

4578
1154

ИМПЕРИИ

ФИНАНСОВЫХ
МАГНАТОВ

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ АН СССР

ИМПЕРИИ ФИНАНСОВЫХ МАГНАТОВ

(транснациональные корпорации
в экономике и политике империализма)

Отв. редактор д-р экон. наук И. Д. Иванов



Москва "Мысль" 1988

~~ББК 65.8~~
И 54

РЕДАКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ

Рецензенты: д. э. н. Г. Г. Чибриков, Н. П. Шмелев

Авторский коллектив:

к. э. н. *А. З. Астапович* (§ 1 гл. 1), к. э. н. *А. В. Березной* (§ 4 гл. 2), к. э. н. *А. К. Гливаковский* (гл. 8 в соавторстве), к. э. н. *И. В. Гришин* (§ 4 гл. 7), д. э. н. *И. Д. Иванов* (Введение, § 2, 3, 5 гл. 2; § 2 гл. 3; гл. 4, 5, 6; § 1–3 гл. 7), к. э. н. *В. А. Красильщиков* (гл. 8 в соавторстве), д. и. н. *Г. С. Согомоян* (§ 5 гл. 7), д. э. н. *П. И. Хвойник* (§ 2, 3 гл. 1; § 1 гл. 2), д. э. н. *Ю. В. Шишков* (§ 1 гл. 3), д. э. н. *В. Д. Шетинин* (§ 3 гл. 3).

Ученый секретарь монографии – к. э. н. *А. В. Березной*. Научно-техническую работу выполнила *Г. А. Герасимова*.

И $\frac{0603010100-049}{004(01)-88}$ 22-88

ISBN 5-244-00031-4

© Издательство "Мысль". 1988

ВВЕДЕНИЕ

Для современной эпохи особенно характерны растущая взаимосвязь и взаимозависимость государств и народов, вступают в действие новые факторы экономического и политического развития. Среди них в рамках капиталистической системы хозяйства, как это было отмечено на XXVII съезде КПСС, быстро набрали силу транснациональные корпорации и банки (ТНК и ТНБ).

Транснационализация операций монополистического капитала — явление многоплановое, имеющее свои объективные основы и специфические проявления, пространственные рамки и диалектику развития. Она выступает как следствие наложения процессов капиталистической концентрации и централизации на ход интернационализации производства, распространяет власть монополий поверх национальных границ, рождает международные империи магнатов капитала. В последней четверти XX в. ТНК и ТНБ предстают как наиболее типичные крупнокапиталистические хозяйственные предприятия. Они контролируют целые отрасли, сферы производства и обмена в масштабе как отдельных стран, так и несоциалистического мира в целом, превращаются в один из главных резервов капитализма в соревновании двух систем.

На нисходящей фазе своего развития капитализм непосредственно противопоставляет транснациональные корпорации и банки социалистическим хозяйственным предприятиям. На их базе монополистическая буржуазия пытается овладеть научно-технической революцией, расколоть рабочее движение, создает материальную основу своей военной машины, во многом сохраняет зависимое положение освободившихся стран, финансирует свое политическое господство. Поэтому для нее транснационализация операций выступает ныне как одно из основных направлений попыток социально-исторического реванша у социализма, рабочего и национально-освободительного движений, возвращения ранее утраченного.

Закономерно поэтому, что ТНК и ТНБ являются объектом пристального изучения в марксистской литературе, причем как в теоретико-идеологическом и политическом, так и в организационно-хозяйственном плане. Этим вопросам посвящены многие работы ученых и специалистов, внесших в изучение данного феномена существенный и полезный вклад. Среди них немало исследований было подготовлено и специалистами ИМЭМО.

Вместе с тем транснациональные корпорации и банки при своей многоплановости, неоднозначности и динамизме развития относятся к таким объектам исследования, которые требуют как все более углубленного познания, так и постоянного внимания, о чем вновь напоминают решения XXVII съезда партии и новая редакция Программы КПСС. "В глубоком изучении,— подчеркивается в Программе КПСС,— нуждаются процессы,

происходящие в коммунистическом, рабочем, национально-освободительном движениях, в капиталистическом обществе. Ход мирового развития выдвигает перед человечеством немало вопросов глобального масштаба... Важной задачей общественной науки была и остается борьба против буржуазной идеологии, ревизионизма и догматизма"¹. ТНК и ТНБ так или иначе играют свою роль во всех этих сферах, и научная мысль должна дать свои верные аргументированные ответы о природе и характере их деятельности.

Попытку такого ответа представляет собой и данная коллективная монография, причем приведенные выше требования Программы КПСС, материалы XXVII съезда партии положены в основу как авторской концепции, так и структуры книги. Двумя взаимосвязанными срезам данной концепции является анализ транснациональной корпорации, во-первых, как персонификатора резко обострившегося конфликта между гигантски возросшими производительными силами и отживающими частнособственническими производственными отношениями внутри современного буржуазного общества, а во-вторых, как орудия и резерва капитализма в обновлении двух систем.

Основополагающим для авторского коллектива в первом случае явилось положение К.Маркса, целиком применимое к социально-исторической судьбе ТНК, о том, что, когда капитал "начинает ощущать самого себя пределом для развития и когда его начинают рассматривать как такой подлежащий преодолению предел, он ищет прибежище в таких формах, которые, хотя они кажутся завершением господства капитала, вместе с тем, в результате обуздания свободной конкуренции, являются провозвестниками его разложения и разложения покоящегося на нем способа производства"².

Действительно, несмотря на все совершенство внутрифирменного планирования, ТНК и ТНБ отнюдь не отменяют циклических и структурных кризисов. Идя в авангарде капиталистического овладения достижениями НТР и перемещая производство через границы, они усугубляют безработицу. Воплощая в себе как наследственность, так и изменчивость империалистических порядков, они в наибольшей степени олицетворяют ныне основные признаки империализма. Отсюда их вклад в усиление неравномерности развития современного капитализма, его нестабильности как системы.

Особо в книге дается анализ так называемой "транснациональной альтернативы" государственно-монополистическому капитализму. С поверхности явлений она выступает как вызов ТНК и ТНБ государственному регулированию экономики, государственности в целом. Однако на деле это всего лишь попытка удержать процесс обобществления производства в частнокапиталистических рамках, направить его вширь, на просторы мирового рынка, не допуская движения такого обобществления по восходящей внутри отдельных стран (от корпораций — к огосударствлению), ибо оно чревато совершенно определенными социальными последствиями, самоотрицанием капитализма как общественного строя. Считаясь с такой "альтернативой" как с фактом, авторы тем не менее рассматривают ее в широкой исторической перспективе как химерическую, ибо процесс обобществления производства перерастает корпоративные рамки и в международном масштабе.

Что касается роли ТНК и ТНБ в развивающихся странах, то авторский коллектив стремился показать их как основную силу, держащую в руках нити зависимости, культивирующую на периферии империализма капиталистический уклад, персонификаторов колониализма. Одновременно, отталкиваясь от известных ленинских положений, авторы покажут, что транснациональный монополистический капитал использует развивающиеся страны, эксплуатирует их как своеобразную "подпочву" империализма, как источник обеспечения монопольных прибылей, без которых он не может существовать и которыми он затем делится с буржуазным государством, финансируя его политику, в том числе гонку вооружений.

Книга показывает также, что роль транснациональных корпораций и банков в такой политике отнюдь не пассивна. Они активно участвуют в ее формулировании, а во внешней сфере — и в ее непосредственном осуществлении в альянсе с буржуазной дипломатией. Другими словами, эти корпорации выступают ныне уже не только как хозяйственные, но и как политические агенты системы международных отношений.

Политическую направленность деятельности ТНК придает и их участие в военно-промышленных комплексах (ВПК). Хотя их членство в ВПК отнюдь не всеобъемлюще, здесь, как и в других вопросах, необходимо проводить различие между деловыми кругами в целом и "лагерем грубо-буржуазным, агрессивно-буржуазным, реакционно-буржуазным"³. Именно ТНК создают (а ТНБ во многом финансируют) материальную базу гонки вооружений и распространения ее на новые сферы, в том числе в обход международных договоренностей. Влияние производителей вооружений на принятие политических решений отдает политику во власть военно-технической логики, усиливает риск развязывания войны. Тем важнее, как представляется, научная разработка немилитаризованной модели капиталистического производства, принципов конверсии военных предприятий на гражданские нужды, подходы к чему намечены в книге. Авторы исходят из того, что меры по контролю и регулированию транснационального монополистического капитала должны найти свое место во всеобъемлющей системе международной безопасности, предложенной XXVII съездом КПСС, включая безопасность экономической.

Наконец, говоря о ТНК, нельзя забывать и еще об одной стороне их деятельности. Обостряя противоречия капитализма, они в то же время являются его резервом, в том числе в соревновании двух систем. Конкретно они прямо противостоят социалистическим предприятиям и их объединениям на микроуровне экономики, т. е. там, где ныне во многом определяются качественные параметры современного производства, научно-технический прогресс. Отсюда интерес к их производственно-управленческому опыту, методам внешнеэкономических операций, которые при критическом восприятии могут оказаться бесполезными и для нашей науки, промышленности и торговли.

В целом же транснациональные корпорации и банки, воплощая в себе определенный прогресс в деле обобществления труда и повышения его производительности, одновременно знаменуют собой и типичный пример развития *в ущерб массе человечества*⁴, что предопределяет и их историческую судьбу. "Если капиталистический способ производства есть исто-

рическое средство для развития материальной производительной силы и для создания соответствующего этой силе мирового рынка,— писал К. Маркс,— то он в то же время является постоянным противоречием между такой его исторической задачей и свойственными ему общественными отношениями производства”⁵. Поэтому как форма собственности и организации производства ТНК и ТНБ также со временем сойдут с исторической арены, уступив свое место новым носителям дела хозяйственного сближения наций, которые создает социализм.

Предлагаемая монография — комплексное исследование. Однако авторский коллектив отнюдь не считает, что он сказал в изучении ТНК и ТНБ последнее слово, и заранее выражает признательность своим критикам и рецензентам.

АНАТОМИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Первое, что бросается в глаза при анализе транснационального предпринимательства,— это его всевозрастающие масштабы. Как указывалось в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии, на долю транснациональных корпораций к началу 80-х годов приходилось более трети промышленного производства, более половины внешней торговли, около 80% патентов на новую технику и технологию капиталистического мира¹. Тем важнее ответить на вопрос: какие движущие силы стоят за этими масштабами, что нового вносят корпорации в сам процесс функционирования капиталистического производства?

1. Масштабы и характер

В последней четверти XX в. транснациональные корпорации формируют основное ядро и авангард капиталистических предприятий, распространяя свою деятельность на все секторы производства и обмена, концентрируя наиболее передовую часть научно-промышленного потенциала современного капитализма. Конкретные подсчеты масштабов их операций затруднены ввиду несовершенства техники международных статистических сопоставлений и ограниченности их собственной деловой отчетности. Однако и в этих условиях несомненно, что, несмотря на определенные приливы и отливы в темпах, основные показатели их хозяйственной деятельности растут быстрее, чем капиталистической экономики в целом. Это последовательно усиливает в ней позиции ТНК, что характерно как для всего мирового капиталистического хозяйства, так и для большинства отдельных его стран и регионов.

Конкретно в данном параграфе анализируются масштабы операций и позиции ТНК в материальном производстве, в финансовой сфере и сфере услуг, а также в международной капиталистической торговле.

Транснациональный капитал оперирует ныне во всех отраслях и сферах материального производства, причем наиболее многочисленная группа крупных ТНК сложилась прежде всего в промышленности. В 1985 г. 431 из них имели оборот в 2 млрд долл. и более каждая².

Для выявления удельного веса ТНК в капиталистическом промышленном производстве приходится прибегать к определенным условным пересчетам*. Однако несомненной является тенденция к последовательно-

* При имеющейся статистике наиболее достоверные оценки дает соотношение объема мирового капиталистического промышленного производства, взятого по его доле в валовом внутреннем продукте несоциалистического мира, с условно-чистой продукцией ТНК. В наших подсчетах это соотношение, рассчитанное для ТНК США, распространено также и на транснациональные корпорации других капиталистических стран. В число транснациональных корпораций включены промышленные компании, имевшие в соответствующие годы оборот более 1 млрд долл. каждая.

му повышению такого удельного веса — с 22,8% в 1971 г. до 23,2% в 1976 г. и около $\frac{1}{3}$ в начале 80-х годов. Все это наглядно иллюстрирует "ступень всемирной концентрации капитала и производства", на которую указывал В. И. Ленин³.

Вместе с тем приведенные данные показательны и в другом отношении, ибо кроме роста операций ТНК, отражающего их сильные стороны, они доказывают, что даже эти гигантские компании остаются подвластными основным законам капиталистического производства, в том числе цикличности и неравномерности его развития. В самом деле, после "периода бури и натиска" ТНК в 50-х и 60-х годах усиление их позиций в капиталистической промышленности в начале 70-х годов шло под влиянием циклических и структурных кризисов гораздо медленнее, чем раньше. Не оправдались и "ультраимпериалистические" прогнозы ряда буржуазных экономистов (в частности, Г. Перлмуттера) о том, что уже к 80-м годам ТНК захватят в свои руки не менее $\frac{3}{4}$ промышленного производства несоциалистического мира⁴. На пути экспансии транснациональных корпораций в эти годы встали меры по ограничению их деятельности со стороны молодых государств и ужесточившаяся международная конкуренция.

С ростом совокупного оборота ТНК укрупнялись и сами эти компании. Это существенно повлияло и на уровень концентрации и централизации в капиталистической промышленности в целом, усилив его*. Основным направлением такого усиления является концентрация, т. е. капитализация собственных прибылей. Однако ТНК и ТНБ довольно широко, особенно в 80-е годы, прибегают и к централизации, в том числе в своих зарубежных операциях, проникая на чужие рынки посредством поглощений и слияний. Наглядные примеры тому — скупка французской "Пежо" западноевропейских предприятий американского концерна "Крайслер" и приобретение швейцарской "Нестлэ" американской корпорации "Карнейшн". В целом же путем поглощений и слияний было создано до половины общего числа зарубежных филиалов ТНК США и Западной Европы. Можно полагать, что централизация будет убыстрять рост транснациональных корпораций и впредь.

С сужением возможностей дальнейшей концентрации производства и капитала внутри отдельных стран зарубежные операции транснациональных корпораций растут быстрее их общих, и особенно отечественных, операций. Например, всего за 1971—1985 гг. общие обороты крупнейших ТНК выросли примерно в 6 раз, продажи зарубежных филиалов — почти в 9 раз, активы — почти в 4 раза, прибыли — более чем в 4 раза (общие) и более чем в 5 раз (зарубежные), занятость — примерно в 1,5 раза (общая) и более чем в 2 раза (зарубежная). Даже с учетом инфляции это

* Как к диверсифицированным и технически передовым предприятиям к ТНК весьма условно применимы наиболее распространенные в советской литературе показатели внутриотраслевой концентрации производства, или концентрации по числу занятых. Обычно эти корпорации работают во многих отраслях и видах производств, тем самым как бы "распыляя" свою мощь поверх внутриотраслевых показателей, отражающих ее лишь фрагментарно. Равным образом современное наукоемкое производство требует относительно меньше рабочих, и доля ТНК в объеме производства всегда выше, чем в занятости. Поэтому в применении к таким корпорациям наиболее показательным является исчисление уровня и динамики концентрации по их удельному весу в валовом общественном продукте соответствующих стран, который достигает ныне, особенно в малых странах, весьма значимых величин.

достаточно впечатляющий рост, который шел, кстати, при относительной экономии применяемого труда и, следовательно, усилении его эксплуатации (см. подробнее гл. VII).

Внутри индустриального комплекса контроль ТНК особенно активно распространяется на отрасли обрабатывающей промышленности, а внутри ее — на новейшие технологически сложные виды производств. В середине 80-х годов до половины общих и зарубежных продаж транснациональных корпораций было сосредоточено всего в 4 отраслях — химии, общем машиностроении, электронике и транспортном машиностроении. В руках всего 5 ТНК находится до 80% продаж газовых турбин, у 4 компаний — $\frac{3}{4}$ ядерных реакторов и $\frac{2}{3}$ — турбогенераторов и т.д. Однако эти позиции сильны и на рынках стандартизованной машинной продукции массового спроса. Основной объем производства автомобилей в капиталистическом мире дают 21 ТНК (8 из них — 75%), сельхозмашин — 11 корпораций (7 — 54%) и т.д.*

Иная картина складывается в добывающей промышленности. Меры, принятые освободившимися странами по возврату себе суверенитета над природными ресурсами (включая национализацию), заметно сузили здесь сферу непосредственного присутствия транснациональных корпораций. Сказалось также относительное уменьшение спроса на сырье по мере его экономии и низкий уровень сырьевых цен в течение 80-х годов, что подчас вело к "отзыву" капиталовложений ТНК из предприятий по его добыче. Вместе с тем транснациональные корпорации по-прежнему контролируют преобладающую часть переработки и сбыта минерального сырья. Сходное положение существует в области сельского хозяйства. Потеряв после национализации многие плантации, ТНК все еще контролируют подавляющую часть переработки сельскохозяйственного сырья и его сбыта. По оценкам экспертов ЮНКТАД, ТНК так или иначе контролируют более 70% экспорта риса, бананов, каучука, нефти, олова, свыше 85% пшеницы, кофе, кукурузы, какао, табака, джута, меди, бокситов и т.д.⁵ Такая ситуация складывается во многом потому, что именно ТНК до сих пор держат в своих руках контроль над основной частью материальной инфраструктуры международной торговли — морским транспортом, складами, сетью переработки и сбыта.

Пока еще статистически незначительны позиции ТНК в строительстве, которое по основному характеру своих операций остается локализованной отраслью. Однако и здесь возникли крупные международно-оперирующие фирмы, функционирующие не на уровне проведения собственно строительных работ, а на "верхних этажах" отрасли — проектировании, генеральных подрядах, консультировании проектов и т.д. Типичными их представителями являются, например, "Флюор" и "Бектель" (США), "СНАМ-проджетти" (Италия), "Зальциттер" (ФРГ) и т.д. К числу крупных ТНК в строительстве можно отнести примерно 20 корпораций, проектирования — 20 — 25, консультирования и инжиниринге — около 20, причем большинство из них комбинирует осуществление этих функций.

На современном этапе научно-технической революции огромные масштабы производства сами по себе еще не гарантируют прочных пози-

* Если не оговорено иное, здесь и далее статистика взята из банка данных Центра ООН по ТНК.

Таблица 1. Масштабы зарубежных операций ТНК

	1971			1976		
	Общие	Зарубежные		Общие	Зарубежные	
	млрд долл.	млрд долл.	%	млрд долл.	млрд долл.	%
Оборот	625,6	107,0 ²	17,1	1 431,5	345,6 ²	24,1
Активы	315,8	36,1	11,4	537,8	63,9	11,9
Прибыль	29,4	4,7	16,0	58,22	9,9	17,0
Число занятых, млн человек	19,6	2,9	14,8	23,4	4,6	19,7

Продолжение

	1980			1985 ¹		
	Общие	Зарубежные		Общие	Зарубежные	
	млрд долл.	млрд долл.	%	млрд долл.	млрд долл.	%
Оборот	2 738,6	714,0 ²	26,1	3 200	1 000 ²	31
Активы	908,7	89,9	9,9	1 100	112	10,1
Прибыль	112,1	19,1	17,0	130	23	17,6
Число занятых, млн человек	25,5	5,8	22,7	25	6	24,0

¹ Оценка. ² Только продажи заграничных филиалов без экспорта из стран базирования.

Источник. Банк данных Центра ООН по транснациональным корпорациям.

ций на рынке в долговременной перспективе. Все большую, а зачастую решающую роль в конкурентной борьбе играет научно-технический потенциал. И здесь позиции транснационального капитала являются доминирующими, ибо в его руках сосредоточено до 80% объема НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок) и фонда патентов капиталистического мира, а также основной объем лицензионной торговли. Последняя превратилась в важный, самостоятельный источник зарубежных доходов ТНК и обеспечивает, например, у американских компаний 71% зарубежных прибылей в химической промышленности и 62% — в электротехнике и электронике⁶.

Указанные тенденции затронули и кредитно-финансовую сферу. Если раньше транснационализация операций банков несколько отставала от промышленных ТНК, то ныне она развивается даже с опережением. Уже сложилась группа банков с широкой сетью заграничных отделений и филиалов, постоянно оперирующих на международных денежных рынках. Эксперты ООН относят к транснациональным банки с активами не менее 2 млрд долл. и собственной сетью не менее чем в 5 иностранных государствах. В середине 80-х годов таких банков насчитывалось около 100.

В финансовой сфере нет такой диверсификации, как в промышленности, что позволяет точнее определять уровень концентрации. Подсчеты

показывают, что эта сотня ТНК контролирует более половины совокупных активов 300 крупнейших банков капиталистического мира, причем транснационализация и размер операций здесь идут рука об руку. Таким образом, именно транснациональные банки ныне контролируют основные финансовые ресурсы капиталистического мира, а с ними и основной объем частной и государственной международной задолженности. В США, например, всего 12 таких банков держат 67% объема зарубежной задолженности, а в Швейцарии, Франции и ФРГ основная часть этого объема приходится всего на 3 — 4 банка.

В послевоенные годы международный размах приобрел также страховой бизнес. В нем доминируют около 70 компаний пяти стран (Великобритании, США, Франции, Швейцарии и ФРГ), которым принадлежит почти $\frac{3}{4}$ всех зарубежных страховых контор и примерно та же доля страхового рынка⁷. В свою очередь рынок перестрахования контролируется примерно 15 крупнейшими компаниями, которые получают из-за границы свыше половины своих доходов.

В последнее время экономисты уделяют повышенное внимание изучению мировых рынков услуг, которые растут гораздо быстрее обычных товарных рынков, а современное высокоразвитое интернационализованное производство требует гораздо большего объема услуг, чем прежде. Сфера новых видов услуг также рождается как монополизированная, где доминирующую роль играют те же ТНК, особенно в услугах делового, технического характера и в информатике. Например, хотя в мире действует 1100 банков данных, среди них доминирует всего четыре системы — "Локхид информейшн", "СДК рисерч сервис", "Дейта рисорсиз" и "Шарп". Передача этих данных идет преимущественно через сети "Типнет", "Теманет" и "Юнинет". Основной объем коммерческой информации в мире продают "Рейтер" и "Бизнес интернэшнл". Так рождается "информационный империализм". Аналогично биржевую торговлю сырьем контролируют 50 "торговых домов", рекламу — 14 международных рекламных агентств, контрольно-ревизионные услуги — 10 консультативных фирм⁸.

Расширение контактов между странами и совершенствование транспорта обусловили активную интернационализацию и такой сферы услуг, как туризм. Кроме рекреационного большое развитие получил так называемый деловой туризм, связанный с проведением международных конференций и поездками представителей бизнеса. Доходы от иностранного туризма — важная статья бюджета многих стран.

Однако в туристическом бизнесе безраздельно доминируют компании всего трех капиталистических государств — США, Великобритании и Франции. Около 50% всех заграничных отелей принадлежит американским фирмам, и еще 30% поровну делят французские и британские. Всего 26 ведущих туристических компаний контролируют примерно $\frac{4}{5}$ всех отелей за рубежом. Значительная часть компаний — владельцы отелей контролируется другими корпорациями, в первую очередь авиатранспортными, и конгломератами. В частности, "Транс уорлд эйрлайнз" владеет сетью отелей "Хилтон", "Пан Америкен" — "Интерконтиненталь", конгломерат ИТТ — "Шератон".

Особо следует сказать о такой сфере деятельности ТНК, как торговля, прежде всего международная. Во всех подробностях эта деятельность будет рассмотрена в других разделах книги. Что же касается количественных

показателей контроля над ней ТНК, то необходимо определить, какие показатели следует принимать в расчет, ибо здесь существуют два подхода. Первый предполагает узкую трактовку роли ТНК и ограничивается обчетом их внутрифирменного обмена. Второй базируется на учете всего комплекса внешнеторговых связей транснациональных корпораций. Авторы данной работы принимают (как более правильную) вторую, расширительную трактовку, ибо воздействие ТНК на развитие международной торговли выходит далеко за рамки внутрифирменных отношений. В этом случае налицо определенная "пляска" цифр, взятых из различных источников, но в целом оценки можно усреднить на уровне примерно в 60% всего международного товарооборота.

Достаточно высок удельный вес транснациональных корпораций во внешней торговле отдельных государств. В 1985 г. только на долю 50 крупнейших американских экспортеров приходилось свыше $\frac{1}{3}$ экспорта США, а в целом транснациональные корпорации так или иначе проводили по своим каналам 89% экспорта и 59% импорта страны. В Великобритании на долю таких корпораций приходится около 80% экспорта. При этом в контролируемом экспорте действительно велика доля внутрифирменного обмена. Так, обмен корпораций США со своими зарубежными филиалами преимущественного владения (более 50% акций) составляет около $\frac{1}{4}$ внешней торговли страны. Принимая в расчет смешанные компании с менее чем 50% акций и дочерние фирмы иностранных ТНК на американской территории, на внутрифирменный оборот приходится около 36% экспорта и 39% импорта США. В Англии эта доля равна примерно $\frac{1}{3}$, а в целом эксперты ЮНКТАД оценивают ее в 40% мирового капиталистического экспорта.

Роль внутрифирменных поставок в общих продажах транснациональных корпораций отражает также решающее влияние монополий на развитие отдельных отраслей. По аналогии с производством он наиболее значителен в наукоемких секторах. Например, обследование 329 крупнейших ТНК показало, что доля их продаж, идущих по внутрикорпорационным каналам, составляла 91,3% для конторского оборудования (включая компьютеры), 58,2% — для научно-измерительной аппаратуры и фотооборудования, 36,5% — электроники, 35% — химикалий и фармацевтики. В то же время в торговле напитками она была равна лишь 20,3%, текстильными и коженными изделиями — 12,8%, в остальных отраслях — менее 10%⁹.

Таким образом, транснациональные корпорации распространяют свои операции и контроль прежде всего на: а) новые и новейшие отрасли материального производства, которые подчас даже рождаются уже как монополизированные и интернационализированные; б) секторы хозяйства, формирующие инфраструктуру современной высокоразвитой экономики; в) кредитно-финансовую сферу, где капитал особенно мобилен; г) внешнеэкономические связи как специфически присущую ТНК среду хозяйственных операций. В свою очередь последняя специфика ставит вопрос о причинах происхождения транснациональных корпораций.

2. Истоки и закономерности

Одна из важнейших особенностей капиталистического производства — его неразрывная связь с международным разделением труда. Как указывал К. Маркс, это производство "вообще не существует без внешней торговли", а сама внешняя торговля и мировой рынок являются как предпосылкой, так и результатом его развития¹⁰.

Разумеется, тенденция к интернационализации хозяйственной жизни, к экономическому сближению наций вовсе не исключительная привилегия капитализма. Все эти процессы развиваются и, более того, могут получить свое универсальное завершение лишь в русле становления более высокой общественной формации, идущей ему на смену¹¹. Однако и при капитализме действуют, хотя и противоречиво, объективные тенденции развития производительных сил, требующие их интернационализации, к которым буржуазия одновременно и приспосабливается, и пытается удержать их проявление в присущей ей частнособственнической оболочке.

Материальная основа процессов интернационализации — расширение масштабов и изменение структуры производства по мере развития и совершенствования производительных сил общества, что ведет к специализации общественного труда и интенсификации обмена его результатами. В свою очередь "труд организуется и разделяется различно, в зависимости от того, какими орудиями он располагает"¹². Поэтому машинное производство повлекло за собой выход разделения труда на международную арену, образование мирового рынка. Современная же научно-техническая революция и достигнутые масштабы производства требуют опоры на снабжение и сбыт в самом широком международном масштабе. Более того, один лишь обмен товарами уже не может удовлетворить этих растущих потребностей, и они реализуются во все большей степени непосредственно в сфере производства. Для буржуазии это дает дополнительный повод начать замену экспорта товаров экспортом капитала, а национальные предприятия и монополии перерастают в транснациональные, принимая вид ТНК.

Вместе с тем в рамках анализа общего генезиса еще остается солидное поле для дальнейших углубленных исследований его отдельных факторов и звеньев, как важных для понимания феномена ТНК, так и имеющих более широкое теоретическое и практическое значение. В данном параграфе для такой проработки избраны прежде всего методологические проблемы оценки динамики интернационализации капиталистического производства, ее количественных и качественных параметров, а также роль этой "окружающей среды" в транснационализации операций современного капитала и возникновении ТНК.

Что касается первой проблемы, то общеизвестно, что экспорт в послевоенный период рос гораздо быстрее производства, хотя в 80-х годах такое опережение замедлилось. Однако большинство авторов при таких сравнительных исчислениях попросту соотносят величины товарного экспорта и ВВП без оговорок о том, что подобный подсчет одновременно и занижает и завышает искомый показатель*, а главное, делает его все менее

* Экспортная квота при этом завышается, ибо экспорт оценивается здесь по полной рыночной стоимости, тогда как ВВП — лишь по стоимости условно-чистой про-

достоверным ввиду роста экспорта услуг и изменений, происшедших в последние годы в динамике цен и ценностных пропорциях обмена. Действительно, мировые цены в этот период росли быстрее внутренних, что ведет к завышению исчисленной таким образом экспортной квоты. Для всего капиталистического мира, по нашим подсчетам, в 1984 г. она оказывается равной примерно 20% против 11,3% в 1970 г. и 10,1% в 1960 г., причем ее "большой скачок" — с 13,5 до 17,8% — приходится лишь на два года — 1973 и 1974. Ясно, что на деле данный показатель за такой короткий срок не мог возрасти столь резко, особенно если учесть, что в ряде стран началась своеобразная структурная реакция отторжения вздорожавшего импорта.

Проблема, следовательно, состоит в выборе такой методологии оценки степени интернационализации капиталистического производства, которая была бы свободна от искажающего влияния скачков цен и полнее учитывала тенденции развития и обогащения форм международного разделения труда. Пока это возможно сделать, к сожалению, только для сферы материального производства, где оговоренным условиям удовлетворяет показатель так называемой "реальной" экспортной квоты, исчисленной (в постоянных ценах) как отношение товарного экспорта к материально-вещественной части ВВП*. По нашим подсчетам, базирующимся на статистике ООН, она составляла (в ценах и по курсам валют 1975 г.) около 25% в 1950 г., 29% в 1960 г., 37% в 1970 г., 44% в 1980 г. и примерно 46% в 1985 г.

При таком подходе данные показывают более равномерную динамику интернационализации материального производства как первоосновы общественного производства в целом, не приглушая также свойственных этому процессу при капитализме противоречий и неравномерности. Так, замедление темпов интернационализации в 70-х годах явно отражает воздействие на нее циклических и структурных кризисов этого периода. Замедление усилилось в первой половине 80-х годов, когда капиталистическую экономику поразил еще один циклический кризис. По итогам указанных кризисов можно даже говорить о том, что международное разделение труда в последнее время испытывает "заминку", что оно в чем-то "забежало вперед" структурных изменений, необходимых для него внутри экономики отдельных капиталистических стран, что для нового рывка в его развитии капиталистические страны должны пройти через определенный период структурной перестройки своей экономики и рынка. Свидетельством такого "забегания" является то, что даже с переходом капиталистической экономики с 1983 г. в фазу подъема определяющей тенденцией в торговой политике этих стран, в отличие от либерализации 50 — 70-х годов, остается протекционизм.

дукции. Одновременно этот показатель и занижается, ибо товарный (материальный) экспорт сопоставляется в этом случае с ВВП, включающим также и услуги.

* Разумеется, в теории можно представить себе и идеальный показатель агрегатной экспортной квоты в общественном производстве, адекватно сравнивающий весь ВВП с суммарным экспортом товаров и услуг. Однако это скорее дело будущего, ибо регулярной сводной статистики торговли услугами и их мировых цен пока не существует. "Реальная" же экспортная квота опирается на исчисляемые статистической службой ООН ряды индексов ВВП и его отдельных компонентов начиная с 1950 г., что и дает возможность проведения абсолютно необходимых в данном случае долгосрочных сопоставлений.

