: *Гу К., Ландо Ж.-Ф.* Американский капитал за границей. М., 1973, с. 116—126; The International Corporation. A. Symposium. Ed. by P. Kindleberger. Cambridge, 1971, p. 96—105.

⁵¹ Economic Report of the President, 1973, p. 28.

⁵² Economic Report of the President, 1978, p. 219.

⁵³ International Economic Policy Priorities. Current Policy, May 19, 1981, p. 3—4.

⁵⁴ Multinational Monitor, January 1981, p. 20.

Глава III [с. 100—131]

¹ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч., т. 27, с. 320.

² Там же.

³ Там же, с. 425.

⁴ *Barnett R., Müller R.* Op. cit., p. 14.

⁵ *Sehwendiman J. S.* Strategic and Long-Range Planning for the Multinational Corporation. Praeger, 1974, p. 7.

⁶ Measure, April—May 1975, p. 28.

⁷ International Series on Applied Systems Analysis. Organization for Forecasting and Planning. Experience in the Soviet Union and the United States. Ed. by W. R. Dill, G. Kh. Popov. New York, 1979, p. 223—230.

⁸ Подробнее о системе планирования в ИБМ см.: International Series on Applied Systems Analysis, p. 240—245.

⁹ Business Week, December 18, 1978, p. 62.

¹⁰ Ibid., p. 68.

¹¹ *La Palombara Y., Blank S.* Multinational Corporations in Comparative Perspective. New York, 1977, p. 66.

¹² OPIC Authorization, p. 165.

¹³ Ibid., p. 43.

¹⁴ Ibid., p. 44.

¹⁵ Business Week, March 24, 1975, p. 41.

¹⁶ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 31, с. 444.

¹⁷ Business Week, June 23, 1975, p. 36.

¹⁸ Eiteman D. K., Stonehill A. G. Multinational Business Finance. New York, 1973, p. 194.

¹⁹ Без учета филиалов, возникших в результате распада или слияния уже существовавших предприятий (Vaupel J., Curhan J. Op. cit., p. 254).

²⁰ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 225.

²¹ Vernon R. Storm over the Multinationals. The Real Issues. Cambridge, 1977, p. 34.

²² The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975. Estimates of Expenditures and a Statistical Profile. Ed. by D. Creamer. New York, 1976, p. 75.

²³ La Palambara Y., Blank S. Op. cit., p. 37.

²⁴ Подробнее о политике американских ТНК в отношении местных компаний см.: Астапович А. З. Указ. соч., с. 93—109.

Глава IV [с. 132—172]

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 342.

² Хотя в целом механизм организации и управления в транснациональных корпорациях США пока недостаточно изучен советской экономической наукой, ряд проблем уже получили достаточно полную разработку. См., например, Белоус Т. Я. Международные промышленные монополии. М., 1972; Герчикова И. Н. Международные промышленные корпорации: организационные проблемы управления. — БИКИ, 1978, приложение 7.

³ Stopford J. M., Wells L. T. Managing the Multinational Enterprise. New York, 1972, p. 45.

⁴ The Wall-Street Journal, May 5, 1977, p. 42.

⁵ Vernon R. Op. cit., p. 31.

⁶ Ibidem.

⁷ La Palambara Y., Blank S. Op. cit., p. IX.

⁸ Vernon R. Op. cit., p. 31.

⁹ См. также Астапович А. З. Указ. соч., с. 74.

¹⁰ Hood N., Young S. Op. cit., p. 41.

¹¹ The Financial Times, 8.XI.1977, p. 42.

¹² Barnet R., Muller R. Op. cit., p. 14.

¹³ Ibidem.

¹⁴ Survey of Current Business, August 1980, p. 19.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Haseler S. The Death of British Democracy. London, 1976, p. 134.

¹⁷ Подробнее об этом см., например: Сысоев И. Н. Валютно-финансовая политика международных монополий. М., 1977; Матюхин Г. Г. Мировые финансовые центры. М., 1979.

¹⁸ См. Гу К., Ландо Ж.-Ф. Указ. соч., с. 78.

¹⁹ The Wall-Street Journal, June 16, 1977, p. 30.

²⁰ The Wall-Street Journal, December 29, 1976; June 28, 1977.

²¹ Survey of Current Business, August 1978, p. 17, 20.

²² Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1980, p. 27.

²³ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 215, 219.

²⁴ БИКИ, 6.IX.1977, с. 2.

