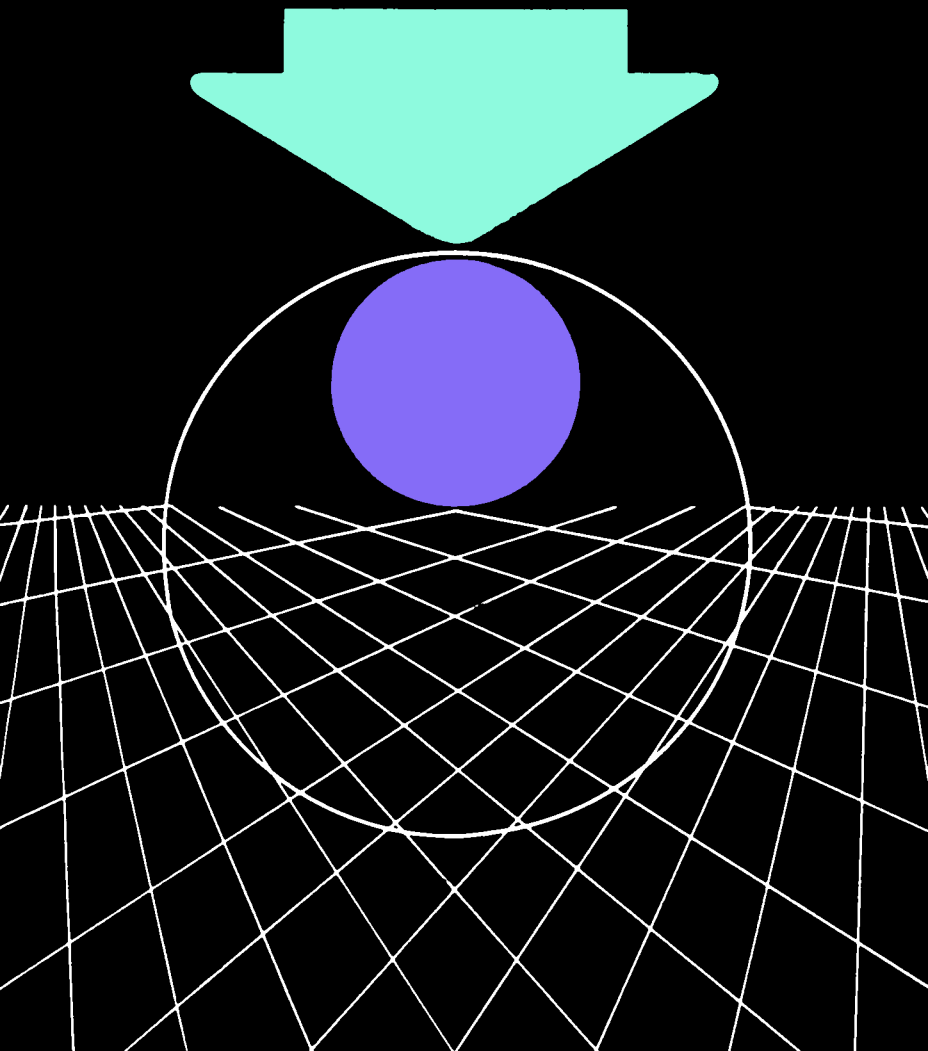
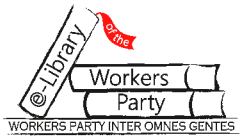
А.З.Астапович

Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве




e-Library
of the
Workers
Party
WORKERS PARTY INTER OMNES GENTES

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

Институт мировой экономики
и международных отношений

А.З.Астапович

Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве

Ответственный редактор
доктор экономических наук
П. И. ХВОЙНИК

Москва «Наука»
1990

ББК 65.9(4/8), (7 США)
А 91

Рецензенты:
доктор экономических наук В. И. КУЗНЕЦОВ,
доктор экономических наук С. Ю. МЕДВЕДКОВ

Редактор издательства Т. В. САВИЧ

Астапович А. З.

А 91 Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве.— М.: Наука, 1990.— 200 с.
ISBN 5-02-010491-4

На исходе XX столетия важной особенностью капитализма стало развитие транснациональных корпораций. Каковы причины и пределы роста транснациональной формы капитала? Какую роль играют ТНК в системе производственных отношений капитализма, научно-техническом прогрессе, в международном разделении труда? В чем заключаются противоречия, порождаемые деятельностью ТНК? Автор предпринял развернутый политический и экономический анализ этих вопросов. Для экономистов, специалистов-международников, преподавателей, аспирантов.

А $\frac{0607000000\text{-}102}{042(02)\text{-}90}$ 154-90, кн. 1. ББК 65.9(4/8), (7 США)

Научное издание
Астапович Александр Захарович
Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве

Утверждено к печати
Институтом мировой экономики и международных отношений АН СССР

Художник Н. В. Илларионова. Художественный редактор Н. Н. Михайлова
Технические редакторы М. Л. Маркелова, И. В. Чудецкая. Корректор Р. В. Молоканова
ИБ № 46252

Сдано в набор 16.11.89. Подписано к печати 27.03.90. А-05876. Формат $60\times90^{1}/_{16}$
Бумага книжно-журнальная для офсетной печати. Гарнитура литературная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,5. Усл. кр. отт. 12,88. Уч.-изд. л. 15,0. Тираж 1000 экз.
Тип. зак. 3965. Цена 3 руб.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Наука»
117864 ГСП-7, Москва В-485, Профсоюзная ул., 90
2-я типография издательства «Наука» 121099, Москва, Г-99, Шубинский пер., 6

ISBN 5-02-010491-4

© А. З. Астапович, 1990

ВВЕДЕНИЕ

К числу характерных черт современного капитализма относится неуклонное усиление взаимозависимости государств и национальных экономик. Заметную роль в этом процессе играют ТНК. В 80-е годы значительно укрупнились масштабы собственности ведущих капиталистических корпораций, получили развитие новые формы международных межфирменных связей, в интернациональный оборот втянулось большое число средних фирм. НТР способствовала углублению внутрифирменного разделения труда.

В советских исследованиях капитализма сохранилось немало «белых пятен». Их ликвидация связана сейчас, в частности, с необходимостью по-новому взглянуть на феномен ТНК, дать взвешенный анализ их влияния на капиталистическую экономику и мирохозяйственные связи. В книге предпринимается попытка пересмотреть некоторые традиционные подходы к ТНК как фактору, преимущественно дестабилизирующему национальную экономику, усиливающему структурные диспропорции в мировом хозяйстве и внутри отдельных стран, способствующему росту безработицы. В противоположность этому в настоящем исследовании делается упор на раскрытие взаимосвязи ТНК с научно-техническим прогрессом, на то как это отражается на организации межфирменных и внутрифирменных связей.

ТНК наиболее полно при капитализме обеспечивают практическую реализацию современных научно-технических достижений, результативность которых выявляется лишь на интернациональном уровне. Опыт ТНК в повышении эффективности производства через организацию операций в международном масштабе, через внутрифирменную специализацию и кооперацию, через сотрудничество с другими фирмами, роль конкуренции в усилении мобильности капитала — все это важно для советских предприятий, учитывая перспективы их выхода на внешний рынок, необходимость создания конкурентоспособной продукции.

Да и с политической точки зрения, особенно если иметь в виду отношения с развивающимися странами, многие выводы о негативной роли ТНК нуждаются в пересмотре.

Развитие ТНК неотделимо от научно-технического прогресса. Разросшиеся в послевоенный период на волне научно-технических достижений в области электроники, электротехники, средств связи, в 80-е годы ТНК способствовали развитию новых отраслей и производств. Речь идет об информатике, биотехнологии, новых материалах, выпуске микропроцессоров, роботов, телекоммуни-

кационной аппаратуры, исследованиях и разработках на стыке отраслей. В конце 80-х годов деятельность ТНК привела к росту взаимосвязи национальных хозяйств на частнопредпринимательском уровне в основном за счет неакционерных форм (совместных проектов, консорциумов, многочисленных соглашений). Они ориентированы, главным образом, на создание новых товаров и технологий, быстрое и крупномасштабное освоение достижений НТР благодаря выработке общих подходов к решению научно-технических задач, объединению ресурсов, интеллектуального потенциала.

Развитие ТНК тесно связано и с общими тенденциями в мировом капиталистическом хозяйстве. В последнее десятилетие это общее замедление темпов экономического роста, резкие колебания валютных курсов и процентных ставок, усиление протекционизма, торговые войны и санкции, несбалансированность международных расчетов. Осязаемо обозначились новые тенденции в международном инвестировании капитала. Первая из них — превращение США в крупнейшего импортера капитала. Она стимулировалась сравнительно устойчивым развитием американской экономики, огромной емкостью внутреннего рынка, а также действиями правительства, «развязавшего руки» частным, в том числе иностранным, компаниям и использовавшего для привлечения их инвестиций угрозу введения протекционистских мер.

Вторая тенденция отразила возрастание конкурентоспособности ТНК других стран, в первую очередь японских. Япония окончательно выдвинулась на третье место (после США и Англии) по размерам прямых инвестиций за рубежом. Здесь наглядно сказались преимущества японских ТНК в гибкости, особом внимании к качеству и надежности продукции, значительных вложениях в новые технологии. Все это резко усилило заинтересованность американских корпораций в развитии научно-технического сотрудничества с японскими фирмами.

Третья тенденция выразилась в замедлении темпов роста международных прямых инвестиций по сравнению с предыдущими десятилетиями. Особенно это коснулось развивающихся стран, что связано с ухудшением в них инвестиционного климата, вообще экономического положения «третьего мира», сложившегося в результате сокращения экспортных доходов, обострения проблемы задолженности.

Однако развитие ТНК все больше доказывает, что неправомерно говорить об отступлении транснационализации капитала в результате определенного ухудшения условий воспроизводства, трудностей развития международной торговли. Другое дело, что меняется география и формы транснационализации. Наряду с активным развитием западноевропейских, японских, канадских, южнокорейских ТНК не «закатилась звезда» транснациональной корпорации США, как в конце 70-х годов предсказывали некоторые западные исследователи. Американские ТНК благодаря

сверхкрупным слияниям и поглощениям расширили операции в собственной стране. Сейчас уже очевидно, что многомиллиардные слияния становятся основой роста развитой транснациональной корпорации. Это подтверждается данными не только по США, но и по ФРГ, Англии, Франции, Японии.

Принципиально новый аспект транснационализации капитала — расширение деятельности ТНК в сфере услуг. Оно связано и с операциями банков, специализированных страховых, торговых, рекламных фирм, и с инвестициями промышленных корпораций. Причем все более существенную роль начинают играть вложения в наукоемкие услуги. Конкурентные преимущества ТНК в сфере услуг способствуют укреплению позиций отдельных стран на мировом рынке, могут компенсировать их потери в индустриальных секторах. Именно из этого исходят США, ставящие задачу укрепить свою конкурентоспособность и активно выступающие за либерализацию торговли услугами на многосторонней основе.

Транснациональные корпорации заметно ускорили структурные и технологические сдвиги в мировом хозяйстве. ТНК принадлежит ведущая роль в международном трансферте технологии, в том числе из капиталистических в наиболее преуспевшие в индустриальном отношении развивающиеся страны. Благодаря усилению глобального характера деятельности ТНК расширились функции зарубежных филиалов в области научных исследований и разработок.

В советской экономической литературе накоплен значительный опыт исследования транснациональных корпораций. Наиболее заметный вклад в анализ различных сторон деятельности ТНК внесли *Т. Я. Белоус, А. В. Березной, В. В. Жарков, И. Д. Иванов, Н. А. Карагодин, С. Ю. Медведков, С. М. Меньшиков, Р. С. Овинников, Э. П. Плетнев, И. Н. Сысоев, П. И. Хвойник, Г. Г. Чибриков, Ю. В. Шишков, Ю. И. Юданов.*

Однако многие проблемы, связанные с развитием ТНК, остаются дискуссионными или практически не разработанными. В книге исследуется ряд таких проблем — соотношение национальных и интернациональных факторов в развитии капитализма, характер и особенности транснационализации капитала, роль акционерных и неакционерных форм в глобальной деятельности корпораций, связь транснационализации и сдвигов в международном разделении труда на новом этапе НТР, воздействие ТНК на перспективы государственного регулирования. Решение этих проблем позволяет определить природу современного капитализма, прежде всего его международные характеристики и измерения.

Более конкретно речь идет прежде всего о том, как в процессе развития транснационального капитала проявляется соотношение плана и конкуренции, собственности и контроля, как изменения в собственности ТНК воздействуют на международную конкуренцию. Много споров в литературе вызывает оценка тенденций в развитии акционерного капитала транснациональных корпораций.

ТНК как крупная корпорация с многоотраслевой и глобальной сферой деятельности развивается за счет взаимодействия национальных и интернациональных факторов. В литературе пока остается открытым вопрос о сочетании отраслевого (диверсификация) и географического (транснационализация) распространения деятельности корпораций. Сейчас совершенно очевидна неправомерность отождествления крупной корпорации и монополии. Но, констатируя этот факт, важно показать элементы международной олигополии, объяснить тенденцию к крупным слияниям и поглощениям с участием ТНК с точки зрения мобильности капитала, различий хозяйственного и спекулятивного аспектов сделок.

При изучении акционерной формы собственности встает вопрос о том, какие она дает преимущества в международном масштабе в доступе к ресурсам, проникновении на новые рынки, развитии производственной и научно-технической кооперации. Тем более существенно определить, как соотносятся акционерные и неакционерные формы в глобальной деятельности корпораций, как межфирменное сотрудничество с участием ТНК сказывается на монополизации экономики.

А что представляет собой система внутрифирменных отношений ТНК, взятая в целом? Если особенности внутрифирменной торговли рассматривались прежде рядом авторов, то внутрифирменная передача технологии и движение финансовых средств остались за пределами проведенных исследований. Особого внимания заслуживает вопрос о конкуренции внутри ТНК как средстве совершенствования производства, выбора наилучших решений.

Процесс развития международного капиталистического разделения труда рассматривается в книге через взаимосвязь внутринациональной и зарубежной деятельности корпораций, тенденций внутри ТНК и в мировом хозяйстве в целом. Для анализа вопроса об изменениях, вызванных ТНК, выбрано два уровня. Первый — воздействие на общие тенденции международного разделения труда, принципы и критерии распределения производства ТНК между странами. Как обстоит, в частности, дело с выносом в развивающиеся страны трудоемких производств и их обратной передислокацией в развитые страны в результате технологических сдвигов? Эти процессы раскрываются как с использованием данных по инвестициям, размещению предприятий и их кооперации, так и на основе глобальных тенденций в занятости ТНК, отражающих профессиональное разделение труда. Второй уровень, более конкретный,— как эти общие тенденции сказываются на международной специализации и конкурентоспособности ведущей страны базирования ТНК — Соединенных Штатах Америки. Наиболее наглядные результаты дает анализ движения основного показателя, индикатора деятельности ТНК,— прямых капиталовложений, связанных и с производством и создающих основу для расширения внешней торговли.

Наконец, проблема состояния и перспектив отношений между ТНК, в чьих руках сосредоточены основные экономические рычаги, определяющие мирохозяйственные тенденции, и государством, обладающим суверенными правами в принятии политических и экономических решений на национальном и международном уровне. Ждут своего решения многие важные вопросы, особенно в свете усиления взаимозависимости современного мира. Поскольку меры государств не только стимулируют, но в определенной мере и ограничивают деятельнось ТНК, то здесь особую роль играют вскрытые в работе мобильность и интернациональное переплетение капитала. Фактор повышенной подвижности капитала чрезвычайно важен при анализе подрыва национального суверенитета, связи ТНК с такими тенденциями в экономической политике государства, как протекционизм и использование хозяйственных отношений в политических целях, в рассмотрении наднациональных тенденций в деятельности государства.

Особое место в книге занимает критическое рассмотрение буржуазных концепций, объясняющих феномен ТНК и его место в капиталистической системе. В поле зрения оказались в основном западные концепции, на которые было обращено недостаточно внимания в прежних работах. Они касаются характера внутрифирменных отношений ТНК, их роли в международном разделении труда, тенденций во взаимодействии ТНК и государства.

Одно замечание методического характера. Советские исследования ТНК базируются в основном на данных статистики и фактах, касающихся их зарубежной деятельности. Такой подход был достаточно оправдан применительно к первым этапам развития транснациональной корпорации, когда ее внутренние и зарубежные операции были в значительной степени автономны, характеризовались различными, зачастую противоположными тенденциями. Сейчас же ситуация серьезно изменилась, внутри ТНК произошла заметная интеграция, которая во многом действует как единая система с точки зрения организации и управления всеми этапами и формами хозяйственной деятельности. Поэтому представляется, что многие процессы, происходящие внутри стран базирования, присущие крупной корпорации, не менее зарубежных характеризуют ее как транснациональную, позволяют раскрыть ее положения в мировом хозяйстве и должны быть подвергнуты такому же тщательному анализу.

Несколько слов о статистике. В книге широко использовались материалы ООН, в первую очередь статистика банка данных Центра ООН по транснациональным корпорациям. Но поскольку в основу исследования положена деятельность ТНК американского происхождения, то в наибольшей мере привлекалась разнообразная статистика США. В ряде случаев, чтобы представить картину современного развития транснационального капитала более рельефно, для сравнения с американскими привлекались данные, касающиеся операций ТНК других стран.

Однако в подавляющей части своих оценок и обобщений автор опирался на последние обследования американских прямых инвестиций, проведенные министерством торговли США. Главное, что ни дают не только наиболее полную картину оперирования ТНК в различных областях, но и сопоставимые данные за разные годы, позволяющие проследить динамику соответствующих показателей *.

Автор выражает искреннюю благодарность *И. Е. Артемьеву, Э. В. Кириченко, Ю. Б. Кочеврину, В. А. Назаревскому, В. В. Рымалову, Ю. В. Шишкову, Р. М. Энтову,* чьи ценные советы и замечания помогли в работе над книгой. Хочу поблагодарить также *И. Ю. Богомолову* за техническую помощь.

---

* В работе, если не оговорено иное, расчеты сделаны на основе: US department of commerce. US direct investment abroad, 1977. Wash., 1981; US direct investment abroad: 1982 benchmark survey data. Wash., 1985; US direct investment abroad: Operations of US parent companies and their foreign affiliates, preliminary 1983 estimates. Wash., 1985.

Глава первая

ХАРАКТЕР И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА

1. Современные масштабы явления

На исходе XX столетия транснациональные корпорации составляют основное ядро капиталистических предприятий, распространив свои операции практически на все секторы производства и обмена, сконцентрировав в своих руках основную часть научно-технического потенциала капитализма. Поэтому рассмотрение теоретических аспектов развития ТНК невозможно без объективной оценки масштабов их деятельности, основных черт транснационализации капитала в целом. В частности, возникает существенный вопрос о том, в какой мере правомерно говорить о последовательном усилении позиций ТНК в мировой экономике и в чем, в каких процессах проявляется сейчас их роль.

В 80-е годы значительно усилилась взаимозависимость развития ТНК с основными тенденциями капиталистической экономики. В свою очередь, сократилась автономность ТНК от условий воспроизводства в отдельных странах. Определенная «автономия» была особенно характерна для этапа бурного роста ТНК в 50-х — первой половине 70-х годов, который совпал с периодом достаточно устойчивого и стабильного развития капитализма. Укрепление транснациональных корпораций в экономике многих стран путем создания филиалов в разных секторах, расширения международного производства не только превратило их в главный структурный элемент мирового хозяйства, но и обусловило подверженность воздействию конъюнктурных и долговременных факторов.

В промышленности сложилась самая многочисленная группа крупных корпораций с наиболее высокой степенью транснационализации операций. В 1987 г. насчитывалось 508 компаний с оборотом более 2 млрд долл. каждая [1]. Доля заграничных продаж в общем обороте ТНК составила в середине 80-х годов 26,1%, в том числе американских — 25,6, западноевропейских — 42,2, японских — 7,6% [2]. Более полное представление о развитии транснационального капитала, динамике его деятельности дают относительные показатели — доля ТНК в промышленном производстве, мировой торговле.

Для выявления удельного веса ТНК в мировом промышленном производстве приходится прибегать к определенным условным пересчетам, учитывая при этом все несовершенства техники

Таблица 1

ТНК в мировом промышленном производстве

Показатель	1971 г.	1980 г.	1987 г.*
Промышленное производство, млрд долл.	881,4	3135,7	3748,5
Условно-чистая продукция ТНК, млрд долл.	200,8	879,1	1200,9
Доля ТНК в промышленном производстве, %	22,8	28,0	32,0

* Оценка автора.

Рассчитано по: US Direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 386, 404; US Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark survey data. Wash., 1985. P. 415, 437. Transnational corporations in world development. Third surv. N. Y., 1983. P. 366; Fortune. 1988. Apr. 25; Aug. 1; Yearbook of national accounts statistics. 1974. N. Y., 1975. Vol. 3. P. 3, 141; Ibid. 1981. N. Y., 1983. P. 5, 357; National accounts statistics: Analysis of main aggregates, 1983/1984. N. Y., 1987. P. 3, 255; Main economic indicators. P., 1988. Aug. P. 13, 22; 1989. May. P. 15, 18.

статистических сопоставлений и ограниченность условий отчетности самих корпораций * (табл. 1).

Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что в целом показатели хозяйственной деятельности ТНК растут быстрее, чем капиталистической экономики в целом. В этом находят отражение их сильные стороны, связанные с концентрацией ресурсов, мобильностью капитала, высоким научно-техническим уровнем производства, привлечением квалифицированных кадров. Однако те же данные показывают, что ТНК не столько определяют главные тенденции капиталистического производства, сколько подвластны его основным законам, включая цикличность, неравномерность развития отдельных отраслей. Замедление в росте ТНК в 80-х годах отразило общее снижение темпов экономического роста несоциалистического мира. Нет также серьезных оснований для вывода о каком-то засилье ТНК в мировом капиталистическом хозяйстве. Надо отметить, что оценка роли транснациональных корпораций не исчерпывается их долей в промышленном производстве. Влияние ТНК на рост валового внутреннего продукта в 80-х годах усилилось благодаря транснационализации сферы услуг и интенсивному развитию неакционерных форм деятельности.

---

* При имеющейся международной и национальной статистике наиболее достоверные оценки дает сопоставление условно-чистой продукции ТНК с объемом мирового промышленного производства, взятого по его доле в ВВП несоциалистического мира. Оценка за 1987 г. делалась с учетом индекса роста физического объема производства и оптовых цен. Основой расчетов по ТНК послужили данные по американским компаниям, что представляется оправданным, принимая во внимание их преобладающую роль в мировом хозяйстве. В репрезентативных обследованиях деятельности ТНК, проведенных в США в 1977, 1982 и последующие годы, доля условно-чистой продукции равна примерно 1/3 их общего оборота. В расчетах автора это соотношение распространено на транснациональные корпорации других капиталистических стран. В число ТНК включены промышленные компании с оборотом более 2 млрд долл. каждая в соответствующие годы.

Попытка дать количественную оценку участия ТНК в мировой торговле сопряжена, в первую очередь, с трудностями, которые вызваны отсутствием регулярной статистики внешнеторгового оборота самих корпораций. Но определение хотя бы ориентировочной оценки доли ТНК в мировой торговле необходимо в целях обеспечения объективности всего анализа развития транснационального капитала.

Еще в 1970 г. на ТНК приходилось не менее $^1/_2$ мирового капиталистического экспорта. По другим расчетам, считавшим эту цифру заниженной, доля ТНК достигала 60% с учетом всего объема их внешнеэкономических операций. ЮНКТАД давались сходные оценки, согласно которым удельный вес ТНК превышал 50% и, возможно, достигал $^2/_3$ [3]. Думается, эти цифры можно принять за точку отсчета при характеристике нынешней ситуации.

Эксперты ГАТТ определяют долю ТНК и связанных с ними фирм в мировом капиталистическом экспорте к началу 80-х годов на уровне $^4/_5$ [4]. Однако, вероятно, эта цифра завышена. Отталкиваясь от прежних и без того достаточно высоких оценок доли ТНК в мировой торговле, многие авторы вольно или невольно экстраполировали тенденции начала 70-х годов на современный период. Впечатляющий рост экономической мощи ведущих транснациональных корпораций как бы логично подводил к выводу о непрерывном повышении их доли во всех показателях мирового развития. Между тем нет убедительных данных, свидетельствующих о том, что внешняя торговля ТНК намного опережала рост международного товарооборота. Об этом же говорит и динамика удельного веса ТНК в мировом промышленном производстве. Они серьезно испытали на себе и последствия циклических кризисов, и структурной ломки капиталистического хозяйства. Можно полагать, что в 80-х годах на транснациональные корпорации приходилось не более 65—70% мирового капиталистического экспорта, что превышает, однако, внешнеторговый оборот любого государства *. В то же время эффект от операций ТНК в мировом экспорте усилился благодаря активизации торговли услугами и товарами наукоемких отраслей, роль которых в экономике растет.

Наиболее осязаемо тенденции развития ТНК проявляются в движении прямых зарубежных инвестиций. Несмотря на существенные изменения в формах деятельности транснационального капитала и возрастающее значение совместных предприятий, консорциумов и соглашений о сотрудничестве, основой ТНК остается система филиалов, выросшая на прямых капиталовложениях. Поэтому в ответе на вопрос, что происходит с прямыми инвестициями, кроется оценка наиболее общих изменений в транснационализации капитала, включая соотношение сил, взаимосвязь внутренних и внешних факторов.

---

* Рассчитано на основе данных о торговле американских ТНК за 1982—1985 гг. и примерной оценке их доли во внешнеторговом обороте транснациональных корпораций всех стран.

Сдвиги, которые еще только намечались в 70-х годах, сейчас уже обозначились довольно отчетливо. Прежде всего, это продолжающееся падение удельного веса США в общих зарубежных инвестициях. Япония не только стала третьим по величине экспортером капитала, но почти догнала Англию, свыше полувека удерживавшую вторую позицию. За этим стоит накопление в Японии огромных денежных сумм, превращение ее в ведущего мирового кредитора. Японские компании, долгое время осваивавшие внешние рынки путем экспорта товаров, решительно перешли к укреплению своих позиций за рубежом за счет вложений капитала. Для Японии характерны сейчас наиболее высокие темпы ежегодного оттока инвестиций за границу.

Несмотря на некоторое замедление в 80-е годы темпов роста прямых капиталовложений ТНК, увеличивалась их доля в валовом внутреннем продукте капиталистических стран (табл. 2). Это общая и несомненная тенденция современного капитализма, наглядно свидетельствующая об усилении его интернационального характера. Выпадают из данной тенденции в последнее время только США, однако здесь необходимы дополнительные разъяснения и учет ряда факторов.

Таблица 2

Прямые зарубежные инвестиции основных стран — экспортеров капитала

Страна	1960 г.			1975 г.			1985 г.		
	млрд долл.	доля (%) в		млрд долл.	доля (%) в		млрд долл.	доля (%) в	
		объеме	ВВП		объеме	ВВП		объеме	ВВП
США	31,9	47,1	6,2	124,2	44,0	8,1	250,7	35,1	6,4
Англия	12,4	18,3	17,4	37,0	13,1	15,8	104,7	14,7	23,3
Япония	0,5	0,7	1,1	15,9	5,7	3,2	83,6	11,7	6,3
ФРГ	0,8	1,2	1,1	18,4	6,5	4,4	60,0	8,4	9,6
Швейцария	2,3	3,4	26,9	22,4	8,0	41,3	45,3	6,4	48,9
Нидерланды	7,0	10,3	60,6	19,9	7,1	22,9	43,8	6,1	35,1
Промышленно развитые страны, итого	67,0	99,0	6,7	275,4	97,7	6,7	693,3	97,2	8,0
Всего	67,7	100,0	—	282,0	100,0	—	713,5	100,0	—

Источник: Банк данных Центра ООН по транснациональным корпорациям.

Очевидно, что относительное сокращение вложений за рубежом наряду с падением доли США в общем объеме инвестиций отражает некоторое ослабление конкурентоспособности американских ТНК. Но такая оценка слишком приблизительна. В большей степени за уменьшением прямых инвестиций в ВВП стоит перенесение центра тяжести операций американских ТНК на сами США ради снижения издержек производства и повышения его эффективности. Происходит рационализация их международного производства, в том числе за счет внутринациональных слияний и поглощений. Думается, что сейчас это тоже следует рассматривать как развитие процесса транснационализации американских корпораций, кото-

рое выражается не в повышении доли зарубежного производства, а в перестройке прежней устаревающей структуры.

Необходимо отметить, что данные непосредственно по прямым инвестициям не в полной мере отражают степень и динамику транснационализации компаний. Скажем, если опираться на соотношение оттока прямых инвестиций из США и общих активов нефинансовых корпораций, то прослеживается следующая картина. Достигнув пика в 1970 г. 6,8%, в 1986 г. этот показатель сократился почти до уровня 1950 г. — до 4,5% [5]. Важнее, однако, оценивать последствия роста прямых зарубежных инвестиций в целом, выраженные в накопленных активах филиалов ТНК в других странах. А отношение активов заграничных филиалов к общим активам втрое превосходит соответствующий показатель за 1950 г. Это означает, что американские ТНК за границей стремятся финансировать свои операции из местных источников. Они включают средства партнеров по совместным предприятиям, заимствования на международных рынках капиталов и в местных валютах без гарантий материнской компании. За послевоенные годы доля прямых инвестиций в ежегодных расходах зарубежных филиалов американских ТНК сократилась вдвое.

Гораздо более кардинальные сдвиги произошли в распределении инвестиций по странам-импортерам. В 70-х годах начался процесс оттока капитала из Западной Европы, особенно заметна была переориентация ТНК на Соединенные Штаты и отчасти на развивающиеся страны. Но эта, тогда не достаточно явная тенденция получила теперь некое логическое завершение. Превращение США в ведущего импортера капитала означало долговременное смещение в их сторону основной массы капиталопотоков из Западной Европы. В середине 70-х годов объем иностранных инвестиций, размещенных во всех западноевропейских странах, вчетверо превосходил капиталовложения в США, а всего через 10 лет, как видно из табл. 3, ситуация решающим образом изменилась.

Таблица 3

Распределение инвестиций по основным странам — импортерам капитала

Страна / регион	1975 г.			1985 г.		
	млрд долл.	доля (%) в		млн долл.	доля (%) в	
		объеме	ВВП		объеме	ВВП
Промышленно развитые страны	185,3	75,1	4,5	478,2	75,0	5,5
Западная Европа	100,6	40,8	5,8	184,3	28,9	6,6
США	27,7	11,2	1,8	184,6	29,0	4,7
Япония	1,5	0,6	0,3	6,1	1,0	0,5
Развивающиеся страны	61,5	24,9	6,4	159,0	25,0	8,5
Всего	246,8	100,0	4,9	637,2	100,0	6,1

Источник: Банк данных Центра ООН по транснациональным корпорациям.

Чем предопределен такой быстрый и огромный по размерам рост прямых иностранных инвестиций в США? С 1975 по 1987 г. они выросли в 8 раз, в то время как по всему капиталистическому миру — всего втрое. В числе наиболее часто встречающихся в литературе факторов указываются благоприятные перспективы роста американской экономики, успешнее других стран справившейся с последствиями кризисов середины 70-х и начала 80-х годов, наличие наиболее емкого в мире единого внутреннего рынка, относительная социальная стабильность, доступ к американской технологии. Многие из этих факторов могли бы привлечь капитал в Японию, но здесь по-прежнему действуют жесткие правительственные регламентации, отсутствующие в Соединенных Штатах.

Вместе с тем нельзя не заметить, что указанные факторы существовали и раньше, а заинтересованность, например, в американской технологии в силу ее новаторства десять—двадцать лет назад была даже выше. Однако на том факте, что основной рост вложений из-за рубежа произошел лишь сейчас, сказалась специфическая ситуация 80-х годов. Прежде всего сформировалась большая группа западноевропейских и японских ТНК, для которых размеры национальной экономики оказались малы с точки зрения эффективности самого производства. Объем накопленного капитала, техническая оснащенность, новизна продукции, передовые методы маркетинга позволили им внедриться в высококонкурентную экономику США. Огромную роль сыграли также растущий протекционизм и нестабильность валютных курсов.

В 80-х годах США зарекомендовали себя не только страной с наиболее жесткими нетарифными ограничениями, но и постоянно использовали для давления на конкурентов угрозу введения протекционистских мер в виде высоких пошлин и тарифов. Подобные меры угрожали потерей позиций на американском рынке, поэтому прямые капиталовложения стали, по существу, неизбежными, гарантируя защиту от протекционизма благодаря освоению рынка «изнутри». В свою очередь, нестабильность валютных курсов, вызванная во многом «взлетами» и «падениями» доллара, ставила под угрозу доходы от инвестиций, ориентированных на экспорт. Особенно реальна была эта угроза для японских компаний.

В первой половине 80-х годов преобладали иностранные капиталовложения во вновь созданные предприятия. Однако обесценение доллара с 1985 г., приводящее к удешевлению активов США, сделало такого рода вложения сушествующих фирм невыгодными. Гораздо более привлекательными стали поглощения или скупка филиалов крупных американских корпораций. Многие иностранные компании заняли «промежуточную» позицию, пойдя по пути создания совместных предприятий с корпорациями США.

Изменение мирохозяйственных тенденций ощутимо сказалось на отраслевом распределении прямых зарубежных инвестиций. В 60—70-е годы во вложениях ТНК за границей нарастал удельный вес обрабатывающей промышленности, особенно наукоемких отраслей. Но именно современные секторы индустрии требуют

разнообразного обслуживания — информационного, технического, финансового. Поэтому вслед за созданием передового производства за пределами своих стран ТНК перешли к интенсивному инвестированию капитала в сферу услуг. Доля услуг значительно выросла во вложениях всех ведущих стран — экспортеров капитала. Определенная переориентация ТНК на сферу услуг отчасти объясняет сокращение их вложений в развивающихся странах, пока не имеющих для этого необходимых условий. В «третьем мире» вложения в услуги растут в наиболее «богатых» странах. В целом же в 80-е годы на 18 государств приходилось 86% ежегодного притока прямых иностранных инвестиций в развивающемся мире. Для американских ТНК доля сферы услуг выросла главным образом в результате огромного роста банковских вложений в «налоговых гаванях» Карибского бассейна. Это лишний раз доказывает, что современные тенденции в экспорте капитала в большей мере определяются общей стратегией ТНК, чем внутренними условиями отдельных стран.

Рост прямых капиталовложений и активизация деятельности ТНК в сфере услуг стала одной из главных характеристик интернационального развития капитализма в конце текущего столетия. В середине 80-х годов на услуги приходилось 40% прямых заграничных инвестиций (около 300 млрд долл.) по сравнению с $^1/_4$ в 70-е годы и менее $^1/_5$ в 50-е годы. Примерно 40% общих вложений в услуги приходится на США, что превосходит их удельный вес в совокупном объеме международных прямых инвестиций.

Характерно, что капиталовложения ТНК в целом являются более важным средством продвижения услуг на внешний рынок, нежели традиционная торговля. Особенно наглядно это видно на примере США. Продажи услуг заграничными филиалами американских компаний вшестеро превосходят соответствующий экспорт США. Определяется это в первую очередь такими факторами, как либерализация инвестиционной политики целого ряда стран, растущее использование трансграничных потоков информации, сравнительно небольшие возможности реализации услуг через традиционные торговые каналы. Расширение вложений непосредственно в сферу услуг стимулируется повышением доходов и большими расходами корпораций и населения на услуги; растущей важностью технологии, информатики и информационного обеспечения в производстве товаров и услуг; все большей вовлеченностью промышленных компаний в оказание услуг; необходимостью развития специализированных компаний в разветвленной, требующей больших затрат и опыта сфере услуг.

Однако в рамках данной работы целесообразно рассмотреть не транснационализацию услуг вообще, включая деятельность специализированных компаний, а процессы, связанные собственно с промышленными ТНК и их операциями в сфере услуг. Такой подход оправдан не только тем, что именно деятельность промышленных ТНК находится в центре моего анализа. На ТНК, базирующиеся в современной индустрии, приходится половина общего

объема заграничных капиталовложений таких стран, как США и ФРГ. Промышленным же компаниям США принадлежит около половины всех зарубежных филиалов в сфере услуг, и эта доля не меняется с 1977 г.

Деятельность промышленных ТНК в услугах сосредоточена в основном в трех секторах: торговля (оптовая и розничная торговля, маркетинг), финансы (здесь круг услуг ограничен операциями по страхованию и перестрахованию) и гостиничная сеть. Из общего объема прямых зарубежных инвестиций США в сферу услуг на торговлю приходится примерно $^1/_3$, на страховые операции — немногим более 7%, в других ведущих странах — экспортерах капитала удельный вес торговли колеблется от 22 до 42, страхования — от 8 до 80%.

На важность деятельности промышленных ТНК в сфере услуг указывает и тот факт, что в торговле, например, соотношение между филиалами по маркетингу и независимыми торговыми компаниями в 80-х годах сместилось в пользу филиалов. Через дочерние фирмы по оптовой торговле, которые принадлежат небанковским корпорациям США, не базирующимся в области оптовой торговли, реализуется до $^1/_4$ общего американского экспорта. Причины этой тенденции кроются в следующем. Во-первых, в мировой торговле падает доля сырьевых товаров и, соответственно, сокращается роль независимых торговцев сырьем. Во-вторых, поскольку расширяются международная торговля и средства коммуникаций, падает число рынков, которые или слишком малы или удалены друг от друга, чтобы обеспечить эффективную деятельность филиалов ТНК по маркетингу. В-третьих, многие крупнейшие ТНК создали собственные сбытовые отделы или дочерние компании, которые ведут торговые операции с «третьими» (не связанными с самой ТНК) фирмами. Подобные компании создали, например, «Дженерал электрик» (США), «Мацусита электрик» (Япония). Наконец, все больше ведущих промышленных компаний видит свои конкурентные преимущества в распределении, разработке (дизайне) нового продукта, маркетинге и аналогичных видах деятельности.

Товары выпускаются не связанными с ТНК, часто зарубежными производителями, у которых низки издержки производства. Продукция затем импортируется и продается под торговой маркой промышленной ТНК в своей стране и повсюду в мире. Этот подход характерен для западноевропейских компаний в отношении товаров, производимых в Японии. В том же направлении развивается целый ряд американских корпораций.

Таким образом, в 80-х годах не только возросли общие масштабы деятельности ТНК, но и произошла ее значительная активизация в новых секторах экономики разных стран. Транснационализация операций все больше становится характерной для крупной капиталистической компании в любой отрасли. В свою очередь, это ставит вопрос о природе транснационального капитала.

2. Некоторые вопросы теории

В отечественной литературе последних лет при характеристике изменений капитализма используется понятие «транснациональный капитал». Однако вопрос о правомерности введения в научный оборот новой категории остается открытым и требует обоснования. Представляется, что в политической экономии современного капитализма данная категория выражает интернациональную природу капитала в противоположность преимущественно национальной природе капитала в первой половине столетия. Изменения природы капитала обусловлены, в первую очередь, характером, огромными масштабами развития ТНК и связанными с этим развитием процессами. Транснационализация операций стала важнейшей формой функционирования капитала и в промышленности, и в банковском деле, и в сфере услуг. Значительно усилилось переплетение капитала разных стран, модифицировались формы переплетения, что отразило сдвиги в международной капиталистической собственности и методах контроля в крупнейших корпорациях.

Транснациональный капитал выступает как наиболее характерная форма мирохозяйственных отношений современного капитализма. Во-первых, это основное производственное отношение, отношение между наемным трудом и капиталом, когда в рамках небольшого числа корпораций интернациональные измерения принимают условия занятости и быта рабочего класса разных стран, уровень оплаты труда, когда развиваются новые, интернациональные формы классовых выступлений трудящихся и их профсоюзов.

Во-вторых, это отношения непосредственно внутри группы транснациональных корпораций. По мере расширения глобальной деятельности крупнейших компаний возрастает значение конкуренции, их монополия подрывается. Транснационализация производства отнюдь не всегда ведет к усилению монопольных позиций компании в международном масштабе. Напротив, как правило, компания должна изыскивать новые средства, чтобы утвердить себя уже в качестве международной монополии. В результате развития ТНК формируется олигополистическая структура мирового рынка, которая приходит на смену прежней раздробленной атомизированной структуре.

В-третьих, это отношения между транснациональными и национальными компаниями. Первые, опираясь на экономику страны базирования, всецело используют превосходство глобальной организации своих операций, вторые же пытаются завоевать рынок внури отдельных стран за счет хорошего знания местных условий, обладания уникальным товаром, услугами или технологией. Некоторые крупные компании могут усиленно конкурировать с ТНК на национальном рынке, но при этом практически не вести международных операций, хотя подобная ситуация становится все менее типичной для капитализма. Между ТНК и национальными фирмами складываются как отношения сотрудничества в виде соглашений в области производства, научных исследований и сбыта, так и экономического подчинения посредством ограничительной дело-

вой практики. Последнее особенно характерно для отношений ТНК с мелкими и средними фирмами.

Наконец, в-четвертых, это отношения между ТНК и государством, экономические по своей природе. Государство выступает серьезнейшим фактором развития ТНК, стимулируя их деятельность, защищая их интересы в одних случаях и ограничивая, регламентируя и даже запрещая ее в других. В свою очередь, ТНК опираются на государство, когда это выгодно, и стремятся игнорировать его законы и интересы, идут с ним на прямые конфликты, когда меры государства противоречат их устремлениям. Преодоление государственных границ есть одновременно и попытка всемерно использовать расхождения в национальном государственном регулировании экономики и деятельности самих компаний.

Понятие «транснациональный капитал» отражает историчность политэкономической категории, указывая одновременно на сохранение преобладающей роли в капиталистической экономике крупных компаний (их решающего воздействия на цены, соотношение спроса и предложения, пропорции и динамику общественного воспроизводства; монополистической конкуренции и т. д.) при одновременном развитии процессов транснационализации. В основе экономического господства транснационального капитала лежит международная олигополия, когда согласованная, скоординированная политика ведущих производителей разных стран не исключает конкуренцию между ними.

Возвышение транснационального капитала соответствует качественно новому уровню капиталистического обобществления. Рост международного обобществления производства идет не только, и, вероятно, даже не столько, на основе дальнейшей концентрации производства ведущих корпораций, укрупнения их собственности. Главным средством становятся глобальная по масштабам внутрифирменная и межфирменная кооперация и специализация производства, совместные научно-исследовательские проекты, углубление международного разделения труда на технологической и пооперационной базе в основном благодаря межнациональным взаимосвязям предприятий ТНК. Причем транснационален не только капитал, вложенный за границей, но связанная с зарубежной деятельностью значительная и быстрорастущая часть активов ТНК в стране базирования. Кроме того в орбиту транснационального капитала вовлечены многочисленные акционерные и неакционерные связи между самими ТНК и сотрудничество ТНК на долговременной основе с небольшими иностранными фирмами.

Транснациональной корпорации присущ своеобразный дуализм, поскольку она является одновременно составной частью национальной экономики и ключевым элементом мирового капиталистического хозяйства. Относительная самостоятельность процесса воспроизводства ТНК от национальных условий никак не устраняет их привязанность к хозяйству страны базирования в таких решающих моментах деятельности, как основная производственная база, рынок сбыта, источники финансирования, научно-

технические достижения и кадры. В случае США проявлением не только сохраняющейся тесной привязки ТНК к собственной почве, но и прямой зависимости от нее служит в 80-е годы замедление деятельности американских корпораций за пределами США, их упор на повышение конкурентоспособности в собственной стране, перестройка структуры производства в «базовых» материнских компаниях.

Вместе с тем ТНК развиваются параллельно с национальным государством, во многом заменяя его в качестве основного субъекта мирохозяйственных связей. В пользу этого говорит целая группа факторов: подавляющая часть мировой торговли, прямых инвестиций, лицензионного обмена контролируется непосредственно ТНК, в том числе проходит по их внутренним каналам; возникло и расширяется международное производство как взаимосвязанное производство предприятий и фирм, принадлежащих ТНК в странах базирования и принимающих странах; международная специализация и конкурентоспособность национальных хозяйств в значительной степени определяется деятельностью ТНК, как собственных, так и иностранных; международное капиталистическое разделение труда все больше принимает вид разделения внутри и между ТНК.

Особое положение ТНК в мировом хозяйстве базируется на их активном вовлечении в экономику зарубежных стран, создании, по существу, «второй экономики», ставшее возможным, в частности, благодаря перенесению части операций из страны базирования за границу. Здесь сразу встает вопрос о том, как связан экономический вес страны базирования в мире с деятельностью ТНК. В свое время он был поставлен Е. С. Хесиным применительно к Англии [6]. Конкретно речь идет о том, как и в какой степени в показателях экономического развития страны (валовой продукт, промышленное производство, экспорт) учитывать результаты деятельности заграничных филиалов ТНК. То что этот вопрос не получил пока удовлетворительного решения, объясняется трудностями, связанными как раз с отмеченным дуализмом ТНК.

Во-первых, существуют трудности статистического характера, поскольку нынешняя регулярная статистика, национальная и международная, никак не учитывает итоги деятельности зарубежных и иностранных фирм, контролируемых ТНК. Отрывочные эпизодические данные позволяют давать лишь приблизительные оценки истинного вклада ТНК в повышение экономической мощи той или иной страны. Далее, исследователь сразу наталкивается на более сложную методологическую проблему: потенциал какой страны — базирования материнской компании или приема заграничных филиалов — приумножает деятельность этих самых филиалов? Этот же вопрос можно поставить в иной, более широкой формулировке: является ли «вторая экономика» в лице зарубежного производства ТНК приращением и фактором непременного усиления «первой экономики», экономики страны происхождения?

В качестве одного из возможных подходов можно предполо-

жить, что деятельность за границей укрепляет прежде всего сами ТНК (нынешняя практика американских корпораций показывает, однако, что и здесь есть свои пределы), и только отчасти национальную экономику. Эмпирическим доказательством этого служит тот факт, что объем совокупных операций американских ТНК за рубежом, включая производство филиалов, намного превосходит аналогичный показатель по компаниям других стран, а США продолжают терять былое превосходство над конкурентами. Более ранний и может быть еще более наглядный пример дали английские компании — при традиционно широкой их деятельности за границей позиции экономики Англии в мире были в какое-то время подорваны. Хотя, бесспорно, зарубежная деятельность ТНК является не единственным и отнюдь не главным фактором возможного ослабления национальной экономики.

Что следует из двойственного положения ТНК в экономической системе капитализма? В самом общем виде можно сказать, что именно отмеченный дуализм создает условия для развертывания противоречий между целями ТНК и интересами национальной экономики, о чем в разные годы писали многие советские экономисты [7]. Однако, обращая внимание на эту сторону оперирования ТНК, зачастую вольно или невольно упускают из виду другой весьма важный аспект. Транснациональная корпорация, будучи источником новых противоречий, ни в коей мере не является фактором исключительно негативного воздействия на развитие капиталистической экономики. А такой крен в освещении проблематики ТНК, к сожалению, многие годы был характерен для советских исследований.

В том, что ТНК втянуты одновременно в «свое» и «чужое» хозяйство, кроются возможности разноплановых последствий их деятельности. Как крупные корпорации по сравнению с прочими формами организации капитала они больше экспортируют, обеспечивают более высокую занятость, приток капитала из-за границы в значительно больших размерах и в странах базирования, и в принимающих странах. Вместе с тем как корпорации с филиалами в разных частях мирового хозяйства они маневрируют ресурсами; перебрасывают капитал; закрывают предприятия и увольняют рабочих в одном месте и открывают их, нанимают персонал в другом; скупают фирмы и заводы, меняя при этом направления их деятельности и подрывая позиции местных конкурентов. Подобного рода операциями ТНК не только усиливают динамизм капиталистической экономики и конкуренцию в ней, но и провоцируют непредсказуемость, неопределенность развития в качестве источников экономической нестабильности.

Прорастание ТНК «вглубь» и «вширь» капиталистической экономики дает основание поставить вопрос о развитии процесса транснационализации, отличного по своим проявлениям от того, что происходило прежде в мирохозяйственной сфере капитализма. В работах советских экономистов с разных сторон исследуется процесс интернационализации капитала, для которого не существует

какого-то единого устоявшегося определения. В целом под ним понимается объединение национальных капиталов как путем создания компаниями хозяйственных объектов за рубежом, так и за счет развития международных форм сотрудничества и связей капиталов разных стран. Формами проявления интернационализации капитала правомерно считаются вывоз капитала, развитие международных монополий, все виды гласных и негласных сговоров, союзов, соглашений, отвечающие интересам капиталов разных стран.

Выделяется также в экономической литературе интернационализация производства как установление непосредственных, более или менее устойчивых производственных связей между предприятиями различных стран, как особая, более высокая международная ступень концентрации производства. Все это оттеняет различные стороны процесса интернационализации. В целом же интернационализация капитала и производства предстает как наиболее общий и непрекращающийся процесс, особенно характерный для капитализма с начала XX столетия и вбирающий в себя самые разнообразные связи индивидуальных капиталов, формальные и неформальные, институционально закрепленные в единой организации или оформленные в виде соглашений.

При анализе особенностей процесса транснационализации можно вспомнить, что долгое время в нашей литературе дискутировались необходимость и правомерность выделения интеграции в качестве самостоятельной формы интернационализации хозяйственной жизни, искались ее критерии. В итоге было признано наличие двух уровней интеграции — частномонополистического и государственно-монополистического, а сама интеграция рассматривается как органическое сочетание двух процессов — объединения и переплетения капитала компаний стран — участниц интеграционной группировки, с одной стороны, и проведения согласованной государственной политики внутри группировки и в ее отношениях с «третьими странами» — с другой.

Очевидно, что и процессы интернационализации капитала, производства, всей хозяйственной жизни, и ограниченные определенными рамками интеграционные процессы невозможно рассматривать без деятельности ТНК. Создание ЕЭС явилось сильнодействующим фактором, ускорившим становление американских ТНК. В свою очередь, созданная ими «вторая промышленная держава» в Западной Европе, а не «европейские компании» составляла на первых порах основу частномонополистической интеграции в «Общем рынке».

Развитие ТНК, затрагивающее самые разные стороны экономической жизни капитализма, долговременное по своим последствиям, придало импульс специфическому процессу транснационализации капитала и производства как составной и наиболее существенной части общего процесса интернационализации хозяйственной жизни. В узком смысле транснационализацию можно рассматривать только как усиление зависимости компаний от внешнеэкономической сферы, расширение их международных внутри-

фирменных операций. Здесь могут быть применены конкретные показатели «зарубежного содержания» в общем объеме производства, продаж, активов, прибыли, занятости. В более же широком и, представляется, более точном смысле транснационализация означает развитие новых форм организации капитала, воплощенных в ТНК и ТНБ, порожденных всеми видами их деятельности. Во втором случае ТНК и банки предстают главным каналом усиления взаимозависимости национальных экономик.

Самым заметным проявлением транснационализации служит прямое заграничное инвестирование. Это не удивительно, поскольку именно на базе прямых инвестиций шло становление ТНК, именно прямые инвестиции вот уже четверть века растут наиболее динамично среди всех показателей мирового капиталистического развития. Даже в последние годы, несмотря на некоторое замедление, темп роста международных прямых капиталовложений в целом опережает увеличение ВВП и промышленного производства.

Однако транснационализация идет не только посредством прямых вложений за границей. Более того, прямые инвестиции вообще не позволяют в полной мере оценить степень владения и контроля ТНК над компаниями за рубежом, поскольку их филиалы способны финансировать приобретение активов через заимствования на местных и международных рынках капитала. Так, доля активов филиалов в общих активах корпораций растет намного быстрее доли прямых инвестиций, что отражает расширение экспансии ТНК непосредственно за счет зарубежных источников.

Особенностью процесса транснационализации стало активное развитие новых форм взаимного сотрудничества ТНК разных стран, акционерных и особенно неакционерных, в отличие от таких, известных ранее форм связей ТНК с национальными компаниями, как управленческие контракты, соглашения о «продакшн шэринг», строительство под ключ и т. п. К преимущественно же новым формам сотрудничества ТНК можно отнести совместные предприятия и научно-исследовательские программы и проекты, соглашения об обмене лицензиями на новейшие товары и технологию, о взаимном использовании распределительной сети.

ТНК устанавливают сейчас более тесные контакты друг с другом по линии субконтрактов. Заинтересованные в стабильных поставках товаров для «внутреннего» производства, они ищут и более надежных поставщиков в лице предприятий крупных иностранных фирм. Подобные субконтракты представляют собой уже определенную форму интеграции транснациональных корпораций, их взаимного участия в деятельности друг друга на долговременной основе. Во многих случаях ТНК создают с поставщиками совместные компании. И даже там, где нет взаимоотношений по линии собственности, поставщики нередко участвуют в производственном дизайне и планировании, связаны с потребителями долгосрочными контрактами.

Мировая капиталистическая экономика наряду с «междуна-

родным производством» внутри ТНК пронизана сетью взаимоотношений между ТНК разных стран и на основе совместной собственности, и без ее создания. Факты говорят о том, что сдвиги в акционерной собственности, вызванные деятельностью ТНК,— не самая характерная черта процесса транснационализации капитала и производства. Однако это не служит еще достаточной причиной вовсе игнорировать происходящие изменения в этой области. ТНК как форма организации частного капитала представляет собой международный концерн, который объединяет производственные, кредитно-финансовые, научно-технические, сбытовые подразделения. Акции большинства из них котируются на крупнейших капиталистических биржах и могут быть приобретены владельцем денежного капитала любой страны. Отсюда возможные подвижки в структуре акционерного капитала и материнских, и особенно дочерних компаний ТНК, которые выражаются в сдвигах в присвоении прибыли благодаря новому соотношению сил собственников разных стран, в степени иностранного влияния на деятельность ТНК. Поэтому один из ключевых вопросов, встающих при изучении собственности ТНК — вопрос о «национальном» и «иностранном» компоненте в ней, о борьбе собственников разных стран за участие в капитале и соответственно присвоении части прибыли.

Чтобы оценить сдвиги в отношениях собственности, связанные с деятельностью ТНК, необходимо четко представлять себе возможные изменения на разных уровнях. Так, на уровне материнской (головной) компании может происходить скупка акций иностранцами вплоть до приобретения контрольного пакета, но при сохранении ее прежней национальной принадлежности; объединение компаний разных стран, образование совместного холдинга, в котором растворяется «национальность» новой ТНК; и, наконец, полная скупка головной компании иностранной корпорацией, когда происходит смена национального титула собственности. Вместе с головной компанией покупатель становится владельцем полностью принадлежащих ей дочерних фирм внутри страны и за рубежом.

В филиалах ТНК за границей картина значительно более изменчивая и пестрая: компании в полной собственности ТНК, компании с большинством, меньшинством их участия в акционерном капитале, наконец, совместные предприятия, где владение ТНК строится на паритетных с партнером (или партнерами) началах. Характерно, что один вид филиала может стать лишь переходной формой к другому, больше отвечающему интересам и возможностям ТНК в конкретных условиях, например, превращение совместного предприятия в компанию преобладающего участия путем приобретения большей части акций.

Говоря об отношениях разнонациональных собственников в связи с развитием транснациональной корпорации, общие тенденции можно представить следующим образом. Происходит постепенная, но все же достаточно заметная интернационализация

капиталистической собственности, прежде всего путем повышения доли иностранных владельцев в акционерном капитале ТНК, расширения участия иностранцев в управлении корпорацией. В общем процессе транснационализации изменения, связанные с собственностью, владением, происходят наиболее медленно, зачастую их трудно даже сразу обнаружить, поскольку касаются они глубинных основополагающих отношений капиталистического способа производства. Интернационализация акционерной собственности осуществляется пока по преимуществу в зарубежных дочерних компаниях и в гораздо меньшей степени захватывает главные «нервные узлы» ТНК — головную компанию и кредитно-финансовые, научно-технические фирмы.

Особое методологическое значение имеет проблема соотношения собственности и конкуренции в условиях господства ТНК. В первую очередь речь идет о том, какое воздействие на конкуренцию, национальную и международную, оказывает укрупнение собственности ведущих ТНК в результате огромного роста централизации капитала и расширения различных видов «транснациональных» партнерств. Подобные процессы традиционно рассматривались во многих советских исследованиях, особенно в учебниках политэкономии, исключительно как факторы усиления монополистических тенденций в экономике и подавления конкуренции. Однако развитие ТНК показывает отсутствие такой зависимости, по крайней мере, на международном уровне.

Представляется, что укрепление экономической мощи ТНК благодаря приобретению новых фирм, проникновению в новые страны не всегда равнозначно усилению их монопольной власти, поскольку та же тенденция характеризует развитие целого ряда конкурирующих корпораций из разных стран. Скорее повышаются возможности ТНК в перестройке структуры своего производства, их мобильность в распределении и использовании ресурсов. Несмотря на увеличение своих размеров, транснациональные корпорации доказывают гибкость, способность к адаптации в усложняющейся обстановке мирового хозяйства. «Пороки гигантизма» во многом нивелируются как раз возрастанием конкуренции, которая заставляет ТНК принимать нестандартные решения, идти на союзы и альянсы, еще недавно считавшиеся немыслимыми. Более того, ТНК активно конкурируют не только с другими компаниями, но и в отдельных сферах деятельности или на отдельных рынках со своими же партнерами по союзам.

Характернейшей чертой транснационализации капитала стала так называемая интернализация международных рыночных операций внутри ТНК. Речь идет об интенсивном развитии целого комплекса внутрифирменных отношений в рамках единой организации с точки зрения принятия решений и воплощения их в жизнь. Отношения эти охватывают движение капитала, технологии, готовых и промежуточных товаров, т. е. важнейших элементов современных мирохозяйственных связей. Надо учесть к тому же чрезвычайно высокую долю внутрифирменных трансакций

в международных капиталовложениях, торговле товарами и услугами. Основной вопрос, который встает при анализе внутрифирменных отношений,— как они соотносятся с международными экономическими отношениями в целом. Если говорить конкретнее, то являются ли отношения внутри ТНК важной составной частью международных связей или формируется совершенно независимая и самостоятельная система отношений.

Давая общую оценку внутрифирменным отношениям, можно выделить следующее. Интернализация означает развитие квазирыночных отношений в международном масштабе, которые в обстановке товарно-капиталистического производства сохраняют связь с ним и определенную зависимость от происходящих в нем сдвигов. В результате банкротств каких-то фирм могут измениться внешние поставщики, производящие к тому же более дешевую продукцию того же качества, могут появиться новые партнеры по кооперации и научно-техническому сотрудничеству, больше преуспевшие в освоении достижений НТР. Трансфертное ценообразование, несмотря на всю его условность, ориентируется на реальные рыночные цены, приближаясь к ним или удаляясь от них в зависимости от соотношения издержек внутрифирменного и рыночного регулирования.

В ТНК план и конкуренция как механизмы внутрифирменного регулирования дополняют друг друга. Надо подчеркнуть, по-моему, главное — не происходит замещения, замены конкурентного механизма плановым. Роль планового начала по сравнению с открытым, традиционным рынком возрастает. Развитие процесса производства и распределения по единому плану — признак внутренней организации любой крупной корпорации. Он состоит в руководстве со стороны штаб-квартиры всеми стадиями производства, учетом и обеспечением своих предприятий сырьем и материалами, организацией НИОКР и сбыта, распределением финансов. В ТНК этот процесс, вырастая до международных масштабов, означает реальное преодоление административных и экономических перегородок между странами.

Одновременно сохраняется конкуренция филиалов, и в крупных по размерам ТНК предпосылки ее сохранения более осязаемы, нежели в национальных корпорациях. Удаленность предприятий ТНК друг от друга на огромные расстояния, их функционирование в странах с разными традициями, экономическими условиями, юридическими нормами особо требуют децентрализации в принятии оперативных решений, которая создает благоприятные условия для конкуренции. Филиалы ТНК могут иметь отдельные виды конкурентных преимуществ в зависимости от национальных различий в государственной поддержке, научно-техническом уровне, степени конкурентности рынка, подготовке рабочей силы и управленческого персонала. Нивелируя в той или иной мере подобные различия, ТНК не в состоянии устранить их совсем, и это создает даже более широкие возможности для конкуренции по сравнению с национальными компаниями.

Конкуренция стимулирует научно-технические изыскания, разработку новых моделей продукции, поиск новых рынков для отдельных подразделений ТНК, способствуя выявлению лучшего из предложенных проектов. Внутренняя конкуренция служит неотъемлемым средством приспособления ТНК к «внешнему» международному соперничеству, бесспорно обострившемуся в результате их же деятельности.