Вместе с тем, оценивая достигнутую степень интернационализации производства, важно не упускать из виду не только количественную, но и качественную сторону дела. На общем фоне роста экспортной квоты в материальном производстве внутри ее также происходили важные изменения, работающие в целом на углубление международного разделения труда.

Во-первых, наряду с экспортом товаров продолжал расти экспорт капитала. Подробнее этот вопрос будет рассмотрен в § 3 гл. II. Здесь же отметим, что при увеличении товарного экспорта капиталистических стран за 1973—1985 гг. с 370 до 1 740 млрд долл., или в 4,7 раза, объем зарубежных прямых капиталовложений корпораций возрос с 213 до примерно 690 млрд долл., или в 3,2 раза соответственно¹³. Хотя и в сугубо капиталистической, империалистической форме, но это также свидетельствует о быстром развитии внешнеэкономических связей. Быстрыми шагами идет вперед и интернационализация банковской сферы, где семь крупнейших банков США в 1985 г. получили за рубежом около $\frac{2}{3}$ своих доходов против 22% в 1970 г.

Во-вторых, международное разделение труда ныне охватывает все новые и новые звенья производительных сил, ранее имевшие по преимуществу локальную привязку. Со становлением массовой миграции рабочих и специалистов в каналы международного обмена вышел такой ключевой для капитализма товар, как рабочая сила. Все более интернационализуются сфера услуг и строительный комплекс. Экспорт услуг в 1985 г. достиг около 800 млрд против 99,9 млрд долл. в 1970 г. Особо следует сказать о науке, развитие которой изначально было по своему характеру всемирным и непосредственно зависело от международного обмена информацией. В эпоху НТР она превратилась в непосредственную производительную силу, чья интернационализация уже породила в свою очередь ряд новых форм обмена прикладными результатами НИОКР. Быстро развиваются инжиниринг (инженерные услуги комплексного характера, в том числе в проектировании и строительстве), консалтинг (техническое консультирование и экспертиза проектов) и связанный с ними лизинг (аренда промышленного и научно-исследовательского оборудования), международные системы товарной компьютерной информации, как технической, так и коммерческой, причем на базе последней из искусства в точную науку все более превращается маркетинг.

В-третьих, на макроэкономическом, системном уровне развитие производительных сил начинает тесно зависеть от состояния и решения глобальных проблем человечества, требующих согласованного международного подхода. Таковы сырьевая, энергетическая, экологическая, продовольственная проблемы, освоение космоса и Мирового океана, создание всемирной системы транспорта и связи, проблема преодоления отсталости развивающихся стран. Наконец, в пользу углубления международного разделения труда работают и сдвиги на микроуровне экономики, среди которых особого внимания заслуживает эволюция механизма взаимозависимости и взаимообусловленности масштабов индивидуальных производств и степени их интернационализации.

При современном уровне их развития производительные силы все чаще и чаще могут возникать и функционировать, только сбрасывая чисто национальную оболочку, опираясь на мировой рынок. Так, минимально

рентабельные мощности некоторых предприятий все чаще выходят за пределы объемов внутренних рынков отдельных стран, оптимизация серийности производства предполагает его импортное снабжение и экспортный сбыт. Например, оптимальная серия в современном тракторостроении оценивается в 90 тыс. шт. в год, в автостроении — в 2 млн. На экспорт идет свыше 80% производимых в Западной Европе газовых турбин и оборудования гидроэлектростанций¹⁴. Нередко невозможность экспортных продаж буквально губит технические новинки, не обеспечивая рентабельности операций фирм-пионеров, как случилось с самолетом "Конкорд", собравшим заказы на 16 машин при безубыточной серии минимум в 200. Таким образом, чем крупнее современное производство, тем более интернациональным по снабжению и сбыту оно должно быть.

Сказанному внешне противоречит новейшая тенденция отхода в процессе происходящей структурной перестройки капиталистической экономики от гигантомании в строительстве предприятий и решения назревших технико-экономических проблем через создание (по крайней мере в ряде отраслей) "мини-производств". Однако это противоречие является чисто внешним. На самом деле "мини-заводы" возникают в соответствии со все той же логикой прогресса техники и углубления специализации, продолжают ее. Дело в том, что ныне в ряде отраслей дальнейшее укрупнение единичных размеров предприятий подошло, при данном уровне техники, к своему разумному пределу (металлургия, химия, энергетика). Одновременно серийному производству противостоит все более специализированный спрос, который далеко не всегда приемлет массовую стандартизованную продукцию, даже дешевую. Происходит фрагментация рынка и спроса по качеству и ассортименту, в обеспечении общественного признания стоимости товара возрастает роль его потребительной стоимости. Но подобные узкоспециализированные производства, как правило, даже больше, чем стандартные, ориентированы на международный рынок. Например, в Японии экспортная квота в производстве интегральных схем выше, чем для готовых ЭВМ, в Западной Европе — для специализированных сортов стали выше, чем для стали в целом, для малотоннажных химикатов выше, чем для массовых крупнотоннажных, и т. д. Таким образом, фрагментация спроса идет рука об руку с его интернационализацией и не меняет общей тенденции, хотя отдельные структурные сдвиги, особенно если они осуществляются за протекционистским барьером, могут на время ослабить ее темп.

Другими словами, повышается роль внешнего рынка в современном воспроизводственном процессе, внешняя торговля становится важным, самостоятельным фактором экономического роста. Новое здесь видится в том, что само участие в международном разделении труда превращается в исходную, порой даже абсолютно необходимую предпосылку расширенного производства (для отдельных компаний — дальнейшего накопления капитала). Сама внешняя торговля начинает выступать уже не как сфера обмена "национальными излишками", а как, по определению К. Маркса, "существенная всеохватывающая предпосылка и момент самого производства"¹⁵.

Действительно, эпизодические сделки в ней постепенно уступают свое место заранее согласованным поставкам товаров, работа на "абстрактного покупателя" — предварительным заказам, особенно на машины

и оборудование и строительство промышленных и иных объектов. За последние 30 лет, отмечали эксперты ЮНКТАД, международная торговля по долгосрочным контрактам возросла в беспрецедентных масштабах, и они стали типичными во многих секторах, включая обмен технологией, строительство индустриальных комплексов и т. д. Во многом охвачены контрактацией (нередко на срок до 20 – 25 лет вперед) и прежде "свободные" в смысле поиска потребителя рынки сырья. В ее рамках ныне поставляются почти все количества медного концентрата, 70% железной руды, значительные количества пшеницы, риса, сахара, мяса, арахиса, угля, природного газа, никеля, бокситов, урана, нефти, текстильных волокон и т. д.¹⁶ Как следствие налицо очевидная позитивная корреляция между степенью участия отдельных стран в международной торговле и темпами их экономического роста (особенно заметная у Японии, Италии, Франции, ФРГ). То же справедливо и по отношению к отдельным фирмам.

Поэтому в отличие от негативного отношения авторитетов буржуазной политэкономии, включая и Дж. Кейнса, к внешнеэкономическим связям в предвоенный период¹⁷ в наши дни даже на фоне кризисно-протекционистских явлений большинство западных ученых, наоборот, трактуют эти связи как фактически безубыточную игру для тех, кто в ней участвует. "Пирог", поступающий в их общее распоряжение, состоит из выгод от специализации и глобального разделения труда¹⁸.

Естественно, такая общехозяйственная обстановка оказывает свое прямое воздействие и на операции капиталистических компаний, особенно крупных. В дополнение к присущему капиталу стремлению к расширению своих операций, невзирая на национальные границы, к погоне за более высокой зарубежной нормой прибыли (см. подробнее § 3 гл. II) добавляется еще и стремление поставить себе на службу процессы интернационализации производства, перелить капиталы в эту сферу, коль скоро она быстро и опережающе растет.

Характерно, что монополии начали активно устремляться за рубеж уже при первых шагах такой интернационализации, на рубеже XIX и XX вв. В последние 30 лет с приобретением ее процесса зрелого, развитого характера это вылилось в феномен массового возникновения ТНК, отмеченный на XXVII съезде КПСС.

Транснационализация операций означает для них расширение сферы и ускорение оборота капитала (а с этим и его накопления), прорыв за национальные пределы спроса, гораздо большую свободу конкурентного маневра в границах мирового рынка по сравнению с национальным, сдерживание действия тенденции нормы прибыли к понижению. За пределы границ своих стран базирования корпорации гонит и ряд внешнеэкономических факторов: осознанная буржуазией необходимость упрочения своей международной солидарности перед лицом мирового социализма и национально-освободительного движения, вторжение крупнейших монополий в сферу внешней политики. Наконец, не представляет собой какой-то моноструктуры и такое явление, как государственно-монополистический капитализм. Для взаимоотношений корпораций и буржуазного государства в его рамках характерны не только альянсы, но и конфликты. Капитал имеет как чисто хозяйственные, так и более масштабные, социальные причины в ряде случаев "дистанцироваться" вовне от государства, искать альтернативу усилению его роли в национальной экономике (см. гл. III).

Конкретные причины, толкающие корпорации к перерастанию в транснациональные, уже подробно анализировались в советской научной литературе*, и потому представляется возможным ограничиться краткой их сводкой. Так, зарубежное предпринимательство позволяет с большей выгодой разместить капитал, "выскочить" из сложившегося соотношения сил между основными конкурентами на отечественном рынке, опередить их на внешних, обойти таможенные барьеры, защищающие рынки других государств, получить доступ к их потребителям, местному рынку капитала и к зарубежной технологии. Оно помогает перенести в лучшие условия зарубежных стран те виды производств, которые теряют конкурентоспособность в собственной стране; захватить контрольные пакеты акций зарубежных фирм, тем самым расширяя поле централизации как формы особенно быстрого укрупнения индивидуальных капиталов; диверсифицировать производство за счет иностранных филиалов; извлечь выгоды из международного рассредоточения технологической цепочки производства своей продукции; захватить зарубежные источники сырья; расширить круг и сделать более гибким комбинирование различных видов коммерческих операций и т. д.

Разумеется, транснационализация усиливает и коммерческий и внешнеэкономический риск капиталистического производства. Однако указанные уже преимущества расцениваются менеджерами как преобладающие. На этой же точке зрения стоят и многочисленные исследователи конкретных операций ТНК**, а количественно доля зарубежных рынков в общем коммерческом обороте крупнейших промышленных корпораций повысилась с 30% в 1971 г. до 35% в 1976 г. и 43% в 1986 г. Другими словами, оборот их капитала, производство, сбыт и внутрифирменное планирование уже тесно и непосредственно увязаны с участием в международном разделении труда, что и обособляет транснациональные корпорации от компаний преимущественно отечественной ориентации.

Действительно, транснациональный капитал прибегает ныне в своих операциях практически ко всем известным формам внешнеэкономических сделок, изобретая еще и новые. Он практикует экспорт товаров, услуг и технологии с отечественной и зарубежной территории, транспортные, страховые, перестраховочные операции, аренду оборудования, зарубежное строительство, прямые и портфельные инвестиции, инвестиционное и коммерческое кредитование, управленческие контракты, подряды, концессии, франшизу, рекламу, техобслуживание, подготовку кадров, зарубежные НИОКР, промышленное и научно-техническое сотрудничество, зарубежное патентование, консультирование, организацию туризма и гостиничного дела, книгоиздательство и т. д. Однако основной сферой его деятельности все более становится международное производство в его

* См., например: *Жарков В. В.* Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974; *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976; *Медведков С. Ю.* Транснациональные корпорации и обострение капиталистических противоречий. М., 1982; *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982, и др.

** См., в частности: *Kojima K.* Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations. L., 1978; *Dunning J.* (Ed.) The Multinational Enterprise. L., 1971; *Fickenwirth H.* Direktinvestitionen in USA. Zürich, 1979; *Eglau H.* Kampf der Giganten. Europa, USA und Japan in Wirtschaftsweltstreit. Düsseldorf, 1982; *Vernon R.* Two Hungry Giants. Boston, 1983.

различных формах. Участие в нем выступает как существенная характеристика ТНК, и потому это явление заслуживает специального анализа, чему и посвящен следующий параграф.

3. Становление международного производства

В основе становления международного производства лежит все тот же процесс последовательного углубления разделения труда и его специализации, которая, как указывал В. И. Ленин, "по самому существу своему, бесконечна — точно так же, как и развитие техники"¹⁹. С прогрессом производительных сил и экономического общения между нациями сменяющиеся и дополняющие друг друга формы общественного разделения труда, первоначально зародившиеся в рамках отдельных национальных хозяйств, пробивают себе дорогу и во внешние экономические связи. Из трех таких главных форм, которые различал К. Маркс²⁰, это произошло первоначально с общим разделением труда между крупными сферами производства (сельское хозяйство, промышленность и т. п.), на основе которого и родилась сама международная торговля. Затем наступила очередь частного разделения труда — между видами и подвидами (отраслями) производства, на базе чего сложился мировой рынок. Эти две формы разделения труда доминировали вплоть до послевоенного периода, применяясь соответственно в торговле между метрополиями и колониями, между самими империалистическими странами. Такая схема является, естественно, достаточно условной и справедливой лишь на определенном уровне абстракции. Например, у выхода второй формы разделения труда на международный уровень нет четких временных границ, метрополии так же обменивались между собой сырьем и т. п. Однако она приведена с единственной целью — оттенить тот ключевой для нашего анализа факт, что в послевоенный период вслед за общим и частным на международный уровень вышла уже и третья форма — единичное (подetailное, постадийное) разделение труда, которое до этого времени существовало только в рамках отдельных предприятий и их национальных объединений.

Оно ведет к радикальной перестройке "микроструктуры" обмена, в котором возрастает роль уже не конечных продуктов, а различных промежуточных или комплекующих видов изделий, соответствующих разным стадиям, или элементам, производственного процесса. Итоговые статистические данные о развитии единичного международного разделения труда пока отсутствуют, но для доказательства его динамики достаточно и косвенных. Так, в автомобильной промышленности стоимость вывоза узлов, компонентов и прочих промежуточных изделий давно уже превышает стоимость экспорта готовых автомашин. При этом речь идет именно о промежуточных деталях технологического назначения, а не об обычных запасных частях, удельный вес которых во внешней торговле автомобилями при частой смене их моделей невелик. Покупные детали составляют 40% стоимости автомобилей, выпускаемых "Дженерал моторз", 50% — "Рено", 60 — 65% — "Ниссан" и "Тойота". Аналогично на место транспортировки исходного сырья приходит вынесение за рубеж отдельных стадий его последовательной переработки, которая на $\frac{1}{3}$ осуществляется в местах добычи.

Все это дает основание говорить о развитии международной специали-

зации производства уже не на попредметной основе, а на базе подетального и пооперационного разделения труда в самых широких международных масштабах. Равным образом важно учитывать, что объектом этих процессов являются прежде всего передовые, наукоемкие отрасли хозяйства.

Естественно, подобный ход событий не мог не отразиться и на организации хозяйственной деятельности корпораций. Разумеется, многие их филиалы за границей продолжали работать на экспорт исходного сырья или на импортозамещение на внутреннем рынке стран базирования. В первом случае это оставляло взаимоотношения материнской компании и ее зарубежных предприятий в рамках общего разделения труда, а во втором не выводило их за пределы в основном финансовых связей (экспорт капитала, перевод прибылей). Транснациональные корпорации продолжали активно участвовать и в обычной внешней торговле с независимыми зарубежными партнерами. Однако примерно с середины 50-х годов они стали не просто вывозить за рубеж товары или свой капитал, но и выносить туда отдельные, технологически взаимосвязанные звенья и стадии производственных процессов, придавая комбинированию, прежде осуществлявшемуся во внутризаводских, внутриотраслевых или же внутринациональных рамках, интернационально рассредоточенный характер.

Наглядный пример дает деятельность западногерманской автомобильной компании "Фольксваген". Первоначально все узлы и части для его стандартной модели изготовлялись на одном базовом заводе в г. Вольфсбурге (ФРГ), где производилась и сборка готовых автомобилей. С 1955 г. производство двигателей было выведено на специализированный завод в Ганновере, затем на завод в Касселе было вынесено производство коробок передач, в Зальцгитте — отдельных агрегатов и т. д. В 60-х годах специализация и кооперирование шагнули за рубеж. Хотя отдельные предприятия концерна до сих пор производят самостоятельную продукцию или ведут лишь сборку из импортных частей (Нигерия, Югославия), заводы фирмы в Бельгии, Португалии, США, Турции, ЮАР, Аргентине, Бразилии, Коста-Рике, Эквадоре, Мексике, Перу, Уругвае, Венесуэле, Японии, Индонезии, Малайзии, Пакистане, Таиланде, Гане, Кении, Тунисе, Зимбабве и на Филиппинах в той или иной степени связаны нитями технической или технологической кооперации по основной продукции концерна — легковые машины, грузовики и тракторы²¹.

Аналогично 87% добываемых в капиталистическом мире бокситов перерабатываются в глинозем, а затем в алюминий самими алюминиевыми компаниями. "Алкан", "Рейнольдс металз", "Кайзер", "Алюсюисс", "Мицубиси" в свою очередь самостоятельно перерабатывают в изделия около 90% выплавляемого ими алюминия²². Таким образом, пространственные рамки соответствующих производственных процессов начинают накладываться на международные экономические отношения, а технологические, "внутризаводские" связи опосредуются различными формами этих отношений, воспринимая их специфику. Комбинирование охватывает сегменты хозяйственного потенциала сразу нескольких стран. В международный оборот вливаются обширнейшие потоки кооперационных поставок. В итоге рождается международное производство, которое в свою очередь формирует материальную основу интернациональной деятельности современного монополистического капитала, а с ней и основу, и базис операций транснациональных корпораций.

Вместе с тем при очевидности и принципиальной ясности этого генезиса в нем также остается еще ряд звеньев и аспектов, требующих углубленного, политэкономического анализа. Прежде всего следует указать на несостоятельность славословий буржуазных экономистов, делающих освоение транснациональным капиталом процессов единичного разделения труда в международном масштабе одним из аспектов апологии данных корпораций. Так, Д. Кешбуль (ФРГ) объявляет их на этом основании чуть ли не главными архитекторами современного международного разделения труда к выгоде всех стран и народов²³. Р. Купер (США), К. Кайзер (ФРГ) и М. Косана (Япония) выставляют ТНК воплощением "императива взаимозависимости" наций и т. д.²⁴ На самом деле интернационализация единичного разделения труда отнюдь не является специфической прерогативой одной лишь капиталистической формации или транснациональных корпораций как ее современного порождения.

Те же процессы на плановой, управляемой межгосударственной основе идут и в рамках социалистической интеграции в виде осуществления схем специализации и кооперирования и прямых связей в рамках СЭВ. Более того, эти процессы могут получить свое универсальное развитие только при социализме. Но крайне характерно, что даже в капиталистической системе хозяйства международное производство вовсе не требует для своего осуществления обязательного патронажа ТНК, т. е. его организации в рамках единой частномонополистической собственности на все его звенья и элементы. Оно успешно осуществляется и на контрактных, неакционерных основах между независимыми партнерами, причем на всех горизонталях и вертикалях производственных процессов.

Контрактные формы преобладают, например, в промышленной кооперации между фирмами развивающихся стран, в строительстве (вариант "под ключ"), в сфере передачи технологии. Вертикальная интеграция в капиталистической добывающей промышленности, даже "в исполнении" ТНК, сплошь и рядом (нефть, медь, газ) идет с сохранением собственности на ее первое добывающее звено в национальных руках и привязкой этого звена ко всей цепочке переработки через различные формы неакционерных соглашений между местными правительствами (фирмами) и ТНК. Промышленное кооперирование на неакционерной базе при этом нередко распространяется на часть транспортировки и переработки сырья, и здесь все зависит от баланса сил кооперантов (см. гл. IV). Неакционерными являются и "трехсторонние" схемы промышленной кооперации с участием предприятий развивающихся, социалистических и развитых капиталистических стран. Наконец, контрактные формы совместного международного производства доминируют в хозяйственных связях между Востоком и Западом.

Далее, партнерами в международном производстве вовсе не обязательно выступают частные фирмы. Это с таким же успехом делают правительства, например, в ряде "многонациональных компаний" развивающихся стран (см. подробнее § 3 гл. V) или в проекте "Ариан" (западноевропейская ракета-носитель), куда частные предприятия допускаются только на уровне подрядчиков или субпоставщиков. Таким образом, на деле ТНК выступают не только как частный случай агентов международного производства вообще, но и как частный (частнособственнический) случай организации такого производства в капиталистических странах.

Конечно, верно то, что и в оболочке ТНК международное единичное разделение труда ведет к его дальнейшему обобществлению и повышению производительности. Эту объективно прогрессивную функцию капитала не отрицали и классики марксизма-ленинизма²⁵. В своей международной производственной деятельности транснациональные корпорации действительно содействовали освоению новых товаров и источников сырья, переливу технологии, выработке новых форм международного управления, финансирования, маркетинга, что в известной степени также можно отнести к вкладу в хозяйственное сближение наций. Однако ни в коем случае нельзя забывать о двойственности последствий деятельности капитала и монополий, о том, что при капитализме, по определению К. Маркса, всякое явление "как бы чревато своей противоположностью"²⁶.

Действительно, подчиняя себе ту дополнительную общественную производительную силу, в качестве которой выступает международная кооперация труда, присваивая преимущества его интернационального разделения на микроуровне экономики, ТНК и здесь продолжают руководствоваться присущим им критерием максимизации прибыли в интересах узких групп их крупнейших акционеров.

Правда, такую максимизацию неверно было бы понимать схематично и упрощенно, в применении к каждой данной инвестиции или сделке. В подтверждение известного тезиса В. И. Ленина о том, что капитал вывозится "не только ради *сверхприбылей*"²⁷, можно указать на крайнее расширение в современных условиях круга конкретных причин зарубежного инвестирования (см. § 3 гл. II). Они определяются экономическими и внеэкономическими, текущими и долгосрочными интересами, а главное, размер прибыли по ним серьезно корректируется конкурентной борьбой, которая бушует с особой силой на более широком и менее монополизированном мировом рынке.

Так, норма прибыли на прямые инвестиции США в 1980—1983 гг. в развивающихся странах колебалась от 24,3 до 10%, в обрабатывающей промышленности этих стран — от 16,3 до 2,4%, а в развитых капиталистических странах — соответственно от 16,5 до 8,9% и от 12,4 до 7,5%²⁸. Можно привести и впечатляющий список убытков и банкротств отдельных предприятий. Например, ТНК США в 1967—1971 гг. ликвидировали по тем или иным причинам 557 своих зарубежных вложений, Великобритании в 1968—1974 гг. — 532²⁹. В последнее время ужесточен национальный контроль над их отчетностью и операциями. Поэтому правильным подходом в данном случае может быть только исчисление прибыльности ТНК по всей совокупности их глобальных операций — и видовых (экспорт, инвестиции, биржа и пр.), и территориальных, что, кстати, является главным принципом их собственной коммерческой политики. В этой "глобальности" внутрифирменного планирования и управления и состоит, пожалуй, важнейшая отличительная черта транснациональных корпораций. У них все элементы структуры компании не просто интернационально рассредоточены, но и рассматриваются ею как составные части единого механизма, включая и возможные малорентабельные, "планово-убыточные" предприятия, если они необходимы для максимизации общих прибылей или в целях конкуренции.

В свою очередь именно эта глобализация коммерческой стратегии, идущая под знаком "родимых пятен" капитализма, и представляет глав-

ную опасность, порождает противоречивость и конфликтность международного производства (и других форм операций ТНК) в их частномонополистической оболочке. Подробнее эти негативные аспекты деятельности транснациональных корпораций будут рассмотрены в соответствующих тематических разделах работы. Здесь же отметим, что при множественности промышленных империй ТНК и финансовых империй транснациональных банков в капиталистическом мире постепенно складывается система, при которой разделение труда формируется уже не столько между странами, сколько между отдельными звеньями ТНК, оперирующими на их территории. Происходит своеобразное "феодалное обособление" этих империй от международного разделения труда. Регулятором специализации начинает служить "администрируемое" манипулирование программами капиталовложений и производства этих корпораций, сплошь и рядом ведущее к свертыванию целых отраслей, безработице, разорению местных предпринимателей, к острому конфликту "нации-корпорации", особенно в принимающих странах. Так объективно идущее обобществление производительных сил начинает в случае с ТНК соседствовать с их частнособственническим дроблением.

Отсюда — диспропорции, усиление неравномерности развития отдельных регионов и секторов мирового капиталистического хозяйства. Особенно сильно это деструктивное воздействие транснациональных корпораций проявляется во время кризисов, обостряя и затягивая их. Недаром даже западные исследователи (например, Ф. Клермон, Д. Кавана) признают, что в современных условиях интернационализация товаров, услуг и капитала транснациональными корпорациями способствовала углублению наиболее серьезного кризиса в мировой экономике со времен 30-х годов³⁰. Эксперты МБРР (Международного банка реконструкции и развития) считают, что в условиях взаимозависимости наций ТНК через каналы внешнеэкономических связей начинают "передавать" не только выгоды, но и проблемы³¹.

Продолжая наш анализ, следует отметить, что при внешней простоте и общепринятости термина "международное производство" его строгое толкование отнюдь не так просто и далеко не единообразно. В узкоминимизированном виде оно нередко определяется лишь как продажи заграничных филиалов транснациональных корпораций не подконтрольным им компаниям, т. е. из него исключается внутрикорпорационный оборот. Наоборот, при максималистской трактовке некоторые специалисты включают в него всю стоимость, которая "порождена" за рубежом прямыми и портфельными инвестициями ТНК, а также передачей ими технологии.

На наш взгляд, любая из этих крайних трактовок нуждается в существенном уточнении. Во-первых, как уже указывалось, международное производство, даже при капитализме, ведется далеко не только в рамках единособственнических хозяйственных империй ТНК, но и совместными усилиями независимых партнеров на контрактной и конкурентной основе. Во-вторых, в него вовлечены не только филиалы, но и материнские предприятия корпораций в той части их продукции, которая через трансграничные поставки (как внутри-, так и внефирменные) представляет собой предмет и результат международного промышленного кооперирования. Наконец, продукция самих зарубежных филиалов ТНК может быть отнесена к международному производству только частично, ибо многие из них

автономно работают на рынки принимающих стран, в том числе при импортозамещении, и эта продукция по своему происхождению, назначению и организации производства остается местной, локализованной.

Соответственно, переходя от поверхностных, по сути дела контрольно-учетных, критериев определения масштабов современного международного производства к научным, политэкономическим, в его объем, очевидно, нужно включать только ту продукцию, которая действительно производится на базе международного единичного разделения труда во всех его разновидностях, перечисленных выше. При таком подходе этот масштаб оказывается много шире стоимости продукции внутрифирменного промышленного кооперирования в замкнутых рамках ТНК, а вклад в него их филиалов — уже, чем вся стоимость производимой на них продукции.

Конечно, и в этом случае предстоит уточнить, считать ли за продукт международного производства только "зарубежное содержание" производимых таким образом изделий или всю их стоимостную массу, включая местный компонент в странах конечного выпуска на рынок. Очевидно, могут быть найдены свидетельства и "за" и "против" обеих этих трактовок, что является полем для дальнейших исследований. В данном же случае авторы видели свою задачу в том, чтобы поставить сам феномен международного производства и ТНК, как одних из его участников, в их правильное взаимное соотношение, отсекая претензии транснационального бизнеса на "единоличные" заслуги в этой области и на "исключительное" право пользования единичным разделением труда на микроуровне мировой экономики. Ныне здесь, как и на других участках мирохозяйственных связей, интернационализация экономической жизни может идти и идет и на иных базовых основах, чем интернационализация капитала, и в иных формах, чем только частнособственническое транснациональное предпринимательство.

В этом последнем к издержкам "нормального" функционирования капитала плюсятся еще и злоупотребления ТНК. Это финансовые махинации на базе манипулирования деловой отчетностью филиалов и "консолидированной отчетностью" штаб-квартир с конечной целью укрыть от налоговых органов подлинные размеры прибыли, увести ее в места минимального налогообложения и тем самым максимизировать глобально исчисленные доходы ТНК. Страдают же при этом государственные финансы принимающих стран и в меньшей степени стран базирования. Не получают достоверной деловой информации также местные акционеры филиалов и профсоюзы, которым она нужна в процессе коллективных переговоров (см. гл. VII).

Наибольшие возможности для подобных махинаций предоставляет внутрикорпорационный оборот финансово-материальных ценностей, где главным инструментом этого выступают трансфертные (передаточные) цены (или ставки процента), которые устанавливаются менеджментом в административном порядке и могут отклоняться от мировых в сторону и в размерах, диктуемых интересами ТНК. Большинство западных исследователей признают, что наиболее правильно определить трансфертные цены как манипулируемые цены в торговле между хозяйственными подразделениями, которые подчиняются единому центру контроля. Поскольку сделки внутри фирм могут быть результатом команд из центра этих

фирм, а не реакцией на движение цен, то цены, по которым совершаются такие сделки, не имеют ничего общего с рыночными ценами³². Не случайно трансфертные цены составляют один из наиболее тщательно хранимых секретов фирмы. Информация об их установлении особенно труднодоступна, а в проекте кодекса поведения, разрабатываемого в ООН для ТНК, все правительства согласились записать пункт о том, что "в своих внутрикорпорационных операциях транснациональные корпорации не должны использовать политику цен, которая не базируется на конкурентных рыночных ценах"³³. Подобная функция трансфертных цен уже нашла достаточное освещение в советской литературе. Однако эта проблема, как представляется, заслуживает ряда уточняющих замечаний.

Так, во-первых, сами трансфертные цены на практике являются многофункциональным инструментом. Кроме минимизации налогов они могут использоваться для перераспределения средств внутри корпорации с целью дополнительного финансирования отдельных ее звеньев. Трансферты подкрепляют и тактику установления ТНК множественности продажных цен на региональных рынках в зависимости от остроты конкуренции и возможности эксплуатации потребителя. Корпорации нередко ведут "войны цен" против своих конкурентов, в том числе местных, а в развивающихся странах медикаменты, как правило, продаются потребителю по ценам выше, чем в развитых. Наконец, это и способ сознательно варьировать прибыльность отдельных звеньев производственной цепочки и перекладывать на потребителя издержки возникающих в ней перебоев*.

Во-вторых, даже самостоятельно устанавливая трансфертные цены, менеджеры ТНК не всегда вольны в определении их конкретного уровня и вынуждены считаться с множеством коммерческих и организационно-правовых параметров, заданных извне да и изнутри фирмы. Трансфертные цены фирм, отмечали эксперты ООН, предназначены для удовлетворения многообразных потребностей. При определении их уровня в расчет принимается множество факторов, включая таможенные тарифы страны-импортера, абсолютный и относительный уровень налогов, наличные или ожидаемые различия в обменных курсах валют, политику правительств в отношении перевода лицензионных платежей и прибылей на капитал, необходимость обеспечить равные доходы акционеров как в стране материнской компании, так и за рубежом. Трансфертные цены могут заключать в себе также оплату части общих накладных расходов корпорации, большинство которых материнская фирма берет на себя³⁴. Подчас они определяются и как равнодействующая противоречивых интересов различных звеньев транснациональных корпораций, а такие противоречия отнюдь не редки. Если филиал под 100-процентным контролем и собственностью ТНК может относительно безропотно принять ценовые решения ее штаб-квартиры, то в отношениях со смешанными компаниями, входящими в ее орбиту,

* Так, до национализации своих промыслов в странах ОПЕК "семь сестер" получали основные прибыли на заниженных ценах нефти в местах ее добычи. После национализации обеспечение прибыльности операций, через трансфертные цены, было перенесено на последующие звенья цепочки, в том числе на транспортировку, ибо даже близлежащие западноевропейские страны получали от американских нефтяных компаний арабскую нефть по различным ценам. В итоге в условиях энергокризиса ТНК не только смогли переложить на конечного потребителя резкое повышение цены сырой нефти, но и существенно увеличили при этом свои прибыли (см.: *Примаков А. Е. Персидский залив: нефть и монополии*. М., 1983. Гл. 2).

конкретный уровень трансфертных цен может стать предметом сложных коммерческих переговоров.