²⁵ The Wall-Street Journal, June 23, 1977, p. 21.

²⁶ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с: 363.

²⁷ Подробнее см., например, США: экономика, политика, идеология, 1979, № 5, с. 95—103.

²⁸ Подробнее об этом см.: *Завьялов П. С.* Кооперация в мире капитала. Международные аспекты промышленного кооперирования. М., 1979; *Артемов И. Е.* Американский капитализм и передача технологий. М., 1980; *Савинов Ю. А.* В погоне за сверхприбылью (Экономическая стратегия монополий на мировых рынках в условиях научно-технической революции). М., 1980; *Иванов И. Д.* Указ. соч.; *Астапович А. З.* Указ. соч., и др.

²⁹ *Leroy G.* Multinational Product Strategy. A Typology for Analysis of Worldwide Product Innovation and Diffusion. New York, 1976, p. 11. Доля по «Крайслер» определена оценочно путем сопоставления площади научно-исследовательских лабораторий в США и за рубежом.

³⁰ The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 70.

³¹ IBM. An International Company, p. 4.

³² Вместе с тем из 13 опрошенных ТНК, осуществлявших фундаментальные исследования за рубежом, три корпорации вообще не вели их в США (The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 60).

³³ Ibid., p. 35.

³⁴ Оценки основаны на данных о зарубежных НИОКР филиалов ТНК США в 1975 г., производящих конторское оборудование, счетные и решающие машины, электронные компоненты, оборудование связи, и расходах на НИОКР в электронной промышленности Японии и Англии в 1975—1976 гг. Рассчитано по: *Савинов Ю. А.* Направления и организация НИОКР в электронной промышленности капиталистических стран. — БИКИ, 21.VI.1977, с. 4; The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 35, 65.

³⁵ См. БИКИ, 21.VI.1977, с. 4.

³⁶ The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 86.

³⁷ Рассчитано по: Les Nouvelles, March 1976, p. 19; The Wall-Street Journal, June 21, 1977, p. 8; Business Week, July 1978, p. 77.

³⁸ Без учета чистых платежей иностранных филиалов в США своим материнским компаниям. Рассчитано по: Survey of Current Business, June 1977, p. 32, 33.

³⁹ Fortune, August 1977, p. 114.

⁴⁰ См., например, *Артемов И. Е.* Указ. соч.

⁴¹ См. там же, с. 69.

⁴² The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 88.

⁴³ The Wall-Street Journal, June 16, 1977, p. 7; Business Week, July 3, 1978, p. 48.

⁴⁴ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 397.

¹ Денни Л. Америка завоевывает Британию. М. — Л., 1931, с. 149.

² UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 4.

³ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 422—423.

⁴ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 29.

⁵ См. Материалы XXVI съезда КПСС, с. 20.

⁶ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 220.

⁷ Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and Labor. Committee on Finance, US Senate. Washington, 1973, p. 170 (далее — Implications of Multinational Firms...).

⁸ Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1980, p. 24, 25.

⁹ Рассчитано по: Implications of Multinational Firms..., p. 177.

¹⁰ Economic Report of the President, 1981, p. 346.

¹¹ Annual Report of the Secretary of the Treasury on the State of the Finances. Fiscal Year 1978. Washington, 1979, p. 451.

¹² Forbes, December 11, 1978, p. 55.

¹³ The Economic Journal, March 1978, p. 67; США: экономика, политика, идеология, 1981, № 5, с. 33.

¹⁴ Артемьев И. Е. Указ. соч., с. 103—110.

¹⁵ Survey of Current Business, October 1981, p. 40.

¹⁶ Gilpin R. Op. cit., p. 172.

¹⁷ Proceedings of the Twelfth Constitutional Convention of the AFL—CIO. Los-Angeles, California, December 8—13, 1977, p. 112. Формально программа помощи лицам, потерявшим работу из-за роста импорта, начала осуществляться еще с 1962 г., после принятия Закона о развитии экспорта, однако за 12-летний срок (до 1974 г.) такую помощь смогли получить лишь 35 тыс. рабочих.

¹⁸ National Journal, May 10, 1980, p. 765—767.

¹⁹ Gilpin R. Op. cit., p. 139.

²⁰ Melloan G., Melloan J. The Carter Economy. New York, 1978, p. 7.

²¹ Подробнее об этом см.: Плетнев Э. П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974; Современные международные монополии. М., 1978.