К числу наиболее характерных признаков ТНК относится расширение и укрепление связей в рамках этих корпораций через внутрифирменное разделение труда. Здесь же наглядно видно и место этих связей в общей системе мирохозяйственных отношений. С технико-экономической точки зрения разделение труда внутри ТНК означает углубление международного разделения труда в его «классическом» варианте как разделение труда между странами (нациями). Создаваемые ТНК предприятия, применяемые на них техника и технология, производимая на них продукция прямо или косвенно воздействуют на международную специализацию и конкурентоспособность разных стран, кооперацию между ними. Углубление международного разделения труда сказывается в том, что в ТНК оно идет на подетальной и пооперационной (технологической) основе. Характер же и степень воздействия ТНК на место страны в мировом разделении труда определяется больше социально-экономическими факторами.

Применительно к стране базирования воздействие ТНК сказывается прежде всего в том, какие виды производства корпорация собирается развивать в своей стране, а какие планирует вынести за границу. Надо учесть, что сохраняемая ТНК в своей стране производственная база не только заметно превосходит зарубежное производство по размерам, но, как правило, и по научно-техническому уровню, первоочередному применению новинок науки и техники. В свою очередь, иностранные государства принимают пока «не самое современное» производство ТНК, хотя разница в техническом уровне материнских и зарубежных предприятий имеет постоянную тенденцию к нивелировке. Страна сама не определяет виды производства, создаваемые иностранными ТНК, а может лишь косвенно на это воздействовать, стимулируя или ограничивая приток иностранных инвестиций в отдельные отрасли, запрещая приобретение компаний. Вопрос о создании новых предприятий, их производственной специализации, направлении поставок решается ТНК лишь с оглядкой, а часто и без оглядки на правительства. Для страны также достаточно важно, в какой степени к системе производства ТНК будут подключены местные фирмы, в каком качестве — как равноправные партнеры или зависимые поставщики, посредники по сбыту. Иностранный сектор к тому же не представляет собой единое целое, а состоит из весьма разнородных предприятий по объемам выпуска продукции, отраслевой принадлежности, ориентации на местный или внешний рынок. Отсюда и его влияние на место страны в международном разделении труда весьма разнородно и противоречиво.

Анализируя процесс транснационализации, нельзя упускать из виду его основных субъектов. Круг компаний, олицетворяющих современный этап транснационализации, достаточно широк. В первой половине 70-х годов, когда в СССР началось активное обсуждение проблем развития транснациональных корпораций, советские экономисты отвергли, по существу, безграничный подход к ТНК. Такой взгляд на ТНК как на фирму, имеющую по крайней мере один филиал за рубежом, нашел тогда отражение не только в работах многих буржуазных ученых, в частности Дж. Даннинга, но и в первом обзоре деятельности ТНК, выпущенном ООН в 1973 г. В нашей литературе большинство исследователей ассоциировало ТНК со сверхкрупной корпорацией с высококонцентрированным производством в стране базирования. Подобной точки зрения придерживался и сам автор. Таким образом, при рассмотрении ТНК малые и средние фирмы вообще не являлись объектом анализа независимо от масштабов их зарубежной деятельности и ее доли в общих операциях этих фирм.

Однако углубление процесса транснационализации дает основание для иной постановки вопроса. ТНК придали мощный импульс втягиванию в мирохозяйственные связи и малых фирм посредством производственной и научно-технической деятельности. Сейчас размер фирмы не является, как прежде, решающим критерием для определения ее как транснациональной. Важнее, видимо, характер деятельности фирмы в глобальном масштабе. Конечно, крупные ТНК-«миллиардеры» по-прежнему характеризуют многие ведущие тенденции транснационализации, служат главной базой при анализе данного процесса. Это понятно, принимая во внимание тот факт, что на них приходится преобладающая часть международных операций частного бизнеса. Однако, учитывая усилившуюся глобальную конкуренцию и «прорывы» на некоторых участках малых фирм, деятельность последних заслуживает более пристального внимания.

В 60—70-х годах некоторые западные специалисты обосновали тезис о том, что прямые зарубежные инвестиции являются прерогативой крупных компаний [8]. Однако проведенные в последние годы исследования показали отсутствие прямой связи между размером фирмы и ее заграничной деятельностью [9]. В 80-х годах степень транснационализации крупных компаний практически не изменилась, учитывая долю продаж, активов, занятых за границей. Однако благодаря продолжавшемуся расширению операций в целом глобальная роль ТНК в капиталистическом мире, их воздействие на мировое развитие возросли. Можно полагать, что свой вклад внесли также менее крупные ТНК, остающиеся за пределами «клуба миллиардеров».

Возвышение ТНК ставит вопрос об их месте в развитии и изменении современного капитализма. По многим параметрам современный капитализм отличается от того, каким он был в начале и даже в середине XX в. ТНК стали одним из решающих факторов происшедших сдвигов, постоянно испытывая на себе их обратное воздействие.

К числу новейших черт капиталистического развития относится, прежде всего, все, что связано с дальнейшим развертыванием научно-технической революции. НТР ведет к коренной ломке структуры производства, структуры экономики вообще, к изменению положения человека в экономической системе. Созданные и широко используемые в хозяйстве уже в 80-х годах качественно иные материально-технические средства (принципиально новые виды технологий и материалов, неизвестные еще десяток лет назад, последующие поколения сложных ЭВМ и электронной техники, особенно микроэлектронной, более совершенные и мощные средства коммуникаций и связи) обусловили выход капитализма на очень высокий технологический уровень.

Характер современного научно-технического прогресса неизбежно связан с вытеснением живого труда машинным. Однако этому никак не противоречит повышение роли живого труда в современном производстве, поскольку наиболее активно вытесняется ручной, малоквалифицированный труд, труд, связанный с устаревшей «доэнтээровской» технологией и организацией производства. В свою очередь, стремительно растет значение высококвалифицированного и особенно интеллектуального труда, без которого просто невозможно сейчас создание товаров производственного и личного потребления. Появление менее крупных по сравнению с прежними производственных единиц, развитие материального производства и сферы услуг, не связанное с укрупнением собственности, а во многих случаях даже без ее образования, вызывают к жизни более гибкие методы использования рабочей силы, могут способствовать более полному раскрытию творческого потенциала наемного работника.

Результатом развития НТР стала и транснациональная корпорация. Тот факт, что у ряда компаний зарубежные предприятия появились еще в прошлом веке, что большинство сырьевых компаний с начала нынешнего века добывают сырье в бывших колониях, не отменяет того, что в явном виде как типичная и новая черта капитализма ТНК развивается лишь с 50-х годов. Новые технологии и методы организации производства, массовый спрос на новые технически сложные товары во многих странах сделали необходимым производство, базирующееся на международной специализации и кооперации. Главное, что таким путем заметно повышалась и эффективность самого производства и эффективность применения в нем научно-технических достижений.

Роль ТНК состоит в том, что они одновременно вовлекают в процесс производства нововведения и открытия, сделанные в разных странах, и распространяют их по всему капиталистическому миру. Особенно ощутимо это на нынешнем этапе научно-технической революции. Он вызвал перестройку структуры производства ТНК, появление на мировой арене большой группы новых наукоемких компаний. Вместе с тем проявилось более глубокое воздействие НТР в виде транснационализации сферы услуг и расширения международных операций ТНК по предоставлению наукоемких услуг.

Главное, что отличает современный капитализм от предыдущих этапов — это усиление его интернационального характера, громадный рост взаимозависимости экономики и политики капиталистических стран. Тесная взаимосвязь экономических процессов внутри отдельных государств, невозможность для любого из них развиваться изолированно, несмотря на размеры внутреннего рынка и степень самообеспеченности природными ресурсами (пример США убедительно доказывает это), а также изолированно решать многие вопросы экономической и политической жизни — все это отличительные признаки современного капитализма. Однако знаменуют ли они такую степень взаимопроникновения и переплетения экономик, которая означает стирание национальных различий в пользу «транснационального» капитализма? Думается, пока на этот вопрос следует ответить отрицательно, поскольку сохраняется национальное своеобразие, «национальное лицо» капитализма.

Достаточно очевидно, что транснациональные корпорации и банки способствовали заметному изменению природы современного капитализма, внесли целый ряд принципиально новых моментов в его развитие. Это выражается в характере и масштабах мирохозяйственных отношений, среди которых возрастает роль долгосрочных прямых связей производителей разных стран. Усиление взаимозависимости национальных и интернациональных факторов воспроизводства посредством ТНК и ТНБ находит отражение в основных процессах в экономике (научно-техническом прогрессе, структурной перестройке хозяйства, инфляции, циклическом развитии, движении процентных ставок и валютных курсов). Транснационализация капитала в качестве фактора взаимозависимости оказала воздействие на экономическую и внешнюю политику государств, идеологию, право, культуру, которые приобрели общие черты и сходные тенденции развития, усилилось и их взаимодействие друг с другом.

Представляется, однако, что отмеченные изменения, свидетельствуя о дальнейшем укреплении связи национального и интернационального в различных сторонах жизни капиталистических стран, не позволяют говорить о появлении «транснационального капитализма» (но не капитала), или «транснационального государственно-монополистического капитализма». Последнее понятие никак не отражает достигнутый уровень развития государственно-монополистических процессов. Дело в том, что ГМК предполагает формирование определенной системы отношений государства и частных компаний. Внутри капиталистических стран сложились довольно развитая система подобных отношений, механизм воздействия государства на ход капиталистического воспроизводства, механизм регулирования трудовых отношений, внешнеэкономических связей, непосредственной деятельности государства в экономике и социальной сфере. Относительное сокращение централизованной роли государства, приватизация государственной собственности в последние годы

означают не упразднение данного механизма, но определенное его видоизменение, некоторое смещение акцентов в деятельности государства в сторону косвенных методов.

На международном уровне получил заметное развитие механизм договоренностей, согласования и координации экономической политики разных стран. Причем влияние механизма на операции частного бизнеса, включая транснациональные корпорации, минимально и касается преимущественно сферы обращения (торговля, финансы). Координация политики стала важнейшей формой межгосударственного регулирования. Говорить же о развитии наднациональных форм регулирования, которые в большей мере соответствовали бы достигнутому уровню транснационализации капитала, пока не приходится, даже применительно к такому развитому международному институту, как ЕЭС. Более того, интенсивное развитие методов международного (межгосударственного) регулирования вступает в противоречие с деятельностью государства на национальном уровне. Можно указать несколько заметных проявлений этого противоречия, порожденных транснационализацией капитала. Межгосударственным мерам по либерализации торговли противостоит усиление протекционизма внутри отдельных стран, а попыткам обеспечить свободный перелив научно-технических достижений — экспортный контроль над новейшими товарами и технологией; движение финансовых ресурсов между всеми странами наталкивается на искусственное стимулирование притока капитала в одну страну; политика, направленная на поддержание стабильного паритета валют, подрывается мерами, способствующими завышению или занижению курса национальной валюты.

Не претендуя на освещение в данном разделе всех методологических проблем развития транснационального капитала, автор попытался очертить круг вопросов, имеющих ключевое значение при анализе места и роли ТНК в структуре современного капитализма. В более полном виде они будут раскрыты в последующих разделах работы. Однако прежде чем приступить к их конкретному исследованию целесообразно, видимо, особо проанализировать процесс международного переплетения капитала на современном этапе развития капитализма.

3. Еще раз о международном переплетении капитала

Анализ формирования транснационального капитала заставляет вновь обратиться к переплетению капитала, которое связано с целым рядом характерных черт и тенденций развития современного капитализма. Интерес к этому подогревается расширением самого процесса транснационализации, поскольку переплетение капитала поверх национальных границ неизбежно ставит вопрос о конкуренции и партнерстве капиталов разных стран, перспективах центростремительной и центробежной тенденций в развитии империализма.

Переплетение капитала тесно связано с соотношением международной монополии и конкуренции. Представляется, что чем оно масштабнее, тем больше демонополизирована мировая экономика. Переплетение капитала отражает потребности частных компаний в совместном развитии производства, разработке технологии, расширении рынка, равно как и соотношение сил между компаниями разных стран, включая утрату ими монопольных преимуществ. Поэтому важно уяснить, как может стимулироваться и, напротив, тормозиться, процесс переплетения капитала.

Но главная проблема, возникающая при анализе переплетения капитала,— это стоящий за ним процесс интернационализации собственности ТНК. В каких формах протекает этот процесс, какого размаха он достиг, как связан с прошлым развитием международных компаний? Несмотря на важность и остроту всех этих аспектов, вопрос о переплетении капитала остается одним из наиболее дискуссионных и слабо разработанных в нашей литературе. Необходимость вновь возвратиться к нему вызывается подходом ряда советских авторов, которые отрицают не только наличие переплетения капитала, но практически и саму его возможность как способа развития ТНК.

Наиболее полно и последовательно эту точку зрения выразил Р. С. Овинников. Он указывал, что как исключение в число крупнейших ТНК входит лишь три двунациональные компании (с двойным контролем), причем одна из них — англо-итальянская «Данлоп—Пирелли» в 1980 г. распалась. В руках же иностранных держателей находится только 2—3% совокупного акционерного капитала американских ТНК. По утверждению Р. Овинникова, как бы полемизирующего со мной, «ни о каком „переплетении" капиталов разных стран в ТНМ в этих условиях не может быть и речи, если иметь в виду главное — контроль над ними, а не источники накопления капитала, не методы капиталообразования. Последнее указывает лишь на объекты извлечения прибыли» [10].

Свою позицию автор развил в более позднем исследовании. Подчеркивая, что ТНК «находятся под жестким контролем государственно обособленных групп монополистического капитала», исследователь видит перспективу разбухания монополий не в слиянии различных по национальной принадлежности капиталов, а в их конкурентной борьбе, глубокой розне экономических интересов. К тому же, по его мнению, агрессивные круги империализма, прежде всего в США, «гораздо больше интересует единоличный, а отнюдь не какой-то совместный контроль» [11].

Автор прав, указывая на сосредоточение у иностранцев незначительной доли совокупного акционерного капитала американских ТНК. Но эта доля, хотя медленно, но растет, и в этом случае важно видеть тенденцию. Более того, проблема международного переплетения капитала не может замыкаться на анализе акционерной формы собственности ТНК на уровне материнской компании, выявлении единоличного или совместного контроля. Переплетение капитала отражает всю систему международных внутри- и межкорпорационных связей.

Более взвешенную позицию занимает другой советский исследователь ТНК П. И. Хвойник. В отличие от Р. С. Овинникова, он не усматривает прямой, линейной зависимости между иностранным участием в капитале материнских компаний и устранением противоречий национально обособленных капиталов. Однако П. И. Хвойник считает такой признак, как объединение в рамках частнокапиталистической группировки капитала различных стран, отголоском традиционной трактовки международной монополии, международного картеля, международного союза капиталистов. Подавляющее большинство ТНК, подчеркивает П. И. Хвойник, представляет капитал всего лишь одной страны, а вовсе не многонациональный. По его мнению, «международное переплетение капиталов путем портфельных инвестиций не оказывает серьезного влияния на формы интернационализации монополистической собственности ТНК, ибо иностранные вкладчики владеют лишь малой долей акций зарубежных филиалов корпораций, не говоря уже о других формах монополистического контроля со стороны материнских компаний» [12].

Очевидно, что при некотором различии рассмотренные подходы к трактовке ТНК базируются на одной и той же посылке — отождествлении переплетения капитала с *собственностью и контролем* головной (материнской) компании. Только наличие межнациональной собственности, обеспечивающей совместный контроль финансового капитала разных стран над всей деятельностью ТНК означает международное переплетение капитала. При этом невольно переоценивается степень и последствия обособленности финансовых капиталов в условиях современного капитализма. Переплетение капитала отрицается или в связи с тем, что борьба корпораций разных стран продолжается, а фаза совместной эксплуатации мира интернационально объединенным финансовым капиталом так и не наступила, или потому, что ТНК не представляет собой международного союза капиталистов на базе единой собственности.

Р. С. Овинников и П.И.Хвойник усматривают в международности не по капиталу, а по месту его приложения, масштабу экспансии основные критерии ТНК и видят перспективу их развития в концентрации капитала на национальной основе. В отличие от них, Т. Я. Белоус последовательно отстаивает иную точку зрения, согласно которой формой международной монополии будущего является многонациональный концерн. «Их число, вероятно, будет возрастать по мере достижения оптимума процессом отраслевой национальной концентрации внутри развитых стран капитализма» [13]. Т. Я. Белоус не поднимает непосредственно вопрос о переплетении капитала, но международный характер монополии ставит в прямую зависимость от степени интернационализации собственности на уровне головной (материнской) компании. Наиболее зрелой и перспективной формой международной монополии автор считает многонациональные по собственности компании типа «Ройал датч—Шелл» и «Юнилевер». Сразу надо отметить, что факты

и современные тенденции процесса транснационализации не подтверждают эту точку зрения.

Очевидно, что между собственностью, контролем ТНК и международным переплетением капитала существует тесная взаимосвязь. Представляется, однако, что ряд исследователей ТНК неправомерно сводят переплетение капитала исключительно к интернационализации акционерной собственности и контроля на уровне головных компаний. По-моему же, следует шире трактовать понятие собственности, принять во внимание всю совокупность дочерних компаний, входящих в ТНК, усложняющуюся по мере развития. Поэтому целесообразно подробнее рассмотреть ряд ключевых вопросов, связанных с международной собственностью корпораций, учитывая нерешенность этой проблемы, ее спорный характер.

К числу основных признаков акционерной собственности, лежащей в основе механизма международной деятельности ТНК, относится: организационное оформление собственности (в виде холдинга, головного общества, наличия крупных акционеров разной национальности, дочерней компании со смешанным капиталом); объединение материальных и финансовых ресурсов ведущих акционеров; единство целей собственников, сводящееся в конечном счете к обеспечению условий получения прибыли и повышения международной конкурентоспособности ТНК. Совладельцами головной (материнской) компании, базирующейся в одной из капиталистических стран, могут выступать частные (акционерные) компании, а в ряде случаев государство. Государство является основным акционером многих совместных компаний, создаваемых ТНК в развивающихся странах.

Наиболее развитой формой международной капиталистической собственности является межнациональная собственность в рамках головной (материнской) компании ТНК. Т. Я. Белоус здесь права, хотя это никак не составляет реальную тенденцию развития современных международных корпораций. Как правило, для руководства деятельностью всей МНК (многонациональная корпорация) создается холдинг, акционерный капитал которого распределен в соответствующей пропорции (50/50 или 60/40). В итоге межнациональная, а по существу, двунациональная собственность обеспечивает совместный контроль над всеми операциями МНК со стороны финансовых групп двух стран и распределение прибыли соответственно их доле в совокупном акционерном капитале.

К концу 70-х годов в капиталистическом мире насчитывалось шесть двухнациональных компаний. Большинство из них в силу обострения внутренних противоречий и розни интересов распалось. В настоящее время сохранились лишь три компании с двухнациональной собственностью и контролем. Характерно, что все они базируются в Западной Европе, а американский и японский капитал участия в их создании не принимает. Вряд ли есть основания вслед за Т. Я. Белоус считать, по крайней мере,

в обозримом будущем эту форму транснационализации капитала особенно перспективной и тем более преобладающей. Однако совсем сбрасывать ее со счета, несмотря на распад просуществовавших в течение десятка лет компаний, было бы неверным. Отставание западноевропейских ТНК в конкурентной борьбе и необходимость консолидации их сил может вновь усилить роль «двухнациональной модели». Об этом говорит, в частности, недавнее объединение крупнейших электротехнических фирм — шведской АСЕА и швейцарской «Броун—Бовери». Серьезный импульс объединению европейских компаний наверняка придаст создание в 90-х годах единого рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы.

Указанные международные компании получили большую известность как разновидность межнациональной собственности, в первую очередь благодаря созданию холдинга. Однако можно выделить и другой вид межнациональной собственности, также существующей на уровне материнской компании. Речь идет о приобретении крупных пакетов акций капиталистами разных, возможно даже нескольких стран, но при сохранении контрольного пакета за капиталом страны базирования ТНК. В число компаний с межнациональным составом акционерного капитала входят голландский «Филипс» (45% акций во владении иностранцев); канадские «Алкан алюминиум» (51% акций американские, 49% канадские) и «Интернэшнл никл» (39% акций канадские, 61% американские и английские). В 80-е годы к ним присоединились американские корпорации «У. Р. Грейс» (31% акций приобретен западногерманской группой Флика), «Америкэн моторз» (46,4% акций принадлежит французской государственной ТНК «Рено» и предусмотрена возможность приобретения более 50% акционерного капитала), «Амдал» (49% акций у японской «Фуджитцу»), шведская «Вольво» (10% акций приобретено «Рено» и предоставлено право на покупку еще 10% акций). В данном случае контроль остается в руках финансового капитала страны базирования ТНК, но ее акционерная собственность теряет однонациональный характер. Иностранные держатели акций получают определенную возможность влиять и на решения, принимаемые штаб-квартирой ТНК.

Характер развития ТНК, около 1/3 активов которых размещено за границей, говорит о том, что было бы неправомерно сводить проблему международной собственности лишь к анализу положения в материнской компании. На уровне зарубежных филиалов можно видеть особенно большое разнообразие в отношении смешанной собственности, «международных» участий. Надо помнить и такой момент. Борьба финансовых капиталов разных стран не означает полного единства внутри них, постоянная борьба за передел мира с иностранными конкурентами сопровождается соперничеством с финансовыми магнатами своей страны. Если внутри страны контроль над промышленной компанией или банком может обеспечить владение 5—10% акций, то для контро-

ля же над дочерней компанией за границей необходимо, как правило, гораздо большая доля акционерного капитала.

Поглощение ТНК иностранной фирмы означает для последней смену «национального титула» собственности. (Другое дело, что для ТНК приобретение иностранной фирмы наряду с укрупнением собственности является сейчас одним из главных способов глобальной экспансии). Поэтому, как и в материнских компаниях, международная собственность зарубежных филиалов предполагает распределение акционерного капитала между владельцами различной национальности. В отличие от материнской компании, в дочерних фирмах со смешанным капиталом подавляющая часть акций принадлежит, с одной стороны, ТНК, а с другой — крупной местной компании (включая местные ТНК) или государству (это характерно для развивающихся стран).

В число заграничных дочерних компаний, составляющих «многонациональный компонент» в собственности ТНК, входят филиалы с большинством акций (более 50% в руках ТНК), совместные компании ($^{50}/_{50}$) и филиалы с меньшинством акций (менее 50%). Лишь в первой группе филиалов собственность непосредственно обеспечивает соответствующий контроль над деятельностью филиала.

К сожалению, сводная статистика структуры акционерного капитала ТНК отсутствует. Определенное представление об этом могут дать лишь эмпирические данные, и в особенности по американским компаниям.

В приводимой ниже табл. 4 отражена роль филиалов, в которых американским ТНК принадлежит не более 50% акционерного капитала. Несомненно, в некоторых отраслях доля таких филиалов достигает существенной величины, что подразумевает высокую степень иностранного участия в капитале американских ТНК за рубежом.

Таблица 4

Заграничные филиалы с меньшей долей акций в руках ТНК, 1984 г.

Отрасль	Удельный вес филиалов с меньшей долей акций в зарубежных активах фирм США в отрасли, %	Доля отрасли в общих активах фирм США за границей, %
Транспорт, средства связи и коммунальное обслуживание	57,6	2,2
Горнодобывающая	50,9	2,0
Первичная переработка металлов и выпуск металлоизделий	44,1	2,8
Транспортное оборудование	36,6	6,6
Химические товары	29,7	8,1
Всего	21,3	100,0

Рассчитано по: US direct investment abroad: Operations of US parent companies and their foreign affiliates. Preliminary 1984 estimates. Wash., 1986.

В целом за границей размещено немногим менее $^1/_4$ совокупного акционерного капитала американских ТНК, включая и материнские компании, и заграничные филиалы. Примерно 60% филиалов находятся в полной собственности ТНК (когда в руках материнской компании сосредоточено свыше 95% акций). Исходя из этого, можно определить приблизительную долю акционерного капитала, собственность на который в той или иной пропорции поделена между американскими и иностранными владельцами. Эта доля составляет сейчас 13—15% совокупного акционерного капитала ТНК и включает весь капитал филиалов с числом акций менее 95%. Учитывая, что во всех филиалах с меньшинством акций иностранным собственникам принадлежит около 70% акционерного капитала, а в филиалах с большинством акций пропорция обратная (70% — у американских инвесторов), в руках иностранцев в первой половине 80-х годов находилось порядка 6—7% совокупного акционерного капитала американских ТНК.

Международная собственность на акционерный капитал возникла еще на заре развития монополистического капитализма и не связана с определенной сферой приложения капитала. Она могла возникать, возникала и возникает сейчас и в торговле, и в банковском деле, и в промышленности. Если же обратиться к ТНК, то можно выделить две главные особенности. Во-первых, они сделали феномен совместного владения акциями постоянным и устойчивым, характерным для всех сфер деятельности. Во-вторых, хотя доля акционерного капитала в руках иностранцев сравнительно невелика, она должна рассматриваться во всем комплексе внутренних взаимоотношений ТНК.

Опыт развития ТНК с конца 70-х годов убеждает в том, что расширение участия в их акционерном капитале иностранных собственников не связано с совместным контролем на уровне головной (материнской) компании. Это означает, что в рамках ТНК необходимо достаточно четко разделять собственность и контроль. ТНК все чаще соглашаются на долю менее 50% в акционерном капитале заграничных филиалов.

Можно выделить следующие основные причины этого процесса. Вовсе не обязательно для ТНК результатом владения акциями иностранных компаний является обеспечение контроля как такового. В условиях резко обострившейся международной конкуренции, усложнившихся связей и форм зависимости контроль перестает быть самоцелью. Не менее важным становится за счет участия в капитале различных союзов и альянсов получить доступ к природным и материальным ресурсам, новым для корпорации рынкам, последним научно-техническим достижениям. Необходимая ТНК доля в доходах филиалов со смешанным капиталом, равно как и решения по отдельным вопросам могут быть обеспечены, например, посредством выпуска разного класса акций и сосредоточения в руках ТНК привилегированных акций. Прогрессирует тенденция к опережению темпов роста портфельных инвестиций, не дающих право контроля по сравнению с более традиционными

для ТНК прямыми капиталовложениями. Среднегодовой темп прироста прямых американских инвестиций за границей в 1970—1980 гг. составил 11,1%, а в 1980—1988 гг. упал до 5,4, портфельных же вложений вырос с 11,6 до 12,1 [14].

Разрыв между собственностью и контролем в зарубежной деятельности ТНК проявляется и в том, что контроль может быть обеспечен благодаря не «традиционному» перевесу в акционерном капитале, а за счет иных рычагов. Речь идет об использовании управленческих контрактов, позволяющих контролировать решения совета директоров и повседневную работу исполнительного совета; лицензионных соглашениях, обязывающих смешанные филиалы закупать у ТНК части и компоненты для производимой продукции. В первую очередь, это характерно для деятельности ТНК в развивающихся странах, где у них более слабые партнеры, не имеющие достаточного опыта финансовых операций, остро нуждающиеся в западном капитале и технологии. В итоге собственность на акции остается весьма важным, но уже далеко не единственным, а в ряде случаев, когда ситуация, конъюнктура вынуждают ТНК к большей гибкости в выборе средств, даже не главным способом экспансии и взаимосвязей с иностранным капиталом.

Во многих случаях трудно уловить реальное воздействие иностранного капитала на деятельность местных компаний, поскольку оно не находит выражения в значительной доле акций, принадлежащих иностранцам. Для деятельности ТНК все более характерным становится сочетание филиалов со 100%-ным участием с «альтернативными», неакционерными формами деятельности. Важное значение приобрело то обстоятельство, что практически все крупные ТНК имеют чрезвычайно разветвленную систему связей, включая прямое участие в капитале и массу соглашений о производственном сотрудничестве, обмене лицензиями и т. д., с иностранными фирмами. Учитывая, что преобладающая часть ТНК представлена диверсифицированными корпорациями, связи разных по национальному происхождению капиталов далеко выходят за рамки их основной деятельности [15].

Опыт развития ТНК показал также, что кооперационные соглашения, лицензионные контракты, не связанные с владением акциями, могут стать лишь первой ступенью к последующему поглощению партнера, т. е. деятельности непосредственно в рамках акционерной собственности. Особенно типично это для развития предприятий со смешанным капиталом. Приблизительно 36% западноевропейских предприятий с участием американских ТНК превратилось со временем в подконтрольные им филиалы, и соответственно под контроль ТНК Западной Европы перешло около 30% их «смешанных» предприятий в США [16]. Альтернативные формы участий и сами могут быть средством ограниченного контроля ТНК над деятельностью иностранного партнера путем отказа от поставок товаров, предусмотренных соглашением о кооперации, запрета на экспорт в определенные страны продукции, производимой по лицензиям ТНК.

Итак, международное переплетение капитала посредством деятельности ТНК — процесс чрезвычайно многообразный. Надо учесть, что ТНК не покрывают переплетения капитала в целом, поскольку за их рамками гигантски растет переплетение капитала банков разных стран, страховых и инвестиционных компаний, пенсионных фондов. Опосредствует весь этот процесс достигшее огромного размаха интернациональное движение фиктивного капитала. В итоге непрерывно растет переплетение финансовых капиталов разных стран, более всего склонных к «безнациональным» союзам в качестве средства укрепления своего господства.

Переплетение капитала не есть процесс создания прочного «вечного» целого, не подверженного распаду в результате непрекращающейся борьбы, изменения соотношения сил. Напротив, переплетение капитала как одна из типичнейших черт формирования и развития транснационального капитала характеризуется непрерывным изменением «конфигурации» альянсов и участий ТНК. Прочность и долговечность переплетения определяется не только формой собственности и уровнем внутри компании (материнская фирма или зарубежный филиал), наличием контроля как следствием переплетения, но определяется также совпадением интересов. Поэтому могут распадаться и распадаются «двухнациональные» компании, где кто-то из партнеров (а возможно и оба) считает, что переросли рамки формального объединения, но длительное время сохраняются прочные связи ТНК за счет менее явных, менее формализованных, подчас неуловимых форм сотрудничества.

Р. Овинников, например, прямо противопоставляет переплетение национальных капиталов их соперничеству, розни интересов. Между тем в действительности подобного противопоставления, противостояния не происходит. Диалектика развития транснационального капитала (как и капитала вообще) состоит в непрерывном единстве и борьбе конкуренции и сотрудничества как способа сглаживания, ослабления конкуренции. Недаром переплетение капитала в виде совместных предприятий, взаимного участия в капитале происходит чаще всего между прямыми конкурентами из разных стран, сталкивающимися на одних отраслевых и территориальных рынках.

Монопольное положение крупных корпораций тормозит процесс переплетения капитала. ТНК, если она обладает международной монополией, располагает возможностями в одиночку «душить» конкурентов, не имеет реальных стимулов к «переплетенности» капитала. Но отсутствие монополии или потеря ее с выходом на новые рынки усиливает тенденцию к переплетению. Не случайно интернационализация капитала, способствуя подрыву, разрушению отраслевой монополии внутри страны, увеличивая число равных по силам конкурентов в мировом масштабе, находит свое выражение именно в переплетении. Пример этого дает международная деятельность таких ведущих американских корпораций, как ИБМ, АТТ, «Дженерал электрик», вынужденных пойти в самые

последние годы на создание широкой сети совместных компаний, приобретение акций других фирм, и не только за границей, но и в США.

Развитие транснационального капитала несомненно усилило тенденцию к согласованной политике компаний разных стран, их совместным действиям, общей «линии поведения» на мировом рынке. Однако это не дает оснований говорить об «ультраимпериалистском» объединении капиталов как базе устранения противоречий капитализма. Противоречия не только сохраняются, но картина их усложняется, они приобретают новые формы. Так, можно отметить уже не только соперничество между финансовыми капиталами, но и заметный конфликт между ТНК и буржуазным государством.

Вместе с тем деятельность ТНК стала одним из решающих факторов возрастания взаимозависимости капиталистического мира, растущего стремления к координации национальных экономических политик. Поэтому ошибочно и даже опасно переоценивать роль ТНК в качестве несомненного катализатора центробежных тенденций в развитии капитализма, как это делает Р. Овинников [17]. Ошибочно и опасно потому, что подобная логика ведет к преуменьшению значения центростремительных тенденций в развитии современного капитализма, определенной консолидации и объединения его усилий, в значительной мере опирающихся на ресурсы и возможности ТНК. Оценка ТНК как исключительно центробежного фактора порождает и неправомерное отрицание их определенного стабилизирующего воздействия на экономику капиталистических стран и мирохозяйственные связи.

Нельзя не видеть, что за переплетением капитала стоит переплетение интересов капиталистов разных стран. Оно гораздо менее явное, менее осязаемое, выражается в совместной практике ТНК как участников олигополитической структуры — научно-технической и рыночной политике, разделе рынков, территориальном и отраслевом размещении инвестиций. Общность интересов на основе тесной близости по капиталу прорывается наружу в скоординированном давлении на правительства своих стран с целью защиты собственности, включая военные средства. Переплетенный капитал и общие интересы толкают разнонациональные ТНК и на совместные действия ради предотвращения потерь, которыми грозит им политика отдельных стран. Характерный пример — совместные выступления американских и западноевропейских нефтяных ТНК в 1982 г. против эмбарго на поставки оборудования для газопровода Сибирь—Западная Европа. Американские корпорации «Экссон», «Тексако», «Мобайл», а также «Шелл» имеют крупные пакеты акций в фирмах ФРГ — «Ругаз», «Тиссен газ», «Гельзенберг», «Бригитта», подписавших соглашения на получение советского газа. Эти компании приняли активное участие в лоббистской кампании, направленной на отмену или смягчение принятых санкций.

Применительно к развитию капитализма конца XX столетия упор в анализе «переплетения» именно на многонациональную собственность головной компании, по существу, сведение одного к другому искажает реальный характер переплетения. Подобный подход не учитывает важные явления (образование совместных компаний, сдвиги в структуре акционерного капитала, соглашения и контракты), свидетельствующие о повышении уровня международного обобществления производства, укрепления материальной основы взаимозависимости капиталистического мира. Это значительно обедняет и наши представления о вызревании в недрах капитализма материальных предпосылок нового общественного строя.

Спор о переплетении капитала означает по существу выявление перспектив и современных форм транснационализации. Если придерживаться узкой трактовки переплетения капитала только как процесса, ведущего к образованию многонациональной собственности и соответствующего контроля, то тогда этот процесс действительно мало перспективен. Отсюда и рост транснационализации капитала в целом ограничен лишь выходом компаний за национальные границы без всего многообразия их связей и альянсов. Представляется, однако, что больше отвечает действительности, точнее отражает характер и пути дальнейшего развития транснационального капитала иная трактовка процесса переплетения капитала. Речь идет о новой черте развития ведущих капиталистических корпораций, проявляющейся во взаимном участии в акционерном капитале друг друга, скупке части акций материнской компании или филиалов, создании фирм со смешанным капиталом, включая совместные предприятия. Принимая во внимание все многообразие внутрифирменных и межфирменных отношений, порождаемых деятельностью ТНК, можно ожидать и дальнейшего усиления тенденции к международному переплетению капитала.

Глава вторая

КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА И МЕЖФИРМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ТНК

ТНК опираются на рост концентрации капитала как в странах базирования, так и в принимающих странах. В лице ТНК друг другу противостоят капиталы, накопление и концентрация которых идут за счет эксплуатации наемного труда в разных странах. Однако рост ТНК означает не только противостояние, отталкивание капиталов, но и их взаимное притяжение в ходе централизации. Соотношение между концентрацией и централизацией капитала менялось на протяжении развития капитализма. На монополистической стадии тяга ведущих компаний к централизации в противоположность собственно концентрации капитала заметно усилилась. Особенно отчетливо это выражается в «волнах» слияний и поглощений.

В экспансии ТНК роль накопления капитала и его централизации в целом неоднозначна. Как показывает анализ, соотношение между ними зависит от степени развития транснациональной корпорации. Чем более развита ТНК, тем шире сеть ее филиалов за границей, тем большую ставку делает она на поглащения и слияния. 80-е годы внесли в этот процесс ряд принципиально новых моментов, требующих серьезного анализа именно с точки зрения международной экспансии капитала. Транснациональные корпорации, в частности, привнесли целый ряд особенностей, связанных с расширением их многоотраслевой деятельности.

Особо следует выделить проблему мобильности капитала, непосредственно связанную с формами его концентрации и централизации. Международная мобильность стала важнейшим, наиболее характерным признаком функционирования транснационального капитала. Она служит решающим средством перестройки структуры производства ТНК, освоения ими перспективных прибыльных отраслей в зависимости от меняющихся условий развития капитализма.

Широкое распространение получили разнообразные формы сотрудничества ТНК разных стран. Все они так или иначе связаны с развитием научно-технического прогресса. Сотрудничество между ТНК наряду с поглощениями и слияниями ведет к формированию принципиально новой структуры отношений крупнейших корпораций в мировом хозяйстве, оказывает серьезное воздействие на международную конкуренцию.

1. От международного картеля до транснациональной корпорации

Процесс концентрации капитала и производства лежит в основе перехода к более развитым формам крупных промышленных объединений как в национальном, так и международном масштабе. Степень интернационализации капитала впрямую связана с переходом от картелей и синдикатов к трестам, а затем и концернам. Эта эволюция предполагает распространение внутрифирменного регулирования одновременно вглубь (на сферу производства, капиталовложений и найма рабочей силы) и вширь (за национальные границы).

Исторически международные монополии вырастали из аналогичных форм национальных монополистических объединений. Причем в первой половине столетия господствующие формы монополий внутри отдельных стран и на международной арене, как правило, не совпадали. Так, до первой мировой войны в Германии господствовали картели, в России — синдикаты, в США — тресты. Основной же формой международных монополий были картельные соглашения, хотя уже тогда появились и первые интернациональные тресты. Синдикаты вообще не получили большого распространения в международном масштабе. В 30-е годы, несмотря на рост количества картелей, на первый план вышли международные тресты. Они регулировали отношения, как правило, в рамках отдельных отраслей производства разных стран на базе внутриотраслевого переплетения капиталов.

Международные картели представляли собой соглашение самостоятельных компаний разного национального происхождения. В. И. Ленин приводил данные, согласно которым в 1897 г. действовало около 40 международных картелей, а к 1910 г.— приблизительно 100 [1]. Перед второй мировой войной насчитывалось уже 1200 международных картелей, контролировавших свыше 40% внешней торговли капиталистического мира [2].

Картельные соглашения предусматривали, во-первых, раздел мирового рынка, закрепление за каждым участником определенных стран для сбыта продукции. Во-вторых, картели осуществляли контроль над ценами, стремясь сохранить их на уровне, обеспечивающем самую высокую прибыль. В-третьих, картели устанавливали фиксированные границы производственной и экспортной деятельности компаний, частично или полностью запрещали отдельным участникам выпускать те или иные товары. Эти запреты особо касались новых изделий. Картельные соглашения включали также пункты, касающиеся использования патентов, обмена результатами научных исследований.

Очевидно, что планомерность в рамках международных картелей распространялась прежде всего на область обращения (контроль над рынком, ценами, распределение территориальных сфер влияния, передача патентов и лицензий). Главная цель картеля — повышение прибыли его участников достигалась путем

подавления некоторых либо всех форм конкурентной борьбы. При этом, как отмечал председатель общества Объединенной электротехнической промышленности Великобритании Ф. Поль, «конкуренция не устраняется, но она регулируется. Соревнование в качестве, производительности и в обслуживании ставится на место примитивного сбивания цен» [3].

Вместо с тем картель в определенной мере влиял и на производственную деятельность участвовавших в нем фирм. Высокие цены поддерживались путем систематического ограничения производства. Так, Международная оловянная комиссия (проще, картель по олову) добилась сокращения почти вдвое выпуска олова в капиталистическом мире с 1932 по конец 1939 г. Международный стальной картель до второй мировой войны ограничивал производство продукции, взимая штрафы с национальных компаний, превышавших установленные квоты. Таким путем создавался специальный фонд для выплаты компенсации компаниям, не использовавшим свои квоты.

Регулирование конкуренции и рынка, сознательное ограничение производства, использование патентной монополии — все это говорит об элементах монополистической практики, проявившихся на международном уровне уже в картелях. В то же время международные картели «планомерно» тормозили технический прогресс, что непосредственно было связано с их деятельностью по ограничению производства. Они предотвращали строительство технически передовых заводов для замены устаревших, задерживали производство новых изделий. Так, соглашение Европейского азотного картеля с американскими химическими трестами воспрепятствовало строительству новых заводов синтетического аммиака в США и странах Латинской Америки вплоть до середины 1940 г. Патентное соглашение «Интернэшнл дженерал электрик» и АЭГ исключало возможность производства новых типов электроприборов и «нежелательные» изобретения. К. Эдвардс отмечал, что «картели, как правило, относятся подозрительно к новым техническим усовершенствованиям» [4].

Несмотря на значительные масштабы картелирования промышленности, бросается в глаза ограниченность международного монополистического регулирования посредством картелей. Прежде всего ограничена сфера этого регулирования. Главным объектом регулирования выступала сфера обращения, рынок со всеми его атрибутами. Во многих случаях география действия картельного соглашения ограничивалась скорее региональным, чем мировым уровнем. Так, в ряде европейских картелей американские и канадские фирмы существенного участия не принимали. Кроме того, участники международного картеля могли договариваться о прекращении конкуренции в одних районах мира и продолжать конкурировать в других странах. Внутренняя конкуренция порождала постоянные трения и конфликты между национальными фирмами-участниками, что делало международный картель достаточно непрочным, а зачастую и недолговечным объединением.

В эпоху господства картелей появились не только элементы внутрифирменной планомерности в международном масштабе. Закладывались основы самой «философии» космополитизированного монополистического капитала. К. Дуйсбург, бывший председатель правления «И. Г. Фарбениндустри», четко выразил эту философию еще в 1932 г.: «Узость национальной экономической территории может быть преодолена за счет освоения транснациональных экономических территорий... Для окончательного решения европейских проблем... должна быть создана прочная экономическая система от Бордо до Одессы как становой хребет Европы» [5]. Это очень перекликается с высказываниями представителей современного транснационального бизнеса. Однако возможности картелей существенно отличались от потребностей самовозрастания капитала. Нужны были новые, более совершенные формы монополистических объединений в качестве орудий борьбы за передел мира.

Следующим шагом в расширении сферы планомерности внутри промышленных объединений стали международные синдикаты. Синдикаты имеют много общих черт с картелями, что дало ряду исследователей основание рассматривать синдикат лишь в качестве разновидности картеля. Такой точки зрения придерживаются, в частности, М. Г. Диканский и В. А. Шильдкрут [6]. При этом они ссылаются на В. И Ленина, который, по их мнению, причислял синдикаты к картелям. Но, характеризуя экономический раздел мира, В. И. Ленин прямо писал, что «монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты делят между собой прежде всего внутренний рынок», который при капитализме неизбежно связан с внешним [7]. В другом месте В. И. Ленин отмечал, что «каждый картель, трест, синдикат, каждый гигантски-крупный банк *есть* монополия» [8]. Понятно, что В. И. Ленин выделял синдикаты в самостоятельную форму монополистических объединений. По существу, бесспорно, так и было.

Синдикаты, как и картели, создавались на основе соглашений самостоятельных капиталистов, оставшихся полными собственниками своих предприятий. Но синдикат предусматривал создание общей сбытовой конторы, сети совместных бирж, складов, магазинов и транспортных средств. Сбыт всей продукции через единый орган лишал национальных участников коммерческой самостоятельности. Получили известность такие международные синдикаты, как цинковый, спичечный, анилиновый, клеевой, по техническим и ювелирным алмазам, зеркального стекла.

В месте с тем создание общей сбытовой сети не устранило противоречий между участниками международного синдиката из разных стран. Как правильно подметил Э. П. Плетнев, слабость синдиката заключалась в резком расхождении «мнений его участников о величине торговой самостоятельности при оставлении за ними свободы рук в производственной сфере» [9]. Не случайно поэтому господствующей формой экономического раздела мира в первой части века оставался картель.

Международные картели и синдикаты означали распространение монополистического регулирования вширь, за пределы отдельных стран, главным образом в сфере обращения. В международных же трестах процесс регулирования пошел дальше вглубь, захватив сферу производства и инвестиций в разных государствах. Характерно, что В. И. Ленин говорил именно о планомерности трестов (концерны в тот период были единичным явлением). Конкретно речь идет о следующих моментах.

Международный трест объединял множество разнонациональных предприятий, в основном в одной или смежных отраслях промышленности. Предприятия теряли свою самостоятельность, и во всех вопросах деятельности подчинялись руководству треста. Уже в 20-е годы многие исследователи отмечали, что образование международных монополий все более идет по пути трестирования, а не картелирования. Развитие международных трестов стало огромным шагом вперед в области экономического раздела мира и монополистического регулирования экономики.

Международный трест послужил основной формой монополизации таких отраслей, как цветная металлургия (медные, алюминиевые тресты), нефтяная и химическая промышленность, автомобилестроение. В рамках треста появились первые признаки международного внутрифирменного разделения труда, специализации и кооперирования производства. Разделение труда легло в основу деятельности сравнительно небольшого числа международных трестов. Примером в данном случае могут служить известные автомобильные монополии «Дженерал моторз» и «Форд». Они активно использовали поставки ряда комплектующих изделий для сборки автомобилей за границей. Доля частей и компонентов в общем экспорте «Дженерал моторз» из США на рубеже 20—30-х годов достигала 70%. Однако заграничное производство автомобильных компаний сводилось в тот период в основном к сборочным операциям.

Анализ деятельности американских автомобильных компаний (так называемых горизонтальных трестов) и шведского спичечного, англо-голландского маргаринового, нефтяных трестов («вертикальных» трестов) позволяет выделить ряд типичных черт международных трестов. В отличие от современных ТНК, они практически не интегрировали национальные и зарубежные операции. Заграничные филиалы, нацеленные на обслуживание местных рынков, действовали автономно, без увязки с производством материнской и сестринских фирм. Степень централизованного глобального управления была несравненно ниже, чем у транснациональных корпораций. В организационной структуре ряда трестов имелись компании, ведающие лишь экспортом, но отнюдь не руководившие всеми зарубежными операциями на основе общекорпорационной стратегии. В первой половине 50-х годов, когда началось быстрое развитие ТНК, тресты практически прекратили свое существование.

ТНК по своей структуре и организации операций — международный концерн. Сейчас практически всем ТНК независимо от их

отраслевой принадлежности и степени диверсификации производства присущи общие признаки. Все они построены на акционерной форме контроля с юридически самостоятельными дочерними компаниями за границей. В состав концерна, как правило, входит специальное кредитно-финансовое подразделение, по функциям и масштабам деятельности сходное с банком. Такого рода банковский филиал имеют производители компьютеров ИБМ (наукоемкая продукция) и резинотехнических изделий «Файрстоун» (традиционные товары), диверсифицированная компания «Пфайзер» и одноотраслевая «Ксерокс». ТНК пошли в этом направлении дальше национальных концернов, создав специальные компании (их может быть даже несколько) по кредитованию и финансированию исключительно своих зарубежных операций. Ранние международные монополии, включая тресты, подобных подразделений не имели.

Интернационализация всех этапов хозяйственной деятельности концерна отразилась на организации и управлении производством, маркетингом, финансами, научными исследованиями и разработками. В общую систему управления крупнейших концернов включены специально созданные компании по руководству всеми зарубежными операциями, пришедшие на смену отделам по сбыту товаров за границей. Организационная структура ТНК вообще претерпела в ходе их развития серьезную эволюцию. Произошел переход от регионального принципа к продуктовому и затем к смешанной структуре со сложной иерархией соподчинения различных звеньев концерна в разных странах. Причем деятельность основных отделений концернов переориентирована с учетом расширения международных операций независимо от организационно-управленческого принципа.

Становление и рост ТНК связаны в основном с развитием технически передовых наукоемких отраслей. Именно здесь происходило и происходит в первую очередь углубление международного внутрифирменного разделения труда сначала в производстве, а затем все шире и в области НИОКР. Изменилась деятельность крупнейших компаний и в традиционных по сегодняшним меркам отраслях. Изменения коснулись не только обрабатывающей, но и добывающей индустрии.

В рядах современных ТНК прежде всего надо выделить одноотраслевые специализированные компании. Они составляют самую малочисленную группу транснационального промышленного капитала, включающую, однако, такие типичные ТНК, как «Интернэшнл бизнес мэшинз», «Катерпиллер трэктор» и ряд других. Наиболее характерная черта эволюции данного вида компаний состоит в том, что они резко отличаются от подобных фирм начала века и даже первых послевоенных десятилетий. Это уже отнюдь не узкоспециализированные компании, ориентированные преимущественно на выпуск одного-двух товаров. Стремительная интернационализация производства заметно изменила их облик. И далеко не только в собственно зарубежной экспансии самих компаний. Надо помнить и о резком обострении международной конкуренции, даю-

щей себя знать как на внешних рынках, так и на внутреннем, в частности американском.

Первый шаг в эволюции специализированных компаний — значительное расширение номенклатуры выпускаемых изделий. Расширение операций за границей сыграло здесь немалую роль, поскольку ТНК приобрели иностранные фирмы или построили собственные предприятия по выпуску товаров, не производимых в странах базирования. Так, «Катерпиллер трэктор» выпускает сейчас практически все виды дорожно-строительного оборудования. Эта компания долгое время была монополистом на американском рынке. Однако обострившаяся в последние годы конкуренция с японской фирмой «Комацу», подрыв прежней монополии, значительное сокращение (на 20%) доли на мировом рынке наряду с ухудшением финансового положения вынудили «Катерпиллер» развернуть за границей производство ряда видов дорожно-строительных машин, не выпускаемых в США. По тому же пути идут такие корпорации, как «Эллис—Чалмерс», «Джон Дир», «Нэшнл кэш реджистер». Отдельные модели они вообще начинают производить прежде за границей и лишь потом в США.

Вторым и более серьезным шагом стало проникновение специализированных компаний в другие, близкие по профилю отрасли, что было нехарактерно для развития ТНК еще в начале 70-х годов. По существу, это шаг на пути к диверсификации производства фирм. Типичным примером служит деятельность ИБМ и АТТ, между которыми в последние годы развернулась острая конкуренция в результате их одновременного проникновения в производство компьютеров и телекоммуникационной аппаратуры.

Исторически первым видом многоотраслевой компании были комбинаты (прообраз современного концерна), осуществлявшие последовательную переработку сырья вплоть до выпуска готового продукта или изготовление товаров из отходов основного производства. Основной сферой деятельности комбинатов являлась нефтяная и резинотехническая промышленность, черная и цветная металлургия. С расширением экспансии ТНК комбинаты получили дальнейшее развитие.

Нефтяные компании в 60-х — начале 70-х годов активно проникали в нефтехимию, налаживая выпуск продуктов за счет переработки нефти и газа — синтетический каучук и резина, пластмассы, удобрения, красители, фармацевтические изделия. Ведущие нефтяные концерны США выпускают все эти товары как самостоятельно, так и на основе соглашений, путем создания совместных предприятий с целым рядом западноевропейских фирм.

Следующим шагом в развитии нефтяных компаний стало расширение деятельности в области добычи и переработки альтернативных источников энергии — угля, урана, производства синтетических нефти и газа. Этот процесс привел к образованию энергетических компаний, контролирующих добычу практически всех важнейших видов энергетического сырья. Причем контроль выходит за национальные рамки, распространяясь на источники сырья в дру-

гих странах. Посредством проникновения в новые отрасли развиваются сейчас сталелитейные компании, скупая небольшие нефтяные и газодобывающие фирмы; резинотехнические ТНК, осваивающие выпуск металлоизделий и других товаров, в том числе за пределами США.

По внутренней организации производства комбинат несомненно является многоотраслевым объединением. Однако лишь в узких рамках своей основной специализации комбинат был в состоянии воздействовать на рынок, динамику цен, конкуренцию благодаря экономической власти в базовой отрасли. Когда же влияние компании начинает распространяться на другие отрасли и сферы производства, новые рынки, тогда можно говорить о ее превращении в подлинно многоотраслевой концерн.

Развитие транснациональной корпорации тесно связано с диверсификацией производства. Концерны значительно активнее, нежели одноотраслевые компании, расширяли инвестиции за границей. Становление ТНК выразилось, в частности, в тесном переплетении процессов межотраслевого и межгосударственного (интернационального) инвестирования капитала.

О соотношении межотраслевой и международной экспансии капитала дает представление анализ изменений в деятельности 200 крупнейших (по сумме активов) корпораций США. Из них примерно 80—85% с достаточной степенью уверенности можно отнести к числу транснациональных корпораций. Существенное повышение степени диверсифицированности компаний пришлось на 60—70-е годы — период наиболее активного формирования ТНК. Если в 1960 г. 200 крупнейших корпораций действовали в среднем в 4 отраслях, то к концу 70-х годов этот показатель вырос до 9 отраслей[10]. К тому же чем крупнее корпорация, тем выше, как правило, степень ее диверсификации. Среднее число отраслей, в которых созданы предприятия 30 крупнейших корпораций США, равно 13, в то время как 100 гигантов оперируют в среднем в 10, а 200 — в 9 отраслях[11].

Концерны составляют основной отряд транснационального промышленного капитала. Причем с расширением деятельности ТНК возросло как общее число диверсифицированных компаний, так и масштабы их межотраслевой экспансии. Об этом наглядно свидетельствуют данные табл. 5.

Приведенные данные показывают, что свыше $^3/_4$ ведущих американских корпораций действуют более чем в 5 отраслях каждая, в том числе около $^1/_3$ — более чем в 10 отраслях. О высокой степени диверсификации производства ТНК говорит и тот факт, что деятельность большинства корпораций сосредоточена в отраслях, являющихся главной сферой экспансии транснационального капитала. В химической и смежных отраслях промышленности оперируют 115 корпораций, в общем машиностроении — 95, в производстве электрооборудования — 84 корпорации.

Диверсификация в рамках ТНК предполагает техническую и технологическую общность разноотраслевых производств, единую

Таблица 5

Изменение степени диверсификации производства * 200 крупнейших корпораций США

Число отраслей, в которых действуют корпорации	Число корпораций			
	1960 г.	1965 г.	1968 г.	1977 г.
Свыше 5	62	80	112	152
Свыше 10	7	14	32	62
Свыше 20	—	—	—	7
Свыше 30	—	—	—	1

* Степень диверсификации определена по двузначному коду стандартной промышленной классификации.

Источник: *Spruill C. R.* Conglomerates and the Evolution of Capitalism. Carbondale and Edwardsville, 1983. P. 48.

научно-исследовательскую стратегию, финансовое и коммерческое единство всех подразделений, размещенных во многих странах. Диверсификация производства ТНК обусловлена дальнейшим развертыванием научно-технической революции, развитием новых отраслей и производств (микроэлектроники, робототехники, биотехнологии) в ведущих капиталистических государствах. Капитал устремляется из традиционных в новые отрасли, где прибыль выше, продукция пользуется повышенным спросом, где открываются большие перспективы на мировом рынке, появляется реальная возможность опередить конкурентов. В транснациональном концерне происходит комплексное освоение достижений НТР, полученных не только в США, но и за границей. Результаты научных исследований используются в рамках ТНК на предприятиях сразу нескольких отраслей, перекачиваются из одной страны в другую.

Международная диверсификация производства предопределена также усилением неравномерности развития капиталистической экономики, кризисным состоянием ряда отраслей промышленности. Мобильность капитала, его перелив в новейшие быстрорастущие отрасли позволяет ТНК сократить риск, избежать возможного снижения прибыли в результате структурной перестройки хозяйства разных стран.

Экспансия диверсифицированных ТНК, в отличие от конгломератов, осуществляется как за счет централизации, так и концентрации капитала. Расширение деятельности концерна в других отраслях происходит от какого-то общего производственного ядра без потери технико-технологической связи. Поэтому ТНК не только скупают предприятия в сходных по профилю отраслях и подотраслях, но и вкладывают капитал в строительство новых заводов.

Особое место в структуре транснационального капитала занимают конгломераты, не имеющие по сравнению с концерном достаточно выраженного производственного ядра. Конгломераты с самого начала развиваются на основе централизации капитала, слияний и поглощений разных фирм. На первом этапе образования конгломератов упор делался исключительно на приобрете-

ние высокоприбыльных фирм независимо от их размера и отраслевой принадлежности. Главным критерием служило быстрое увеличение общей прибыли объединения. Спекулятивный характер деятельности первых конгломератов, внутренняя дезинтеграция и отсутствие производственной, технологической совместимости, отход высших менеджеров от непосредственного управления производством, худшие, чем у конкурентов показатели деятельности конгломератов — все это дало основание ряду исследователей отнести конгломератизацию в ее классическом виде к исторически тупиковым формам процесса капиталистической концентрации [12].

Корпорационная практика второй половины 70-х годов подтвердила правильность высказанных оценок. Концентрация капитала действительно не пошла по пути классической конгломератизации, приобретения и продажи фирм в чисто спекулятивных целях. Это давало, как выяснилось, лишь кратковременный эффект даже с точки зрения роста прибыли, не говоря уже о повышении эффективности производства, освоении достижений научно-технического прогресса. Конгломераты не стали массовым явлением в американской экономике, где продолжают господствовать диверсифицированные компании. Вместе с тем нельзя не видеть определенную закономерность в эволюции конгломератов, связанной с международной экспансией капитала как средства укрепления позиций конгломератов. Характерно, что после циклических кризисов 70-х годов выжили в первую очередь конгломераты с глобальными масштабами деятельности. В число 255 компаний, имевших в начале 80-х годов производственные филиалы в шести и более зарубежных странах, входит сейчас 21 конгломерат. Это составляет примерно 2/3 всех конгломератов среди 500 крупнейших промышленных корпораций США. Бóльшая часть современных американских конгломератов ведет активные зарубежные операции, контролируя в разных странах сеть заводов, страховых агентств, отелей, издательских фирм.

Транснациональные конгломераты расширяют свою глобальную деятельность двумя способами: либо поглощают материнские фирмы, сами являющиеся конгломератами с активами за границей, либо скупают отдельные иностранные компании, не связанные друг с другом технико-технологической общностью. Характерно, что новые поглощения сопровождаются распродажей ранее приобретенных за границей филиалов, ставших убыточными или затрудняющих управление конгломератом в силу его чрезмерно широкого производственного профиля.

Наиболее активную и радикальную перестройку проводит крупнейший американский транснациональный конгломерат «Интернэшнл телефоун энд телеграф». В январе 1985 г. ИТТ заявила об ускорении своей программы дезинвестиций, призванной сконцентрировать деятельность компании на производстве телекоммуникационного, конторского и военно-космического оборудования; автоматических и электронных компонентов, разработке жидкостной технологии; оказании услуг в области страхования,

финансов, коммуникаций и гостиничного дела. За 1983—1985 гг. ИТТ продала или сократила вложения более чем в 20 фирмах, включая продажу половины акций в английской страховой компании, 1/5 часть акций в норвежском филиале по выпуску промышленных кабелей. В то же время были приобретены компании по информационному обеспечению ЭВМ, волокнистой оптике, брокерским и финансовым операциям. Сходную программу осуществляет «Зингер», продавший целый ряд отделений с производством в США, Канаде и ряде других стран[13].

Особенно хотелось бы выделить две черты процесса транснационализации конгломератов. Во-первых, приобретение многими конгломератами других объединений конгломератного типа, входящих в число 500 крупнейших корпораций США. В середине 80-х годов отмечено несколько подобных сделок, в том числе поглощение «Авко» корпорацией «Текстрон» за 1,4 млрд долл. при общем обороте новой компании в 5,5 млрд долл. и приобретение фирмы «Бангар пунта» компанией «Лир Сиглер». Очевидно, что подобные сделки подчеркивают общую тенденцию в современной централизации капитала США — слияния крупных компаний, имеющие международный эффект.

Во-вторых, определенная часть конгломератов усиливает за счет поглощений милитаристский характер своей деятельности. Та же «Текстрон» за счет поглощения «Авко» выдвигается в ряды ведущих подрядчиков Пентагона с поставками вертолетов, двигателей для танков и другого военного оборудования приблизительно на 2 млрд долл. в год. В продажах корпорации это составит примерно такую же долю, что и ее операции по страхованию жизни и финансированию потребителей.

В то же время транснациональные корпорации восприняли у конгломератов ряд «завоеваний» в области финансовых операций, техники поглощений фирм и ограничения конкуренции. Эти «достижения» стали важным звеном в глобальной практике ТНК. Так, согласно одному из базисных постулатов развития конгломерата его отделения и филиалы служат центрами получения прибыли. ТНК модифицировали эту идею применительно к условиям международной экспансии. Они сделали центрами прибыли специально созданные для этого компании в странах с льготным налоговым режимом. Тем самым прибыль была оторвана от мест ее непосредственного производства в целях минимизации налогового обложения всех доходов ТНК.