Наконец, видимо, не всегда верно рассматривать трансфертные цены только как атрибут внутрикорпорационного оборота. Там, где корпорации имеют плотный контроль над рынком и способны в одиночку "администрировать" соотношение спроса и предложения, подобные цены могут предлагаться (навязываться) уже не в качестве передаточных, а в качестве продажных. Такие факты были вскрыты, в частности, в Колумбии, Эквадоре, Перу и ряде других развивающихся стран (см. гл. V). Главное же в том, что анализ трансфертных цен выводит исследователя на весьма важные теоретические проблемы, остающиеся пока дискуссионными, причем даже среди авторского коллектива данной монографии*. Конкретно речь идет о том, можно ли рассматривать внутрикорпорационный оборот как зону реального товарного обращения и часть международной торговли и каким образом в его рамках проявляется действие закона стоимости.

Одним из первых в своих работах поднял эту проблему П. И. Хвойник. По его мнению, внутрикорпорационный оборот, хотя он внешне и напоминает международную торговлю, на деле не может считаться ее частью. Внутри единого хозяйственного организма ТНК (пусть географически и (или) даже формально-юридически раздробленного) отсутствуют независимые продавцы и покупатели, а главное, не происходит реального процесса обмена как акта передачи права собственности. Собственность на предметы такого оборота (сырье, полуфабрикаты, комплектующие части и т. п.) на всех его этапах сохраняется за данной корпорацией, а потому эти предметы не являются товарами, как ими не являются отдельные заготовки, соединяемые в пределах одного предприятия. Кроме того, внутрикорпорационный оборот осуществляется по фиктивным ценам (хотя и ориентированным частично на пропорции цен мирового рынка). В результате при их внешней "товарной" оболочке эти предметы не могут достоверно выявить своей стоимости.

По существу на той же точке зрения стоял в своих работах и И. Д. Иванов, рассматривавший внутрикорпорационный оборот как "квазитоварный", а его ценовое оформление — как форму своеобразного хозрасчета между отдельными звеньями ТНК и внутри корпорации в целом.

Продолжая свою мысль, П. И. Хвойник отмечает, что поскольку этапы производственной кооперации внутри хозяйственных комплексов ТНК, опосредствуемые внутрикорпорационным оборотом, не соединены между собой отношениями обмена, то международное производство в "исполнении" этих корпораций воплощает (и формирует) по существу новый для капитализма тип разделения труда. Базирующееся на транснациональной, но единой частномонополистической собственности, это уже, безусловно, не классическое "стихийное и свободное" разделение внутри общества, взятого как целое, разделение труда, обнаруживающее себя как производство меновых стоимостей"³⁵. Оно испытывает очевидное влияние и находится в обратной связи с управленческими решениями ТНК, реализующими возможности относительно планомерного развития внутрифирменного производства, хотя и по все тем же критериям прибыльности. Отсюда

* Дальнейший текст параграфа представляет собой суммирование индивидуальных авторских точек зрения П. И. Хвойника, Ю. В. Шишкова и И. Д. Иванова.

очевидное обострение противоречия между этими критериями и возросшей степенью обобществления производства в рамках ТНК, о чем подробнее будет сказано в гл. III работы.

На несколько отличных позициях по дискутируемым проблемам стоит Ю. В. Шишков. Он разделяет тезис, что внутрифирменные поставки осуществляются в специфической экономической сфере, существенно отличной от среды открытого мирового рынка. Однако он возражает против характеристики трансфертных цен как в основном условных величин бухгалтерской калькуляции, а материальных ценностей, обращающихся внутри ТНК, как уже "нетоваров". Ю. Шишков полагает, что по сути это было бы равнозначно снятию действия закона стоимости во внутрикорпорационных производственных отношениях. Соответственно, полемизируя со своими оппонентами, он рассматривает два типичных варианта международного производства в рамках транснациональных корпораций: первый — когда во внутрикорпорационной сфере обращаются продукты, произведенные в разных процессах производства и разных "кооперациях труда" (например, детали электронных калькуляторов и бытовых приборов), и второй — когда эти промежуточные продукты перемещаются в рамках единого производственного процесса (вертикальная интеграция в переработке сырья).

В первом случае ТНК, даже при едином массиве своей собственности, имеют дело с разными процессами производства. И поскольку корпорации функционируют не в вакууме, а в системе конкурентных хозяйственных отношений, им крайне важно постоянно соизмерять собственные издержки (пусть индивидуализированные по филиалам) с издержками своих соперников на мировом рынке, даже если последний основательно ими монополизирован. На важность таких сопоставлений именно на этапе международных операций специально указывал К. Маркс³⁶. Эта задача неразрешима без равнения внутрифирменного планирования на требования рынка, на закон стоимости, в том числе и при трансфертном ценообразовании.

Кроме того, перед менеджментом любой транснациональной корпорации стоит проблема соизмерения затрат постоянного и переменного капитала на единицу прибыли в различных ее филиалах. Так как они функционируют в далеко не одинаковых и международно-рассредоточенных индивидуальных условиях производства, приведение таких затрат к общему знаменателю без помощи рыночного механизма крайне затруднено. Ведь если предположить, что трансфертные цены являются фиктивными, то они не несут информации о реальных издержках, а это исключает оптимизацию управленческих решений, будь то о специализации или инвестициях.

Поэтому Ю. В. Шишков считает, что при всей их специфике трансфертные цены в этом случае остаются превращенной формой стоимости, а продукты внутрикорпорационного оборота — товарами, причем не только по внешней форме, но и в какой-то мере по содержанию. Не меняет сути дела, по его мнению, и второй случай, когда единая собственность в рамках ТНК сочетается с единством производственного процесса. Хотя здесь, казалось бы, налицо все формальные признаки для отрицания товарного обращения, рынок и в этом случае воздействует на решение менеджмента как внешняя, принудительная сила, хотя и в меньшей степени, чем в первом варианте.

Короче, Шишков полагает, что, оставаясь органической составной частью общественного производства, основанного на капитале и развитых товарно-денежных отношениях, хозяйственные комплексы ТНК даже внутри себя не могут функционировать по своим особым экономическим законам, исключающим действие закона стоимости, межотраслевого усреднения нормы прибыли и других объективных законов капиталистической формации. Хотя при этом он и соглашается, что отношения внутрикорпорационного оборота, даже если признает их товарно-денежными, качественно отличаются от классических отношений на свободном рынке, в том числе это касается разделения труда.

С точки зрения научного редактора данной монографии, аргументы обеих сторон достаточно весомы. Однако правильным в анализируемом случае было бы не их противопоставление, а синтез. Так, вряд ли нужно столь жестко ставить действие закона стоимости, пусть в абстракции, в зависимость от "товарности" или "нетоварности" внутрикорпорационного оборота. С точки зрения отношений собственности продукты, вовлекаемые в такой оборот, конечно же не являются товарами в строгом смысле этой политэкономической категории. Вместе с тем закон стоимости по своему характеру действует не только в операциях непосредственного товарного обмена, но и повсюду, где необходима общественная оценка затрат труда. Как "сгустки" такого труда, как компоненты будущей товарной продукции, предназначенной ТНК для конечной внешней реализации, предметы внутрикорпорационного оборота также нуждаются в подобной промежуточной оценке, сравнении их с требованиями рынка. Поэтому закон стоимости, хотя и в превращенной форме, проявляет себя и внутри нетоварного, некоммерческого внутрифирменного оборота.

Нельзя при этом упускать из виду еще и ряд существенных сопутствующих обстоятельств. Во-первых, "чистый" некоммерческий обмен может осуществляться лишь в зоне 100-процентной собственности данной транснациональной корпорации. Однако на самом деле границы ее собственности контроля могут быть размыты. Кроме филиалов в хозяйственные комплексы корпораций входят еще смешанные компании, формально независимые операторы и лицензиаты и т. д. Обмен с ними, даже внутрифирменный, становится по своему характеру, как правило, тем более коммерческим, чем далее эти предприятия расположены от "ядра" ТНК и чем косвеннее действуют формы контроля над ними со стороны штаб-квартиры. Во-вторых, ныне все чаще даже филиалы управляют ТНК как строго хозрасчетные единицы, претендующие на получение (фиксацию) своей доли прибыли и потому коммерциализирующие, причем иногда не только внешне, свои отношения обмена с другими подразделениями фирмы.

Наконец, сама технологическая кооперация в рамках транснациональных корпораций отнюдь не строится на замкнутой, автаркической основе. Наряду с внутрифирменными специализированными частичными производителями корпорации привлекают к ней и массу внешних субпоставщиков. Например, у западногерманских "Маннесман", "Крупп" и "Сименс" их число насчитывает соответственно около 16, 22 и 30 тыс., у американских "Вестерн электрик" и "Дженерал электрик" — 43 и 60 тыс., что многократно превышает число их собственных филиалов-кооперантов. Поэтому на деле такую кооперацию питают одновременно как некоммерческий,

так и коммерческий поток компонентов и промежуточных изделий, сочетающиеся в различных, изменяющихся пропорциях. Все это также сужает свободу внутрикорпорационных решений, в том числе о ценообразовании, и расширяет зону действия стоимостных категорий. В целом общим для авторов данной работы является мнение, что ТНК участвуют в международном разделении труда как бы на двух уровнях: внутрифирменном и межфирменном, причем первый во многом обособляется и складывается под сильным влиянием менеджмента корпораций. Во втором же случае разделение труда начинает все более складываться уже не между странами, а между оперирующими в них транснациональными корпорациями.

Таковы основные аспекты ТНК как явления, связанные с овладением капиталом некоторыми новейшими изменениями в развитии производительных сил и в общественном разделении труда. Однако, говоря о путях такого овладения, нельзя упускать из виду его целей, которые остаются отчетливо частнокапиталистическими. Поэтому в общем генезисе монополистического капитала транснациональные корпорации выступают прежде всего как восприимчивые и выразители всех основных признаков империализма, образуя его современный костяк.

ПЕРСОНИФИКАТОРЫ СОВРЕМЕННОГО ИМПЕРИАЛИЗМА

Известно, что, разрабатывая свою теорию империализма, В. И. Ленин уделял постоянное внимание международным масштабам деятельности монополий. Уже тогда этот широкий экономический и политический фон с особой яркостью показывал, "до какой степени выросли теперь капиталистические монополии и *из-за чего* идет борьба между союзами капиталистов"¹. В современных условиях резко возросшей концентрации и интернационализации производства наиболее типичными представителями этих монополий являются, безусловно, крупнейшие ТНК и ТНБ. Именно в их среде ныне воспроизводятся и наполняются конкретным содержанием все основные признаки империализма, переплетаются между собой его наследственность и изменчивость. Перешагивая границы своих стран, транснациональные корпорации и банки во многом снимают прежние специфические различия национально обособленных империализмов, придают преимуществам крупного производства международные измерения. Однако одновременно особенно очевидными становятся также пороки, противоречия и антиобщественная сущность империализма, получают все новые и новые подтверждения ленинские выводы о характере его исторической судьбы.

1. Собственники-монополисты

"Самая глубокая экономическая основа империализма,— указывал В. И. Ленин,— есть монополия"². Поэтому и отправной точкой анализа в данной главе является рассмотрение сущности и деятельности транснациональных корпораций и банков именно под таким углом зрения. От своих прототипов начала века ТНК и ТНБ отличаются прежде всего размерами функционирующих капиталов, а также масштабами интернационализации и разнообразием операций, которые неизмеримо возросли. Если в начале века компании-миллиардеры (даже по обороту, не говоря уже о капитале) исчислялись единицами, то в середине 80-х годов пропуском в "клуб ТНК" служит минимум двухмиллиардный оборот, для членства в "клубе ТНБ" необходим четырехмиллиардный размер активов, и в него сейчас не попал бы ни один банк образца 1900 г.

Другими словами, процессы концентрации и централизации за время существования империализма ушли далеко вперед. Однако возросли и требования к монополии. При расширении общих масштабов капиталистического хозяйствования фирма может ныне действовать по-монополистически (т. е. не только реализовывать свою собственную прибавочную стоимость, но и изымать часть прибавочной стоимости других корпораций и доходов трудящихся в размере, обеспечивающем ей монопольную прибыль), лишь имея весьма значительный размер.

Качественно новым моментом является и то, что процессы concentra-

ции и централизации, ранее развивавшиеся в основном на национальной базе, начиная с 50-х годов выплеснулись уже и на арену капиталистического хозяйства в целом. Международная среда дала им для этого новый "материал", который кое-где стал уже иссякать внутри отечественных границ. Национальные монополии начали постепенно перерастать в транснациональные.

Вместе с тем процесс подобного перерастания не был ни автоматическим, ни линейным. Он сопровождался также расщеплением национальных монополистических капиталов (например, империй Вандербильда, Дасслера, Ханта, Захарова). Главное же в том, что любая фирма, доросшая до монополии в стране своего базирования, при выходе на мировой рынок первоначально "растворялась" на его просторах, теряла в своем "калибре", а с этим и в возможностях монополистически воздействовать на процесс конкуренции и перераспределения прибавочной стоимости. Завоеывая для начала только "нишу", сталкиваясь с гораздо более острой конкуренцией, она могла вновь воспроизвести себя здесь как монополия лишь с течением времени и при наличии особо благоприятных обстоятельств. Чаще же фирмы не выдерживали конкурентного отбора или оставались на мировом рынке на вторых ролях, довольствуясь лишь обычной прибылью от внешней торговли.

Несколько более короткий путь к получению монопольной прибыли за рубежом лежал через прямые инвестиции, которые при известных обстоятельствах могли воспроизвести монополию инвестора в чужой стране. Но это опять-таки первоначально была лишь фрагментарно страновая, а не глобальная монополия. В инвестиционном бизнесе была своя конкуренция. Наконец, инвестор зачастую просто не мог освоить слишком большой для него зарубежный рынок. Например, в то время как ТНК США занимают доминирующие позиции в ряде отраслей западноевропейской промышленности, корпорации Старого Света пока не приблизились к аналогичному положению в американской экономике даже на уровне ее подотраслей, несмотря на примерное равенство общих объемов их взаимных прямых капиталовложений.

Короче, завоевать монополию в интернациональном масштабе, даже при современных размерах транснациональных корпораций и банков, гораздо труднее, чем на национальном. Поэтому нельзя согласиться с авторами, которые оперируют терминами "транснациональная корпорация" и "транснациональная монополия" как синонимами, а подчас и попросту причисляют к ним любую международно-оперирующую фирму. Такое приравнивание или причисление, какими бы авторскими соображениями оно ни объяснялось, фактически подменяет строгий политэкономический подход популярно-семантическим, снимает сущностное содержание монополии как совершенно определенной категории политической экономии*. Таким образом, далеко не все ТНК (даже будучи монополиями "у себя дома") доросли (и дорастут) до международных монополий, хотя всем

* Из примерно 20 тыс. международно-оперирующих корпораций и даже среди 450 ТНК-мультимиллиардеров подлинных транснациональных монополий, отвечающих политэкономическим стандартам причисления к этой категории в масштабах мирового рынка, т.е. способных контролировать, подавлять на нем конкуренцию и получать при этом монопольную прибыль на сколько-нибудь постоянной базе, можно насчитать всего порядка 200.

типичными для зарубежной сети ТНК стали теперь компании совместного владения, а также такие неакционерные формы взаимодействия, как лицензионные, управленческие, арендные соглашения, промышленная кооперация, подряды, франшиза, инжиниринг, консалтинг и т. п. Другими словами, вокруг каждой транснациональной корпорации (банка) создается хозяйственная зона различной собственнической "плотности", состоящая из набора зарубежных предприятий с варьируемой степенью акционерного и неакционерного контроля.

В этой связи возникает вопрос о том, в какой степени ТНК могут реализовывать свои монопольные устремления в той части своих хозяйственных комплексов, которая базируется на их не более чем частичной собственности или даже неакционерных соглашениях. Возможности такой реализации достаточно велики и в принципе не отличаются от способов распространения монополистического контроля на отечественные компании, где материнские фирмы не имеют большинства акций. Во-первых, для такого контроля в условиях широчайшей дисперсии акций обычно достаточно быть не преимущественным владельцем, а просто крупнейшим акционером. Во-вторых, даже если у противостоящей корпорации пакет акций в компании совместного владения плотно консолидирован в одних руках, то это является (в большинстве случаев) основанием не для конфликта, а для сговора совладельцев. Наконец, даже неакционерные формы заключают в себе достаточное количество нитей технологической, финансовой, информационной, рыночной и управленческой зависимости более слабых партнеров от ТНК.

Поэтому эффективный контроль корпораций над своими хозяйственными империями простирается гораздо шире зоны их преимущественного собственнического владения, позволяя подчас добиваться монопольных позиций на рынке и управленческой власти внутри фирмы и иными путями, чем только инвестиции или концентрация акций. "Уменьшение доли фирм, в которых ТНК имеют контрольный пакет акций, — отмечали эксперты ООН, — вовсе не обязательно является невыгодным для них с точки зрения сохранения прибылей. Сокращение доли участия собственным капиталом зачастую уменьшает степень риска*. К тому же корпорации могут влиять на управленческие решения такой фирмы путем контроля над производством и сбытом"³. То же обстоятельство подчеркивают и многие другие исследователи. В итоге норма и масса прибыли ТНК на неакционерных предприятиях бывают подчас не меньшими, чем в филиалах полного владения.

Сказанное относится прежде всего к обрабатывающей промышленности, где многочисленные нити технологической зависимости особенно очевидны. Но аналогичные тенденции просматриваются и в добывающей промышленности. Как подчеркивали эксперты ООН, "за исключением нефтедобычи только будущее покажет, привели ли существенные изменения в области собственности иностранных филиалов ТНК на природные ресурсы к соответствующим изменениям в контроле над этими ресурсами. Пока же кажется, что во многих случаях акционерный контроль в данной

* Особенно часто к такому разделу риска прибегают ныне ТНБ, практикующие в условиях кризиса задолженности, как правило, не индивидуальное, а консорциумное финансирование.

области был всего лишь заменен другими его формами"⁴. В последние два десятилетия, указывали эксперты ЮНКТАД, собственность ТНК в добыче сокращается, а их контроль над переработкой, сбытом, распределением и услугами растет⁵.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что в данном случае неакционерные формы деловых операций лишь попадают под контроль ТНК, тогда как сами по себе они вовсе не являются изначально порочными. Наоборот, само их введение в международную практику можно рассматривать как шаг вперед в области экономической деколонизации, перестройки международных экономических отношений на справедливых, демократических началах. Многие из этих форм активно применяются в хозяйственных отношениях между социалистическими и развивающимися странами, многие даже первоначально родились в сфере этих отношений. Они могут вполне конструктивно применяться и в рамках капиталистической системы хозяйства в том случае, если такие соглашения заключаются на базе равноправия и взаимной выгоды, а вытекающие из них обязательства добросовестно выполняются партнерами. Другое дело, что в руках монополий, распространяющих повсюду монополистические начала, даже неакционерные соглашения приводят к воспроизводству в их рамках отношений зависимости и эксплуатации, что особенно касается развивающихся стран. Но это вопрос уже не формы, а самой системы общественных отношений, в которой они заключаются.

Анализ современной монополии был бы заведомо неполным без рассмотрения взаимодействия с ее двуединой антитезой, т. е. конкуренцией. Конечно, верно то, что контроль ТНК над капиталистической экономикой усиливается, что сеть их собственности и неформальных сговоров накладывается на рыночную стихию, подавляя ее, что корпорации во многом овладели искусством изучать и оценивать рынок, планомерно вести свои внутрифирменные операции. Все это конечно же модифицирует рыночные отношения, коль скоро они попадают в зону действия крупнейших транснациональных корпораций или их союзов. Широчайший размах приобрела и ограничительная деловая практика международных монополий, систематизация которой будет дана в § 4 настоящей главы. Однако все это отнюдь не заменяет и не отменяет конкуренции, ибо сама монополия и ныне сохраняет себя лишь постольку, поскольку она постоянно вступает в конкурентную борьбу⁶.

Анализ форм такой борьбы, в том числе в применении к ТНК, уже с достаточной степенью подробности представлен в советской литературе. Поэтому в рамках данной монографии целесообразно сосредоточиться прежде всего на анализе ее результатов, ибо именно они особо показательны для характеристики современного этапа синтеза монополии и конкуренции.

Как показывает практика, нет ни одной транснациональной корпорации, сколь бы могущественна, диверсифицирована и интернационализована она ни была, которая не подвергалась бы ударам структурных и циклических кризисов последних лет. "Де Бирс", манипулируя 85% капиталистического рынка алмазов, все же не смогла предотвратить длительного падения их цен в начале 80-х годов. Под ударами кризиса на грани банкротства оказались даже такие крупные компании, как АЭГ (ФРГ), "Роллс-Ройс" (Англия), "Монтэдисон" и "Банк Амброзиано" (Италия). "Крайс-

лер” и ”Тексако” (США) и т. д. Равным образом нет ни одной ТНК, которая при всем ее контроле над рынком постоянно не испытывала бы межотраслевой или внутриотраслевой конкуренции. Так, целая поросль специализированных компьютерных фирм возникла даже под боком такого гиганта, как ИБМ. Во многом это объясняется все той же отмеченной В. И. Лениным тенденцией к застою, торможению совершенствования производства, которой чревата любая монополия при господстве частной собственности⁷. ТНК, признавал, например, Р. Вернон, ”не отличались особо выдающимся послужным списком в развитии научных концепций”. На прикладном уровне из 703 крупнейших технических нововведений в США с 1945 г. они осуществили только 133⁸. Некоторые ТНК разрослись до таких громадных размеров, что стали трудноуправляемыми. Сплошь и рядом мелкие и средние компании успешнее, чем крупные, пережили кризисы 70 — 80-х годов, имеют лучшие аналитические показатели деловых операций. В сфере научно-технического прогресса в последние годы происходит даже своеобразный ”ренессанс” мелкого специализированного бизнеса, который гибче и разнообразнее осваивает достижения НТР, чем крупный⁹. Не случайно поэтому один из ведущих акционеров ИТТ, И. Джакобс, предложил разукрупнить этот транснациональный конгломерат на три или четыре компании с профилирующими видами производства, ибо его ”запутанная управленческая структура начала сказываться уже на размере дивидендов” и курсе акций¹⁰.

Конкуренция бушует не только между старыми и новыми отраслями, но и внутри передовых и высокотехнологичных отраслей. Например, достаточно много было сказано и написано о технологическом лидерстве ТНК США в капиталистическом мире. Ядро транснациональных корпораций до сих пор составляют американские. Однако это лидерство, сохраняясь в целом, все время наталкивается на внешний технологический вызов. Так, американские фирмы, в том числе ”Эппл”, опередили японцев в области разработки бытовых компьютеров. Однако прошло время, и в этих мини-ЭВМ остались лишь американская технология и американский каркас, тогда как элементарное наполнение начало завозиться из Японии. Американские ТНК намереваются довести производство промышленных роботов до 22 тыс. в 1988 г. против 3,4 тыс. в 1984 г. Но в одной Японии им противостоят 250 компаний, производящих роботы, включая роботы ”третьего поколения”.

Сходные процессы происходят и в такой, казалось бы, ”монопольно-американской” области, как освоение космоса. Кроме США космические исследовательские бюджеты имеют ныне еще 14 капиталистических и развивающихся стран. Пяти крупнейшим американским корпорациям — экспортерам космических товаров и услуг противостоят на рынке еще 11 аналогичных корпораций других государств. И если в совокупных бюджетных расходах 10 крупнейших западных стран и Индии на космические исследования доля США составляет 90%, то в совокупном обороте промышленно-космических отраслей этих стран — только 79%, а в объеме национальных мощностей космической связи (без системы ”Интелсат”) — 73%. Уровень зависимости от импорта из США для осуществления космической программы Франции снизился ныне до 20%, а Япония, зависимая ранее от США в данной области на 90%, по ряду компонентов свела эту зависимость к нулю¹¹.

Отсюда постоянные изменения позиций внутри лагеря транснациональных корпораций, даже при общем росте их числа и совокупной мощи. Из 211 индивидуальных ТНК, включенных экспертами ООН в их список по итогам 1970 г., в списке 1976 г. осталось 170, 1980 г. — 138, 1986 г. — всего около 100 первоначально входивших в него корпораций¹².

Эти же процессы идут и на международном уровне, где "интернационализация капитала несколько не устраняет обостренной борьбы национальных капиталов за власть, за влияние, за "большинство акций"¹³. В сводном виде представление об этом дает табл. 2. Особенно обращает на себя внимание падение представительства в этих списках корпораций США, доля которых с 61% в 1970 г. сократилась до 42% в 1985 г., и, наоборот, укрепление позиций корпораций Японии, Канады, а также развивающихся стран.

Таблица 2. Национальная принадлежность транснациональных корпораций, включенных в списки Центра ООН по ТНК

Списки	США	Япония	Велико- британия	ФРГ	Франция	Прочие*
1970 г. (211)	128	16	15	18	13	21
1976 г. (422)	224	49	39	27	20	63
1980 г. (382)	179	46	40	25	23	69
1985 г. (431)	182	70	42	32	19	86

* В том числе голландских в 1970 г. — 3, в 1976 г. — 6, в 1980 г. — 5, в 1985 г. — 4; швейцарских — соответственно 4, 7, 8, 9; шведских — 2, 10, 7, 6; бельгийских — 1, 3, 4, 3; итальянских — 5, 4, 6, 8; канадских — 2, 9, 8, 18; австралийских — 1, 2, 2, 3 и т. д.

Источник. Банк данных Центра ООН по ТНК.

Аналогично если на первых этапах международной экспансии банков доминирующие позиции среди них занимали американские, то в 1985 г. в число 25 крупнейших ТНБ входили уже 10 японских, по 3 французских и английских, по 2 западногерманских и всего 5 американских. При этом всего лишь за период, прошедший с 1978 г., в первую десятку таких банков вошли 4 японских, а выпали из нее 2 западногерманских и 1 французский. Американский "Бэнк оф Америка" откатился в ней с 1-го на 9-е место, тогда как японский "Дайити Кангё" поднялся с 8-го на 2-е¹⁴.

Таким образом, и ныне остается в силе определение Ф. Энгельса о том, что "монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию"¹⁵. Изменения в транснациональной корпоративной олигархии дают свои специфические иллюстрации действия закона неравномерности развития современного капитализма. Более того, "перемещивая" части хозяйственных потенциалов отдельных капиталистических стран в рамках своих хозяйственных империй, навязывая этим странам принудительную специализацию, ТНК и ТНБ лишь усиливают действие названного закона.

Что же касается самих корпораций и банков, то жизнь вновь подтверждает, что вне зависимости от величины их индивидуальная монополия в международных масштабах не может быть раз и навсегда данной. Она может (в параметрах ее способности влиять на конкуренцию и распределение прибавочной стоимости) существовать в течение какого-то даже дли-

тельного времени, исчезать или возрождаться или же, наконец, исчезнуть окончательно. Поэтому ныне, когда конкуренция стала особенно беспощадной, нужно аккуратнее подходить к применению термина "монополия" в отношении к индивидуальным транснациональным корпорациям и банкам. Нельзя присуждать им этот статус, как иногда делается, на "наследственной" базе, за одно только название фирмы, ее историю или размер и вне зависимости от хода ее текущих операций, ибо это было бы все той же подменой семантикой политической экономии.

2. Альянс ТНК и ТНБ

Параллельно с крупномасштабным выходом промышленных корпораций в международную сферу туда активно устремился и банковский капитал. Начав интернационализацию своих операций чуть позже ТНК, банки тем не менее затем обогнали промышленность по ее степени и размаху. Тон в международных операциях задают ныне примерно 300 банков, из которых более 50 имеют все черты транснациональных банковских монополий. В свою очередь это ставит теперь уже на международном уровне вопрос об альянсе банковского капитала с промышленным.

ТНК нуждаются в банках для финансирования своих прямых зарубежных инвестиций, обновления производственного аппарата базовых предприятий и филиалов, проведения НИОКР, превратившихся в важное оружие в конкурентной борьбе. На заемных основах привлекается и оборотный капитал для финансирования запасов, рекламы, потребительского кредита, коммерческого кредитования партнеров и т. п. В результате доля заемных средств в общих капиталовложениях корпораций на протяжении 60-х и 70-х годов оставалась достаточно высокой (до 40 — 45%), особенно в зарубежных операциях, и снизилась лишь в 80-х годах в связи с резким удорожанием кредита.

Но роль банков как партнеров транснациональных корпораций этим не была обесценена. Последние продолжают прибегать к кредиту, ибо самофинансирование имеет свои пределы (так как уменьшает дивиденд), а привлечение дополнительных финансовых средств через эмиссию акций может осуществляться лишь эпизодически, законодательно затруднено за рубежом и, кстати, является ныне привилегией лишь крупных монополистических корпораций. Поэтому, например, в начале 80-х годов филиалы ТНК в Латинской Америке финансировали 75% своих оборотных средств путем коммерческих займов.

Банки по-прежнему ведут и счета и часть расчетов корпораций, что при разнообразии и сложности их операций требует современной счетной техники, оказывают им консультационные услуги, снабжают коммерческой информацией, ассистируют при поглощениях и слияниях, в том числе в иностранных государствах. Новой сферой взаимодействия ТНК и ТНБ в условиях резких колебаний валютных курсов и международных различий в учетных ставках стала защита резервов и свободных средств корпораций от валютных рисков и размещение их в наиболее выгодных местах хранения. Так, в 80-х годах в погоне за высокой учетной ставкой в США некоторые компании Западной Европы превратили в депозиты не только часть своих резервов и оборотных средств, но и часть основных фондов

(путем их распродажи). Такое помещение средств давало им при посредстве банков большую прибыль, чем производственное инвестирование. Но, дополнительно обогатив ТНК и ТНБ, это (в числе прочего) задержало выход Западной Европы из кризиса 1981 – 1983 гг.

В свою очередь банки также нашли в лице транснациональных корпораций своих естественных партнеров. Финансируя их, ТНБ тем самым вкладывали свои капиталы в наиболее быстро растущие сферы операций. Будучи адресованными крупным корпорациям, эти займы несли в себе меньший риск, и потому ТНК, как первоклассные заемщики, неизменно получали их на приоритетной базе и под выгодный процент. Кроме непосредственного кредитования банки были заинтересованы в привлечении к себе возросших свободных средств корпораций, в обслуживании финансовых потоков их внутрифирменного оборота, операций по страхованию резервов и т. д. Многие из них включались также в консультационное и информационное обслуживание ТНК. Другими словами, этот альянс имеет под собой достаточно широкую и прочную базу взаимности интересов.

Вместе с тем было бы неверным полагать, что транснациональные банки связывали свой рост в международном плане только с обслуживанием ТНК, шли в кильватере их экспансии. На самом деле у них всегда были самостоятельные сферы деятельности и интересов, лишь расширившиеся в условиях усложнения и разнообразия современной хозяйственной жизни. Так, в части мобилизации средств с середины 70-х годов к ним хлынул мощный поток "нефтедолларов", намного превышавший поступление свободных средств корпораций. В части размещения этих фондов крупнейшими заемщиками ТНБ стали правительства развивающихся стран, чей долг к началу 1985 г. превышал 1 трлн долл.¹⁶

Транснациональные банки создали двухтриллионный рынок евроалют и его региональные ответвления в других частях света¹⁷. Они участвуют в финансировании деятельности международных кредитных организаций (МБРР, МАР, МФК, региональных банков развития), потребительского кредита, ипотек, в расчетном обслуживании населения, информационном бизнесе и т. д.

Таким образом, на международной арене пути ТНК и ТНБ пересекаются лишь частично, и те и другие имеют альтернативные каналы операций, причем число таких альтернатив растет. Например, корпорации во все большей мере обращаются за долгосрочным инвестиционным финансированием к страховым компаниям, накопившим крупные массивы свободных средств вплоть до того, что доходы крупнейших страховщиков от инвестиционных операций ныне превышают их доходы от собственно страхования. У промышленного и банковского капитала кроме совпадения интересов есть, наконец, и сферы, где их интересы расходятся или прямо противоречат друг другу. Кроме традиционной борьбы за пропорции раздела промышленной прибыли на процент и предпринимательский доход, резко обострившейся на рубеже 80-х годов ввиду сверхвысокой ставки процента, это еще и тот факт, что ТНБ активно вмешиваются в конкуренцию между ТНК, поддерживают в ней одни компании против других. В самостоятельную проблему вырастает и отношение этих двух групп капитала к задолженности развивающихся стран.