²² Иванов И. Д. Указ. соч., с. 106.

²³ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 241.

²⁴ Ibid., p. 278.

²⁵ См. БИКИ, 17.XII.1977, с. 4; Multinational Corporations in World Development. New York, 1973, p. 16; UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 268, 273; Canadian Foreign Investment Screening Procedures and the Role of Foreign Investment in the Canadian Economy. Hearings before the Subcommittee on Inter-American Economic Relationships of the Joint Economic Committee. Congress of the United States. Washington, 1976, p. 56.

²⁶ Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1978, p. 25, 37; The Conference Board: Overseas Research and Development by United States Multinationals, 1966—1975, p. 39; UN. Trans-

- national Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 279.
- ²⁷ Рассчитано по: Economic Report of the President, 1979, p. 303, 306.
- ²⁸ Рассчитано по: Implications of Multinational Firms..., p. 283; Survey of Current Business, March 1978, p. 37; Economic Report of the President, 1978, p. 376.
- ²⁹ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 221.
- ³⁰ Implications of Multinational Firms..., p. 411.
- ³¹ Survey of Current Business, September 1975, p. 31; October 1978, p. 43; March 1980, p. 24.
- ³² Survey of Current Business, March 1980, p. 23—25.
- ³³ Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1980, p. 24; August 1981, p. 21.
- ³⁴ Business Week, July 9, 1979, p. 53.
- ³⁵ *Gunter H. Multinational Corporations. Employment and Industrial Relations in Western Europe: Issues and Recent Trends. — American Labor's Stake and Voice in a Changing World Economy. National Conference, December 14—16, 1976. New York, 1976, p. 6.*
- ³⁶ Business Week, July 9, 1979, p. 54; Adam Opel A. G. Annual Report, 1974.
- ³⁷ The Wall-Street Journal, June 14, 1977.
- ³⁸ The Financial Times, 4.III.1976, p. 16.
- ³⁹ Под нажимом трудящихся такой закон все же был принят в 1976 г. — American Labor's Stake and Voice in a Changing World Economy. National Conference, December 14—16, 1976, p. 6.
- ⁴⁰ Canadian Foreign Investment Screening Procedures..., p. 20—21, 24.
- ⁴¹ Материалы XXVI съезда КПСС, с. 16.
- ⁴² UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 269, 271.
- ⁴³ Рассчитано по: Survey of Current Business, August 1981, p. 32.
- ⁴⁴ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 205.
- ⁴⁵ *Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 362.*
- ⁴⁶ Рассчитано по: МЭиМО, 1978, № 8, с. 148.
- ⁴⁷ UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1980, p. 325.
- ⁴⁸ См. БИКИ, 25.I.1977, с. 1; Survey of Current Business, August 1980, p. 25.
- ⁴⁹ UN. The CTC Reporter, December 1977, p. 14.
- ⁵⁰ Рассчитано по: Survey of Current Business, March 1978, p. 37, 38.
- ⁵¹ См. БИКИ, 20.I.1977, с. 2.
- ⁵² UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 42.
- ⁵³ Развивающиеся страны: наука, техника, экономический рост. М., 1975, с. 152.
- ⁵⁴ *Behrman J., Wallender H. Op. cit., p. 293, 303.*
- ⁵⁵ Рассчитано по: UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 71, 280; Survey of Current Business, August 1978, p. 25, 37; Les Nouvelles, mars 1976, p. 13.

⁵⁶ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 71.

⁵⁷ Ibid., p. 280.

⁵⁸ *Behrman J., Wallender H.* Op. cit., p. 188, 189.

⁵⁹ UN. Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, p. 126—127.

⁶⁰ Monthly Review, January 1978, p. 4.

⁶¹ UN. The CTC Reporter, December 1977, p. 15.

⁶² The Wall-Street Journal, December 30, 1976; June 14, 1977; February 28, 1978.

⁶³ Подробнее об этом см.: *Иванов И.* Транснациональные монополии — угроза суверенитету. — МЭиМО, 1978, № 1.

⁶⁴ Economist, November 8, 1980, p. 45.

Заключение [с. 225—235]

¹ Материалы XXVI съезда КПСС, с. 20.

² Там же.

³ Survey of Multinational Interprises. European Commission, July 1976, v. 1, p. 6.

⁴ European News Agency. Bruxelles, 1979, p. 6.

⁵ Материалы XXVI съезда КПСС, с. 15.