Сдвиги в фирменной структуре промышленности США тесно связаны со становлением и развитием транснациональных корпораций. Деятельность ТНК сопровождалась сокращением числа одноотраслевых специализированных компаний, вытеснением их из рядов большого бизнеса. В то же время ТНК способствовали углублению процесса межотраслевого перелива капитала, расширению операций диверсифицированных фирм. Концерны заняли основное место не только среди элиты американского бизнеса, но и транснационального капитала вообще. Процесс

транснационализации капитала отчасти повлиял и на развитие конгломератов. Но здесь влияние выразилось не в ускорении процесса конгломератизации как такового, а в его видоизменении, определенном сужении межотраслевой сферы вложений конгломератов.

Нынешний этап централизации капитала в экономике США проходит под знаком углубления многоотраслевой экспансии компаний. При этом «суперсделки» с участием ТНК означают в основном развитие диверсифицированных компаний в противоположность конгломератам. Многочисленные продажи и приобретения фирм больше направлены на упорядочение структуры концерна, чем на проникновение в новые для него сферы бизнеса. Путем слияний, дезинвестиций и новых вложениий в США и за границей ТНК укрепляют определенные направления своей деятельности как более перспективные с точки зрения конкурентоспособности и прибыльности. По этому сценарию протекали практически все крупные слияния и поглощения последних лет.

ТНК убедительно показали, что сверхдиверсификация — и отраслевая, и географическая — не отвечает критериям самого капиталистического производства. Практика свидетельствует, что весьма сложно сочетать в одном объединении в течение длительного времени предприятия и фирмы разнородных, никак не связанных отраслей хозяйства, размещенные к тому же во многих странах. Трудности в управлении, внутрифирменном планировании всех этапов хозяйственной деятельности транснационального конгломерата усугубляются национальными различиями в организации производства, трудовых отношениях. По существу, не было предпринято попыток создать новые конгломераты в их классическом виде. На международном уровне была вновь доказана бесперспективность конгломератов как формы организации капитала, в отличие от ТНК.

2. Международная мобильность капитала

Подвижность, мобильность капитала — главное, наиболее существенное отличие ТНК от их предшественников[14]. Для национальных монополий в начале века, на первых этапах развития, была характерна привязанность к определенной территории. Монополия реализовывала себя прежде всего за счет концентрации ресурсов в нескольких районах внутри страны. Наиболее типичный пример этого — крупные одноотраслевые компании, поставившие экономические преграды для свободного перелива капитала в рамках отдельных отраслей. Но уже в то время существовали комбинаты, действовавшие в смежных отраслях. Дальнейшее развитие монополистических фирм пошло как раз в направлении возрастающей подвижности капитала. В послевоенный период конкуренция вынудила капиталистов искать выход в диверсификации производства и развитии многоотраслевых компаний, благодаря чему «оседлость» монополистического капитала

была сильно подорвана. Произошло расширение не только отраслевой, но и территориальной сферы деятельности крупной корпорации в национальных границах. В 60-х годах конгломераты ускорили этот процесс, ибо, преследуя чисто финансовые цели, стремились скупать фирмы в любом месте США. ТНК окончательно разрушили принципы фирменной организации, основанные на малой подвижности ресурсов. Через национальные границы стали активно перемещаться не только товары, но, что гораздо существеннее, капитал и рабочая сила всех рангов.

Возросшее значение межотраслевой и межнациональной мобильности капитала особенно наглядно проявилось в 60—70-е годы в связи с выходом за национальные границы большого числа компаний разных стран. Усиление международного характера их деятельности обернулось обострением конкурентной борьбы и потерей для многих фирм некогда прочных монопольных позиций. Советский исследователь И. Д. Иванов справедливо подчеркнул, что «превращение национальных монополий в транснациональные не представляло собой ни автоматический, ни линейный процесс»[15]. Размер фирмы, даже очень крупной по национальным меркам, не гарантирует ей монополию в рамках мирового хозяйства. Воспроизвести себя в качестве транснациональной монополии способна только компания, опирающаяся на превосходящие конкурентов масштабы международного производства, научно-технический потенциал, денежные ресурсы, сеть производственных, кредитно-финансовых и сбытовых филиалов в разных странах. Представляется, однако, что именно возросшая мобильность капитала, противостоящая монополии с ее тенденцией к застою, загниванию, во многом предотвратила образование «классических» международных монополий прежнего образца.

ТНК, как никакая иная форма организации капитала, испытывает на себе воздействие научно-технического прогресса, последствия быстрой смены технологий, методов организации и управления производством, возвышения новых наукоемких и упадка традиционных отраслей. Характерно, что те же факторы «провоцируют» обострение международной конкуренции. В этих условиях на первый план выходит не монопольная власть крупной компании на отраслевом рынке (она требует сейчас огромных затрат и может быть быстро потеряна), а повышенная структурная мобильность, способность маневрировать, в короткий срок менять место производства товаров и сами товары. Это выступает как средство приспособления ТНК к новым условиям развития, доказывает ее значительно бóльшие адаптивные возможности по сравнению с прежними формами организации капитала.

Подвижность ресурсов позволила ТНК использовать прибыльные условия производства многих стран, обеспечила преимущественный доступ к материальным, научно-техническим и людским ресурсам капиталистического мира. ТНК регулируют распределение рабочей силы разного уровня подготовки и квалификации на

своих заводах в зависимости от сложности изготовляемого продукта с учетом национальных различий в оплате труда, степени организованности и единства рабочего класса.

Вместе с тем посредством мобильности капитала ТНК не только приспосабливаются к структурным сдвигам в мировом хозяйстве, его циклическому развитию, социальным и политическим потрясениям, но и могут усиливать диспропорциональность капиталистического производства, неравномерность развития отдельных отраслей и регионов капитализма. Мобильность капитала наиболее осязаемо выражается в переориентации вложений на передовые быстро растущие отрасли, на экономически и социально стабильные страны и районы. Развитие ТНК привело к резкому повышению мобильности функционирующего капитала, хотя возросли и масштабы обращающегося на мировом рынке ссудного капитала («горячие» деньги, евродоллары, нефтедоллары).

Вложение капитала преимущественно в новейшие динамичные отрасли и производства в ущерб традиционным — характерный признак глобальной инвестиционной политики ТНК. Она ускоряет упадок устаревших малоприбыльных производств, где затраты на научные исследования и разработки сравнительно невысоки, применяемая технология проста и не требует постоянных усовершенствований. Подвижность капитала встраивается в общую стратегию транснациональных корпораций, складывающуюся под влиянием долгосрочных факторов и кратковременных мотивов. Это наглядно проявляется в таких формах подвижности, как дезертирование производства и дезинвестирование капитала.

Дезертирование означает перемещение за границу как подотраслей промышленности, так и части производства целого ряда корпораций. Местом дезертирования являются главным образом развивающиеся страны, куда «сбрасываются» ставшие неконкурентоспособными в индустриальных государствах отдельные сектора легкой и пищевой промышленности. В периферийные зоны капитализма ТНК переводят и предприятия по выпуску многих трудоемких товаров в рамках ряда ведущих отраслей машиностроения, электротехники и электроники, а также заводы, загрязняющие окружающую среду.

В основе дезертирования производства лежит стремление ТНК добиться долгосрочного роста прибыли за счет использования преимуществ международного разделения труда. Перебазирование ряда производств в слаборазвитые страны с «избыточными» трудовыми ресурсами позволяет корпорациям снизить издержки производства и повысить прибыль благодаря вовлечению дешевой рабочей силы, значительному сокращению, а зачастую полному упразднению затрат на охрану окружающей среды.

Процесс дезертирования достаточно широко развернулся в 70-е годы. Тогда же появились оценки, что этот процесс примет огромные масштабы, а ТНК позволяет индустриальному миру освободиться от «грязного» производства, свернуть выпуск тех-

нически несложных потребительских товаров и сконцентрировать усилия на развитии небольшого круга высокотехнологичных отраслей, разработке и внедрении самой современной технологии, наукоемких услуг. Однако именно развитие передовой технологической базы затормозило процесс дезертирования, поскольку такие достижения, как роботы, микропроцессоры стали широко применяться не только в новейших, но и традиционных отраслях. В начале 80-х годов многие специалисты выступили с идеей об обратном перемещении производства в развитые страны капитализма, поскольку новая технология с успехом может использоваться на трудоемких операциях и нужда в массовом использовании дешевой рабочей силы в развивающихся странах отпала. Характерно, что, по сути, обратное перемещение производства ТНК вновь обусловливалось мобильностью капитала.

Имеющиеся данные не позволяют пока дать корректный статистический анализ перемещения (дезертирования) производства ТНК. На основе эмпирических оценок можно прийти к следующим выводам. В целом дезертирование производства не приняло тех огромных масштабов, которые прогнозировались в первой половине 70-х годов. Но это не означает, что данный процесс приостановлен вовсе. Появление новых видов технологии действительно позволило использовать их в развитых странах (например технологию бездоменного производства на мини-заводах). Такие же производства, как крупные металлургические комбинаты с высокой степенью загрязнения окружающей среды, сейчас переносятся в Бразилию или Южную Корею. Далее, по некоторым оценкам, инвестиции в трудоемкие производства в развивающемся мире не превышали 10% в середине 70-х годов [16]. Примерно на том же уровне они сохранились в конце 80-х годов. Это не случайно, поскольку целый ряд операций пока по-прежнему может выполняться только вручную. Главное, что делают американские ТНК в данном направлении,— активнее прежнего внедряются в страны, где рабочая сила наиболее дешева (дальнейшее перемещение предприятий уже из Японии в Мексику, Южную Корею и о. Тайвань).

В середине 70-х годов осязаемо проявилась другая сторона международной мобильности капитала — дезинвестирование, сокращение или изъятие корпорациями вложений в странах и отраслях, ставших по разным причинам невыгодными для ТНК. Оно происходит путем свертывания производства, ликвидации или продажи действующих заводов, плантаций, научно-исследовательских лабораторий, сбытовых контор.

Развитие монополистического капитала постоянно сопровождается ликвидацией отдельных фирм и предприятий, потерявших конкурентоспособность по своим технико-экономическим параметрам. Большой размах ликвидация предприятий приобрела в зарубежной деятельности корпораций. Но для 70—80-х годов характерны невиданные ранее масштабы и интенсификация этого процесса, который затронул капиталовложения ТНК прежде всего в индустриальных странах.

По мере развития ТНК в их инвестиционной политике выявляется ряд особенностей. Во-первых, значительно увеличивается по сравнению с предыдущими годами число дезинвестиций, ликвидируемых филиалов. Во-вторых, сокращается численность вновь создаваемых филиалов. Наконец, растет отношение закрываемых филиалов к вновь открытым.

Сейчас примерно $^2/_3$ всех дезинвестиций приходится на фирмы, находящиеся в полной собственности ТНК. Одновременно в 9 случаях из 10 материнская компания продает все свои акции в заграничных предприятиях. Транснациональные корпорации при изъятии своих вложений стремятся полностью освободиться от малорентабельного предприятия и перебросить капитал на более прибыльные операции.

Дезинвестирование капитала представляет долгосрочную тенденцию в деятельности ТНК, ведущую к перераспределению инвестиций с одних стран и отраслей на другие. Процесс дезинвестирования характеризуется в основном перемещением вложений в ведущие динамичные отрасли и «вымыванием» традиционного производства из операций ТНК в капиталистических странах. Со второй половины 70-х годов, и особенно в 80-е годы, тенденция к концентрации капитала ТНК в технологически передовых, наукоемких секторах промышленности значительно усилилась. С 1976 по 1988 г. доля инвестиций в наукоемкие виды производства * в прямых заграничных капиталовложениях США в обрабатывающей индустрии выросла с 26,6 до 33%. В противоположность этому в традиционных секторах ** доля инвестиций упала с 38,4 до 31,8% [17]. К середине 80-х годов в наукоемких секторах действовало около $^1/_3$ заграничных филиалов американских ТНК по сравнению с $^1/_4$ десятилетие назад. Соответствующий показатель для традиционных секторов сократился за это время с $^2/_5$ до менее чем $^1/_3$.

Основной сферой дезинвестирования капитала американских ТНК стали западноевропейские страны — ядро «второй экономики» США. Структура американских капиталовложений, производственная ориентация филиалов сложилась здесь около 30 лет назад и на новом этапе НТР настоятельно требовала обновления. В 70-е годы удельный вес Западной Европы в общих дезинвестициях корпораций США колебался от 40 до 60%, сохранившись на уровне 35—40% в 80-е годы. Перестройка структуры производства ТНК была ускорена структурными сдвигами в западноевропейской экономике. Филиалы ТНК в странах Старого Света ликвидировались главным образом в таких отраслях, как металлообрабатывающая, текстильная и кожевенная, обувная и швейная, пищевкусовая и выпуск удобрений. Вместе с тем продано незначительное

---

* Включают нефте- и газодобывающее, силовое, конторское оборудование, ЭВМ, телекоммуникационную аппаратуру, электронные компоненты, научные приборы и инструменты, фармацевтику.

** Включают металлоизделия, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, табачную, легкую, резинотехническую промышленность, выпуск стеклоизделий и деревообработку, бумагоделательную промышленность.

число филиалов ТНК в наукоемких секторах промышленности — производстве ЭВМ и электронике, ряда подотраслей машиностроения, фармацевтике, получивших дальнейшее развитие в условиях структурной перестройки экономики капиталистических стран.

Дезертирование производства и дезинвестирование капитала являются попыткой корпораций найти новые пути роста прибыли, укрепления своих позиций в конкурентной борьбе. Не просто экспорт капитала и интернациональные масштабы операций, а глобальная подвижность капитала, постоянное изменение сфер и районов его приложения, маневрирование всеми ресурсами — вот суть деятельности, способ бытия транснациональной корпорации.

Наиболее осязаемо роль мобильности как средства приспособления транснационального капитала к окружающей обстановке выявилась в реакции ТНК на ухудшение условий воспроизводства, вызываемого кризисными явлениями в экономике капитализма. Адаптивная способность ТНК ярко обнаружила себя в ходе последних мировых циклических кризисов.

В период относительно устойчивого экономического роста (50-е — начало 70-х годов) ТНК стремились использовать известную асинхронность в прохождении капиталистическими государствами различных фаз цикла. При обнаружении признаков перепроизводства, затруднений кредита и инвестирования капитала в одной из принимающих стран или группе стран ТНК компенсировали свои потери за счет роста деловой активности в странах, находившихся на стадии подъема. Подстраиваясь к движению мировой экономической конъюнктуры путем маневрирования инвестициями, изменения объема производства и сбыта в разных частях капиталистического мира, ТНК, жертвуя интересами отдельных филиалов, поддерживали на высоком уровне свою общую конкурентоспособность, прибыльность операций.

Возросшая синхронизация циклов, особенно в фазе кризиса, в основных центрах империализма сузила возможности маневрирования ТНК, переноса ими заказов из страны в страну, перебрасывания валюты и перевода прибыли, получивших столь широкое распространение в их практике. Транснациональные корпорации вынуждены были приспосабливаться к изменившейся ситуации путем освобождения от ряда малорентабельных производств, ликвидации предприятий одновременно во многих странах.

Мобильность капитала представляет собой сам способ существования транснациональной корпорации. В мобильности выражено стремление ТНК перемещать капитал в соответствии со сдвигами в структуре производства отдельных стран и в международном разделении труда в целом. Перевод капитала в новые более динамичные страны и отрасли создает для ТНК возможность захвата новых перспективных рынков. Несомненно разбросанная по миру сеть заводов может позволить ТНК в одиночку регулировать сбыт своей продукции по странам и регионам. Надо помнить и о том, что около $^2/_5$ торговых потоков вообще проходят по внутрифирменным каналам. Однако особенностью 80-х годов стало осуществление

контроля над рынком, определение его размера, цен, условий сбыта за счет союзов и соглашений ТНК с небольшой группой других компаний.

На стадии простой кооперации возникла новая производительная сила из простого объединения рабочих в рамках общего процесса труда. На мануфактурной стадии эта сила неизмеримо возросла за счет специализации и начавшегося разделения труда внутри мануфактуры. Логическое завершение данный процесс получил в рамках отдельного капиталистического предприятия — сначала фабрики, а затем завода, где на базе разделения труда развивалась специализация не отдельного работника, а целых цехов.

С появлением крупных промышленных объединений с несколькими, а затем десятками и сотнями предприятий возвышение производительной силы капитала происходило на новой основе. В отдельные специализированные «цехи» превратились уже заводы, а компании подчиняли себе отдельные звенья общественного разделения труда. В рамках ТНК этот процесс не только достиг международного уровня, но и приобрел благодаря этому иное качество. Оно состоит в соединении факторов производства в нужном для корпорации месте и в необходимой пропорции. Транснациональная корпорация контролирует и регулирует ключевые звенья международного капиталистического разделения труда. Мобильность, подвижность капитала обеспечивает ТНК производительную силу, которая позволяет влиять на процесс общественного воспроизводства в капиталистическом мире в масштабах, значительно превышающих размеры ее собственных ресурсов.

Международная миграция функционирующего капитала в подавляющей части есть движение капитала внутри транснациональных корпораций. ТНК перемещают капитал в целях изыскания прибыльных условий производства в капиталистическом мире. Важнейшую роль играет здесь мобильность капитала, которая позволяет современной крупной корпорации обеспечить себе доступ к необходимым материальным и финансовым ресурсам, самым перспективным достижениям науки и техники в разных странах.

Мобильность капитала превратилась в решающее средство совместного воздействия сравнительно небольшой группы компаний на условия воспроизводства, структуру хозяйства, пропорции распределения общественного труда, формирование рынка в мировом масштабе. Капитал становится мобильным на всех стадиях хозяйственной деятельности. Благодаря этому ТНК имеют возможность быстрее и эффективнее прежних капиталистических фирм реагировать на меняющиеся экономические и социально-политические условия мирового развития. Вместе с тем мобильность стала важнейшей предпосылкой перегруппировки сил внутри транснационального капитала.

3. Слияния и поглощения в стратегии ТНК

Концентрация капитала, в отличие от концентрации производства, не знает технико-экономических границ и препятствий. Если концентрация производства во многих отраслях капиталистических стран замедлилась, а в ряде случаев практически прекратилась, то капитал по-прежнему концентрируется быстро и повсеместно. Развитие ТНК значительно подтолкнуло этот процесс, который приобретает поистине глобальные масштабы, активно идет поверх национальных границ за счет экспансии собственных и иностранных компаний.

В свое время, характеризуя особенности развития новой стадии капитализма, В. И. Ленин подчеркнул, что «концентрация и интернационализация капитала гигантски растет» [18]. Несомненно, он разделял два этих процесса. Но с тех пор ситуация кардинально изменилась, интернационализация операций стала важнейшим условием роста конкурентоспособности капиталистических компаний. Быстро растущий размер компаний (объем продаж и активов) отражает огромное расширение масштабов их международной деятельности *. В этой связи целесообразно проанализировать на каком преимущественно уровне — национальном или международном развивается сейчас концентрация (и централизация) капитала, в чем выражается связь концентрации и интернационализации капитала и насколько вообще их можно разделять.

Транснациональная корпорация перестала быть чисто американским явлением, хотя многие ее типичные черты по-прежнему выражают ТНК американского происхождения. Именно они наиболее отчетливо характеризуют сейчас тенденцию к перегруппировке сил в рядах монополистического капитала на основе его дальнейшей концентрации и централизации. Экспансия ТНК сопровождается скачкообразностью, изменением соотношения сил между компаниями разных стран и отраслей хозяйства. Перегруппировка сил в условиях быстрорастущей транснационализации капитала связана со структурными сдвигами в экономике капитализма на новом этапе научно-технической революции. Весьма характерно, что на сей раз перегруппировка затронула непосредственно верхушку крупного бизнеса, состоящую преимущественно из транснациональных корпораций. Можно выделить несколько наиболее существенных причин, ускоривших рассматриваемый процесс и прямо связанных с особенностями развития современного капитализма. С середины 70-х годов в капиталистической экономике было отмечено возникновение разного рода кризисных явлений. В этот период хозяйства капиталистических стран поразили два цикли-

---

* Среди 500 крупнейших промышленных корпораций США оборот «средней» корпорации вырос с 9,3 млрд долл. в 1970 г. до 33,0 млрд долл. в 1980 и 37,6 млрд долл. в 1987 г., т. е. вчетверо за 17 лет. (Подсчитано по Fortune за соответствующие годы.) Даже с учетом инфляции это огромное увеличение уровня концентрации капитала. Одновременно возросла на 1/3 степень «международности» ведущих корпораций — доля зарубежных продаж, активов, прибыли, численности занятых в общем объеме соответствующих показателей.

ческих кризиса, самых глубоких в послевоенной истории и наиболее сильно затронувших США.

Они тесно переплелись во структурными, с кризисами целого ряда отраслей промышленности (автомобильная, металлургическая, легкая) и вызвали нестабильность развития капиталистической, в том числе американской, экономики. Крупные корпорации рассчитывали ослабить кризисные удары за счет дальнейшего увеличения своих размеров, перестройки структуры и управления.

Воздействие кризисов проявляется не только внутри отдельных стран. Интернационализация хозяйственной жизни привела к значительному усилению взаимозависимости национальных экономик. Усилилось и переплетение кризисных процессов в разных странах, прежде всего благодаря деятельности ТНК. В свою очередь транснациональные корпорации значительно острее, чем прежде, испытывают на себе обратное влияние кризисов. Можно полагать, что именно под воздействием кризисов американские ТНК в большей мере стали опираться на собственную экономику, о чем говорит, в частности, увеличение числа сверхкрупных слияний и поглощений в США.

К. Маркс выделял конкуренцию и кредит как «два наиболее мощных рычага централизации» [19]. Первая половина 80-х годов отмечена невиданным обострением конкурентной борьбы ведущих капиталистических компаний и империалистических государств. Резко усилилась иностранная конкуренция внутри США, и не только на рынке, но и непосредственно в производстве различных товаров. Американские компании испытывают растущую конкуренцию со стороны развивающихся государств. Межимпериалистическое соперничество толкает ТНК на расширение экспансии путем поглощения конкурентов как у себя в стране, так и за границей.

Понятно также, что сейчас, когда сделки ТНК достигли невиданных ранее размеров, кредит играет особенно важную роль. Решающее значение имела интернационализация кредитной сферы, открывающая путь к привлечению транснациональными корпорациями средств банков и других финансовых учреждений разных стран.

Перегруппировка сил ускоряется, наконец, необходимостью концентрации ресурсов монополистического капитала на освоении достижений НТР. В новых приобретениях и слияниях транснациональный бизнес видит возможность повышения своих финансовых ресурсов, доступа к новейшим научно-техническим достижениям бывших конкурентов. Как правило, эти достижения могут применяться эффективно лишь в интернациональном масштабе. Именно в сфере науки и техники разворачиваются основные схватки американского и японского капитала при растущем отставании западноевропейцев. И корпорации и государство США как раз делают ставку на успехи в области научно-технического прогресса, стремясь вновь добиться ощутимого превосходства над соперниками.

Представляется, что под влиянием указанных причин рост ТНК идет преимущественно не на основе собственно концентрации капи-

тала (т. е. капитализации прибавочной стоимости собственных предприятий), а его централизации путем слияний и поглощений, ведущей собственно к изменению соотношения сил различных компаний. Наиболее отчетливое представление о сдвигах в централизации капитала дает анализ тенденций, характерных для Соединенных Штатов и американских ТНК.

С конца 70-х годов американскую индустрию захлестнула новая, четвертая в XX столетии волна слияний и поглощений. Это первый бум в процессе централизации капитала, протекающий в период сложившихся и господствующих в экономике транснациональных корпораций [20]. Характерный признак нынешнего этапа централизации — рост численности сделок и значительное укрупнение их размера. В целом с 1980 по 1986 г. было заключено свыше 18 тыс. сделок, касающихся слияний и поглощений, общей стоимостью 729 млрд долл. В среднем объем каждой сделки в эти годы составил 40,4 млн долл. Пик пришелся на 1985 г., когда общий размер сделок по приобретению американских фирм достиг почти 180 млрд долл. (средняя сделка — 60 млн долл.). Неуклонно росло число крупнейших сделок (свыше 100 млн долл. каждая) — с 94 в 1980 до 346 в 1986 г. [21]

В отличие от предыдущих лет сейчас среди поглощенных фирм значительную часть составляют крупные, давно организованные компании с устойчивым курсом акций. За последнее десятилетие объектами поглощений стали 82 компании из числа 500 крупнейших корпораций США. В данном случае основной причиной является обесценение под влиянием длительной инфляции ценных бумаг корпораций по сравнению с действительной стоимостью их основных акций. Это стимулировало приобретение существующих фирм вместо инвестирования капитала в новые предприятия и оборудование. В частности, гигантские поглощения в энергетике наглядно показали, что «нефть лучше искать на Уолл-стрит, чем где-то в другом месте» [22].

Заниженный курс акций и сравнительно высокий уровень процентных ставок предопределили основную форму финансирования сделок. Значительная часть поглощений оплачивается наличными (свыше 40%) или комбинацией наличных денег и акций или других видов обязательств (около 20%). Намного меньшую роль по сравнению с волной конгломератных слияний играет обмен акциями, преобладавший в сделках 60-х годов. К тому же оплата наличными позволяет заметно сократить сроки самой сделки.

Типичной для волны слияний в условиях господства ТНК становится сверхкрупная сделка в несколько миллиардов долларов. В начале 80-х годов наращивание излишних производственных мощностей в большинстве отраслей привело к попыткам корпораций США рационализировать производство. Перестройка же корпорационной структуры путем присоединения новых фирм способствовала восстановлению конкурентоспособности американских ТНК. Практика показывала также, что в период быстрых техно-

логических сдвигов ТНК оказывается дешевле приобрести акции даже очень крупных компаний, чем инвестировать собственный капитал в новые производства, разработку новых источников сырья и топлива. Кроме того, вновь вырос пороговый уровень затрат на НИОКР, подготовку рабочей силы, возрос риск, связанный с новейшими научными исследованиями и разработками.

В росте ТНК сейчас особенно тесно переплетаются национальные и интернациональные факторы. Главная отличительная черта нынешнего этапа централизации капитала в США — международный резонанс, казалось бы, чисто внутринациональных слияний и поглощений. Образование новых гигантских компаний непосредственно влияет на ситуацию на мировом рынке, и на развитие производства во многих странах. Сейчас любая крупная сделка, и не только за границей, но и в стране базирования ТНК, ведет к укреплению международных позиций корпорации. С этой точки зрения возрастает роль национального (чаще всего американского) происхождения фирмы, поглощаемой ТНК. Международные последствия крупнейших сделок прямо связаны с тем, что их субъектом и объектом выступают транснациональные корпорации. Наглядное представление об этом дает табл.6. Участие ТНК предопределяет также еще ряд важнейших факторов, свидетельствующих об ускорении транснационализации капитала посредством слияний в США.

Вместе с поглощаемой компанией ТНК приобретают и ее многочисленные заводы, шахты и плантации за рубежом. Это открывает путь не только к проникновению в новые отрасли, но и к закреплению в экономике зарубежных стран. Так, за счет поглощения «Сперри» корпорация «Бэрроуз» значительно расширила производство и долю на рынке во Франции и Италии, «Сохайо», приобретя «Кеннекот коппер», получила ее медные рудники, медеплавительные заводы в Чили и ряде других стран. Приращение научно-технического потенциала благодаря поглощениям дает ТНК возможность повысить конкурентоспособность своей продукции на мировом рынке. Именно на этом строились расчеты «Дженерал моторз» при приобретении «Хьюз эйркрафт» — производителя технически сложного оборудования и передовой технологии.

ТНК как глобально оперирующие компании испытывают гораздо более сильное, нежели национальные фирмы, воздействие международной конкуренции. Это выразилось не только в заметном ускорении процесса централизации и увеличении размера сделок с участием ТНК. Не менее важный результат состоит в том, какой характер приобретает экспансия транснационального капитала благодаря нынешним слияниям и поглощениям.

Многие ТНК, в том числе наукоемких отраслей, видят способ повысить собственную конкурентоспособность и ослабить давление международной конкуренции в расширении военного бизнеса и деятельности в сфере услуг. «Форд» приобрел сберегательную фирму. ТВР предполагает поднять долю военной продукции с 30

Таблица 6

Крупнейшие поглощения в США в 80-х годах в различных отраслях

Год	Поглощающая компания	Поглощаемая компания	Стоимость сделки, млрд долл.
1980	«Юнайтед технолоджнз» (электроннка, военная)	«Кэррнер»	1,0
1981	«Эльф аквнтен» (Францня) (нефтяная)	«Тексасгалф» (нефтяная)	2,3
	«Стандарт ойл оф Огайо» (нефтяная)	«Кеннекот коппер» (меднорудная)	1,8
	«Набнско» (пнщевая)	«Стандарт брэндз» (пнщевая)	2,0
	«Дюпон» (хнмнческая)	«Коноко» (нефтяная)	7,8
1984	«Тексако» (нефтяная)	«Геттн ойл» (нефтяная)	10,1
	«Сокал» (нефтяная)	«Галф ойл» (нефтяная)	13,4
	«Беатрнс фудз» (пнщевая)	«Эсмарк» (пнщевая)	2,8
	«Нестле» (Швейцарня) (пнщевая)	«Карнейшн» (пнщевая)	2,9
1985	«Дженерал электрнк» (электротехннческая)	РКА (электронная, услугн)	6,3
	«Фнлнп Моррнс» (табачная)	«Дженерал фудз» (пнщевая)	5,6
	«Эллайд» (конгломерат)	«Снгнал» (конгломерат)	4,9
	«Дженерал моторз» (автомобнльная)	«Хьюз эйркрафт» (авнацнонная)	4,7
	«Монсанто» (хнмнческая)	«Снрл»	2,7
	«Текстрон» (конгломерат)	АВКО (конгломерат)	1,4
	«Проктэр энд Гэмбл» (бытовая хнмня, парфюмерня)	«Рнчардсон Внкс»	1,2
1986	«Бэрроуз» (пронзводство ЭВМ)	«Сперрн» (пронзводство ЭВМ)	4,8
	«Юннлевер» (Нндерланды—Англня)	«Чезброу—Пондз»	3,1
	«Хехст» (ФРГ) (хнмнческая)	«Селаннз» (хнмнческая)	2,9

Источник: Fortune. Apr. 2. 1984. P. 75; 1984. Apr. 30. P. 174; 1986. Jan. 20. P. 21; Bus. Week. 1984. Sept. 24. P. 92; 1984. Dec. 17. P. 32; 1986. June 9. P. 28.

до 50% в общей прибыли за счет избавления от выпуска подшипников и инструментов, где сильна иностранная конкуренция. «Дженерал моторз» наряду с поглощением «Хьюз эйркрафт» приобрела крупную компанию в области информационного обслуживания. Наиболее показательный пример с точки зрения поведения ТНК в «тисках» конкурентной борьбы — поглощение «Дженерал электрик» корпорации «Рэйдио корпорейшн оф Америка» (РКА).

Обе корпорации — типичные ТНК с сетью многочисленных филиалов более чем в 20 странах каждая, весьма близкие по видам производимых товаров и услуг, особенно в области военной электроники. «Дженерал электрик» остается важнейшим произ-

водителем турбин, локомотивов, электрооборудования. Но их общая значимость для компании снижается. Кроме того, «Дженерал электрик» решила прекратить выпуск бытовой электроники и продавать в разных странах телевизоры РКА под марками обеих компаний. За 80-е годы их продажи военной продукции удвоились. Главное место в доходах новой корпорации займут прибыли от продажи услуг и технически сложной продукции (примерно по 40%). Тем самым «Дженерал электрик» уже сейчас существенно отличается от самой себя конца 70-годов, а к началу 90-х годов после окончательной интеграции РКА она вновь заметно изменит свой облик. Председатель правления «Дженерал электрик» Дж. Уэлч утверждает, что это новый вид глобальной компании, представленной на рынках важнейшей продукции и меньше испытывающей последствия иностранной конкуренции[23].

Ощутимую роль в современной централизации капитала в США играют иностранные компании. В 80-е годы их доля в стоимости слияний и поглощений составила в среднем около 1/5[24]. Характерно, что свыше 77% иностранных инвестиций в США было израсходовано на приобретения американских фирм[25]. В их числе и приобретения филиалов и отделений корпораций США в определенных областях. Например, английская ИКИ выкупила химическое отделение у «Беатрис фудз», а западногерманская БАСФ — отделение по производству типографской краски у «Юнайтед текнолоджиз». За 1981—1987гг. в США было зафиксировано 17 сделок свыше 1 млрд долл. каждая с участием иностранных компаний.

Обращают на себя внимание способы финансирования поглощений. При совершении особо крупных сделок промышленные корпорации не могут обойтись без банков. В 80-е годы посредническая роль банков в централизации промышленного капитала усилилась благодаря высокому проценту на кредит. Процентные ставки в США, заметно превышавшие в начале 80-х годов ставки в других странах, сохранились на более высоком уровне и по настоящее время. Поэтому зачастую поглощения финансируются за счет международного рынка капиталов, создания целевых консорциумов из американских и иностранных банков.

Компания «Тексако» при поглощении «Гетти ойл» создала консорциум из 14 иностранных и 35 американских банков для получения займа в 9 млрд долл. Оценивая ситуацию, вызванную уровнем процентных ставок в США, экономист из «Соломон бразерс» Т. Нанд отмечал: «Ставки за границей ниже, и национальные банки могут столкнуться с ограничениями на предоставление займа любому единичному заемщику. В международном масштабе таких ограничений не существует» [26]. Заем консорциума примерно на 4—5 млрд долл. превосходил возможный заем в США на те же цели, а в итоге «Тексако» при поглощении «Гейли ойл» около 1/2 средств заимствовала за рубежом.

Структурная перестройка хозяйства капиталистических стран предопределила особенности современной централизации капи-

тала, изменения в соотношении сил между концернами разных отраслей. Распространившись вначале в традиционных отраслях, к середине 80-х годов волна слияний с участием ТНК охватила в основном наукоемкие сектора экономики. В крупных слияниях в США самых последних лет сравнительно невысока доля сделок в нефтяной промышленности, еще недавно занимавших виднейшее место в слияниях «транснационального» характера. В 80-х годах было зарегистрировано всего 10 подобных сделок, включая приобретение иностранцами оставшейся части акций в их дочерних компаниях («Бритиш петролеум», «Ройал датчелл»). Вообще неуклонно падает значение и размах слияний компаний таких отраслей, как металлургическая, горнодобывающая, резинотехническая, в меньшей степени пищевая, химическая, транспортное машиностроение. В противоположность им повышается роль слияний в высокотехнологичных отраслях. В рядах промышленного капитала растет удельный вес и влияние ТНК, определяющих лицо научно-технического прогресса — производителей компьютеров, микропроцессоров, интегральных схем, новейших средств связи, авиакосмической техники, биотехнологии (табл. 7)

Таблица 7

Число „наукоемких" ТНК среди крупнейших промышленных корпораций США *

Корпорация в зависимости от объема продаж	1975 г.	1987 г.	Корпорация в зависимости от объема продаж	1975 г.	1987 г.
Первые 10	4	6	150	31	52
50	15	21	200	35	56
100	21	41			

* В расчет принимались корпорации с шестью и более производственными филиалами за рубежом и расходами на НИОКР выше среднего уровня по промышленности США в соответствующие годы.

Рассчитано по: Bus. Week. 1976. June 28. P. 64—84; 1986. June 23. P. 83—99; Fortune. 1976. May. P. 318—324; 1988. Apr. 25. P. D11—17.

Вновь следует подчеркнуть, что ТНК воплощает в себе наиболее существенную и осязаемую структурную трансформацию частного сектора экономики. Остальная, структурно отстающая часть — это в основном национальные фирмы и предприятия, чья конкурентоспособность необратимо подрывается. В основе первостепенной роли ТНК в перестройке хозяйственной структуры лежит международная и межотраслевая мобильность капитала.

Реакция ТНК на формирование новой структуры экономики, пути повышения их конкурентоспособности оказались различными. В зависимости от основной отрасли их оперирования корпорации традиционных отраслей, в основном связанных с переработкой сырья, обработкой металлов, прибегли к дезинвестированию капитала за границей. Значительная часть изъятых за рубежом капиталов устремилась в США. Попавшие в затруднение ТНК стремились использовать мобильность капитала в целях

переориентации инвестиционных потоков, смещения центра тяжести своей экспансии. Некоторым корпорациям удалось этого добиться, частично распространив свою деятельность на другие отрасли и производства. Это выразилось и в создании собственных предприятий в новых отраслях, и в приобретении уже существующих компаний. Другая группа ТНК пошла по пути поглощения в США крупных конкурентов в своих же отраслях (нефтяная, пищевая промышленность). Восстановление позиций многих компаний произошло за счет увеличения расходов на НИОКР, разработки новой технологии, расширения международных масштабов производства. Часть же ТНК, в основном в цветной металлургии, резинотехнической и подотраслях машиностроительной промышленности, потеряли свою самостоятельность, скупленные более мощными конкурентами. Здесь предпосылками их неудачи стало длительное игнорирование важности научных исследований, отставание в технических идеях, а также значительное ухудшение финансового положения.

Можно полагать, что для американских ТНК одним из главных условий успеха является сейчас интенсивность внутренней реорганизации и рационализации производства. Прежде всего надо отметить, что волна слияний сама стимулирует дополнительную рационализацию производства. После приобретений новая укрупнившаяся компания нередко продает часть своих операций. В основном это два типа операций — или убыточные, устаревшие производства или операции, которые, несмотря на высокий технический уровень, не отвечают производственной стратегии и профилю корпорации. ТНК преследуют также цели повысить приток наличности для сокращения своей накопленной задолженности банкам и избежать воздействия государственных антимонополистических мер.

Не случайно поэтому большое распространение получили продажи и приобретения отделений, дочерних компаний и отдельных производственных линий. Согласно данным исследовательской фирмы «У. Т. Гримм энд К°.» в первой половине 80-х годов на подобные операции приходилось 35% всех сделок. Скупка части операций другой компании играет преимущественную роль в перестройке структуры ТНК, выпускающих технически сложную продукцию. Таким образом они пытаются внедриться в смежные наукоемкие производства.

«Дженерал электрик» продала за последние годы свыше 120 фирм и предприятий, включая поглощенную в 1976 г. сырьевую компанию «Юта интернэшнл» с ее значительными заграничными активами. Одновременно корпорация закупила у «Миннесоты майнинг энд мэньюфекчуринг» заводы по производству керамики, поглотила РКА[27]. Руководство «Дженерал электрик» пришло также к выводу, что выпускаемые корпорацией малые электроприборы не отвечают современным высоким стандартам и не обеспечивают ей прибыль. Решить эту проблему могло поглощение компании «Блэк энд Деккер» (оборот около 1,5 млрд долл.)

с ее более эффективными предприятиями. Однако «Дженерал электрик» посчитала, что поскольку выпуск приборов составляет сравнительно небольшую часть всех операций компании, достаточно приобрести определенную долю акций «Блэк энд Деккер». Став ее крупнейшим акционером (6% акционерного капитала), «Дженерал электрик» получила и доступ к ее достижениям в области технологии и организации производства[28].

Аналогичным образом разворачивается в США и за границей экспансия конкурирующих друг с другом «Интернэшнл бизнес мэшинз» и «Американ телефоун энд телеграф». ИБМ, скупив вначале 19,3% акций «Рольм корпорейшн» (производителя телекоммуникационной аппаратуры) через год целиком захватила эту фирму. ИБМ же приобрела 20% акций «Интел корпорейшн» — ведущего американского производителя полупроводников[29]. В свою очередь, «Американ телефоун энд телеграф», только выходящая на международную арену после правительственных мер по ее разукрупнению, скупила 25% акций итальянской компании «Оливетти». В результате, оставаясь крупнейшим в мире производителем телекоммуникаций, АТТ активно внедряется в производство электронного конторского оборудования[30].

Другая форма рационализации связана с определенной перестройкой конгломератов. В 80-х годах, помимо общих недостатков конгломератных объединений, обнаружились новые трудности в управлении и функционировании конгломератов, обусловленные низкими темпами роста в течение целого ряда лет. Многие транснациональные конгломераты попытались сузить область своей деятельности посредством продажи «разношерстных» фирм и сконцентрироваться на нескольких ключевых сферах. Некоторые конгломераты пошли по пути международных поглощений в отраслях, где они накопили уже порядочный опыт. В целом трудности управления и неэффективность конгломератов по сравнению с диверсифицированными и даже одноотраслевыми компаниями привели к сокращению слияний конгломератного типа.

При оценке роли ТНК в процессе централизации капитала в США напрашиваются два предварительных вывода. Первый — укрупнение компаний сопровождалось значительной подвижкой внутри транснационального капитала. В 1975 г. в число 500 крупнейших корпораций США входило 180 компаний с 6 и более производственными филиалами за рубежом, которые несомненно можно квалифицировать как ТНК. Последние же подсчеты показывают, что к 1988 г. из числа этих ТНК было вытеснено около 50 фирм, из которых 25 поглощены или слились с другими корпорациями. В то же время в ряды ТНК вошло около 20 новых корпораций, чей оборот немногим более чем за десять лет вырос в 8—10 раз и достигает сейчас 1,5—2 млрд долл.[31] 80-е годы — первый достаточно длительный период в новейшей истории американского капитализма, когда увеличение размеров большого числа корпораций шло одновременно с расширением их международной деятельности.

Второй вывод касается изменения структуры транснационального бизнеса благодаря повышению роли и значения компаний, находящихся на гребне современного этапа НТР. Новые ТНК — это в основном крупные производители передовой наукоемкой техники, широко использующие новейшую технологию. Кроме того, многие давно существующие ТНК делают упор на повышение наукоемкости собственного производства за счет поглощения фирм, даже сравнительно небольших, с высоким научно-техническим потенциалом. Разработанные этими фирмами технологии, выдвинутые научно-технические идеи находят практическое применение в условиях крупной, более того, транснациональной корпорации. Подобная тенденция в корне отличается от волны слияний 60-х годов, когда конгломераты сделали ставку на поглощения исключительно быстрорастущих и высокоприбыльных фирм, дающих быструю отдачу. В конце 80-х годов число сделок конгломератного типа сравнительно невелико, да и связаны они в основном с внутренней реорганизацией конгломератов. Вообще основная тенденция последней волны слияний в США, протекающей под активным воздействием ТНК — рационализация производства посредством перестройки технологической базы и структуры корпораций. Все это позволяет предположить, что в нынешних слияниях и поглощениях рационально-хозяйственный аспект явно преобладает над спекулятивно-финансовым.

4. Современные формы сотрудничества между ТНК

Говоря о проявлениях мобильности капитала в 80-х годах, нельзя не обратить внимание на значительное расширение международных межкорпорационных связей, межфирменного сотрудничества с участием ТНК. Возросли одновременно масштабы и разнообразие форм сотрудничества, резко увеличилось число партнерств между ТНК и численность самих корпораций, имеющих соглашения о сотрудничестве. Все это явилось своеобразной реакцией транснационального капитала на новые условия развития производительных сил капитализма, в первую очередь научно-технического прогресса. Подчеркну также, что переплетение капитала ТНК по линии упрочения межфирменных связей произошло в период существенного роста уровня централизации капитала, а партнерами в сотрудничестве выступают участники сверхкрупных сделок.

Факторы, обусловившие стремительное распространение международных межкорпорационных связей, отражают в целом особенности развития современного капитализма. С одной стороны, они включают значительные технологические изменения, повсеместное использование новых средств информатики и коммуникаций, выход на мировой рынок целого ряда новых технически передовых отраслей. К сотрудничеству разнонациональные ТНК толкало также вздорожание и усложнение научных исследований

и разработок, ставшая еще более явной возможность эффективного применения их результатов лишь в международном масштабе. С другой стороны, действовали такие факторы, как усиление международной конкуренции, очевидный рост протекционизма, затрудняющий проникновение на иностранные рынки с новой продукцией и услугами, вообще определенное укрепление «экономического национализма» в ведущих капиталистических странах.

Расширение отношений между корпорациями разных стран вызвано прежде всего выходом на мировую арену действительно новых форм сотрудничества ТНК — совместных предприятий, исследовательских консорциумов, кооперационных соглашений о производстве, распределении новейшей продукции, совместных исследованиях и разработках, перекрестном лицензировании. Главное, несомненно, что все эти формы органично связаны с научно-техническим прогрессом. Вслед за углублением международного внутрифирменного разделения труда в области НИОКР закономерно произошло расширение межфирменного научно-технического сотрудничества, на которое еще в 70-х годах ТНК шли достаточно редко и неохотно, стремясь больше проводить исследования в одиночку и хранить их результаты в тайне от конкурентов. Сейчас ситуация изменилась, и рост конкурентоспособности ТНК в большей мере может быть обеспечен за счет совместных исследований и разработок и совместного же их применения в производстве.

Межкорпорационные связи обеспечивают ТНК достижение стратегических преимуществ в ключевых областях деятельности. На более ранних стадиях развития различные акционерные и неакционерные формы сотрудничества использовались ТНК преимущественно в традиционных низкотехнологичных отраслях и в основном в развивающихся странах. В последние же годы быстро растет число соглашений между двумя или более ТНК в промышленно развитых странах, где каждый участник располагает примерно равными ресурсами и распространяет технологию для углубления специализации и разделения труда. Эксперты международной консультативной фирмы «Маккинси» пришли к справедливому выводу, отражающему реальность дня: «ТНК не могут растрачивать ресурсы в третьем мире, поскольку это сопряжено с ослаблением их позиций в треугольнике США — Западная Европа — Япония» [32]. Центром межфирменного сотрудничества ТНК стала территория ведущих капиталистических стран.

Межкорпорационные связи активно способствуют также структурной перестройке производства. К середине 80-х годов они концентрировались уже в передовых наукоемких отраслях и отчасти в «старых» отраслях обрабатывающей промышленности, идущих по пути технологического обновления. Характерно, что и в традиционных секторах хозяйства сотрудничество ТНК в большей мере ориентировано сейчас на совместную разработку и освоение новой техники и технологии. Определенное представление об указанной тенденции дает табл. 8.

Таблица 8

Отраслевое распределение международных кооперационных соглашений 151 крупной транснациональной корпорации, 1982—1985 гг. (в % от общего числа)

Отрасль	Число корпораций	Число соглашений
Электронная	45,0	44,0
Информационная технология	13,9	28,0
Аэрокосмическая	13,2	13,1
Научные инструменты	8,6	2,8
Фармацевтическая	19,3	9,3
Прочие	—	2,8

Источник: Transnational corporations in world development. Trends and prospects. N. Y., 1988. P. 59.

Основной формой межфирменного сотрудничества ТНК остаются совместные предприятия. В зависимости от определения международных межкорпорационных связей, от того, какие формы сотрудничества включаются в эти связи, доля совместных предприятий варьируется в 80-х годах от 30 до 50% [33]. Совместные предприятия — единственная среди новых форм межкорпорационных отношений акционерная форма. Собственность совместного предприятия поделена между ТНК разных стран, чаще всего в равной пропорции. Соответственно этому инвестиции иностранных партнеров в «джойнт венчурс» рассматриваются как прямые зарубежные капиталовложения. В целом на совместные предприятия приходится около 1/5 всех международных прямых инвестиций и около 30% — в обрабатывающей промышленности. Несмотря на различия между принимающими странами, удельный вес совместных предприятий в объеме промышленного производства капиталистических стран колеблется от 2 до 4%, и еще выше он в развивающихся странах [34].

Причины активного создания совместных предприятий в капиталистических странах связаны с ускорением технологических сдвигов и соответственно более коротким периодом «жизни» продукта, ростом затрат капитала для осуществления «рисковых» проектов, выходом на мировой рынок большого числа новых фирм. Распространение «джойнт венчурс» вызвано также относительным сокращением государственного вмешательства в дела бизнеса, открывшего простор международной экспансии капитала. Важную роль играет преодоление отраслевых перегородок, поскольку совместные предприятия часто создаются сейчас на стыке отраслей. Они же позволяют полнее использовать незагруженные или недогруженные мощности, увеличивать экономию на масштабах производства.

Данные, приведенные в табл. 9, касаются в основном крупных корпораций. Несмотря на некоторые колебания в разные годы, общая тенденция проявляется отчетливо — рост совместных предприятий в США, в том числе с иностранными партнерами,

Таблица 9

Совместные предприятия с участием корпораций США (в % от общего числа)

Год	Общее количество совместных предприятий	В США		В Западной Европе	В Японии	В других странах
		с американскими партнерами	с иностранными партнерами			
1974	101	22	12	16	12	38
1978	155	30	18	17	6	29
1980	152	33	18	20	7	22
1984	195	35	24	15	13	13

Составлено по: Mergers and acquisitions: The J. of Corporate Venture (за соответствующие годы).

и сокращение в других странах (в подавляющей степени это «джойнт венчурс» в развивающихся странах).

Можно полагать, что своеобразная передвижка совместных предприятий на территорию «империалистического треугольника» и в наукоемкие отрасли определила возникновение новой модели «джойнт венчурс». В 60—70-е годы выделялись два наиболее часто встречавшихся вида предприятий со смешанным капиталом:

две или более ТНК «второго эшелона» создавали «джойнт венчурс» для конкурентной борьбы с лидером (в ряде случаев он был монополистом) в данной отрасли. Самым наглядным примером такого вида совместных компаний были предприятия, созданные «Контрол дейта» совместно и ИКЛ (Англия), КЭЭ (Франция) и «Нэшнл кэш реджистер» (США) в целях успешного противостояния ИБМ;

иностранная ТНК создавала «джойнт венчурс» с менее крупной, более слабой национальной компанией для утверждения на местном рынке за счет сбытовой сети партнера, его связей с местными банками и правительством. В отличие от первого этот вид получил распространение не столько в индустриальных, но в большей степени в развивающихся странах.

Новая модель «джойнт венчурс» предполагает участие в качестве партнеров — учредителей крупных ТНК как одного, так и разного национального происхождения. В основе лежит необходимость решения сложных технико-технологических задач, обеспечения экономии на масштабах производства, включая НИОКР и маркетинг. Вновь следует констатировать возросший качественный уровень и количественный размах намечаемых проектов, когда требуется объединение капитала, научно-технических знаний, опыта ведущих производителей в данной области. В результате смещения деятельности совместных предприятий в область производственной и научно-технической кооперации уменьшилась их роль в проникновении ТНК на зарубежный рынок как способ глобализации сбыта.

Не случайно также на создание совместных предприятий в 80-х годах пошли все американские ТНК, включая таких «дино-

завров», как ИБМ и АТТ, еще десять лет назад отвергавших саму идею партнерства в рамках «джойнт венчурс». Так, ИБМ, осваивая производство телекоммуникационной аппаратуры, создала совместное предприятие с ведущей английской фирмой «Бритиш телекоммьюникейшнз» и заключила соглашение с японской «Мицубиси» о предоставлении услуг в области связи в Англии и Японии. В свою очередь, АТТ с 1980 г. вступила в партнерство в Нидерландах, Италии, Испании, Японии, Южной Корее и на о. Тайвань.

Обращает на себя внимание, что основными партнерами американских ТНК в совместных предприятиях становятся японские компании. Это отражает возросшую экономическую роль Японии и ее компаний в современном мире, изменение соотношения сил в экономической и технологической областях между американскими и японскими ТНК. Существенные различия между ними в историческом развитии, технической и управленческой культуре, методах найма и занятости рабочей силы предопределяют новизну американо-японских предприятий. Они являются, пожалуй, наиболее типичным примером совместного предпринимательства 80-х годов.

Сотрудничество американских и японских ТНК в наукоемких секторах и на стыке отраслей базируется на сходных подходах к технологии. Почти половина новых совместных предприятий создана высокотехнологичными компаниями. Важнейшим связующим фактором была их взаимная нацеленность на развитие технологии. Внутри определенной отрасли совместная деятельность американских и японских компаний представляется стратегически важной в таких секторах, как выпуск компьютеров, точного оборудования, полупроводников, аэрокосмическая и фармацевтическая промышленность. В ряде низкотехнологичных секторов (тяжелое машиностроение, производство металлоизделий) деятельность совместных предприятий направлена на совместные исследования и разработки.

Совместные предприятия, создаваемые на стыке отраслей, — явление самых последних лет, которое еще в 70-х годах трудно было прогнозировать. По существу, это новый вид международной межотраслевой кооперации, порожденный новым этапом научно-технической революции. Для него явно характерно не только возвышение новейших отраслей, базирующихся на сложной и наиболее перспективной технологии, но и ускорение «перекачки» достижений из одних отраслей в другие. Возникло, например, несколько американо-японских совместных предприятий, созданных биотехнологическими и фармацевтическими корпорациями. Иная серия межотраслевых альянсов включает предприятия, созданные рядом американских компаний по выпуску телекоммуникаций с японскими электронными фирмами или производителями точного оборудования.

Цели, которые преследуют сейчас американские ТНК при создании совместных предприятий, можно сгруппировать следую-

щим образом: 1) повышение эффективности производства, овладение современными методами проникновения на новые рынки; 2) разработка технологии на перспективу. Этим соответственно определяется и характер деятельности совместного предприятия. С одной стороны, формируются временные, достаточно краткосрочные альянсы. Примером такого альянса является совместное предприятие «Дженерал моторз» и «Тойоты». Японцы пытаются через американского партнера увеличить свою долю на рынке США, как-то гарантировать себя против возможных протекционистских мер и экономических санкций. Американцы же поставили перед собой очевидную цель изучить новую технику производства ради повышения эффективности и качества. Руководство «Дженерал моторз» не раз заявляло, что рассматривает соглашение с «Тойотой» как временное, позволяющее через несколько лет в одиночку использовать технические достижения партнера.

С другой стороны, создаются предприятия долгосрочного характера, ориентированные прежде всего на ускорение разработки и внедрения «пионерных» товаров. Это предприятия типа совместных венчуров между «Корнинг гласс уоркс» и «Сименсом» по развитию оптических волокон, между «Дженерал электрик» и «Фуджицу», «Дженерал моторз» и «Фанук» по выпуску роботов. Совместные предприятия, создаваемые фармацевтическими (или пищевыми) корпорациями и фирмами, работающими в области генной инженерии, позволяют создавать товары, не существующие в природе, и быстрее разрешать биохимические проблемы. Такой альянс, как «НЕК — Хониуэлл — Бюлль», предоставляет покупателям широкий выбор компьютерной техники.

Ряд ощутимых преимуществ (разработка современной технологии, выход на новые рынки, перспективные покупатели продукции, повышение технического уровня и эффективности производства) достигаются посредством совместных предприятий без тех огромных затрат, которые связаны с поглощением и за меньшее время, чем ТНК могла бы добиться сходных целей в одиночку. В силу этого создание «паутины» совместных предприятий является достаточно гибким и эффективным способом борьбы ТНК за передел мирового рынка.

Вместе с тем «джойнт венчурс», несмотря на широкое распространение и ряд несомненных преимуществ, остается своеобразной поисковой формой оперирования ТНК. Закономерны поэтому неудачи, распад многих из них. Проведенные независимо друг от друга исследования консультативных фирм «Маккинси» и «Куперс энд Либранд» выявили, что семь из десяти совместных предприятий недостаточно оправдывают ожидания партнеров или распускаются [35]. Некоторые из этих предприятий были расформированы, поскольку достигли своих целей, большинство же прекратило существование из-за неспособности партнеров примирить возникшие противоречия.

В качестве наиболее часто встречающихся причин, предопределяющих невысокую эффективность или распад ряда сов-

местных предприятий, эксперты называют следующие. Зачастую партнерам не удается материализовать первоначальные цели, связанные с получением технологии и проникновением на новый рынок. Они оказываются неспособными договориться, как вести дело, прибыльное для обоих, что происходит, в частности, благодаря изменению их интересов. Каждая сторона пытается навязать собственную технологию, которую она считает лучшей и более подходящей для совместного производства. Во многих случаях партнеры так и не знают, как использовать имеющуюся у них технологию в разные периоды развития совместного предприятия. Распад совместного предприятия связан и с тем, что оно может непосредственно конкурировать с материнской фирмой одного из партнеров в производстве одних и тех же продуктов и на тех же рынках. В итоге материнская фирма не кооперируется с совместным предприятием и даже не получает информации от него. К неудаче может приводить и стремление компании освоить с помощью «джойнт венчурс» далекую от прежних интересов сферу деятельности. В качестве примера можно отметить попытку «Макдоннел — Дуглас» наладить производство фармацевтических препаратов в космосе совместно с компанией «Джонсон энд Джонсон». Последняя предпочла сотрудничество с менее известной фирмой, обещавшее более быстрый путь разработки тех же препаратов в наземных условиях.

Приведенные причины ясно показывают, что возможная неудача совместного предприятия обусловлена не только неверной оценкой партнерами перспектив его деятельности, но и не прекращающейся конкурентной борьбой партнеров. Противоречивость интересов может быть заложена уже в самом начале деятельности «джойнт венчурс». Так, «Дженерал моторз» уверена, что ее предприятие с «Тойотой» может избежать такой ловушки, как переход в полную собственность японцев, поскольку имеющиеся преимущества способны обеспечить длительную кооперацию. Одновременно американцы настаивают на кратковременности соглашения с «Тойотой». В итоге в зависимости от соотношения сил партнеров расхождение их интересов и внутренняя борьба могут привести или к распаду совместного предприятия, или к превращению его в фирму, подконтрольную иностранному капиталу. Последний вариант тем более возможен, ибо ТНК не всегда удается контролировать, кому ее партнер может продать свои акции в совместном предприятии. Они могут быть проданы и прямым конкурентам ТНК, участвующей в «джойнт венчурс».

Совместные предприятия останутся, видимо, наиболее перспективной формой сотрудничества ТНК в обозримом будущем, позволяя партнерам при сохранении самостоятельности решать ряд ключевых проблем в области производства, НИОКР и маркетинга. Вместе с тем ТНК стремятся расширить взаимное партнерство за счет контрактов, не связанных с образованием акционерной собственности и обеспечивающих бо́льшую «свободу рук»

в случае изменения хозяйственной конъюнктуры, рыночной ситуации, существенных сдвигов в соотношении сил производителей разных стран.

В последние годы принципиально новые черты приобрела такая форма связей ТНК, как консорциум. Консорциумы с участием ТНК, причем довольно крупные, были зафиксированы еще в 70-х годах. Тогда сферой их деятельности была преимущественно разработка сырьевых ресурсов развивающихся стран. В 80-е годы развитие новых направлений научно-технического прогресса, структурная перестройка в мировом капиталистическом хозяйстве привели и к изменению характера консорциумов, состава их участников. Консорциумы, объединяющие в основном высокотехнологичные компании, переместились в технически передовые отрасли индустриальных государств, сосредоточились на исследовательской деятельности. В рамках консорциума ТНК, как правило, совместно контролируют определенные сферы деятельности, предоставляют в распоряжение партнеров налаженную систему сбыта в обмен на новые виды продукции.

Одна из главных целей консорциумов нового поколения — развитие технологии и выход с технически сложной продукцией на мировой рынок. В американском консорциуме «Микроэлектроникс энд компьютер текнолоджи» свыше 20 фирм объединяют свои возможности в области НИОКР для разработки пионерной технологии. С 1983 г. стал складываться консорциум в области информационной и вычислительной техники. Начался он с союза итальянской «Оливетти» с АТТ и предусматривал взаимную реализацию продукции через распределительную сеть партнеров в Италии и США. В 1985 г. после подключения компаний «Тосиба» (Япония) и «Ксерокс» (США) консорциум расширил сферу своей деятельности за счет совместных исследований в одной из наиболее перспективных отраслей [36].

В отличие от совместных компаний консорциумы могут объединять широкий круг участников из разных стран, включая сравнительно небольшие фирмы, располагающие особыми преимуществами в области технологии и НИОКР. Международный консорциум с участием фирм «Гаделиус» и АСЕА (Швеция), «Девл левис» (США), «Кобе стил» (Япония), «Трарфа» (Норвегия) поставляет на мировой рынок разнообразные виды роботов и роботизированных систем. Внутри консорциума происходит обмен технологией. Каждая компания снабжает других участников теми роботами и технологией их производства, на которых она специализируется и оказывает партнерам содействие в организации сбыта в своем регионе [37]. Участие малых наукоемких фирм придает консорциуму бóльшую гибкость по сравнению с совместным предприятием, усиливает его «рисковый» характер. Вместе с тем исследовательский консорциум стал адекватной формой использования ТНК достижений формально независимых зарубежных фирм, которые самостоятельно не способны обеспечить широкое внедрение своей нестандартной технологии в международном масштабе.