Дело в том, что банки, ведя в своих корыстных интересах линию на ее полное и безусловное погашение (пусть с рассрочкой), тем самым

серьезно подрывают операции ТНК, причем как торговые, так и инвестиционные. Ежегодная уплата развивающимися странами крупных сумм в погашение займов сужает их импортные закупки. В рамках программ "экономии", навязываемых развивающимся странам-должникам при посредстве Международного валютного фонда (МВФ), проводятся меры, направленные на сокращение внутреннего спроса, более плотный финансовый и валютный контроль, отказ от сооружения крупных проектов. Все это сужает для филиалов ТНК поле реализации их товаров, приложения капиталов, финансовых операций.

В итоге многие предприятия ТНК в Аргентине, Бразилии, Мексике, Венесуэле, Нигерии и других странах, попавших в долговой кризис, вынуждены свертывать или даже прекращать производство (см. гл. VII). Равным образом корпорации не могут примириться с тем, что банковский капитал в какие-нибудь 7—9 лет далеко обошел их по объему зарубежных прибылей, стал главным эксплуататором развивающихся стран, оттеснив промышленный капитал на вторые роли. Наконец, в то время как прибыли ТНБ вывозятся отсюда свободно и даже принудительно (в виде обязательных платежей под гарантией государства), на перевод прибылей самих корпораций по этой же причине накладываются строгие ограничения.

Таков тот общий фон, на котором в международном масштабе происходит ныне кругооборот промышленного и банковского капитала во взаимной связи и в противоположности их конкретных целей и интересов. "Концентрация производства; монополии, вырастающие из нее,— отмечал В. И. Ленин,— слияние или сращивание банков с промышленностью— вот история возникновения финансового капитала и содержание этого понятия"¹⁸. Как же конкретно идет ныне слияние и сращивание, что нового вносят в этот процесс ТНК и ТНБ, в том числе как интернационально-оперирующие хозяйственные единицы?

Анализ данного круга проблем целесообразно начать с двух предварительных констатаций. Во-первых, банковский капитал в условиях усложнения и специализации современного хозяйства контактирует (и на внутренней и на международной арене) ныне отнюдь не только с промышленным капиталом. Свои крупные корпорации (монополии), нуждающиеся в услугах банков, оперируют ныне и в агробизнесе, производственно-технической инфраструктуре и сфере услуг. Поэтому в наши дни, очевидно, правильнее говорить уже об альянсе банковского капитала с капиталом ТНК всех нефинансовых секторов экономики. Во-вторых, сами промышленные корпорации в свою очередь выходят в финансовой сфере на контакты не только с банками. В качестве их кредиторов выступают страховые компании, а также разного рода сберегательные институты. Это, безусловно, расширяет типологию капиталов, предлагающих себя для слияния и сращивания в обоих направлениях данных процессов, делает более разнообразным внутренний элементный состав финансового капитала, а с ним и финансовой олигархии. Ее власть над экономикой становится комплекснее. Но одновременно возрастают и внутренние противоречия в ее среде.

В конкретном плане на сферу международных операций проецируются прежде всего существующие национальные промышленно-банковские связи. Такие своеобразные "танделы" ТНК и ТНБ, сохраняющие подчас

даже свою отраслевую специализацию, действуют, например, между западногерманскими "Дойче банк" и концерном "Сименс", голландскими "Амстердам-Роттердам банк" и концерном "Филипс" и т. д. Разумеется, эти связи также не являются безальтернативными. Современные транснациональные корпорации в порядке все той же глобальной оптимизации своей финансовой политики занимают деньги там, где они в данный момент дешевле. Равным образом ТНБ предпочитают работать с варьируемым набором отраслей. Но для их более или менее постоянного альянса существуют и другие каналы. Это, например, открытие банками для привилегированных корпораций-клиентов "кредитных линий", через которые они могут получать в определенных пределах заемные средства без их разового разрешительного оформления, или система "овердрафт", разрешающая снимать со счета больше средств, чем на нем числится, в рамках оговоренного лимита.

Кредитно-расчетные отношения закрепляются и в имущественных связях. Там, где это разрешено законом, банки, в том числе иностранные, владеют пакетами акций нефинансовых компаний. Например, швейцарские банки имеют на руках солидный пакет акций ИБМ, банк "Швейцарше кредитаншальт" держит контрольный пакет ценных бумаг проектно-строительной ТНК "Электроватт" и крупной торговой фирмы "Джемоли".

Там, где такое прямое владение юридически невозможно или фактически нецелесообразно, создаются специальные холдинги, управляемые представителями как банков, так и их отраслей-клиентов. Например, после ухода (по требованию профсоюзов) с поста президента концерна "Фиат" У. Аньелли возглавил семейный холдинг ИФИ, владеющий $\frac{1}{3}$ акций "Фиат", а также других промышленных и издательских компаний. Еще шире такая система распространена в Японии, где шесть холдингов контролируют четверть промышленных ТНК страны.

Специфическим направлением связей банковского и нефинансового капиталов выступают трастовые операции. Их суть сводится к тому, что определенные количества акций нефинансовых корпораций передаются банкам на хранение и управление, в том числе с правом голоса на собраниях акционеров. Таким образом, контроль банков над ТНК распространяется в данном случае далеко за пределы их собственной базы участия в капитале этих корпораций. Например, ни один из гроссбанков ФРГ не имеет в своей собственности акций "АЭГ-Телефункен". Однако лично на его ежегодных собраниях присутствуют лишь 0,3% из примерно 190 тыс. акционеров, и здесь решают дело те пакеты акций, которыми управляют банки, особенно специализирующийся на этой форме "Дрезднер бэнк"¹⁹.

Конечно, рассматривать трастовые операции как слияние и сращивание банковского и небанковского капиталов можно лишь с определенными оговорками. Вкладчиками этих акций в банки являются в основном мелкие держатели и рантье (не рискующие управлять ими самостоятельно), а не ТНК. Более того, корпорациям такие операции далеко не по нраву, ибо банки используют доверенные им акции либо для давления на правления корпораций, либо для спекуляций. По сути дела здесь процветает отмеченный В. И. Лениным "терроризм банков", возникает еще один, хотя и косвенный, канал их вторжения в предпринимательскую прибыль. Не случайно "АЭГ-Телефункен" в течение многих лет терпела убытки и оказалась на грани банкротства, равно как американские ТНБ регуляр-

но "доят" авиатранспортные компании страны, что прямо сказывается на прибыльности отрасли. Поэтому ТНК подчас идут даже на выкуп своих акций, находящихся в свободном обращении, прибегают к обратной покупке акций самих банков, чинят им административные препятствия при "голосовании по доверенности", включая комбинации парламентского типа. Однако, как конечный результат, переплетение двух типов капиталов здесь все же происходит, хотя иногда принудительно и односторонне — в пользу банков, что опять-таки добавляет противоречий в стане финансовой олигархии.

Несколько более сбалансированно идет такое сращивание по каналам персональной унии, где интересы обеих групп, хотя и противоречиво, соединяются в одном лице. Это достигается прежде всего переплетением директоров транснациональных корпораций и банков, взаимозачисляющих в них своих представителей. Сейчас вряд ли можно найти ТНК без директора из банковской сферы или банк без директора из сферы нефинансовой, не говоря уже о должностях "ответственных советников", которых они друг другу передают.

Вместе с тем анализ всех этих систем и каналов переплетения и сращивания капиталов и интересов показывает, что данные процессы идут в основном на национальной почве и пока не приобретают космополитических измерений. Капиталы абсолютного большинства ТНК и ТНБ остаются национально обособленными. Те же их слияния и переплетения в международной сфере, какие имеют место, происходят прежде всего внутри лагеря ТНК и внутри лагеря ТНБ и гораздо реже между ними. В итоге при самом широком и разнообразном комбинировании корпораций и банков разных стран как партнеров в операционном плане такое комбинирование пока еще существенно не затронуло их акционерный капитал, т. е. баз их собственности. Более того, эти два уровня космополитизации противостоят друг другу, ибо именно во имя сохранения свободы маневра в операционном комбинировании и ТНК и ТНБ разных стран предпочитают не связывать себя друг с другом на постоянной основе и излишне жесткими узами.

Аналогично мелкие держатели и рантье предпочитают передоверять свои акции прежде всего более знакомым им национальным банкам, так что доля акций иностранных предприятий в трастпортфеле обычно невелика. На зарубежных биржах обращаются ценные бумаги далеко не всех транснациональных корпораций и лишь в небольшой их доле. Что касается ведения счетов, то в ряде стран закон требует делать это в национальной валюте и по национальным стандартам. Несколько больше распространено международное переплетение директоров. Но оно практикуется, как правило, в правлениях филиалов корпораций и банков, а не в правлениях их штаб-квартир и имеет в своей основе всю ту же совместную оперативную деятельность, а не переплетение их капиталов. Действительно, наличие иностранных представителей в директоратах штаб-квартир транснациональных корпораций является пока исключением. "Несмотря на значительную долю зарубежных операций в их продажах и прибылях, — отмечал лондонский "Экономист", — из 100 крупнейших частных корпораций мира лишь 21 имела в 1986 г. в своих правлениях иностранных директоров, а из них всего 9 имели более чем по одному такому директору". В правлениях же всех 12 японских ТНК, попавших в эту сотню крупнейших, вообще не было иностранцев. То же самое наблюдалось у 37 из 46

входящих в нее американских корпораций. Сюда же входили и 7 корпораций, получающих из-за рубежа более половины своих доходов, таких, как ИБМ, "Мобил ойл", "Форд", "Тойота", "Маусита" и др. Максимальное число иностранных директоров (4) имела "Фиат", но и здесь они буквально растворялись в ее многочисленном правлении²⁰.

Поэтому авторы данной монографии не могут согласиться с выводом Г. Черникова о том, что в капиталистическом мире уже сформировался подлинно космополитический финансовый капитал и существует соответствующая ему финансовая олигархия. Отличительные особенности этого финансового капитала, разъясняет он свою позицию, — это "прежде всего новая организационная структура, основу которой составляют международные промышленные концерны и международные банковские монополии; затем космополитизм не только в направлениях деятельности международных финансово-олигархических группировок, охватывающих своими щупальцами весь капиталистический мир, но и в структуре монополистической собственности; и, наконец, качественно новый уровень господства международной финансовой олигархии в жизни капиталистического общества"²¹.

Однако все сказанное применимо опять-таки к масштабам операций ТНК и ГНБ, а не к структуре их собственности, где отмеченные Г. Черниковым явления существуют пока в начальной форме своего развития, и то только в тенденции. Недостаточно четко по существу и определению "международные" по отношению к промышленным концернам и банковским монополиям, ибо на практике оно может интерпретироваться пока лишь как "транснациональные", а не "многонациональные", как это, видимо, подразумевает автор.

Соответственно употребляемые им термины "международный финансовый капитал" и "международная финансовая олигархия" могут на данной стадии использоваться скорее как собирательные характеристики разрозненных институтов и собственников, еще не слившихся и не сросшихся друг с другом по стандартам того, что принято считать финансовым капиталом и что имеет место внутри отдельных стран. Разумеется, дело к такому международному многонациональному сращиванию идет, на него работает ряд объективных и субъективных факторов. Но в своем подлинном становлении это пока дела будущего.

В этой связи представляет интерес анализ деятельности таких специфических образований финансового капитала, как финансовые группы. Среди советских исследователей по отношению к ним существуют различные и даже противоположные точки зрения, начиная с того, что такие группы потеряли свои отличительные очертания даже на национальном уровне, в границах отдельных государств, и кончая обоснованием их перерастания в "международные".

Известно, что на заре империализма такие группы формировались и базировались прежде всего на семейно-клановой основе, причем многие из них "опередили" империализм и перекочевали в него еще из эпохи формирования торгового и ростовщического капитала. В этих условиях и их интернационализация выражалась в отпочковании различных национальных "ветвей" крупных олигархических семейств. Подобные кланы финансовых магнатов продолжают существовать и в наше время. Таковы английская и французская "ветви" Ротшильдов, которые совместно контро-

лируют значительное количество компаний, действующих в Африке (главным образом в ЮАР) и Латинской Америке. Достоверно просматриваются связи между тремя "ветвями" Лазаров (французской "Лазар фрер э компани", американской "Лазар фрер энд компани" и английской "Лазар бразерс"), двумя "ветвями" Морганов (американские Морганы и английская "Морган-Гренфелл" совместно владеют рядом компаний в Южной Африке) и т. д.

Однако впоследствии границы влияния и контроля семейных групп стали постепенно размываться. Отчасти это объясняется изменениями в международном разделении труда, оказавшими воздействие и на формы организации финансового капитала. Действительно, кланы создавались в рамках прежней системы общего, в том числе колониального, разделения труда и делили главным образом рынки отсталых и зависимых стран как источники сырья. Но затем международное разделение труда неизмеримо усложнилось (см. § 2 гл. I). Оно вышло за рамки материального производства, его центр тяжести сместился на отраслевую, а затем на внутриотраслевую специализацию. Наступил крах колониальных империй, на путях индустриализации стала преодолеваться прежняя монотоварность производства и экспорта развивающихся стран. В данных условиях общность интересов капиталистов стала определяться уже не семейными (т. е. по сути случайными), а широкими производственно-ориентированными связями. В итоге, подобно тому как на смену "семейным" корпорациям пришли акционерные общества, дальнейшее обобществление и специализация капиталистического хозяйства вели к закату подобных групп, требовали перевода этой формы деятельности финансового капитала теперь уже на базу зрелой монополистической собственности. Отсюда такое явление, как эрозия сначала границ (Меллоны, Морганы, Рокфеллеры, Дюпоны, Крупшы, Валленберги, Шнейдеры) и географической привязки, а затем и ядра этих групп вплоть до расщепления их капиталов.

Но если с семейными кланами финансовых магнатов ситуация является более или менее ясной, и они постепенно отходят в своем классическом виде в экономическую историю капитализма, то становление финансовых групп нового типа происходит пока довольно противоречиво. Они, несомненно, сложились в ряде стран (Франция, ФРГ, Япония, Швеция, Великобритания, Бельгия, Италия, Канада), в основном концентрируясь вокруг отдельных крупных банков или концернов*.

Однако эти группы начали испытывать очевидные трудности, когда возникла необходимость, с одной стороны, в отраслевой диверсификации их деятельности, а с другой — в переходе на преимущественно международные формы собственности и операций. Действительно, если прежние финансовые кланы опирались на определенное ядро профилирующих отраслей (Морган — черная металлургия, Рокфеллер — нефть, Дюпон — химия и пр.), то современное управление финансами требует их отраслевого рассредоточения с целью как уменьшения риска, так и оперативного перелива между разноприбыльными отраслями. Раскрыть над экономикой столь широкий и всеохватывающий "зонтик" монополисты пытались различными путями.

* Подробную информацию о национальных финансовых группах см. в восьмитомнике серии "Современный монополистический капитализм", выпущенной в 1980 — 1985 гг., в гл. II каждой страновой книги.

Ряд групп смог сохранить за собой лишь определенную отраслевую специализацию, хотя и расширенную. Так, основная часть активов группы, сложившейся вокруг голландского "Алхемеен банк недерланд", по-прежнему размещена в добывающей промышленности и плантационном хозяйстве, английской группы Ротшильдов — Сэмюэлей — Оппенгеймеров — в добывающей промышленности Южной Африки и т. д.

В США, Канаде, Великобритании и в небольших размерах в других странах стали возникать так называемые конгломераты, объединяющие в своих границах и предприятия самых разнообразных отраслей хозяйства, и банки, а подчас еще и страховые компании. По поводу жизнеспособности этих образований в советской литературе в свое время шли дискуссии, которые разрешила сама жизнь. Соединяя в своих рамках различные предприятия лишь финансово-биржевыми узами, без конца тасуя их набор, не будучи в состоянии соединить их технологически (да и не стремясь к этому), конгломераты оказались несостоятельными в сфере комбинирования производства и технического прогресса, выродились в чисто спекулятивные начинания. Фактически они отрывали процесс обобществления производства от развития производительных сил, пытались управлять движением производительного капитала по канонам капитала фиктивного. Неудивительно, что конгломераты не выдержали ударов кризиса 70 — 80-х годов. Одни из них, такие, как "Галф энд Вестерн", практически были вытеснены из сферы материального производства, другие ("Текстрон", "Литтон") выжили за счет того, что распродали посторонние активы. Практически во всех конгломератах акционеры сменили высших менеджеров.

Во Франции, отчасти в ФРГ и Великобритании "зонтичность" финансовых групп достигалась их укрупнением и концентрацией, так что во Франции в начале 80-х годов остались фактически две супергруппы — "Суэц" и "Париба" — вместо восьми-девяти в 60-х годах. Однако в ФРГ и Англии эти процессы затухли, ограничившись лишь подвижкой и размыванием групповых границ. В ряде стран такие группы были национализированы (например, "Румас" в Испании). В наиболее чистом виде финансовые группы и их деятельность просматриваются ныне разве только в Японии.

В их основе лежит симбиоз крупных банков и "торговых домов", занимающихся как производственными, так и сбытовыми операциями и потому являющихся более гибкими в деле диверсификации. Организовано "круговое владение" акциями участников, а в управлении очевидны живучие в Японии признаки клановости, но уже не семейной, а деловой. Крупнейшими из них являются "Мицубиси", "Мицуи" и "Сумитомо", на долю которых в каждой из групп приходится 60 — 70% акционерного капитала контролируемых компаний, т. е. под совместную оперативную деятельность здесь действительно подведена база переплетенной собственности. В других странах сравнимыми с ними могут быть, пожалуй, бельгийская "Сосьете генераль", шведская группа Валленбергов и финская "Вяртсиля". Но их "зонтичность" определяется во многом малыми размерами стран, где они оперируют, так что японский опыт здесь остается пока во многом специфичным.

Если в деле диверсификации на национальном уровне у таких групп все же имеется какой-то прогресс (или идет перебор ее вариантов), то по-иному обстоит дело на международной арене. Конечно, все эти группы

уже стали транснациональными по размаху своих операций. Однако связи по линии собственности и капитала между финансовыми группами разных стран остаются пока лишь спорадическими, привлечение ими в свою орбиту иностранных компаний приносит неоднозначные результаты. Так, англо-французскую группу "Дженерал фуд" постигла участь остальных конгломератов. Несколько организованнее идут акционерные операции "Сосьете женераль" в соседней Франции, ряда групп ФРГ — в Австрии и Валленбергов — в Финляндии. Но это опять-таки соседние страны, масштабы таких операций относительно невелики. Не имеют в своих орбитах крупных иностранных компаний даже японские группы. Более того, они особенно широко практикуют именно неакционерные операции. По большому счету о многонациональных финансовых группах можно говорить ныне в основном на примере все тех же старых банкирских домов. Но на их опыте можно при желании доказывать и процессы расщепления однажды сконцентрированных капиталов.

Таким образом, анализ деятельности финансовых групп подтверждает ранее сделанный вывод о том, что на данный момент правильно говорить скорее о широком и разностороннем операционном альянсе ТНК и ТНБ в их международных операциях, чем о становлении подлинно космополитического финансового капитала, по крайней мере в категориях структуры собственности на него. Очевидно, это тот уровень обобществления хозяйственной жизни, на который капитал ТНК и ТНБ в массовом порядке выйти пока не в состоянии. Да есть и солидные основания сомневаться в том, вместит ли такие горизонты обобществления его частнособственническая оболочка.

3. Вывоз капитала: мотивы и масштабы

Составляя основу образования международных хозяйственных комплексов ТНК, вывоз капитала, как один из характерных признаков империализма, занимает в их деятельности особенно значимое место. В эту сферу перенесен ныне центр тяжести как в конкуренции самих корпораций и банков, так и в межимпериалистической конкуренции в целом. Здесь во многом складывается соотношение сил между тремя основными центрами империализма.

Вывоз капитала выступает как средство обуржуазивания развивающихся стран, переноса туда капиталистического уклада с целью сохранения этих стран в капиталистической системе хозяйства и противостояния мировому социализму в соревновании двух систем. Он же превратился в главный канал неокOLONIALНОЙ эксплуатации названных государств (см. гл. V), одну из форм дополнительного усиления эксплуатации трудящихся и подавления профсоюзов (см. гл. VII). Для самих же ТНК и ТНБ ныне это основное средство наращивания массы получаемой прибыли и препятствования тенденции ее нормы к понижению. Наконец, через вывоз капитала корпорации приспосабливаются к изменяющимся условиям функционирования современной мировой экономики, структурным сдвигам, происходящим в производстве и внешнеэкономических связях.

Отсюда активизация заграничной инвестиционной деятельности корпораций и банков, опережение ею многих других показателей развития капиталистической экономики и ее интернационализации. По оценке экспер-

тов ОЭСР, ежегодные темпы прироста заграничных прямых инвестиций в 60-х годах составляли в среднем 10,9% и в 70-х — 18,7%²². Иными словами, они не только росли быстрее ВВП и промышленного производства, но и имели в 70-х годах повышательную тенденцию в темпах своего роста, тогда как остальные из перечисленных показателей — понижательную. В 80-х годах заграничные прямые инвестиции продолжали расти даже на фоне глубокого кризиса, поразившего капиталистическую экономику и внешнюю торговлю. Более того, в этот период особенно резко вырос экспорт ссудного капитала, который обогнал промышленный по масштабам своего вывоза (с 81 млрд долл. в 1978 г. до пика в 130 млрд долл. в 1983 г. только в одни развивающиеся страны). Банки перехватили у корпораций пальму первенства международных эксплуататоров²³.

В качестве инвесторов производительного капитала ныне выступает свыше 20 тыс. фирм капиталистических стран, т.е. он превратился уже в массовое явление. То же можно сказать и про экспорт ссудного капитала, в который вовлечено более 600 банков. Однако крупномасштабное зарубежное инвестирование остается привилегией именно ТНК и ТНБ, ибо 80% прямых зарубежных инвестиций концентрируется в руках всего 500 корпораций, а основной объем международных ссуд — около 50 банков. По своим масштабам и географии процесс перемещения производственных активов за пределы национальных границ развивался особенно интенсивно в Японии и Западной Европе. В США темпы вывоза капитала были существенно ниже, что и сказалось на ослаблении их прежде доминирующих позиций в этой области (см. табл. 3), а также в капиталистической экономике в целом.

В итоге у крупнейших экспортеров капитала его вывоз давно уже не только дополняет, но и заменяет экспорт товаров, который оказывается многократно превзойденным объемом соответствующего зарубежного производства. Отношение этого производства к стоимости экспорта увеличилось с 1960 по 1985 г. в странах Западной Европы с 0,72:1 до 1,35:1, в Японии с 0,12:1 до 1,6:1 (т.е. она превзошла по этому показателю Западную Европу), а в США даже с 3:1 до 6:1. Более того, зарубежное производство начинает быть сравнимым (хотя и условно ввиду различия методов расчета, зарубежных и внутренних цен) и с ВВП отдельных стран-инвесторов. Если в начале 70-х годов оно было эквивалентно примерно $\frac{1}{10}$ ВВП США и Западной Европы и $\frac{1}{100}$ Японии, то в начале 80-х такой показатель возрос в США примерно до $\frac{2}{5}$, в Западной Европе — до $\frac{1}{3}$ и в Японии — до $\frac{1}{6}$.

Все это придает зарубежному инвестированию важную, самостоятельную роль как конъюнктурообразующему фактору, каналу осуществления структурных сдвигов и миграции капиталов, серьезно влияющему на платежный баланс, хотя преимущественный объем инвестиций идет за рубеж именно в империалистических — спекулятивных и эксплуататорских целях.

Что касается капиталозэкспортирующих стран, то зарубежное инвестирование, конечно, содействует упорядочению снабжения их сырьем, материалоёмкой и трудоёмкой продукцией, в том числе по каналам внутрифирменного оборота. Это немаловажно при достигнутых объемах общественного производства, опирающегося ныне на глобальное снабжение предметами труда; оно же содействует хозяйственному сближению стран —

Таблица 3. Динамика накопленных прямых зарубежных инвестиций

Страна	Сумма, млрд долл.										Доля, %									
	1960	1973	1978	1981	1983	1985 ¹	1960	1973	1978	1981	1983	1985 ¹	1960	1973	1978	1981	1983	1985 ¹		
Всего	65,8	213,1	378,9	545,6	600,0	690,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
США	31,9	101,3	162,7	226,4	226,5	249,2	48,5	47,5	42,9	41,5	37,8	36,1	48,5	47,5	42,9	41,5	37,8	36,1	36,1	
Великобритания ²	10,8	26,9	41,1	65,5	73,8	...	16,4	12,6	10,9	12,0	12,3	...	16,4	12,6	10,9	12,0	12,3	
ФРГ	0,8	11,9	31,8	45,5	51,9	...	1,2	5,6	8,4	8,3	8,7	...	1,2	5,6	8,4	8,3	8,7	
Япония	0,5	10,3	20,8	37,0	45,1	57,2	0,8	4,8	7,1	6,8	7,5	8,2	0,8	4,8	7,1	6,8	7,5	
Швейцария	2,0	10,2	27,8	36,4	3,0	4,8	7,3	6,7	3,0	4,8	7,3	6,7	
Нидерланды	7,0	15,4	23,7	32,4	35,9	...	9,6	6,3	5,9	7,6	6,0	...	9,6	6,3	5,9	7,6	6,0	
Канада	2,5	7,8	13,6	25,6	30,6	...	3,8	3,7	3,6	4,7	5,1	...	3,8	3,7	3,6	4,7	5,1	
Франция	4,1	8,8	14,9	24,5	29,0	...	6,2	4,1	3,9	4,5	4,8	...	6,2	4,1	3,9	4,5	4,8	
Швеция	0,4	3,0	6,0	7,9	9,8	...	1,5	1,6	1,5	1,5	1,6	...	1,5	1,6	1,5	1,5	1,6	
Италия	1,1	3,2	3,3	5,9	9,0	...	1,7	1,5	0,9	1,1	1,5	...	1,7	1,5	0,9	1,1	1,5	
БЛЭСЗ	1,3	2,2	4,7	6,4	6,8	...	2,0	1,0	1,2	1,2	1,1	...	2,0	1,0	1,2	1,2	1,1	
ЮАР	...	2,1	3,8	5,4	5,4	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	
Австралия	0,2	0,5	1,1	2,5	3,9	...	0,3	0,2	0,3	0,5	0,7	...	0,3	0,2	0,3	0,5	0,7	
Прочие развитые капиталистические страны	2,5	3,4	5,1	6,6	9,7	...	3,8	1,6	1,4	1,2	1,6	...	3,8	1,6	1,4	1,2	1,6	
Развивающиеся страны	0,7	6,1	12,5	17,6	19,6	21,0	1,1	2,9	3,3	3,2	3,0	...	1,1	2,9	3,3	3,2	3,2	...	3,0	

¹ Предварительные данные. ² Приrost зарубежных прямых инвестиций стран Западной Европы в целом за 1984 - 1985 гг. оценивается в 55,7 млрд долл. ³ Бельгийско-Люксембургский экономический союз.

Источники: International Direct Investment: Global Trends and US Role. Wash., 1984. P. 45; UN. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. N. Y., 1985. P. 92; The CTC Reporter. Spring 1987. P. 3.

участниц интеграционных группировок на микроуровне экономики. В определенной их части зарубежные капиталовложения вызваны и объективными потребностями современного усложнившегося международного экономического оборота, который даже при экспорте с отечественной территории требует создания за рубежом определенной инфраструктуры сбыта и обслуживания (склады, базы подработки и обслуживания, технические и консультационные фирмы финансирования, страхования, маркетинг и т. д.). Это особенно необходимо при торговле машинами и оборудованием. Очевидно, что вывоз капитала в инфраструктурных целях формирует его особый по своей сущности поток, подчиненный обычным операциям обмена, который нельзя смешивать с вывозом капитала в целях его собственного самовозрастания за границей.

Однако с определенного предела вывоз капитала, как и указывал В. И. Ленин, начинает угнетать экономику стран-инвесторов. Известная "английская болезнь", свойственная в 50—60-х годах в основном лишь экономике этой страны, распространилась в 70—80-х также во многом на США, Швейцарию, отдельные отрасли промышленности Франции и Нидерландов. Возникающая на базе искусственно раздутго экспорта капитала, она характеризуется замедлением темпов внутреннего производства и экспорта, ориентацией накопления во многом на приток иностранных прибылей, усилением безработицы за счет "экспорта рабочих мест".

Например, швейцарская "Нестлэ" уже давно не увеличивает производство внутри страны и фактически прекратила экспорт с отечественной территории. У швейцарской "Хоффман-Лярош" в условиях экономического подъема и роста глобального оборота в 1984 г. на 10,1% и прибылей на 15,8% отечественная занятость увеличилась лишь на 0,8% и составила всего 46 тыс. человек, а у "Сандоц" вообще не увеличилась и т. д.²⁴

В последнее время в связи с переливом зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность ТНК перешли к таким формам соперничества с местными конкурентами, как массовый завоз своей удешевленной продукции из-за рубежа, что также может вносить осложнения на местные рынки продукции и рабочей силы. Наконец, отток капитала не всегда балансируется притоком прибылей, ибо многие ТНК предпочитают реинвестировать их за границей. Аналогично массовый экспорт ссудного капитала существенно оголил в 70-х годах денежные рынки многих стран, особенно Западной Европы, чем сузил заемное финансирование местной экономики и задержал ее выход из кризиса.

Для принимающей страны приток иностранных капиталовложений может при определенных условиях принести с собой однократный стимул к росту. На какое-то время он может закрыть и бреши в платежном балансе. Однако это означает, что такое развитие подчиняется не национальным целям, а командам зарубежных штаб-квартир ТНК, сопряжено впоследствии с вывозом прибылей даже после окупаемости первоначальных вложений, вмешательством корпораций в местную экономику и политику, причем такая ситуация характерна не только для развивающихся стран. Наконец, временно закрытые займами и инвестициями бреши в платежном балансе затем разверзаются вновь с еще большей широтой при уплате займов и переводе прибылей. Например, развивающиеся страны тратят на оплату "услуг" ссудного капитала 29% своей годовой экспортной выручки²⁵.

Таким образом, в рамках капиталистического хозяйства на примере ТНК и ТНБ вновь подтверждаются ленинские положения о загнивании как раз самых богатых капиталом стран, его вывозящих, о последствиях его операций в странах принимающих. Более того, эти два прежде различных эффекта ныне переплетаются, ибо в империалистическом лагере уже не осталось стран, которые бы только вывозили или только ввозили капитал. Для них ныне характерны взаимные вложения как производственно, так и ссудного капитала. Это порождает весьма специфические проявления порочности капиталистического хозяйствования в названной области.

Наглядный пример тому дает ситуация в США. Оставаясь крупнейшим индивидуальным экспортером капитала, эта страна в последние годы превратилась также и в магнит для встречных иностранных инвестиций. Они стекались сюда, привлеченные высокой учетной ставкой, завышенным курсом доллара, сверхкрупными размерами американского рынка, необходимостью обхода протекционистских барьеров в США, погоней за передовой технологией и управленческим опытом, стремлением буржуазии укрыть свои деньги в этой цитадели капитализма. Этот приток шел даже вопреки более высокой цене рабочей силы в США, тем самым подтверждая известный тезис В. И. Ленина о комплексности причин вывоза капитала²⁶. Кроме банков и корпораций в операции включились мелкие вкладчики и спекулянты, изъявшие свои деньги из таких обычных для них сфер тезаврации, как золото и драгоценности (цены которых в итоге значительно упали).

В целом за 1980—1985 гг. в США было ввезено 90 млрд долл. прямых инвестиций, а приток ссудных и спекулятивных капиталов оценивается за этот период более чем в 500 млрд долл.²⁷ Сумма прямых инвестиций Великобритании в США оценивалась в 1984 г. в 32 млрд долл., Нидерландов — 28 млрд, Японии, Канады и ФРГ — по 11 млрд, Швейцарии — 7 млрд, Франции — 6 млрд долл.* В итоге с 1981 г. США стали чистым импортером производительного капитала и крупнейшим мировым должником по ссудным операциям, а иностранная конкуренция на внутреннем рынке США распространилась уже не только на товарные, но и на денежные операции.