⁶ Подробнее см.: *Максимова М.* Некоторые проблемы перестройки международных экономических отношений. — МЭиМО, 1980, № 8, 9.

⁷ См. *Иванов И.* Перестройка международных отношений и глобальные проблемы. — МЭиМО, 1981, № 2, с. 37.

⁸ См. Материалы XXVI съезда КПСС, с. 12, 21.

⁹ См. Известия, 22.VIII.1979.

¹⁰ Подробнее о работе ООН по созданию механизма регулирования см.: *Щетинин В.* ООН и экспансия международных монополий. — Международная жизнь, 1981, № 7.

¹¹ МЭиМО, 1979, № 6, с. 24.

¹² Business Week, July 9, 1979, p. 54.

¹³ См. За мир, безопасность, сотрудничество и социальный прогресс в Европе. К итогам Конференции коммунистических и рабочих партий Европы. Берлин, 29—30 июня 1976 г. М., 1976, с. 43; Встреча коммунистических и рабочих партий Европы за мир и разоружение. (Париж, 28—29 апреля 1980 года). М., 1980, с. 8.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА КОРПОРАЦИЙ США	7
1. Некоторые закономерности интернационализации капитала	—
2. Первые зарубежные предприятия американских промышленников	19
3. От экспорта товаров к экспорту капитала	25
4. В преддверии инвестиционного бума за рубежом	36
Глава II ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ЗА- РУБЕЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	48
1. Новые процессы в экономике капитализма и рост между- народного производства	49
2. Изменения в условиях экспансии ТНК в 70-х годах	60
3. Ответ монополий Западной Европы и Японии на «амери- канский вызов»	70
4. Транснациональные корпорации в системе государственно- монополистического капитализма США	84
Глава III В ПОИСКАХ ПРИБЫЛЬНОГО ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА	100
1. Планирование международных операций	—
2. Принципы выбора объектов инвестиций	110
3. Методы проникновения в иностранную экономику	122
Глава IV ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ	132
1. Специфика организации и управления в транснациональ- ной корпорации	—
2. Особенности финансового механизма	144
3. Научно-техническая стратегия и тактика ТНК	157
Глава V АМЕРИКАНСКИЕ КОРПОРАЦИИ: «ДВИГА- ТЕЛЬ ПРОГРЕССА» ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЛУАТАТОР?	173
1. Противоречивая роль ТНК в экономике развитых капи- талистических стран	176
2. Американский капитал и проблемы освободившихся госу- дарств	208
Заключение	225
Источники	236

Медведков С. Ю.

М42 Транснациональные корпорации и обострение капиталистических противоречий. — М.: Мысль, 1982. — 245 с.

1 р. 20 к.

В книге рассматривается история развития зарубежного бизнеса корпораций, главные движущие силы и особенности роста ТНК на современном этапе. Особое внимание обращено на новые условия и направления соперничества ТНК трех империалистических центров, изменения в механизме экспансии, методах организации международной деятельности. Дан анализ воздействия ТНК на экономику развитых капиталистических и развивающихся стран, показаны основные противоречия, порождаемые их деятельностью.

М 0603010100-060 77-82
004(01)-82

ББК 65.5
33М21

Сергей Юрьевич Медведков
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ
И ОБОСТРЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ
ПРОТИВОРЕЧИЙ

Заведующая редакцией Т. А. Воскресенская
Редактор Л. А. Козлова
Младший редактор И. Н. Брагина
Оформление художника В. П. Григорьева
Художественный редактор Т. В. Иваншина
Технический редактор М. Н. Мартынова
Корректор Т. М. Шпиленко

ИБ № 1942

Сдано в набор 03.11.81. Подписано в печать 26.02.82. А 01043. Формат 84×108¹/₃₂.
Бумага для глубокой печати. Литературная гарнитура. Высокая печать.
Усл. печ. л. 13,02. Уч.-изд. л. 13,94. Усл. кр.-отт. 13,34. Тираж 7000 экз. За-
каз 17308. Цена 1 р. 20 к.

Издательство «Мысль». 117071. Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.

Типография издательства «Калининградская правда»,
Калининград (обл.), ул. Карла Маркса, 18.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Книги издательства «Мысль» по экономике, философии, истории, географии можно приобрести во всех магазинах страны, распространяющих общественно-политическую литературу, а также заказать через отделы «Книга — почтой» местных книготоргов.

1 р. 20 к.



«МЫСЛЬ»