В 1986 г. подписано соглашение о создании консорциума с участием американской корпорации «Боинг» и японских фирм «Мицубиси», «Фуджи» и «Кавасаки хэви индастриз». «Боинг» рассчитывает с помощью японских партнеров с их достижениями в области электроники разработать, наладить выпуск и сбыт нового небольшого реактивного самолета. Американские специалисты высказывают в этой связи серьезные опасения, что благодаря сотрудничеству с «Боингом» японцы через десяток лет смогут создать высококонкурентную авиа- и космическую технику.

Повышение конкурентоспособности через сотрудничество в рамках консорциума — одна из главных целей его участников. В данном случае это касается прежде всего японских производителей, отстающих пока от США в аэрокосмическом бизнесе. Характерен однако и прагматизм «Боинга» в отношении нового проекта. Он не только получил возможность совместно использовать в рамках консорциума дополнительно 4 млрд долл. на НИОКР (собственный научно-технический бюджет корпорации превышает 500 млн долл.). Важнее даже преимущество, на которое указал один из директоров «Боинга» П. Мортон: «Мы лучше будем иметь японцев, работающих вместе с нами, чем кого-то, действующего против нас» [38]. Внутри консорциума ТНК, сотрудничая в разработке новых товаров и технологий, получает таким образом информацию о техническом уровне нынешних партнеров, осуществляет определенный контроль за научно-исследовательской деятельностью потенциальных конкурентов.

Прочие формы международных межкорпорационных связей можно охарактеризовать как соглашения о сотрудничестве. В рамках подобных соглашений взаимосвязь ТНК наименее формализованная. Соглашения охватывают достаточно узкое направление деятельности ТНК, нацеленное, как правило, на выполнение конкретных проектов и программ. Это, однако, не отменяет главного свойства соглашений о сотрудничестве — все они, по существу, целиком посвящены решению научно-технических задач.

С организационной точки зрения в характере взаимоотношений участников соглашений следует выделить четыре основных момента. Первый момент — необходимость разделения риска и издержек, процесса принятия решений диктует и разделение ответственности за управление проектом (программой) между участниками. Второе, участники продолжают вести собственные виды деятельности, которые не включены в соглашение о сотрудничестве и чаще всего никак с ним не связаны. Третий момент — партнеры осуществляют свое участие, свой вклад в совместный проект в виде денежных фондов, технологии и «ноу-хау», персонала учёных и инженеров на постоянной основе. Наряду с трансфертом ресурсов происходят регулярные консультации партнеров о том, какие необходимы ресурсы для совместного дела, что требуется для их эффективного использования, кто и какие виды ресурсов поставляет, как распределяются издержки. Четвертый момент связан с тем, что ТНК могут сотрудничать одновременно в не-

скольких проектах и прогресс в одном из них влияет на успех других. Обмен результатами исследований различных проектов — одно из главных условий нынешних соглашений о сотрудничестве между ТНК. Какие же преимущества дают они ТНК?

Соглашения об обменах технологией и перекрестном лицензировании ТНК используют как механизм совместной проверки перспективности разработанной технологии путем ее опытного применения на производстве. Подобная технологическая экспертиза во многих случаях бывает или практически невозможна или слишком дорогостояща, если осуществляется корпорацией в одиночку. Соглашения об исследованиях и разработках используются для снижения издержек, минимизации риска дорогостоящих НИОКР в новых областях. Главное, что такие соглашения обеспечивают ТНК, осуществляющим сходные по технологии нововведения, эффект «синергизма», когда результат совместных исследований по своей перспективности, значению для производства превосходит индивидуальный результат каждого из партнеров. Соглашения о перекрестном лицензировании и совместном распределении продукции дает ТНК доступ к коммерческим результатам партнеров и тем самым заметно ускоряет их исследования по сравнению с опорой лишь на собственные силы. Такого рода межкорпорационные связи характерны, в частности, для американских формацевтических корпораций «Эли Лилли» и «Эббот лэбораториз». Расширяется также сотрудничество фармацевтических компаний с фирмами, работающими в области биотехнологии, с целью придать дополнительный импульс и новое направление своим разработкам новейшей продукции, поскольку их собственные исследовательские усилия терпят неудачу.

Участники соглашений о сотрудничестве не связаны совместной акционерной собственностью, сохраняют полную самостоятельность в ведении операций, определении стратегии, распределении прибылей. (Все это роднит соглашения о сотрудничестве с консорциумами.) Вместе с тем можно говорить об усилении координации инвестиционной, и особенно научно-технической, политики в связи с проведением совместных исследований и обмена их результатами, часто расширением базы для исследований внутри корпорации. В итоге возникают очень прочные, долговременные связи между ТНК, хотя они и не принимают форму юридически закрепленной собственности. Долгосрочные последствия, проистекающие из современных научно-технических связей (совместные НИОКР, обмен лицензиями и технологией), не только стимулируют нововведения внутри ТНК, но и ведут к развитию новых для корпораций-партнеров видов производств и производственных линий, диверсификации рынков.

Соглашения о сотрудничестве особенно красноречиво свидетельствуют об одной важной и принципиально новой черте международных межкорпорационных связей. Большинство соглашений возникает между непосредственными конкурентами. Одно из обследований, охвативших 839 соглашений, заключенных с 1975

по середину 1986 г., показало, что свыше 71% сделок возникли между двумя конкурентами на одном и том же рынке. Итоги обследования свидетельствуют и о цели соглашений. Из них только 14,7% было заключено между поставщиком и покупателем и еще меньше (14%) — между двумя фирмами разных стран ради проникновения на новый рынок [39]. Подавляющая же часть соглашений касалась совместных исследований, обмена технологией, кооперации в производстве новых технически сложных товаров. Эти данные еще раз подтверждают общую тенденцию в современном сотрудничестве ТНК — заметное падение их значения для сбыта продукции и перемещения в область научно-технической кооперации.

Обследованные соглашения сконцентрированы в нескольких секторах промышленности: транспортное оборудование — 23,7%, аэрокосмическая промышленность — 19, телекоммуникационная аппаратура — 17,2, компьютеры — 14, прочая электроника — 13,8, другие виды продукции — 13% [40]. Характерно, что проникновение в эти сектора связано со значительными издержками, им присуща высокая степень международности производства, ориентация на мировой рынок. Во всех секторах наблюдаются быстрые технологические сдвиги, с которыми связан и весьма существенный риск оперирования. Это во многом и объясняет стремление ТНК идти на сотрудничество с конкурентами.

Многообразие международных межкорпорационных связей обусловлено возросшей сложностью задач, стоящих перед ТНК в области производства, науки и техники. Решать задачи разработки новой передовой технологии, ее апробации и быстрого практического применения, выхода на новые рынки с неизвестной ранее продукцией в условиях жесткой конкуренции и роста торговых барьеров ТНК можно только при развитии взаимодополняющих форм сотрудничества с другими фирмами. При этом надо учитывать возможность реализации корпорацией краткосрочных и долгосрочных целей, конкурентную ситуацию в отрасли, производственные и научно-технические возможности компании сотрудничать на стыке отраслей, потенциал компании в целом, уровень ее конкурентоспособности, степень продвинутости исследований в определенных областях.

Учитывая ускоренный рост затрат на НИОКР, необходимость их быстрой окупаемости, стремительное обновление технически сложной продукции и ее продвижение на мировом рынке, можно ожидать дальнейшего развития коалиций с участием ТНК разных стран. Оно предопределяется и подрывом монополии крупных компаний по мере транснационализации капитала. Из того факта, что участниками коалиций становятся непосредственные конкуренты, вытекает возможность сотрудничества ТНК в разработке одних видов товаров и технологии, совместной рыночной политики в этих областях и одновременного соперничества на других рынках. В 80-х годах все ТНК независимо от их размера, накопленного потенциала, опыта международных операций уже

не задаются вопросом, имеет ли смысл сотрудничество, союз с иностранными конкурентами. Речь идет о том, в какой области, на каких условиях и в какой форме заключать подобный союз. Успех ТНК, положение на мировом рынке, доступ к ресурсам, конкурентоспособность в целом зависят не только от ее потенциала и опыта, квалификации персонала от рабочего до высшего управляющего, но и от качества, перспективности альянсов, в которых корпорация участвует.

Современный размах межкорпорационных связей на международном уровне делает необходимым оценить перспективы монополизации и конкуренции. Прав, по-моему, Ю. Б. Кочеврин, оспаривая тезис о том, что *всякое* межфирменное сотрудничество служит проявлением монополизации [41]. Действительно, во многих случаях сотрудничество достаточно кратковременно, протекает на узком, хотя и важном для корпорации участке, не преследует далеко идущих целей захвата рынка, укрепления в новой отрасли, ослабления конкурентов, не являющихся партнерами по соглашению. Здесь выпукло проявляется особый характер межфирменного сотрудничества с участием ТНК.

Прежде всего надо указать на огромное распространение и теснейшее взаимодействие очень широкого круга корпораций разных стран. Некогда единичные, достаточно ограниченные по времени и сфере действия связи переросли в многостороннюю систему отношений. Это очень существенный момент, что ведущие корпорации имеют десятки партнеров, а их отношения практически потеряли чисто двустороннюю основу. Примером могут служить, в частности, межфирменные соглашения в области информационной технологии, заключенные компаниями (табл. 10) всего в течение трех лет (1984—1986 гг.). И это только в одной сфере деятельности, а компании имеют подобные соглашения и в других областях. Такого рода сотрудничество ТНК неизбежно способствует ослаблению конкуренции.

Не отменяет этой тенденции и важнейшая отличительная особенность современного этапа развития транснационального капитала — широкое сотрудничество конкурентов. ТНК действительно могут конкурировать в определенных областях и на конкретных рынках, что свидетельствует об ограниченности процесса монополизации в нынешних условиях. Сотрудничество в тех случаях, когда оно развивается, направлено все-таки на преодоление негативных разрушительных последствий конкуренции, бессмысленной растраты ресурсов в результате дублирования НИОКР. Первоочередным мотивом партнерства ТНК останутся совместные исследования и разработка новых товаров и технологий ради выхода на емкий «богатый» рынок основных капиталистических стран. Поэтому для ТНК огромное значение приобретает контроль за ходом исследований в ключевых областях и за системой распределения наукоемкой, часто уникальной продукции. Эффективность этого контроля достигается в настоящее время за счет единой, совместной политики.

Таблица 10

Межфирменные соглашения в области информационной технологии

Страна	Фирма	Число соглашений
Бенилюкс	«Филипс»	26
	Все фирмы (5)	32
Англия	ИКЛ	16
	«Плесси»	9
	«Бритиш телеком»	8
	Все фирмы (27)	75
Италия	«Оливетти»	36
	Все фирмы (10)	64
Франция	ЖКЭ	34
	«Бюлль»	27
	«Томсон»	21
	МАТРА	19
	Все фирмы (70)	210
ФРГ	«Сименс»	24
	Все фирмы (17)	48
США	АТТ	14
	«Контрол дейта»	12
	ИБМ	9
	Все фирмы (91)	157

Источник: Transnational corporations in world development. Trends and prospects. N. Y., 1988. P. 62.

Примечание. В скобках указано общее число фирм данной страны, имеющих соглашения в области информатики.

Предпосылкой совместных действий является стратегический характер межфирменного сотрудничества ТНК. Оно развивается на главных направлениях деятельности корпорации, а его результаты рассчитаны на длительную перспективу. Весьма существенно, что в большинстве случаев не ставится цель поглощения партнера, поскольку участниками соглашений и альянсов становятся примерно равные по силам и возможностям компании. Межфирменное сотрудничество позволяет ТНК сокращать издержки по разработке и производству продукции, делить с партнером риск, связанный с трудно предсказуемыми результатами внедрения новой техники, обеспечивает использование достижений партнера, доступ к более совершенной технологии, открывающей путь к расширению рынка.

Современные связи ТНК представляют собой огромные коалиции долгосрочного характера, базирующиеся на общих целях партнеров. Так, через консорциумы проводится совместная сбытовая политика, через все виды взаимных связей — научно-техническая политика, через совместные предприятия внедряются элементы «квотирования» производства. В целом, с моей точки зрения, межфирменное сотрудничество ТНК в его нынешнем

виде действует в сторону ослабления конкуренции на международном уровне, а совместная согласованная скоординированная политика в области НИОКР, лицензий, сбыта служит признаком формирования интернациональной олигополистической структуры.

Обобщая рассмотренные в главе тенденции, можно сделать ряд определенных выводов. Прежде всего следует еще раз вернуться к вопросу, почему ТНК идут по пути сверхкрупных слияний и поглощений, еще больше увеличивают свои и без того огромные размеры. Даже если включать в число ТНК средние фирмы, тенденция их развития та же. В западной и советской экономической литературе приводились убедительные расчеты, доказывающие неэффективность сверхкрупных корпораций по сравнению с меньшими фирмами с точки зрения нормы прибыли, производительности труда. ТНК не являются в этом смысле исключением. Представляется, однако, что рационализация производства, увеличение финансовых и научно-технических ресурсов обеспечивают ТНК необходимую маневренность в международном масштабе. В свою очередь, широкие возможности маневра служат цели долгосрочного усиления стабильности ТНК, сохранения ее в сложившейся системе международной олигополии.

Второй вывод связан с усилением конкурентного начала в развитии современного капитализма, с тем, насколько долговременно может быть возвышение роли конкуренции и каково воздействие ТНК. Существует ряд признаков, свидетельствующих о сохранении в ближайшей перспективе высокого уровня конкурентной борьбы. Преимущественно экстенсивная рационализация в основном путем слияний и поглощений, а не перестройки существующего производства превратила многие «старые» ТНК в эффективно конкурирующие компании. Этому же способствуют межкорпорационные связи ТНК. В некоторых отраслях существенно возросло число компаний, способных конкурировать на международном уровне. Международная конкуренция может усилиться также в результате тенденции к дерегулированию и приватизации в ведущих капиталистических странах.

Одновременно интенсификация слияний, поглощений, создания совместных предприятий и прочих альянсов между фирмами-конкурентами повышает вероятность менее конкурентной ситуации. В большинстве отраслей нынешнее расширение сотрудничества ТНК в акционерной и неакционерной форме ведет к тому, что отдельные компании становятся все теснее связанными друг с другом. Сейчас соглашения и союзы ТНК создаются не ради задержки научно-технического прогресса, чему объективно способствовала в свое время деятельность международных картелей, а обусловлены прежде всего совместной научно-технической деятельностью ТНК. Однако с точки зрения конкуренции дело, пожалуй, не меняется. Совместные предприятия и разнообразные соглашения о координированной разработке и обмене технологии ведут к распределению риска и издержек между партнерами. В конце концов это может вылиться и в сокращение зоны конку-

ренции, поскольку ТНК в большей мере обмениваются, делятся новыми идеями, чем конкурируют за них на индивидуальной основе.

Нынешнюю ситуацию можно охарактеризовать как ситуацию неустойчивого равновесия — теснейшее сотрудничество конкурентов и сильнейшая конкуренция партнеров. Думается, в перспективе будет и дальше расширяться сотрудничество ТНК. Формирующаяся система международной олигополии приведет в итоге к определенному ослаблению конкуренции. Но восстановление на международном уровне монополии индивидуальных компаний возможно лишь в качестве исключения. В отличие от первой трети столетия тенденция к взаимным связям ведущих компаний, несмотря на всю их подвижность, имеет гораздо более глубокие и долговременные стимулы, впрямую связанные с конкурентоспособностью корпораций.

Третий вывод касается адаптивной функции транснационального капитала как следствия его мобильности, подвижности. В нашей экономической литературе любые попытки приспособления к меняющейся ситуации обычно характеризуются как негативное свойство деятельности капиталистических компаний, как признак слабости капитализма. Приспособление согласно устоявшимся формулам лишь временно разрешает острейшие противоречия, оттягивает или частично разрешает кризис сложившихся форм развития научно-технического прогресса при капитализме, взаимодействия государства и монополий. Нельзя отрицать, что доля истины в подобных рассуждениях есть.

Однако развитие капитализма в послевоенный период осязаемо показало, что способность быстро адаптироваться, улавливать и реагировать на изменения, вырабатывать новые средства развития и направления деятельности — несомненное преимущество капиталистической организации производства и одновременно тормоз монополистических тенденций. Особенно выпукло оно проявилось на примере деятельности ТНК, и в частности, сказывается антимонопольный эффект мобильности капитала. Мобильность связана прежде всего с последствиями научно-технического прогресса, интенсивного освоения новых технологий, структурной перестройки экономики. Не случайно, конечно, феномен мобильности капитала получил развитие в период активного превращения науки в непосредственную производительную силу. Важно подчеркнуть, что в условиях НТР способность капитала к адаптации позволяет вывести производительные силы капитализма на новый уровень развития.

Глава третья

СИСТЕМА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ТНК

Одна из главных проблем изучения отношений внутри транснациональной корпорации — раскрытие взаимосвязи, соотношения плановых и рыночных методов хозяйствования, включая конкуренцию. ТНК из единого центра осуществляют краткосрочное и стратегическое планирование своих глобальных операций, регулирование производства и сбыта в международном масштабе, учет и распределение сырья и материалов, производимых в разных странах, контроль над активами и рынками, превосходящими в размерах материальные, финансовые ресурсы, рынок целых государств. Тенденция к усилению роли внутрифирменных отношений на международном уровне дала основание объявить ТНК «элементом пост-рыночной экономики» (Р. Мюллер), рассматривать «интернализацию» в качестве главного фактора транснационализации производства (А. Рагмэн).

Вместе с тем планирование и регулирование, учет и контроль используются корпорацией для достижения индивидуальных целей — роста прибыли, подавления конкурентов, укрепления позиций на рынке. Плановые методы отнюдь не исключают конкуренцию даже из внутрифирменных отношений, которая активно используется корпорациями для стимулирования производства и НИОКР. Все это применимо к ТНК и включает ряд новых моментов, связанных с различиями в национальных законодательствах, в торговой и налоговой политике. Более того, возросшие масштабы внутрифирменных связей, оказывающих сейчас воздействие на мировую торговлю, технологический обмен и движение капитала, нагляднее выявили весомое значение внутренней конкуренции в борьбе за рынок, научно-техническое лидерство.

Анализ внутрифирменных отношений неотделим от вопроса о природе внутрифирменного товарооборота, его отличии от традиционной международной торговли. В советской литературе этот вопрос впервые был поставлен П. И. Хвойником [1]. Автор последовательно развивает точку зрения, согласно которой особые условия внутрикорпорационных поставок лишь оболочкой напоминают внешнеторговую операцию. По существу же, «внутрисемейная» сделка фиктивна, ибо отсутствуют обособленные, не связанные друг с другом продавец и покупатель и в итоге товар не меняет владельца, не происходит перехода прав собственности. Более того, при фактическом отсутствии рыночного обмена, независимых сторон, без реальной смены собственности и при фиктивной трансфертной цене предметы международных внутрикорпорационных

поставок подобно заготовкам внутри одного предприятия не являются еще даже товаром.

Сходную точку зрения неоднократно высказывал И. Д. Иванов, указывавший на «квазитоварный» характер внутрикорпорационного оборота и на использование искусственно сконструированных цен как цен своеобразного хозрасчета в рамках ТНК [2].

Ю. В Шишков также придерживается взгляда на специфичность внутрифирменных поставок. По его мнению, внутри ТНК происходит купля-продажа особого рода, значительно отличающаяся от разовых сделок на «свободном» рынке[3]. Вместе с тем, развивая позднее свою позицию, Ю. В. Шишков, по существу, вступил в полемику с другими авторами, в первую очередь, по проблеме трансфертных цен. В итоге он возражает против характеристики трансфертных цен как условных бухгалтерских величин, а продуктов, обращающихся внутри ТНК, как «нетоваров». Как считает Ю. Шишков, это означает отрицание действия закона стоимости во внутрифирменных отношениях, что, по сути, неверно. ТНК, функционирующие в системе конкурентных отношений, должны постоянно соизмерять собственные издержки с издержками конкурентов, учитывать во внутрифирменном планировании требования рынка и закона стоимости. Это невозможно, если трансфертные цены действительно фиктивные. По мнению же Ю. В. Шишкова, при всей своей специфике трансфертные цены являются превращенной формой стоимости, а внутрифирменные поставки — товарами, и не только по внешней форме, но в определенной мере и по существу[4].

Сопоставление издержек производства особенно важно, если принять во внимание два вида промежуточных продуктов. Первый из них выпускается на широкий рынок, они рассчитаны на любого покупателя и могут иметь разнообразное применение (лаки, краски, сталь, стекло). Второй вид изделий специально предназначен для технологически определенного производственного потребления с заранее согласованными техническими параметрами.

В своих предшествующих работах автор затрагивал вопрос внутрифирменного обмена[5]. Как и прежде, я исхожу из того, что продукция, поступающая во внутрифирменный товарооборот, вряд ли может рассматриваться как товар, реализуемый на свободном рынке. Продукт становится товаром только в процессе рыночного обмена, когда через цену выявляется его общественная стоимость, пригодность и необходимость обществу. В рамках ТНК заранее планируется объем выпуска определенной продукции, предназначенной конкретному потребителю.

Трансфертные цены не отделимы от всей системы внутрифирменных отношений, являясь ее ключевым элементом при перемещении из одной страны в другую товаров, технологии и капитала. Роль трансфертной цены проявляется в первую очередь как средства управления и планирования внутри ТНК, и именно в этом своем качестве она служит индикатором реальных издержек про-

изводства. Только при таком понимании можно объяснить те огромные отклонения трансфертных цен от рыночных, которые часто встречаются в практике ТНК.

1. Внутрифирменные потоки товаров, технологии и капитала

Внутрифирменная торговля. Рост товарного обмена в рамках ТНК отражает повышение роли весьма специфического сектора международной торговли. Осязаемо проявляется неоднозначность этого обмена, в котором переплетаются товарные, рыночные и планомерные, внерыночные отношения.

При первом приближении представляется, что все поставки в рамках ТНК, по сути своей внерыночные, а весь обмен за пределами корпораций осуществляется на стихийной основе. Но дальнейший анализ показывает всю условность подобного представления. Начать с того, какие торговые потоки включать в планируемую и регулируемую торговлю ТНК. Так, неправомерно ограничиваться лишь фирмами, в которых материнская компания владеет большинством (свыше половины) акций. Рассматривая эту проблему, канадский экономист Дж. Хеллейнер отметил, что она «сходна с определением условий, в которых заграничная собственность или заграничный контроль считаются необходимыми для измерения прямых заграничных инвестиций»[6]. Поскольку долгосрочные устойчивые связи существуют не только с предприятиями, где ТНК принадлежит большинство акций, постольку работа на известный рынок, сфера регулируемой торговли существенно шире рамок корпорации. В нее наряду с продукцией, экспортируемой и импортируемой фирмами со 100%-ной собственностью, смешанными предприятиями с разной долей участия ТНК, попадают и поставки на условиях производственной кооперации и по субконтрактам. Большинство субподрядчиков, иностранных предприятий, кооперирующихся с ТНК, зависят от них с точки зрения маркетинга, важнейших компонентов для выпускаемого оборудования, используемой технологии. ТНК определяет и условия поставок (объем, сроки, цены), регулирует и контролирует торговлю с подобными предприятиями, заранее учитывает ее в своей деятельности.

В конце 70-х годов 48% общего импорта США приходилось на торговлю с подразделениями, связанными собственностью с покупателем (не менее 5% акционерного капитала). Сюда включены данные по американским корпорациям (собственно их доля составляет более $^1/_4$ импорта) и иностранным фирмам, имеющим филиалы в США. Учитывая поставки по субконтрактам, лицензионным и прочим соглашениям из фирм, не связанных акционерной собственностью, можно с уверенностью сказать, что свыше половины общего американского импорта составляет продукция, произведенная по предварительному плану на известный рынок[7].

Что касается внутрифирменных поставок полуфабрикатов, узлов и компонентов, то посредством их увеличения ТНК ослаб-

ляют для себя негативные последствия конкуренции, неопределенность рынка, в некоторой мере элиминируют колебания цен, поскольку заранее определен поставщик и потребитель продукции. Размах внутрифирменного обмена отражает в первую очередь господство многоотраслевых транснациональных корпораций, обеспечивающих себя целым рядом необходимых для бесперебойного производства промежуточных продуктов.

Вместе с тем определенную часть чисто внутрифирменной торговли нельзя причислить к «работе» на известный рынок. Она сохраняет непосредственно товарную форму, которая еще должна получить признание покупателя, несмотря на то, что попадает в руки родственных филиалов ТНК. Весь внутрифирменный торговый обмен можно разделить на поставки капитального оборудования, промежуточную продукцию, подлежащую дальнейшей переработке, и товары для перепродажи. Если первая группа поставок свидетельствует о связях предприятий ТНК в США и за границей по линии конечной продукции (она просто «передается» конечному потребителю по расчетным ценам), вторая — о международном разделении труда внутри корпорации, то третья — наиболее близко приближается, по сути, к традиционному товару.

Доля продукции для перепродажи в разные годы колеблется, и даже весьма существенно (в 1977 г.— 57,1% от общих поставок в филиалы и 17,5% от экспорта США, в 1982 г.—39,8 и 9,9%). Но главное все-таки не в объеме этой торговли, определение которого играет роль при анализе соотношения плановых и рыночных элементов во внутрифирменной торговле. Существенно то, что зарубежные филиалы выступают для всей ТНК не более как агенты по сбыту товаров, но отнюдь не конечный потребитель. В итоге для этих 40—60% поставок сохраняется неопределенность, присущая рынку, связанная с текущей конъюнктурой, и гарантировать сбыт подобных перепродающихся товаров в какой-то степени может монополия на мировом рынке, если ТНК ею обладает. В противном случае условия сбыта, хотя товар и поступил по внутрифирменным каналам, практически не отличаются от обычной рыночной торговли.

Расширение масштабов внутрифирменных поставок стимулируется разными причинами, которые можно сгруппировать следующим образом: потребность ТНК направлять промежуточную продукцию в дочерние фирмы с высокой степенью экономии за счет масштабов производства и лучшим использованием производственных мощностей;

специфика промежуточных изделий для корпорации с точки зрения качества, технологии, технических особенностей;

риск нарушений в поставках промежуточных товаров и изменение цен на них;

использование дополнительных каналов сбыта, приближенных к конкретному рынку;

возможность применения трансфертных цен для снижения суммы выплачиваемых налогов, игры на валютных курсах и т. п.

Очевидно, что в немалой степени указанные факторы отражают процесс обобществления капиталистического производства, углубление международного разделения труда. Отчасти они связаны с обострением монополистической конкуренции, нерациональным расходованием производительных сил, отчасти — с усилением классовой борьбы, организацией забастовок и, как результат, прекращением поставок продукции. Наконец, они свидетельствуют об определенном стремлении транснационального капитала нажиться путем спекуляций, финансовых махинаций, сокрытия части прибыли.

Степень распространения международных внутрифирменных поставок тесно связана с масштабами зарубежной деятельности — поставки увеличиваются по мере того, как растет доля активов и продаж заграничных филиалов в общих показателях корпорации. Но эта степень обусловлена и отраслевой принадлежностью ТНК — она, очевидно, заметно выше в обрабатывающей промышленности. Более того, внутрифирменной торговлей особенно захвачены передовые отрасли и производства с высокой долей затрат на НИОКР в общем обороте компаний. Для ряда американских ТНК (в основном электронных) рост внутрифирменных поставок стимулируется наличием специальных тарифных позиций, когда пошлинами облагается лишь добавленная стоимость ввозимых в США товаров с заграничных предприятий.

Предположение, что удельный вес внутрифирменных продаж относительно велик в наукоемких секторах индустрии, подтверждается следующими данными. В экспорте материнских фирм 329 ТНК доля поставок по внутренним каналам составляла в 1977 г. 91,3% в производстве конторского оборудования (включая компьютеры), 58,2— научно-измерительной аппаратуры и фотооборудования, 36,5— электронике, 35%— в выпуске химикалиев и фармацевтики. В то же время в отраслях, где доля затрат на НИОКР, число инженеров и ученых в общей численности занятых невысока, удельный вес внутрифирменного обмена в производстве напитков достигал 20,3%, текстильных, кожевенных изделий —12,8, в остальных же отраслях был менее 10%.

Товарооборот внутри ТНК неотделим от внутрифирменного трансферта технологии. Операции по передаче технологии представляют в рамках ТНК своеобразный сектор «невидимой» торговли (по сравнению с «видимым», осязаемым потоком товаров). И хотя по абсолютным размерам лицензионные и прочие платежи заметно уступают внутрифирменным продажам товаров, во многих случаях их роль в развитии международного производства ТНК не менее значима.

Внутрифирменная передача технологии. Трансферт технологии «ноу-хау» по сравнению с товарообменом в рамках ТНК имеет характерные особенности, которые обусловлены внутрифирменной организацией научно-исследовательских работ, разделением функций между материнской компанией и филиалами, принципиальным отличием лицензии от товара.

Прежде всего надо ясно представлять научно-техническую политику ТНК, непосредственно воздействующую на соотношение рыночных и планомерных методов хозяйствования. Основные принципы этой политики сложились еще в 70-е годы и претерпели пока несущественные изменения. Подобная устойчивость связана с тем бесспорным фактом, что научные достижения и передовая технология играют сейчас решающую роль в укреплении позиций транснациональной корпорации.

Научно-техническая деятельность относится к числу наиболее централизованных сфер управления и организации в ТНК. Штаб-квартира определяет цели и приоритеты научно-технической политики, способы ее проведения и разделение функций между «центром» и зарубежной «периферией». В большинстве корпораций различается лишь степень централизации. Первое — так называемая абсолютная, или полная централизация (корпорации традиционных отраслей с небольшим числом научно-исследовательских подразделений за границей). Второе — «частичная централизация», характерная для наукоемких ТНК, заинтересованных в максимальном сокрытии своих достижений, нераспространении их за пределы корпорации. Третье — «контролируемая свобода», когда корпорации ведут активные научные исследования и разработки за рубежом и ряд корпораций делегируют заграничным филиалам высокий уровень ответственности в отношении НИОКР. Наконец, лишь в трех корпорациях из обследованной группы американских и западноевропейских ТНК заграничные филиалы обладали «полной свободой», но с точки зрения организации НИОКР это было аномалией[8]. Таким образом, высокая степень централизованного контроля над НИОКР более всего присуща ТНК в передовых наукоемких отраслях (электроника, телекоммуникации, фармацевтика, продукция органического синтеза и прочие химикалии), и отражает важную роль принятых здесь международных стандартов и сложность проводимых НИОКР.

Научные исследования и конструкторские разработки в рамках ТНК по-прежнему концентрируются в стране базирования, хотя доля расходов на НИОКР за границей непрерывно растет. В начале 80-х годов этот показатель равнялся примерно 12% по сравнению с 4,6% в 1966 г. и 6,2% в 1972 г.[9] Материнская компания ведет подавляющую часть фундаментальных исследований. Зарубежные филиалы в гораздо большей степени заняты прикладными исследованиями и разработками. Обследование деятельности группы ведущих американских ТНК показало, что в функции лишь 28% их научно-исследовательских подразделений за границей входит «значительный объем новых исследований», в то время как функции 59% ограничены прикладными разработками, приспособлением товаров к местному рынку[10].

В научно-технической области особенно ощутима роль внутрифирменных внерыночных отношений. Известно, что ТНК стремятся передать результаты научных исследований и технологические нововведения в первую очередь филиалам со 100%-ной собствен-

ностью, затем филиалам со смешанным капиталом, независимым компаниям-лицензиатам (использующим лицензии ТНК в собственном производстве) и лишь в конце «бросают» их на открытый рынок. «Средний возраст» технологии, продаваемой ТНК независимым иностранным фирмам, в несколько раз превышает показатель для трансферта технологии в филиалы как в развитых, так и развивающихся странах[11]. В итоге в лицензионной торговле удельный вес внутрифирменных операций намного выше, чем в торговле товарами. Платежи за лицензии, управленческие и технические услуги, полученные по внутрифирменным каналам, минуя рынок, составляли у американских компаний 77,7%, в 1977 г. и 88,7% в 1982 г. от их общих доходов по этим статьям. Даже исключая платежи за управленческие услуги, эта доля составляет 60—65%, вдвое превосходя показатель по внутрифирменному товарному экспорту. При этом темп роста технологического обмена в рамках ТНК почти в 2 раза превышает увеличение межфирменных продаж технологии.

В свою очередь, зарубежные филиалы, особенно в развивающихся странах, подавляющую часть продукции производят по лицензиям материнских компаний. У независимых производителей технология закупается достаточно редко, исключения связаны в основном с производством потребительских товаров, призванных отвечать условиям местного рынка. Собственно сама лицензия тоже представляет собой товар, но особого рода, товар не материальный. В лицензии научные открытия, достижения технической мысли, новинки технологии по сравнению с традиционным товаром воплощены в более явной непосредственной форме, позволяющей наладить массовое производство продукции без дополнительных затрат. Поэтому, в отличие от товаров, ТНК не перепродают лицензии через свои зарубежные филиалы, что дает основания рассматривать весь внутрифирменный трансферт технологии и технических услуг как внерыночный, осуществляемый по единому централизованному плану.

Однако с точки зрения развития внутрифирменных отношений важно видеть тенденцию в лицензионной торговле и технологическом обмене между подразделениями ТНК. В самом общем виде тенденция остается неизменной — поступления филиалов из материнских компаний за технологию и услуги составляют всего 1—2% от соответствующих платежей «детей» «матерям». (Взаимные платежи «сестринских» фирм ТНК за границей примерно одинаковы.) Но вот темпы передачи технологии в зарубежные филиалы заметно ускорились, особенно в отраслях с высоким уровнем нововведений. За 1960—1969 гг. из всего объема технологии, проданной ТНК филиалам в развитых странах для производства полупроводников, химических и фармацевтических товаров, только 27% нововведений были разработаны менее чем за 5 лет до продажи. С 1969 по 1978 г. этот показатель вырос до 75%, при этом зачастую корпорации начинают выпускать товар за границей в течение года после его внедрения в США [12].

Обострение иностранной конкуренции вынуждает ТНК «планомерно» повышать технический уровень своих заводов за рубежом, ускоренными темпами оснащать их передовым оборудованием и технологией. По мере глобализации производства и маркетинга крупнейших корпораций, видимо, возрастает необходимость соответствия всех компонентов конечного продукта единым стандартам качества. Например, автомобильные ТНК практикуют в последние годы трансферт роботов и микропроцессоров на предприятия в развивающихся странах в целях выпуска деталей и узлов для «мировых автомобилей».

Между тем внутрифирменная передача технологии, хотя она и минует рынок, практически не подвержена его стихии, не может не оказывать воздействия на положение конкурентов и состояние конкурентной борьбы. Согласно одному из опросов менеджеров крупных американских корпораций подобная передача технологии мало отразилась на быстроте ее «утечки» за пределы ТНК. Вместе с тем отмечалось, что отдельные виды технологии стали известны иностранным производителям раньше на 1,5—2 года благодаря их трансферту из материнской компании в зарубежный филиал [13]. Понятно, что в этих условиях растет конкурентоспособность иностранных фирм и укрепляется область стихийно-рыночных, конкурентных отношений.

Сравнительно высокая степень централизации управления НИОКР в рамках ТНК объясняется не только чрезвычайной важностью этой сферы деятельности, но и стремлением не распылять средства, предназначенные для финансирования научных исследований. По мере укрепления транснационального характера корпорации нарастает интенсивность передачи результатов НИОКР из одних подразделений ТНК в другие. Несмотря на то что взаимные потоки технологического обмена складываются пока явно в пользу материнских компаний, исследования и разработки зарубежных филиалов все больше находят глобальное применение внутри ТНК, в том числе и на ее предприятиях в стране базирования. Результаты одного из обследований американских ТНК показывают, что примерно 47% их расходов на НИОКР за рубежом было направлено на создание технологий, переданных в США. В таких отраслях, как приборостроение и общее машиностроение этот показатель составляет соответственно 87 и 82% [14].

Надо учитывать, что большой объем лицензионных платежей филиалов по сравнению с их поступлениями из материнских компаний не отражает истинную роль заграничных подразделений в развитии НИОКР. Дело в том, что в ряде случаев филиалы ТНК предпочитают использовать для перевода прибыли не дивиденды, а роялти и лицензионные платежи. Последние объявляются как статьи издержек на балансовых счетах, благодаря чему может быть снижен размер облагаемой налогом прибыли. В совместной компании роялти предпочтительны для ТНК тем, что, в отличие от дивидендов, они не обязательно должны быть разделены с местным партнером. Использование лицензионных платежей и роялти

в качестве средства репатриации прибыли зависит во многом от налоговой и валютной политики принимающих стран. В итоге в ряде наукоемких секторов индустрии (конторское оборудование и компьютеры, промышленные химикалии, фармацевтика, телекоммуникации) роялти и лицензионные платежи составляют 30—40% и более от доходов на прямые инвестиции, в то время как по всем отраслям рассматриваемый показатель не превышает 20%.

В рассматриваемом случае внутрифирменные отношения служат уже не столько для ускорения научно-технического развития в рамках ТНК, а в большей мере для увеличения прибыли. Глобальный характер операций, помноженный на развитость внутренних связей, позволяет ТНК успешно использовать внерыночные методы хозяйствования. Это наглядно проявляется во *внутрифирменном движении капитала.*

Внутрифирменные отношения по поводу движения капитала значительно в большей мере, нежели в области товарообмена, НИОКР и передачи технологии, отражают тот несомненный факт, что деятельность ТНК носит глобальный характер, протекает как бы поверх национальных границ. В трансферте капитала, тесно связанном с их валютно-финансовой политикой, ТНК ориентируются на различия в социально-экономической ситуации отдельных стран, государственном регулировании. С учетом этих различий и главное для всемерного использования их по мере расширения интернациональных операций складывались основные элементы внутрифирменных связей: структура финансирования международной деятельности, обусловленная интернационализацией производства в рамках ТНК; особый механизм внутрифирменного распределения капиталовложений и прибыли; создание специальных компаний по кредитованию и финансированию глобальной деятельности; использование методов, ограждающих ТНК от изменений валютных курсов, процентных ставок, уровня налогообложения *.

ТНК, резко увеличив объем накопления капитала в международном масштабе, встали перед необходимостью упорядочить трансферт своих финансовых ресурсов из одной страны в другую. Налаженный и контролируемый механизм внутрифирменного движения капиталопотоков играет, по существу, решающую роль в финансировании международного производства, способствуя также аккумуляции внешних источников финансирования.

Итак, прежде всего о формах движения капитала ТНК на международном (межстрановом) уровне. Материнские компании инвестируют капитал за границей в строительство и модернизацию

---

* Некоторые элементы этой системы были рассмотрены в предыдущих главах. Различные аспекты данной проблематики получили также освещение в работах И. Н. Сысоева. См., например, его кн.: Валютно-финансовая политика международных монополий. М., 1979. Поэтому в данном разделе мы остановимся лишь на движении капитала как особой сферы внутрифирменных отношений ТНК.

предприятий, оборудование, сырье и материалы, в приобретение акций иностранных фирм. Затем зарубежным филиалам выделяются займы и кредиты на материально-технические поставки, лицензии, технические и управленческие услуги, а также выплаты за обслуживание. Внутрифирменные займы и кредиты филиалы получают в виде денежных ссуд, авансов или в качестве отсрочки платежей по поставкам из материнских и сестринских фирм. В свою очередь, заграничные филиалы переводят материнской компании распределенную прибыль в виде дивидендов, платежи за материалы и оборудование, лицензионные и рентные платежи, роялти, выплаты за обслуживание. Филиалы выплачивают также проценты по предоставленным займам и кредитам.

Практически все эти формы движения капитала составляют непосредственно внутрифирменные потоки за исключением той части инвестиций, которая включает приобретение акций у иностранцев или продажу акций иностранным держателям. Суммируя, можно выделить внутрифирменные потоки в том виде, как они отражены в статистике прямых заграничных инвестиций: внутрикорпорационный долг, включая задолженность и материнских компаний, и филиалов; распределенные доходы (после вычета налогов); проценты, выплачиваемые материнскими компаниями и филиалами; прочие платежи. К распределяемым внутри самой ТНК ресурсам надо отнести и реинвестиции филиалов, учитывая, что они используются на расширение собственного производства корпораций за границей. В целом расчеты показывают, что в 80-е годы доля финансовых средств, перемещавшихся по внутренним каналам ТНК (учитывались двусторонние потоки — из США за границу и из-за границы в США), колебалась в пределах 72—78%.

В последние годы контроль за внутрифирменным движением капитала переходит от материнских фирм к специализированным финансовым компаниям. Можно полагать, что подобные компании будут созданы практически во всех ТНК. В задачу финансовой компании входит мобилизация среднесрочных и долгосрочных активов путем размещения займов, акций и облигаций на международном рынке капитала. Финансовая компания выступает и как инвестор, приобретая облигации и тем самым обеспечивая прибыльное помещение денежных средств ТНК.

Создание финансовой компании открывает для ТНК возможность сконцентрировать в одном месте крупный по объему капитал и значительную часть кредитно-финансовых операций. Тем самым облегчается возможность контроля над трансфертом капитала. Происходит также значительное удешевление стоимости кредита, поскольку финансовые компании размещаются в основном в странах с льготным налоговым режимом, «налоговых гаванях» (Швейцария, Лихтенштейн, Монако, Вест-Индия, Нидерландские Антиллы, Бермудские и Багамские острова). «Налоговые гавани» — типичный продукт современной международной финансовой системы, включающей и транснациональные корпорации. Для них характерны минимальные налоговые ставки, сохранение в

штате налоговых реестров, отсутствие валютного контроля при полной свободе «космополитических» финансовых сделок.

Преимущества «налоговых гаваней» предопределили размещение здесь «центров прибыли» ТНК, аккумулирующих бóльшую часть прибыли зарубежных филиалов. И уже отсюда практически без обложения налогом прибыль переводится материнской компании в США. На Бермудах и Багамах, особенно притягательных в качестве мест размещения «центров прибыли», инвестиции американских ТНК выросли с 1966 по 1988 г. с 500 млн долл. до более чем 22 млрд долл.

С точки зрения инвестиционной политики ТНК наиболее характерны сдвиги в американских капиталовложениях на Нидерландских Антиллах. Начиная с 1977 г. сумма прямых инвестиций США на Антиллах отрицательна в результате постоянного оттока капитала по внутрифирменным каналам. Этот факт отражает огромные переводы средств в США из размещенных на Антиллах филиалов американских ТНК. Филиалы заимствуют эти средства на евровалютных рынках. Ныне неоплаченные займы антильских филиалов материнским компаниям достигают 40 млрд долл. В итоге отрицательная сумма американских инвестиций на Антилльских островах выросла с 800 млн долл. в 1977 г. до 11,8 млрд долл. в 1988 г.

Ключевую роль в механизме регулирования внутрифирменных потоков играет распределение, а точнее перераспределение прибыли. Поскольку функционирование каждого филиала и предприятия подчинено единой внутрифирменной стратегии, то оно и ориентировано на повышение прибыли всей корпорации, а не только отдельных ее звеньев. Причем, несмотря на структурные и прочие сдвиги в мировом хозяйстве, ослабление интереса к инвестициям в «третьем мире», развитие ТНК в 80-х годах подтвердили высказанный ранее автором тезис о преимущественном значении фактора массы прибыли для капиталовложений в промышленно развитых странах, а нормы прибыли в развивающихся [15]. Исходя из данных критериев, прибыльность филиала перестала быть самоцелью. Интересы филиала могут быть принесены в жертву динамичности всей транснациональной системы, для которой филиал выступает как своеобразный инвестиционный донор.

ТНК практикуют такой способ, как принятие различной исходной базы при оценке активов и пассивов своих филиалов за рубежом. В этом случае запасы сырья, материалов, полуфабрикатов и готовых изделий могут быть списаны и оставаться открытыми резервами ТНК. Многие транснациональные корпорации располагают тайными заграничными филиалами, деятельность которых нигде не фиксируется, а прибыль не регистрируется национальными финансовыми органами. В зависимости от торговых и налоговых законодательств отдельных стран ТНК путем внутрифирменных расчетов искусственно завышают или занижают издержки производства и, соответственно, прибыль заграничных предприятий.

В качестве средства перераспределения финансовых ресурсов ТНК активно использует перекрестное субсидирование. Оно зародилось еще в рамках одноотраслевых монополистических объединений, но ощутимое значение приобрело в диверсифицированных концернах и конгломератах. ТНК субсидируют одно предприятие за счет другого как в рамках одной отрасли, так и в разных отраслях различных стран. В отличие от национальных фирм, достаточно иммобильных, в основе перекрестного субсидирования ТНК лежит их межотраслевая и международная (межстрановая) мобильность. Перераспределение капитала в виде перекрестного субсидирования происходит путем использования трансфертных цен, межфилиальных займов, «лидз энд лэгз» и «своп»*.

Думается, что внутрифирменное движение капитала и перераспределение прибыли нельзя рассматривать только как средство снижения налогообложения и сокращения валютных потерь, хотя эти факторы и имеют большое значение для ТНК. Перекрестное субсидирование показывает, как укрепление филиала за счет внутрифирменного регулирования капиталопотоков используется для ведения борьбы с «внешними» конкурентами. Получая средства, накопленные «сестринскими» фирмами в других районах мира, филиал добивается в стране пребывания сокращения прибыли конкурента с тем, чтобы уменьшить его возможности для выделения средств на НИОКР и совершенствование продукции. Падение прибыли и отсутствие рычагов для эффективных ответных мер за границей вынуждает компанию, подвергшуюся «нападению» ТНК, уступить ей долю национального рынка.

Говоря о стремлении ТНК оградить себя от валютных потерь, возникающих благодаря изменению процентных ставок и курсов валют, отметим вкратце основные методы. К их чилсу относятся: заключение срочных сделок на продажу ослабленной и покупку устойчивой валюты («хеджирование»); искусственное ускорение или затягивание платежей («лидз энд лэгз»); включение в долгосрочные контакты оговорок о валюте, в которой производятся платежи; создание резервных фондов за счет ранее полученного дохода из-за разницы в курсах валют. Однако мобильные ТНК, обладая надежной новейшей информацией, стремятся не только сократить убытки, но и получить дополнительный доход от чисто валютных операций.

* * *

Формально внутрифирменные отношения ТНК не отличаются от подобных отношений в национальных компаниях. Действительно, планирование и регулирование товарооборота, научных иссле-

---

* Некоторые исследователи дают расширительную трактовку перекрестного субсидирования, включая в него также передачу технологии, информации, управленческих методов и даже перемещение управленческого персонала (например, см.: Markets, corporate behavior and the state / Ed. A. P. Yacqucmin, H. W. de Jong. The Hague, 1976. P. 241).

дований и разработок, контроль за распространением их результатов между различными подразделениями компании, регулирование капиталовложений и своеобразные методы централизованного учета и распределения прибыли — все это зародилось и получило достаточное развитие на национальном уровне. Но реально, по сути только с выходом за национальные границы внутрифирменные отношения приобрели качественно иное измерение.

Развивающееся поверх границ внутрифирменное регулирование сталкивается с различиями в государственной политике, расхождениями в интересах государств, их мерах стимулирования и ограничения деятельности частного капитала. Это в равной мере касается и стран базирования, и принимающих стран. Причем, необходимо принимать во внимание не только различия и расхождения в формах и методах государственного воздействия на бизнес, но и поощрение экспансии собственных корпораций в противовес ограничению деятельности иностранных фирм, интересы национальной безопасности и принятие мер по повышению неуязвимости экономики.

Внутрифирменная планомерность ТНК становится средством преодоления, обхода или, напротив, использования сложившихся методов государственного регулирования. Так, товарообмен внутри ТНК наталкивается на протекционизм отдельных государств или их группировок, трансферт технологии в виде новейших товаров и лицензий — на экспортный контроль, переводы прибыли — на фискальную и валютную политику. В этом не только основа нового для капитализма конфликта между ТНК и буржуазным государством, но и источник усиления конкуренции за контроль над рынком, сырьевыми и финансовыми ресурсами, новейшей технологией. Наиболее острые аспекты противоречий между последствиями интернализации деятельности ТНК и интересами национального хозяйства, экономической политикой государств фокусируются в механизме трансфертного ценообразования.

2. Трансфертное ценообразование

Прежде всего об определении трансфертных цен в связи с феноменом транснациональной корпорации. В экономической литературе в качестве синонима «трансфертных цен» используются определения «внутренние цены», «расчетные цены», или, по определению ОЭСР, «цены для внутренних операций». По сути, все приведенные определения оттеняют какую-то сторону: то, что цены применяются внутри компании, что они являются условными, используются исключительно для внутренних расчетов. Вместе с тем некоторые авторы считают, что внутренние цены относятся к национальной многозвенной фирме, а трансфертные цены — к внутрифирменным поставкам и расчетам ТНК. Думается, основания для подобного различия дала сама практика капиталистической фирмы в последние годы, когда трансфертная цена почти исключительно ассоциируется с операциями ТНК.

Далее, встает вопрос о сферах применения трансфертного ценообразования транснациональной корпорацией. Узкая трактовка связывает его исключительно с торговлей товарами, а в последнее время и с услугами. Более широкая интерпретация распространяет трансфертное ценообразование на весь комплекс внутрифирменных операций ТНК, включая трансферт технологии и капитала. Необходимость принятия расширенной трактовки, по нашему мнению, очевидна, поскольку именно в отношении технологии и капиталопотоков наиболее выпукло проявляются особенности и преимущества для ТНК маневрирования трансфертными ценами.

Трансфертное ценообразование связано с общим механизмом формирования цен и получения прибыли крупными корпорациями, часто выступающими как монопольные цены и прибыль. Поскольку это затрагивает ключевые аспекты деятельности ТНК, то информация об уровне и масштабах распространения трансфертных цен крайне скудна. Судить об этом в большей мере позволяют косвенные данные.

Можно полагать, например, что трансфертное ценообразование распространено в основных отраслях оперирования транснациональных компаний. В первой половине столетия топливно-сырьевые отрасли (нефтяная, медная, алюминиевая) являлись не только преимущественной сферой деятельности международных монополий, но и основной сферой внутрифирменных поставок из колоний и полуколоний в метрополии. Автономность филиалов в обрабатывающей промышленности тормозила и рост внутрифирменного обмена. Сейчас, как мы видим, центр тяжести во взаимной торговле родственных фирм переместился в наукоемкие сектора, где высок удельный вес поставок для дальнейшей обработки и сборки. Поэтому трансфертные цены в меньшей степени устанавливаются на торговлю сырьем, а также готовыми изделиями, в том числе предназначенными для перепродажи.

Одно из объяснений этого явления связано с тем, что внутрифирменная торговля сырьем и конечной продукцией более доступна для контроля государственных органов и поэтому она в меньшей степени подвержена злоупотреблениям, чем торговля промежуточными изделиями. Кроме того, манипулирование трансфертными ценами на готовые товары для перепродажи не только значительно проще обнаружить (поскольку оно непосредственно проявится в завышенной или демпинговой цене на рынке), но подобные товары в целом облагаются значительно более высокими пошлинами. Основной и, пожалуй, единственно реальный способ обнаружить манипулирование трансфертными ценами — это сравнение с ценами на аналогичные товары у конкурентов. Речь идет о критерии «arm's length price» — сравнении с ценами в торговле независимых партнеров. Показательный пример представляет выявленная попытка злоупотреблений в фармацевтике. Швейцарская компания «Хоффман—Ля Рош» разработала в своей американской лаборатории эффективные лекарственные препараты либриум и валиум. Активные ингридиенты и химические компо-

ненты были отгружены из Швейцарии в английский филиал по цене соответственно 437 и 979 ф. ст. за килограмм. Британские власти по контролю за доходами первоначально приняли данные, представленные компанией, но Комиссия по монополиям отвергла их, мотивируя тем, что те же химические компоненты итальянские производители продают по цене 9 и 28 ф. ст. за килограмм. После длительных дебатов комиссия потребовала от компании значительно снизить цены на готовую продукцию. В свою очередь, налоговые власти сократили стоимость импортируемых промежуточных изделий [16].

Сходные результаты были получены в результате исследования, включавшего случаи завышения цен на импорт в Грецию и занижения цен на экспорт из Греции по сравнению с мировыми ценами. В половине из 84 случаев импорта в металлургии, химии и фармацевтике завышение цен составило от 5 до 230%. Особенно большим оно было в химической, включая фармацевтическую, отрасли. Цены завышали не только транснациональные, но и местные компании, но у ТНК завышение было гораздо существеннее и охватывало в среднем больший объем товаров. В экспортном секторе занижение цен в указанных отраслях составило в среднем 8,3; 8,8 и 16,9% [17].

Надо отметить, что в ряде случаев благоприятную почву для ценовых манипуляций создает отсутствие товаров, аналогичных используемым ТНК для внутрифирменных поставок. Основой злоупотреблений трансфертными ценами служат также значительные колебания цен на мировом капиталистическом рынке. Причем с ростом дифференциации сходных товаров, характерной для современного капитализма, увеличиваются и колебания рыночных цен. Одно из обследований ЕЭС показало, что цены на различные марки аналогичной продукции могут варьироваться до 79% для небольших транзисторных приемников, 56 — магнитофонов, 52 — стиральных машин и 27% — для растворимого кофе: все это — при отсутствии тарифных барьеров и импортных ограничений. В подобных условиях государственным ведомствам бывает практически невозможно доказать, что 2—3%-ное изменение цен внутри транснациональной корпорации означает манипулирование трансфертными ценами.

Ценообразование в рамках ТНК тесно связано с планированием и финансированием НИОКР. Подавляющая часть научных исследований и разработок за границей и соответственно расходов на них сосредоточена в филиалах ТНК в промышленно развитых странах (примерно 92—93% для американских корпораций). Посредством завышенных цен в некоторые филиалы перераспределяются средства на расширение исследований. Подобный метод финансирования НИОКР отчасти объясняет использование высоких трансфертных цен во внутрифирменных поставках между развитыми странами, хотя завышение цен практикуется в основном для экспорта в развивающиеся страны.

В упомянутом случае с «Хоффман—Ля Рош» компания заявила,

что, поскольку расходы на НИОКР очень велики, она хотела компенсировать их установлением «среднемировой цены». Трансфертное ценообразование использовалось для повышения цен до среднемирового уровня в таких странах, как Англия, где цены на готовую продукцию были ниже большинства других стран. В то же время Комиссия по монополиям установила, что доля прибыли в цене была в несколько раз выше, чем в среднем по английской обрабатывающей промышленности. В конечном счете трансфертные цены не зависят от реальных и планируемых расходов на НИОКР, но, имея несомненный прибыльный эффект, способствуют их повышению.

Трансфертное ценообразование — многоцелевой механизм, который нельзя свести к одному-двум особенно заметным аспектам. Оно тесно связано со всей системой финансирования ТНК, капитализации полученной прибыли. Оно же целенаправленно используется в конкурентной борьбе (ценовая конкуренция, научно-техническая конкуренция). Основные причины широкого использования трансфертного ценообразования включают в себя:

поддержание высокого уровня «самофинансирования» инвестиций для дальнейшей экспансии;

финансирование научных исследований и разработок;

сокрытие от конкурентов и правительств информации об истинном положении корпорации и ее отдельных подразделений;

подавление конкуренции на иностранном рынке;

компенсация потерь филиалов за границей;

ускользание от высоких ставок налога на прибыль;

противодействие колебаниям валютных курсов;

предупреждение потерь от национализации (экспроприации).

Трансфертное ценообразование выходит за рамки махинаций и злоупотреблений, которые вызывают наибольшую озабоченность капиталистических и развивающихся государств, и международных организаций. Как показывает анализ деятельности ТНК, трансфертная цена служит средством внутрифирменного планирования и управления на международном уровне. Главным образом это касается области корпорационных финансов, включая капиталовложения и прибыль, но через них планирование и контроль распространяются на производство, НИОКР, сбыт. Но неправомерно отрицать, как это делает, например, И. Е. Рудакова [18], и роль трансфертных цен в повышении прибыли именно за счет манипуляций. Действуя внутри корпорации и не оказывая прямого воздействия на прибыль, трансфертная цена способствует не только пере-

---

* Наряду с приведенными выше случаями злоупотреблений ТНК можно указать на возможность извлечения дополнительной прибыли через совместную компанию. Например, ее реальная прибыль составляет 10 млн долл. и делится с местным партнером 50:50. Путем завышения цен на товары и услуги, переводимые из материнской фирмы, ТНК может снизить размер официальной прибыли до 8 млн долл. В итоге партнер получит только 4 млн долл., а сама же ТНК — 6 млн долл. (не фиктивных, а реальных).

распределению прибыли между филиалами, но через рыночные цены и иные механизмы содействует перераспределению прибыли в пользу ТНК в рамках всей экономики.

Для дальнейшего исследования принципиальное значение имеет проблема соотношения трансфертных и рыночных цен. В первую очередь целесообразно было бы ответить на такие вопросы: как изменения валютных курсов отражаются на внутрифирменных потоках (торговых и финансовых) и ценах по сравнению с рыночными ценами; следуют ли трансфертные цены исключительно за рыночными или они в силу определенных причин более стабильны? На данном этапе анализа вряд ли можно предложить какую-то общую модель, особенно учитывая крайне недостаточную информацию по трансфертным ценам, которая дала бы возможность выявить их динамику. Но ряд общих закономерностей определить возможно.

С одной стороны, трансфертные цены планируются самой корпорацией, направлены на достижение внутренних целей. Поэтому они достаточно независимы от движения рыночных цен и лишь отчасти реагируют на внешние изменения, в том числе и ценовые. С другой стороны, с ценой в решающей степени связана как конкурентоспособность корпорации в данный момент, так и ее перспективное положение на рынке. В итоге в определенных условиях менее гибкими и эластичными к изменениям могут оказаться цены готового товара, реализуемого на рынке (рыночные цены), нежели трансфертное ценообразование. Ряд примеров дала деятельность ТНК в 80-е годы в условиях резких колебаний курса доллара.

Быстрый рост курса доллара имел сравнительно небольшой эффект для активов заграничных филиалов. Они не связаны с последствиями переводов наличности, и воздействие «взлета» доллара реально могло сказаться только в случае дезинвестиций. Потери касались лишь краткосрочных активов, но не основного капитала. Кроме того, ТНК элиминировали свои потери за границей, балансируя активы с обязательствами, такими, как задолженность, выплачивая ее в местной (более «слабой» по отношению к доллару) валюте. Однако изменение курса доллара впрямую касалось объема распределенной прибыли. ТНК, обеспокоенные непрерывным повышением курса доллара, примерно с 1983 до середины 1985 г. ускоряли запланированную репатриацию дивидендов материнским компаниям в США. Одновременно с усилением доллара упали и долгое время не росли цены на американском рынке.

После 1985 г., когда курс доллара начал падать, ситуация изменилась. Рыночные цены, вопреки прогнозам, или не повышались совсем, или росли незначительно. Относительная стабильность цен во многом объяснялась политикой иностранных, в первую очередь японских, компаний, стремившихся сохранить свою долю на американском рынке даже в ущерб прибыльности. Но американские ТНК ответили на снижение курса доллара замедлением переводов прибыли в США, рассчитывая на то, что доллар будет снижаться и впредь. И их расчеты в целом оправдались.

Трансфертная цена есть не только средство внутрифирменного планирования и регулирования, рычаг приспособления к внешним условиям (государственное регулирование, изменение рыночной ситуации, усиление или ослабление конкурентов), но и способ захвата рынка. Трансфертная цена как условная, расчетная в значительной мере оторвана от реального производства, в ней лишь опосредствованно отражаются реальные издержки производства и прибыль. Но путем внутрифирменных расчетов трансфертная цена оказывает воздействие на прибыль конкретных филиалов (предприятий) и цены товаров, реализуемых на определенных рынках.

Конечный итог механизма трансфертного ценообразования — повышение прибыли всей ТНК в основном путем «обхода» налогообложения и усиление экономической власти на рынке путем сбивания или «нагнетания» цен, принуждения конкурентов к чрезмерному для них повышению инвестиционных затрат.

3. Внутрифирменная конкуренция

Вопрос о соотношении монополии и конкуренции при капитализме впрямую относится к механизму и методам хозяйствования. В более широком плане этот вопрос связан с местом монополии, империализма по отношению к домонополистическому капитализму, с одной стороны, и социализму — с другой. Широко известны высказывания В. И. Ленина о том, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней», что нет чистых монополий, а развиваются «монополии рядом с обменом, рынком, конкуренцией, кризисами» [19]. Планомерность же трестов, о которой говорил В. И. Ленин, есть не что иное, как отражение, результат обобществления производства, особенно возросшего под воздействием крупнейших компаний.