Такой приток принес США определенные временные преимущества. Они смогли даже в условиях высоких процентных ставок профинансировать опережающий подъем и структурные сдвиги в своей экономике**, увеличить предложение средств на денежном рынке, частично закрыть

* Характерно, что, по оценке швейцарских финансистов, для 80 фирм из 100 магнитом для этих инвестиций был емкий американский рынок, для 36 — соображения конкуренции, для 28 — стремление диверсифицировать зоны своих операций, для 11 — погоня за американской технологией и т. д., причем такие инвестиции шли, даже несмотря на то, что в 70% случаев прибыли по ним в США оказывались ниже ожидаемых.

** Многие штаб-квартиры ТНК США в этих условиях переводили из своих зарубежных филиалов не только прибыли, но и значительную часть резервов и оборотных средств. В 1982 г. сумма таких изъятий достигла 16,3 млрд долл., перекрыв как вывоз капитала из США, так и реинвестиции американских филиалов в принимающих странах. "Материнские фирмы США, — писала по этому поводу газета "Монд" (1983.28.X), — прямо узурпируют средства дочерних заграничных фирм в своих собственных целях".

бреши в госбюджете, в том числе получить дополнительные средства на гонку вооружений. Но даже в западной печати нет и тени сомнения, что это было сделано за счет интересов остального капиталистического мира. Высокая процентная ставка в США во многом лишила средств кредитные рынки Западной Европы и Японии. Завышенный курс американской валюты вызвал валютный хаос и удорожил импорт во все остальные страны товаров, цены которых были выражены в долларах (а они составляют около $\frac{3}{4}$ оборота мировой капиталистической торговли). С ростом ставки на каждый процентный пункт задолженность развивающихся стран автоматически возрастала на 2—3 млрд долл. Значительная часть притекающих капиталов изымалась из производства, и владельцы использовали их как рантье, превратив первую индустриальную державу капиталистического мира в громадную тезаврационную копилку.

Одновременно и у самих американцев растет чувство озабоченности относительно иностранного проникновения в экономику страны. К тому же завышенный доллар ухудшает конкурентоспособность американского экспорта, что уже привело в 1986 г. к дефициту торгового баланса страны в 150 млрд долл. Высокие ставки денежного рынка увеличивают перевод прибылей за границу, да и вообще не исключено, что вся масса спекулятивных капиталов в один прекрасный день по тем или иным причинам отхлынет из США, что будет равносильно шоку для доллара и кредитной системы страны в целом. Сигналом этого служит падение курса доллара весной и осенью 1987 г. Таким образом, и здесь паразитические черты американского империализма проявляются особенно ярко²⁸.

Что касается географии зарубежных прямых инвестиций, то в 1980—1985 гг. примерно $\frac{3}{4}$ их оседало в развитых капиталистических и $\frac{1}{4}$ в развивающихся странах. Например, в 1985 г. 38% всех новых прямых инвестиций было направлено в США, 31%—в Западную Европу и 26%—в развивающиеся страны (Южная Азия и район Тихого океана—11%, Латинская Америка—10, Африка—3, Ближний и Средний Восток—1%)²⁹.

В связи с распространением в практике ТНК и ТНБ смешанных компаний, биржевых операций и с расширением круга акционеров и спекулянтов еще больших объемов достигли портфельные инвестиции. Их общая сумма в 1983 г. определялась экспертами МБРР в 1000 млрд долл., в том числе свыше 400 млрд в Западной Европе и 130 млрд долл. в развивающихся странах. Однако она дана по их рыночной стоимости (биржевым котировкам), т. е. превышает реальную. Общий объем и географическое направление движения ссудных капиталов с трудом поддаются учету. Несомненно лишь, что в них возросла доля США. По самым примерным оценкам, кумулятивный объем непогашенных займов ТНБ их зарубежным клиентам может быть определен в 3—4 трлн долл. в 1984 г., в том числе развивающимся странам—в 1 трлн.

Другими словами, из трех возможных форм экспорта капитала ныне с опережением развиваются две наиболее оторванные от производства, ибо портфельные инвестиции в значительной их части являются формой фиктивного капитала и предметом спекуляций, а частные займы даются под сверхвысокий процент, доходивший в начале 80-х годов до 17—18% годовых. Однако и прибыли от портфельных инвестиций с учетом спекулятивных доходов от биржевой торговли стояли в 1976—1983 гг., по оцен-

ке МБРР, на отметке в среднем в 12% на вложенный капитал, причем в периоды биржевой горячки в отдельных странах они достигали и на порядок больших величин.

Это порождает новый узел противоречий между двумя группами капиталистов — денежными и промышленными (нефинансовыми), между ТНК и ТНБ в борьбе за норму и массу получаемой прибыли. В числе прочего адвокаты корпораций пытаются использовать факты спекулятивно-эксплуататорской практики банков для аполлогии прямых инвестиций, выдавая их по крайней мере за меньшее из трех зол. Прямые инвестиции представляют собой уникальную форму перелива капитала, утверждали, например, в одном из своих исследований эксперты МБРР. Слияние в их рамках самого капитала, технологии и управленческого опыта, разделение риска с иностранным партнером придают им особую роль в финансировании развития. Поэтому важность таких инвестиций для принимающей страны далеко превосходит их номинальный объем³⁰. Соответственно транснациональные компании, приукрашивала ситуацию "Интернэшнл геральд трибюн", вновь находят ныне теплый прием почти везде, куда они приходят³¹. Из данной аргументации верно только то, что многие страны, особенно развивающиеся, в условиях застоя в плане официальной помощи развитию и уже будучи перегружены банковскими долгами, действительно "загоняются" ходом событий на необходимость возобновления контактов с ТНК. Однако это происходит отнюдь не по их доброй воле, а отношение к корпорациям там остается в своей основе прежним.

На протяжении последних десятилетий происходили примечательные сдвиги и в отраслевой структуре производственных инвестиций, в общем следовавших изменениям в структуре современного производства, которыми пытались овладеть в своих целях ТНК. Из добывающей промышленности (в том числе после краха колониальных империй и мер развивающихся стран по возврату себе через национализацию суверенитета над природными ресурсами) центр их тяжести сместился в обрабатывающую и сферу услуг, хотя этот процесс характеризуется достаточно большой неравномерностью.

В обрабатывающей промышленности наиболее быстрыми темпами нарастали зарубежные активы японских ТНК в связи с усилением их проникновения в индустриальные структуры США и Западной Европы. Однако у американских и английских ТНК указанная доля мало изменилась, а у западногерманских — даже сократилась. Это произошло не в силу падения важности обрабатывающих отраслей для их внешней экспансии, а в силу опережающего роста инвестиций в сферу услуг и инфраструктуры, отчасти агробизнеса. Особенно быстро наращивались активы в пищевой, химической, фармацевтической, автомобильной промышленности и отраслях машиностроительного комплекса.

Сдвиги в инвестировании дополнительно обогатили ТНК и финансировавшие их ТНБ. Однако жизнь дает множество примеров анархии, привносимой ТНК в отраслевую структуру капиталистической экономики, серьезных просчетов их менеджеров, которые рекламируются обычно как непогрешимые в своих решениях. Наглядный пример тому — капиталистическая нефтехимическая промышленность. По определению журнала "Экономист", она "напоминает динозавра, который никак не может сообразить своими скудными мозгами, что произошло в окружающей обста-

новке”³². Крупномасштабным стратегическим просчетом ТНК в этой области был уже сам по себе перевод химии почти исключительно на нефтяное сырье и расположение своих предприятий в странах – импортерах жидкого топлива, где по ним одновременно ударили и энергокризис и новое законодательство по охране окружающей среды. В итоге отрасль из авангардной стала депрессивной. В этих условиях ТНК бросились развивать нефтехимию ближе к местам производства нефти, но параллельно с теми предприятиями, которые в порядке индустриализации строили там сами нефтедобывающие страны. Это привело к заметному перепроизводству нефтехимических полуфабрикатов на мировом рынке. В результате целые заводы, построенные, например, в странах АСЕАН, даже не были пущены в эксплуатацию.

Что касается тенденции наращивания инвестиций в различные подразделения сферы услуг, то она характерна для всех без исключения развитых капиталистических стран. Сравнительно низкий удельный вес таких инвестиций у американских и английских ТНК объясняется их более ранним выходом в зарубежный инвестиционный бизнес и большим уже накопленным массивом капиталовложений, в котором ”растворяются” услуги. Специфической областью сферы услуг, где высок удельный вес таких инвестиций, выступает банковское и страховое дело (около 1/5 всех прямых инвестиций). Но здесь оперируют скорее банки, чем корпорации. Значительных масштабов такие инвестиции достигают в Великобритании и Швейцарии.

Особо следует сказать о надеждах, связывавшихся с прямыми иностранными инвестициями, на фоне тех структурных сдвигов, через которые предстояло пройти экономике западных стран по итогам кризиса 70-х годов. Многие эксперты полагали, что кратчайшим путем к осуществлению этих сдвигов будет ”разгрузка” структуры производства в развитых странах от первичной переработки сырья и частично от массовой стандартизованной трудоемкой продукции и вынос их в развивающиеся государства, богатые природными и трудовыми ресурсами. Так родился лозунг ”перемещения” нижних этажей обрабатывающей промышленности по оси с ”Севера” на ”Юг”, которое было бы выгодно как развитым, так и развивающимся странам.

Разумеется, подобный крупномасштабный маневр мог бы в определенной степени помочь делу индустриализации развивающихся стран, хотя отнюдь не снижал, а лишь смещал ”этажность” их зависимого положения в капиталистической системе хозяйства. Однако именно ”перемещение” показало, что современный монополистический капитал не в состоянии решать таких проблем глобального масштаба в силу как сохраняющейся анархии своего хозяйствования, так и эгоистичных движущих сил его оборота и накопления. ”Перемещение” не имело под собой никаких межправительственных решений и схем (хотя развивающиеся страны и пытались добиться их принятия) и было отдано на откуп тем же сырьевым и сырьеперерабатывающим ТНК.

Конечно, и они знали об объективных выгодах ”перемещения”, но вовсе не собирались добровольно отдавать развивающимся странам еще одно звено своих ”вертикально интегрированных” хозяйственных империй. К тому же они не готовы были списать свои технические или структурно устаревшие производственные фонды. В итоге вместо ”перемеще-

ния” ”старых” отраслей вовне ТНК начали их модернизацию на месте, в самих странах базирования, тогда как в развивающиеся был вынесен только случайный набор производств, в основном экологически опасных. В целом же доля сырья, перерабатываемого в местах добычи, за последние 20 лет почти не сдвинулась с отметки в $1/3$.

Таким образом, в руках ТНК и ТНБ зарубежные инвестиции служат прежде всего средством повышения прибылей, равно как и экономического раздела мира, современные особенности которого анализируются в следующем параграфе.

4. Раздел и передел мирового рынка

Накопив существенную мощь, ТНК и ТНБ пытаются воспроизводить на международном уровне ту же практику, которая в свое время применялась ими при переходе от свободной конкуренции к монополии внутри стран их базирования. Так возникают попытки экономического раздела мира, рождаются союзы монополистов. Видимые уже на заре империализма, оба этих явления проступают еще отчетливее в наши дни. Одновременно в них появляется ряд новых моментов.

Во-первых, ТНК и их союзы могут делить теперь только капиталистический мир, т.е. проявлять свои империалистические черты на сузившейся территории*. При этом в освободившихся государствах такому разделу может противостоять государственный сектор и меры по ограничению деятельности иностранных корпораций и банков.

Во-вторых, с ростом мощи ТНК такие попытки раздела и контроля все чаще практикуются ими уже не только в рамках союзов, но и на индивидуальной базе, с опорой на экспорт капитала, разросшуюся филиальную сеть и внутрифирменный обмен. Например, ИБМ в одиночку контролирует 55% мирового капиталистического рынка компьютерной техники и технологии, деля рынок 130 стран-потребителей между 45 своими филиалами, расположенными в 15 странах. Аналогично ”Юнилевер” держит в своих руках около половины капиталистического рынка маргарина и мыла, шведская СКФ — около трети сбыта шариковых и роликовых подшипников, ”Хоффман-Лярош” — свыше половины рынка витамина С. Однако подобные случаи пока не слишком многочисленны. При наличии на мировом рынке острой конкуренции его раздел является гораздо менее ”устоявшимся”, чем рынков отдельных стран, будь то на индивидуальной или коллективной базе.

В-третьих, в экономическом разделе мира происходит определенное смещение центра тяжести с торговых операций на производственную базу. Непосредственно вытекая из дополнения экспорта товаров вывозом капитала, эта тенденция выступает в основном в трех видах: в виде раздела рынка между региональными производственными филиалами ТНК, преимущественного захвата ими доминирующих позиций в специализированных видах производств и, наконец, в виде возрастания технических

* Подчас ТНК косвенными путями пытаются делить между собой также и рынки социалистических стран в их части, приходящейся на внешнеэкономические операции. Но при квалифицированном ведении дела такие попытки вполне отразимы.

и технологических связей и как орудия укрепления рыночных позиций отдельных фирм, и как основы действия союзов монополистов.

Первый вид особенно характерен для автомобильных корпораций, вообще в ограниченных объемах прибегающих (кроме японских) к вне-региональному экспорту и имеющих производственные (сборочные) филиалы практически во всех капиталистических странах, рынок которых гарантирует необходимую серийность и может быть использован как база снабжения сопредельных стран в региональных масштабах.

Второй практикуется шире всего в химии и фармацевтике. Так, 70% продаж на капиталистическом рынке медицинских препаратов контролируют 50 ТНК, в том числе первые 10 – 30%. На первый взгляд это не говорит о монополистическом уровне концентрации, ибо на каждую из фирм приходится лишь 2,5 – 3% фармацевтического рынка, взятого в целом. Однако продажи отдельных категорий препаратов монополизированы в гораздо большей степени. Например, 30 – 40% рынка антинеуралгических, антиревматических и кардиологических препаратов производит тройка фармацевтических предприятий Швейцарии ("Сибя-Гейги", "Сандоц", "Хоффман-Лярош"), у каждой из которых они составляют 60 – 80% объема производства. Аналогично в общем сбыте электротехнической продукции в начале 80-х годов 33% капиталистического рынка держали в своих руках американские концерны, 23% – западноевропейские и 19% – японские. В производстве же силового оборудования, особенно турбин, первенствуют западноевропейские компании – "Сименс", "Браун Бовери", АСЕА, "Бэбкок, Вилькокс" и др. – 65% (при доле США в 10% и Японии – в 14%)³³.

В условиях НТР и растущей специализации в НИОКР наиболее эффективными орудиями как конкуренции, так и ее подавления становятся операции с технологией: ее продажа, передача, обмен, диффузия и т. д. В тексты контрактов на такие операции, в том числе лицензионных соглашений, могут включаться самые различные ограничения на ассортимент, объем, цены местного сбыта и экспорта, равносильные разделу рынков. При этом подобные операции могут опираться на легальную монополию фирм, владеющих патентами на технические новинки сразу во многих странах, и потому они нередко исключаются в определенной своей части из-под ограничений антитрестовского законодательства.

Об эффективности такой формы раздела рынка говорит накопление ведущими ТНК громадных портфелей зарубежных патентов, которые, в числе прочего, защищают их инвестиционные, торговые и лицензионные операции в запатентованных областях от посторонней конкуренции. Зарубежное патентование превратилось в одну из обязательных операций в конкурентной борьбе наряду с регистрацией за рубежом также товарных знаков и промышленных образцов продукции, на которых зиждется реклама. В начале 80-х годов число патентов, выдаваемых иностранцам во всех странах, кроме США и Японии, превосходило их число, выдаваемое местным лицам. В развивающихся же государствах сложилось настоящее засилье иностранных патентовладельцев, чья доля в общем числе выданных патентов в Латинской Америке составляла 83%, в Азии – 90 и в Африке – 94%³⁴. Широко практикуется в союзах монополистов обмен (объединение) патентов или их взаимное (перекрестное) лицензирование участниками друг друга.

Однако в конечном счете ТНК всем видам раздела мира предпочитают свою собственную филиальную систему под акционерным контролем. "Солидное присутствие на рынке,— считает вице-президент итальянской "Оливетти" К. Бенедетти,— обеспечивается лишь путем создания собственной научно-исследовательской, производственной и торгово-сбытовой базы в экономике осваиваемой страны"³⁵. Поэтому, готовя альянс трех крупнейших производителей электроники (японской "Тосиба", американской "Америкен телефон энд телеграф" и самой "Оливетти"), направленный против ИБМ, руководство итальянской компании продало 25% своих акций АТТ, 20% акций японских филиалов "Тосиба", а само приобрело 49,3% акций английской электронной компании "Акрон", сбытовую сеть западногерманской "Старт компьютер центр", акции американской "Микроэйдж" и английской "Таб"³⁶.

В-четвертых, следует учитывать, что в своем стремлении делить мировые рынки ТНК ныне вынуждены сражаться на два фронта: друг против друга и против набирающих силу аутсайдеров, своего рода второго эшелона транснационального бизнеса, пробивающегося в определенные специализированные или страновые "ниши" рынка. Например, именно наличие более 20 аутсайдеров нефтяного бизнеса, в основном базировавшихся на ливийской нефти, дало ОПЕК дополнительную свободу маневра на первых этапах его борьбы с картелем "семи сестер". В серьезного соперника для них вырос государственный сектор развивающихся стран, более десяти компаний которого даже фигурируют в списках крупнейших фирм мира, составляемых ООН. Наконец, конкурентами ТНК на мировом рынке выступают внешнеторговые организации социалистических стран, принципиально не участвующие в монополистических сговорах и представляющие для своих партнеров альтернативный источник получения или сферу сбыта товаров, торговлю которыми транснациональные корпорации хотели бы монополизировать. Это особенно заметно сказывается на рынках медикаментов, энергосилового оборудования, оборудования для тяжелой промышленности, в нефтеразведке, торговле сырьем и т. д.

В-пятых, связи внутри современных союзов монополистов становятся все более скрытыми, неформализованными, с трудом поддающимися обнаружению. Это объясняется как пристальным вниманием общественности к деятельности монополий, так и развитием антitrustовского и иного законодательства, регулирующего и контролирующего их операции. Буржуазное государство в этих случаях защищает свои интересы и интересы класса капиталистов в целом, которые могут терпеть урон от индивидуальных акций отдельных ТНК и их союзов. Гораздо опытнее в регулировании операций ТНК стали и отдельные развивающиеся страны³⁷.

К каким же конкретно приемам прибегают монополисты и их союзы в борьбе за раздел и передел капиталистического рынка, как протекает ныне "это соединение противоречащих друг другу "начал": конкуренции и монополии", которое, как подчеркивал В. И. Ленин, особенно существенно для империализма³⁸.

Если рассматривать конкуренцию как категорию, отражающую отношения "взаимного воздействия... капиталов друг на друга"³⁹, то необходимо прежде всего иметь в виду те изменения, которые вносит империализм в структуру самого совокупного общественного капитала. При до-монополистическом капитализме в его рамках конкурировало множество

примерно равновеликих капиталов. Ныне же он выступает как противоречивое единство совершенно различных по экономической силе частей — монополистического и монополистического капитала, из которого и вырастает капитал транснациональный. В мировом капиталистическом хозяйстве складываются транснациональные олигополии — относительно узкие группировки близких по экономическому потенциалу ТНК данной отрасли, причем внутри их в зависимости от конкретных обстоятельств имеют место и конкуренция, и сговоры. Однако вовне они солидарно отгораживаются высокими барьерами от внедрения других, менее мощных конкурентов.

Конкретно можно выделить несколько типов таких барьеров. Высота одних определяется громадными размерами современных производственных комплексов, развертывание которых под силу лишь немногим крупнейшим монополиям (автомобилестроение и сельхозмашиностроение). Другие связаны с высокой наукоемкостью продукции, производство которой требует не просто крупных единовременных расходов на НИОКР, но и кропотливого, длительного накапливания информации и опыта. Немалую роль играет здесь и существование патентной монополии (ЭВМ, робототехника). В отраслях, выпускающих потребительские товары (особенно табачные изделия, напитки, косметику, моющие средства, бытовую технику и т. п.), барьеры на пути внедрения новичков создаются на базе товарных знаков и рекламы (индивидуализирующих продукцию корпорации), которые стали ключевыми элементами современной монополистической стратегии маркетинга*. При этом ТНК обладают активом особого рода, недоступным для национальных предприятий, а именно интегрированной в международном масштабе филиальной сетью и внутрикорпорационным оборотом, когда "препятствия на пути внедрения новичков определяются операциями уже не только отдельного филиального предприятия, а всей организации в целом, частью которой оно является"⁴⁰.

Все это усложняет современную конкуренцию, усиливает ее иерархический характер. Внутри транснациональных олигополий лидеры, обладающие примерно одинаковым потенциалом и сообща подавляющие аутсайдеров, сплошь и рядом отказываются от разрушительной ценовой конкуренции, которая обходится слишком дорого для всех участников и в современных условиях редко ведет к победе ее инициаторов. На первый план здесь выходит неценовая конкуренция (обновление продукции, ее дифференциация и т. д.), которая усложняет принятие мер со стороны соперников (партнеров по группировке), тогда как барьеры для аутсайдеров только повышаются. Так, в начале 70-х годов попытка английской "Дженерал электрик" внедриться на рынок электромоторов малой мощности ФРГ с помощью войны цен была блокирована ответными аналогичными действиями местных концернов. Проба сил на рынке электромоторов США (где американская "Дженерал электрик" снизила их цены сразу

* Индивидуализация может быть реальной (различия по качеству) или искусственной (особенности упаковки, цветового оформления и т. п.), но в любом случае активно рекламируемый товарный знак (прообразец) может "воспитывать приверженность" к фирме среди потребителей и искусственно увеличивать спрос на товар в ущерб конкурентам. Например, одни и те же центральноамериканские бананы идут на рынках западных стран гораздо лучше, если продаются под товарным знаком "чикита". В еще большей степени это характерно для табака и тропических напитков.

на треть) закончилась ес не менее впечатляющим поражением. В итоге все участники потеряли миллионы, но их позиции на рынках остались почти неизменными. Поэтому фронтальное наступление на основе снижения цен внутри транснациональных олигополий применяется обычно лишь при возникновении радикальных сдвигов в соотношении их внутренних сил, когда резко возросшая конкурентоспособность отдельных ТНК (например, за счет технологического прорыва в ключевых областях, коренной перестройки организации производства и т.п.) дает им реальный шанс перекрыть в свою пользу сложившиеся сферы влияния. Японские автомобильные концерны успешно теснят на основных рынках американские, но и среднее время, необходимое для производства автомобиля, у них составляет 30,8 часа по сравнению с 59,9 часа в США⁴¹.

В целом же случаи фундаментальной ломки баланса сил в рамках олигополистических структур редки. ТНК, как правило, не идут на риск открытой взаимной конфронтации, поддерживая между собой определенное динамическое конкурентное равновесие. Способы поддержания подобного равновесия различаются в зависимости от числа корпораций в отрасли, характера их взаимодействия на мировых рынках и прочих факторов, определяющих в совокупности степень "сплоченности" данной группировки.

На большинстве мировых рынков ныне действует более десятка транснациональных корпораций, причем их состав изменчив. Поэтому хотя они и "осознают свою взаимозависимость с конкурентами, но не достигают достаточной степени взаимопонимания для координации своих операций"⁴². Как следствие здесь преобладает тактика "лидерства в ценах" и имитации других действий лидера. Когда, например, "Экссон" принялась за производство уранового сырья для АЭС, другие нефтяные корпорации ("Стандард ойл оф Калифорния", "Атлантик ричфилд", "Коноко", "Гетти ойл" и др.) тут же начали делать то же самое. Аналогично в сельхозмашиностроении внутри отдельных регионов крупнейшие производители, располагающие полным производственным циклом, как правило, назначают очень близкие цены на сравнимые конкурирующие модели. "Джон Дир", судя по всему, является признанным лидером при объявлении ценовых изменений в Северной Америке. Компания обычно первой или второй объявляет новые цены на тракторы и еще ни разу (в течение периода наблюдений) не изменила однажды объявленной цены⁴³. Дублируется и филиальная сеть лидера в основных зарубежных странах с тем, чтобы не дать ему односторонне узурпировать вытекающие из нее преимущества. Для отраслей, в которых на 8 крупнейших корпораций приходилось 70 — 80% продаж, такая тактика была типичной. Наконец, последние 20 лет западноевропейские ТНК при создании филиалов в США фактически повторяли с некоторым временным лагом соответствующие действия своих американских конкурентов.

На иных основах строится конкурентное равновесие в рамках ограниченных по численности транснациональных олигополий с высокой степенью "сплоченности" партнеров. В этом случае участники предпочитают координировать свои действия, как правило, на неформальной основе, прибегая к так называемой политике взаимных уступок. "Хотя многие крупные корпорации, — разъясняют существо такой политики эксперты Центра ООН по ТНК, — могут занимать доминирующее положение на од-

ном или нескольких национальных рынках, они оказываются уязвимыми для конкуренции в глобальном контексте со стороны крупных фирм на других национальных рынках. Взаимное признание этой скрытой взаимозависимости приводит к ситуации квазикартельного типа, когда острая конкуренция в одних областях соседствует с молчаливыми соглашениями в других. Причем в большинстве случаев соглашения подобного рода относятся не к ценам конечного продукта, а к тем или иным звеньям производственного или сбытового процесса⁴⁴. Например, "Рэйдио корпорейшн оф Америка" и "Филипс" делят таким образом латиноамериканский рынок электродеталей. Первая фактически "сдала без боя" крупнейший бразильский рынок, но взамен получила возможность контролировать рынки остальных стран континента. На молочном рынке Перу долгое время в координации работали "Нестлэ" и американская "Карнейшн". Швейцарская компания уступила американскому партнеру большую часть рынка сгущенного молока (доли на нем более 40 лет оставались неизменными: 15 — 20% для "Нестлэ" и 80 — 85% для "Карнейшн"), а последний отказался от диверсификации производства в направлениях, конкурирующих со швейцарской корпорацией⁴⁵.

Укреплению "сплоченности" монополистических группировок ТНК нередко способствует образование ими совместных предприятий. Создаваемые обычно на ключевых рынках, такие предприятия служат своего рода дополнительными узлами, связывающими филиальные сети транснациональных гигантов в местах наибольшего конкурентного напряжения. Так, американская "Брансуик" и японская "Ямаха" заключили соглашение о создании совместного предприятия по производству подвесных лодочных моторов в США, причем соглашение предусматривало исключительные права американской ТНК на продажу произведенной продукции на североамериканском и австралийском рынках, а японской — на рынке Японии. Заключение же подобного договора в 1983 г. между "Дженерал моторз" и "Тойота" — лидерами мирового капиталистического автомобилестроения (первое и третье места соответственно) — вызвало протесты даже крупнейших конкурирующих монополий. Неизбежным результатом соглашения, отмечалось, например, в специальном докладе, подготовленном экспертами "Крайслер", станет необоснованное сдерживание торговли, ослабление конкуренции или даже создание монополии в автомобилестроении⁴⁶. Нередко акционерное переплетение ведет затем к слиянию, как это сделали американская "Филип Моррис" и южноафриканская "Рембрандт-Ротманз". Американская ТНК получила 50% голосующих акций "Ротманз", и совокупная доля этих корпораций на капиталистическом рынке сигарет возросла до 1/3. Теперь на нем доминирует уже не "большая четверка", а "большая тройка" ТНК ("Бритиш-Америкен тобэко" контролирует еще около 1/3 рынка и американская "Рейнолдс" — около 1/6).

Наконец, в ряде отраслей ТНК продолжают координировать свои операции на основе традиционных картельных сговоров. В послевоенные годы число картелей сократилось, причины чего уже достаточно широко освещались в советской литературе (ужесточение антitrustовского законодательства, усиление дифференциации продукции и повышение роли неценовой конкуренции, появление новых форм регулирования рынка на государственно-монополистической основе и, наконец, главное —

относительно динамичное развитие капиталистической экономики и соответствующее расширение ее рыночного потенциала вплоть до середины 70-х годов). В этих условиях жесткие формы картельной координации превращались во многих случаях в преграду для единоличного расширения доли на рынке крупнейших ТНК.

Тем не менее в отраслях, выпускающих сравнительно однородную продукцию, картели продолжают играть свою роль. Они доминируют, в частности, в капиталистической торговле электрооборудованием, неорганическими химикатами (удобрения, красители), искусственными волокнами, металлоизделиями, некоторыми видами судов, промышленного сырья и продовольствия. Даже по самым скромным оценкам официальной западной статистики, представляющим лишь "вершину айсберга", к началу 80-х годов в международной торговле действовало свыше 500 картельных объединений. Более того, циклические и структурные кризисы 70—80-х годов вызвали новый "всплеск" картелизации, который на межгосударственном уровне переплелся с подъемом "нового протекционизма", заимствовавшего часть технического арсенала картелей на базе "добровольных ограничений экспорта". "Многие развитые страны, — отмечали эксперты ЮНКТАД, — санкционировали и даже поощряли использование депрессионных и кризисных картелей в целях облегчения структурной перестройки экономики, предпочитая проводить ее за внешней защитной стеной"⁴⁷.

Взаимодействие в рамках транснациональных олигополий составляет лишь часть конкурентных отношений ТНК. Другая, и не менее важная, их часть касается конкуренции с аутсайдерами. Сговор здесь уступает место методам подавления или подчинения путем проведения ТНК ограничительной деловой практики (ОДП). Под последней в международном лексиконе имеется в виду совокупность приемов монополистического давления на партнеров в торговле и потребителей, применяемых на основе ограничения конкуренции в целях захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках.

Истоки ОДП коренятся в самой природе империализма. "Отношения господства и связанного с ним насилия, — подчеркивал В. И. Ленин, — вот что типично для "новой фазы в развитии капитализма", вот что с неизбежностью должно было проистечь и проистекало из всемогущих экономических монополий"⁴⁸. Более того, В. И. Ленин приводит и целый перечень современных ему приемов ОДП, таких, как "лишение сырых материалов", "лишение подвоза", "лишение сбыта", "закрепление покупателей путем исключительных оговорок", "планомерное сбивание цен", "объявление бойкота" и др. "Перед нами, — резюмирует он, — уже не конкурентная борьба мелких и крупных, технически отсталых и технически передовых предприятий. Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу"⁴⁹. Таким образом, ОДП предстает как одна из форм конкретного синтеза при империализме монополии и конкуренции, как продолжение конкуренции чисто монополистическими приемами.

Природа ОДП со времен начала века не изменилась, но конкретный механизм такой практики с превращением основных ее субъектов в транснациональные корпорации приобрел целый ряд новых существенных особенностей. К ним относится, в частности, приоритетное использование

монополиями методов индивидуального доминирования. Кроме возросшей мощи ТНК это объясняется наличием у них сети зарубежных предприятий, позволяющих подавлять местных соперников уже не "на расстоянии" (как при экспорте), а в "ближнем бою", "в зародыше" и на их собственной территории. Так, в Мексике филиал американской "Консолидэйтед фудз" провел серию поглощений национальных компаний и фактически монополизировал национальный рынок морепродуктов. В Канаде филиал "Хоффман-Лярош" потратил 2,6 млн долл. на войну цен против местных конкурентов на рынке антинеуралгических препаратов. В Финляндии филиал "Оливетти" прервал поставки запчастей национальным предприятиям по ремонту и обслуживанию оборудования, добиваясь их закрытия. В Пакистане филиал "Экссон" навязал местным торговцам соглашения, запрещающие им рекламировать, хранить и продавать химикаты других фирм.

В самой международной торговле филиальная сеть ТНК покрывает, как правило, все основные рынки сбыта, что позволяет применять ОДП сразу и против внутренних и против внешних операций конкурента. Так, южноафриканская "Де Бирс", пытаясь подавить деятельность заирской государственной алмазодобывающей компании "Созаком", выбросила на мировой рынок дополнительно около 1 млн карат промышленных алмазов, снизив тем самым их цену всего за два месяца с 3 до 1,75 долл. за карат. При этом, как только кто-либо из солидных покупателей собирался заключить контракт с заирской компанией, ему тут же предлагалась крупная партия алмазов по льготной цене из фонда "Де Бирс".

Наконец, принципиально новые возможности для проведения индивидуальной ОДП предоставляет ТНК использование их внутрикорпорационного механизма. Прежде всего это касается международного маневрирования ресурсами. Так, в Бельгии американская "Катерпиллер" занижала трансфертные цены на импорт для своего местного филиала, чтобы позволить ему искусственно сокращать издержки и устранять соперников. В Аргентине филиал "Кока-Кола" при поддержке материнской компании продавал свой напиток по ценам ниже издержек производства в целях подавления местных конкурентов. С помощью того же механизма ТНК сплошь и рядом делят рынки между филиалами, основанными на базе поглощенных конкурентов. Американские ТНК, производящие безалкогольные напитки, сначала скупили практически все крупные конкурирующие предприятия в Канаде и Мексике, а затем запретили этим вновь образованным филиалам экспорт на рынки друг друга.

Немалые изменения произошли и в механизме групповой ограничительной практики, при которой аутсайдеры и потребители сталкиваются уже с единым фронтом лидирующих корпораций. С одной стороны, перемещение центра тяжести внешнеэкономической деятельности монополистического капитала в область международного производства побудило транснациональные корпорации распространять условие монополистических сговоров теперь уже не только на экспортно-импортные, но и на зарубежные инвестиционные операции. Например, международный электротехнический картель (55 ведущих корпораций из 11 стран) и международный картель по кабелю (объединяющий крупнейших производителей из 20 стран) создали специальные подразделения, наделенные правами регулирования их инвестиций за пределами стран базирования участников.

С другой стороны, отходит в прошлое наиболее видимый раздел рынков на географической основе. В условиях широчайшего расползания по миру филиальной сети корпораций, их "перекрестного" инвестирования и лицензирования возникает потребность в перестройке самой структуры управления картельными группировками. Последняя сама становится международной: в дополнение к штаб-квартире картеля создается еще и сеть ее местных представительств для координации операций филиалов ТНК-участников на местных региональных рынках.

Как показывает практика, именно такие "субкартели" филиалов, интегрированные в единую международную систему, оказались способными наиболее эффективно применять групповую ОДП: гибко делить рынки, устанавливать согласованные цены, блокироваться на торгах и, главное, осуществлять коллективные подрывные акции против аутсайдеров (включая коллективные войны цен, бойкоты и др.). Так, в Бразилии субкартель филиалов электротехнических корпораций (представительство международного электротехнического картеля) создал особый фонд для финансирования "подрывных действий" против местных конкурентов в размере 2%-ного годового объема продаж каждого участника и использовал его для создания искусственных перебоев в снабжении аутсайдеров сырьем, сбивания цен на их готовую продукцию и т.д. В конечном счете с рынка были устранены практически все конкурентоспособные бразильские производители трансформаторов, после чего он был поделен (путем распределения клиентуры) между филиалами ТНК, которые тут же начали взвинчивать цены⁵⁰.

Специфической основой групповой ОДП выступает "вертикальный" контроль транснациональных корпораций над последовательными стадиями международного движения товарных масс, что наиболее отчетливо проявляется в сырьевом секторе. Пользуясь преимуществами такого контроля, три американские корпорации, доминирующие в мировой торговле бананами ("Юнайтед брэндс", "Стандарт фрут" и "Дель Монте"), фактически нейтрализовали попытки центральноамериканских государств-экспортеров поколебать их господство. На повышение этими странами экспортных налогов на бананы ТНК синхронно отреагировали повышением цены на данный товар на всех последующих стадиях его продвижения к потребителю. В результате доля непосредственных производителей в конечной цене продукта осталась прежней. Другими словами, "большая тройка" банановых монополий как бы повторила операцию, продемонстрированную незадолго до этого нефтяным картелем.

К числу существенных особенностей, появившихся в механизме ОДП с превращением основных ее субъектов в ТНК, безусловно, относится и резкое возрастание роли передачи технологии как сферы применения подобного рода практики. Это связано в первую очередь с необычайно высоким уровнем концентрации новой технологии в их руках, превышающим достигнутый уровень концентрации в любой другой отрасли капиталистической хозяйственной деятельности. В начале 80-х годов всего на 40 крупнейших корпораций приходилось около половины расходов на промышленные НИОКР несоциалистического мира. В итоге именно ТНК осуществляют примерно 80% капиталистического экспорта технологии. Специфическим фактором выступает и наличие в этой сфере легальной монополии, предоставляемой законодательством об охране промышленной

собственности (патенты, товарные знаки, промобразцы). Неудивительно, что переплетение такой легальной монополии с экономической мощью транснациональных корпораций порождает особенно жесткие разновидности ограничительной деловой практики.

В рамках патентно-лицензионной торговли, выступающей ныне главным каналом технологического обмена на коммерческой основе, ОДП приобретает форму ограничительных статей лицензионных соглашений, которые ТНК навязывают покупателям технологии. Инструментарий ограничительной практики используется здесь в целях скорее не "удушения", а подчинения конкурентов, что для корпораций зачастую является более выгодным. Поскольку лицензионные сделки (в отличие от купли-продажи обычных товаров), как правило, предполагают установление длительных отношений между покупателем и продавцом, такие ограничительные условия становятся средством долговременного контроля транснациональных поставщиков технологии над основными видами хозяйственной деятельности лицензиатов: коммерческой и производственной, научно-технической и управленческой.

Первая группа ограничений (коммерческие) включает запрет или лимитирование экспорта производимой по лицензии продукции, предписания лицензиату экспортных квот или цен и т. д.; принуждение его закупать оборудование, сырье или полуфабрикаты только у поставщика технологии; резервирование за ним только определенной доли внутреннего рынка, навязывание цен реализации или посредничества при сбыте производимой продукции и др. Вторая группа содержит ограничения свободы производственной деятельности лицензиата: фиксацию объемов производства на базе передаваемой технологии; запрет применять ее после истечения срока действия прав промышленной собственности или лицензионного соглашения; предписание сфер или форм и допустимого применения передаваемой технологии; запрет производства продукции (применения технологии), конкурирующей с той, которая является объектом лицензионного соглашения, и пр. К ограничениям свободы научно-технической деятельности относятся запрет на ведение лицензиатом НИОКР в определенных областях; принуждение его передавать лицензиару все усовершенствования, самостоятельно внесенные в приобретенную технологию, на исключительной, невзаимной основе или же принуждение лицензиата приобретать необходимую ему технологию только "в пакете" с той, в которой он не испытывает нужды. В особую группу ограничений выделяются требования участия лицензиара в управлении предприятиями лицензиата или даже в его капитале.

Разумеется, некоторые из названных рестрикций в отдельных случаях могут вытекать из прав промышленной собственности лицензиара или необходимости поддержания его деловой репутации. Однако они же в руках ТНК становятся орудием монополистических злоупотреблений, наказуемых даже по букве и духу самого буржуазного антitrustовского законодательства. Так, 23% лицензионных контрактов, зарегистрированных в Португалии в течение 1983 г., содержали незаконные ограничения экспортной деятельности лицензиатов, 14% — необоснованные рестрикции на их производственную деятельность, 11% навязывали им в принудительном порядке закупки сырья, материалов и оборудования и т. д.⁵¹

Таким образом, сбывается предвидение В. И. Ленина о том, что по мере

развития империализма конкурентные отношения будут постоянно усложняться, вызывая к жизни все новые формы синтеза монополии и конкуренции, "порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов"⁵². Более того, ввиду усилившихся связей между экономикой и политикой ныне новое содержание приобретает и такой признак империализма, как политический, территориальный раздел мира.

5. Сохранился ли политический раздел мира?

Вопрос о пятом признаке империализма подчас вызывает дискуссии в научных кругах, в том числе со ссылками на распад колониальной системы империализма и возникновение на ее развалинах более 100 молодых освободившихся государств. Разумеется, такой распад в корне изменил прежнюю колониальную карту мира. В связи с образованием мировой системы социализма он выступает как один из главных факторов сужения сферы господства империализма, углубления общего кризиса капитализма как системы. При современном соотношении мировых классовых сил развивающиеся страны превратились в новый фактор в мировой политике, где их авторитет растет. Однако, как представляется авторскому коллективу настоящей монографии, сам по себе факт распада колониальной системы при всей его принципиальной важности еще не дает оснований рассматривать данный признак как утративший свое значение.

Во-первых, политический, территориальный раздел мира никогда не сводился к одному лишь колониализму. Захватнические войны, политические комбинации шли за передел не только колоний, но и территорий самих империалистических держав. И если сейчас империалистические страны не рискуют развязывать междоусобные войны, то это объясняется новым соотношением сил в мире, страхом ослабить себя перед лицом мирового социализма. Именно такой страх перед происходящими переменами, авантюристические надежды "отбросить социализм" породили военные блоки, базы, "глобальное патрулирование" флотов, "силы быстрого развертывания", политику "размывания" социалистического содружества и, наконец, "звездные войны". В целом это выступает как стремление империализма к крупномасштабному (в том числе территориальному) социальному реваншу у социализма и национально-освободительного движения, на что указывалось на XXVII съезде КПСС, т. е. к той же попытке еще раз переделать, переделить мир. В материально-техническом осуществлении этих планов принимают самое активное участие ТНК и ТНБ, причем первые прямо снабжают империалистические военные блоки современным оружием, в том числе в обход и подрыв международных договоренностей, а вторые финансируют военно-промышленный комплекс.

Во-вторых, само понятие "мир" расширяется вслед за прогрессом человеческой цивилизации. Последняя ныне не ограничивается, как прежде, одной лишь базой земной тверди. И здесь империализм пытается делить новые хозяйственные пространства и территории, причем даже в обход и нарушение международных договоров. Так, очевидны попытки монополий явочным порядком захватить богатства дна Мирового океана, объявленные, согласно Конвенции ООН по морскому праву, общим

достоинством человечества*. Налицо вспышки имперских амбиций при определении экономических зон отдельных стран в Мировом океане (например, Японии в Желтом море), межимпериалистических противоречий по тому же поводу (Северное и Эгейское моря). Империалистические страны делают маршруты судов и авиалиний, каналы связи, причем это соперничество перекинулось и в космос. Другими словами, империализм все еще имеет на своей территории поле и материал для политического дележа, которым и занимается, особенно если иметь в виду существенное расширение экономических функций буржуазного государства и явную политизацию многих сфер хозяйственной деятельности. Кстати, инициаторами и орудиями проведения таких разделов являются во многом именно ТНК. Они давно уже превратились не только в крупные хозяйственные предприятия, но и в важный фактор на международной политической сцене, как влияя на внешнюю политику своих собственных правительств, так и выступая за рубежом (наряду с официальной дипломатией, армией и разведкой) инструментом ее проведения, а также практикуя собственную корпоративную дипломатию (см. гл. IV).

Требует ряда существенных уточнений и вопрос о колониализме. Дело в том, что проявления всех признаков империализма нужно анализировать конечно же не вообще, а в исторической динамике, на необходимость чего специально указывал В. И. Ленин. В частности и в особенности это относится к вопросу о колониях, которые находятся с остальными признаками империализма (да и с самим этим понятием) в весьма специфической связи.

Напомним, что сам термин "империализм" первоначально возник и применялся именно в связи с образованием колониальных империй. "Колониальная политика и империализм,— писал по этому поводу В. И. Ленин,— существовали и до новейшей ступени капитализма и даже до капитализма"⁵³. Затем на монополистической стадии капитализма "*слово империализм оживает вновь и с новым содержанием*"⁵⁴, теперь уже в применении к хозяйственным империям монополий, банков и магнатов финансового капитала. В числе прочего в их рамках идет речь и о новой колониальной политике — "*колониальной политике эпохи капиталистического* (курсив наш. — *И. И.*) империализма", родившегося в условиях уже иной общественно-экономической формации, чем империализм староколониальный⁵⁵. При таком подходе на первый план выступают не только вопросы государственности бывших колоний (крайне важные сами по себе), но и вопросы достижения их подлинной независимости, в том числе и от монополий как персонификаторов империализма. При этом В. И. Ленин настоятельно подчеркивал различия, которые имели "*старый и новый империализм*"⁵⁶, коренную смену их сущностного содержания.

*При поддержке США и ряда их союзников по НАТО, не подписавших Конвенцию ООН, к международным ресурсам морского дна подбираются (и технологически и политически) четыре международных консорциума, а именно: "Оушн майнинг" ("Ю. С. стил", "Санко" — США, "Юнион миньер" — Бельгия и ЭНИ — Италия); "Оушн менеджмент" (ИНКО — Канада, "Седко" — США, "Прейссар", "Металгезельшафт" и "Зальциттер" — ФРГ и группа японских корпораций ДОМКО во главе с "Сумитомо"; "Оушн минералз" ("Локхид", "Стандарт ойл оф Индиана" — США, "Ройял датч-Шелл" — Великобритания, Нидерланды, "Бокс Калис" — Нидерланды), "Кеннекот" ("Норанда" — Канада, "Консолидэйтед голд филдз", "Рио-Тинто", "Бритиш петролеум" — Великобритания, "Мицубиси" — Япония).

Как представляется, эти ленинские мысли имеют принципиальное методологическое значение и для анализа форм политического раздела мира в нашу эпоху. Если в основе "капиталистического империализма" лежит прежде всего господство монополий, то именно оно должно предопределять и современное сущностное наполнение данного признака, его эволюцию.

Между тем независимости в этом широком, подлинном и универсальном смысле слова бывшие колонии пока не достигли. Наоборот, одной из коренных черт как их внутренних социально-экономических структур, так и особенно положения в мировом капиталистическом хозяйстве является как раз зависимость от империалистических стран, ТНК и ТНБ, причем зависимость многолика и наиболее труднопреодолимая⁵⁷. В категориях нашего анализа ее олицетворяет уже не традиционный колониализм, а неоколониализм, который как раз и формирует в части, относящейся к развивающимся странам, новое содержание анализируемого признака. Кстати, архитекторами и проводниками неоколониализма выступают как раз монополии, ТНК и ТНБ, что лишь доказывает правомерность предлагаемой точки зрения в рамках общей ленинской теории империализма.

Закономерно возникает вопрос: не вернее ли отнести неоколониализм к разделу хозяйственному, т. е. к частному случаю четвертого признака империализма? Ответ опять-таки заключается в том, что монополии давно уже не являются только хозяйственными организациями, а выполняют при империализме и ряд важных политических функций. Например, именно они обеспечивают во многом удержание освободившихся стран в капиталистической системе хозяйства, а это уже не только экономическая, но и политическая форма раздела современного мира. Именно ТНК препятствуют переходу этих стран на путь социалистической ориентации, поддерживают в них проимпериалистические режимы, стоят за кулисами локальных конфликтов, разделяющих развивающийся мир, берут на свое содержание сепаратистов (см. гл. V). Они же, наконец, особенно широко присутствуют в еще сохраняющихся колониях, где территориально-политический раздел и господство империализма сохранились в своем классическом виде. По оценке Центра ООН по ТНК, на этих территориях работают, в основном в Намибии и в Новой Каледонии, 2099 филиалов ТНК, так что среди них достаточно и прямых колонизаторов⁵⁸. Имеют место и колониальные войны (Мальвины).

Нельзя сбрасывать со счетов и возникновение в капиталистическом мире контуров своеобразных территориальных "подсистем" неоколониалистского образца, где доминируют ТНК и ТНБ определенных центров империализма. Так, монополии Японии доминируют в экономике целой географической зоны — Юго-Восточной Азии и части бассейна Тихого океана, что невозможно игнорировать и во внешней политике. Монополии США ведут курс на интеграцию в рамках североамериканского центра силы Центральной Америки, Карибского бассейна и возможно большего числа латиноамериканских стран, западноевропейские — "южной губы" Средиземноморья — Леванта, Магриба, ряда районов Африки и т. д. Все это, безусловно, имеет и далеко идущие политические последствия, такие, как необъявленная война США против Никарагуа или высадка итальянских и французских войск в Бейруте, десанты французских войск в Чаде,

посылка военной армады США в Персидский залив и т. д.

Многие аспекты неокOLONиализма прямо регламентируются в межгосударственных соглашениях (Ломейские конвенции, военные пакты, зона франка и т. д.). Со своей стороны национально-освободительное движение также борется с неокOLONиализмом и империализмом политическими средствами, в том числе в ООН и в рамках Движения неприсоединения. Противостоят ему в этой борьбе опять-таки во многом корпорации и банки. Особенно наглядно это проявляется ныне на юге Африки и Ближнем Востоке, где они перевооружили ЮАР и Израиль, снабдив их территориальную и военную экспансию "кислородной подушкой" своих инвестиций.

В ЮАР инвестиции корпораций обеспечивают до половины экономического роста и, как отмечали эксперты Центра ООН по ТНК, формируют основу для военного потенциала этой страны, чего, впрочем, не отрицают и сами южноафриканские расисты (например, вице-президент университета "Рэйнд Африкаанс" Дж. Пулмен) и менеджеры ТНК. "Германская индустрия, — указывал глава юридического отдела южноафриканско-западногерманской торговой палаты Н. Ферзухнер, — остается верным другом Южной Африки в то время, когда она нуждается в друзьях". "Лучшими друзьями Южной Африки, — вторил ему исполнительный директор шведской "Малькомс Скания" Е. Летонен, — являются международные деловые круги". Это неудивительно, ибо норма прибыли на капитал здесь в 1,5 раза выше, чем в США, иностранные инвестиции всячески приветствуются, а страна твердо стоит на позициях "свободного предпринимательства"⁵⁹.

Однако это достигается через незаконное удержание земель коренного населения и апартеид с опорой на военную силу, и потому транснациональные корпорации вопреки санкциям ООН регулярно перевооружают расистский режим ЮАР. В частности, "Ай-Си-Ай" и "Англо-Америкен" являются ведущими акционерами громадного южноафриканского военно-промышленного конгломерата АРМКОР. По лицензиям ТНК в ЮАР производятся авиадвигатели "Роллс-Ройс", военные самолеты "Импала" ("Аэромачи", "Фиат" — Италия), "Куду" ("Локхид" — США), "Фалькон" ("Панавиа" — Италия), "Мираж" ("Дассо" — Франция), вертолеты "Пума" ("Вестланд" — Англия, "Сниас" — Франция), ракеты (по технологии МББ — ФРГ, "Матра" и "Томсон-ЦСФ" — Франция), электроника ("Плесси", "Маркони" и "Декка" — Англия, ИТТ и "Эйллайд технолоджи" — США, "Филипс" — Голландия), военные ЭВМ (ИБМ, "Контрол дейта", "Ханиуэлл", "Бэрроус", "Сперри рэнд" — США) и т. д.

Все это помогло в последние годы создать в ЮАР самостоятельную военную промышленность, которая не только позволяет расистам держать оборону по периметру ЮАР — Намибия, но и вторгаться в соседние африканские государства, пытаться делить их территорию совместно с местными сепаратистами (Ангола, Мозамбик). В тех же случаях, когда расистам не хватает местного оружия, оно контрабандно переправляется ТНК через третьи страны. Например, технология производства французской ракеты "Кроталь" была передана в ЮАР через Египет и ФРГ; канадская "Спейс рисерч" отгружала свое оружие ЮАР через Антигуа и Канарские острова; американские "Кольт" и "Винчестер" делали это через Австрию, Грецию, ФРГ и т. д.⁶⁰

В Израиле корпорации США и Швейцарии держат 37% акций военно-промышленной фирмы АЕЛ, американские — 44% концерна того же про-

филия "Гадиран", а "Моторола" (США) имеет здесь свой филиал под 100-процентным контролем⁶¹. Как и в ЮАР, израильская промышленность вооружений активно приобретает западные лицензии. Например, в основе израильской винтовки "Фал" лежит бельгийская технология, 106-мм безоткатного орудия и 144-мм гаубицы – американская. По лицензиям американских ТНК здесь производятся ракеты "Хок" и "Маверик", Франции – ракеты "Иерихон", ФРГ – "Габриэль" и т. д. Все оружие используется для незаконного удержания территорий арабского народа Палестины, Ливана, Иордании, Сирии, Египта, агрессий против них.

В итоге очаги прямого колониализма, расизма, апартеида, сионизма еще сохраняются на политической карте мира, тесня и перекраивая границы суверенных государств и национальных территорий. Поэтому в его комплексной оценке пятый признак империализма, во многом воплощаемый в деятельности транснациональных корпораций и банков, хотя и в модифицированном виде, также занимает свое место в системной совокупности всех прочих.

Тот факт, что ТНК в наиболее четкой форме персонифицируют отживающий строй, характерные признаки империализма, вплотную ставит вопрос об их собственной исторической судьбе. Многие буржуазные апологеты видят в них будущее капитализма (см. гл. VIII). Но будущее любой формы хозяйствования определяется тенденциями в развитии общественного производства. Выявлению места в этих тенденциях ТНК посвящена следующая глава работы.

ТНК И БУРЖУАЗНОЕ ГОСУДАРСТВО

Та роль, которую играют транснациональные корпорации и банки в капиталистической системе хозяйства, вплотную ставит вопрос об их взаимоотношениях с буржуазным государством. Разумеется, в общих рамках государственно-монополистического капитализма мощь и усилия этих частных и публичных субъектов международного хозяйствования также сливаются в единый механизм с целью сохранения буржуазного строя, отстаивания общих интересов класса капиталистов в их противостоянии трудящимся, мировому социализму и национально-освободительному движению. Однако для взаимоотношений внутри самого этого механизма характерен не только альянс, но и конфликты.

Прогрессирующий отрыв ТНК от национальной почвы порождает рознь их интересов с буржуазным государством как представителем местного капитала в целом. Острейшие противоречия регулярно возникают между ТНК и принимающими странами, причем не только развивающимися, но и капиталистическими. Именно поэтому буржуазные правительства идут на выработку мер по контролю операций транснациональных корпораций, в том числе на международном уровне. Конкретные примеры конфликтов "нации — корпорации" уже приводились в советской литературе. Однако XXVII съезд КПСС поставил эту проблему гораздо масштабнее, потребовал заглянуть в сущность и корни нового узла империалистических противоречий — между транснациональными корпорациями и национально-государственной формой политической организации буржуазного общества в целом.

Как представляется, эти корни во многом уходят в своеобразную "транснациональную альтернативу", которую космополитизирующая монополистическая буржуазия противопоставляет ныне повышению роли государства в экономике. Сущность видится в попытках ТНК уйти от своей исторической судьбы, "перехитрить" объективные тенденции обобществления производительных сил, которые несут монополистическому капиталу совершенно определенные социальные последствия. Разбору темы "альтернативы" в основном и посвящена глава.

1. К вопросам теории

Четкое, научное определение исторической судьбы ТНК, их места в капиталистической формации на закате ее существования требует прежде всего дальнейшей углубленной разработки теории и методологии изучения процесса обобществления производства. Напомним, что именно этот процесс рассматривался классиками марксизма-ленинизма как глубинная основа внутренней эволюции социально-экономических формаций и их последовательной смены¹. Как и всякая фундаментальная категория политической экономии, отражающая сущностную закономерность общественного развития, обобществление производства по своему содержанию,

с одной стороны, универсально, а с другой — всегда протекает в конкретных формах, имеющих определенную социальную окраску. Важно подчеркнуть, что оно выступает как обратная сторона разделения труда. Конкретно в применении к проблемам ТНК особо важными представляются три его взаимосвязанных аспекта.

Это прежде всего материально-техническое обобществление производительных сил в формах совершенствования и специализации орудий труда и самого труда, а также процессов его концентрации, специализации и комбинирования (как в рамках отдельных производственных единиц, так и в кооперации между ними). Одновременно с материально-техническим развиваются формы социально-экономического обобществления, лежащие на уровне производственных отношений, в том числе отношений собственности, распределения и перераспределения. Усложняется и становится более плотной система трудовых, товарообменных, денежных, кредитных, рентных и иных отношений (как в треугольнике "трудящиеся — капиталисты — буржуазное государство", так и внутри самого класса капиталистов). Наконец, подавляющая часть производственных отношений конституируется в организационно-правовых формах обобществления производства. В жизни все три аспекта органически взаимосвязаны, причем они протекают на двух уровнях, качественно отличающихся друг от друга.

Исторически и логически исходным для процесса обобществления является микроэкономический уровень, т. е. уровень отдельной ячейки общественного производства, причем все ступени ее восходящей эволюции — от простейших до современных (семья, община, мануфактура, фабрика, концерн, включая ТНК, и т. д.) — объединяет один решающий критерий: все они базируются на едином анклавности собственности, в пределах которого осуществляется и управляется производственный процесс. Соответственно здесь происходит прямое (непосредственное) обобществление производства, т. е. такое, в котором система производственных связей между его участниками создается сознательно, априорно, не опосредствуется товарообменом, а, начиная с машинной стадии развития производительных сил, настоятельно требует уже и плановости². В рамках ТНК это приобретает форму внутрифирменного планирования.

Наоборот, на макроэкономическом уровне (т. е. в локальных, национальных, глобальных масштабах) обобществление производства (в досоциалистических формациях) выступает как косвенное. Оно осуществляется между различными анклавами собственности, опосредствуется товарообменом и механизмами рынка. Следовательно, и пропорции общественного производства в нем складываются задним числом, в зависимости от общественного признания потребительной и меновой стоимости обмениваемых товаров, а в случае с ТНК — и от итогов конкуренции между ними.

На практике прямое и косвенное обобществление взаимосвязаны, дополняют друг друга. В условиях развитого капитализма их качественная поляризация постепенно размывается. Например, в рамках тех же хозяйственных империй ТНК существуют и их монособственническое ядро, и система совместных филиалов со смешанной на паритетных началах собственностью разных компаний, и, наконец, организованная на акционерных основах периферийная система участия в капитале других фирм.

В исторической динамике, по мере концентрации и централизации производства растут масштабы таких анклавов собственности, в пределах которых возможно и необходимо его прямое обобществление. Однако прямое обобществление приходит во все большее противоречие с косвенным, ибо крупное предприятие с четко налаженной внутренней организацией производства нуждается в такой надежности внеанклавных экономических связей, которую рыночный механизм с его конкуренцией обеспечить заведомо не в состоянии. Отсюда и два сценария поведения ТНК на макроэкономическом уровне. С одной стороны, они пытаются перевести свои внешние хозяйственные связи с ненадежной торговой на более стабильную производственную основу (что соответственно и расширяет международное производство), с другой — обуздать, подавить эту внешнюю анархию, но капиталистическими методами, через ограничительную деловую практику и союзы монополистов.

Различаясь по формам, оба таких сценария направлены на максимизацию прибыли. Но объективно расширяется и возможность сознательного (априорного) установления пропорций производства и обмена. Можно согласиться с советским философом Ю. Ждановым в том, что "намечается существенная историческая закономерность, особенно ярко выступающая на последней стадии капитализма, когда общественный характер труда неизмеримо возрастает: несмотря на абсолютный рост товарного производства, относительно оно шаг за шагом вытесняется общественными связями, построенными по типу внутривыделенного разделения труда, т. е. опосредованный товарной формой труд шаг за шагом вытесняется непосредственно общественным"³.

В этом смысле ТНК, даже в своей частнособственнической, монополистической оболочке, объективно и до определенного предела осуществляют прогрессивную историческую миссию капитализма, которая, по словам В. И. Ленина, заключается в обобществлении труда и повышении его производительности⁴. Именно поэтому классики марксизма-ленинизма специально подчеркивали важность для пролетариата сохранения крупного производства. В. И. Ленин даже монополию трактовал как шаг вперед "по сравнению с полумещанским "раем" свободной конкуренции", ибо в числе прочего это был шаг к "обобществлению на деле"⁵, к конечному и неизбежному прорыву этого процесса за узкие рамки частной собственности и капиталистического способа производства.

Обладея в данной области всеми чертами, общими для крупных хозяйственных предприятий эпохи монополистического капитализма, ТНК одновременно вносят в нее и свою специфику. Она состоит в том, что обобществление (и связанное с ним разделение труда) осуществляется здесь сразу на двух пространственных уровнях — национально-государственном и международном.

Исторически и логически обобществление в национально-государственных рамках является исходным, первичным, тогда как международное (соотносящееся с понятием "интернационализация хозяйственной жизни" как сущность с явлением) — вторичным, производным, перенесенным с национальной арены на мировую. Производительные силы традиционно развивались и в решающей степени продолжают развиваться в рамках национальных хозяйственных комплексов. Известный тезис К. Маркса и Ф. Энгельса о том, что "взаимоотношения между различными нациями

зависят от того, насколько каждая из них развивала свои производительные силы, разделение труда и внутреннее общение"⁶, сохраняет свою силу и в наши дни. Это легко прослеживается на истории таких форм обобществления, как становление акционерных обществ, кредитной системы, промышленной кооперации и т. д. Первоначально внутри отдельных (сначала немногих) стран откristаллизовались и сами капиталистические производственные отношения, которые со временем вышли на широкую мировую арену. Между национальным и международным уровнями обобществления и до сих пор сохраняются некоторые различия.

Так, между ними существует временной лаг. Уровень международного обобществления производства всегда ниже, чем его усредненный национальный уровень, что особенно рельефно сказывается на степени концентрации производства. Этот лаг, однако, исторически сокращается, причем, как и все процессы при капитализме, "наверстывание" идет неравномерно, конфликтно, скачкообразно. Такие скачки имели место, например, при образовании мирового рынка, становлении монополий и вывозе капитала, колониальной системы империализма, в ходе широкого распространения самих ТНК и ТНБ. Наоборот, кризисы и войны, как правило, приостанавливали или даже отбрасывали вспять обобществление производства на международном уровне, разрывая его ткань и порождая автаркические тенденции.

Однако различия в уровнях внутристранового и международного обобществления нельзя абсолютизировать. В отставших в своем экономическом и социальном развитии странах первый уровень может быть не только ниже, чем в странах развитого капитализма, но и ниже, чем средний международный уровень обобществления. В специфической форме это воспроизводит неравномерное и зависимое положение развивающихся стран в капиталистической системе хозяйства (см. также гл. V). В своем конкретно-предметном бытии выступают на международном уровне и рассмотренные ранее прямые и косвенные формы обобществления, их различные, но взаимосвязанные аспекты.

В "исполнении" транснациональных корпораций и банков наиболее быстро развивается прямое обобществление производства. Мероприятия государственно-монополистического характера как внутри стран, так и на мировой арене также не способствуют развитию косвенного обобществления. Государственно-монополистическая машина в последние годы в целом работает скорее на протекционизм, чем на хозяйственное сближение наций, происходит ее определенная перестройка и даже демонтаж в той части, которая касается непосредственно предпринимательских функций. В этом смысле обилие межгосударственных политических контактов капиталистических стран еще не может приниматься за реальный прогресс в этой области, а диалектически отражает этап его замедления и нарастание межимпериалистических противоречий.

Что же касается отдельных аспектов международного обобществления, то в материально-технической области оно выражается прежде всего в интернационализации достижений НТР и процессов единичного разделения труда, концентрации, специализации и комбинирования производства. Речь идет не только о повышении технического уровня и размеров отдельных международно-оперирующих предприятий (заводов, рудников, плантаций, инфраструктурных объектов), но и о соединении их

в единые хозяйственно-технологические комплексы ТНК на базе горизонтальных и вертикальных производственных связей с размещением предприятий в разных странах и удержанием во внутрифирменном обороте возможно большего числа звеньев на пути от производства товара до его потребления.

Цепочки технологического разделения труда, словно мосты, перебрасываются также и между различными анклавами транснациональной частной собственности. В итоге внутрифирменное кооперирование и комбинирование перерастают в межфирменное, прямое обобществление переходит с микроэкономического на макроэкономический уровень, в определенной степени внося сюда и элементы жесткой пропорциональности, ритмичности и технологической взаимообусловленности производства.