Думается, было бы совершенно неверно отводить конкурентному механизму некую подчиненную, второстепенную роль в развитии высшей стадии капитализма, а последнюю рассматривать лишь как непрерывное нарастание монополизма. Между тем именно так и происходит, когда мы чрезмерно увлекаемся повышением доли крупнейших корпораций в продажах и активах, не замечая ее стабилизации и даже сокращения в отдельные периоды, акцентируем внимание на распространении чисто монополистических насильственных методов хозяйственной деятельности. В итоге, вольно или невольно, затушевывается, а во многих случаях игнорируется конкуренция как другая сторона, другое начало современного капитализма.

В ленинских работах нигде нет указаний на то, что монополия в конце концов сомнет конкуренцию. Монополия видоизменила конкуренцию, трансформировала условия конкурентной борьбы, но отменить конкуренцию она не в состоянии. Более того, сосуществование, «спутывание» монополии с конкуренцией, взаимодополнение монополистических и конкурентных методов хозяйствования,

переход одного в другое и есть главная отличительная черта, способ саморазвития капитализма в нынешнем столетии.

Другой подход к оценке конкуренции и ее места в развитии монополистического капитала связан с противопоставлением планомерных отношений внутри крупной корпорации отношениям стихийности, анархии, рыночной конкуренции. Т. Я. Белоус развивает идею о непрерывном нарастании планомерности в рамках трестов и концернов. «Строжайшая планомерность и пропорциональность производства, свойственная производственному процессу на уровне фирмы», является прямой противоположностью ситуации на уровне всей экономики, где царят анархия, нестабильность, неопределенность рыночной конъюнктуры. Здесь же нельзя не отметить, что с этим тезисом не вполне согласуется последующее замечание Т. Я. Белоус о подспудной борьбе входящих в состав концерна компаний [20]. В более явной и развернутой форме мысль об исчезновении конкуренции в рамках монополистического объединения проводится в работе А. А. Пороховского. «Монополия как тип отношений,— пишет автор,— в своем развитии устраняет основу для конкуренции прежде всего внутри монополии как формы производства». По его мнению, «само существование огромных многоотраслевых экономических комплексов отрицает товарный характер связей как между звеньями объединения, так и в его отношениях с другими производителями» [21].

Итак, острова планомерности в океане анархии. Подобное резкое противопоставление не точно по существу и просто не верно при характеристике монополистического капитализма, где крупная корпорация и порождаемая ею планомерность переплетаются с конкурентными отношениями, с механизмом конкуренции. И касается это как экономики в целом, так и отдельной корпорации. Остается открытым существенный вопрос — обязательно ли, во всех ли случаях конкуренция связана со стихией, анархией, диспропорциональностью, крупными экономическими потрясениями.

Возможность внутрифирменной конкуренции создает значительная децентрализация управления в крупной корпорации, оперативная самостоятельность ее подразделений. Децентрализация управления имеет прежде всего отраслевой аспект, первоначально получив развитие в многоотраслевых концернах. Но по мере роста международной экспансии капитала все более очевидным становился пространственный, территориальный аспект централизации. Для ТНК по сравнению с довоенными интернациональными трестами как раз характерно разукрупнение управленческих функций, повышение самостоятельности. Заметно различающиеся условия оперирования ТНК в стране базирования и в принимающих странах создают основу для конкурентного сопоставления результатов и деятельности в разных областях *.

---

* Наш анализ опирается в основном на обследование группы наиболее успешных американских корпораций по таким критериям, как прибыльность, уровень научно-технического развития, рост продаж (см.: *Peters T. J., Waterman R. H. Jr.* In search of excellence. N. Y., 1982).

Можно выделить несколько важнейших форм внутрифирменной конкуренции. Первая из них выражается в частичном совпадении деятельности филиалов и отдельных производственных линий. Подобное преднамеренное дублирование стимулируется в таких ТНК, как «Диджитал эквипмент», «Хьюлетт—Паккард», «Ванг», «Миннесота майнинг энд мэньюфекчуринг» (3М), «Джонсон энд Джонсон», «Проктэр энд Гэмбл». В корпорации 3М конкурируют друг с другом производственные отделения, объединенные в крупные группы. Результат подобной конкуренции — появление на рынке двух сходных товаров, выпущенных разными отделениями.

Идея дублирования производства и создания дублирующих товаров восходит еще к А. Слоану — председателю совета директоров «Дженерал моторз» в довоенное время. Р. Смит, возглавивший в 80-е годы крупнейшую автомобильную корпорацию капиталистического мира, в качестве одного из приоритетных направлений ее развития выдвинул «восстановление старого духа конкуренции».

Руководство ряда корпораций, включая ИБМ и «Дженерал электрик», поддерживает и поощряет «тайную» внутрифирменную торговлю (бутлегерство). Возможность получать конкурирующие товары от родственных подразделений (в основном это промежуточные изделия) неизбежно ведет к сравнению товаров по их цене и качеству. Понятно, что в этой ситуации некоторым предприятиям грозят убытки, но доходы корпорации в целом растут. Сходная практика «Хьюлетт—Паккард», «Тексас инструментс», «Диджитал» связана с продажей филиалами произведенной продукции самостоятельным, независимым от них торговым агентам, которые могут отказаться от предложенных товаров как неудовлетворяющих потребности рынка. Это заставляет непосредственных производителей самих изучать и учитывать требования потребителей.

Расширение транснациональными корпорациями НИОКР за границей, создание для этого специальных лабораторий и научных центров открывают больший простор для конкуренции в научно-технической области. ИБМ поощряет выработку различных подходов к одной и той же проблеме. Затем на каком-то этапе происходит сравнение работы конкурирующих групп по степени их интенсивности и реально достигнутым результатам. В «Проктэр энд Гэмбл» в процессе разработки новых товаров идет острая конкуренция торговых марок. Управляющие в отделениях не располагают обычно никакой дополнительной, кроме общедоступной, информацией о том, как обстоят дела с другими торговыми марками компании. В корпорациях существует даже специальный язык для описания конкуренции в разработке новой продукции: «двойственность», «творческий конфликт»», «шлифовка идей».

Развитие монополистического капитализма изменило и усложнило картину конкурентной борьбы. Конкурирующие гигантские объединения, выросшие на базе высококонцентрированного капи-

тала и производства, по своим финансовым возможностям, масштабам деятельности, экономической власти, разветвленности связей кардинально отличаются даже от крупнейших предприятий домонополистического капитализма. В отличие от свободной конкуренции монополистическая конкуренция на национальном и международном уровне ведется не только путем снижения цен, но и с использованием целого ряда неценовых факторов. Крупная корпорация вызвала к жизни и внутрифирменную конкуренцию, также в итоге вышедшую за национальные границы, с ее специфическими условиями, особым положением субъектов конкуренции.

Что характерно для конкуренции с участием монополий? Прежде всего то, что она направлена на подрыв, подавление и в конечном счете устранения конкурента насильственными, но чисто экономическими методами (сбивание цен, лишение сырья и материалов, невыполнение обязательств по кооперационным поставкам). Вместе с тем развитие научно-технического прогресса толкает компании и на другой путь укрепления рыночных позиций — за счет новизны и качества товара, его технического совершенства и надежности. С этим иным направлением конкурентной борьбы и связано, прежде всего, развитие внутрифирменной конкуренции. Подавление конкурента за счет чего бы это ни происходило означает и ослабление самой конкуренции, нарастание монополистических тенденций. Но со временем появляются новые конкуренты, новые источники самой конкуренции в результате совершенствования производства и развития новых товаров и технологий. Отсюда постоянство сосуществования монополии (сейчас в форме олигополии) и конкуренции, неуправляемость и непредсказуемость конкурентной борьбы за рынки, научно-технические достижения, рабочую силу.

В отличие от рыночной, «открытой» конкуренции внутрифирменную конкуренцию можно охарактеризовать как сознательно допускаемую, направляемую конкуренцию, встроенную в общий механизм отношений внутри фирмы. Поскольку она протекает под контролем корпорационного руководства, по его воле могут меняться субъекты самой конкуренции (разные предприятия, филиалы, отделения), направления и сферы деятельности (реализация, разработка новой продукции и технологии, научно-техническая идея). Наличие «верховного» контроля предопределяет и «необязательный» характер внутренней конкуренции, возможность ее свертывания, ориентацию на определенные обстоятельства, связанные с положением корпорации на рынке.

Внутрифирменная конкуренция, в отличие от рыночной, в большей мере сравнима с тем, что В. И. Ленин характеризовал как «соревнование» применительно к социалистической организации производства. «Конкуренция же,— писал он в первоначальном варианте статьи «Очередные задачи Советской власти»,— является особенной формой соревнования, свойственного капиталистическому обществу и состоящего в борьбе отдельных производителей за кусок хлеба и за влияние, за место на рынке» [22]. Внутрифир-

менное «соревнование» не сопровождается теми разрушительными последствиями (массовые банкротства и закрытия предприятий, увольнения рабочих и служащих, кризисы, торговые войны, резкие диспропорции в развитии производства и техники), которые сопутствуют рыночной конкуренции. «Соревнование» предполагает выявление лучшего продукта, проекта, идеи тем же путем сравнения по цене, качеству, новизне, надежности, техническому совершенству, дизайну. И сигнализатор тот же — рынок, будь то внутрифирменный (как для дублирующих поставок, идей создания нового товара) или «открытый» (для готовой продукции, реализуемой под определенными торговыми марками). Контроль со стороны руководства корпорации за самим ходом «соревнования» может только смягчить его последствия. Но и административное вмешательство не исключает возможности закрытия предприятия, увольнения рабочих, хотя это будет и в меньших масштабах, нежели при банкротстве фирмы. Как и при всякой конкуренции существует дублирование, неоправданное расходование средств, финансовые потери. Всего этого, возможно, в ряде случаев можно было бы избежать при наличии одного товара или проекта. Но опыт, практика показывают, что отмеченные издержки перекрываются такими преимуществами, как внутрифирменный трансферт лучших по качеству товаров, распространение нововведений, наконец, рост доходов корпорации. По сути, внутрифирменное «соревнование» — та же конкуренция, но протекающая в иных условиях, ведущаяся связанными друг с другом финансовыми, управленческими, а зачастую и производственными узами производителями, поставленными до начала соперничества в равные условия *.

Рыночная и внутрифирменная конкуренция характеризуют две тенденции в развитии крупных корпораций. Одна из них, связанная с монополизмом,— к определенному застою, она берет верх в отдельных отраслях, в отдельных странах на известные промежутки времени благодаря сговору крупных производителей, ограничительной деловой практике, утаиванию достижений. Однако сейчас явно преобладает другая тенденция — к совершенствованию производства, росту производительности труда на основе научно-технического прогресса. Функционирование современной олигополии ориентировано на создание таких условий, когда превосходство над конкурентом определяется интенсивностью и эффективностью НИОКР, перспективностью научно-технических идей, заложенных в товаре. В укреплении второй тенденции несомненную роль играет внутрифирменная конкуренция **. Монополия,

---

* Дело, бесспорно, не в терминах и не в словах. Характерно, что в английском языке конкуренция и соревнование обозначаются одним и тем же словом — competition. Но представляется, что видеть разницу между внутрифирменной конкуренцией и конкуренцией на «открытом» рынке важно и с теоретической точки зрения, и с практической стороны.

** Акцентируя внимание в данном разделе на роли конкуренции во внутрифирменных отношениях, мы отвлекаемся от стимулирующего воздействия рыночной

а тем более олигополия не только не устраняют, не уничтожают окончательно и бесповоротно конкуренцию, сосуществуют с ней на «открытом» рынке, но конкуренция допускается и во многие периоды поощряется внутри крупных транснациональных корпораций как составных частей олигополистической структуры.

4. Концепция «экономической власти» Р. Мюллера

В советской политэкономической литературе стимулирующая роль конкуренции практически не исследуется. Основное внимание уделяется анализу противоречий по поводу противоборства монополии и конкуренции. Объективный процесс обобществления производства, получивший преимущественное развитие на частномонополистическом уровне, сопровождается исчезновением обособленности производителей внутри объединения. Во многих работах «неполная», «частичная», «монополистическая» планомерность, «элементы планомерности» монополий, отождествляемых с крупными корпорациями, не только характеризуются как принципиально отличные от планомерности социалистического общества, но и однозначно противопоставляются стихии и анархии рынка с его заметно подорванной, ограниченной теми же монополиями конкуренцией.

В противоположность этому одно из важных направлений в буржуазных и реформистских концепциях — гипертрофия регулируемого начала при капитализме в лице крупной, в последние годы транснациональной корпорации. Наглядный пример такого подхода к анализу природы ТНК — так называемая концепция «экономической власти», выдвинутая американским экономистом Р. Мюллером *. Думаю, что на этой концепции следует остановиться особо. Она никогда не рассматривалась в нашей литературе. Между тем концепция «экономической власти» не только показательна с точки зрения анализа позиции радикального западного экономиста, каковым является Р. Мюллер. Она позволяет четче и вернее оценить характер процессов, происходящих внутри транснациональной корпорации.

Власть определяется Р. Мюллером как «способность институциональных действующих лиц, в данном случае, глобальной корпорации добиться привилегированного доступа и транснационального контроля над тремя основными видами ресурсов политической и экономической жизни: производственной технологией и управленческим опытом; денежным капиталом; и коммуникациями» [23]. Власть, как считает Р. Мюллер, используется для максимизации целей институциональных лиц. Для глобальных кор-

---

конкуренции на повышение эффективности производства и научно-технического прогресса, которое не отрицается ее же разрушительными, кризисными последствиями.

* Рональд Мюллер — в прошлом профессор Нью-Йоркского университета, в настоящее время профессор университета Дж. Вашингтона. Соавтор нашумевшей в 70-е годы книги: Global reach. The power of the multinational corporations. N. Y., 1974, в которой сдержалась определенная критика ТНК.

пораций промежуточной целью выступает сохранение или увеличение доли на мировом рынке. Это первоначальный критерий, с помощью которого корпорация оценивает свою способность достичь цели — максимизации прибыли.

Далее автор выделяет три вида, или три направления, структурной трансформации в рамках экономики. Первое — это возникновение и развитие самой глобальной корпорации, противостоящей иммобильным национальным предприятиям и правительственной политике принимающих стран и стран базирования. Второе — трансформация (американской) экономики, выражающаяся в усилении ее зависимости от зарубежных операций корпораций наряду с ростом числа слияний и экономической роли крупного бизнеса. Также важным аспектом послевоенной трансформации экономики США, по мнению Р. Мюллера, является «отрицание рынка». Наконец, третье направление трансформации состоит в том, что все больше и больше внутринациональных и международных операций частного бизнеса происходит между дочерними фирмами одной и той же корпорации.

Таким образом, Р. Мюллер увязывает усиление роли и могущества ТНК с трансформацией экономики в целом. Взаимосвязь видится автору по двум направлениям: растущее втягивание США в мирохозяйственные связи (рост доли экспорта и импорта в ВНП, зарубежных инвестиций, продаж и прибыли, полученной за границей, в общем объеме инвестиций, продаж и прибыли корпораций) и отрицание рынка как результат возрастания внутрифирменных потоков.

Было бы неверно не видеть, что исходные посылки концепции «экономической власти» отражают важные процессы, реально происходящие в капиталистической экономике. Действительно, экономическая роль ТНК, их доля в основных показателях экономического развития отдельных стран и мира капитализма в целом существенно выросли. ТНК превратились в ключевой элемент буржуазного хозяйства, доминируют в монополистической структуре. Значительное место в мировой торговле занимает внутрифирменный оборот ТНК. Внешнеэкономические связи, прежде всего по линии корпораций, стали важнейшим фактором воспроизводственного процесса в США.

Однако уже в обосновании концепции видятся просчеты, вызванные явной переоценкой роли ТНК и дальнейших перспектив их роста. Очевидно, что структура капиталовложений транснациональных корпораций нуждается в перестройке. Мобильность капитала, о которой говорит Р. Мюллер, способствует более быстрым сдвигам в рядах транснационального капитала по сравнению с национальным. В новых наукоемких отраслях и производствах небольшие национальные фирмы, «венчурный» капитал оказываются более динамичными, нежели ТНК, с точки зрения новых технических решений, организации НИОКР на наиболее прогрессивных направлениях. Упала и стабильность ТНК — недавний их козырь в борьбе с национальными фирмами, не име-

ющими опоры в виде «международного производства». Последнее не спасает уже от поглощений, потери самостоятельности. Выше подчеркивалось, что доля ТНК в ВНП, промышленном производстве, торговле, выросшая в 60—70-е годы, сейчас стабилизировалась, включая и внутрифирменный оборот. Игнорирование отмеченных тенденций в развитии ТНК приводит Р. Мюллера к трактовке глобальной корпорации как элемента пострыночной экономики.

Согласно рассуждениям автора именно расширение внутрифирменных отношений означает превращение глобальной корпорации в значительной мере в пострыночное предприятие, «поскольку большая доля ее общих операций не связана с независимыми покупателями и продавцами» [24]. Более того, превосходство подобных операций в национальном и иностранном секторах экономики является, по мнению автора, эмпирическим подтверждением того факта, что современное национальное и мировое (капиталистическое) хозяйство все больше становится пострыночной экономической системой.

В пострыночной экономике, считает Р. Мюллер, происходит отрицание социальной функции рынка как фактора сбалансированности экономики. Сохраняется значение рынка как определенного количества произведенных и реализуемых товаров. С функциональной точки зрения в значении классической и неоклассической теории рынок в значительной мере отрицается. И главным источником его отрицания, рассуждает дальше Р. Мюллер, является глобальная корпорация. Это происходит, во-первых, в результате корпорационной конкуренции и повышения концентрации, которая во многом искажает ценовые сигналы. Во-вторых, внутрифирменные операции отрицают социальную функцию рынка по определению, поскольку они целиком минуют рынок. Р. Мюллер находит подтверждение этому в изменении способов финансирования корпорациями межотраслевой и международной экспансии, во внутрикорпорационной, внерыночной основе большинства транснациональных финансовых потоков.

Необходимо подчеркнуть, что в отрицании рынка Р. Мюллер видит «важнейший аспект послевоенной трансформации политической экономии США». Однако, как считает автор, трансформация эта все еще не закончена, ибо существует значительный разрыв между регулирующими институтами (читай: глобальные корпорации.— *Авт.*) и экономической политикой. Она якобы все еще исходит из того, что рынок по-прежнему силен, как и двадцать лет назад.

Факты свидетельствуют о том, что неправомерно игнорировать конкуренцию и рыночные отношения, сводить их, по существу, на нет. Это как раз и характерно для концепции «экономической власти». Более того, согласно Р. Мюллеру внерыночные (пострыночные) отношения без цен, конкуренции типичны не только для внутрифирменной организации, но и для связей между корпорациями на национальном и международном уровне. Отрицание

рынка равнозначно у автора его уничтожению, пусть не сейчас, но в обозримом будущем. Р. Мюллер считает, что глобальные корпорации «реального мира», использующие транснациональные механизмы для размещения и распределения ресурсов, товаров и услуг, неадекватны системе рыночной экономики. Адекватность же достигается путем преобразования внутренних механизмов глобальных корпораций во всеобщий механизм хозяйствования благодаря их неограниченной экономической власти. В итоге по логике Р. Мюллера рынок практически вытесняется из экономики благодаря ее непрерывной трансформации в пострыночном направлении.

В действительности развитие крупных корпораций сужает сферу влияния рынка сначала в национальном, а затем и международном масштабе. Но мы видели, что даже внутри ТНК сохраняются рыночные отношения в товарной и лицензионной торговле. Трансфертные цены, несмотря на всю их условность, в определенной мере привязаны к рыночным ценам, и эта связь тем более очевидна, чем больше отличаются экономические условия деятельности филиалов ТНК в разных странах. В совершенно явном виде сохраняются рыночные отношения в экономике в целом. Транснациональные корпорации, несмотря на все их могущество и глобальные масштабы деятельности, неспособны упразднить интернациональные сравнения через рынок уровня производительности труда, новизны и качества товаров, отражающиеся в цене. Проталкивание устаревшей продукции и технологии, навязывание цен, приемлемых для ТНК, часто за счет картелей и прочих союзов удается в основном в развивающихся странах. В развитой части капиталистического мира конкуренция допускает все это в значительно меньшей степени. Роль рынка ни в коей мере не упразднена. Благодаря росту обобществления он перестал быть единственным регулятором пропорций воспроизводства, которые наряду с ним выполняют крупные глобальные корпорации. Но результаты международного разделения труда, во многом формируемого сейчас ТНК, проявляются прежде всего через мировой рынок.

Особо стоит вопрос о конкуренции, анализ которой практически выпал из поля зрения Р. Мюллера. Более того, в его логической схеме явно выявляются противоречия между утверждениями о пострыночной системе и глобальной олигополитической конкуренции как главного поведенческого принципа сегодняшних корпораций. Р. Мюллер называет такой принцип «глобальной олигополитической дилеммой», подразумевая, что, если корпорация не воспользуется преимуществами в создании прибыли, ими воспользуется конкурент и доля корпорации на рынке будет подорвана. Тогда пусть корпорация сама использует предоставляемые возможности и сделает это лучше конкурента.

В данном случае автор говорит о стимулирующем эффекте конкуренции для деятельности корпорации, изыскании ею резервов для роста прибыли в противоположность конкуренту. Но остается не ясным, как конкуренция согласуется с пострыночной

экономической системой, где нет рынка, рыночных цен, рыночных отношений. Олигополитическая конкуренция предполагает возможность усиления одних конкурентов и ослабление вплоть до прекращения самостоятельного существования других, использование наряду с внерыночными рычагами (договоры, союзы, негласная совместная политика в области цен) чисто рыночного механизма.

По мысли Р. Мюллера, процесс концентрации, рост слияний и развитие внутрифирменных отношений ведет к отрицанию рынка и конкуренции. Однако события 80-х годов опровергли эту модель развития. Не только резко возросло число слияний, но и масштабы сделок. В слияниях и поглощениях участвуют корпорации с глобальными размерами деятельности, многие из которых оказались как раз жертвами конкуренции. В результате этого монополистическая (олигополитическая) структура ведущих отраслей претерпела самые серьезные изменения.

Вместе с тем образование большого числа сверхкрупных корпораций не только не ослабило, а напротив, обострило конкуренцию. Мы еще раз получили подтверждение, что централизация капитала не равнозначна монополизации экономики. Значительным препятствием на пути дальнейшей монополизации стало обострение глобальной международной конкуренции. Борьба между американскими и японскими ТНК вновь стала свидетельством действия стихии рынка, неравномерности развития, которые никак не вписываются в пострыночную экономическую систему с ее «идеальными» отношениями. Смысл же концепции Р. Мюллера в уничтожении глобальными корпорациями за счет своей экономической власти стихийности и конкуренции с ее издержками, негативными последствиями, в установлении пострыночных, «мирных», «планируемых» отношений в экономике капитализма. Большая же часть этих отношений должна протекать внутри незначительных по численности после слияний глобальных корпораций. Правильно подмечая ряд новейших черт и тенденций в развитии капитализма, современной корпорации, концепция «экономической власти» рисует в целом идеальную картину, опровергаемую фактами самого капиталистического развития.

5. Теория интернализации

Р. Мюллер, оценивая роль в экономике крупной транснациональной корпорации, последствия ее внутрифирменных отношений, пришел к выводу об изменении самой природы мировой экономики, перерастании ее в пострыночную. Отрицание рынка было одним из ключевых элементов в теоретических рассуждениях Р. Мюллера. В отличие от него другая группа экономистов при анализе ТНК делает упор на воздействии внешних условий на внутрифирменную деятельность. В рамках данного направления исследований ТНК всячески подчеркивается роль рынка, но рынка внутреннего, роль интернализации рыночных сделок, которые

рассматриваются как закономерная реакция на внешние факторы.

Впервые идея интернализации рынка выдвинута Н. Калдором в 1934 г. и получила развитие в статье К. Коаза в 1937 г., который показал, что национальная корпорация может «обойти» традиционный рынок и использовать внутренние цены для нивелировки излишних трансакционных издержек внешнего рынка. В дальнейшем процесс интернализации рассматривался в работах Э. Пенроуз, Р. Кейвза и С. Хаймера [25]. В настоящее время идею внутреннего рынка ТНК можно рассматривать как распространение на международный уровень теории фирмы, предложенной О. Уильямсоном применительно к внутринациональным условиям [26]. Этот американский экономист показал, что внутренний рынок корпорации — своеобразная реакция на недостаток информации и связан он с принятием фирмой централизованных решений о размещении, использовании ресурсов, включая проведение НИОКР. Первую же системную попытку связать понятие интернализации с теорией прямых заграничных инвестиций предприняли английские экономисты П. Бакли и М. Кэссон [27]. Однако в наиболее полном и развернутом виде теория интернализации изложена в работах канадского ученого А. Рагмэна [28].

По мнению западных теоретиков, интернализация — это процесс создания рынка внутри фирмы, который возмещает недостатки традиционного (внешнего) рынка и решает проблемы размещения и распределения путем административных распоряжений. Поскольку экономика характеризуется многими несовершенствами рынка, для фирм всегда существует сильный стимул создания внутреннего рынка. На международном уровне бесчисленные торговые барьеры и другие несовершенства рынка являются весьма серьезными причинами возникновения многонациональных предприятий (по терминологии западных авторов.— *Авт.*). Подобные фирмы интернализируют несовершенства мирового рынка, равно как и внутреннего, и таким образом повышают глобальное благосостояние.

Интернализация — теория именно многонационального предприятия, поскольку она видит внутри него самого причины и предпосылки международного производства. Интернализация, считают далее западные специалисты по ТНК, выступает в качестве средства сохранения фирмой специфических преимуществ в международном масштабе. В свою очередь, многонациональное предприятие является организацией, которая способна использовать собственные преимущества в знаниях посредством создания за границей «миниатюрных копий» материнской фирмы.

П. Бакли и М. Кэссон считают, что в основе роста фирмы лежит одновременно и интернализация и интернационализация рыночных сделок. По мнению авторов, интернационализация рынков ведет к интернационализации деятельности самой фирмы. Особенностью же послевоенного периода является интернационализация рынков знаний, связанных прежде всего с НИОКР. В данном случае П. Бакли и М. Кэссон подчеркивают, что их концепция

НИОКР весьма широка. Она включает как развитие технических средств, так и ориентированные на рынок исследования и разработки. Фирма осуществляет НИОКР благодаря наличию высококвалифицированных кадров, сложного оборудования, рассчитанного на длительный срок, информации, полученной из научных и деловых кругов разных стран. Отсюда проистекают преимущества МНК в прибыльности, а главное, в общем росте.

«Тенденция к более быстрому, нежели средний, росту МНК существует не из-за преимуществ многонациональности как таковой,— считают авторы,— а потому, что многонациональность, и рост связаны с НИОКР через интернализацию знаний» [29]. Этот тезис выражает, по существу, позицию авторов относительно развития МНК. Поскольку рынки на продукцию наукоемких отраслей, по их мнению, сейчас наиболее интернациональны, то рост МНК и связан главным образом с этими отраслями, вообще с интернализацией и интенсификацией научно-исследовательской деятельности. Расширение же этой деятельности внутри фирмы происходит при высокой степени централизации НИОКР, жестком контроле за исследованиями со стороны материнской компании и подчинении зарубежных инноваций общекорпорационному планированию. По мнению авторов, подобная организация внутрифирменных исследований и разработок предопределяется централизацией других направлений деятельности МНК, таких, как финансовые операции.

Как отмечалось, наибольший вклад в развитие теории интернализации внес А. Рагмэн, поэтому его точка зрения представляет особый интерес. В его интерпретации теория предполагает три возможных способа освоения зарубежного рынка в зависимости от относительных издержек каждого способа. Первый из них — обычный экспорт за границу. Второй — фирма может осуществлять прямые капиталовложения за рубежом, то есть создавать дочерние предприятия для производства товаров на местный рынок. Третий способ — фирма может стать лицензиаром производителя в принимающей стране. Таким образом, необходимо ясно представлять дополнительные издержки при освоении внешнего рынка путем экспорта, прямого инвестирования капитала и возможных издержек, связанных с распространением путем лицензирования преимуществ фирмы в области НИОКР.

Важность теории интернализации А. Рагмэн видит в признании несовершенств рынка, которые препятствуют эффективным операциям в области международной торговли и инвестиций. Как считает сам А. Рагмэн, теория интернализации доказывает, что «МНК является организацией, которая использует внутренний рынок для производства и распределения продуктов наиболее эффективным способом в ситуациях, где традиционный рынок терпит неудачу» [30]. Существует целый ряд естественных неудач, связанных с несовершенством национальных и мировых рынков. Они возникают в сфере технологии, управления, «ноу-хау», организационной структуры и других аспектов внутреннего рынка фирмы. Ко-

роче, фирма — альтернатива рынку. Она развивает собственную управленческую иерархию в международном масштабе, чтобы распределять ответственность за последствия принимаемых решений. Традиционный (внешний) рынок делает это автоматически, но его механизм сопряжен с большими издержками. В итоге видимая рука фирменного управления намного более ощутима, чем невидимая рука обычного рынка.

Вследствие несовершенств рынка прогресс в углублении международного разделения труда принимает форму прямых инвестиций внутри МНК. «Интернализация рыночных сделок и рост МНК,— подчеркивает А. Рагмэн,— позволяет более эффективно, нежели мировая торговля, лицензионные соглашения и долгосрочные контракты решать проблемы международного разделения труда» [31].

Несомненно, теория интернализации вносит определенный вклад в изучение феномена ТНК. Она дает достаточно полное представление о внутрифирменном механизме функционирования ТНК, о соотношении и перспективности различных форм освоения рынка с точки зрения долгосрочной глобальной стратегии фирмы. Надо подчеркнуть и правомерность особого акцента в теории на интернализации операций в области НИОКР и передаче технологии как чрезвычайно важного фактора в развитии транснациональной корпорации. Представляется, что теория интернализации более верно и точно, с более широких позиций характеризует практику ТНК в научно-исследовательской сфере, включая трансферт технологии, нежели известная теория «жизненного цикла продукта». Не случайно Р. Вернону, выдвинувшему эту теорию, пришлось вносить в нее коррективы в связи с изменениями в практике ТНК, расширением ими технологических разработок за границей.

Обращает на себя внимание, что, как и концепция «экономической власти» Р. Мюллера, теория интернализации практически не исследует роль конкуренции. Подробно анализируя различные стороны внутрифирменных связей, механизмы и стимулы замещения одних видов зарубежной деятельности другими, внутрифирменное финансирование и связь роста ТНК с интернационализацией банков, теория упускает из вида внутрифирменную конкуренцию. Думается, это не случайно, поскольку интернализация рыночных сделок как раз призвана, по мысли Рагмэна, преодолеть несовершенство традиционного рынка с его неизбежной конкуренцией. В целом верное противопоставление фирмы регулярному (традиционному) рынку приводит Рагмэна вообще к отрицанию стимулирующей роли конкуренции, включая внутрифирменную деятельность ТНК.

Далее, теория включает важный, но определенно самодовлеющий элемент. Традиционному рынку противопоставляется внутренний рынок как более стабильный и эффективный, обеспечивающий реальный рост фирмы. «Интернализация демонстрирует,— считает А. Рагмэн,— что всегда возможно создать рынок внутри

фирмы. Доминирование многонациональных предприятий в нынешней мировой экономике подтверждает пророческую способность теории интернализации» [32]. В этом тезисе как раз и содержится явная абсолютизация внутрифирменных процессов с точки зрения роста транснациональной корпорации. Хочет того автор или нет, но по логике его рассуждений ТНК может без помех заменить традиционный (внешний) рынок на внутренний, обслуживая саму себя и реализуя товары исключительно по внутренним каналам.

Выше была отмечена важная роль целого ряда факторов, связанных с неопределенностью мирового рынка, вынуждающих ТНК расширять внутрифирменные операции. Но мною было подчеркнуто, что, несмотря на довольно значительный объем, внутрифирменные поставки ТНК товаров, лицензий не преобладают в мировой торговле в целом. Несмотря также на диверсифицированный характер большинства ТНК и их возможность производить широкий круг товаров для внутреннего пользования, в их деятельности первостепенное место занимают операции на традиционном, внешнем для корпорации как единой интегрированной организации рынке.

Но подтверждается практикой положение о том, что фирма охраняет преимущество внутреннего рынка посредством проведения НИОКР, чтобы реагировать на постоянные технологические сдвиги. Дело в том, что теория «интернализации» увязывает это с централизацией исследований, сосредоточенных главным образом в материнских компаниях, контролем и интегрированным планированием научно-технических операций зарубежных филиалов. Однако ранее в работе было показано, что далеко не во всех ТНК наблюдается высокая степень централизации в области НИОКР. В последние годы под воздействием внешних условий, в первую очередь конкуренции, вызвавших процесс интернализации, ТНК вынуждены все больше отходить от прежней практики сосредоточения НИОКР в стране базирования, передавать в зарубежные филиалы, в том числе на территории «третьего мира» современную технологию. Эти изменения касаются внутрифирменного механизма ТНК и не распространяются на ее деятельность на традиционном рынке, на отношения с независимыми фирмами. В этой связи напрашивается один важный вывод.

По существу, систему внутрифирменных отношений можно рассматривать как определенный механизм саморегулирования ТНК. Причем как механизм, который не остается неизменным, а под влиянием внешних условий в нем происходят реальные сдвиги. Они позволяют транснациональной корпорации не только адаптироваться к новым условиям (требованиям научно-технического прогресса, структурной перестройке, новациям в государственном регулировании на национальном и международном уровне), но и самой активно воздействовать на развитие национальных и мирового хозяйств, на тенденции в международном разделении труда. Все это относится и к отношениям ТНК с государством.

Согласно Рагмэну многонациональное предприятие — «огромная и эффективная организация, оперирующая в несовершенном мире». Она является институциональным ответом не только на несовершенство традиционного рынка, но и на государственное регулирование. А. Рагмэн выделяет четыре главных аргумента, используемых государством для усиления регулирования ТНК: сохранить независимость в развитии местных секторов обрабатывающей промышленности; обеспечить суверенитет путем снижения иностранной собственности в основных промышленных и ресурсных секторах; обеспечить приемлемый трансферт технологии в принимающую страну; снизить достигнутый излишек прибыли, полученной ТНК. Теория же интернализации предполагает, что все эти аргументы являются предлогом для протекционизма. В свою очередь, ТНК служит ответом на предшествующие попытки правительств ввести ограничения на рынке или за счет использования тарифов для защиты местной промышленности, или каких-то других форм регулирования ради ограничения иностранной конкуренции, включая рестрикции на капиталовложения из-за границы. Знаменателен общий вывод, который делает Рагмэн: «Регулирование всегда неэффективно. Многонациональные предприятия всегда эффективны» [33].

В гл. 5 будут критически рассмотрены аргументы противников государственного вмешательства и правомерность постановки вопроса о ТНК как альтернативы государству. В отношении же теории интернализации необходимо отметить следующее.

Прежде всего, неправомерно все приведенные выше виды государственной деятельности рассматривать в качестве предлогов, поводов для протекционизма, как это делает Рагмэн. Обеспечение интересов национальной экономики, реализация приоритетов и планов национального развития неизбежно связаны с активным воздействием государства на деятельность частного капитала, и в первую очередь транснационального. Контроль за его операциями, ограничение в ряде случаев сфер приложения, обеспечение суверенитета над собственными ресурсами, не только природными, но и научно-техническими, трудовыми, финансовыми — все это нормальная деятельность с точки зрения и национального развития, и возможностей расширения мирохозяйственных отношений.

Вместе с тем протекционизм в торговле, тарифные и нетарифные барьеры стоят и на пути ТНК и служат серьезным ограничением в мировой торговле. Протекционистские барьеры, как отмечено ранее в работе,— реальный стимул для расширения внутрифирменного обмена. Но даже и в этом случае значительная часть продукции, проходящая по внутренним каналам ТНК, наталкивается на протекционистские ограничения. Поэтому вряд ли можно признать вполне эффективной, как это делает Рагмэн, интернализацию рыночных связей в качестве средства борьбы с протекционизмом. Тем более серьезные сомнения вызывает утверждение

об исключительной эффективности внутрифирменных связей в сравнении с государственным регулированием.

Надо отметить, что система внутрифирменных отношений и государственное регулирование имеют разные цели и приоритеты. Они в каких-то моментах могут совпадать, к чему объективно должны стремиться ТНК и государство ради обеспечения роста национальной экономики, стабилизации мирохозяйственных связей. Поэтому неверно резкое противопоставление их друг другу, как это происходит у Рагмэна. Но главное, явно апологетичным является заявление о том, что государственное регулирование всегда неэффективно, а ТНК всегда эффективны.

Важно здесь, с какой точки зрения оценивать эффективность? Эффективность ТНК и эффективность развития национального хозяйства, мировой экономики в целом не совпадают. Для ТНК эффективно создание сети предприятий в разных странах, осуществляющих взаимные поставки продукции и не работающих на местных потребителей. Для национального хозяйства это означает функционирование закрытого рынка, анклавный характер производства иностранной фирмы. Для ТНК эффективен перевод прибыли в «налоговые гавани», для принимающей страны это ведет к сокращению налоговых поступлений. Для ТНК выгодна передача технологии собственным филиалам за границей, для национального хозяйства это связано с отсутствием адекватной технологии для развития. ТНК считают эффективным применение ограничительной деловой практики, но она же ведет к подавлению местной конкуренции и конкурентов, усилению отставания развивающейся экономики. Можно указать еще целый ряд весьма существенных расхождений в эффективности функционирования ТНК и экономики в целом. И то, что государство пытается ограничить, поставить под контроль ряд направлений деятельности ТНК, может сделать его неэффективным для самих корпораций, но не для национальной экономики.

В целом для теории интернализации характерна односторонняя точка зрения. Верно подмечая преграды, стоящие на пути ТНК, в том числе и со стороны государства, А. Рагмэн становится на позицию самих корпораций, в идеальном свете рисуя картину их внутреннего развития и не стремясь серьезно анализировать глубинные причины возникновения противодействующих сил. Необходимо принять во внимание и разную природу этих сил — стихийность традиционного рынка с его «несовершенствами» и сознательное начало государственного регулирования. Но А. Рагмэн даже не ставит вопрос о каких-то формах возможного компромисса между ТНК и государством. Подобный подход делает оригинальную в целом теорию менее значимой и универсальной.

В заключение главы хотелось бы подвести некоторые итоги анализа. Во-первых, о характере внутрифирменных отношений. Чтобы точнее ответить на этот вопрос, следует, видимо, подчеркнуть двойственную роль ТНК — как хозяйствующего субъекта,

действующего на рынке, вступающего в товарные отношения с другими фирмами и государством, и как хозяйственной организации, самостоятельно определяющей внутренние принципы своего существования и развития.

Исходя из этого, можно сказать, что ТНК сознательно, целенаправленно устанавливает внутрифирменные параметры деятельности в соответствии с критериями международной по масштабам организации. Они охватывают условия поставок; выделение собственных предприятий в качестве поставщиков и потребителей; филиалов, ведущих исследования и разработки, и условия, направления трансферта их результатов; внутренние источники инвестиций, условия отчисления и перевода прибыли из одной страны в другую. Таким же образом определяются и трансфертные цены. Благодаря такому механизму функционирования внутрифирменные отношения можно характеризовать, по сути, как нетоварные.

ТНК действительно должны соизмерять собственные издержки производства с издержками конкурентов, но делают это они как хозяйствующий субъект, подчиняющийся условиям «открытого» рынка, действию закона стоимости. Внутри же ТНК цены могут по разным причинам показывать реальные издержки филиалов в искаженном виде, что не означает искажение издержек для всей организации. Выше была отмечена, в частности, такая отличительная черта ТНК, как принятие в расчет критерия прибыльности всей корпорации в противоположность каждому отдельному филиалу. Последний может быть и искусственно-убыточным именно благодаря механизму трансфертного ценообразования, если это выгодно с точки зрения его финансирования, перевода ему дополнительных ресурсов или, напротив, их изъятия, сокращения налогообложения опять же всей корпорации. Наряду с законами рынка ТНК учитывает и различные условия налоговой, торгово-таможенной политики разных государств. Представляется поэтому что неправомерно рассматривать ТНК ни полностью как элемент рыночного хозяйства, рыночного механизма, действующего по законам товарного производства вовне и внутри корпорации, ни наоборот как элемент «пострыночной» экономики, преодолевший за счет интернализации, расширения внутрифирменных отношений все пороки рынка и конкуренции.

Второй вопрос касается взаимосвязи внутрифирменных и мирохозяйственных отношений. Определенную опасность таит в себе значительная доля внутрифирменного оборота в мировой торговле. Внешняя торговля отдельных стран, особенно малых, способна превратиться во внутрифирменные поставки ТНК, и тем самым выход стран на внешний рынок, их самостоятельное участие в международной торговле будут в значительной мере блокированы. В отношении технологии можно сказать что ее трансферт в целях повышения технологического уровня производства зарубежных филиалов может способствовать повышению научно-технического потенциала принимающих стран, особенно инду-

стриализации «третьего мира», созданию в них конкурентоспособных производств и выходу на внешний рынок. Зависит это решающим образом от положения филиала в местной экономике. Анклавный характер его деятельности, ориентация исключительно на внутреннюю структуру ТНК ослабляют стимулирующее влияние передачи технологии. Наконец, внутрифирменное движение капитала, не подвластное контролю правительств и международных органов, может сократить для отдельных стран источники финансирования производства, а в рамках всего мирового хозяйства способствовать диспропорциональности развития его отдельных регионов.

Глава четвертая

ТНК В ПЕРЕСТРОЙКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

В советской экономической литературе достаточно подробно исследован ряд важных аспектов международного капиталистического разделения труда [1]. Основное внимание уделялось истории его формирования, анализу неравноправных отношений, причин и последствий зависимого положения освободившихся стран в капиталистической системе международного разделения труда. Интернационализация производства и капитала всегда и справедливо рассматривалась как важнейший фактор углубления разделения труда и внутри отдельных стран и в мировом хозяйстве. Однако специфические вопросы, связанные с характером и эволюцией разделения труда внутри международных монополий, в том числе в рамках ТНК, не нашли пока должного освещения [2]. Между тем в буржуазной литературе получил большое распространение тезис о новом международном разделении труда, формирующемся под прямым воздействием и при активном участии ТНК. Этот тезис отражает объективный процесс происходящей структурной перестройки мирового капиталистического хозяйства и соответствующего приспособления к нему отдельных стран. В итоге мы наблюдаем определенное изменение международной специализации капиталистических стран, включая США.

Без транснациональной корпорации сейчас немыслима вся система мирового хозяйства. ТНК являются несомненно стержнем этой системы благодаря масштабам и характеру своей международной деятельности. Прежде всего примем во внимание роль ТНК в экономике несоциалистического мира. На ТНК приходится около $^1/_3$ мирового промышленного производства, в том числе до 60% переработки основных топливно-сырьевых товаров (несмотря на заметное падение доли ТНК в добыче сырья), преобладающая часть международных капиталовложений, патентно-лицензионного фонда, торговли товарами и услугами. Более существенный момент состоит в создании международного производства как взаимосвязанного и взаимоувязанного производства отдельных предприятий ТНК в разных странах. Становление и рост международного производства нашли отражение в значительной доле внутрифирменных потоков в общем объеме интернациональной торговли, инвестиций, трансферта технологии. В самом факте, что связи между странами все больше выступают как связи между предприятиями ТНК, заключено принципиально иное состояние мировой экономики капитализма. Предприятия объединены общей собственностью, общим контролем и управлением, действуют

в рамках единой организации по единому плану. Такое внутреннее единство поверх национальных границ делает ТНК материальной основой мирового капиталистического хозяйства как самостоятельного целого, а не просто как совокупности национальных хозяйств. Наиболее наглядно это видно как раз на примере воздействия ТНК на ключевой элемент мирового хозяйства — международное разделение труда.

1. Критерии общественного разделения труда

Общественное разделение труда представляет собой непрекращающийся процесс возникновения и «отпочкования» различных сфер человеческой деятельности, их обособления друг от друга и специализации той или иной группы населения сначала в национальном, а затем международном масштабе на деятельности определенного рода. Как известно, К. Маркс выделял три основных вида разделения труда: общее — «разделение общественного производства на его крупные роды» (земледелие, промышленность и т. д.); частное — «распадение этих родов на виды и подвиды» и единичное — «разделение труда внутри мастерской»[3].

На протяжении развития человеческого общества сосуществовали все три вида разделения труда. Но главное в том, что с прогрессом техники происходил переход от одного вида к другому, игравшему в определенный период решающую роль. По существу, смена одного вида разделения труда другим не только знаменовала собой новую ступень развития производительных сил, но и открывала путь к совершенствованию производственных отношений, к прогрессу человеческой цивилизации в целом. Длительное время определяющая роль принадлежала общему разделению труда. Именно в период его господства произошло отделение земледелия от скотоводства, ремесла от земледелия и выделение торговли в самостоятельную сферу деятельности.

Благодаря промышленному перевороту на первый план вышло частное разделение труда, в основе которого лежала вначале мануфактура, но наиболее полное развитие оно получило на стадии крупного машинного фабрично-заводского производства. В период решающего значения частного (особенного) разделения труда можно выделить две его ступени. Первая связана с межотраслевой специализацией, с разделением в первую очередь промышленности и отчасти сельского хозяйства на различные отрасли (виды). Вторая ступень характеризуется внутриотраслевой специализацией и отпочкованием в рамках крупных отраслей индустрии особых секторов или подотраслей (подвидов). Соответственно оформилось и частное разделение труда в сельском хозяйстве — выделение производителей зерна, сельскохозяйственного сырья, мясного, молочного животноводства и т. д. В условиях преобладания частного разделения труда получило сильнейший толчок развитие буржуазных отношений, окончательно сложился и значительно расширился мировой рынок. В это же время, начиная с разложения

феодализма, явственно обозначилось единичное разделение труда — сначала внутри мануфактуры, а затем фабрики, завода.

В XX столетии в межвоенный и особенно в послевоенный период произошло углубление всех видов общественного разделения труда. Развитие общего разделения труда выразилось в гигантском росте наряду с промышленностью и сельским хозяйством сферы услуг. Частное разделение труда выразилось в появлении и динамичном развитии принципиально новых отраслей и подотраслей промышленности, вызываемых к жизни научно-технической революцией и неизвестных еще десять — двадцать лет назад. Но наиболее характерная черта современного этапа разделения труда — это, несомненно, главенствующая роль в техническом и социально-экономическом прогрессе единичного разделения труда, которое развивается главным образом внутри компаний как объединения заводов и отчасти между компаниями.

Возвышение единичного разделения труда базируется на новейших достижениях научно-технического прогресса, открывших путь к вытеснению ручного труда, широкой автоматизации производства. Благодаря невиданным ранее средствам коммуникаций, включающим транспорт, связь, обработку и передачу информации, изменилась организация производства, система производственных (технологических) связей внутри капиталистических компаний. Углубление единичного разделения труда тесно связано с перерастанием одноотраслевых, а зачастую и однозаводских фирм в диверсифицированные многозаводские концерны. В текущем столетии единичное разделение труда является как предпосылкой, так и результатом расширения внутрифирменных отношений в производственной и научно-технической области, а также развития кооперационных связей между самостоятельными компаниями. Расцвет этого вида разделения труда в значительной мере обусловлен его интернациональным характером, который он приобрел буквально за одно-два десятилетия.

Другая сторона вопроса, наиболее существенная для темы данного исследования, связана с противоположностью разделения труда внутри общества (общее и частное) и внутри мастерской, фабрики (единичное). Анализ этой противоположности позволяет выявить роль технических и экономических факторов и последствий разделения труда при капитализме. «То разделение труда, с которым мы имеем дело здесь, — подчеркивал К. Маркс, — это — стихийное и свободное разделение труда внутри общества, взятого как целое, разделение труда, обнаруживающее себя как производство меновых стоимостей, а не разделение труда внутри фабрики; не его расчленение и комбинирование в отдельно взятой отрасли производства, а общественное, как бы без участия индивидов возникающее разделение самих этих отраслей производства» [4]. Это определение содержит основные признаки общественного разделения труда как внутринационального, так и международного. Применительно к интернациональному уровню это — обособление отдельных стран в качестве самостоятельных произ-

водителей определенной продукции; товарный характер этой продукции, являющийся прямым результатом национального обособления производства; стихийность формирования производственной специализации стран исходя из их природных ресурсов, технического потенциала, наличной рабочей силы, создающая основу для неравноправных отношений в системе разделения труда.

Вместе с тем К. Маркс четко разграничивал общественное и «мануфактурное» (техническое) разделение труда: «... Несмотря на многочисленные аналогии и связь между разделением труда внутри общества и разделением труда внутри мастерской, оба эти типа различны между собой не только по степени, но и по существу» [5]. Для нашего исследования важно отметить, что во-первых, К. Маркс выделял техническое разделение труда внутри мануфактуры (мастерской, фабрики) в отдельный самостоятельный тип разделения труда, и, во-вторых, правомерно видел его реальные отличия по социально-экономическому характеру от общественного разделения труда *.

В основе размежевания К. Марксом двух типов разделения труда лежит следующее: 1) продукты обособленных предприятий поступают на рынок в качестве товаров, внутри же предприятия продукты труда его звеньев товаром не становятся; 2) внутри общества разделение труда опосредствуется через рынок, куплю-продажу товаров, внутри предприятия — через продажу особого товара — рабочей силы одному капиталисту; 3) в обществе средства производства раздроблены между многими самостоятельными собственниками, в мануфактуре (фабрике) они концентрируются в руках одного капиталиста; 4) в обществе распределение производителей между отраслями общественного труда стихийно и случайно, в мануфактуре рабочая сила распределена строго пропорционально между различными функциями в процессе производства; 5) в общественном разделении труда господствует конкуренция независимых товаропроизводителей, напротив, мануфактурное (техническое) разделение труда держится на безусловной власти капиталиста над людьми [6].

С развитием капитализма на его монополистической стадии отмеченные различия общественного и технического разделения труда приобрели специфическую форму различий в разделении труда между странами (нациями) и филиалами (предприятиями) ТНК. Оба вида разделения труда интернациональны по масштабам и поэтому как бы пересекаются, накладываются одно на другое. Но если первое — это классическое международное разделение труда, по-прежнему в основном общее и частное, значительно

---

* При сравнении двух типов разделения труда в своих многочисленных высказываниях К. Маркс употреблял два выражения: «общественное разделение труда» и «разделение труда внутри общества». По своему смыслу и содержанию, которые вкладывал в них К. Маркс, они идентичны, и, думается, в более широком смысле он относил к общественному разделению труда и такой специфический вид, как единичное (по существу, техническое) разделение труда, видя в нем определенный этап распадения и специализации общественного производства.

более глубокое, в котором активно участвует намного больше стран, чем в начале нынешнего столетия, то второе, внутрифирменное — не что иное, как вышедшее за национальные границы единичное разделение труда.

ТНК впервые среди промышленных предприятий и объединений вывели внутрифирменное разделение труда на международный уровень. В картелях и синдикатах интернациональной была лишь реализация товаров, производство сохраняло чисто национальную основу. Вывоз капитала трестами связал страны и национальные хозяйства по линии производства. Он послужил тем экономическим средством, которое способствовало международному распространению производственных отношений капитализма. В домонополистическую эпоху, как отмечал В. И. Ленин, «колонии втягивались в обмен товаров, но еще не в капиталистическое производство. Империализм это изменил. Империализм есть, между прочим, вывоз капитала. Капиталистическое производство все более и более ускоренно пересаживается в колонии»[7]. Интернациональный трест, находившийся под властью одного или группы капиталистов и вывозивший капитал, уже имел заводы и фабрики, рудники и плантации в разных странах. Но, как отмечалось в гл. 2, они были слабо связаны или не связаны вовсе друг с другом в единой технологической цепи. По существу, подобные связи, когда они имели место, были лишь зародышем единичного разделения труда на международном уровне.

В результате роста транснациональных корпораций в рамках мирового капиталистического хозяйства доминирует тенденция развития производственных и научно-технических связей. Прогресс науки и техники повел за собой, с одной стороны, подетальную и пооперационную (технологическую) специализацию отдельных звеньев «международного производства» компаний, а с другой — международное обобществление труда теми же компаниями. В итоге в единичное разделение труда втягиваются как индустриальные страны, так и бывшие колонии и полуколонии путем перемещения сюда части предприятий ТНК.

Общественное разделение труда вначале получало развитие внутри отдельных стран, и затем, возможно, через длительный промежуток времени его общие тенденции воспроизводились в международном масштабе. Так произошло выделение одних стран как преимущественно промышленных, других — преимущественно сельскохозяйственных, земледельческих. Затем за одними странами закрепилась добыча сырья и топлива, за другими — его основная переработка и изготовление готовой продукции. Характерная же черта единичного разделения труда — чрезвычайно быстрый выход на международный уровень. Здесь сказалось, видимо, и резкое ускорение и усложнение научно-технического прогресса, и интенсификация мирохозяйственных связей. Сказалось и то, что общее и частное разделение труда между странами опосредуется через мировой рынок, претерпевающий длительную эволюцию, а единичное разделение труда базируется на

прямых международных производственных связях. На смену мануфактуре (мастерской) пришла корпорация как единое гигантское предприятие. В качестве его «цехов» и «участков» выступают расположенные в разных странах заводы с наемной рабочей силой разных рангов, уровня подготовки и квалификации *.

В рамках ТНК, большинство которых являются диверсифицированными корпорациями и конгломератами, происходит углубление всех трех видов разделения труда. Но с развитием ТНК не случайно связано возвышение именно единичного разделения труда. Оно обусловлено не распадением общественного производства на сферы деятельности и отдельные отрасли, а общей собственностью и управлением, техническим (технологическим) единством производителей. Итак, рассмотрим подробнее, в чем единство и различие разделения труда между странами, которое можно охарактеризовать как международное общественное разделение труда, и внутри ТНК, выступающего в качестве международного технического разделения труда.

В первом и втором случае превращение продуктов труда в товар и опосредствование общественного разделения труда через куплю-продажу в целом сохраняется. Поступающая на мировой рынок продукция из разных стран носит товарный характер, производят ее обособленные национальные производители в лице мелких и крупных, частных и государственных компаний. Напротив, внутри ТНК обособленность разнонациональных производителей в лице заводов и прочих производственных единиц ликвидирована. Отпала необходимость сравнивать эффективность их специализации через рынок, она заранее предполагается с учетом производительности рабочей силы в разных странах.

Вместе с тем разделение труда вызывает не только расширение специализации, но и кооперации предприятий, причем как принадлежащих одному владельцу, так и независимых друг от друга с точки зрения собственности. Сейчас через мировой рынок проходит огромная масса продукции таких независимых предприятий в рамках кооперационных поставок, международных субподрядов и т. п. Так, с 1975 по 1979 г. объем мирового рынка узлов и компонентов автомобилей вырос на 121% [8]. В 1981 г. общий объем экспорта автомобильных компонентов капиталистическими и развивающимися странами составил примерно 32 млрд. долл. В совокупном экспорте автомобильной промышленности стоимость узлов, компонентов и прочих промежуточных изделий составляла в США 56,5%, Англии 51,9, Канаде 31,7, Франции 29,9, ФРГ 23,9, Японии 9,5% [9].

---

* Вопрос о выходе единичного разделения труда за рамки предприятия правомерно был поднят в свое время Ю. В. Шишковым. Думается, следует также поддержать его положение о том, что общее и частное разделение труда обусловливают косвенное, опосредствованное рынком обобществление, в то время как единичное разделение труда служит основой прямого обобществления производства, связанного с развитием производственной кооперации (см.: *Шишков Ю. В.* Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М., 1979. Гл. 5).

Эти цифры выявляют не только исключительно большие масштабы международного разделения труда в одной из ведущих отраслей индустрии на базе подетальной (пооперационной) специализации. Важно помнить, что лишь часть экспортных поставок узлов и компонентов проходит по внутренним каналам ТНК. Значительный объем экспорта приходится на независимые друг от друга фирмы, в том числе и взаимные поставки разнонациональных ТНК. И хотя это тоже не вполне рыночная торговля, поскольку заранее согласованы объем, сроки поставок и ассортимент промежуточных изделий, ее развитие в первую очередь свидетельствует об углублении общественного разделения труда между странами.

В третьем случае раздробленность средств производства в обществе и концентрация их в одних руках на фабрике произошли, пожалуй, наиболее характерные изменения. Очевидно, что международное разделение труда проявляется сейчас двояко: опосредствованно — через мировой рынок, где разные по размеру предприятия и фирмы олицетворяют страны своего происхождения; и непосредственно, т. е. внутри корпораций, где национальность происхождения продукта «частичного рабочего» стерта. Вместе с тем в развитых капиталистических странах оба типа разделения труда связаны прежде всего с ТНК, доминирующих в мировой торговле в целом и в поставках промежуточных изделий в особенности. Но мы видели, что акционерная собственность ТНК при сохранении национального ядра осязаемо движется в сторону интернационализации. В итоге внутри развитой части мирового капиталистического хозяйства международное общественное разделение труда имеет тенденцию к превращению в разделение труда между ТНК, но не между нациями. В отношении же разделения труда между капиталистическими и развивающимися странами ситуация сложнее и многоцветнее, поскольку «третий мир» в основном представлен национальными мелкими и средними предприятиями, а также государственными компаниями.

С выходом на международную арену усложнилась картина технического разделения труда. В мануфактуре, мастерской, фабрике единоличное владение средствами производства было неразрывно связано с разделением труда и специализацией отдельных работников, участников и цехов, за счет участия в акционерном капитале расширяются международные масштабы концентрации средств производства и распоряжения десятками и сотнями предприятий из единого центра. Однако в рамках крупной транснациональной корпорации совместная акционерная собственность создает лишь формальные условия для разделения труда. Реальным оно становится в процессе реального обобществления производства, установления производственного (технологического) единства между предприятиями ТНК в разных странах, что занимает значительный период времени. О трудностях на этом пути свидетельствует не только опыт развития интернациональных трестов с присущей им единой властью над подконтрольными предприятиями, но локальным автономным производством. Уже в послево-

енный период бурной транснационализации производства «Крайслеру» так и не удалось добиться единства своих дочерних фирм в Англии, Франции и Испании, что послужило одной из главных причин их продажи французской компании «Пежо» и ухода с западноевропейской «сцены».

Сохраняется стихийность распределения самостоятельных предприятий и компаний в различных отраслях отдельных стран и между странами. Но его вряд ли уже можно считать случайным в той же мере, что и раньше, в условиях свободной конкуренции. Роль и воздействие транснациональных корпораций и в этом случае весьма ощутимы. Пропорции распределения общественного труда, рабочей силы внутри ТНК определяются созданием единых технологических цепочек, общей технологической основы «международного производства». Расчленение процесса производства дает возможность использовать более совершенные машины и оборудование, выполняющие более сложные операции, вымещающие ручной труд. Так, благодаря единым технологическим требованиям на заводах ТНК в разных странах, в том числе и развивающихся, вводятся роботы и микропроцессоры.

В то же время там, где сохраняется ручной труд, «искусство» рабочих, их умение и опыт в выполнении определенного рода «частных работ» доводятся до совершенства. Крупное машинное производство создало профессиональное разделение труда. В рамках ТНК оно выливается в разделение между квалифицированным обученным трудом в капиталистических странах и трудом средней и низкой квалификации в развивающихся. Это же различие распространяется и на профессиональное разделение труда между странами. Его частным проявлением становится привлечение на малоквалифицированную работу в индустриальных странах иммигрантов из развивающихся стран.

Воздействие ТНК на пропорции распределения рабочих масс, ослабление случайности в этом процессе нельзя свести лишь к тенденциям внутри корпораций. «Захват» транснациональными корпорациями новых стран и отраслей хозяйства порождает различные тенденции в общественном производстве в целом. Исчезновение отраслей в странах базирования сопровождается и сокращением численности занятых, ростом безработицы. Одновременно перемещение отраслей и производств за границу ведет там к повышению занятости не только на заводах ТНК, но и за рубежом в целом. Далее, в странах базирования возникают и развиваются новые отрасли, производство в которых быстро приобретает международный характер. Стихия и диспропорции развития внутри стран, и особенно между странами, происходят на фоне согласованности и целенаправленных действий внутри транснациональных корпораций.

Потеряло прежнее значение противопоставление в процессе разделения труда безусловной власти капиталиста в мануфактуре и конкуренции как единственного авторитета в обществе. Разделение труда всегда порождает конкуренцию. Она может быть

разрушительной и гибельной для обособленных товаропроизводителей, чья роль в сложившейся системе разделения труда, в том числе международного, не находит адекватного отражения на рынке. Она же может принимать своеобразную форму соревнования внутри предприятия или компании между отдельными работниками или их коллективами. Однако и здесь происходит выявление лучших и худших в рамках профессионального или технического разделения труда.