Вторжение прямых кооперационных связей в макроэкономику не остается без последствий и для самих таких связей. Представляя по своему содержанию прямое обобществление, они в то же время опосредствуют кругообороты различных капиталов и в силу этого приобретают все товарно-денежные атрибуты сделок купли-продажи. Соответственно складывается явно нестандартная ситуация, заставляющая нас продолжить дискуссию о степени товарности изделий международного производства. Можно утверждать, в частности, что прямые производственные связи различных фирм в рамках единого технологического процесса, хотя они и приобретают форму товарно-денежных отношений, все же по своей сути уже не являются рыночными в строгом смысле слова. Ведь продукты труда предприятий-кооперантов, пусть принадлежащие разным собственникам, создаются в едином процессе производства конечной потребительной стоимости, и не для широкого рынка, а для потребления в самом же этом процессе производства*. Очевидно, здесь мы имеем дело с экономическим явлением переходного характера, которое не укладывается в привычные классификационные рамки и пока еще должным образом не исследовано.

Переходный, хотя и не столь ярко выраженный, характер приобретают и хозяйственные отношения ТНК с внешними (не подконтрольными им по линии собственности) контрагентами — различного рода партнерами по производственному кооперированию, подрядчиками и субподрядчиками. Даже в тех случаях, когда товаропотоки между ними обусловлены не единичным, а частным или общим разделением труда, они, как правило, осуществляются на долгосрочной, стабильной основе и по ценам, которые менее зависят от колебаний рыночной конъюнктуры. Таким образом, обмениваемые продукты труда в этих случаях зачастую тоже являются товарами особого рода, отличными от классических товаров, производимых для неизвестного потребителя с чисто рыночной оценкой их общественной полезности и стоимости**.

* Напомним, что К. Маркс связывал товарный характер производства не только с переходом продукта труда из одной собственности в другую, но и со степенью широты и неопределенности рынка, на который данный продукт выпускается, с тем, насколько его потребительная стоимость менее существенна для производителя по сравнению с его меновой стоимостью (см.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 26. Ч. III. С. 273).

** Разумеется, далеко не все поставщики и субпоставщики связаны с головными ТНК как звенья одной технологической цепи. Часть из них поставяет компоненты или полупродукты (например, лаки, краски, листовую сталь, корд, резину) традиционных типоразмеров, не приравливаясь к специфическим условиям производ-

Современное международное социально-экономическое обобществление производства реализуется прежде всего в форме интернационализации частномонополистической собственности на путях основания зарубежных филиалов ТНК, скупки ими местных предприятий или участия в капитале местных фирм. При этом доля зарубежного компонента в их активах, как правило, выше там, где больше развито единичное разделение труда: в общем машиностроении, производстве электронных компонентов, счетных машин и конторского оборудования, добыче и переработке нефти. В своей межфирменной части такой процесс также выходит в макроэкономическую сферу (переплетение собственности отдельных фирм, создание смешанных компаний и т. д.).

Важную роль здесь играют оперативно-холдинговые (так называемые базовые) компании внутри структуры ТНК. Организуемые по региональному принципу, они осуществляют одновременно и функции холдинга, и оперативное руководство филиалами в данном районе, т. е. как косвенное, так и прямое обобществление. С начала 70-х годов ряд крупных корпораций стал модифицировать свои финансовые подразделения, придавая им функции коммерческих банков. Наряду с мобилизацией заемного капитала такие подразделения осуществляют операции со свободными денежными средствами ТНК. Выходя на местные и международные рынки капитала, они связывают внутреннюю микроэкономическую кредитно-финансовую сферу корпорации с другими корпорациями и банками, с макроэкономическими кредитными отношениями, с международной валютно-кредитной системой капитализма в целом.

Сходный характер комбинирования прямого и косвенного экономического обобществления носит в данном случае и передача технологии. Опережающим темпом ее процесс идет во внутрифирменном обороте. "Сняв сливки" с новой технологии, корпорации затем лицензируют ее и смешанным компаниям с их участием, а затем и независимым лицензиатам.

Наконец, юридические формы международного обобществления производства развиваются с особенно заметным лагом. Международное хозяйственное право пока развито заметно слабее национального. Основной обобществления на уровне отдельной корпорации остается собственность данного конкретного капитала на средства производства и остальные ресурсы, где бы географически они ни находились. Во внутрифирменных отношениях ТНК, как правило, придерживаются правовых норм стран базирования, что порождает в зарубежных государствах коллизии с местными правовыми системами. В итоге возникают весьма сложные и до сих пор во многом не отрегулированные правоотношения.

На уровне взаимоотношений между трудом и капиталом такие коллизии имеют место прежде всего в области трудового права, ибо местные профсоюзы обычно настаивают на применении на предприятиях ТНК

ства головного концерна. В таких случаях речь идет об обычных отношениях между производителем товара массового спроса и его потребителем, правда, отношениях устойчивых, долгосрочных, закрепленных в соответствующих межфирменных соглашениях и подкрепленных материальными льготами и санкциями. Это уже связи, воплощающие не столько материально-техническую, сколько экономическую сторону обобществления, и притом не прямого, а косвенного. Но на практике между тем и другим существует множество переходных ступеней.

национального законодательства. Во взаимоотношениях корпораций с государством принимающей страны коллизии возникают в области налогообложения, отчетности и внешнеэкономических операций. Чтобы защитить свои интересы и избежать множественности источников и норм правового регулирования, ТНК берут на вооружение концепцию "правового единства предприятия", согласно которой филиалы не могут быть привлечены к ответственности за распоряжения штаб-квартир. Однако на практике такая концепция применяется только к отношениям между штаб-квартирами ТНК и их отделениями за рубежом, незарегистрированными как отдельные юридические лица, либо к отношениям с филиалами под 100-процентным владением. В остальных случаях право принимающих стран вторгается и во внутрифирменные отношения.

Еще сложнее обстоит дело со взаимоотношениями различных капиталов, будь то товарообменными или акционерными. Филиалы и смешанные компании ТНК обычно регистрируются как самостоятельные юридические лица по законам принимающей страны. Обмен регулируется контрактами, в которых партнеры, как правило, имеют свободу выбора применимого права. Последним может быть право страны базирования, принимающего государства или третьей страны. Наконец, в контрактных отношениях широко применяется арбитраж. С тем чтобы усилить свои позиции во взаимоотношениях с транснациональными корпорациями, развивающиеся государства требуют во всех случаях разбора споров только в местных судах и на основании национального права. В ответ ТНК настаивают на применении к таким спорам международного права (особенно по "диагональным" в правовом смысле соглашениям с участием государства, с одной стороны, и корпорации — с другой). Такая юридическая доктрина, однако, не находит поддержки. В соглашениях подобного типа участвуют субъекты совершенно различного правового положения, а именно суверенное государство и частное юридическое лицо, и потому распространение на транснациональные корпорации норм международного публичного права означало бы неправомерное наделение их "квазисуверенным" статусом. Нормы же международного частного права разработаны пока весьма слабо, что затрудняет выработку международных кодексов поведения для этих корпораций. Встречает активный отпор и стремление некоторых стран базирования, прежде всего США, экстерриториально распространять национальное законодательство страны базирования на операции филиалов своих ТНК за рубежом.

Короче, право здесь пока еще отстает от практики. Однако гораздо более важным является столкновение взаимоотношений национальных государств и ТНК в проблемах самой сути и исторической динамики обобществления.

2. "Транснациональная альтернатива" государствлению

Частный капитал и буржуазное государство изначально находились друг с другом в весьма противоречивой связи. С одной стороны, само капиталистическое общество не может функционировать без буржуазного государства и его аппарата. С момента захвата политической власти буржуазией оно неизменно выступало как защитник и гарант капиталистиче-

ских порядков, ставило на службу национальным отрядам капиталистов свою военную силу, а затем, на этапе общего кризиса капитализма и соревнования двух систем, к этим функциям прибавились еще и экономические. В итоге сложилась развитая государственно-монополистическая машина, в рамках которой государство уже не замыкается в надстройке буржуазного общества. Оно все активнее пускает свои корни в его базис, в отношения собственности, в процессы не только перераспределения, но и производства, обмена и присвоения.

Вместе с тем эгоистическая природа буржуазии такова, что она "не терпит никаких ограничений, никакого государственного контроля, все государство ей в тягость, для нее всего лучше было бы отсутствие всякой государственности"⁷. И дело здесь не только в том, что по мере концентрации производства оно идет "к установлению монополии и потому требует государственного вмешательства", в том числе для охраны общих внешних условий капиталистического способа производства от посягательств отдельных капиталистов⁸. Буржуазию страшит прежде всего то, что "капитализм,— как указывалось на XXVII съезде КПСС,— развиваясь, отрицает себя сам"⁹. Сопrotивление гигантски выросших производительных сил капиталистическим рамкам их развития, возрастающая необходимость признания общественной природы этих сил все чаще и чаще принуждают обращаться с ними как уже не с частнособственническими, а с общественными производительными силами, отдавать их под патронаж государства. Ведущей тенденцией в обобществлении производства становится переход от корпораций к огосударствлению. Этот процесс идет объективно, "втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воли и сознания, в какой-то новый общественный порядок, переходный от полной свободы конкуренции к полному обобществлению"¹⁰. Наиболее же созревшей для такого обобществления оказывается прежде всего крупная частная собственность.

Естественно, финансовая олигархия отдает себе отчет, какой качественно новый, революционный этап следует за государственно-монополистическим капитализмом. Доводя противоречия буржуазного строя до высшей точки, он создает объективные условия, когда собственность ТНК и ТНБ может потерять свою капиталистическую оболочку, может быть обращена на пользу всего народа. Именно поэтому, подчеркивал В. И. Ленин, государственно-монополистический капитализм является для "пролетариата доводом за близость, легкость, осуществимость, неотложность социалистической революции"¹¹.

Соответственно, хотя буржуазия и не может, чем дальше, тем больше, обойтись без государства, она тем не менее постоянно ищет альтернативы огосударствлению, т. е. укреплению капиталистического строя методами его отрицания. "Даже для либеральных экономистов существует золотое правило о том, что государственное предпринимательство может быть терпимо лишь в определенных пределах,— подчеркивал французский экономист Ж. Блан.— Что же касается консервативных правительств, унаследовавших национализацию от своих социал-демократических предшественников, то, если они не могут денационализировать ("приватизировать") эти предприятия, они упорно пытаются законсервировать их в существующих рамках или хотя бы не допустить их конкуренции с частным сектором в новых областях"¹².

Отсюда приливы и отливы хозяйственной активности буржуазного государства, смена форм этой активности, рецидивы движения вспять, к "свободной" конкуренции, "дерегулированию" и т. д. В широком историческом плане в качестве такой альтернативы как раз и рассматривается деятельность ТНК и ТНБ. В их лице финансовый капитал и буржуазные идеологи надеются найти возможность направить объективный, но чрезвычайно 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. Короче, в лице ТНК современный монополистический капитализм видит шанс повернуть вспять отмеченную тенденцию перехода к огосударствлению (и всему, что за ним следует), удержать растущее обобществление производительных сил в его прежней частно-собственнической оболочке.

Нужно сказать, что деятельность транснациональных корпораций дает для этого определенные возможности. Они действительно способны распространять свою собственность далеко за границы стран базирования, вести процесс обобществления в неизмеримо более широких, чем национальные, рамках мирового капиталистического хозяйства. Более того, в этой внешней сфере государство выступает для них пока прежде всего как помощник, а не конкурент. "Внешнеэкономические связи, — отмечал советский экономист Я. Певзнер, — сфера, в которой государство в смысле собственности и непосредственного ведения коммерческих операций занимает незначительное место, и соответственно частный капитал в лице монополистических корпораций является здесь абсолютно преобладающей силой"¹³.

Еще не сложился в капиталистическом мире и какой-то вариант "транснационального" или "международного" государственно-монополистического капитализма (к анализу чего мы еще вернемся). Поэтому "мультинационализация", отмечает тот же Ж. Блан, остается признанной прерогативой частного сектора¹⁴. Разумеется, в силу этого на мировом рынке гораздо сильнее бушует конкуренция и анархия производства. Но одновременно, как это было уже показано, международные операции помогают ТНК вскрывать новые резервы эффективности и прибыльности, что лишь усиливает голоса противников огосударствления. Наконец, "транснациональная альтернатива" базируется и на общей волне неоконсерватизма и умаления роли государства, захлестнувшей в 70 — 80-е годы даже внутреннюю экономику наиболее развитых капиталистических стран.

Отсюда апология ТНК в противовес государству, которая имеет ныне широкую гамму вариантов — от мифотворческих концепций "транснационального общества" взамен государственного деления мира до сугубо технократических выкладок преимуществ "инициативного" частного предпринимательства перед "бюрократическим" государственным.

"Транснациональное предприятие, — считает, например, американский экономист А. Рагмен, — это блестящий организационный ответ на... несовершенство рыночного механизма, внесенное в него госрегулирующим"¹⁵. Именно ТНК, вторит ему президент "Бизнес интернэшнл" О. Фримен, "сыграли ключевую роль в том примечательном экономическом росте, плодами которого мы пользуемся со времени второй мировой

войны”¹⁶. Между тем, сетует эксперт Международной торговой палаты М. Вейсглас, деятельность ТНК “политически и юридически ограничена суверенной властью правительств тех стран, где они оперируют. Их хозяином остается национальное государство, которое не желает поступиться для них хотя бы частичкой своего суверенитета”¹⁷. Число таких высказываний можно было бы продолжить.

Если отбросить в данном случае риторику, то частный бизнес имеет примерно следующие претензии к государству. Во-первых, вторгаясь в процесс присвоения и отнимая у бизнеса значительную часть прибылей в виде налогов, вытеснив его из ряда сфер хозяйствования и заставляя его подчиняться регулирующим мерам, буржуазное государство тем не менее не доказало, что оно может грамотно управлять экономикой. Во-вторых, государственная экономическая машина оказалась дорогостоящей и раздутой, что лишь увеличивает накладные расходы частного бизнеса. В-третьих (и это главное), государственное регулирование, оставаясь национальным, искусственно удерживает процесс обобществления в основном в национальных рамках, загоняя его вглубь до социально критических отметок, и такая фрагментация лишь мешая ТНК, пытающимся переориентировать этот процесс вширь.

Та же критика направляется и в адрес интеграционных группировок, осуществляющих региональные меры регулирования деятельности ТНК. Например, “Круглый стол европейских промышленников”, включающий 24 президентов крупнейших корпораций Западной Европы, считает, что такое регулирование, проводимое ЕЭС, ежегодно обходится им в сумму накладных расходов, равную 10 млрд долл., что “евробюрократы” тратят на решения годы там, где ТНК для этого требуются месяцы. В итоге выдвигается тезис, что именно государственное регулирование, особенно развитое в Западной Европе, виновато в том, что она проигрывает конкурентную и технологическую гонку “неоконсервативным” США и Японии, поощряющим свободу конкуренции¹⁸.

Таким образом, ранее за свободу конкуренции ратовал мелкий и средний бизнес, видевший в ней панацею от засилья монополий. Теперь за это выступает прежде всего бизнес крупный, видящий в ней панацею от государственного регулирования, а в более широком историческом плане — и от обобществления производства в восходящих формах, упраздняющих или подрывающих частную собственность. Нетрудно видеть, что в обоих случаях такая критика шла и идет от отживающих в адрес более высоких форм хозяйствования, а это ставит в четкий исторический ракурс и саму “транснациональную альтернативу” огосударствлению. Она направлена на бегство в прошлое капитализма, пытается удержать развитие его противоречий на уже пройденных этим строем рубежах, а потому является одновременно и утопической, и реакционной.

Разумеется, буржуазное государство есть за что критиковать. Его экономическая политика в своем традиционном виде действительно не смогла смягчить кризисы 70 — 80-х годов. Отчасти верно и то, что весьма неустойчивыми оказались результаты государственного предпринимательства, что финансовая политика буржуазных правительств стоит у истоков инфляции, что они расплодили сложный и малодинамичный бюрократический аппарат. Однако все эти явления коренятся, как таковые, не в том, что созданная государственно-монополистическая машина является государ-

ственной, а в том, что она одновременно остается монополистической, действует как "капиталистическая машина, государство капиталистов, идеальный совокупный капиталист"¹⁹. Не секрет, что государственное регулирование оказывается неэффективным во многом и потому, что оно служит интересам все тех же монополий. Плановность играет в нем подчиненную роль по отношению к рынку, на инструментарии лежит все та же тень сочетания элементов монополии и конкуренции, что делает его неоднородным. Наконец, налицо и фрагментация государственной власти под влиянием борьбы отдельных групп финансового капитала, чьи интересы часто вступают в конфликт, осложняют миссию государства и увеличивают расходы по его деятельности.

Именно поэтому буржуазное государство, отчасти преуспев в формах косвенного обобществления производства, пока гораздо менее преуспело в формах обобществления прямого. Но это опять-таки не довод за то, чтобы идти от огосударствления обратно к корпорации. Это скорее свидетельство того, что современный государственно-монополистический капитализм также не в состоянии создать систему управления производительными силами, адекватную достигнутому уровню их развития, что процесс обобществления все более начинает перерастать и его ограниченные рамки, настоятельно требуя установления иной, гораздо более высокой формы производственных отношений. В этой связи можно напомнить, что В. И. Ленин также указывал на помехи, которые буржуазно-национальные рамки государств чинят развитию производительных сил. Но корни этих помех, "оков" лежат, по определению В. И. Ленина, не в самой государственности как таковой, а именно в ее буржуазной природе и содержании²⁰. Как следствие, если какая-то альтернатива здесь и напрашивается, так это то, что она может быть отнюдь не "транснациональной", а только вперёдсмотрящей социалистической альтернативой буржуазному огосударствлению или по крайней мере использованием госаппарата в рамках антимонополистического, общедемократического движения, в интересах всего народа.

Кроме того, при всех изъянах экономической политики буржуазного государства не меньший счет за пороки капиталистической экономики может быть предъявлен и самим ТНК. В советской экономической литературе уже было с достаточной полнотой показано, что именно их деятельность породила в капиталистическом мире ряд структурных кризисов, довела до громадных размеров валютный, обострила проблемы безработицы, регионального развития, капиталистического применения техники, социальной политики и т. д. Но развернутая критика ТНК идет и из лагеря самих буржуазных ученых.

Не случайно международный опрос, проведенный группой американских социологов во главе с американским профессором Д. Файервезером, показал, что влияние ТНК на национальную экономику, национальные интересы и национальную культуру оценивается как негативное: в Великобритании — соответственно 50,2; 46,7 и 41,0% опрошенных, во Франции — 45,8; 44,1; 34%, в Канаде — 58,2 и 52,8% (опроса о культуре не проводилось), тогда как позитивную оценку по этой же схеме им дали только 9,0; 25,8 и 18,9%; 4,2; 28,1 и 30,7% и 7,9 и 26,6% опрошенных соответственно²¹.

"Несмотря на всю их мощь, — указывал английский экономист А. Ма-

кевен,—ТНК не в состоянии эффективно управлять международной экономикой. Прежний миф об этих корпорациях как об организациях, воплощающих в себе почти что всеобщее благо, потерял свою кредитоспособность (если он вообще когда-либо ее имел). По иронии судьбы, именно прежние успехи ТНК проложили дорогу к тем современным проблемам, в которых заключены корни нестабильности международной экономики 80-х годов”²². И в этом нет ничего удивительного, уточняет австралийский исследователь Р. Штауффер, ибо ТНК рассматривали мир как свою собственность, а управление им — как дарованное свыше право, ”выступали в своей глобальной роли как безответственная, неконтролируемая сила”²³. ”Рыночный механизм подрывается не только вмешательством государства,—прямо полемизируют с апологетами ТНК американские экономисты Р. Гордон и Дж. Пелкманс,— несовершенство ему навязывают также олигополии, картели, финансовые конгломераты”²⁴.

Свой особый счет к транснациональным корпорациям есть и у самого буржуазного государства. Оторвавшись от национальной почвы, выйдя из-под эффективного контроля государственной надстройки, корпорации ”преследуют *только* свой особый интерес, не совпадающий для них с их общим интересом”²⁵. Мы требуем от служащих ”Доу кемикл”, и особенно от ее менеджеров, декретировал президент этой компании, планировать и осуществлять свои операции, исходя прежде всего из того, что ”Доу” является глобальной компанией, чья штаб-квартира лишь случайно находится на территории США²⁶. Разумеется, ТНК и сейчас выступают для своих стран базирования главными добытчиками сырья, валюты, технологии, основными налогоплательщиками и партнерами дипломатического аппарата в проведении внешней политики. Однако при этом ТНК легко идут на обман ”своего” государства, срыв его экономической политики, ослабление национальной экономики в целом. Так, французские и итальянские корпорации практиковали массовый вывоз валюты из своих стран в периоды валютных кризисов, тем самым усугубляя их глубину. Пентагон обнаружил дефекты в тысячах экземпляров ракет ”Спарроу” и ”Сайдуиндер”, в 200 типах электронных компонентов фирмы ”Тексас инструмент” и даже в бомбардировщике В-1В²⁷. Еще в 1914 г. У. Черчилль настоял на приобретении правительством 40% акций ”Бритиш петролеум”, ибо не хотел, чтобы флот страны зависел от частных фирм в деле снабжения топливом. И действительно, в период энергетического кризиса 1973 — 1974 гг. другая английская нефтяная монополия, ”Ройял датч-Шелл”, несмотря на прямое распоряжение правительства, сократила снабжение страны нефтью на 15%, бельгийская ”Петрофина” выполняла команды ”семи сестер”, Франция закупала нефть у чужих ТНК дешевле, чем у собственных компаний, а американские нефтяные корпорации отказались снабжать ею даже военные базы США.

В более широком плане, пока единственной формой международного бизнеса оставалась внешняя торговля, указывал японский экономист Т. Озава, конкурентоспособность отдельных компаний сливалась и усиливала общую конкурентоспособность их страны. Но когда такие традиционные формы торговли были дополнены или заменены ТНК на прямые инвестиции или иные формы вынесения за рубеж их ресурсов, конкурентоспособность отдельных компаний стала уже не питать страну, а уплывать из нее. Аналогично в годы кризиса 1981 — 1983 гг. ТНК, по оценке фран-

цузского социолога Ш. Мишале, искали пути выхода из него за счет экономики своих стран базирования²⁸.

Однако главное заключается конечно же не в том, что ТНК подрывают монолитность государственно-монополистического механизма. В глубинной основе, на уровне отношений собственности, всевозрастающий уровень обобществления производства при их господстве сочетается с сокращающимся кругом лиц, присваивающих его результаты. Именно данная сторона категории присвоения, которой, по определению Ф.Энгельса, подчиняется и способ производства²⁹, делает ТНК фактором перезрелости и загнивания капитализма, обострения всей совокупности его противоречий, интернационализации такой совокупности, а не какого-то возрождения или оздоровления этого эксплуататорского строя.

"Не акционеры, не запреты, не общественность, а именно владельцы и высший менеджмент,— отмечали в свое время американские социологи Р. Нейдер и М. Грин,— имеют практически неограниченную власть разрабатывать и осуществлять политику корпорации"³⁰. Действительно, за акционерным фасадом большинства ТНК рельефно просматриваются фигуры их реальных владельцев. По итогам исследований указанных авторов, это справедливо для большинства из 500 крупнейших корпораций США. Число миллионеров в США исчисляется тысячами, лишь 50 человек имеют личные состояния свыше 550 млн долл., в том числе 12 — более 1 млрд долл., причем их имена (Гетти, Паккард, Хант, Ванг, Хьюлетт, Рокфеллер, Ричардсон, Меллон, Бектель, Джонсон и др.) либо прямо отражены в названиях ТНК, либо стали нарицательными³¹. Та же ситуация существует и в других капиталистических странах. Семья канадских королей виски Бронфманов контролирует активы в 32 млрд долл., в том числе крупнейшую в мире по их производству компанию "Сигрэм", 21% акций "Дюпон", пакеты акций "Кока-Кола", нефтяной компании "Коноко", крупнейшей японской пивоваренной компании "Кири", фирмы-лидеры в производстве спиртных напитков в ФРГ, Австралии, Новой Зеландии, Бразилии, виноградики в Средиземноморье и т.д. Только ликвидные ресурсы семьи оцениваются в 6,3 млрд долл. В Австралии семья Байе, Брукс, Дарлинг, Кларк также присваивают львиную долю доходов основанных их предками компаний, управляя ими как "самоутверждаемые олигархии"³².

К собственникам по уровню доходов подтягиваются и высшие менеджеры. Например, у "Дженерал моторз", занимающей 1-е место среди ТНК по числу мелких акционеров, председатель правления Р. Смит получил в 1983 г. в качестве зарплаты и бонусов 1,49 млн долл., президент Д. Макдональд — 1,33 млн, вице-президенты Г. Керт — 1,24 млн, Р. Енсен — 1,09 млн, А. Смит — 1,01 млн долл.³³

Подобный частный интерес и частный произвол конечно же не могут претендовать на сценарий для будущего всего человечества. Поэтому ТНК в историческом плане могут дать капитализму лишь временную и протранственную отсрочку той ситуации, предсказанной К. Марксом, при которой "централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют"³⁴. Более того, жизнь уже дает свои примеры обреченности ТНК при столкновении с такой

социалистической альтернативой. Пожалуй, наиболее трудными для операций транснациональных корпораций являются те страны, констатировал иранский социолог Р. Бассири, которые следуют социалистической идеологии. Она делает основной упор на социальную справедливость и перераспределение богатства, и потому правительства этих стран предпринимая усилия по ограничению мощи и прибылей ТНК³⁵. Это сказано даже не о странах реального социализма, а об освободившихся государствах социалистической ориентации, что в свою очередь придает социалистической альтернативе транснациональным корпорациям уже не региональный, а глобальный характер.

Возвращаясь к взаимоотношениям ТНК и буржуазного государства, следует отметить, что "транснациональная" фронда в адрес государственного регулирования показывает свою несостоятельность и здесь. Ведь в конце концов самые глубокие корни политики буржуазного государства определяются именно экономическими интересами господствующих классов, и поэтому их было бы совершенно неправомерно противопоставлять как антагонистов. Как следствие "государственный капитализм есть налицо – в той или иной форме, в той или иной степени – всюду, где есть элементы свободной торговли и капитализма вообще"³⁶. Сама же по себе свободная конкуренция суть только достаточно абстрактная модель, пригодная для этапизации генезиса капитализма как способа производства, но в чистом виде встречающаяся в жизни крайне редко и во всяком случае не в практике ТНК. Наконец, современное расширенное воспроизводство капитала, взятого в целом, вообще не может осуществляться без участия государства. Не случайно "неоконсерватизм" английского и американского образца, господствовавший в начале 80-х годов, к их концу все более выходит из моды, множатся призывы к возврату к "ответственности государства" в экономической и социальной сфере³⁷.

Кроме обеспечения политического господства буржуазии оно необходимо ей еще и потому, что капитал, как указывал К. Маркс, "стремится всегда лишь к достижению *особенных* условий увеличения своей стоимости, а *общие для всех* условия он в качестве национальных потребностей взваливает на всю страну"³⁸. Но именно эти потребности (инфраструктура, научно-технический прогресс, региональное развитие, политика доходов, охрана окружающей среды) ныне растут и увеличивают свою роль в воспроизводственном процессе особенно быстро.

Государство все чаще вынуждено работать там, где дают сбой механизмы "свободного рынка", обеспечивать непрерывность капиталистического воспроизводства на участках, где этого не в состоянии или не хочет сделать частный капитал. В интересах самого же буржуазного класса оно изымает у него солидную долю производительных сил в свою собственность. Финансируя свою политику, оно вторгается в процесс капиталистического присвоения и первичного распределения, также частично сообщая ему общественный характер. Наконец, в современных условиях в государстве нуждаются и его поддерживают монополизированные слои предпринимателей, мелкая буржуазия и городские средние слои, которые, пусть и иллюзорно, видят в нем определенный противовес монополиям, в том числе попирающим их интересы транснациональным корпорациям и банкам.

Во многом опираются на государственную поддержку и сами ТНК

и ТНБ, как бы они ни пропагандировали свою "наднациональную роль". Разумеется, интересы национальных хозяйств и вырывающихся из них транснациональных капиталов далеко не совпадают, а подчас и противоречат. Но это не мешает корпорациям получать от государства налоговые скидки и страховку при экспортных и зарубежных операциях, заказы, льготные кредиты, финансовые стимулы на исследование и внедрение, амортизационные льготы, помощь инфраструктурным обеспечением, не говоря уже о политической поддержке. "Торгово-экономическая борьба на мировом рынке,— отмечалось в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии,— ведется при усиливающейся опоре на мощь "отечественных" государственно-монополистических капитализмов"³⁹.

Например, посольство США в Берне занималось прямым лоббированием при попытках продать в Швейцарию американские танки М-1. Начавшееся обратное наступление западноевропейских авиастроительных компаний на американские опирается на межгосударственный проект "Аэробус", чьи самолеты впервые за многие годы проникли даже на внутренний рынок США. Тот же "Круглый стол европейских промышленников", резко критикуя "бюрократию" ЕЭС, возлагает на "Общий рынок" строительство таких инфраструктурных объектов, как туннель под Ла-Маншем, создание Европейского института технологии, системы скоростных железнодорожных перевозок внутри ЕЭС и т. д. Правительства выступили и инициатором проекта "Эврика".

ТНК достаточно часто зовут на помощь свое государство, если им это выгодно, особенно когда иностранные конкуренты начинают отнимать у них отечественный рынок. Так, США устами Р. Рейгана заявили, что "фундаментальной основой нашей политики является движение иностранных инвестиций в соответствии с игрой свободных рыночных сил". Однако на техническом уровне министерство финансов США (перед лицом наплыва иностранных капиталов в страну и поглощения ими около 150 американских компаний с активами более 100 млн долл. каждая) призвало отказаться от традиционной экономической политики, опирающейся на силы рынка, и двинуться в направлении еще большего государственного вмешательства в этой области, с тем чтобы "защитить нашу безопасность и связанные с ней интересы"⁴⁰.

Поэтому, несмотря на апологетическую риторику, "транснациональная альтернатива" является надуманной. По мнению В. Брандта, "ее попросту не существует на деле"⁴¹. Что действительно имеет место, так это то, что в современных условиях, как и ранее, "частные и государственные монополии перешатаются воедино в эпоху финансового капитала", "те и другие на деле являются лишь отдельными звеньями империалистской борьбы между крупнейшими монополистами за дележ мира"⁴².

Конечно, такое переплетение имеет свою специфику. При том общем, что есть у этих двух субъектов государственно-монополистического регулирования, их конкретные действия различаются как по целям, так и по методам и охвату регулирующих мер. Если целью ТНК является обеспечение быстрого возрастания собственного капитала, причем не стесняясь в средствах, то государство обеспечивает интересы возрастания капитала совокупного, причем при поддержании определенных "правил игры" между конкурирующими капиталистами. По своим методам монополистическое регулирование является в основном экономическим, тогда как

государственное — административным (хотя из обоих этих правил есть исключения). Главное же в том, что монополистическое регулирование рынка силами ТНК идет поверх национальных границ, тогда как государственное ограничено ими, и потому пространственно корпорации не удается подчинить контроль реальной индивидуальной государственной надстройке. "Так как ТНК ведут многие свои операции вне досягаемости национальных мер со стороны отдельных стран, — констатировал шведский дипломат С. Никлассон, возглавлявший в ООН межправительственную рабочую группу по выработке кодекса поведения для ТНК, — ни одно правительство не может претендовать на юрисдикцию над их хозяйственными комплексами в целом"⁴³.

Между прочим, это обстоятельство выступает как одно из решающих в нашем несогласии, по крайней мере на сегодняшний день, с теми авторами, которые используют в своих работах термин "транснациональный государственно-монополистический капитализм"⁴⁴. И дело не только в том, что это понятие ими не расшифровывается. Приходится констатировать, что такой капитализм — пока еще далеко не свершившийся факт, ибо на международном уровне в современном буржуазном обществе еще не вызрели должным образом компоненты, призванные его материализовать.

Так, при множестве индивидуальных ТНК и ТНБ в их среде, как было показано ранее, еще не сложилось подлинно международной (международно-переплетенной) финансовой олигархии. Не имеет пока подобная модель и сложившейся государственной (наднациональной) надстройки. На ее роль в лучшем случае могут претендовать международные экономические организации империалистических держав. Но одни из них (Бенилюкс, Северный совет) вообще не имеют институциональной базы, другие (ОЭСР, Европейский совет) остаются консультативными и не наделены наднациональными полномочиями, третьи (ЕЭС) восприняли от стран-членов лишь ограниченную часть их суверенитета на узких участках хозяйственной деятельности, фактически не обладают законодательной и в крайне ограниченных объемах наделены исполнительной властью.