Обострившаяся в последние годы международная конкуренция отражает поиск всеми странами своего места в международной специализации производства, отказ от масштабного развития некоторых отраслей в пользу наиболее конкурентоспособных и перспективных с точки зрения их научно-технического потенциала и имеющихся трудовых ресурсов. Вместе с тем конкуренция разворачивается на фоне развития интернациональной кооперации (неотъемлемого элемента разделения труда) в форме многочисленных соглашений и совместных компаний, что расширяет зону обобществленного производства, работающего по предварительным планам и наметкам. Одновременно внутри корпорации, где для «власти капиталиста» созданы технические, экономические и юридические предпосылки, мы тоже наблюдаем конкуренцию. Но техническое разделение труда вызывает конкуренцию не между производителями, потерявшими свою обособленность. Конкуренция идет не на отдельных ступенях внутрифирменного разделения труда, между «частичными работами». Участниками «соревнования» становятся объединенные общей собственностью и подчиняющиеся единому центру создатели конечного продукта (проекта). Цель внутрифирменной конкуренции — достижение наиболее эффективных способов специализации корпорации в системе международного общественного разделения труда.

Анализ соотношения международного общественного и технического разделения труда по пяти критериям показывает, что, несмотря на вполне определенные различия, между ними не существует непреодолимой границы. Верно подметил В. Л. Тягуненко, «что тенденция превращения технического разделения труда также и в общественное начинает нарастать, связь между ними все более укрепляется и усложняется» [10]. Отражением усиления этой тенденции на международном уровне стала деятельность транснациональных корпораций. Единичное разделение труда внутри ТНК, определяемое в первую очередь закономерностями развития техники и технологии, есть также и категория экономическая, выражающая определенные отношения между странами мировой капиталистической системы. И здесь мы подходим еще к одному важнейшему вопросу политической экономии: к какой стороне способа производства — производительным силам или призводственным отношениям относится разделение труда.

В. Л. Тягуненко в своем исследовании показал, что разделение труда как расчленение и обособление производственного про-

цесса есть элемент производительных сил, а как обособление людей в обществе по отдельным отраслям и видам производства отражает сложившиеся в обществе производственные отношения. Этот вопрос был поставлен и развит автором в общей форме, при этом автор опирался на высказывания и логику анализа К. Маркса и Ф. Энгельса *. Между тем применительно к каждому этапу, эпохе общественного развития роль разделения труда как элемента двух сторон способа производства приобретает особые, специфические проявления.

Техническое разделение труда является формой развития как субъективного элемента производительных сил (рабочей силы), так и элемента материального — средств производства, включая в первую очередь орудия труда. По мере углубления разделения труда внутри ТНК повышается техническая оснащенность ее предприятий в разных странах. Пробивает себе дорогу тенденция к совместному использованию новейшей технологии на заводах транснациональной системы. Характерно, что внутрифирменное разделение труда сопрягается с едиными технологическими требованиями, призванными обеспечить необходимый технологический уровень продукции ТНК независимо от мест ее выпуска. Разделение труда в производстве дополняется разделением труда в научно-технической области. Благодаря этому разнонациональные филиалы совместно разрабатывают качественно новые товары, опираясь и используя достижения принимающих стран. Растет квалификация рабочей силы, занятой на предприятиях ТНК, ее способность выполнять более сложные операции, работать на более производительном оборудовании.

Внутри корпорации первостепенную роль играет техническая сторона, но нельзя полностью абстрагироваться и от общественных, производственных отношений. В транснациональной корпорации, вышедшей на международный уровень, это особенно очевидно. Эффективность внутрифирменного разделения труда в немалой степени зависит от того, какой доли удается добиться ТНК в акционерном капитале зарубежной дочерней фирмы. На систему разделения труда воздействуют различия в национальных торговых законодательствах, системах экспортного контроля, регулировании трудовых отношений. Машина, станок с их определенным техническим уровнем, производительностью характеризуют степень развития производительных сил. Но то, как эти машины и станки будут применяться на заводах ТНК, в каких странах, как в этой связи будет использоваться наемная рабочая сила, какова будет интенсивность труда, а значит и степень его эксплуатации — все это уже имеет прямое отношение к системе произ-

---

* Тесную связь общественного разделения труда и с производительными силами, и с производственными отношениями отмечал также Ю. В. Шишков. Особого внимания заслуживает его критика высказываемых в советской литературе соображений, согласно которым разделение труда в обществе относится к производственным отношениям, а внутри предприятия — к производительным силам (подробнее см.: *Шишков Ю. В.* Указ. соч. С. 182—185).

водственных отношений. Все это дает основания полагать, что, в отличие от мастерской и фабрики, в рамках корпорации (в ТНК это особенно наглядно видно) существуют определенные различия между единичным и техническим разделением труда. Если второе по-прежнему характеризует чисто техническую сторону производства, то первое — его общественную сторону, включая уровень обобществления, производственные отношения.

В свою очередь, международное общественное разделение труда организуется и развивается в зависимости не только от производственных отношений, но и в соответствии с потребностями и уровнем развития техники и технологии. Несомненно, зависимое, подчиненное положение «третьего мира» в системе МРТ во многом связано с характером деятельности западных компаний. Однако нельзя упускать из виду, что зависимость развивающихся стран подстегивается, усугубляется их технической отсталостью как прямым наследием их колониального прошлого. Определенное преодоление этой отсталости, в частности, в новых индустриальных странах, образование на их основе новых центров промышленности дает толчок углублению международного разделения труда. Активное проникновение ТНК в эти страны не только привело к росту их индустриализации, но, возможно, в большей мере стало результатом, следствием их ускоренного промышленного развития.

2. Механизм размещения производства ТНК

Технические открытия и изобретения в конце XIX — начале XX в. способствовали бурному развитию промышленности в небольшой группе богатейших капиталистических держав. Это развитие базировалось на потреблении импортируемого сырья и топлива из огромной колониальной периферии. Образование международных монополий и колониальной системы империализма утвердило такой тип международного разделения труда, в котором за колониями закреплялось производство минерального и сельскохозяйственного сырья, топлива и продовольственных товаров для метрополий. Подобный тип разделения труда, имевший прочные корни, продолжал существовать и после крушения колониализма. Положение колоний, а затем освободившихся слаборазвитых стран характеризовалось как положение аграрно-сырьевых придатков империализма.

На рубеже 70—80-х годов научно-техническая революция вступила в новый этап своего развития. Новейшие достижения в области науки, техники и технологии, быстро распространившиеся во всем мире, наряду с другими изменениями в экономике капитализма привели к ломке, трансформации международного разделения труда. В связи с этим ряд западных исследователей (Ф. Фребель, Дж. Хейнрикс, О. Крейс) выдвинул тезис о том, что во второй половине XX столетия в структуре мировой экономики произошли фундаментальные сдвиги. Они выразились в создании

нового международного разделения труда в противоположность старому разделению труда, которое было отличительной чертой первой половины XX в. Старое разделение труда базировалось на разнице в оплате труда в разных странах, создавало основу, с одной стороны, для развития обрабатывающей промышленности в индустриальных центрах Европы, США и Японии и с другой — для добычи и производства сырья на экспорт в анклавах Латинской Америки, Африки и Азии. В отличие от этого новое разделение труда проистекает из значительно возросшей ориентации процесса индустриализации развивающихся стран на мировой рынок [11].

Другие исследователи, в частности австралийские экономисты, предложили несколько иную трактовку происходящих процессов, возможно, более точную и больше соответствующую действительности [12]. «Старое международное разделение труда, — отмечали М. Тэйлор и Н. Трифт, — базировавшееся на обмене слаборазвитыми странами сырья на основные товары обрабатывающей промышленности, протекает сейчас параллельно и может быть в некоторой степени вытесняется новым разделением труда, основанном на перемещении обрабатывающих отраслей, главным образом трудоемких процессов производства, в менее развитые страны, где рабочая сила дешевле и имеется в изобилии» [13]. Во многих западных публикациях новое международное разделение труда иногда описывается просто как реакция на наличие более дешевого труда и более «послушных» рабочих, которых можно найти на периферии [14].

Действительно, целый ряд буржуазных исследователей, верно схватывая наиболее очевидные, заметные, но в целом поверхностные изменения и проявления, оставляют в стороне глубинные причины происходящих сдвигов. В частности, можно полагать, что такие факторы, как дешевая рабочая сила, возможность ее использования на трудоемких операциях играют отнюдь не главную роль. В первую очередь требуют пристального анализа характер и последствия для международного разделения труда экономических отношений, связанных с природой ТНК как глобальных компаний.

В нашей экономической литературе проблема воздействия ТНК на международное разделение труда анализировалась, главным образом, под углом зрения перемещения ряда отраслей и производств из развитых в развивающиеся страны. Это рассматривалось как попытка сохранить зависимое положение «третьего мира» в системе МРТ путем переноса туда «нижних этажей» мирового промышленного производства. В целом такой аспект изучения проблемы не случаен. Он отражает наиболее общую и наиболее осязаемую тенденцию в эволюции МРТ, связанную с деятельностью транснациональных корпораций. Однако сами изменения получили в литературе различную интерпретацию.

Примерно до начала 80-х годов среди советских экономистов преобладала точка зрения, согласно которой на территорию раз-

вивающихся стран ТНК перемещают материалоемкое, трудоемкое и загрязняющее среду производство. Опираясь на западные оценки и прогнозы, авторы видели в этом достаточно масштабный и необратимый процесс, ведущий к модификации неоколониальных методов эксплуатации [15]. Наиболее последовательно данная позиция отражена в работе В. М. Соколинского [16]. По его мнению, самой типичной формой неоколониального разделения труда стало перемещение трудоемкого производства ТНК в развивающийся мир: выпуск готовой продукции, в основном товаров легкой промышленности, и производство отдельных узлов и компонентов для материнских фирм (в электротехнической и электронной промышленности, общем машиностроении). Среди главных мотивов перемещения производственных мощностей за рубеж В. М. Соколинский отмечает разрыв в уровне зарплаты в центре и на периферии и связанную с этим высокую продолжительность рабочей недели. В качестве одной из новых тенденций в мировой экономике автор выделяет постепенное изменение номенклатуры передислоцируемых производств — от сравнительно простых типа швейной промышленности к более сложным — электромашино- и судостроению.

Дальнейшее развитие ТНК, неотделимое от широкого использования новых видов техники, не подтвердило сделанных выводов. В частности, Н. Н. Петров совершенно справедливо подчеркнул, «что процесс переноса на периферию ряда отраслей тяжелой индустрии осуществляется очень медленно, и пока мы имели дело лишь с единичными примерами» [17]. С середины 80-х годов в нашей литературе получает распространение точка зрения о замедлении и даже обратном перемещении некоторых производств ТНК в развитые страны. Это мнение было высказано И. Д. Ивановым, Н. А. Карагодиным. Специально данный вопрос был рассмотрен А. Я. Эльяновым [18]. Он считает, что благодаря освоению микропроцессоров японские и американские фирмы свернули значительную часть производства полупроводников в развивающихся странах, поскольку конкурентные преимущества от использования дешевой рабочей силы на трудоемких операциях были потеряны. Можно ожидать также существенного роста производительности труда в текстильной, швейной промышленности после внедрения новейшей технологии.

Тот факт, что перестройка международного разделения труда под влиянием ТНК слабо связана сейчас с передислокацией трудоемких операций в страны «третьего мира», нашел отражение и в подготовленном ООН последнем обзоре деятельности ТНК. «Развитие высоко автоматизированного производства, особенно базирующегося на использовании компьютеров, снижает трудовые издержки в общих издержках призводства и таким образом может элиминировать часть преимуществ этих (новых индустриальных — *Авт.*) стран. В самом деле, некоторые ТНК, особенно в микроэлектронной промышленности, уже переместили производство из развивающихся стран обратно в страны базирования» [19].

В связи с тенденциями к передислокации производства представляется целесообразным выявить, чем обусловливается внутрифирменное разделение труда и как оно воздействует на международное (межстрановое) разделение труда. В первую очередь этот вопрос касается соотношения операций ТНК в промышленно развитых и развивающихся странах, что и предопределило основной акцент в последующем анализе.

Практически невозможно выделить один основной, доминирующий фактор, определяющий развитие внутрифирменного разделения труда. Оно определяется, с одной стороны, объективным размещением природных, научно-технических и людских ресурсов в капиталистическом мире, а с другой — субъективными интересами «ассоциированного капиталиста» с его властью над людьми и машинами.

На этом строится глобальная стратегия разделения труда, которую проповедуют транснациональные корпорации. Для этой стратегии характерно следующее:

1) «рационализация» производства и закрытие предприятий в странах базирования;

2) создание новых, иногда дублирующих предприятий в других странах и районах;

3) взаимодействие политики в области рационализации производства на родине и налаживания новых производств за границей в целях трансформации внутрифирменного разделения труда;

4) изменения в ассортименте производимых товаров и захват новых рынков;

5) изменения в процессе производства, технологических взаимосвязях и профессиональном разделении труда внутри ТНК;

6) развитие специализации и кооперации в рамках «транснациональной системы» в противоположность развитию связей предприятий с местной промышленностью.

Прежде чем перейти к рассмотрению, как отмеченные признаки реализуются в деятельности ТНК, необходимо подчеркнуть следующее. Несмотря на общую природу деятельности, единое происхождение, отраслевые особенности накладывают отпечаток на развитие внутрифирменного разделения труда. Сообразно этим особенностям распределяются инвестиции ТНК и выявляется их воздействие на тенденции международного общественного разделения труда. И если в краткосрочный период на инвестиционную политику ТНК влияет экономическая конъюнктура, политические меры правительств, то в долгосрочной перспективе распределение капиталовложений подчиняется прежде всего и главным образом стратегии внутрифирменного разделения труда.

В гл. 2 отмечалось, что инвестиции в трудоемкие производства в развивающихся странах составляют в целом не более 10% от общих капиталовложений ТНК. Показательна картина распределения инвестиций по отдельным регионам, раскрывающая общие цели ТНК, включая формирование разделения труда и специализацию филиалов.

Таблица 11

Структура международных инвестиций ТНК (в %)

Регион	Использование сырьевых товаров	Проникновение на рынок	Эксплуатация дешевой рабочей силы
Африка	60	34	6
Латинская Америка	33	62	5
Ближний Восток	91	9	—
Азия	30	36	34

Источник: *Reiferrs J.-L.* et al. Transnational corporations and endogenous development. Paris, 1982. P. 255.

Данные табл. 11 показывают, что только в Азии (в основном это Юго-Восточная Азия) инвестиции в трудоемкие производства занимают значительное место в общих вложениях ТНК. В других регионах они ничтожны, а, скажем, в Латинской Америке сконцентрированы в Мексике. Поэтому для вывода о том, что разделение труда решающим образом определяется сейчас перемещением трудоемких производств и операций на территорию «третьего мира» нет серьезных оснований.

Главный сдвиг в международном разделении труда, связанный с ТНК, состоит в общем смещении их деятельности в развивающихся странах в сторону обрабатывающих отраслей и производств. Однако этот процесс далеко не однозначен по своему содержанию и количественным оценкам.

Компании, базирующиеся в топливно-сырьевых отраслях, представляют собой комбинаты с полным циклом производства — от добычи сырья до изготовления готового продукта, его транспортировки и сбыта. Для этих компаний характерно расширение стадий переработки сырья и топлива в развивающихся странах (производство рафинированной меди, выработка глинозема, начальные стадии переработки нефти). Единичное разделение труда внутри ТНК все больше идет по пути «расщепления» отдельных производств.

Так, тенденция к перемещению в развивающиеся страны некоторых экологически вредных отраслей в 80-е годы вылилась в строительство здесь крупных металлургических комбинатов наряду с созданием в США мини-заводов. Они основаны на более совершенной технологии, «бездымны» и малоотходны и специализируются на выпуске сложной металлопродукции.

Закрытие загрязняющих окружающую среду заводов в стране базирования и строительство их в «третьем мире» (третий признак) характерно и для химических, нефтехимических компаний. Отличие здесь в том, что в развивающихся странах создаются предприятия с полным производственным циклом, но изготовляющие технически несложную, а зачастую побочную для основного производства продукцию.

Пятый и шестой признаки внутрифирменного разделения — изменения в процессе производства, технологических взаимосвязях, развитие специализации и кооперации в рамках ТНК в противоположность связям с местной индустрией — наиболее осязаемо проявляются в секторах общего и электротехнического машиностроения, электронной промышленности. Здесь наглядно видно, как развитие техники, появление новых видов технологии влечет за собой углубление внутрифирменного разделения труда. Видны и последствия для положения стран в системе международного разделения труда.

Во что вылилось, например, расщепление процесса производства при выпуске полупроводников? Сборочные операции ТНК осуществляют, как правило, в развивающихся странах, в то время как две высокотехнологичные стадии — производство печатных схем и размещение компонентов на печатных схемах — сохраняются на заводах в странах базирования. Преимущества для ТНК в этом случае несомненны — углубление специализации производства за счет использования дешевой рабочей силы и при наличии огромной резервной армии труда в «третьем мире». Преимуществами для развивающихся стран могли бы стать получение ими «ноу-хау» в рамках обрабатывающих отраслей и своеобразная сила примера заводов ТНК для развития местной индустрии. Однако существенного повышения квалификации в результате сборочных операций не происходит из-за низких технических требований самих операций. Для рабочих развивающихся стран профессиональное разделение труда, которое сопровождает техническое, связано со специализацией, оторванной от образования, длительной подготовки и ориентирующейся лишь на ряд простых технических навыков. Подобная специализация возможна, как правило, при жестком контроле со стороны управляющих («надсмотрщиков»).

Относительно малый объем инвестиций в трудоемкие производства не исключает дальнейшей тенденции в сторону их перемещения в страны с дешевой рабочей силой. Очевидно, сейчас это входит составной частью в стратегию ТНК по снижению издержек производства за счет внутрифирменного разделения труда. Вторым элементом этой стратегии является постепенная переориентация на поставщиков более дешевых узлов и компонентов.

Курс на снижение издержек производства за счет вовлечения сравнительно дешевой рабочей силы проявляется в преимущественном строительстве новых предприятий в развивающихся странах и слаборазвитых районах индустриальных центров. В «третьем мире» новые заводы создаются главным образом в новых индустриальных странах (Южная Корея, о. Тайвань, Бразилия, Аргентина, Мексика) как звено общей системы внутрифирменного разделения труда или выполнения на его основе конкретной интегрированной программы типа «мирового автомобиля».

Одна из ключевых проблем, возникающих при создании предприятий в развивающихся странах,— это технический уровень

производства, качество и надежность продукции. Технология, применяемая ТНК в промышленно развитых и развивающихся странах в целом, еще существенно различается. В выборе технологии заложено серьезное противоречие. Применять сложную технологию для ТНК в «третьем мире», даже его индустриализирующейся части, невыгодно, поскольку исчезает эффект от использования дешевой рабочей силы. Простая же рутинная технология при труде средней квалификации не обеспечивает необходимого качества и надежности.

Стоимость рабочей силы в развивающихся странах пока заметно меньше, чем в центрах капитализма. Но, развивая производство в новых индустриальных странах, ТНК рассчитывают на высокие темпы их экономического роста, включая повышение производительности труда. Например, производительность труда (в расчете на одного занятого) на заводах «Форда» на о. Тайвань возросла за последние годы на 52%. Кроме того, на заводах внедрена система контроля за качеством по японскому образцу, и качество «фордовских» машин, собранных там, существенно улучшилось. Компания использует ту же систему оценки качества продукта, что и на своих предприятиях в развитых странах. Рейтинг тайванской модели «Форда» «Лазер» вырос за три года на 400% и сейчас сравним с автомобилями, выпускаемыми компанией в США [20].

Второе направление — повышение роли производства на периферии Западной Европы (Испания, Португалия, Греция), или «периферилизация» производства ТНК. В одной из западных работ приведено три способа, с помощью которых компания «Форд» рассчитывала разницу в издержках производства, делая выбор при строительстве нового предприятия между Саарлуи (ФРГ) и Валенсией (Испания). В итоге компания пришла к выводу, что, даже принимая во внимание более высокие транспортные расходы и пошлины, производство автомобиля в Испании обойдется дешевле, нежели в ФРГ. Выяснилось также, что в долгосрочной перспективе трудовые издержки в Испании будут расти медленнее, чем в других странах размещения предприятий «Форда». Это сыграло решающую роль при принятии окончательного решения [21].

«Периферилизация» несколько отличается от расширения производства в развивающихся странах, поскольку здесь менее остро стоит вопрос с выбором технологии и соответственно качеством продукции. Цель «периферилизации» наряду с той же эксплуатацией более дешевой рабочей силы оказать дополнительное давление на занятых на старых предприятиях в высокоразвитых западноевропейских странах и получить значительные правительственные субсидии. Так, «Форд», планируя строительство нового сборочного предприятия в Португалии, добился от правительства этой страны не только субсидий, покрывающих 80% инвестиций в новый объект, но и гарантий социального мира. Подобная политика ТНК, имеющих значительные возможности выбора при создании новых звеньев во внутрифирменном разделении труда,

провоцирует борьбу менее развитых стран за иностранные инвестиции. В расчет принимается и то, что рабочие и профсоюзы в ведущих странах Западной Европы будут «сговорчивее» и «менее агрессивны» в требованиях и формах борьбы за свои права ввиду возможного перемещения производства в другие страны. В итоге техническое разделение труда благодаря созданию новых предприятий будет углубляться. Но в рамках ТНК оно не только определяется потребностями производства, но и затрагивает отношения, характерные для общественного разделения труда,— отношения между странами, внутри международного рабочего класса, отношения между трудом и капиталом на интернациональном уровне.

Снижение издержек производства происходит также за счет изменения подхода ТНК к иностранным субпоставщикам и роли поставок узлов и компонентов в деятельности компании. В первой половине 80-х годов около 95% частей для американских автомобилей выпускалось в Северной Америке. В начале 90-х годов этот показатель должен сократиться до 75%[22]. Компании оказывают сильнейшее давление на поставщиков, чтобы вынудить их снизить себестоимость поставляемых частей и компонентов. Например, укреплению связей «Форда» с японской компанией «Тойо Когио» привело к использованию последней в качестве альтернативного поставщика отдельных частей для западноевропейских предприятий корпорации США, которые не могут быть так же дешево произведены в Западной Европе. Руководители многих ТНК пришли к выводу, что в долгосрочном плане для них выгоднее ограничить собственное производство и активнее использовать субконтракты в новых индустриальных странах. Это выразилось, в частности, в сокращении доли внутрифирменных поставок ТНК в экспорте НИС и замещении ее вывозом товаров местных фирм. Особенно характерно это для Южной Кореи и о. Тайвань[23].

К сожалению, корректных статистических данных о том, насколько широкое развитие получила тенденция к замещению собственного производства субпоставками, нет. Эмпирические же данные показывают, что действует и противоположная тенденция — к расширению трудоемкого производства за границей вместо включения дешевых субпоставщиков в систему внутрифирменного разделения труда. Председатель правления «Дженерал моторз» Р. Смит позитивно оценивает стратегическое решение корпорации, принятое в 70-х годах, «не слишком сильно опираться на поставщиков с Дальнего Востока». Вместо этого значительная часть трудоемких операций (раскрой и пошив сидений для автомобилей, монтаж электрической проводки) осуществляется на 17 американских предприятиях. В течение 1985 г. американские компании вывезли со сборочных предприятий в Мексике продукцию, свободную от налогообложения, на 3 млрд долл. При этом большинство крупных корпораций США предпочитают создавать предприятия в Мексике вдоль границы с Техасом, поскольку это близко к их индустриальной базе на Среднем Западе и местные условия

позволяют создавать промышленные парки американского образца [24].

Противоречивая роль субпоставщиков из развивающихся стран в системе разделения труда ТНК во многом объясняется ограниченными возможностями местных фирм выполнять необходимые технические стандарты. ТНК действительно группируют вокруг себя огромную массу зависимых от них фирм, работающих по субконтрактам. Так, «Интернэшнл харвестер» покупает узлы для собираемых в Рио-де-Жанейро грузовиков у 200 бразильских предприятий. ТНК имеют обычно проектно-исследовательские отделы, которые распределяют среди поставщиков заказы и техническую информацию, корректируют их промахи в процессе производства. Но во многих случаях технология и квалификация рабочих не позволяют местным поставщикам выпускать промежуточную продукцию, соответствующую достаточно высоким техническим требованиям ТНК.

Судьба подобных поставщиков может быть различной. Часть из них становятся банкротами, и ТНК это практически не задевает, учитывая возможности их огромного выбора партнеров. В других случаях субконтракты влекут за собой введение промежуточной технологии после определенного повышения технического уровня местных поставщиков. Это своего рода компромисс между интересами ТНК и развивающейся экономикой — корпорация получает необходимые для нее части и компоненты, а национальное хозяйство — новую для него технологию и возможность развивать на ее основе собственное производство. Однако характерен подобный компромис для весьма ограниченного числа стран и отраслей экономики, в основном для машиностроения и строительства [25].

Выбор ТНК между собственным производством и субпоставщиками указывает и еще на одну важную особенность процесса разделения труда. Обособленность субпоставщиков сохраняется, и проявляется это не только в их юридической самостоятельности, какой бы иллюзорной она не была. Техническая сторона ставит серьезные преграды на пути обобществления производства. ТНК, повышая технический потенциал своих предприятий посредством передачи технологии, управленческого опыта, поставок нового оборудования, практически не делают этого в отношении независимых фирм-субпоставщиков. Технологический диктат ТНК ограничивает независимость поставщиков, но не в состоянии обеспечить необходимое качество и надежность, долговечность продукции, поставляемой по субконтрактам.

Положение и перспективы развития отдельных предприятий связаны с эффективностью их деятельности с точки зрения всей системы внутрифирменного разделения труда. Факты показывают, что ТНК, опирающиеся на международное производство и финансовую помощь правительства, не становятся банкротами. Не известны случаи ликвидации филиалов в результате банкротства материнской компании. Закрытие или ликвидация филиала пред-

определяются как раз корпорационной стратегией разделения труда и его возможной перестройкой. И это лишь опосредовано связано и с техническим уровнем предприятия, и с местом его размещения. Одно из исследований, относящееся к деятельности ТНК в Канаде, показало, что закрываться могут даже прибыльные предприятия, если они перестают отвечать одновременно потребностям внутрифирменного разделения труда и росту прибыльности корпорации. Фактор высокой производительности труда, который обычно гарантирует от ликвидации, отступает на второй план, когда в другом месте специализированное предприятие обеспечит бóльшую прибыльность корпорации [26]. Относительная нестабильность в положении филиала (предприятия) повышает нестабильность экономики принимающих стран. Это оказывает косвенное воздействие и на международное общественное разделение труда.

Внутрифирменное разделение труда неизбежно способствует расширению рынка корпорации. На первых этапах глобальной экспансии ТНК строили предприятия за границей в первую очередь для проникновения на местный рынок. Эти цели изменились с постепенным переходом к разделению труда в международном масштабе. Оно обусловило создание оптимальных по размерам предприятий в целом ряде стран, причем этот оптимальный размер заметно вырос. Минимальная эффективность сборочного предприятия оценивается в 200—250 тыс. шт. легковых машин, 90 тыс. шт. сельскохозяйственных тракторов в год [27]. Для промежуточных изделий (отливки блоков двигателей, других видов литья, сборки осей автомобиля и т. д.) этот показатель в 2—4 раза выше. Подобный объем выпускаемой продукции, заранее рассчитанный на емкий внутренний рынок стран размещения филиалов, полностью может быть реализован лишь при наличии экспорта. С учетом огромного ассортимента близкой по техническим параметрам продукции даже такой рынок, как американский, не может поглотить всю продукцию заводов столь высокой мощности. К тому же снижение стоимости продукции за счет размещения ряда предприятий в странах с низкими издержками производства позволяет ТНК захватывать новые рынки за счет более дешевой конкурентоспособной продукции.

За строительством в ряде стран оптимальных по размеру предприятий стоят два важных фактора. Один — технико-экономический — связан с возникающими из этого преимуществами специализации производства. Транснациональная корпорация производит в той или иной стране определенные узлы или компоненты и затем экспортирует их в ряд государств для конечной сборки. Второй фактор — торгово-политический — связан с общим усилением протекционизма в капиталистическом мире, противодействием государств импорту целого ряда готовых промышленных изделий, включая автомобили. Многие страны всячески стимулируют, а в отдельных случаях просто вынуждают корпорации вместо экспорта товаров вкладывать капитал непосредственно в производство, в частности, промежуточных изделий. Протекцио-

нистские настроения во многом поддерживаются профсоюзами, ратующими за новые иностранные предприятия как источник рабочих мест, технологии, технического и управленческого опыта.

Углубление разделения труда, специализации производства внутри ТНК, сопряженное с общим ростом интеграции их операций в стране базирования и большинстве принимающих стран, осязаемо проявляется в разработке и выпуске так называемого мирового автомобиля. Подобную стратегию приняли на вооружение две крупнейшие американские корпорации — «Дженерал моторз» и «Форд». В значительной степени это своеобразная попытка укрепить свои позиции в конкурентной борьбе за счет нового подхода к организации международного производства. «Мировой автомобиль» представляет из себя модель, имеющую в основе одну разработку и практически полностью состоящую из одинаковых или взаимозаменяемых частей. Такая модель (их может быть у компании несколько) с небольшими модификациями может приспосабливаться к условиям и требованиям разных рынков. Особенно ощутимо стремление заложить новую базу для экспансии у «Дженерал моторз», которая прежде в большей мере ориентировалась на американский рынок.

Программа «Дженерал моторз» включает строительство автосборочного и металлоштамповочного предприятий, трех заводов по выпуску компонентов в Испании, по одному заводу для производства двигателей и компонентов в Австрии, завод по выпуску компонентов в Северной Ирландии и расширение существующих предприятий «Опель» в ФРГ. Из других развитых стран особый упор сделан на расширение деятельности в Японии, где корпорация стремится обеспечить поставку качественных и сравнительно дешевых компонентов для своих сборочных предприятий. Главная роль отводится фирме «Исузу», в которой «Дженерал моторз» владеет $^1/_3$ акционерного капитала.

Из развивающихся стран к производству «мирового автомобиля» подключены Бразилия и Мексика. Бразилия, в частности, единственная в «третьем мире» будет производить двигатели для автомобиля. Из общего объема выпуска 330 тыс. двигателей только 80 тыс. предназначается для местного рынка, остальные будут экспортироваться. Мексика пока отстает от Бразилии по масштабам участия в разделении труда «Дженерал моторз», но и здесь создается сборочный завод, предприятие по выпуску двигателей и два предприятия по выпуску компонентов. В целом нынешняя стратегия разделения труда корпорации строится на централизации исследований и разработок в США, которые все больше опираются на НИОКР филиалов в Западной Европе и технический опыт в Японии при очень высоком уровне автоматизации и создании небольшого числа центров крупномасштабного специализированного производства основных компонентов для сборочных предприятий.

Стратегия «Форда» в принципиальных своих чертах сходна с тем, что делает «Дженерал моторз». Корпорация рассматривает

«мировой автомобиль» как первый шаг к превращению своих европейских моделей в изделия высокой технологической сложности класса автомашин «Мерседес—Бенц» и БМВ. Программа «Форда» выглядит не такой масштабной с финансовой точки зрения. Меньше, чем у «Дженерал моторз», и размеры интеграции производства, которое по-прежнему сосредоточивается в развитых странах и из него практически выпадают развивающиеся страны (может быть за исключением Бразилии). «Форд» больше полагается на сотрудничество с фирмами Западной Европы и Японии с тем, чтобы добиться экономичности, снижения издержек производства компонентов на глобальной основе.

Оценивая соотношение и взаимодействие международного внутрифирменного и общественного разделения труда можно сказать следующее. При формировании и перестройке каждого из них тесно переплетаются технико-экономические и общественные, социально-политические факторы. Планы корпораций сталкиваются с политикой правительств, интересы космополитизированной буржуазии в обеспечении условий дальнейшей экспансии и роста прибыли — с интересами рабочих в стабильной занятости. Можно полагать также, что при посредстве ТНК происходит формирование определенной иерархии в системе международного разделения труда: высокоразвитые капиталистические страны — менее развитые страны Западной Европы и новые индустриальные страны «третьего мира» — основная группа развивающихся стран.

3. Воздействие ТНК на профессиональное разделение труда

Процесс формирования разделения труда транснациональными корпорациями находит также свое отражение в распределении рабочей силы на предприятиях ТНК. С тем, какой персонал стремятся использовать ТНК в разных странах, какова их политика вовлечения разных по уровню подготовки контингентов рабочей силы в индустриальных центрах и на периферии мирового хозяйства, прямо связан вопрос о профессиональном разделении труда. Лишь частично затронутый в предыдущем разделе, он требует более пристального анализа, позволяя полнее оценить тенденции и в размещении производства ТНК. Нельзя не учитывать при этом существенную роль современного научно-технического прогресса.

В центре НТР, требования которой к организации и управлению современным производством с его сложной технологией, высоким техническим уровнем резко возросли, стоит трудящийся человек, работник. Только с учетом этого важного и отнюдь не однозначного факта можно представить себе закономерности экспансии транснационального капитала, включая его влияние на профессиональное разделение труда.

Коренные изменения в материально-технической стороне производительных сил вызваны перемещением решающей роли от тех-

ники к науке, которая сейчас движет вперед материальное производство, стимулирует технологические перевороты. Усиление интернационального характера производства предопределило необходимость распространения научно-технических достижений, передачи их из одной страны в другую. Происходит это посредством трансферта технологии, экспорта новейших машин и оборудования, содержащих новинки инженерной мысли, потребительских товаров массового спроса. Интернациональное применение находят открытия фундаментальной науки в сочетании с прикладными разработками, новыми материалами.

Но широкое использование в производстве и быту достижений современной науки одновременно повысило роль образования в воспроизводстве рабочей силы. Эффективность технико-технологических факторов производства прямо зависит от непосредственного исполнителя — рабочего, от уровня его подготовки, умения, квалификации. Он-то и играет, по существу, ключевую роль в воплощении в жизнь и ускорении технологических переворотов, что особенно наглядно проявляется с выходом производства за национальные границы. Думается, совершенно прав был Ю. А. Васильчук, подчеркивая, что «глубинную сущность НТР в сфере производительных сил следует охарактеризовать как гигантский шаг вперед не столько техники и технологии (при всей важности этих процессов), сколько самого производителя, как новую, более высокую ступень развития совокупного работника и прежде всего рабочего класса» [28].

Технократические иллюзии относительно техники и искусных администраторов-управляющих как первоосновы развития производства противоречат практике самих ТНК. Транснациональный капитал в первую очередь стремится привлечь наиболее производительные отряды рабочего класса в разных странах. Изменения в работающем человеке, возможность всемерно использовать национальные особенности в его образовании и подготовке и одновременно «отторгнуть» рабочего от национального производства, в зависимости от образовательного уровня и индивидуальных способностей формировать внутрифирменный контингент занятых — вот основа профессионального разделения труда в условиях господства ТНК.

Сужение сферы господства империализма в результате образования социалистической системы и крушения колониализма, завоевания бывшими колониями политической независимости кардинально изменили положение и формы борьбы монополистического капитала. И дело не только в том, что отходили в прошлое старые международные монополии. Возвышение экономической роли транснациональных корпораций происходило в основном на сравнительно небольшом «пятачке» развитого капитализма, в первую очередь за счет широкого вовлечения рабочего класса индустриальных стран. В центре борьбы ТНК за ресурсы, за конкурентоспособные позиции в международном разделении труда стала борьба за рабочую силу.

Бывшие метрополии, являясь странами базирования ТНК, находятся в эпицентре научно-технической революции. Для них характерны массовое производство и рынок, высокий уровень потребностей, потребительских запросов и покупательной способности населения. Вместе с тем потребительная стоимость рабочей силы в промышленно развитых странах, ее способность к наиболее сложному созидательному труду оказались особенно необходимы для ТНК именно в условиях научно-технической революции. Речь идет о рабочей силе с наиболее высокими потенциалами, и уже не столько физическими, сколько умственными, интеллектуальными.

Борьба за рабочую силу выливается для ТНК в закрепление ее всяческим образом на своих заводах. В материнских компаниях американских ТНК занято примерно 18,7 млн человек, за границей — 6,6, в том числе в развитых странах — 4,4 млн человек. Важным моментом является изменение самого понятия, содержания обученной рабочей силы по сравнению с довоенными, да и первыми послевоенными годами. На смену узким специальным знаниям и умению, закрепленным длительным опытом работы, пришло систематическое общее и техническое образование, закладывающее основы высокой профессиональной подготовки. Возникший в итоге новый тип квалификации отразил возросшую мобильность современной рабочей силы в странах базирования ТНК. Ей присуща способность к быстрому освоению новых профессиональных знаний, к переподготовке в связи со сменой места работы, внедрением новой техники и технологии, налаживанием выпуска технически более сложной продукции [29].

Возросшая гибкость рабочей силы в странах развитого капитализма стала в условиях НТР одним из главных факторов, обусловивших мобильность транснационального капитала. Она не может определяться лишь закономерностями технического развития производства, выделением по мере развертывания научно-технического прогресса наиболее прогрессивных, перспективных отраслей как главного объекта экспансии ТНК. Несмотря на смену технологических способов производства, переходу к поточно-конвейерному производству, а затем к его автоматизации, в центре производственного процесса остается наемный работник. Теперь это не только промышленный рабочий, но и ученый, инженер, техник. В развитых регионах мирового хозяйства капитал создал адекватную его самым высоким потребностям рабочую силу, а это, в свою очередь, способствовало ускорению интернационализации производства, становлению ТНК.

Обобществление труда транснациональным капиталом состоит не только в масштабах объединения труда рабочих, численности занятых на предприятиях ТНК, но зависит и от их распределения между странами и регионами, от степени профессионального разделения труда. В этой связи вновь встает вопрос о перспективах перемещения ряда производств на территорию «третьего мира» и возможном расширении там занятости. Вопрос

этот тем более важен, что ряд буржуазных авторов видят в трансферте рабочих мест в развивающиеся страны серьезный источник транснационализации производства.

Английский социолог А. Фридмэн рассматривал крупные компании как пространственную форму «гипермобильности» капитала. По его мнению, компании, особенно в последние десятилетия, перемещают рабочие места в страны, где «заработная плата ниже, рабочие хуже организованы, и местные власти часто предлагают поддержать стратегию прямого контроля путем принудительных законов о труде» [30]. Сходную точку зрения высказывают Ф. Даметт, Дж. Р. Пит и ряд других исследователей. Не трудно заметить, что сейчас некоторые западные авторы в качестве причин качественно новых явлений капитализма — транснационализации производства, мобильности капитала указывают в основном те же факторы, что выделял В. И. Ленин еще для начала века. Справедливо отводя центральную роль в развитии ТНК отношениям между капиталистами и рабочими, видя в перемещении рабочих мест в страны «третьего мира» способ повышения эксплуатации рабочей силы, они явно преувеличивают заинтересованность капитала в расширении экспансии в бывших колониях. Капитал всегда был склонен воспользоваться слабой организованностью рабочего класса, поддержкой государства по обеспечению принуждения к труду. Но при этом нельзя игнорировать реальные процессы, происходящие в развитых странах, возможность ТНК добиваться роста прибыли за счет технических усовершенствований и интенсификации труда своих рабочих.

Попытку увязать перевод производства в развивающиеся страны и следующее за этим сокращение занятости в странах базирования ТНК с изменениями в самом производстве предпринял французский исследователь М. Ройон. «В основе феномена транснационализации, — отметил он,— лежит углубление кризиса мобилизации рабочей силы в промышленно развитых странах. Этот кризис, в свою очередь, вызывается глубокой трансформацией самого процесса труда за последние 20 лет, связанной с автоматизацией производства и деквалификацией части занятых. Транснационализация производства является своеобразным ответом на этот кризис, поскольку позволяет ТНК переводить рабочие места, где занят неквалифицированный персонал, в страны с избыточной рабочей силой» [31].

На примере текстильной промышленности М. Ройон пытается доказать, что транснационализация позволяет разрешить противоречия, порождаемые автоматизацией производства. Автоматизация ведет к деквалификации части занятых, функции многих из них сводятся к наблюдению за работой оборудования, кроме того, усиливается загрязнение рабочих мест. По мнению автора, подобное ухудшение условий труда отталкивает трудящихся от работы на текстильных предприятиях в промышленно развитых странах. Привлечение рабочих-иммигрантов и перевод предприятий в районы с избытком ра-

бочей силы лишь частично решают проблему. И М. Ройон делает вывод, что выход состоит в транснационализации производства, означающей для него перевод предприятий и соответственно занятости в развивающиеся страны.

Посмотрим, однако, как же реально обстоят дела с занятостью в рамках ТНК и какие изменения произошли в этой области в последние годы. Первый и главный вывод, который напрашивается при анализе табл. 12, — это огромное, более чем в 13 раз, превышение численности наемного персонала на предприятиях ТНК в промышленно развитых странах, включая заводы в США, по сравнению с развивающимися. И характерно, что в целом это соотношение в последние годы практически не меняется. Поэтому говорить о подвижке в занятости в пользу предприятий в «третьем мире» пока не приходится. Напротив, транснациональный капитал по-прежнему нацелен прежде всего на эксплуатацию более обученных и квалифицированных наемных работников в индустриальных центрах капитализма. Этот вывод тем более очевиден, если учесть, что по численности самодеятельного населения, работающего по найму, промышленно развитые страны лишь втрое превосходят бывшую колониальную периферию. Вместе с тем определенные новые тенденции и сдвиги в контингентах наемного персонала дали себя знать.

Вызванное научно-техническим прогрессом, ростом производительности труда перемещение занятых из материального производства в сферу услуг коснулось лишь филиалов ТНК в развитых странах. В «третьем мире» наблюдалась противоположная тенденция к росту, пусть и незначительному, численности рабочих в промышленности (нефтяной и обрабатывающей). Этот факт является косвенным свидетельством того, что с помощью ТНК капитализм стремится высвободить рабочую силу для различных видов обслуживания, а тяжелый, во многих случаях малопродуктивный труд возложить на плечи трудящихся развивающихся стран. С точки зрения тяжелого физического труда, к тому же при явно недостаточном обеспечении техники безопасности показательна в первую очередь горнодобывающая промышленность. Перераспределение занятых в пользу предприятий в развивающихся странах в производстве бытовых электроприборов, резинотехнических изделий и пластмасс говорит о попытках ТНК выпускать здесь стандартную продукцию, не связанную с необходимостью существенного роста производительности труда. Получивший же столь большое хождение в литературе тезис о перемещении в «третий мир» производства трудоемких продуктов осязаемое подтверждение получает лишь в чрезвычайно высокой доле «туземного» наемного труда в выпуске электронных компонентов и принадлежностей. Причем в этом секторе свыше $^3/_4$ рабочей силы в развивающихся странах приходится на государства Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока.

Транснациональная стратегия найма строится на сочетании привлечения обученной рабочей силы в развитых странах и ма-

Таблица 12

Заиятость на предприятиях ТНК в различиых отраслях промышлениости

Отрасль	Всего		В развивающихся странах			
	1977 г.	1982 г.	1977 г.		1982 г.	
	А	А	А	Б	А	Б
Гориодобывающая	139,4	69,3	34,3	24,6	22,3	32,2
Нефтяиая	1153,3	1578,5	104,3	9,0	161,4	10,2
Обрабатывающая	14782,9	13625,4	1019,1	6,9	1042,5	7,7
пищевая	1345,6	1330,5	158,0	11,7	151,5	11,4
химическая	1645, 9	1842,6	160,0	9,7	170,2	9,2
промышлеиные химикалии и сиитетика	796,6	792,4	43,4	5,4	38,3	4,8
фармацевтика	410,7	465,5	66,5	16,2	69,7	15,0
парфюмерио-косметическая	269,6	373,0	32,9	12,2	41,7	11,2
сельскохозяйствеиные химикалии	—	104,9	8,8	—	6,9	6,6
металлообрабатывающая	1584,8	1173,0	50,4	3,2	62,5	5,3
общее машииостроеиие	2003,8	1884,2	72,4	3,6	69,1	3,7
сельскохозяйствеиные машииы	139,4	101,0	8,6	6,2	1,9	1,9
строительиое, оборудоваиие для гориодобычи	428,6	334,1	23,6	5,5	28,0	8,4
коиторское и вычислительиое оборудоваиие	687,6	835,9	21,3	3,1	18,7	2,2
прочее	748,4	613,2	18,8	2,5	20,6	3,4
электро- и электроиное оборудоваиие	1797,4	2165,8	238,1	13,2	270,5	12,5
бытовые электроприборы	235,1	143,9	—	—	19,6	13,6
радио-, теле- и коммуиикациоииое	533,3	756,9	—	—	42,6	5,6
электроиные компоиеиты	321,1	495,1	120,5	37,5	150,4	30,4
прочее	707,8	769,9	51,6	7,3	57,8	7,5
траиспортиое оборудоваиие	2966,3	2228,3	119,6	4,0	103,1	4,6
автомобильиая	2050,3	1372,4	115,5	5,6	99,1	7,2
прочие отрасли обрабатывающей промышлеи-иости	3439,2	3000,9	220,6	6,4	215,7	7,2
текстиль и одежда	643,3	459,3	39,2	6,1	33,5	7,3
резииотехиическая и пластмассы	517,6	372,9	57,6	11,1	54,6	14,6
ииструмеиты и приборы	544,5	581,8	16,1	3,0	14,8	2,5

Примечание. А — в тыс. человек, Б — в %.

Рассчитано по: US direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 295, 392; US direct investment abroad; 1982 benchmark survey data. Wash., 1985. P. 245, 323.

локвалифицированных и неквалифицированных работников в развивающемся мире при явном предпочтении первой группы. Пока мы видим лишь единичные попытки ТНК компенсировать сокращение занятости в странах-метрополиях за счет увеличения доли «третьего мира». Одной из главных причин этого является сохранение огромной разницы в уровнях образования. По оценкам ЮНЕСКО, среди населения, получившего различные виды образования, в середине 70-х годов на долю лиц со средним образованием (обязательный минимум для работы на производстве в условиях НТР) в развитых странах приходилось 33,6%, а в развивающихся — 19,3; с высшим образованием — соответственно 10,9 и 2,8% [32]. В этих условиях ТНК сталкиваются с необходимостью приучить наемный персонал к работе в высоко интернационализированном секторе производства. Транснациональный капитал не способствует ликвидации различий в уровнях и качестве образования, а всемерно пользуется сложившимися диспропорциями, приспосабливает их к своим потребностям и интересам.

Разрыв в уровнях образования и заработной платы, стоимости добычи и отчасти переработки сырья, масштабов безработицы как мощнейшего средства давления на действующих работников не только велик сейчас, но и вряд ли существенно сократится в обозримом будущем. Поэтому, несмотря на сильные противодействующие тенденции в виде технических усовершенствований и новых технологий, замещающих живой труд, можно ожидать, что вовлечение в производство ТНК рабочей силы в отсталых странах будет в определенной мере расти. Опять же угрозу перевода предприятий и рабочих мест из развитых стран в развивающиеся ТНК используют в ходе переговоров с профсоюзами и правительствами.

Соподчиненность рабочих персоналов ТНК в развитых и развивающихся странах — это лишь первый слой в создаваемой ими иерархии наемного труда. Второй слой составляют контингенты трудящихся в самих развитых странах, «принимающих» транснациональные корпорации. Как правило, ТНК на вновь создаваемые заводы за границей привлекают наиболее подготовленных рабочих с местных предприятий. Этот процесс перемещения рабочей силы может быть даже более сложным, когда рабочие с небольших местных предприятий переходят сначала в престижную национальную фирму, а затем попадают на заводы крупной иностранной корпорации. Подобную практику используют в Западной Европе такие американские ТНК, как «Дженерал моторз», «Форд», ИБМ, и она позволяет иметь хорошо обученную высокопрофессиональную рабочую силу. Большинство местных рабочих стремится работать на заводах ТНК, где обычно лучшие условия труда, более современное производство и технология, более высокая заработная плата [33].

Однозначно оценить воздействие этой «иерархической» политики на рынок труда и разделение труда вряд ли возможно. Мно-

гие трудящиеся передислоцируются на новое место работы с новыми функциями. ТНК часто не довольствуется прежней подготовкой рабочих, а затрачивают значительные финансовые средства на их переобучение новым профессиям [34]. Но образующаяся на рынке труда нехватка квалифицированной рабочей силы вынуждает местные фирмы сокращать или ликвидировать производство, перемещать его в другие районы. Переобучение проходит, как правило, лишь часть рабочих. Остальные в силу того, что их квалификация и специальность не отвечает требованиям ТНК, теряют рабочие места, которые отчасти перемещаются за границу. Ведущее положение ТНК на местном рынке труда ведет к тому, что занятость в решающей степени зависит от их инвестиционной деятельности. В Великобритании, например, за 1976—1981 гг. дезинвестиции лишь 25 корпораций, в основном американских, вызвали потерю 75,4 тыс. рабочих мест, что составило около половины потерянных мест за эти годы [35].

Характеризуя создающуюся в результате политики ТНК ситуацию, профессор социологии Миланского университета А. Мартинелли пишет, «что возникает двойственный рынок труда, где слой образованных и квалифицированных, хорошо оплачиваемых и организованных рабочих отделен от слоя безработных или частично занятых неорганизованных и мало оплачиваемых рабочих, которые находятся под постоянной угрозой технологических изменений и конкуренции со стороны избыточной рабочей силы за границей (в развивающихся странах)» [36]. В целом внутрифирменная стратегия ТНК представляет собой не только реакцию на усложнение технологических процессов, рост рыночной конкуренции, появление принципиально новых видов продукции, но и средство сохранить эффективный контроль над наемным персоналом.

Анализируя последствия научно-технической революции для профессионального разделения труда, нельзя не принять во внимание две ее характернейшие особенности: всемирный универсальный характер и одновременно неравномерность развития в разных странах. Понятно, что наиболее резкие различия в освоении достижений НТР существуют между промышленно развитыми и развивающимися странами, а не внутри каждой из этих больших групп стран.

Наглядным проявлением неравномерности развития НТР стало как раз отставание одних стран от других в формировании рабочей силы, адекватной новым технико-технологическим требованиям. Это вынуждает ТНК использовать в своих заграничных филиалах американский наемный персонал высшей квалификации. Поток таких специалистов из США, как правило, работающих за границей временно, не сопоставим с наплывом рабочих—иммигрантов из отсталых стран в США и Западную Европу. Потоки не сравнимы также по составу и характеру. Из США едут специалисты высшей квалификации, главным образом научно-технический персонал и управляющие среднего и высшего звена (последние лишь отчасти относятся к наемной рабочей силе, поскольку

включают лиц с высокими доходами, в функции которых входит управление производством и рабочими). Более того, поток специалистов стимулируется самими корпорациями, он носит достаточно целенаправленный характер. В отличие от них из слаборазвитых стран иммигрируют в основном бедные слои населения, готовые на любую, неквалифицированную и низкооплачиваемую работу. В итоге вопреки распространенному мнению рабочая сила мигрирует не только в противоположном капиталу направлении, но и мигрирует вслед за ним.

Статистические данные показывают, что численность граждан США среди персонала зарубежных филиалов американских ТНК имеет тенденцию к росту. С 1977 по 1982 г. их численность выросла с 40 до 41,2 тыс. человек. При этом рост происходил за счет контингента специалистов из США в развивающихся странах, где их число увеличилось на 6 тыс. человек (при соответствующем сокращении в филиалах на территории развитых стран). Этот факт служит косвенным подтверждением сокращения технологического разрыва и разрыва в уровне подготовки рабочей силы между США и другими центрами капитализма и, по крайней мере, сохранения, если не увеличения, подобного разрыва между США и странами «третьего мира».

И, наконец, о соотношении человеческого и технологического факторов в процессе объединения труда транснациональным капиталом. Различные обследования указывают на три возможных подхода ТНК в случае неадекватного предложения и подготовки людских ресурсов: обучение местного персонала, использование экспатриантов из других стран, в первую очередь страны базирования и изменения в используемой технологии. Смена технологии производства встречается крайне редко. Это отражает достаточно автономную роль технологии в первую очередь как элемента интегрированного производства ТНК, связанного с созданием общего продукта, но не обязательно как средства вовлечения дешевой рабочей силы. Большинство компаний предпочитает обучать местных рабочих, набирать эмигрантов из США и увеличивать персонал по надзору за рабочими. При этом доля занятых американцев варьируется в зависимости от иерархического уровня заграничного филиала, наиболее высока она среди управляющих [37].

Профессиональное разделение труда является составной частью общего процесса углубления МРТ в условиях развития транснациональных корпораций. В этой области также чрезвычайно велико воздействие научно-технического прогресса, который, по существу, определяет сейчас главные тенденции международного разделения труда вообще. Характерна осязаемая взаимосвязь мобильности капитала с мобильностью рабочей силы, практическая невозможность развития одного вида мобильности без другого. Вместе с тем наши представления о деятельности ТНК будут неполными, если не рассмотреть специально ее влияния на место страны базирования в международном разделении труда. Имеющаяся статистика позволяет проследить это на примере США.

4. ТНК и международная специализация экономики (пример США)

Сдвиги в структуре американского хозяйства, возвышение одних, особенно технически сложных, отраслей и стагнация, упадок других отражают глобальные тенденции в производстве [38]. Воздействие ТНК на положение страны в международном разделении труда, на ее международную специализацию имеет в своей основе ряд моментов. Во-первых, это ключевая роль ТНК в экономике США. Она не исчерпывается значительным удельным весом в ВВП, промышленном производстве, внешней торговле, инвестициях, но и подразумевает разветвленные взаимные связи американских ТНК внутри страны и за границей, контроль над рынками, источниками сырья; масштабы привлечения научно-технических достижений наряду с огромным размахом собственных НИОКР в ряде важнейших отраслей.

Во-вторых, в условиях значительного расширения участия США в мирохозяйственных отношениях возросла взаимосвязь внутринациональных и заграничных инвестиций ТНК. Через каналы зарубежного инвестирования капитала происходит перемещение из США ряда неконкурентоспособных производств, открывающее путь к концентрации капиталовложений в стране в приоритетных для ТНК отраслях. Вывоз капитала усиливает также внутриотраслевые связи разных стран по линии производства, ускоряет перекачку достижений и опыта из США за границу и еще в большей степени обратно. Вместе с тем отток капитала за границу сокращает возможности развития производства и модернизации хозяйственной структуры в США.

В-третьих, в последней трети XX столетия развитие производства, сдвиги в его структуре, занятость, распространение технологии в капиталистическом мире можно считать результатом деятельности сравнительно небольшой группы транснациональных корпораций. Конкурентная борьба между ними в первом случае приводит к вытеснению в США инвестиций американских компаний иностранными в ряде отраслей. Второй случай расширения экспансии иностранного капитала в США — частичное замещение американских инвестиций, ушедших за границу. Учитывая, что наиболее характерной чертой международных капиталовложений стало перекрестное инвестирование, превращение ведущих капиталистических стран одновременно в экспортеров и импортеров капитала, оба указанных варианта возможны внутри одних и тех же отраслей. Но можно полагать, что как общая тенденция первый вариант характерен для передовых отраслей промышленности, а второй — для традиционных, особенно автомобилестроения и химии.

Следует подчеркнуть и еще один важный момент. Выше отмечалось, что ТНК как диверсифицированные компании способствуют углублению всех видов общественного разделения труда — общего, частного и единичного. И чем выше степень диверсифи-

кации ТНК, чем шире они осуществляют международную по масштабам подетальную и пооперационную специализацию на практике, тем ощутимее их последствия для положения страны в международном разделении труда.

Можно предложить различные показатели, оценивающие воздействие ТНК на положение США в МРТ. В их число входят добавленная стоимость, активы, продажи, прибыль, занятость, которые в той или иной степени отражают не только масштабы экспансии корпораций, но и сдвиги в международной специализации страны. Думается, однако, что наиболее приемлемым, своего рода синтетическим показателем являются инвестиции, которые теснее всего связаны непосредственно с производством и в которых слабее выражено влияние побочных факторов. Приходится, бесспорно, учитывать и наличие приемлемых, сопоставимых статистических данных за достаточно длительный период времени и относящихся как к деятельности американских компаний за границей, так и иностранных в США.

Аналитический подход, избранный в данной главе, предполагает выявление и оценку ряда соотношений, затрагивающих отрасли промышленности с активным участием ТНК*. Анализ охватывает десятилетний период, в течение которого произошли заметные сдвиги в структуре американской экономики и заграничных инвестиций. Выбранный подход позволяет оценить изменения в конкурентоспособности американских ТНК, с одной стороны, и международной специализации США — с другой. Несомненно, круг факторов, отражающих и конкурентоспособность, и специализацию, значительно шире, чем прямые капиталовложения. Но происшедшее с середины 70-х годов ощутимое изменение роли отдельных отраслей во вложениях американских ТНК за границей, равно как и внутриотраслевые сдвиги в соотношении американских и иностранных инвестиций, позволяет уделить этому фактору большое внимание.

Несколько слов о показателях, используемых при анализе воздействия ТНК на структуру экономики США и ее международную специализацию. Первое — это доля инвестиций в отдельных отраслях (подотраслях) ($К_{зо}$) в общем объеме прямых американских капиталовложений за границей ($К_з$). Второе — доля инвестиций в соответствующих отраслях (подотраслях) ($К_{ио}$) в общем объеме иностранных капиталовложений в США ($К_и$). Оба показателя рассчитаны по накопленной стоимости прямых инвестиций на конец года. Наконец, третий показатель, или «коэффициент отрасли»,— соотношение между американскими капиталовложениями в определенной отрасли за рубежом и иностранными вложениями в той же отрасли в США ($К_{зо}$ / $К_{ио}$) — требует более

---

* В основу расчетов положена методология, предложенная известным английским экономистом, одним из наиболее авторитетных специалистов по проблемам ТНК Дж. Даннингом (см.: *Dunning J. N.* International production and the multinational enterprise. L., 1981).

подробного обоснования. Он может быть рассчитан разными способами.

Так, возможен расчет на основе годовых потоков капитала (экспорта и импорта), взятых по платежному балансу. Преимущество такого подхода в том, что он позволяет выбрать для сравнения практически любые годы за достаточно длительный промежуток времени. Данные по притоку и оттоку капитала как раз и использовались Д. Даннингом. Однако годовые потоки подвержены слишком большим колебаниям,включая изменения в конъюнктуре, социально-экономической обстановке, государственной политике. Все эти факторы в достаточной степени элиминированы в накопленном объеме прямых инвестиций на конец каждого года.

Американская статистика, единственная среди капиталистических стран, позволяет вести расчеты с использованием этих данных не только по крупным агрегированным отраслям, но и по отдельным подотраслям и секторам промышленности. Но в случае США сопоставление по абсолютным размерам капиталовложений не вполне приемлемо, поскольку американские инвестиции за границей по-прежнему существенно превосходят иностранные вложения в США практически во всех отраслях. Поэтому предпочтительней использовать соотношение долей каждой отрасли в общем объеме капиталовложений. Этот взвешенный показатель точнее, ближе к действительности отражает и изменения в отраслевой структуре инвестиций, и сдвиги в соотношении сил американского и иностранного капитала внутри определенной отрасли.

Далее возникает вопрос, как связаны специализация США, их место в международном разделении труда с прямыми инвестициями. Однозначно ответить на него нельзя, не принимая во внимание цели, сферы приложения капитала за границей, связь с общей инвестиционной политикой ТНК. Действительно, рост капиталовложений за рубежом может быть направлен на усиление специализации США в производстве определенных, как правило, новейших товаров, если сопрягается с ростом вложений в то же производство внутри страны. И аналогичный рост зарубежных инвестиций может действовать в сторону ослабления специализации, а возможно, даже отказа от нее в других отраслях. В свою очередь, расширение иностранных капиталовложений в ряде случаев отражает падение конкурентоспособности американских компаний при попытках США сохранить свою специализацию в этой же отрасли. Наиболее наглядный пример — автомобильная промышленность. Поэтому лишь по всем трем показателям одновременно можно достаточно реально судить о сдвигах в международной специализации США.

За каждым показателем стоит определенная тенденция. Если растет соотношение $К_{зо}$ / $К_{з}$, то усиливается значение соответствующей отрасли в деятельности ТНК за границей и возможно частичное перемещение производства за пределы США. Аналогичная ситуация складывается в отношении $К_{ио}$ / $К_{и}$ с возмож-

ным расширением отраслевого производства иностранных ТНК в США. Увеличение $К_{зо}$ / $К_{ио}$ означает повышение конкурентоспособности американских компаний, а в комбинации с ростом $К_{зо}$ / $К_{з}$ свидетельствует об устойчивой специализации США в данной отрасли. Эта ситуация может сопровождаться и одновременным ростом $К_{ио}$ / $К_{и}$, что впрямую говорит о значительных перспективах отраслевого производства вообще и соответствующем расширении рынка.

Данные табл. 13 позволяют проследить основные тенденции в изменении международной специализации США, связанные с прямыми капиталовложениями ТНК. Они подтверждают большинство эмпирических наблюдений, высказанных ранее в советской литературе, в частности, и самим автором. Прежде всего одно общее замечание, вытекающее из анализа полученных данных. В табл. 13 не случайно 1981 г. выделен как промежуточный. Дело в том, что в первоначальный период (1976—1981 гг.) многие тенденции еще только намечались и они в ряде случаев не совпадают с общим ходом перестройки в структуре капиталовложений за выбранные десять лет. Представляется, что в более явном виде, точнее с точки зрения общих сдвигов в положении США в МРТ эти тенденции представлены уже в 80-е годы. Возможно, в последнее время произошла своеобразная стихийная корректировка в направлениях американской специализации, которая касается, с одной стороны, нефтяной промышленности, включая нефтепереработку, а с другой — фармацевтики, общего машиностроения, и особенно конторского и вычислительного оборудования.

Далее, в зависимости от роли США в международной специализации производства и конкурентоспособности американских ТНК совершенно очевидно выделяется несколько групп отраслей. К первой группе относятся отрасли (подотрасли) с ярко выраженным ослаблением специализации США — горнодобывающая, металлообрабатывающая, производство радио- и телевизионной аппаратуры. С середины 70-х годов неуклонно падала как доля этих отраслей в прямых американских инвестициях за границей, так и соотношение между американскими и иностранными вложениями в этих отраслях. Но за этим падением стоят разные явления. В горнодобыче и металлообработке (и черных, и цветных металлов) ослабление позиций американских ТНК обусловлено в первую очередь их стремлением переориентировать инвестиции на более перспективные отрасли и производства благодаря целому ряду крупных поглощений.

В радио и телевизионном же производстве отмеченное падение есть уже прямой результат заметного снижения конкурентоспособности американской продукции, ее отставания в новизне и качестве. Отказ компаний США от выпуска радио и телевизионной аппаратуры — своеобразное признание ими неспособности соперничать, высоких издержек конкурентной борьбы с иностранными, в первую очередь японскими, производителями. Причем крайне

Таблица 13

Международная специализация промышленности США

Отрасль (подотрасль)	$К_{зо}$ (млрд долл.)			$К_{зо}/К_з$ (%)			$К_{ио}$ (млрд долл.)		$К_{ио}/К_и$ (%)		$К_{зо}/К_{ио}$ (%)	
	1976 г.	1981 г.	1986 г.	1976 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.
Горнодобывающая	5,8	5,8	3,9	4,4	2,7	1,5	2,2	4,7	2,0	2,2	1,35	0,68
Нефтяная	26,6	54,3	61,2	20,0	25,3	23,5	15,2	29,6	14,0	14,1	1,81	1,67
нефте- и углепереработка	7,7	20,2	18,5	5,8	9,4	7,1	11,2	22,3	10,3	10,7	0,91	0,66
Обрабатывающая	57,7	85,9	107,2	43,3	40,0	41,2	40,5	68,1	37,3	32,5	1,07	1,27
пищевкусовая	5,1	7,4	10,6	3,8	3,4	4,1	5,7	11,9	5,2	5,7	0,65	0,72
химическая	10,5	18,5	23,0	7,9	8,6	8,8	13,7	23,0	12,6	11,0	0,68	0,80
промышленные химикалии и синтетика	4,3	8,5	10,2	3,2	4,0	3,9	9,2	15,3	8,5	7,3	0,47	0,53
фармацевтика	2,5	3,8	6,2	1,9	1,8	2,4	1,6	3,3	1,5	1,6	1,20	1,50
металлообрабатывающая	4,5	6,1	5,7	3,4	2,8	2,2	4,4	7,8	4,0	3,7	0,70	0,59
общее машиностроение	10,3	14,3	22,4	7,7	6,7	8,6	3,7	3,8	3,4	1,8	1,97	4,78
строительное и оборудование для горнодобычи	1,7	2,7	2,2	0,8	1,3	1,3	1,3	0,9	1,2	0,4	1,08	2,0
конторское и вычислительное оборудование	5,8	7,3	15,7	4,4	3,4	6,0	0,5	1,0	0,5	0,5	6,80	12,0
прочее	2,1	3,7	4,0	1,6	1,7	1,5	1,3	1,4	1,2	0,7	1,42	2,14

Таблица 13. (окончание)

Отрасль (подотрасль)	$К_{зо}$ (млрд долл.)			$К_{зо}/К_з$ (%)			$К_{ио}$ (млрд долл.)		$К_{ио}/К_и$ (%)		$К_{зо}/К_{ио}$ (%)	
	1976 г.	1981 г.	1986 г.	1976 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.	1981 г.	1986 г.
электро- и электронное оборудование	5,2	7,1	8,3	3,9	3,3	3,2	4,6	6,2	4,2	3,0	0,79	1,07
радио, телевизионная и коммуникационная аппаратура	1,9	1,9	1,1	1,4	0,9	0,4	1,6	3,3	1,5	1,6	0,60	0,25
электронные компоненты и принадлежности	1,1	1,7	3,9	0,8	0,8	1,5	1,9	0,9	1,7	0,4	0,47	3,75
прочее	2,2	3,5	3,3	1,7	1,6	1,3	1,2	2,0	1,1	1,0	1,45	1,3
транспортное оборудование	8,8	11,9	14,3	6,6	5,5	5,5	1,0	2,2	0,9	1,1	6,11	5,0
автомобили	8,5	10,7	13,2	6,4	5,0	5,1	0,7	1,7	0,6	0,8	8,33	6,38
прочая продукция обрабатывающей промышленности	13,3	20,6	22,9	10,0	9,6	8,8	7,4	13,2	6,8	6,3	1,41	1,40
текстильные изделия и одежда	1,2	1,5	1,3	0,9	0,7	0,5	0,5	0,6	0,5	0,3	1,40	1,67
бумагоделательная	2,7	4,4	5,2	2,0	2,0	2,0	1,3	1,2	1,2	0,6	1,67	3,33
резинотехническая и пластмассы	2,3	3,5	3,8	1,7	1,6	1,5	0,4	1,0	0,4	0,5	4,0	3,0
инструменты и приборы	2,4	5,1	6,0	1,8	2,4	2,3	0,6	1,8	0,6	0,9	4,0	2,56

Рассчитано по: US direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 58; US direct investment abroad: 1982 benchmark survey data. Wast., 1985. P. 56; Surv. of Current Bus., 1986. Aug. P. 87; 1987. Aug. P. 83, 84, 98.

низкий (наименьший среди всех рассмотренных отраслей) коэффициент соотношения между долей отрасли в американских и иностранных вложениях говорит о том, что США практически «уходят» из отрасли. Насыщение американского рынка аудио и видео аппаратурой идет не только посредством импорта, но и непосредственно за счет иностранного производства в США.

Сходные процессы, хотя и в менее выраженной форме, происходят в нефтяной промышленности, производстве прочих видов электрооборудования, резинотехнической продукции и пластмасс. В целом здесь соотношение сил складывается пока в пользу американских ТНК («коэффициент отрасли» превышает 1), но вот в нефтепереработке и выпуске бытовых электроприборов позиции иностранного капитала в промышленности США уже выглядят предпочтительнее позиций американского капитала в индустрии зарубежных стран. Несмотря на некоторые колебания, тенденция к ослаблению специализации США в этих отраслях (подотраслях) хозяйства просматривается достаточно отчетливо.

Вторую группу составляют отрасли, в которых положение уже стабилизировалось, и не в пользу США. В промышленности к этим отраслям относится пищевкусовая и химическая. Они являются сферами наиболее длительной и активной экспансии иностранного капитала при сравнительно стабильной доле в американских вложениях за границей. Сравнение потоков прямых инвестиций показывает, что конкурентоспособность американских ТНК ниже иностранных в таких секторах, как переработка пищевых продуктов, производство разнообразных консервированных изделий, промышленные химикалии и синтетические товары, бытовая химия, парфюмерные и косметические товары. При значительном объеме импорта в этих секторах в основном из Западной Европы рынок США насыщается в значительной мере за счет иностранного производства. Речь идет и о таком секторе, как производство напитков, где превосходство иностранных производителей обусловлено их длительным опытом, достижениями в области селекции и т. п. Особенно ощутимы потеря прежней конкурентоспособности и соответствующее ослабление специализации США в химической промышленности — крупной и важной для развития экономики отрасли, с давними традициями и достижениями у американских компаний.

Третья группа представлена отраслями, в которых прямые инвестиции показывают заметное усиление специализации США. В их число входит прежде всего производство конторского и вычислительного оборудования и электронных компонентов и принадлежностей. Неправомерно отрицать наличие этой тенденции, хотя она и менее ощутима, подвержена колебаниям, в фармацевтике, «прочей» продукции общего машиностроения (двигатели и турбины, металлообрабатывающие машины, холодильное оборудование и оборудование для сферы услуг), производстве инструментов, приборов, измерительной и контрольной аппаратуры. Инвестиционные показатели «ведут» себя одинаково практически

во всех секторах — растет или по крайней мере стабильна их доля в американских инвестициях за рубежом, повышается «коэффициент отраслей» и, напротив, падает или стабилизировалась на низком уровне доля сектора в иностранных вложениях в США. Определенное исключение составляет производство инструментов и приборов, но при сохраняющемся высоком «коэффициенте отрасли».

Обращает на себя внимание, что все указанные направления специализации связаны с развитием подотраслей обрабатывающей промышленности. И второе, все эти подотрасли — наукоемкие, с высоким удельным весом затрат на НИОКР в обороте компаний. Это подчеркивает, во-первых, процесс углубления международного внутрифирменного разделения труда и в особенности внутрифирменной специализации, традиционно фиксируемой по данным мировой торговли. Во-вторых, что несомненно важно для нашего исследования, наряду с отмеченным в гл. 2 повышением роли «наукоемких» корпораций в рядах транснационального капитала тенденции в прямых капиталовложениях убедительно свидетельствуют о стремлении США закрепить за собой производство технически наиболее сложных товаров. Очевидно, что иностранное производство в США подобной продукции пока что незначительно, в то время как собственно американское производство подкрепляется значительной экспансией ТНК за рубежом.

Наконец, особое место в системе международной специализации США занимает производство транспортного оборудования, и в первую очередь автомобилестроение. Своеобразие положения заключается в том, что при одном из самых высоких «коэффициентов отрасли» (он, хотя и падает, намного превышает соответствующий показатель подавляющего большинства отраслей) доля отрасли практически не растет в иностранных вложениях и сокращается в американских инвестициях за границей. Более того, удельный вес иностранных фирм (японских, западноевропейских, южнокорейской и даже югославской) на рынке автомобилей США превысил $^1/_4$. Отсюда вытекают два вывода. Во-первых, за подавляющей частью иностранных моделей автомашин по-прежнему стоит товарный импорт в противоположность непосредственному производству в США. Это показывает, что все попытки правительства стимулировать приток инвестиций из-за рубежа в автомобильную промышленность вплоть до прямой угрозы протекционизма не дали реальных результатов. Во-вторых, специализация индустрии США на выпуске автомобилей, в том числе за счет расширения капиталовложений за границей, сохраняется при падении конкурентоспособности американских ТНК. Ослабление их конкурентных позиций, ставшее особенно заметным к концу 70-х годов, вынудило автомобильные корпорации принять ряд мер по повышению эффективности НИОКР и организации международного производства. Но восстановить свое некогда монопольное положение на мировом рынке американцам не удалось.

Неоднозначное положение складывается в производстве текстильных изделий и одежды. Здесь «коэффициент отрасли», превышающий 1, даже растет при одновременном сокращении ее удельного веса в американских вложениях за границей. Однако вряд ли это может быть признаком усиливающейся специализации США и растущей конкурентоспособности их компаний. Скорее это отражает невыгодность для иностранных производителей инвестировать капитал в США в силу сохраняющихся здесь высоких трудовых издержек. Как и в автомобилестроении, ставка по-прежнему делается на экспорт текстиля и одежды, производство которых базируется в основном на трудоемкой технологии. Не случайно основными экспортерами этих видов продукции являются Япония, развивающиеся страны Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, а также Китай.

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что прямые капиталовложения лишь один из индикаторов международной специализации США. Они, естественно, только косвенно отражают развитие национального производства и экспорта США, но необходимо при оценке воздействия ТНК. В целом из проведенного анализа вытекают два важных вывода.

США стремятся сократить свое участие в топливно-сырьевых отраслях, причем не только в добыче сырья и топлива, но и в их переработке. Упор сделан на импорт наиболее важных, в том числе стратегических, видов минерального сырья, сохранение на минимальном уровне вложений в добычу нефти за границей. В этой сфере центр тяжести перенесен на контрактные отношения, которые не связаны с большими капиталовложениями и более приемлемы в условиях постоянной нестабильности в большинстве нефтедобывающих стран. Характерно также, что переработка сырья все больше переходит в руки иностранного капитала, и не только за границей, но и в самих Соединенных Штатах.

США предпринимают также попытки изменить свою специализацию в рамках обрабатывающей промышленности. При посредстве ТНК центр тяжести переносится на группу ключевых наукоемких производств за счет уменьшения или полного отказа от выпуска стандартизированной продукции на базе устаревшей, не поддающейся усовершенствованию технологии. Для США подобного рода специализация — результат углубления единичного разделения труда. В этом факте кроется существенное преимущество США перед иностранными конкурентами. Специализация на базе прямых производственных связей внутри ТНК создает более прочную и долговременную основу для закрепления ведущей роли в системе международного разделения труда. Экспорт в большей мере отражает частное (в основном внутриотраслевое) разделение труда, углубление которого может происходить без вынесения производства за границу. Расширением экспорта характеризуется сейчас участие в международном разделении труда Японии. Она завоевывает мировые рынки в первую очередь и главным образом путем вывоза товаров с японских предприятий.

Можно полагать, что положение страны в МРТ теснейшим образом связано с конкурентоспособностью национальной экономики и транснациональных корпораций. Международная специализация развивается на базе «конкурентных преимуществ», которые давно не сводятся к естественным, природным ресурсам, а включают и научно-технический потенциал, квалифицированную рабочую силу наряду с возможностями собственных ТНК вовлекать в оборот достижения других стран, создавать оптимальную комбинацию факторов производства. Но, как показал анализ, связь между специализацией и конкурентоспособностью не такая прямая и однозначная. Существуют отрасли, которые США, несмотря на свои достижения, «отдают» иностранцам (такие, как нефтяная промышленность). Вместе с тем есть отрасли, где США даже при наличии сильнейшей иностранной конкуренции и своем отставании в ряде направлений (скажем, интегральные схемы) не могут не учитывать приципиальной, первостепенной важности этих отраслей для развития современной экономики. Более того, не только экономики, но и политического влияния в мире. Поэтому наряду с лежащими «в подкладке» специализации конкурентными преимуществами в хозяйственной сфере в расчет принимаются и внеэкономические факторы.

Деятельность ТНК позволяет поставить еще один важный методологический вопрос, касающийся воздействия заграничных и иностранных инвестиций на структурные сдвиги в США и их международную специализацию. Дело в том, что мы не можем проводить здесь аналогию со «второй экономикой» как приращением американской мощи и влияния в мире. Сейчас зарубежное производство ТНК несомненно теснейшим образом связано с их производством внутри собственной страны. Но на структурные сдвиги в ее экономике оно воздействует лишь опосредствованно, лишь в той мере, в какой дает возможность ТНК использовать «чужеземные» ресурсы (финансовые средства, технологию) для перестройки производства материнской фирмы. Поэтому с помощью заграничных инвестиций может меняться в первую очередь структура производства собственно транснациональной корпорации и соответственно ее специализация. И лишь когда перестройка производства ТНК принимает массовый характер, происходят реальные сдвиги и в международной специализации страны базирования.

Воздействие капиталовложений иностранных ТНК на структурные сдвиги принимающей страны также может быть достаточно ощутимым. Иностранные ТНК не только размещают на ее территории свои инвестиции, но и тесно связываются с национальными фирмами посредством поставок сырья, материалов, полуфабрикатов, узлов и деталей, путем установления долгосрочных кооперационных отношений. Это делает иностранные предприятия в США (равно как и других капиталистических государствах) неотъемлемой частью их хозяйственной структуры, а не анклавом, как в большинстве стран «третьего мира». Но иностранная

собственность и контроль, позволяющие принимать ключевые инвестиционные решения за границей, делают такие предприятия менее стабильным фактором структурных сдвигов и изменений страновой специализации, нежели национальные фирмы.

Проведенный анализ позволяет прежде всего сделать вывод о том, что основу внутрифирменного разделения труда ТНК составляет производство в промышленно развитых странах и в 80-х годах тенденция к этому усилилась. Свидетельством является обратная передислокация производств в страны базирования, нынешнее распределение инвестиций и занятых на заводах ТНК в разных отраслях. Таким образом подтверждаются и последние тенденции в межфирменном сотрудничестве ТНК.

Вместе с тем индустриализация ряда быстро растущих стран «третьего мира» уже сейчас делает их привлекательным объектом для деятельности ТНК. Как мне представляется, бессмысленно отрицать определенную роль самих же ТНК в становлении местной промышленности. Разместив в освободившихся странах часть своих предприятий и заботясь о повышении качества выпускаемой здесь продукции, ТНК вместе с «насаждением» капитализма в развивающейся экономике привнесли в нее в итоге и иной технический уровень производства, новую технологию, способствовали повышению квалификации рабочих. Поэтому в перспективе весьма вероятно более активное участие в международном разделении труда таких стран и территорий, как Южная Корея, о. Тайвань, Сингапур, Мексика, Бразилия, и не только через ТНК, но и самостоятельно, преодоление ими зависимого положения.

Изучение взаимных прямых инвестиций (американских за границей и иностранных в США) показало несомненное усиление специализации США на производстве технически сложных товаров, ориентации на развитие наукоемких отраслей. В этом находит отражение приоритет внешнеэкономической стратегии США, направленный на восстановление их международной конкурентоспособности и экономического влияния в мире. Решается данная задача главным образом посредством ТНК.

В конечном счете деятельность транснациональных корпораций ведет к углублению международного разделения труда, международной специализации и кооперации производства. Происходящая ломка сложившегося МРТ болезненно сказывается на положении традиционных отраслей, вызывает рост безработицы. Однако возникающие деформации не отменяют главного вывода — перспектива перестройки структуры мирового хозяйства, возвышения новых отраслей и производств, конкурентоспособность национальной экономики капиталистических стран связана в первую очередь с ТНК.

Глава пятая

ТНК И БУРЖУАЗНОЕ ГОСУДАРСТВО В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ

На исходе столетия между ТНК и буржуазным государством сложился весьма подвижный и противоречивый комплекс отношений. В 70-е годы деятельность ТНК стала одним из главных факторов, определивших малую результативность использовавшихся методов государственного регулирования. В основе возникших противоречий лежат различные возможности воздействия на реальный процесс производства товаров и услуг. Рычаги, сосредоточенные в руках ТНК, не только более эффективны, но их применение не ограничено национальными рамками.

Транснациональные методы корпорационного хозяйствования (мобильный перевод капиталовложений и прибыли из одной страны в другую, трансфертное ценообразование, реорганизация и ликвидация предприятий в результате дезинвестиций, увольнение рабочих и антипрофсоюзная политика) в основном оказались за пределами воздействия буржуазных правительств. Традиционные меры государственного вмешательства, очевидно, мало пригодны в контроле за ТНК: налоговая политика — для борьбы с манипуляциями ценами и практикой искажения показателей прибыли отдельных филиалов; денежно-кредитная — для предотвращения массовых переводов капитала в другие страны в преддверии изменения курсов валют, социально-политических потрясений; антитрестовская — как преграда на пути международных слияний и поглощений. Отметим, что не выработано эффективных мер предупреждения негативных последствий дезинвестирования, которое сильно бьет как раз по экономике развитых капиталистических стран.

В 80-е годы в развитии капитализма проявились новые тенденции, наложившие отпечаток на взаимоотношения ТНК и государства.

Во-первых, это заметное усиление взаимозависимости капиталистических стран как по линии торговли, инвестиций, производственной и научно-технической кооперации, так и с точки зрения «перелива» кризисных явлений в экономике.

Во-вторых, консервативные правительства, пришедшие к власти в ведущих капиталистических странах, взяли курс на сокращение вмешательства государства в экономику, повышение роли рыночных сил. В 80-е годы государственная политика открыла большой простор для деятельности ТНК, сняв многие преграды на ее пути. Вместе с тем, как это ни парадоксально, та же политика пра-

вительств выразилась в усилении «экономического национализма», в стремлении приостановить проникновение иностранных конкурентов в экономику за счет протекционистских мер. В случае США нельзя не учитывать отмечавшиеся попытки американских ТНК расширить операции на национальной базе, опираясь на прямую и косвенную поддержку правительства.

Учитывая долгосрочные тенденции во взаимоотношениях ТНК и буржуазного государства, особо пристальное внимание привлекает следующий круг вопросов:

проблема сохранения национального суверенитета в условиях интернационализации экономики и растущей взаимозависимости хозяйства капиталистических стран;

как и в чем ТНК выступают проводником экономической политики США, и какие стороны этой же политики противоречат интересам ТНК;

каковы перспективы участия США в многостороннем сотрудничестве по обеспечению экспансии и регулированию ТНК.

В советской экономической литературе достаточно подробно раскрыт ряд конкретных аспектов взаимоотношений ТНК и буржуазного государства, показана стимулирующая роль государственного регулирования, характер последствий деятельности ТНК для национальных хозяйств [1]. Поэтому я счел необходимым, опираясь на накопленный эмпирический материал, сосредоточиться на мало освещенных проблемах, остро встающих в последние годы. Особое значение имеет анализ противоречий в экономической политике государства, связанной с деятельностью ТНК.

1. Транснациональный характер корпораций и национальный суверенитет

В рамках рассматриваемой проблемы прежде всего необходимо выявить основные каналы воздействия ТНК на усиление взаимозависимости в капиталистическом мире. Несомненно, что роль ТНК отнюдь не однозначна и далеко не вся их деятельность может рассматриваться как фактор роста взаимозависимости. Под нынешней взаимозависимостью, видимо, следует понимать настолько развитую и многообразную систему международных торгово-экономических, валютно-финансовых, научно-технических связей, что ее нарушение ведет к резким и ощутимым последствиям не только для отдельных стран, но и мировой экономики в целом.

Традиционным средством интернационализации, повышения «открытости» хозяйства является вывоз капитала, особенно в форме прямых инвестиций. Они знаменуют собой прочные долговременные связи в области производства, и их значение для усиления взаимозависимости долгое время было наиболее ощутимо. Однако в 80-е годы произошло замедление темпов роста прямых капиталовложений ТНК не только в добывающей, но и в обрабатывающей промышленности. Одновременно быстро росли вложения ТНК в банковское и страховое дело, торговлю, предоставление управлен-

ческих и консультационных услуг, средства коммуникаций, обработку информации. Именно услуги и стали новым каналом усиления взаимного влияния национальных хозяйств.

Другой канал возрастания взаимозависимости — повсеместное распространение новых, более гибких форм производственной и научно-технической кооперации, включая совместные компании, консорциумы, кросс-лицензионные соглашения. Передача технологии, «ноу-хау», научно-технических знаний и опыта, внедрение передовых технологий на заграничных предприятиях ТНК не только способствуют повышению технического потенциала разных стран и относительному сближению уровней их развития, но и создают более прочную основу для взаимного сотрудничества.

Вместе с тем расширение внутрифирменных поставок товаров, услуг и технологии только отчасти может рассматриваться в качестве фактора растущей взаимозависимости. Тенденция к интернализации слабо отражает потребности суверенных государств в расширении своего участия в интернациональном сотрудничестве. Поскольку одной из главных целей интернализации является уход от государственного вмешательства, постольку и интересы отдельных стран отходят для ТНК на задний план. Интернализация, в отличие от подлинной интернационализации хозяйственной жизни, усиливает уязвимость и непредсказуемость развития как национальной экономики, так и мировой экономики в целом благодаря элементам внутрифирменной секретности, отсутствия необходимой гласности в экономической деятельности ТНК. Речь идет, в частности, о таких мерах, как свертывание в любой момент производства в той или иной стране, переориентация экспортно-импортных потоков, ограниченная финансовая отчетность.

Никак не способствуют росту взаимозависимости участие ТНК в экономических санкциях правительств стран базирования (на примере США это видно особенно наглядно), ограничительная деловая практика, вмешательство во внутриполитические дела государств. Последствием деятельности ТНК является и так называемая асимметричная взаимозависимость, характерная главным образом для отношений капиталистических и развивающихся стран. Она выражается в явно неравномерном распределении инвестиций ТНК в «третьем мире», усиливающем дисбаланс между «центром» и «периферией», в переносе на территорию освободившихся стран экологически вредных производств.

Более конкретный вопрос касается роли ТНК в придании американской экономике «открытого» характера, возрастании ее зависимости от внешнеэкономических связей и взаимозависимости с остальным миром. Первым этапом на этом пути стала непосредственно зарубежная экспансия американских ТНК. Она усиленно стимулировала товарный экспорт США, что выразилось в быстром росте экспортной квоты; способствовала расширению продажи патентов и лицензий; резко активизировала роль США в международном разделении труда посредством внутрифирменной и межфирменной кооперации; вызвала к жизни рынок евродолларов и

ускорила экспансию американских же банков; привела, наконец, к огромному притоку доходов из-за рубежа от разнообразных операций в сфере производства, торговли, финансов.

Следующим этапом, явно обозначившимся с середины 70-х годов, стало активное проникновение иностранных конкурентов в американское хозяйство, нарастание его зависимости от импорта не только сырья, но главное — готовых промышленных изделий. Это явилось результатом и общего ослабления конкурентоспособности американских компаний, но может быть еще заметнее — сдачи ими прежних конкурентных позиций внутри самих Соединенных Штатов. Последнее обстоятельство во многом объясняется «сверхэкспансией» собственных ТНК за границей в предшествующий период, что анализировалось автором ранее [2].

Неадекватность, несоответствие транснациональных по характеру деятельности корпораций национальной (государственной) форме организации общества есть реальная объективная основа подрыва национального суверенитета. Усиление самостоятельной, достаточно автономной роли государства не только как надстройки, но и отчасти в качестве базиса осязаемо проявилось на государственно-монополистической ступени капитализма. В образовании в отдельных странах государственно-монополистического комплекса при достаточно широких функциях государства, в том числе внешнеэкономических и внешнеполитических, наиболее полно воплотилась идея национального суверенитета при капитализме. В последующем же формировании транснациональных производственно-финансовых комплексов крупнейших корпораций изначально скрывалось отрицание идеи и практической реализации национального суверенитета.

Неадекватность частнокапиталистической формы организации производства государственному устройству общества заложена в самой внутренней природе капитала с его безграничным экспансионизмом, ломкой всяких перегородок и традиций. Но исторический опыт показал, что от возможности до реального воплощения прошел достаточно длительный период времени. Даже начальные ступени зарубежной деятельности индивидуальных и ассоциированных капиталистов в XIX в. (вывоз капитала, создание первых филиалов за границей), а затем и первые формы международных монополий (включая не только различные пулы и картели, но и тресты), по сути, не являлись еще очевидным свидетельством определенного несоответствия космополитических устремлений капитала мерам государства по охране национальных целей и приоритетов. Первоначальные этапы международной деятельности корпораций стали лишь зародышем будущих острых конфликтов в мировом хозяйстве.

Не случайно только интенсивное развитие ТНК с 60-х годов дало серьезные основания для вывода о новом узле противоречий. Представляется, что решающую роль сыграли три самостоятельных, но тесно взаимосвязанных фактора: принципиально иной характер организации и управления международной деятельностью

корпораций на базе внутрифирменного разделения труда и внутрифирменного движения ресурсов; глобальные масштабы деятельности, включая как число охватываемых ею стран, так и размах операций за пределами собственного государства; наконец, быстро возросшая численность подобных корпораций — от нескольких десятков до нескольких сотен, ведущих происхождение из всех основных стран капитализма, а в 80-е годы — и из ряда развивающихся стран. В деятельности ТНК находят выражение интересы, главным образом, группы ведущих акционеров. Даже если это исключительно национальные собственники, их интересы выходят далеко за пределы страны происхождения. Тем больше появляется оснований для противоречий, учитывая заметную тенденцию к интернационализации собственности ТНК.

Картина заметно усложняется и тем, что государство в значительной мере выражает и защищает интересы ТНК в лице материнской компании, но зачастую вступает в конфликт с оперированием зарубежных филиалов. К этому добавляется весь круг противоречий, связанных с филиалами иностранных ТНК, которые привлекаются теми же правительствами для развития отстающих районов, повышения занятости как источник новой технологии, но саботируют национальные планы и цели развития, когда они не сообразуются с их собственными инвестиционными программами, угрожают их собственности. Деятельность иностранных филиалов и представляет главный интерес при анализе проблемы национального суверенитета в условиях господства в экономике транснациональных корпораций.

Можно выделить два аспекта, которые позволяют с разных сторон посмотреть на взаимоотношения «ТНК—принимающие страны». Первый аспект условно можно назвать организационно-управленческим, и он связан со степенью централизации решений в рамках корпорации и автономией филиалов от государства приема. Второй аспект — политэкономический связан с положением иностранного филиала в принимающей экономике в качестве составной части глобальной системы ТНК.

На базе обследования достаточно широкого круга транснациональных корпораций была предпринята попытка определить относительную роль в принятии решений штаб-квартир ТНК и филиалов за границей. При этом степень централизации в американских ТНК сравнивалась с западногерманскими и японскими*. В американских и западногерманских ТНК практически все филиалы (за исключением соответственно двух и одного) находились в полной собственности материнских компаний, у японских — $^3/_4$ филиалов.

Первое, что бесспорно обращает на себя внимание,— очень высокая степень централизации решений в американских ТНК, в чем они заметно превосходят западногерманских и японских конкурентов. Отчасти это объясняется традиционно высокой внутренней

* Обследование охватывало 120 филиалов ТНК США, ФРГ, Японии.

интегрированностью американских компаний; отчасти тем, что их система глобальных связей и управления в целом создавалась раньше, чем в компаниях других стран, когда еще не было ни нынешних совершенных средств коммуникаций, ни достаточных возможностей у филиалов решать самим многие вопросы, включая отношения с правительствами принимающих стран. Сейчас подобная централизация стала серьезным тормозом в обеспечении гибкости американских ТНК, в частности, их быстрой и успешной адаптации к местным условиям. Причем, как видно из табл. 14, это касается всех видов распоряжений штаб-квартир, от политики которых зависит 88% всех филиалов обследованных американских компаний.

Таблица 14

Степень зависимости филиалов от текущих письменных распоряжений (А) и от стратегических решений (Б) штаб-квартир (в %)

Страна происхождения ТНК	Значительная		В некоторой мере		Очень небольшая или отсутствует	
	А	Б	А	Б	А	Б
США	88	88	6	3	6	9
ФРГ	32	32	20	16	48	52
Япония	12	10	22	32	66	58

Источник: Governments and multinationals. The policy of control versus autonomy / Ed. W. H. Goldberg, A. R. Negandhi. Cambridge (Mass.), 1983. P. 25.

На другую сторону воздействия штаб-квартир на текущие операции заграничных филиалов и принимаемые ими хозяйственные решения указывает частота отчетности последних перед «центром». Наглядно видно то относительное значение, которое ТНК придают различным аспектам деятельности за границей, и их важность с точки зрения взаимоотношений материнских компаний и филиалов. Кроме того, сравнивая данные табл. 15 с аналогичными данными для западногерманских и японских компаний, вновь приходишь к выводу о меньшей гибкости американских ТНК, касающейся и системы отчетности, о большей бюрократизации их деятельности. В обследованных ТНК ФРГ примерно половина всех филиалов по всем ключевым вопросам отчитывается примерно один раз в месяц, около $^1/_4$—$^1/_3$ филиалов — ежеквартально (в зависимости от пункта отчета). В японских ТНК удельный вес филиалов распределяется примерно поровну (по 25—35%) между ежемесячными, ежеквартальными и ежегодными отчетами. Для американских же ТНК вырисовывается следующая картина, представленная в табл. 15.

Таким образом, по существу, по всем основным вопросам, связанным с итогами деятельности, подавляющая часть филиалов отчитывается ежемесячно. Сохранение подобного жесткого контроля в рамках большой группы американских ТНК свидетельствует о сохранении в них ситуации, более всего известной по опыту

Таблица 15

Частота отчетности филиалов перед штаб-квартирами в различных областях (в %)

Статья отчета	Еженедельно	Ежемесячно	Ежеквартально	Ежегодно
Балансовый отчет	—	97	3	—
Отчет о прибылях и убытках	6	91	3	—
Выпуск продукции	6	94	—	—
Доля на рынке	3	70	24	3
Кассовый отчет	—	100	—	—
Уровень запасов	3	88	9	—
Продажи на единицу продукции	3	88	8	—
Эффективность деятельности персонала	3	9	3	85
Отчет о местных экономических и политических условиях	6	33	6	55

Источник: Governments and multinationals... P. 26.

корпорации «Интернешнл телефоун энд телеграф» в период правления Г. Джинина. Будучи президентом, а затем и председателем совета директоров ИТТ в 60—70-е годы, Г. Джинин еженедельно собирал в Париже для отчета управляющих западноевропейских филиалов корпорации, специально прилетая для этого из Нью-Йорка. Такой жесткий авторитарный стиль руководства одни компании считали образцом для подражания, другие решительно отвергали его. Как показывают итоги проведенного обследования. (оно, хотя и выборочное, но достаточно репрезентативное и включает еще целый ряд более конкретных аспектов), многие американские ТНК по-прежнему считают необходимым отводить первостепенную роль в принятии большинства решений материнской компании.

Почему степень централизации решений в ТНК заслуживает такого внимания, ведь она вроде бы касается только внутрифирменного управления и не относится к отношениям ТНК с государством? Да и подрыв национального суверенитета не зависит впрямую от того, насколько жестко материнская компания контролирует заграничные филиалы. Однако возможность нарушения суверенитета транснациональными корпорациями, обострения их конфликтов с принимающими странами значительно возрастает, когда за большинство решений непосредственно отвечает штаб-квартира. Она оторвана от места воплощения этих решений в жизнь, плохо знает складывающуюся на месте ситуацию, а зачастую игнорирует ее, сковывает инициативу филиалов в поиске оптимальных решений применительно к условиям их деятельности. В итоге правовое положение филиалов, большинство которых имеют статус дочерней компании, зарегистрированы как местное акционерное общество и поэтому подчиняются юрисдикции прини-

мающего государства, не соответствуют их роли в организационно-управленческой структуре ТНК. Кроме того, централизованный контроль в рамках корпорации облегчает возможность навязывания филиалам решений со стороны правительства самих США как страны базирования, использования их в качестве проводников американской внешнеэкономической политики, часто идущей вразрез с интересами других государств.

Вместе с тем автономное положение филиала иностранной ТНК в принимающей стране связано не только со степенью централизации управления. Эта автономия может не уменьшаться, а даже возрастать при определенной децентрализации управленческих решений. Нельзя игнорировать и тот факт, что, несмотря на отмеченную выше высокую степень зависимости филиалов от решений материнских фирм, общей тенденцией в рамках большинства ТНК является поиск оптимального сочетания централизации и децентрализации в управлении международными операциями. Вероятно поэтому в большей мере автономия филиала за рубежом определяется его реальным местом в общей системе внутренних взаимосвязей ТНК, и в первую очередь в единичном внутрифирменном разделении труда. Децентрализация принятия решений не исключает, а скорее предполагает широкие связи филиала с материнской и сестринскими компаниями в отношении поставок товаров, получения и передачи технологии, движения финансовых средств.

В период распространения интернациональных трестов (20—40-е годы) их заграничные филиалы располагали как раз достаточной производственной и сбытовой независимостью. Особенно характерно это было не для вновь созданных, а приобретенных за рубежом компаний типа «Воксхолл» и «Опель» (дочерние фирмы «Дженерал моторз» в Великобритании и Германии). Филиалы в большей мере, чем сейчас, являлись частью принимающей экономики, они очень слабо были связаны с материнской формой по линии производства.

Однако по мере формирования транснациональной корпорации, приходившей на смену тресту, росла интегрированность филиала в структуру ТНК в противоположность экономике страны пребывания. Это сопровождалось изменением партнера по кооперационным связям, как правило, отказом от местных фирм в пользу сестринских компаний, переориентацией в направлениях экспортно-импортных поставок. Находясь на территории той или иной страны, промышленные предприятия, сбытовые конторы, исследовательские лаборатории, банки не только подчиняются решениям штаб-квартир, расположенных за многие тысячи километров, но и экономически зависят от деятельности родственных фирм.

С управленческой и хозяйственной точки зрения заметно возрастает независимость филиала от местной экономики, несмотря на сохранение его связей с национальными предприятиями и фирмами. В этом объективно кроется опасность для страны и ее хозяйства национализации филиала иностранной ТНК, а как показал опыт Франции в начале 80-х годов, и национализации мате-

ринских фирм. Вырванные из прежней системы внутрифирменных производственных и финансовых связей, национализированные фирмы становятся удобной мишенью для ТНК, блокирующих поставки товаров, технологии, для их финансового удушения со стороны сотрудничающих с ТНК банков. В итоге национальный суверенитет над природными ресурсами, планами социально-экономического развития, включая развитие отстающих районов и создание новых рабочих мест, приходит в столкновение с глобальными целями ТНК, их внутрифирменными программами.

Но у этой проблемы есть и другая сторона, а именно: что представляют собой разнообразные ресурсы филиала — сырье, материалы, оборудование, денежные средства, наконец, рабочая сила? Очевидно, что лишь часть из них, причем меньшая, поступает по внутренним каналам. В основном они местного происхождения, и прежде всего это относится к главному элементу производительных сил — трудовым ресурсам. В свою очередь, реинвестиции — ныне главный источник капиталовложений филиалов — прямой результат эксплуатации местных рабочих. Транснациональный капитал завоевывает у суверенного государства право распоряжаться частью его ресурсов, государство же это право частично теряет. Государство сохраняет за собой возможность воздействовать на трудовые отношения на предприятиях ТНК. В то же время филиалы иностранных ТНК, создаваемые, как правило, в соответствии с местными законами, должны подчиняться им в отношении репатриации части прибыли, выплаты налогов. Государство может блокировать или, напротив, стимулировать проникновение иностранного капитала в важные с точки зрения национальных интересов отрасли экономики.

ТНК в определенной степени нивелируют различия в условиях производства и труда в разных странах, формах найма и занятости, структуре издержек производства. Транснациональный капитал разрушает сложившиеся традиции в отношении роли профсоюзов на производстве. Процесс нивелировки и разрушения длительный и непрерывный, он может замедляться или ускоряться, но в условиях растущей взаимозависимости национальных хозяйств не может прекратиться. Он неизбежно влияет и на местные условия, что реально проявляется через десяток-другой лет. В каждый же определенный момент условия в филиалах иностранных корпораций в большей мере тяготеют к условиям производства и труда местных, особенно транснациональных, компаний, нежели к условиям страны базирования иностранной ТНК.

Итак, объективно ситуация складывается следующим образом. С точки зрения источников основной массы материальных, финансовых и трудовых ресурсов, условий производства и труда, правового положения, подчинения законодательствам филиалы иностранных ТНК приравнены к местным компаниям, являются частью национальной экономики принимающих стран. С точки же зрения собственности, интегрированности в систему производственных связей, финансирования, реализации зарубежный филиал

наряду с материнской компанией выступает как организационный элемент хозяйственного механизма ТНК, в своей деятельности подчиняющийся ее управленческим решениям. Подобное двойственное положение широчайшей сети заграничных филиалов ТНК создает почву, с одной стороны, для действий капитала, ведущих к нарушению национального суверенитета, а с другой — для правительственных мер, не только поддерживающих, но и ограничивающих, ущемляющих интересы транснационального капитала. Та же двойственность обусловливает противоречивую роль ТНК в экономической политике государства. Американские ТНК не только являются проводниками гегемонизма и экспансионистских устремлений США, но и испытывают на себе воздействие «экономического национализма» как иностранных, так и собственного государства.

2. Внешнеэкономическая политика и интересы ТНК

Для системы взаимоотношений «ТНК—буржуазное государство» можно выделить, по существу, два этапа. Первый из них охватывал 50-е — первую половину 70-х годов — период достаточно стабильного экономического роста капитализма. Экономическая политика правительств играла активную роль в поощрении экспансии ТНК прямыми (в основном в большинстве стран Западной Европы) и косвенными (в США) методами. Вместе с тем деятельность транснациональных корпораций не вызывала еще ощутимых негативных последствий.

Однако уже в ходе кризиса середины 70-х годов обнаружились конфликты в механизме соединения ТНК и государства. С этого времени начался второй этап их взаимоотношений. Буржуазные правительства ослабили средства по стимулированию притока иностранного капитала, в годы кризисов фактически лишили поддержки филиалы иностранных компаний. В ряде стран были приняты более жесткие меры по ограничению деятельности ТНК. В этих условиях возросли как заинтересованность транснациональных корпораций в финансовой, административной и прочей помощи со стороны властей страны базирования, так и стремление государства использовать «собственные» ТНК при проведении экономической политики.

Неадекватность новых форм экспансии капитала национально-государственной организации общества лежит и в основе двойственной роли ТНК во внешнеэкономической политике США, их отношений с другими странами. Образование транснациональной корпорации привело к значительному расхождению масштабов ее деятельности и решаемых ею задач с целями и границами национальной системы капитализма. Оставаясь важнейшей составной частью этой системы, ТНК объективно «работают» на ее укрепление, реализацию целей в межимпериалистическом соперничестве, в модернизации отношений с «третьим миром» и социалистическими странами. В итоге ни позиции ТНК, ни их взаимодействие

с «собственным» государством не поддаются однозначной оценке. Возникли не только новые противоречия, не свойственные прежде отношениям государства и крупного бизнеса, но воплощение в жизнь совместных интересов сопряжено с усилением между обеими сторонами различных конфликтов.

Государство выступает на международной арене одновременно как выразитель классовых и национальных интересов, главным образом, чаяний разных слоев национальной буржуазии. Как правило, они требуют от государства защиты своих экономических позиций, прежде всего внутри страны, провоцируют протекционистские настроения и тенденции, дискриминационные меры в отношении партнеров по торговле. В противоположность этому в деятельности ТНК воплощаются интересы лишь достаточно небольшого слоя господствующего класса, верхушки монополистической буржуазии, космополитизм которой прямо противостоит буржуазному национализму.

Соединенные Штаты как образец нынешних отношений между ТНК и государством весьма характерны. На американском примере можно проследить, что гегемонизм, по существу, является крайней формой выражения буржуазного национализма, носит агрессивный, наступательный характер. Стремление государства к гегемонизму, обеспечению превосходства над соперниками насильственными методами может переплетаться с экспансией капитала, питаться этой экспансией. Одна тенденция в отношениях ТНК и государства базируется на совпадении их целей, состоящих в укреплении позиций национальной системы капитализма. Переплетение гегемонизма и экспансии предопределяет и тенденцию — к обострению противоречий, связанную с расхождением интересов двух сторон. Она вызывается, во-первых, давно и достаточно широко используемыми государством мерами по ограничению деятельности международных компаний, которая начинает подрывать национальную базу государственного гегемонизма. И, во-вторых, государство может заходить слишком далеко в своих амбициях, разрушая насильственным вмешательством сложившиеся связи ТНК, их престиж как партнеров по кооперации, ограничивая процесс международного экономического сотрудничества с участием собственных ТНК.

Первая область, где одновременно сталкиваются и переплетаются интересы ТНК и государства,— это торговая политика США. Она развивается на основе двух противоборствующих тенденций — к дальнейшей либерализации торговли, с одной стороны, и насаждению протекционизма — с другой. Не секрет, что в 80-е годы в США произошло заметное усиление протекционистских настроений. Хотя в основном оно выразилось в постоянной угрозе применения протекционистских мер в отношении торговых партнеров, последним был навязан со стороны Соединенных Штатов ряд договоров о добровольном ограничении («квотировании») экспорта. В условиях взаимозависимого мира протекционизм особенно ощутимо отражает националистические, автаркические

тенденции в экономической политике, связанные в первую очередь не с ростом национального самосознания, объединением нации как единого целого, а с ущемлением интересов других стран.

ТНК как форма организации капитала по своей природе противоположна протекционизму. Это определяется глобальными масштабами их деятельности, значительным развитием внутрифирменного разделения труда. В США реализуется около $^2/_3$ совокупной продукции американских ТНК, остальная же часть — за границей, включая товары и материнских фирм, и филиалов. Поставки собственным предприятиям во многих странах и партнерам по кооперации, укрепление позиций на освоенных заграничных рынках и захват новых рынков — все это требует устранения протекционистских барьеров. Огромная часть внутрифирменного оборота представляет собой поставки готовых товаров для перепродажи, подпадающих под различные тарифные и нетарифные ограничения. ТНК значительно острее других американских фирм испытывают на себе последствия дискриминационных мер самих Соединенных Штатов просто в силу масшабов собственного импорта, который превышает 120 млрд долл. в год (немногим менее половины общего импорта США).

Учитывая эти обстоятельства, ТНК должны быть активными сторонниками процесса либерализации торговли, снятия дискриминационных ограничений в торговле США со всеми основными партнерами. В наибольшей степени в этом заинтересованы ТНК, действующие в технически передовых отраслях. Здесь наиболее ощутимы преимущества глобальной организации их операций, обеспечивающей высокую конкурентоспособность ТНК на мировом рынке.

Еще недавно, в 70-е годы протекционизм капиталистических стран, включая США, был сосредоточен в основном в секторах, где роль ТНК сравнительно мала. Дискриминационные меры направлялись прежде всего против более слабых торговых партнеров, к числу которых относилось большинство развивающихся стран. Все последние законы США в области внешней торговли содержали статьи, дискриминировавшие значительную часть товаров из стран «третьего мира», чья конкурентоспособность в ряде областей явно возросла [3]. Характерно, что на усиление протекционизма в отношении освободившихся стран отреагировали и ТНК. Доля продукции, экспортируемой филиалами американских ТНК из развивающихся стран, с 1977 по 1983 г. сократилась примерно с 60 до 49%. ТНК переориентировали свои продажи на внутренние рынки этих стран, препятствуя тем самым расширению их экспорта и усиливая дестабилизацию их экономики.

Вместе с тем в 80-е годы произошло значительное увеличение числа двусторонних соглашений об экспортных ограничениях. Большинство из них распространяется на торговлю между промышленно развитыми странами. В 1986 г. свыше $^3/_4$ из 90 действовавших соглашений касались экспорта из развитых стран [4]. При этом если раньше двусторонние ограничительные соглаше-

ния охватывали в основном традиционные отрасли промышленности и сельское хозяйство, то сейчас они все шире распространяются на высокотехнологичные сектора. Большая часть последних двусторонних соглашений относилась к торговле сталью и сталелитейной продукцией, затем шли сельскохозяйственные товары, транспортное оборудование (в основном автомобили), электронные изделия, включая полупроводники, и текстиль.

Не трудно заметить, что США активно участвуют в соглашениях, действующих во всех указанных отраслях. И если в сельском хозяйстве и текстильной промышленности протекционизм направлен в основном на защиту национально ориентированных компаний (ТНК здесь практически отсутствуют), то в остальных обрабатывающих отраслях государство впрямую охраняет интересы транснациональных корпораций. Глобальный характер деятельности, возможность мобильного перевода капитала из страны в страну не могут полностью упразднить возможную заинтересованность ТНК в протекционистских мерах своего государства. В 80-е годы просматриваются две основные причины возросшего интереса ТНК и к протекционистской защите: необходимость перестройки и модернизации производства на материнских заводах в США и определенное отставание в ключевых, быстро развивающихся отраслях высокой технологии.

Первая причина была связана с дальнейшим развитием американских ТНК в таких отраслях промышленности, как сталелитейная и автомобильная. Введенные в соответствии с соглашениями квоты на импорт и ограничения на цены ввозимых в США автомашин и стали из стран ЕЭС и Японии несколько ослабили давление иностранной конкуренции. Это позволило американским компаниям менее болезненно (с точки зрения прибыльности, но не социальных последствий, выразившихся в сокращении занятости и замораживании в течение ряда лет зарплаты) провести реорганизацию производства путем закрытия устаревших и малоэффективных предприятий, перемещения части вложений за границу, наращивания расходов на НИОКР, перехода к современным технологиям и выпуску новых моделей, пользующихся высоким спросом. Интересно, что постоянная угроза ужесточения протекционизма, вынудившая иностранные, в первую очередь японские, ТНК, не только экспортировать товары, но и вкладывать капитал в США, открыла американским корпорациям дорогу к созданию совместных компаний с конкурентами.

Вторая причина отражает состояние дел в электронной промышленности, особенно в торговле полупроводниками. Двустороннее соглашение США и Японии предусматривало облегчение доступа американских компаний — производителей полупроводников на японский рынок и регулирование цен на экспорт из Японии в США и «третьи» страны с целью предотвращения демпинга. Другие подобные соглашения обеспечивали доступ на японский рынок частей для автомобилей и изделий из алюминия. В апреле 1987 г. США, обвинив японцев в невыполнении соглашения, ввели

Таблица 16

Внешняя торговля США, связанная с транснациональными корпорациями (в млрд долл.)

Показатель	1977 г.	1982 г.	1983 г.
Экспорт	101,8	163,4	155,0
филиалам ТНК *	40,8	56,7	58,3
прочим покупателям	61,0	106,7	96,7
Импорт	86,8	120,8	121,1
из филиалов ТНК **	41,5	51,4	54,2
от прочих продавцов	45,3	69,4	66,9
Баланс	15,0	42,6	33,9

* Включая поставки материнских компаний и нефилиальных резидентов.

** Включая поставки материнским компаниям и нефилиальным резидентам в США.

Рассчитано по: US direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 185, 188; US direct investment abroad: 1982 benchmark survey data. Wash., 1985. P. 152, 155; US direct investment abroad: Operations of US parent companies and their foreign affiliates, preliminary 1983 estimates. Wash., 1985. Tables 57, 58.

100%-ные пошлины на импорт ряда электронных товаров из Японии. И хотя это распространялось всего на четыре вида электроники и сумма обложения была незначительна (всего 300 млн долл.), а через полгода она была еще снижена, предпринятая мера является беспрецедентной в истории послевоенных отношений двух ведущих торговых партнеров. К тому же пошлины были введены под прямым нажимом ряда американских ТНК («Тексас инструментс», «Нэшнл семикондактор», «Интел»), которые позже потребовали ужесточения дискриминационных акций в отношении японских фирм [5].

Не случайно в последние годы США ратуют за переход к двусторонним соглашениям в противоположность сложившейся после войны многосторонней системе ГАТТ как средству регулирования мировой торговли. Предполагается, что таким образом легче будет добиться смягчения острейшей для страны проблемы дефицита торгового и платежного баланса. ТНК могли бы сыграть здесь весьма активную роль, которая в действительности не совпадает с целями государства и предпринимаемыми им мерами. Прежде всего приглядимся внимательнее, каково реальное воздействие ТНК на баланс внешних платежей США и что кроется за этими статьями баланса.

Данные табл. 16 указывают на весьма существенный позитивный вклад ТНК в торговый баланс США. Напомню, его дефицит в 1982—1983 гг. составлял соответственно 42,6 и 69,4 млрд долл. Причем в 80-е годы очевидно заметное усиление ТНК в качестве фактора выравнивания внешнеторгового дисбаланса страны. Последние показатели значительно превосходят аналогичные оценки для 1966 и 1970 г. [6]. Однако обращает на себя внимание сокращение положительного сальдо во внешнеторговом обороте ТНК в 1983 г. Это не случайный «зигзаг», подобная тенденция

развивалась и в последующие годы. И связана она исключительно с родовыми признаками ТНК как глобально оперирующих компаний.

Именно после 1982 г. осязаемо проявилась реакция ТНК на стремительный взлет курса доллара, ставший составной частью экономической политики правительства Р. Рейгана. В гл. 3 уже отмечалось влияние курса доллара на сдвиги во внутрифирменной торговле. Увеличение поставок из-за границы, в первую очередь из филиалов самих американских ТНК, отразило их стремление ослабить бремя использования «вздорожавших» товаров американского производства. Естественно, возрастание в итоге общего импорта США в расчет не принималось. Характерно, что в число 15 крупнейших компаний—импортеров США наряду с японскими фирмами и филиалом «Фольксвагена» (ФРГ) вошли 5 американских ТНК. В этом пункте еще нет указания на прямой конфликт с государственным регулированием, ибо повышение курса доллара было связано с резким ростом процентных ставок в США. На первый план вышла тогда борьба с инфляцией, а проблема торгового дефицита серьезно обострилась после 1985 г. Однако поскольку курс ТНК на импортные поставки продолжался и в последующем, то здесь уже кроется реальное противоречие «рейганомики» и последствий глобальной экспансии капитала.

Иное влияние оказывают ТНК на платежный баланс США, что отражено в табл. 17.

Таблица 17

Баланс внешних расчетов ТНК (в млрд долл.)

Показатель	1977 г.	1982 г.
Экспорт	13,1	—1,7
отток капитала	11,7	—2,2*
платежи по роялти, лицензионные платежи	1,4	0,5
Импорт	17,4	26,4
переведенные дивиденды филиалов	11,2	19,3
проценты	0,6	1,9
поступления за лицензии, роялти	5,6	5,2
Баланс по текущим операциям	—4,3	—28,1

* Отрицательная величина оттока капитала из «материнских» компаний отражает состояние внутрифирменного долга (превышение платежей над поступлениями).

Рассчитано по: US direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 199, 209, 217; US direct investment abroad: 1982 benchmark survey data. Wash., 1985. P. 165, 169, 173.

Данные последних лет опровергают сложившийся в буржуазной науке в конце 60-х — первой половине 70-х годов миф о ТНК как главном источнике укрепления платежного баланса США[7]. Усиление их отрицательного воздействия на баланс объясняется двумя причинами: первая, более существенная — резкое сокращение переводов капитала из материнских компаний за границу; вторая — возрастание объема репатриируемой в США прибыли филиалов в виде дивидендов.

Следует принять во внимание и другой аспект. Рост отрицательного сальдо по внешним расчетам ТНК одновременно означает, что в США оседает больше капитала не только американского происхождения, но полученного благодаря деятельности в других странах. Этот капитал, принадлежащий не иностранцам, а американским корпорациям, идет на модернизацию, структурную перестройку их собственного производства в США. Таким образом, в ущерб платежному балансу ТНК способствуют частичному разрешению проблем внутриэкономического развития США.

Вторая область столкновения и переплетения интересов транснационального капитала и американского государства — внешняя политика. Точнее и конкретнее было бы назвать эту сферу использованием экономической деятельности в политических целях. Основную роль здесь играет система экспортного контроля, фокусирующая в себе характерные черты государственного регулирования и его воздействия на деятельность корпораций.

В экспортном контроле находит наглядное отражение определенная обособленность национальной системы капитализма. Его стремление сохранить свой приоритет в важных областях научно-технического прогресса выливается в ограничение вывоза за границу, передачи иностранцам в любой форме и любом месте новейшей технологии, научно-технических достижений, наукоемких товаров и услуг. Буржуазное государство увязывает это сейчас с обеспечением национальной безопасности, в том числе с военными и военно-политическими целями, что более всего присуще американскому государству. Ограничение экспорта посредством государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность корпораций касается не только отношений Восток—Запад, где оно распространено больше всего, но и отношений между капиталистическими развитыми странами, между развитыми и развивающимися странами. Все больше ограничительных мер применяется США против участников ГАТТ, с которыми они связаны рядом торговых правил и обязательств.

Однако экспортный контроль, применяемый США в одностороннем порядке и к тому же в политических целях, по существу, представляет собой эмбарго, подрывающее стабильность международных экономических отношений. Неоправданность ограничений на распространение достижений науки, техники и технологии, их несовместимость со стабильным развитием и безопасностью мира в целом предопределены двумя факторами — интернационализацией производства и интернациональным характером НТР. В 80-е годы стало особенно очевидным, что научно-техническую революцию невозможно «загнать» в национальные границы, равно как невозможно предотвратить открытия и изобретения, их одновременное использование в производстве разных стран. США с целью преодоления этого объективного противоречия, на которое наталкивается система регулирования, наиболее активно выступают за совершенствование многосторонней системы экспортного контроля.

Понятны предпосылки активного участия ТНК в рестриктивных мерах американского правительства в отношении торговых партнеров. По каналам ТНК проходит значительная часть внешней торговли товарами и услугами, трансферта технологии. Многие корпорации США по-прежнему являются лицензиарами ведущих компаний Западной Европы и Японии в различных областях, включая производство сложных машин и оборудования. Первоначальные лицензионные соглашения «Дженерал электрик» и «Вестингауз» с «Мицубиси», «Хитачи», «Тосиба», АЭГ, АСЕА и другими компаниями переросли в технологическую кооперацию, совместное производство отдельных компонентов, разработку экономичных видов топлива. Но партнеры американских ТНК продолжают зависеть от них в поставках технологии, специальных узлов и компонентов для выпускаемого оборудования. Отсюда для транснационального капитала открывается возможность навязывать партнерам решения, идущие в разрез с их интересами, а для государства — использовать те же ТНК в гегемонистских, политических целях.

Одним из наиболее заметных проявлений американского гегемонизма, опирающегося на экспансию транснационального капитала, стало в 80-е годы экстерриториальное применение закона о регулировании экспорта. Здесь наглядно видно, как взаимные интересы ТНК и государства переплетаются с противоречиями между ними.

Сами ТНК поддерживают правительственный контроль за экспортом, рассматривая его как важный способ укрепления позиций в борьбе с иностранными конкурентами. Не случайно большую роль при разработке нынешнего закона о регулировании экспорта сыграл доклад группы экспертов из числа бизнесменов под руководством президента «Тексас инструментс» Ф. Буси. Из материалов доклада в закон 1979 г. и пересмотренный вариант 1985 г. вошел целый ряд важных положений [8]. Широкую известность и громкий резонанс приобрели санкции США в 1981—1982 гг. против иностранных компаний, участвовавших в строительстве газопровода Сибирь — Западная Европа. Возможность санкций предопределялась тогда обязательным использованием западноевропейскими фирмами американских компонентов и технологии при производстве компрессоров и роторов в соответствии с условиями проданных лицензий. Недавний пример — эмбарго на поставки в США товаров японской компании «Тосиба». Под давлением США в ход был пущен механизм многостороннего экспортного контроля, в котором участвует и Япония. Характерно, что в обоих указанных случаях, как и во многих других, поводом стали поставки товаров и технологии в СССР, но объектом американских санкций — компании Западной Европы и Японии.

Вместе с тем на современном этапе интернационализации хозяйственной жизни, взаимозависимости национальных экономик на всех уровнях, включая и уровень корпораций, политика США ведет не столько к неожиданному, сколько к закономерному

результату. Будучи направленной прежде всего против иностранных конкурентов и в поддержку американского капитала, она бьет одновременно по интересам тех же ТНК США. В гл. 1 подчеркивались тесные связи, включая участие в акционерном капитале, американских компаний с западноевропейскими. Поэтому санкции 1982 г. против европейцев, направленные на срыв строительства газопровода, грозили потерей части прибыли и американским корпорациям. Более того, для них существовала реальная возможность ослабления позиций на западноевропейском рынке в результате ответных мер со стороны стран Западной Европы. Было подорвано доверие к американцам как торговым партнерам, поставлена под сомнение их надежность в качестве поставщиков необходимой продукции, что сказывалось и в последующем.

Экспортный контроль может в определенной степени подрывать конкурентоспособность американских корпораций. Характерные результаты дал опрос экспертами специальной комиссии Национальной академии наук США 170 корпораций, на которые приходится 28% наукоемкого экспорта страны. Согласно этому опросу за период с мая 1985 по май 1986 г. 52% корпораций потеряли контракты с иностранными фирмами благодаря излишней жесткости контроля над экспортом; по той же причине в 212 случаях сделки отклонили западные партнеры. Свыше 38% корпораций указали на стремление постоянных потребителей найти иной источник поставок из-за ненадежности американских поставщиков. По оценкам комиссии, в ближайшие два года можно ожидать усиления этой тенденции [9].

Практика показала, что неоправданно широкое использование экспортного контроля в политических целях может наталкиваться на противодействие ТНК. Речь идет о таких сторонах американской политики, как контроль над большой группой товаров, услуг и технологии, вывоз которых не представляет никакой угрозы для США, излишняя жесткость благодаря введению санкций и экстерриториальное применение закона. Все это вынуждает транснациональный капитал оказывать давление на правительство с целью более полного учета его требований и экономических интересов. Причем в этом случае во многом совпадают интересы американских и иностранных ТНК. Под их совместным давлением в закон о регулировании экспорта включена оговорка о святости контрактов, запрещающая президенту отменять по внешнеполитическим соображениям уже заключенные контракты. Президент вправе наложить запрет только после консультаций с конгрессом.

В целом интегрирующая деятельность ТНК усилила обратное влияние на политику США внешних факторов, став одной из причин менее активного, чем в прежние годы, использования Соединенными Штатами экономических мер в политических целях. ТНК являются более активным, мобильным элементом мирового капиталистического хозяйства по сравнению с государством. Повышенная мобильность, гибкость предопределяет их большие

возможности адаптироваться к меняющейся ситуации, оказывать давление на государство, активно опираться на его регулирующие меры в одних случаях и вступать с ним в прямой конфликт — в других. Но нет реальных оснований представлять буржуазное государство в качестве пассивного, зависимого субъекта в отношениях с транснациональным капиталом. Государство само предоставляет финансовую помощь, законодательную защиту ТНК, когда это выгодно национальному империализму, и принимает меры в его же интересах в обход ТНК.

3. Экономическая роль государства в свете перспектив транснационализации капитала

Разрабатывая теорию империализма, В. И. Ленин отводил большую роль развитию планомерных начал при капитализме. Опираясь на известное положение Ф. Энгельса, он показал значительное расширение планомерности в трестах в начале XX столетия. Одновременно шло усиление экономической роли государства, огосударствление промышленности, в первую очередь в Германии и Англии. Первая мировая война в огромной степени ускорила этот процесс. В руках государства в воюющих странах сосредоточился учет и контроль над производством и распределением сырья, материалов, военной продукции, продовольственных товаров. «От монополии вообще перешли к государственной монополии» [10]. В этот период в исключительных условиях войны В. И. Ленин связывал ускоренный переход от капитализма к империализму с переходом от монополии к огосударствлению. По его мнению, это было главной линией развития империализма на государственно-монополистической ступени, неизбежно ведущей к созданию предпосылок социализма.

Однако в дальнейшем процессе смещения экономической власти в пользу государства протекал отнюдь не прямолинейно, не по нарастающей, а шел с отступлениями. Периоды очевидного возвышения экономической роли государства (мировые войны, первая половина 30-х годов, 60-е годы) сменялись периодами ослабления государственного воздействия. Во многих случаях это было связано с неизбежным приспособлением государства к новым условиям развития капитализма внутри отдельных стран и на международной арене, выливалось в видоизменение экономической политики правительства. Государство всегда учитывало интересы тех или иных группировок частного капитала. Особо примечательны в этом отношении 60-е годы, ставшие одновременно временем расцвета государственного вмешательства в экономику, с одной стороны, и бурного роста общего числа и масштабов деятельности транснациональных корпораций — с другой. Огосударствление экономики в результате национализации целых отраслей, возросшего значения перераспределительных функций государства, прогнозирования и планирования (програм-

мирования) им хозяйственного развития сопровождалось активнейшей прямой и косвенной поддержкой международной экспансии корпораций.

Однако затем эта тенденция ослабела. Сделанный в середине 70-х годов в наших партийных документах и марксистской экономической литературе вывод о кризисе государственно-монополистического регулирования отразил реальное положение государства в экономике. Повседневная деятельность крупнейших фирм «выскочила» за пределы государства, что и стало заметной, примечательнейшей чертой капиталистической экономики. Большая часть 80-х годов прошла уже под знаком ослабления регулирующей роли государства, отказа от целого ряда прежних методов воздействия на экономику, прямого участия в хозяйственной жизни. Неправомерно трактовать это как возврат к временам, когда государство выполняло не более чем роль «ночного сторожа». В изменениях, происшедших в последние годы не только в США, но и в Англии, ФРГ, Франции, Японии, т. е. самых крупных ведущих странах капитализма, заключен определенный отход от огосударствления экономики, передачи части регулирующих функций рынку. В этом видится, в частности, способ повышения международной конкурентоспособности собственных компаний благодаря выживанию сильнейший из них, лучше адаптировавшихся к новым условиям.

С позиций транснационального капитала ослабление вмешательства государства является негласным признанием большей эффективности в данный момент методов корпорационного регулирования экономики, в том числе на международном уровне. По мнению некоторых западных авторов, ТНК представляют собой гибкую, гораздо менее бюрократизированную систему, способную быстро реагировать на происходящие сдвиги в окружающей обстановке, менять стратегию и тактику. Государства по своей природе не способны к таким поворотам, слишком долго раскачиваются прежде, чем принимают решения и начинают проводить их в жизнь. Поэтому государство можно сравнить с давно вымершими из-за малой подвижности животными палеозойской или мезозойской эры.

Буржуазные идеологи ТНК указывают на преходящий экономический и политический характер государства. Оно имело существенное значение в период становления и укрепления капиталистического класса. Определенную позитивную роль сыграли в этом процессе национальное самоопределение и самовыражение. Сейчас все это устарело, стало помехой на пути расширения экономической деятельности. Государство недостаточно компетентно в экономических вопросах. Для транснациональных корпораций как подлинных генераторов экономического роста и научно-технического прогресса губительно вмешательство государственных чиновников. Они подавляют частную инициативу, что отрицательно сказывается и на экономике самой страны, и на ее положении в мире. Для более эффективного ведения хозяйства

государство должно поступиться частью своего суверенитета. Это тем более очевидно, когда государственные границы стали фикцией в деятельности ТНК [11].

Ряд этих положений трудно оспорить. Многие казавшиеся прекрасными экономические доктрины, обосновывавшие активную роль государства, при их практическом претворении в жизнь оказались несостоятельными. Это признано и буржуазными экономистами, и политическими деятелями. Во многих случаях деятельность транснациональной корпорации дает больший эффект, нежели экономические меры буржуазного государства. Каковы тогда могут быть пути развития капитализма в условиях растущей мощи транснационального капитала?

Один из таких путей вроде бы напрашивается сам собой — назад от огосударствления к усилению экономических функций крупной транснационализирующейся корпорации. Тем более что это не монополия начала века, когда в ведущих отраслях экономики безраздельно господствовали одна-две компании, а олигополия. Сейчас в большинстве отраслей в условиях непрекращающегося соперничества и сотрудничества сосуществуют несколько примерно равных по силам, сверхкрупных фирм. В отдельных случаях можно отметить сильную конкуренцию свыше десятка компаний. Наиболее наглядно это видно на международном уровне. Здесь сталкиваются интересы ТНК — новейших частнособственнических, частнокапиталистических предприятий, особенно агрессивных и способных быстро приспосабливаться к меняющейся обстановке.

Нельзя не вспомнить, что сходные призывы уже раздавались ранее, в начале столетия,— назад к свободной конкуренции. Тогда эти призывы защищали и отстаивали представители мелкой буржуазии в противоположность крупной, переросшей в монополистическую. В монополии они увидели нарушение естественного хода развития капитализма и всячески доказывали ее преходящий характер. Сейчас, напротив, уже верхушка самой буржуазии, связанная с транснациональным капиталом, выдвигает тезис об устаревании государства. Само государство останется, но его роль ослабеет, регулирующие функции будут ограничены, а центральное место должны окончательно занять крупные хозяйственные единицы в лице ТНК.

В противоположность этим взглядам марксизм с самого начала видел в государстве официального представителя всего общества. Таковым государство является лишь потому, что выражает интересы определенного класса, представляющего в каждую эпоху все общество. При капитализме таким классом стала буржуазия. Ф. Энгельс отмечал, что государство «по общему правилу является государством самого могущественного, экономически господствующего класса, который при помощи государства становится также политически господствующим классом и приобретает таким образом новые средства для подавления и эксплуатации угнетенного класса...» [12].

Классовая сущность буржуазного государства осталась прежней, но в условиях ГМК оно стало прежде всего выразителем интересов монополистической буржуазии. Различные ее группировки оказывают на государство постоянное давление, и от того, какая из группировок оказывается сильнее в данный период, в решающей степени зависит государственная политика. И борьба между «транснациональной» и прочими слоями буржуазии — лишь доведенная до крайней степени непрекращающаяся борьба внутри класса капиталистов за использование государственной машины для угнетения других классов, для давления на другие страны. Глобальные масштабы и характер деятельности определяют новые интересы крупнейших акционеров ТНК, но не делают их принципиально иным классом.

В марксистской теории существование государства тесно увязано с возникновением, развитием и гибелью классов. «На определенной ступени экономического развития, которая необходимо связана была с расколом общества на классы, государство стало в силу этого раскола необходимостью... С исчезновением классов исчезнет неизбежно государство» [13]. Государство в странах, где господствует капитал, в определенном смысле действительно можно признать устаревшим. Но оно устарело именно как буржуазное государство, теснее всего связанное с интересами крупнейших компаний и банков. Оно устарело как государство, большинство мер которого обеспечивает господство богатейшей части буржуазного класса внутри страны, всячески укрепляет «свой» транснациональный капитал на международной арене. Оно устарело как определенный тормоз развития производительных сил в силу бюрократизации аппарата, отсутствия четкой развернутой программы решения острых хозяйственных проблем, растущего протекционизма, национализма в противоположность международному экономическому сотрудничеству, из-за его слабости, неспособности, а зачастую прямого отказа от защиты нужд и интересов широких слоев населения, подвергающихся эксплуатации транснациональным капиталом. В настоящее время наиболее вероятный путь устранения такого государства — создание широкой коалиции представителей разных классов и слоев при активной роли рабочего класса. Замена его новым, социалистическим типом государственности призвана обеспечить большие возможности для участия трудящихся масс в управлении производством, в учете и контроле за распределением благ в обществе.

К. Маркс, критикуя положение Готской программы о «современном государстве», писал, что оно не более чем фикция, что государство меняется с каждой государственной границей. Однако, несмотря на пестрое разнообразие форм, все они «стоят на почве современного буржуазного общества, более или менее капиталистически развитого. У них есть поэтому некоторые общие существенные признаки» [14]. Сейчас все ведущие капиталистические страны превратились одновременно и в экспортеров и импортеров капитала, хотя масштабы зарубежной деятельности наци-

ональных компаний в сравнении с операциями в стране иностранных фирм могут существенно различаться в разных странах. Природа же всех государств, их взаимоотношений с ТНК одна, будь это неоконсервативная Англия или социал-демократическая Швеция, будь это сохранившая достаточно высокую степень прямого государственного вмешательства Франция или традиционно «отстающие» в этом отношении Соединенные Штаты, будь то ФРГ с ее «открытой экономикой» или Япония, где иностранное присутствие по-прежнему слабо выражено.

Буржуазное государство в своем нынешнем виде, несмотря на недостаточную эффективность многих методов регулирования, выполняет ряд важных функций по жизнеобеспечению общества, развитию национальной экономики и мирохозяйственных связей. Сюда входят образование и подготовка кадров для работы в народном хозяйстве, стимулирование основных направлений развития научно-технического прогресса, социальная политика. Следует особо отметить антитрестовское законодательство, играющее определенную роль в борьбе с монополией. Конкурентный механизм здесь далеко не всегда срабатывает, монополизация производства и рынка крупнейшими компаниями, прежде всего в национальных рамках, по-прежнему возможна и осуществима. Ряд аспектов антитрестовской политики затрагивает ТНК, включая их деятельность за границей. Борьба собственно идет не с транснациональной корпорацией, а с некоторыми видами ее практики, направленными на подавление конкуренции и монополизацию рынка (слияния и поглощения, совместные компании с основными конкурентами, патентная монополизация). Без активного участия государств невозможны международные меры по предотвращению негативных последствий деятельности частного капитала, включая сами ТНК.

Государство прочно вросло в хозяйственную ткань капиталистического общества, не говоря уже о его политической и военно-политической роли. Неотъемлемым звеном финансовой системы остаются центральные банки, поодиночке и совместно, внутри отдельных стран и на международном уровне сглаживающие последствия валютно-финансовых потрясений, во многом вызываемые теми же ТНК и ТНБ. В руках государства сохраняется значительная часть инфраструктуры, включая транспорт и связь. Во многих странах, в том числе и США, действует сеть зарубежных филиалов государственных ТНК, сохранившихся даже в условиях денационализации.

В обобществлении труда государством в противоположность частным компаниям — основа высоко технически оборудованного механизма, который при замене прежней государственной машины может служить интересам нового общества. ТНК, несмотря на чрезвычайно высокий уровень реального обобществления, подобного готового механизма не дают. В плане перехода к новому общественному строю государство создает больше предпосылок, и не только материально-технических, но и экономических,

общественных. В этом, бесспорно, заинтересован рабочий класс. Но это же противоречит интересам не только транснационального капитала, но и буржуазии в целом.

Советский исследователь И. Д. Иванов не без оснований констатирует, что современный монополистический капитализм как раз заинтересован в обобществлении, которое несут с собой ТНК и ТНБ. «В их лице финансовый капитал и буржуазные идеологи надеются найти возможность направить объективный, но чреватый опасными социальными последствиями процесс обобществления производства вширь, на просторы мирового рынка, не доводя до конфликтной классовой ситуации развитие этого процесса вглубь, внутри отдельных капиталистических стран» [15]. Действительно, с точки зрения исторической перспективы капитализма ТНК можно рассматривать как определенный поворот от огосударствления к возрастанию регулирующей роли в национальном и мировом хозяйстве частного капитала. Господствующий класс капиталистов заинтересован в этом впрямую, ибо «социализация» производительных сил государством подрывает основы самого буржуазного строя. Однако это лишь одна сторона проблемы. Другая же состоит в том, что сами ТНК и в повседневной деятельности, и особенно в долгосрочном плане, не могут обойтись без государственной поддержки.

Характерно, что в отношении американских ТНК можно реально констатировать замедление процесса транснационализации капитала и производства со второй половины 70-х годов. Это выразилось в увеличении дезинвестиций в Западной Европе, Канаде, отчасти в большинстве развивающихся стран, в падении темпов роста прямых американских вложений за рубежом и одновременно в заметном расширении деятельности в США в виде слияний, поглощений, модернизации производства, наращивании НИОКР. Здесь-то и выяснилось, что государство по-прежнему является гарантом и опорой транснационального капитала. Наиболее примечательно прояснение того факта, что обеспечение и защита государством позиций ТНК должны распространяться не только на их заграничные операции, но и на «базу» внутри США. Ограничение импорта конкурентов, давление на них посредством ограничения передачи технологии, страхование и гарантирование инвестиционных проектов за границей, вмешательство в процесс централизации капитала в «чужих» странах через экстерриториальное применение антитрестовского законодательства США, участившиеся запреты на поглощения американских фирм иностранцами — вот, пожалуй, основные сейчас направления поддержки ТНК со стороны государства.

Транснациональный капитал не заинтересован в государственном обобществлении, но не менее того и в «умирании» государства. ТНК и государство жестоко конфликтуют друг с другом, но и активно используют друг друга. Часто это происходит к обоюдной выгоде обеих сторон, в ряде же случаев оборачивается новым взрывом конфликтов и междоусобиц.

Наиболее вероятный путь — международные скоординированные меры, которые вырабатываются и принимаются правительствами при участии представителей транснационального бизнеса. В целом подобные меры призваны дать возможность ТНК развиваться достаточно беспрепятственно, создавая благоприятные условия для их экспансии и вводя ограничения на международном уровне лишь в самой общей форме. Между тем только международный контроль за деятельностью ТНК мог бы быть достаточно эффективным. Он позволил бы предотвращать наиболее острые негативные последствия деятельности ТНК благодаря их определенным обязательствам (финансовая отчетность, предоставление регулярной информации о своих инвестиционных планах) при одновременном признании суверенных прав государств.

В этой связи вновь встает вопрос о национальном суверенитете. В условиях усиления взаимозависимости в рамках мирового капиталистического хозяйства национальный суверенитет не может пониматься как возможность проводить односторонние меры в ущерб другим странам и партнерам, как ущемление интересов каких-либо субъектов международных экономических отношений. Регулирование деятельности ТНК и внутри стран, и на стыках национальных хозяйств остается прерогативой суверенных государств. Но поскольку главной целью этого регулирования является обеспечение стабильного экономического развития, по существу, всех стран капиталистического мира (это или страны базирования, или страны приема ТНК) и мирохозяйственных связей, то национальный суверенитет сейчас не может не базироваться на признании интересов всех сторон. В их число входят, бесспорно, и транснациональные корпорации. Поэтому стабильность развития будет тем прочнее, чем полнее будут учтены как интересы национального государства, так и транснациональной корпорации.

С этих позиций можно оценить предпринимавшиеся попытки регулирования деятельности ТНК, имеющиеся на этот счет предложения. Все они, включая меры в рамках ОЭСР (Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях), МОТ («кодекс поведения» ТНК в области социальной политики), оказались малоэффективными. Это произошло прежде всего потому, что основное внимание в них уделялось интересам ТНК. Необязательный характер государственных решений для ТНК делал их с точки зрения международного контроля практически неуязвимыми. Причем дело не только в сложности создания институционального механизма, который обеспечил бы национальный контроль. Эти сложности понятны, в основе их лежит стремление каждого государства сохранить собственный суверенитет в контроле за ТНК и не передавать право на подобное регулирование наднациональным органам.

Подспудно же, гораздо более скрытая, но и более серьезная причина состоит в нежелании буржуазии предпринимать реаль-

ные шаги по существенному контролю за деятельностью ТНК. В действительности это означало бы как раз дальнейшее огосударствление экономики, но уже на международном уровне. В этой связи встает естественный вопрос, насколько далеко зашла тенденция к интернационализации ГМК, которая связана прежде всего с возвышением экономической роли транснационального капитала.

О том, что такая тенденция развивается, свидетельствует функционирование наряду с международными неправительственными организациями системы ООН таких новых институтов, как Бильдербергский клуб, Трехсторонняя комиссия, ежегодные встречи руководителей «семерки». Вопросы, обсуждаемые на их заседаниях, выходят далеко за рамки деятельности ТНК, но представители этих корпораций имеют к ним самое прямое отношение. Так, они входят в состав учредителей и участников Трехсторонней комиссии, заседания которой собирают до 200 человек из 14 крупнейших капиталистических стран. Комиссия считается генератором многих важных идей, взятых на вооружение капиталистическим миром в последние годы. В их числе проведение регулярных встреч «семерки», а также вопросы о путях использования нефтедолларов, о займах развивающимся странам, о подключении Японии к НАТО. Широкий круг вопросов обсуждается и на встречах руководителей семи ведущих капиталистических стран. По существу, в недрах ГМК предпринимаются попытки на место обсуждения отдельных мирохозяйственных вопросов (торговля, валюта, движение капитала), координации политики в региональных рамках поставить вопросы о способах регулирования воспроизводства на международном уровне, выработать подход к решению ключевых проблем буржуазного общества.

Однако два важных момента позволяют говорить, что пока это действительно не более чем попытки. Первое — отсутствие сложившихся форм взаимодействия корпораций и государства в рамках какого-то единого международного механизма. Такой механизм создан на национальном уровне, происходило это в течение нескольких десятилетий. И сейчас он, несмотря на дерегулирование экономики, некоторое отступление в пользу рыночных сил, позволяет говорить о сохранении государственно-корпорационного альянса в условиях современного капитализма. На международном же уровне до создания такого механизма далеко. Абстрактная возможность этого существует, однако в реальной действительности все оказывается гораздо сложнее. Во многом данный процесс наталкивается на сильнейшие противоречия, причем на противоречия различного характера. Одни из них связаны с конфликтностью отношений ТНК и буржуазного государства, другие же — со взаимной борьбой национально-обособленных империализмов, протекающей опять же при активном участии ТНК.

Можно по-разному оценивать деятельность той же Трехсторонней комиссии или регулярные встречи «семерки». С одной сто-

роны, их можно рассматривать как отражение далеко зашедшего процесса международного обобществления производства и, соответственно, как примеры формирования международного ГМК. (Следует отметить, что определение «транснациональный», пригодное для характеристики отдельной компании, явно неприемлемо и неверно по сути для характеристики государственно-монополистического капитализма в целом). С другой же стороны, эффективность регулирующих мер, предлагаемых на этих встречах и заседаниях явно невелика. Да и их принятие сопровождается чаще всего достаточно резким расхождением мнений, острыми конфликтами или происходит под сильнейшим нажимом США, что также вряд ли можно считать проявлением единства всех участников.

В целом в надстройке буржуазного общества процессы интернационализации выражены далеко не так ярко, как в базисе, где на первый план вышла транснациональная корпорация. Формирование механизма межгосударственного вмешательства в экономику идет очень медленно и крайне противоречиво. Очевидно, что перспективы развития капитализма на исходе текущего столетия в большой степени зависят от развития взаимоотношений ТНК и государства. Теория и практика неоконсерватизма дала большой простор экспансии транснационального капитала. Вместе с тем не исключено ее ограничение в случае отказа правящих кругов ведущих капиталистических стран от ориентации на неоконсервативные доктрины. Это может привести и к существенному усилению экономической роли государства в мировом капиталистическом хозяйстве.

Однако в целом вопрос о регулировании ТНК не ограничивается рамками государственно-монополистических тенденций в промышленно развитых странах. В процессе многостороннего регулирования могут и должны участвовать все стороны, включая развивающиеся и социалистические государства. С этой точки зрения реальна выработка многосторонних мер только на уровне ООН, что и предполагает обсуждаемый «кодекс поведения» ТНК.

Такой кодекс исходит из необходимости охраны суверенных прав национальных государств в проведении экономической политики, распоряжения природными ресурсами, отвергая при этом претензии ТНК на некий квазисуверенитет. Эффективность политики отдельных стран в отношении иностранного капитала в значительной степени зависит от мер других стран. ТНК и сами обладают возможностями уклоняться и даже игнорировать государственное воздействие, вызывать существенные трения между правительствами. Поэтому необходимы международные стандарты, способные ограничить и определенным образом ориентировать деятельность ТНК, обеспечить их вклад в развитие национальной экономики.

Стандарты, зафиксированные в «кодексе поведения», потребовали бы от ТНК не только приведения их операций в соответствие с законами принимающих стран. Представляется, что сейчас кодекс призван обеспечить предоставление транснациональными

корпорациями правительствам необходимой информации о возможных последствиях их деятельности для производственных процессов, окружающей среды, занятости, социальных отношений, культурной сферы, обеспечения спроса на определенные товары. Кроме того, ТНК должны были бы и сами принять меры по охране окружающей среды, расширению занятости, распространению технологии и современных стандартов уровня жизни, методов управления и организации производства.

Тот проект кодекса, который сейчас обсуждается, является результатом определенных и в целом разумных компромиссов разных стран. Он не носит антикорпорационную направленность, о чем часто говорят представители ТНК. Напротив, в кодексе предпринимается попытка найти баланс между правами и обязанностями ТНК и правительств. Наряду с целым рядом требований к ТНК кодекс предполагает и создание благоприятных условий для их деятельности, включая компенсацию в случае национализации, меры по охране любой деловой конфиденциальной информации, которую корпорации должны предоставлять правительствам. В целом «кодекс поведения» ТНК можно рассматривать как пример взаимодействия разных групп стран — капиталистических, развивающихся и социалистических. В условиях возросшей взаимозависимости современного мира в расчет принимались не только собственные национальные интересы, но и интересы партнеров по переговорам, а также бизнеса.

Проведенный в главе анализ дает основания для некоторых выводов, имеющих определенное значение с точки зрения будущих исследований. В первую очередь следует подчеркнуть неоднозначную роль ТНК в процессе взаимозависимости отдельных стран. Тот факт, что целый ряд направлений деятельности ТНК в большей мере способствует дезинтеграционным тенденциям, указывает одновременно на усиление элементов нестабильности в мировом хозяйстве в результате накопления внутрифирменной секретности, проведения ограничительной деловой практики. С этим же связана и возможность подрыва национального суверенитета, поскольку роль филиала в зарубежной экономике определяется организацией управления внутри ТНК вне зависимости от национальных планов и программ и без согласования с ними.

Традиционно считалось, что протекционизм направлен на защиту приходящих в упадок, структурно отстающих отраслей и действующих там предприятий. Но развитие ТНК показало новые стороны протекционизма, которые стали, по существу, результатом усиления взаимозависимости в мире. Сейчас гораздо быстрее и острее сказывается воздействие международной конкуренции, и поэтому в протекционистской защите могут быть заинтересованы начавшие отставать даже высокотехнологичные компании. В данном случае они озабочены стремлением восстановить конкурентные преимущества в технически передовых отраслях и на ключевых рынках.

Говоря об экспортном контроле США можно прийти к выводу, что он обеспечивает защиту интересов ТНК лишь до определенных пределов. Одно дело чисто национальные фирмы, и там его действие может быть достаточно эффективным; другое — компании с глобальными масштабами операций, связанные с большим числом иностранных партнеров. Контроль, ограничивая передачу технологии и передовой техники прямым партнерам, препятствует расширению сотрудничества самих ТНК в области науки и техники и поэтому вызывает сопротивление многих из них в период интенсификации научно-технического прогресса.

В будущем вероятно определенное ужесточение американской политики в отношении иностранных инвестиций. Во-первых, это может коснуться ограничения деятельности иностранных компаний в наукоемких отраслях, особенно путем приобретения американских фирм. На такую возможность указывает отказ администрации дать разрешение японской «Фуджицу» на приобретение известного производителя полупроводников «Фэйрчайлд семикондакторс». Во-вторых, на повестке дня стоит вопрос о расширении отчетности всех иностранных инвесторов, хотя это будет противоречить тем разделам «кодекса поведения» ОЭСР, которые касаются национальных соглашений. Нельзя исключить развития подобных тенденций и в других странах, в настоящее время достаточно либеральных в отношении иностранных ТНК и капиталовложений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ТНК являются своеобразным цементирующим элементом мирового капиталистического хозяйства. В механизме их функционирования переплетаются внутринациональные и международные аспекты развития капитализма. Деятельность ТНК протекает на фоне основных мирохозяйственных тенденций и процессов, самое главное, отражая рост взаимозависимости в современном мире. Поэтому растущее значение приобретает анализ производительных моментов деятельности ТНК.

Новый этап научно-технической революции принес с собой возвышение новых наукоемких отраслей, кардинальные сдвиги в технологии многих производств, приостановку процесса концентрации производства, распространение в ряде отраслей минизаводов. Одновременно произошло заметное повышение доли «наукоемких» корпораций среди всех ТНК (этот вывод общий и касается не только американских ТНК), перелив прямых инвестиций за границей в передовые динамичные отрасли в противоположность традиционным, а затем и в услуги.

Применение новых трудосберегающих технологий приостановило наметившиеся сдвиги в международном разделении труда, вызывавшиеся перемещением в развивающиеся страны трудоемких производств. В условиях расширяющейся автоматизации производства в развитых странах «третий мир» будет привлекать ТНК скорее подготовленной и обученной рабочей силой для внедрения более сложных технологий, чем дешевым неквалифицированным трудом. Кроме того, ТНК сами могут внести определенный вклад в создание условий для обучения многочисленной рабочей силы развивающихся стран. Это может создать и новую ситуацию в распределении отдельных стадий производства ТНК и их воздействии на международное разделение труда.

Функционирование ТНК тесно связано с техническим прогрессом, технологическими сдвигами в капиталистическом хозяйстве. Ориентация ТНК на использование достижений научно-технической революции, на развитие передовых отраслей и секторов хозяйства, повышение роли НИОКР в восстановлении международной конкурентоспособности корпораций, расширение их научно-технической деятельности за границей просматривается сейчас достаточно отчетливо. Не менее важны и организационные формы этого процесса, в особенности роль собственности.

ТНК выросли на акционерной форме собственности и используют ее для расширения глобальной деятельности. Создание собственных и приобретение иностранных предприятий, обширные связи

за границей путем скупки части акций местных фирм, контроль над некоторыми отраслями зарубежных стран и рынком представляют одну сторону деятельности ТНК, тесно связанную с акционерной собственностью. Она может вести наряду с увеличением масштабов корпорации и к усилению монополизации. В этом случае правомерно говорить о задержке, торможении прогресса, падении в перспективе экономической эффективности, т. е., по существу, о признаках загнивания.

Известно замечание К. Маркса о том, что централизация капитала посредством акционерных обществ в один миг осуществила постройку железных дорог [1]. Акционерная форма дает возможность ТНК привлечь капиталы разных стран для строительства крупных предприятий, работающих на базе специализации и кооперации, наладить трансграничную и трансконтинентальную систему коммуникаций (транспорт, различные новейшие виды связи), применение современных технических средств для управления глобальными операциями. Все это и создает ту реальную материально-техническую и экономическую основу, которая делает тесно взаимосвязанными национальные хозяйства, стягивает их в единое мировое хозяйство. Укрепление тенденции к интернационализации собственности ТНК, особенно на уровне зарубежных филиалов, усиливает влияние местных акционеров на их деятельность (филиалов), сокращает для всей корпорации возможности монополизации. В работе было показано, что укрупнение собственности в результате межнациональных слияний и поглощений, как правило, не ведет сейчас к усилению монополистических позиций ведущих компаний. Напротив, растет конкуренция, в период интенсификации научно-технического прогресса способствующая повышению значения хозяйственно-рационального эффекта централизации капитала в противоположность финансово-спекулятивному. Акционерная форма всемерно способствует повышению эффективности функционирования транснациональной корпорации.

Однако в конце XX столетия главное преимущество ТНК мне видится в сочетании акционерных и неакционерных форм деятельности. Не случайно речь идет не о 80-х годах, а в целом о конце столетия, поскольку есть очевидные признаки расширения в будущем межфирменного сотрудничества с участием ТНК в неакционерной форме. Оно ни в коей мере не противостоит развитию и укрупнению акционерной собственности, а существует и развивается рядом с ней, дополняет ее. Об этом свидетельствует, например, продолжающееся распространение такого в определенном смысле промежуточного вида межкорпорационных связей, как совместные предприятия. Указанное сочетание форм деятельности служит самым наглядным проявлением гибкости ТНК в подходе к обеспечению эффективности производства и НИОКР в международном масштабе. Межфирменное сотрудничество направлено на совместное решение сложных научно-технических задач, равно как и их скорейшее применение в производстве, поскольку этого не мо-

жет обеспечить даже крупная по размерам акционерная собственность.

Выражением экономической эффективности является также комплекс внутрифирменных отношений, включая разделение труда. ТНК знаменует собой внутреннюю организацию по единому плану всех стадий производства продуктов в международном масштабе, распределение сырья, материалов, полуфабрикатов и финансовых средств, сбыта товаров, включая их поставки зарубежным филиалам для перепродажи, научно-технической деятельности и передачи технологии. Созданный механизм позволяет рационально организовать разделение труда внутри ТНК, специализацию предприятий и связи между ними, максимально сократить срок обращения товаров. Не все в этом механизме можно рассматривать непосредственно как повышение эффективности производства (сосредоточение НИОКР в материнских компаниях и передача их результатов «по нисходящей» — от филиалов с полной собственностью к независимым фирмам с большим временным лагом, перевод прибыли филиалов в «налоговые гавани» ради сокращения налогообложения, использование трансфертных цен в целях финансовых махинаций и спекуляций). Кроме того, далеко не всегда последствия рациональной внутрифирменной организации, руководства из единого центра ТНК отвечают интересам развития национальных хозяйств и разделения труда между ними. В этом кроется реальное противоречие между приоритетами ТНК и экономическими целями национальных государств.

Вместе с тем эффективность ТНК как формы организации международного производства связана с конкуренцией рыночной, оказывающей «внешнее» давление на корпорацию, и внутрифирменной, стимулирующей ее активность изнутри. Можно отметить, бесспорно, более разрушительные последствия рыночной конкуренции, но именно она вынудила многие ТНК переоценить роль НИОКР в обеспечении конкурентоспособности, увеличить расходы на исследования и разработки и продумать пути повышения их эффективности. Внутрифирменная же конкуренция позволяет сравнивать деятельность разных филиалов ТНК, отбирать лучшие проекты и решения, на основе этого ликвидировать (закрывать или продавать) некоторые филиалы. Внутри транснациональной корпорации план и конкуренция сосуществуют как неразрывные звенья общего механизма хозяйствования. Неправомерно уже говорить и о полном господстве конкуренции и анархии в мировом хозяйстве, поскольку чрезвычайно активно и широко развивается межфирменное сотрудничество (совместные предприятия, долгосрочные соглашения, производственная и научно-техническая кооперация), которое в большей мере подпадает под плановый механизм мирохозяйственной деятельности ТНК.

Наконец, вопрос о взаимосвязи эффективности корпораций с международной мобильностью капитала. Способность быстро перемещать ресурсы, переориентировать их действительно на передовые и динамичные секторы экономики и регионы мирового хозяй-

ства, реагировать на долгосрочные и конъюнктурные сдвиги посредством изменений в стратегии размещения производства, сосредоточении операций — все это повысило эффективность ТНК, способствовало восстановлению конкурентоспособности одних и высветило просчеты и бесперспективность других компаний.

Никакая другая форма капиталистической организации производства ни прежде, ни теперь не располагала сравнимыми с ТНК возможностями для маневра, особенно в международном масштабе. Речь идет об адаптационных возможностях транснационального капитала, во многом определяющих перспективы развития капитализма в целом, включая и мировое хозяйство. В этой связи можно отметить также неоднозначную роль адаптации транснационального капитала с точки зрения стабильности развития мирового хозяйства.

Хотелось бы подчеркнуть, что в долгосрочном плане неправомерно трактовать стабильность как застой, консервацию, неизменность сложившихся структур. Напротив, в отличие от застоя как сильнейшего в конечном счете источника дестабилизации, стабильность предполагает экономический рост и развитие на основе структурных сдвигов и иных форм приспособления к меняющимся условиям. В свою очередь, гибкость, мобильность в большей мере предполагает не статичное состояние различных видов взаимосвязей, а динамичный переход от одного состояния к другому. Такой переход выражается, в частности, в изменении структуры инвестиций ТНК за рубежом и в соответствующих последствиях для развития отдельных районов и отраслей, положения национальных компаний, занятости.

Одним из важнейших проявлений международной мобильности капитала служит политика ТНК в области инвестиций и дезинвестиций. Несомненно, существует тесная связь инвестиционной политики ТНК со структурными сдвигами в экономике. Модернизация хозяйственной структуры за счет трансферта вложений в высокотехнологичные секторы в большинстве случаев сопровождается повышением технического уровня производства, распространением передовой технологии. Это способствует укреплению стабильности национальной экономики, поскольку ускоряет ее приспособление к новым условиям, создает благоприятные возможности для динамичного роста, повышения международной конкурентоспособности. В определенной мере возрастает и стабильность мировой экономики, поскольку распространяются новые перспективные формы сотрудничества между компаниями и странами, происходит сближение уровней развития, возрастают возможности для координации экономической политики.

Дестабилизирующая роль ТНК в большей степени проявилась в годы экономических спадов. С середины 70-х годов колебания основных показателей экономической деятельности, включая ВВП, объем выпуска продукции, капиталовложения, процентные ставки, превосходили показатели предшествующих циклов [2]. Повышение нестабильности этих показателей преобразовалось, в конце кон-

цов, в колебания деловой активности ТНК, в первую очередь, в нестабильность роста и распределения прямых заграничных инвестиций.

Перестройка структуры инвестиций ТНК отражает их реакцию не только на технологические сдвиги, но и на глубокие экономические спады. В целом же ТНК приспосабливаются к кризисным периодам и изменениям в технологии быстрее и эффективнее национальных фирм. В некоторых случаях это имеет стабилизирующий эффект, ускоряя и адаптацию экономики, освоение нововведений, наконец, выход из кризисного состояния. В других случаях возможно дестабилизирующее воздействие ТНК, сокращение инвестиций и занятости, особенно в районах и странах с низкой производительностью труда, испытывавших экономические трудности и раньше.

Стабильность развития мировой экономики в немалой степени связана с последствиями контроля ТНК над разработкой и передачей технологии, которые являются важным элементом внутрифирменных отношений. Определенное расширение функций зарубежных филиалов в области НИОКР, оснащение их передовым оборудованием и технологией произошло благодаря усилению глобального характера деятельности ТНК. По мере транснационализации производства и маркетинга крупнейших корпораций возрастает необходимость соответствия всех компонентов конечного продукта единым стандартам качества.

Вместе с тем неопределенность развития экономики на национальном и международном уровне может усиливаться в результате технологической политики ТНК. Секретность ключевых сторон деятельности ТНК, их недоступность для контроля со стороны правительств и международных организаций способны ограничить распространение в мире необходимых технологий для развития. Расширение исследований и разработок ТНК за рубежом также имеет обратную сторону, поскольку новые продукты и процессы, разрабатываемые филиалами в последние годы, используются в основном за пределами стран размещения самих филиалов, прежде всего материнской компании.

Острота конфликтов между ТНК и государством активно подогревается усилением протекционистских тенденций при капитализме, в том числе, в торговой политике США. Однако стабильность развития и экономического роста национального и мирового хозяйства в большей мере может быть обеспечена за счет либерализации, свободного обмена товарами, услугами и технологией. Протекционистские же меры подрывают стабильность, поскольку ограничивают доступ на внутренние рынки партнеров, ухудшают условия торговли и экспортных поступлений.

Свободный доступ на рынки принимающих стран является важным условием стабильной деятельности самих ТНК. Поэтому в целом они поддерживают процесс либерализации в рамках ГАТТ и ЕС. Наиболее активны в этом «наукоемкие» ТНК. Напротив, поддержка ТНК процесса либерализации выражена слабее в отрас-

лях, где трудно достижимо использование преимуществ глобальной деятельности. В последние годы отмечается особая заинтересованность ТНК в либерализации торговли услугами, которая, видимо, будет усиливаться в предстоящие годы.

Отмечавшееся в работе распространение протекционистских мер на высокотехнологичные секторы прямо задевает интересы ТНК, подрывает стабильность их операций. В свою очередь, усиление протекционизма в промышленно развитых странах может обречь на неудачу усилия развивающихся стран по расширению в них производства ТНК, ориентированного на экспорт, а не на внутренний рынок. Такая перспектива особенно неблагоприятна для «третьего мира», поскольку его меры по стимулированию притока иностранного капитала не дают ожидаемых результатов. Тем самым будут сокращены возможности роста экспорта и валютных поступлений развивающихся государств.

Можно полагать, что в предстоящие годы произойдет дальнейшее усиление роли ТНК в мировой экономике. Вероятно, отчасти это будет связано с модернизацией и технической реконструкцией зарубежного производства ТНК, внедрением новых технологий и соответствующими сдвигами в международном разделении труда, дальнейшим совершенствованием средств коммуникаций, передачи и обработки информации. Самое серьезное значение будет иметь развитие более гибких и мобильных форм сотрудничества ТНК, включая наряду с разнообразными формами производственного и научно-технического сотрудничества услуги, в первую очередь наукоемкие. Отчасти это может стать следствием активизации роли рынка, конкурентного механизма в регулировании процесса воспроизводства на национальном и международном уровне. Несомненно, важное воздействие на деятельность ТНК окажет, во-первых, намечающееся завершение в 1992 г. формирования единого рынка в рамках ЕС, которое может вызвать новый приток иностранных инвестиций в Западную Европу и стимулировать внутриевропейские слияния и поглощения, альянсы; во-вторых, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, который коснется, прежде всего, инвестиций и торговли ТНК в сфере услуг.

Целый ряд проблем развития ТНК актуален с точки зрения внешнеэкономической практики СССР. Транснационализация компаний расширит наши возможности в поиске перспективных партнеров, учитывая определенные преимущества ТНК в экономическом сотрудничестве по сравнению со средними и мелкими фирмами (экономический и научно-технический потенциал, возможность осуществления крупномасштабных проектов и привлечения кредитов для них, диверсифицированный характер производства как база для сотрудничества в разных областях, опыт международных операций).

Одновременно СССР будет сталкиваться на мировом рынке с высококонкурентной ситуацией, увеличением числа сильных конкурентов в лице вновь вышедших на рынок компаний. Надо учитывать также усиление конкуренции со стороны новых индустри-

альных стран, во многом опирающихся в своем развитии на капитал, технологию и опыт ТНК.

Выступая против ограничительной деловой практики ТНК, следует, однако, всемерно использовать их заинтересованность в расширении торговли, экономического и научно-технического сотрудничества с социалистическими странами. Немаловажно, что интересы, действия ТНК могут противоречить мерам правительства, как, скажем, в области экспортного контроля и экономических санкций.

Наконец, в ходе перестройки советской экономики должен быть учтен и использован практический опыт международной деятельности ТНК. Прежде всего это касается различных видов межфирменных связей, поскольку именно новые формы экономического сотрудничества на уровне предприятий и объединений развиты у нас слабо. Использование опыта предполагает, несомненно, наряду с обобщением позитивных сторон вскрытие причин просчетов и ошибок. Среди наиболее перспективных для нас аспектов опыта ТНК можно назвать весь комплекс вопросов, связанных с созданием совместных предприятий; международный маркетинг, выявляющий возможные формы выхода на внешний рынок, деятельность в сфере услуг, организацию внутрифирменной деятельности, включая конкуренцию.

Проблемы развития ТНК, его мирохозяйственных аспектов относятся к числу тех направлений экономической науки, где особенно необходимо преодоление сложившихся стереотипов, догматизма и схематизма в исследованиях. Требуется по-новому взглянуть на этот важный феномен экономики капитализма, наряду с монополистическими деформациями, вызываемыми ТНК, выявить их реальный вклад в развитие производительных сил. Вместе с тем сотрудничество с ТНК, привлечение их опыта и возможностей отвечает нашим задачам более активного участия в мирохозяйственных связях, всемерного использования преимуществ международного разделения труда. Перестройка в стране всячески способствует этому. Несомненно, подобный подход ни в коей мере не означает отход от социализма, отход от наших ценностей. Напротив, он должен способствовать дальнейшему развитию, повышению влияния социализма в современном мире.

ПРИМЕЧАНИЯ

Глава первая

[1] Fortune. 1988. Apr. 25. P. D11—17; Aug. 1. P. D8—19.
[2] Transnational corporations in world development. Trends and prospects. N. Y., 1988. P. 36.
[3] См.: *Хвойник П. И.* Международная капиталистическая торговля. М., 1977. С. 144, 152—153.
[4] Trade and Development. 1982. Winter. P. 152.
[5] Рассчитано по: Statistical abstract of the United States; Surv. of Current Bus. (за соответствующие годы).
[6] См.: *Хесин Е. С.* Англия в экономике современного капитализма. М., 1979.
[7] Например, см.: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976; *Овинников Р. С.* Сверхмонополии — новое орудие империализма. М., 1978; *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979; *Медведков С. Ю.* Транснациональные корпорации и обострение капиталистических противоречий. М., 1982.
[8] Например, см.: *Routhorn R., Hymer S.* International big business 1957—1967. L., 1968; *Hymer S.* The international operations of national firms: A stuby of direct foreign investment. Cambridge (Mass.), 1977.
[9] *Lipsey R., Blomstrom M.* Firm size and foreign direct investment. N. Y., 1986.
[10] *Овинников Р. С.* Сверхмонополии — новое орудие империализма. М., 1978. С. 32.
[11] *Он же.* Кризис мировой системы капиталистического хозяйства и усиление агрессивности империализма // Коммунист. 1985. № 1. С. 94, 100.
[12] Современный империализм: тенденции и противоречия. М., 1988. С. 374.
[13] *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982. С. 26.
[14] Рассчитано по: Surv. of Current Bus. (за соответствующие годы).
[15] О системе международных связей ТНК, включая участие в капитале, см.: в области автомобилестроения и транспортного оборудования: Transnational corporations in the international auto industry. N. Y., 1983. P. 54—65; в области электроники — Transnational corporations in the international semiconductor industry. N. Y., 1986. P. 147—149.
[16] *Killing J. P.* Strategies for joint venture success. London; Canberra, 1983. P. 12.
[17] См.: Коммунист. 1985. № 1. С. 95.

Глава вторая

[1] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 372.
[2] См.: *Диканский М. Г., Шильдкрут В. А.* Международные монополии. М., 1966. С. 17.
[3] Цит. по: *Эдвардс К. Д.* Международные картели в экономике и политике. М., 1947. С. 28.
[4] Там же. С. 93.
[5] *Berge W.* Cartels. Challege to a free world. Wash., 1944. P. 232.
[6] *Диканский М. Г., Шильдкрут В. А.* Указ. соч. С. 12—13.
[7] См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 364.
[8] Там же. Т. 30. С. 173.
[9] *Плетнев Э. П.* Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974. С. 43.
[10] Число отраслей взято по наиболее широкому двузначному коду стандартной промышленной классификации США, который гораздо отчетливее показывает степень диверсификации компаний, нежели более дробные трех-, четырех-,

пятизначный коды по той же классификации (*Spruill C. R.* Conglomerates and the evolution of capitalism. Corbondale and Edwardsvill. 1983. P. 46).

[11] Ibid. P. 47.

[12] Например, см.: *Иванов И. Д.* Верхушка американского частнопромышленного бизнеса // Мировая экономика и междунар. отношения. 1974. № 2. С. 23.

[13] Moody's Industr. Manual. 1987. Vol. 1. P. 1458—1459; Vol. 2. P. 4310.

[14] Отдельные аспекты мобильности капитала были рассмотрены в кн.: *Curhan J., Davidson W., Suri R.* Tracing the multinationals. Cambridge, 1977; Investment and divestment policies of multinational corporations in Europe. Brussels. 1979; *Davidson W.* Global strategic management. N. Y. 1982; The geography of multinationals / Ed. M. Taylor, N. Thrift. London; Canberra, 1982.

В советской литературе вопрос о мобильности капитала затрагивался в кн.: Соединенные Штаты Америки. М., 1982. Гл. VI. См. также: *Юданов Ю.* Современные тенденции и формы интернационализации производства и капитала // Мировая экономика и междунар. отношения. № 1. 1982. Однако в целом проблема международной мобильности капитала разработана пока недостаточно.

[15] Мировая экономика и междунар. отношения. 1986. № 2. С. 66.

[16] The international division of labour and multinational companies. Farndorough, 1979. P. 90.

[17] U. S. direct investment abroad, 1977. Wash., 1981. P. 58; Surv. of Current Bus. 1989. Aug. P. 87.

[18] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 31. С. 443.

[19] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 640.

[20] Особенности современного этапа централизации капитала в США отчасти уже исследовались в нашей экономической литературе (см.: *Чепраков С. В.* Монополистические объединения в промышленности США. М., 1984). Я касаюсь этой проблемы исключительно в ее взаимосвязи с экспансией ТНК.

[21] Statistical abstract of the United States 1988. Wash., 1987. P. 504.

[22] Bus. Week. 1984. Aug. 13. P. 74.

[23] Bus. Week. 1985. Dec. 30. P. 28, 29.

[24] Рассчитано по: U. S. News and World Report. 1984. May 14. P. 78; Surv. of Current Bus. 1986. N. 5. P. 47.

[25] Surv. of Current Bus. 1986. N 5. P. 47.

[26] Bus. Week. 1984. Apr. 16. P. 71—72.

[27] Bus. Week. 1985. Dec. 30. P. 27.

[28] Fortune. 1984. May 14. P. 28.

[29] Moody's Industrial Manual. 1986. Vol. 1. P. 508.

[30] Bus. Week. 1984. July 16. P. 49.

[31] Рассчитано по: *Kelly M. W.* Foreign investment evaluation practices of U. S. multinational corporations. Michigan, 1981. P. 186—189; Fortune. 1986. Apr. 29; 1988. Apr. 25.

[32] Wall Street J. 1985. Apr. 29.

[33] *Auster E. R.* International corporate linkages: Dynamic forms in changing environments // Columbia J. of World Bus. 1987. Summer. P. 4.

[34] Ibid. P. 7.

[35] *Levin J., Byrne J. A.* Corporate odd couples // Bus. Week. 1986. July 21. P. 101.

[36] Financ. Times. 1985. May 21.

[37] Wall Street J. 1985. Mar. 11.

[38] Bus. Week. 1986. July 21. P. 103.

[39] *Morris D., Hergert M.* Trend in international collaborative agreements // Columbia J. of World Bus. 1987. Summer. P. 18.

[40] Ibid. P. 21.

[41] См.: *Кочеврин Ю.* Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и междунар. отношения. 1988. № 11. С. 26.

Глава третья

[1] См.: Мировая экономика и междунар. отношения. 1975. № 5. С. 100—102.

[2] Например, см.: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976. С. 56.

[3] *Шишков Ю. В.* Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М., 1979. С. 189.

[4] См.: Империи финансовых магнатов. М., 1988. С. 27—28.
[5] Известия Ан СССР. Сер. экон. 1976. № 6; *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978. Гл. 1.
[6] Multinationals beyond the market / Ed. R. Murray. Brighton, 1981. P. 34.
[7] *Helleiner G. K.* Intra-firm trade and the developing countries. N. Y., 1981. P. 10—11.
[8] *Behrman J. N., Fischer W. A.* Op. cit. P. 42—61.
[9] Oxford Bull. of Econ. and Stat. 1981. N 2. P. 115; 1979. N 4. P. 316.
[10] *Behrman J. N., Fischer W. A.* Overseas R and D activities of transnational companies. Cambridge (Mass.), 1980. P. 13.
[11] International technology transfer / Ed. N. Rosenberg, C. Frischtak. N. Y., 1985. P. 32.
[12] Research Management. 1983. N 2. P. 11.
[13] Quarterly J. of Econ. 1980. Dec. P. 742.
[14] Research Management. 1984. Nov.— Dec. P. 3.
Характерным примером обратного трансферта технологии может служить предоставление английским филиалом фармацевтической компании «Смит Кляйн» лицензии на производство разработанного им противоязвенного препарата «Тагамет» материнской фирме в США.
[15] См.: *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978. С. 12—19.
[16] Dominant positions of market power of transnational corporations: Use of the transfer pricing mechanism. Geneva: UNCTAD, 1977. P. 48—49.
[17] *Plasschaert S.* Transfer princing and multinational corporations: An overview of concepts, mechanisms and regulations. Hampshire, 1979. P. 97.
[18] См.: *Рудакова И. Е.* Методологические проблемы теории империализма. М., 1983. С. 108.
[19] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 386; Т. 32. С. 145.
[20] См.: *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982. С. 59—62.
[21] *Пороховский А. А.* Большой бизнес: путь к господству. М., 1985. С. 158, 167.
[22] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 36. С. 150.
[23] Markets, corporate behavior and the state. P. 240.
[24] Ibid. P. 251.
[25] *Penrouse E. T.* The theory of the growth of the firm. Oxford; Blackwell, 1961; *Caves R. E.* International trade, international investment and imperfect markets. Princeton univ.: special papers in international economics. 1974. N 10. Nov.; *Hymer S. H.* The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. Cambridge (Mass.), 1976.
[26] *Williamson O. E.* Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. N. Y., 1975.
[27] *Buckley P., Casson M.* The future of the multinational enterprise. Basinngstoke; London, 1976.
[28] *Rugman A. M.* International diversification and the multinational enterprise. Lexington (Mass.), 1979; Multinationals in Canada: Theory, performance and economic impact. Boston, 1980; Internalization as a general theory of foreing direct investment.— Weltwirtschaftliches Archiv. 116, 1980. June; Inside the multinationals. The economics of internal markets. L., 1981.
[29] *Buckley P., Casson M.* Op. cit. P. 61.
[30] New theory of the multinational enterprise / Ed. A. Rugman. London; Canberra, 1982. P. 11.
[31] Weltwirtschaftliches Archiv. 1980. June. P. 328.
[32] *Rugman A.* Inside the multinationals. P. 29.
[33] Ibid. P. 156—157.

Глава четвертая

[1] Например, см.: *Обминский Э. Е.* Развивающиеся страны и международное разделение труда. М., 1974; *Тягуненко В. Л.* Международное разделение труда и развивающиеся страны. М., 1976; Современные тенденции в международном капиталистическом разделении труда. Киев, 1980.

[2] Отдельные вопросы рассматривались в статьях: *Шишков Ю.* Новые проявления основного противоречия капитализма // Мировая экономика и междунар. отношения. 1971. № 5; *Астапович А.* Некоторые аспекты современной стратегии империализма // США: экономика, политика, идеология. 1980. № 4; *Иванов И.* Транснациональные корпорации в капиталистическом разделении труда // Мировая экономика и междунар. отношения. 1980. № 8.

[3] См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. соч. 2-е изд. Т. 23. С. 363.

[4] *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 2. С. 450.

[5] *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. соч. 2-е изд. Т. 23. С. 366—367.

[6] См.: Там же. С. 367—369.

[7] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 35.

[8] Techno-economic aspects of the international division of labour in the automotive industry. N. Y., 1983. P. 16.

[9] Рассчитано по: Transnational corporations in the international auto industry. N. Y., 1983. P. 190.

[10] *Тягуненко В. Л.* Указ. соч. С. 20.

[11] *Fröbel F., Heinrichs J., Kreye O.* The new international division of labour. Cambridge, 1980.

[12] Следует отметить, что в рамках существующего исследовательского проекта в Сиднейском университете серьезно разрабатываются проблемы участия ТНК в международном разделении труда. Например, см.: *Wheelwright E. L.* Transnational corporations and the new international division of labour: Some implications for Australia. Sudney, 1982.

[13] The geography of multinationals / Ed. M. J. Taylor, N. J. Thrift. London; Canberra, 1982. P. 6.

[14] *Chen E. K. Y.* Multinational corporations, technology and employment. London; Basingstoke, 1983. P. 110.

[15] См.: *Овинников Р. С.* Сверхмонополии — орудие империализма. М., 1978; *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979; *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982; *Нухович Э. С.* Международные монополии в стратегии неоколониализма. М., 1982.

[16] *Соколинский В. М.* «Новое международное разделение труда»: метаморфозы неоколониализма. М., 1984. Гл. 2.

[17] *Петров Н. Н.* Интернационализация монополистического накопления и развивающиеся страны. М., 1986. С. 116.

[18] См.: *Эльянов А.* Микроэлектроника, развивающиеся страны и международное разделение труда // Мировая экономика и междунар. отношения. 1984. № 5.

[19] Transnational corporations in world development. Trends and prospects. N. Y., 1988. P. 161.

[20] Рассчитано по: *Craar Z.* Detroit's New Asian Car Strategy // Fortune. 1984. Dec. 10. P. 128.

[21] Regional analysis and the new international division of labor. Boston, 1983. P. 137.

[22] *Craar L.* Detroit's New Asian Car Strategy // Fortune. 1984. Dec. 10. P. 124.

[23] *Harris N.* Of bread and guns. The world economy in crisis. Middlesex. England, 1983. P. 143—147.

[24] *O'Reily B.* Business Makes a Run for the Border // Fortune. 1986. Aug. 18. P. 58—60.

[25] *Reiferrs J. L.* et al. Op. cit. P. 260.

[26] The geography of multinationals. P. 155.

[27] Transnational corporations in the international auto industry. N. Y., 1983. P. 73; Transnational corporations in the agricultural machinery and equipment industry. N. Y., 1983. P. 43.

[28] *Васильчук Ю. А.* Научно-техническая революция и рабочий класс при капитализме. М., 1980. С. 120.

[29] Подробнее о современной системе подготовки и переподготовки рабочей силы при капитализме см.: *Бушмарин И. В.* Развитые капиталистические страны: использование трудовых ресурсов. М., 1976; *Иванов Н. П.* Научно-техническая революция и проблемы структуры рабочей силы. М., 1978; США: государство и корпорация в эпоху НТР. М., 1984. Гл. 2; *Большакова Г. К.* США: роль корпораций и государства в подготовке кадров. М., 1987.

[30] *Friedman A.* Industry and labour: Class struggle at work and monopoly capitalism. L., 1977. P. 140.
[31] *Royon M.* La transnationalisation de la production: Le cas des textiles chimiques. Lyon, 1982. P. 21.
[32] Рассчитано по: *Reiffers J.-L.* et al. Op. cit. P. 185.
[33] The geography of multinationals. P. 153.
[34] Например, см.: Multinational Service. 1987. Jan. 30. N 239.
[35] Multinationals and the restructuring of the world economy / Ed. M. Taylor, N. Thrift. L., 1986. P. 273.
[36] The new international economy. SAGE studies in international sociology 26. California, 1982. P. 95.
[37] См.: Social and labour practices of multinational enterprises in the metal trades. Geneva, 1976; *Helfgott R. B.* Multinational corporations and manpower utilization in developing nations // J. of Developing Areas. 1978. Jan. P. 235—246.
[38] В последние годы опубликован целый ряд работ, посвященных структурным сдвигам в мировом хозяйстве, модернизации структуры экономики США. См.: *Рымалов В. В.* Подрыв вековых устоев. М., 1984; Структурные сдвиги в мировом капиталистическом хозяйстве. Киев, 1985; Экономический цикл в США (70-е — начало 80-х годов). М., 1985. Разд. 2; Американский капитализм в 80-е годы. Закономерности и тенденции развития экономики. М., 1986. Гл. 12. Однако проблемы воздействия заграничных инвестиций на международную специализацию и конкурентоспособность национальной экономики в нашей литературе не рассматривались.

Глава пятая

[1] Например, см.: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976; Международные монополии и рабочий класс. М., 1976; *Наталуха В. В.* Международный частный бизнес и государство. М., 1985; Империи финансовых магнатов. М., 1988.
[2] См.: *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978. Гл. 5.
[3] Подробнее об этом см.: *Курьеров В. Г.* Внешнеторговая стратегия США. М., 1980; *Он же.* Внешнеэкономический курс республиканской администрации США. М., 1987.
[4] World economic survey 1987. N. Y., 1987. P. 52.
[5] Financ. Times. 1987. Aug. 6. P. 4.
[6] См.: Special survey of US multinational companies, 1970. Wash., 1972; Implications of multinational firms for world trade and investment and for US trade and labor. Wash., 1973.
[7] Подробнее о взглядах американских исследователей на этот вопрос см.: *Bergsten C. F., Horst T., Moran T. H.* American multinationals and American interests. Wash., 1978. Chap. 3.
[8] Подробнее о позиции «группы Буси» по вопросам экспортного контроля см.: СССР — США и Канада: проблемы торгово-экономических отношений. М., 1987. С. 105—106.
[9] Balancing the national interest. US national security export controls and global economic competition. Executive summary. Wash., 1987. P. 11.
[10] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 31. С. 355.
[11] См.: World business. Promise and problems. N. Y., 1970; The multinational enterprise in a hostile world. L., 1977; Host national attitudes toward multinational corporations. N. Y., 1982; Transnational corporations and the state / Ed. R. B. Stauffer, Sydney, 1985; *Mahini A.* Making decisions in multinational corporations. N. Y., 1988.
[12] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 21. С. 171—172.
[13] Там же. С. 173.
[14] Там же. Т. 19. С. 27.
[15] Империи финансовых магнатов. М., 1988. С. 76.

Заключение

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 642.
[2] Например, см.: OECD. Economic Outlook. 1985. N 38. P. 65—70.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ . 3

Глава первая

ХАРАКТЕР И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА

1. Современные масштабы явления . . . 9
2. Некоторые вопросы теории 17
3. Еще раз о международном переплетении капитала 30

Глава вторая

КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА И МЕЖФИРМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ТНК

1. От международного картеля до транснациональной корпорации . . 42
2. Международная мобильность капитала 52
3. Слияния и поглощения в стратегии ТНК 59
4. Современные формы сотрудничества между ТНК 68

Глава третья

СИСТЕМА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ТНК

1. Внутрифирменные потоки товаров, технологии и капитала . . 85
2. Трансфертное ценообразование 95
3. Внутрифирменная конкуренция 100
4. Концепция «экономической власти» Р. Мюллера 105
5. Теория интернализации 109

Глава четвертая

ТНК В ПЕРЕСТРОЙКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

1. Критерии общественного разделения труда 119
2. Механизм размещения производства ТНК 128
3. Воздействие ТНК на профессиональное разделение труда 139
4. ТНК и международная специализация экономики (пример США) 148

Глава пятая

ТНК И БУРЖУАЗНОЕ ГОСУДАРСТВО В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ

1. Транснациональный характер корпораций и национальный суверенитет 160
2. Внешнеэкономическая политика и интересы ТНК 168
3. Экономическая роль государства в свете перспектив транснационализации капитала 177

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 188

ПРИМЕЧАНИЯ 195

3 руб.

Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве

В книге анализируются позиции ТНК в мировой экономике, особенности переплетения капитала и межфирменного сотрудничества, воздействие ТНК на международное разделение труда. Раскрывается политэкономическая природа транснационального капитала. Особое внимание уделено анализу внутрифирменных отношений, роли конкуренции в деятельности ТНК в период ускорения научно-технического прогресса.

ИЗДАТЕЛЬСТВО НАУКА