Соответственно в этих структурах отсутствует и главное качество, характеризующее государственно-монополистический капитализм, — единый механизм, в котором бы сливались усилия монополий и государственной надстройки для достижения единых для них целей. Роль такого механизма выполняет пока разве что многосторонняя империалистическая дипломатия. Однако даже при усилении международной солидарности буржуазии и наличии военно-политических блоков империалистических государств она может похвастаться скорее обилием форумов и заседаний, чем достижением конкретных и соблюдаемых договоренностей. Ее усилия торпедирует рознь национальных империализмов, нежелание корпораций и банков выполнять адресованные им рекомендации, если они затрагивают их глобальные интересы. Короче, на международном уровне пока не просматривается какого-то эквивалента национальным государственно-монополистическим комплексам.

Нельзя признать удачным, наконец, и терминологическое оформление предлагаемого понятия. "Транснациональный" может быть деятельностью лишь отдельных фирм, но никак не политической надстройки государств, чей суверенитет ограничен их территорией и потому экстерриториальным

быть не может. Конечно, ряд стран, в первую очередь США, пытается придать такой "трансграничный" характер отдельным элементам своего законодательства, включая хозяйственно-политическое. Но даже на участках наибольшей политической солидарности буржуазии (например, в ее отношении к социализму) такие попытки расцениваются в самих же империалистических государствах как нарушение международного права, встречают отпор.

Продолжать исследования тенденций к интернационализации ГМК необходимо. Но при этом столь же необходимо оставаться в рамках конкретного анализа конкретной ситуации, избегать прямого "приспособления" конкретного к абстрактному. Движение к регулированию международного производства как целого при капитализме существует лишь в тенденции. Более того, не исключено, что и сам "транснациональный" (вернее, международный) государственно-монополистический капитализм разделит судьбу такой недостижимой частнособственнической химеры, как "ультраимпериализм", и, прежде (по тем же причинам, которые приводил при анализе "ультраимпериализма" В. И. Ленин) чем он успеет сформироваться в рамках, отведенных историей для капиталистической формации, он должен будет превратиться в свою противоположность.

Пока же, за неимением иных форм контроля над операциями транснациональных корпораций вне своих границ, буржуазные государства прибегают в этой области к выработке разного рода международно-действующих договоренностей. Первыми из них были кодексы поведения, вводимые для ТНК их странами базирования и предусматривающие меры ограничения или наказания штаб-квартир корпораций за поведение их филиалов за рубежом. В наиболее развернутом виде этот кодекс был принят в Швеции, с тем чтобы избежать неблагоприятных социальных последствий вывоза капитала из страны. ЕЭС, США и Канада приняли специальные кодексы, ограничивающие операции их ТНК в ЮАР и Намибии. Определенные международные договоренности были достигнуты в плане борьбы с коррупцией и проверки отчетности ТНК. Однако в абсолютном большинстве случаев выполнение этих документов не было юридически обязательным. Поэтому, например, при проверке того, как соблюдаются положения кодексов США, ЕЭС, Швеции и Канады по операциям их ТНК в Южной Африке, соответствующую информацию дали лишь 323 из 986 оперирующих там компаний данных государств⁴⁵.

В 1976 г. в рамках ОЭСР принят первый многосторонний документ такого рода — декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях, регулирующая вопросы конкуренции и социальной политики, положения которой при определенных условиях могли применяться и на обязательной основе. Но на практике документ остался факультативным и соблюдается ТНК лишь избирательно. Аналогичная судьба постигла и декларацию Международной организации труда о многонациональных предприятиях и социальной политике. Причины слабой эффективности подобных попыток анализируются в гл. IV и частично в следующем параграфе, посвященном анализу истории разработки в ООН всеобъемлющего международного кодекса поведения для ТНК. Одновременно такой анализ имеет и самостоятельное значение, ибо кодекс ООН

разрабатывается уже не в форме "семейного сговора" буржуазных государств, а с участием социалистических и развивающихся стран, т. е. на универсальной основе.

3. Проблема поднимается на уровень ООН

Выдвижение ТНК в ранг одной из важных проблем деятельности ООН предопределяется комплексом взаимосвязанных причин. Для дипломатии социализма это знаменует продолжение ее принципиальной линии на обеспечение международной экономической безопасности, перестройку международных экономических отношений на справедливых, демократических началах.

Кроме того, страны социализма стремятся использовать форум ООН для защиты от произвола транснациональных корпораций трудящихся и их профсоюзы (см. гл. VII). Развивающиеся страны видят в ООН тот орган, где они могли бы коллективно защищаться от ТНК и подчинять их деятельности нуждам развития, а также форум обмена опытом по взаимоотношениям с этими корпорациями. Наконец, империалистические страны вынуждены были согласиться с вынесением этой тематики на уровень ООН, во-первых, под давлением мирового общественного мнения; во-вторых, потому, что они также ощущают на себе отсутствие политико-правового механизма, позволяющего установить над международными операциями корпораций и банков государственный контроль.

Непосредственным поводом для вынесения темы о ТНК на рассмотрение ООН были трагические события в Чили, где ряд американских монополий приложили свою руку к свержению правительства С. Альенде. Но впоследствии она получила комплексное экономическое, политическое и социальное звучание. В 1975 г. в рамках ООН были созданы Комиссия и Центр по транснациональным корпорациям с задачами выработать международные документы по регулированию и контролю операций ТНК, организовывать сбор, обработку и распространение информации об их деятельности, вести соответствующие исследования и, наконец, оказывать заинтересованным правительствам техническую помощь в их хозяйственных контактах с корпорациями. При этом спецификой Комиссии было то, что к ее работе наряду с правительственными делегациями стран-членов с правом совещательного голоса допускаются также эксперты-консультанты, представляющие общественные (профсоюзные, академические и пр.) и деловые круги и образующие при Комиссии своеобразное легализованное лобби.

Дальше всех работа Комиссии и Центра продвинулась пока по второму и третьему из указанных направлений. Однако общепризнано, что важнейшим среди них является первое, где перед Комиссией поставлена конкретная задача выработки международного кодекса поведения для транснациональных корпораций.

Для ООН, являющейся межправительственной организацией, выработка подобного документа выступает как весьма специфичная задача, ибо в круг ее деятельности таким образом попадают совершенно иные субъекты права, нежели суверенные государства. С одной стороны, это закономерно диктуется тем, что ТНК выступают уже не только как хозяйственные организации, но и как факторы внешней политики. С другой — созда-

ется ряд весьма непростых правовых ситуаций, которые хотели бы использовать в своих интересах различные группы стран.

Так, развивающиеся страны при поддержке социалистических государств видят в кодексе свод таких положений, которые могли бы обеспечить пресечение злоупотреблений ТНК и одновременно позволили бы путем дублирования положений кодекса через национальное законодательство сделать это последнее в данной области более эффективным. В дополнение к этому социалистические государства видят в кодексе оружие, которое могло бы использовать в своих интересах международное рабочее, общедемократическое и антимонополистическое движение. Наконец, империалистические государства рассматривают цель кодекса двояко: с одной стороны, более слабые среди них видят в нем специфическое оружие борьбы с "чужими" ТНК. Более же сильные опять-таки видят в нем шанс поднять статус корпораций до своеобразного "квазисуверенного" уровня, сделать его кодексом поведения не только для ТНК, но и для самих правительств, своеобразными "правилами игры" для обеих сторон, снимающими коренное различие в их правовом положении.

Именно поэтому вокруг кодекса сразу же подняли шумиху апологеты, нарекавшие ТНК "новыми суверенами" будущей "планетарной эпохи", идущими на смену правительствам, а пока что вступающими с ними вровень⁴⁶. Однако когда эта шумиха поутихла и на поверхность выступили более серьезно сформулированные практические интересы бизнеса, принцип "правил игры" остался в позиции западной дипломатии неизменным, ибо был продиктован ей теми же ТНК. Кодекс, настаивал представитель Международной торговой палаты в Комиссии ООН по ТНК М. Вейсглас, не может быть ограничен только теми положениями, которые идут навстречу возможным интересам правительств в их взаимоотношениях с ТНК. Он должен включать также обязательства самих правительств, что снимало бы сомнения корпораций в том, что они получают в этом документе справедливый и равноправный статус. Всякое же другое решение вопроса было бы равнозначно, по мнению Вейсгласа, "необоснованным, оскорбительным обвинением" в адрес ТНК, одностороннему приписыванию им "всех грехов в эксплуатации молодых постколониальных государств"⁴⁷.

Исторически проект кодекса возник на базе трех документов-предложений по его структуре, представленных социалистическими, развивающимися и развитыми капиталистическими странами. Хотя набор и иерархия указанных в них тем во многом не совпадали, к середине 80-х годов была согласована в целом общеприемлемая структура кодекса как документа, состоящего из преамбулы и четырех существенных разделов: 1) деятельность ТНК (допустимые и осуждаемые виды политической, экономической, финансовой, социальной деятельности и стандарты раскрытия информации о них); 2) режим для ТНК (режим для их деятельности в странах, где они оперируют, вопросы национализации, компенсации и юрисдикции); 3) межправительственное сотрудничество; 4) применение кодекса (национальный уровень, международный механизм, процедура пересмотра). Подразумевается, что сам кодекс будет носить рекомендательный характер и будет оформлен в виде резолюции (декларации) ООН.

Согласование структуры кодекса можно по праву рассматривать как успех Комиссии ООН по ТНК. Но это одновременно означало, что основ-

ная борьба вокруг данного документа перенесена на уровень выработки его конкретных формулировок, которая затягивается, а по ряду положений переговоры попросту зашли в тупик. Такой тупик создан западной дипломатией преднамеренно, но вместе с тем отражает наличие серьезных нерешенных проблем.

К искусственным препятствиям относятся прежде всего дискуссии об определении ТНК. Вопреки резонному мнению, что к их числу следует отнести прежде всего крупнейшие частные фирмы, способные на базе своей мощи создавать для суверенных государств те проблемы, о которых трактует кодекс, западные страны настаивают на зачислении в эту категорию любых международно-оперирующих фирм, будь то мелкие, крупные, частные, смешанные или государственные. В итоге под такое "безбрежное" определение попадают от 10 до 20 тыс. предприятий. Это, во-первых, растворяет, маскирует в такой общей массе подлинные ТНК и ТНБ, ставит на одну доску монополизированный и немонополизированный бизнес. Во-вторых, сбивает и социальный прицел документа — он распространяется не только на частные фирмы, но и на государственные предприятия освободившихся стран, создаваемые как раз в противовес западным корпорациям и банкам, и даже на внешнеэкономические организации стран социализма⁴⁸. Другими словами, ТНК при таком подходе как бы "освобождаются" от двух своих коренных особенностей: от того, что они, во-первых, являются частнокапиталистическими, а во-вторых, крупными монополистическими предприятиями, авангардом современного империализма. Естественно, что подобные предложения не могут быть приняты дипломатией социализма, ибо затрагивают принципиальные для социализма вопросы политики, идеологии и экономики и являются совершенно безосновательными на деле*.

Второе такое препятствие — тактика своеобразного "упреждающего удара", принятая официальными и деловыми кругами западных стран в самом начале переговоров по кодексу ООН. Он заключался в спешном принятии ими серии своих собственных, частичных кодексов поведения, отражавших компромисс между ТНК и буржуазным государством по основным направлениям разделяющих их противоречий, но "ни в коем случае не ведущих к осуждению многонационального предприятия"⁴⁹. Кроме уже упоминавшихся кодексов ОЭСР, ЕЭС, Швеции и Канады свой свод рекомендаций "добросовестного поведения" ТНК, в том числе в принимающих странах, подготовили Международная торговая палата и Торговая палата США. Впоследствии же формулировки этих документов навязывались ООН как "уже готовые" шаблоны или же как "крайняя позиция", дальше которой Запад на уступки не пойдет. Были ускорен-

* Весьма показательны, что даже коллективная попытка подвести с помощью скрупулезного анализа зарубежной инвестиционной деятельности внешнеторговых объединений и организаций государств — членов СЭВ научную базу под международное рассмотрение несуществующей проблемы "социалистических ТНК", предпринятая недавно западными экономистами, которых трудно заподозрить в особом расположении к странам социализма, привела к прямо противоположным результатам. "На эти компании, — признают сами авторы исследования, — можно навесить ярлык "красных многонационалов", но вряд ли есть основания применять выработанную на Западе концепцию в отношении продукта принципиально иной экономической системы..." (Hamilton G. (Ed.) Red Multinationals or Red Herrings? The Activities of Enterprises from the Socialist Countries in the West. N. Y., 1986. P. 192).

ным путем предложены компромиссы и по ряду других документов, регулирующих отдельные аспекты деятельности ТНК в МОТ (социальные отношения), ЮНКТАД (конкуренция, ограничительная деловая практика и передача технологии), ЭКОСОС (стандарты отчетности, коррупция), которые также в определенной степени превосхищали соответствующие разделы кодекса ООН, что затрудняло переговоры по этому документу в их комплексе.

Однако главными препятствиями на пути к готовности документа остаются противоречия принципиального порядка. Первое из них заключается во все тех же претензиях транснациональных корпораций на "квази-суверенный" статус, на договорно-правовое равенство с суверенными государствами. В этих целях западная дипломатия пытается включить в кодекс ссылку на "международное право", якобы имеющее приоритет над национальным при регулировании операций корпораций, причем под этим "правом" понимаются фактически положения хозяйственных контрактов между ТНК и правительствами принимающих стран. Однако ясно, что ставить такие положения выше суверенитета и национального правопорядка независимых государств неправомерно даже с точки зрения самой буржуазной правовой доктрины. Атакой на национальный правопорядок являются и упорные попытки западных стран записать в кодекс право ТНК на "быструю и достаточную" компенсацию в случае национализации их активов, ущемляющее полномочия государств самим определять условия такой национализации.

За всем этим отчетливо просматривается генеральная классовая платформа Запада в отношении кодекса, которая исходит из того, что, если документу и суждено появиться, он должен исходить из "позитивного" вклада транснационального капитала в международные отношения и процесс развития, а любые уступки в нем со стороны корпораций должны компенсироваться льготами для их деятельности в принимающих странах. Конечно, при этом позиция западной дипломатии имеет и свои нюансы в зависимости от того, насколько та или иная страна является базой или, наоборот, объектом экспансии ТНК. Но в целом налицо очевидная идентичность позиций крупного бизнеса и империалистической дипломатии.

Свои проблемы на переговорах имеют и развивающиеся страны. При единстве самых общих подходов к защите своего национального суверенитета от посягательств иностранного капитала их позиции существенно разнятся в деталях. Если одни страны, куда корпорации и банки уже успели проникнуть в существенных масштабах (Латинская Америка, Юго-Восточная Азия), озабочены прежде всего эффективным регулированием их операций, то многие другие страны, особенно те, которые ТНК по ресурсно-рыночным причинам обходят стороной, не прочь использовать кодекс еще и как орудие их привлечения в свою экономику. Более того, в условиях исчерпания возможностей привлекать кредиты транснациональных банков ряд развивающихся стран стали даже проявлять большую терпимость к прямым иностранным капиталовложениям. Наконец, предприниматели развитых капиталистических и развивающихся стран сидят бок о бок в международных организациях бизнеса, лоббирующих ООН, а это не может не сказываться на ходе переговоров. В Комиссии ООН по ТНК гораздо менее активна "группа 77", существует множественность ее позиционных документов.

Отсюда угрозы Запада прекратить переговоры по кодексу, если он не будет "защищать интересы транснациональных компаний"⁵⁰, требования о выходе США из Комиссии ООН по ТНК, с которыми выступает "мозговой трест" рейгановской администрации – "Херитедж фондейшн"⁵¹. В этих сложных условиях социалистическая дипломатия ведет линию на скорейшее принятие кодекса как сбалансированного документа, учитывающего интересы всех групп стран, но имеющего совершенно определенный социальный адрес и цель – обуздание злоупотреблений ТНК, отражение их вызова суверенитету национальных государств, вклад в общий процесс обеспечения международной экономической безопасности, экономической деколонизации и перестройки международных экономических отношений на справедливых, демократических началах.

БИЗНЕСМЕНЫ СТАНОВЯТСЯ ДИПЛОМАТАМИ

Как указывал В. И. Ленин, монополии и финансовая олигархия налаживают "густую сеть отношений зависимости на все без исключения экономические и политические учреждения современного буржуазного общества"¹. Не остается при этом в стороне и сфера политики, как внутренней, так и внешней. Учитывая, что политика есть в конечном счете концентрированное выражение экономических интересов, ТНК и ТНБ активно вмешиваются в ее формирование, равно как и непосредственно участвуют в ее проведении. Внутри стран их базирования такое вмешательство обычно ведет к ограничению и свертыванию буржуазной демократии, как подчеркивалось на XXVII съезде КПСС, к монополистическому тоталитаризму². Вовне ТНК вплетаются в общую внешнюю политику империализма и его отдельных центров, служат ее проводниками, а сама "корпоративная дипломатия" бросает вызов суверенитету национальных государств и их экономической и политической безопасности. Поэтому современные корпорации и банки предстают уже не только как хозяйственные организации, но и как специфические политические институты.

1. У истоков формирования внешнеполитического курса

При той роли главных добытчиков зарубежных ресурсов и валюты, а также сектора экономики, от которого в основном зависит научно-технический прогресс (в том числе уровень и качество вооружений), занятость и поступления в бюджет, ТНК и ТНБ выступают как организации, с которыми не может не считаться никакая государственная власть, тем более что она все более становится комитетом по управлению общими делами не просто всей буржуазии, но прежде всего буржуазии монополистической.

Конкретно при их современных расширившихся функциях государственная политика, особенно армия, аппарат подавления и буржуазная партийная система, уже не может функционировать без опоры на финансово-техническую поддержку ТНК. Гораздо маломощнее была бы без этой поддержки и буржуазная дипломатия. В свою очередь расходы чисто политического порядка превратились для транснациональных корпораций и банков в постоянную часть издержек, необходимых для поддержания классового господства буржуазии в странах их базирования и обеспечения внешней экспансии транснационального капитала.

Характеризуя механизм проведения в жизнь всевластия монополий, В. И. Ленин отмечал две его основные формы — "подкуп прямой" и "союз правительства с биржей"³, подчеркивая, что подобные приемы позволяют монополистическому капиталу основывать "свою власть настолько надежно, настолько верно, что никакая смена ни лиц, ни учреждений, ни партий в буржуазно-демократической республике не колеблет этой власти"⁴.

Те же способы, хотя и претерпевшие определенную эволюцию, применяются в практике транснациональных корпораций и банков.

Прямой подкуп в большинстве капиталистических стран формально преследуется по закону, однако наказывается лишь в случае его обнаружения, что случается нечасто. Между тем в контексте морального кризиса буржуазного общества коррупция свила себе гнездо даже в самых высоких эшелонах власти. Сверхприбыли ТНК, за счет которых подкармливаются рабочая аристократия, постоянно идут также в сейфы чиновников и политиков. Наглядным примером этому служит, например, "афера Флика", стоившая постов ряду министров и руководителей буржуазных политических партий ФРГ.

Концерн регулярно передавал крупные суммы денег руководителям ХДС/ХСС и СвДП в обмен на принятие выгодных для него политических и хозяйственных решений. И хотя буржуазная пресса пытается свести эти решения лишь к незаконным налоговым поблажкам концерну, на самом деле речь шла о финансировании возврата к власти в стране консервативного блока буржуазных партий, в частности "финансового спасения" СвДП, оказавшейся перед угрозой банкротства и потери представительства в бундестаге. Необходимые для этого средства в казну СвДП были влиты, но в обмен на определенные обязательства, и потому нельзя считать неожиданной резкую смену ее политического курса — разрыв с СДПГ и переход в стан противников социал-демократов, приведший к устранению последних от власти.

Вместе с тем удорожание партийно-политической деятельности потребовало придания подобной перекачке средств видимости законности и дозволенности. Действительно, стоимость парламентских выборов в Японии за последние 20 лет увеличилась в 70 раз. Общие расходы по выборам президента и состава конгресса США выросли со 160 млн долл. в 1976 г. до 1 млрд в 1980 г. и 1,6 млрд долл. в 1984 г. Поэтому подкуп властей монополиями облекается ныне в формы официальных "пожертвований" политическим партиям или же лоббистской деятельности.

"Пожертвования" ныне составляют основу бюджета всех без исключения буржуазных партий капиталистических стран. Только за период 1979—1983 гг. 18 крупнейших ТНК Великобритании перевели в кассу тори по 90 тыс. ф. ст. и более каждая, и за счет этих взносов, не говоря уже о выборах, оплачивается 80—85% расходов центрального партийного аппарата консерваторов. Однако наибольшего распространения такая практика достигла в США. Ее проводниками выступают "комитеты политических действий", число которых в стране превышает 3 тыс., причем половина из них прямо представляет большой бизнес. С начала 70-х годов число таких комитетов возросло в 7 раз, и они финансировали $\frac{1}{4}$ расходов по выборам в конгресс в 1984 г. (по сравнению с 16% в 1974 г.). Разумеется, такие же "пожертвования" могут делать частные лица и профсоюзы. Но их финансовые возможности конечно же не могут сравниться с ТНК, которые даже демократической партии предоставили в 1984 г. больше средств, чем ее главная прежняя финансовая опора — АФТ — КПП. Аналогично в Швейцарии ее крупнейшая компания розничной торговли "Мигро" выделяет политическим партиям фиксированный процент своего оборота по продажам, причем основную часть средств получает консервативный Союз независимых⁵.

Понятно, что "невозможно получать от какой-либо организации многие тысячи долларов и при этом не подпадать под ее влияние", — отмечал член палаты представителей США Б. Фрэнк. И действительно, 87% опрошенных корпораций считают, что "пожертвования" в итоге выливаются в выгодное для них законодательство и политический курс⁶. Те же английские тори по требованию монополий реприватизировали значительную часть государственного сектора и развернули наступление на завоевания рабочего класса. В более же широком плане требования монополий в ведущих буржуазных государствах лежали в основе поворота к "неоконсерватизму" в экономической и конфронтации с социализмом и национально-освободительным движением в политической сфере.

Конкретной, целевой формой связей большого бизнеса и органов власти все больше становится лоббизм, также получивший в буржуазных странах официальное признание. В своем простейшем варианте это явление процветает, например в 13 барах, открытых в помещении английского парламента⁷. Однако современная лоббистская сеть гораздо шире и внушительнее. Она включает специальные отделы корпораций и их объединений, разного рода неформальные контактные организации и, наконец, контроль над средствами массовой информации.

Например, только в Вашингтоне расквартированы 500 лоббистских учреждений корпораций (в 5 раз больше, чем в 70-х годах), где действуют 15 тыс. лоббистов. В Великобритании лоббистские подразделения имеют 13 из 25 крупнейших фирм. В ходе конкретных политических кампаний корпорации обычно мобилизуют в их поддержку персонал своих предприятий и предприятий субпоставщиков, а банки — владельцев своих кредитных карточек. Постоянную, утвержденную их съездами программу лоббирования имеют национальные федерации промышленников и в Японии, практически ни один шаг правительства не предпринимается без консультаций с элитой корпоративного бизнеса — "дзайкай".

Что же касается неформальных организаций, то их типология варьируется от деловых клубов до целевых политических ассоциаций. Так, в ФРГ со второй половины 70-х годов возросла влияние "Рабочего кружка по военной экономике", в состав которого входят руководители военных концернов и видные деятели министерства обороны, так что "кружок" является одним из элементов военно-промышленного комплекса страны. Во Франции с 1944 г. существует клуб "Век", ставший признанным местом контактов правительства с деловым миром. В его составе высшие менеджеры "Париба", "Креди агриколь", "Крезолуар", "Пежо" и т. д. В клуб также входили 40% министров правительства Шабан — Дельмаса и более половины — Р. Барра⁸. Наконец, в США примерами таких организаций служат "Комитет по существующей опасности", начавший торпедирование процесса разрядки, ассоциация "Граждане за Америку" и т. п.

Особо стоит в этой связи сказать об органах массовой информации — огромной пропагандистской машине монополий. Еще К. Маркс и Ф. Энгельс подчеркивали, что, поскольку правящий класс имеет в своем распоряжении средства духовного производства, он может подчинять себе тех, кто такими средствами не располагает⁹. Между тем в своем подавляющем большинстве буржуазные средства массовой информации либо функционируют как чисто капиталистические предприятия, либо зависят от крупного бизнеса по акционерной и финансовой линии. Анализ зависимо-

сти буржуазной прессы и телевидения от крупного капитала уже давался в советской литературе, поэтому в рамках данной работы хотелось бы коснуться малоисследованной темы деятельности капиталистических рекламных агентств.

В настоящее время они рекламируют не только товары и услуги ТНК, но и их идеологию, берут на себя проведение избирательных кампаний отдельных политиков, проводят опросы общественного мнения, а главное, держат в кулаке прессу, радио и телевидение, распределяя среди них платные объявления. Существенную долю таких коммерческих и политических услуг концентрируют у себя всего 12 рекламно-консультативных агентств с оборотом более 1 млрд долл. каждое. Они тесно связаны с ТНК и ТНБ через переплетение акционерных портфелей и директоратов, проводят совершенно определенный классовый курс, сея идеологию конъюмеризма, конформизма и антикоммунизма.

Вместе с тем косвенные формы обеспечения политической власти монополистической буржуазии в наше время, при ее широчайшей социальной изоляции, все чаще оказываются недостаточными и дополняются или даже заменяются формами прямыми. Главнейшими среди них являются личная уния бизнеса и госаппарата, ротация между ними, а также сращивание государства через его предпринимательскую деятельность непосредственно с ТНК и ТНБ.

В свое время В. И. Ленин подчеркивал, что "сведения о личном составе выдающихся политических деятелей, членов палат, высших должностных лиц и т. д. обнаруживают неразрывную связь господства экономического с господством политическим"¹⁰. Современность вполне подтверждает эту ленинскую оценку, причем в превосходной степени. Не ограничиваясь "содержанием" политических деятелей, крупнейшие капиталисты и менеджеры прямо входят в их ряды. По оценке американского журнала "Ю. С. ньюс энд Уорлд рипорт", в конгрессе США ныне заседают по крайней мере 53 миллионера, т. е. им является каждый пятый депутат. При этом характерно, что при всех изменениях в пропорциях партийного представительства на каждого миллионера-республиканца устойчиво приходится миллионер-демократ. Аналогично из бизнесменов в основном были сформированы первая и вторая "команды" Рейгана, где мультимиллионером был каждый четвертый из сотни высших правительственных чиновников. Более того, до назначения на государственные посты многие из "людей Рейгана" работали или имели крупные финансовые интересы именно в тех секторах экономики, которые им было вменено в обязанность регулировать и контролировать¹¹.

Ротация по принципу "сегодня министр — завтра банкир; сегодня банкир — завтра министр"¹² идет и на средних эшелонах власти. Например, 90% из числа лиц, сокращенных Р. Рейганом в 1981—1984 гг. из госаппарата (около 9 тыс. человек), трудоустроились после этого в частный бизнес, хотя сокращению подвергались в основном второстепенные его звенья. Только из восьми крупнейших фирм — производителей оружия в течение 70-х годов в Пентагон и НАСА перешли 270 человек и 1672 человека из госаппарата в различные управленческие звенья этих фирм. Наконец, что касается сращивания государства с ТНК и ТНБ, то оно особенно характерно для Западной Европы, где многие компании такого типа прямо входят в госсектор или же являются смешанными государственно-

частными. В общем же и целом, как отмечал американский юрист С. Рубин, благодаря своим размерам корпорации, некогда бывшие лишь скорее инструментом частного хозяйствования, превратились в политические институты — институты, которые, сконцентрировав в своих руках экономическую мощь, подчас способны доминировать над государственной властью¹³.

Примеров такого доминирования отнюдь не мало. Так, налоговая реформа Рейгана, разработанная под диктовку монополий, привела к тому, что их доля в подоходном налоге уменьшилась до 6,2% против 1/3 по дореформенной схеме. Из 250 крупнейших американских компаний 128, или 51%, в первые три года президентства Рейгана вообще не платили федерального подоходного налога, хотя их прибыли за тот период составили 57 млрд долл. Бывший работодатель президента — "Дженерал электрик" потребовала даже возратить ей ранее уплаченные налоги на сумму 283 млн долл. Все эти компании сделали крупные взносы в избирательный фонд республиканской партии.

Не менее показательна и реакция некоторых западноевропейских правительств, особенно западногерманского и английского, на американские планы "звездных войн". Дело в том, что, зная о силе политического влияния большого бизнеса в Западной Европе, Пентагон начал его отработку параллельно и даже с опережением западноевропейских правительств. В частности, в начале апреля 1985 г., даже без ведома официального Бонна, состоялась встреча американских военных эмиссаров с менеджерами западногерманских фирм "Сименс", "Дорнье", МТУ, МББ, "Ваккерхеми" и другими. Им были обещаны крупные заказы в рамках осуществления американской "стратегической оборонной инициативы". Фирмы в свою очередь начали лоббирование правительства. Мы оказываем услуги политикам, заявлял в этой связи представитель авиаракетного концерна МББ. И если мы получим заказ в рамках "стратегической оборонной инициативы", то пусть нам не мешают его выполнять.

Известно, что такое лоббирование имело успех. Бавария владеет 7% акций МББ, Баден-Вюртенберг — 4% акций "Дорнье", писал лондонский журнал "Экономист". Неудивительно, что премьеры этих земель Ф. И. Штраус и Л. Спат превратились в активнейших пропагандистов СОИ¹⁴. Правда, очень скоро стало ясно, что западноевропейским фирмам достанутся скорее крохи от таких ассигнований. Тогда большой бизнес, боясь технологического отставания Западной Европы, активно поддержал (по некоторой информации, даже инспирировал) как альтернативу программу "Эврика". При этом характерно, что на уровне фирм консорциумы для ее осуществления стали создаваться еще до принятия каких-либо решений правительствами, а совещанию министров иностранных дел 18 западноевропейских государств — членов программы в ноябре 1985 г. предшествовала "теневая встреча" промышленников и банкиров названных стран в октябре того же года. В идеале концерны хотят работать и на "Эврику" и на СОИ, что уже разрешено им правительствами Великобритании, ФРГ и Италии.

"Смена свободной конкуренции монополий, — отмечал в свое время В. И. Ленин, — еще более "затрудняет" осуществление всяких политических свобод"¹⁵. ТНК и ТНБ отнюдь не принадлежат к числу их сторонников. История фашизма напоминает народам, кто привел к власти в Германии

нацистов, тем более что многие из тогдашних магнатов капитала или их наследников до сих пор контролируют экономику ФРГ, как, например, тот же Крупш, Флик или табачный король ФРГ Ф. Реемтсма¹⁶. В частности, деньги Флика, передаваемые им ХДС, лишили поста руководителя земельной организации этой партии в Северном Рейне – Вестфалии К. Грундмана, выступившего с критикой социальной политики западногерманских предпринимателей. Они же устами председателя фракции ХДС/ХСС в бундестаге Д. Дреггера похоронили законопроект о расширении прав трудящихся в управлении предприятиями. Правительство левых сил во Франции, пытавшееся осуществить ряд мер в защиту трудящихся, столкнулось с самым настоящим саботажем предпринимателей, объявивших “забастовку капиталовложений” и начавших контрабандный перевод прибылей за рубеж. Лишая выборы представительности, а выборных политиков – самостоятельности, засилье ТНК и ТНБ, по образному выражению американского социолога Р. Мюллера, превратилось “в ахиллесову пятаю функционирования демократии”¹⁷ даже в ее урезанном, буржуазном виде. Традиционные формы консерватизма в ней, как отмечалось на XXVII съезде КПСС, уступают место авторитарным тенденциям.

2. Орудие проведения внешней политики

При заметном усложнении системы современных международных отношений, когда число их агентов растет, а внешняя политика оказывается, как никогда, связанной с внутренней, эта сфера уже перестала быть уделом одной лишь дипломатии, точнее, если говорить о совокупности инструментов, которыми располагает здесь буржуазное государство, – дипломатии, армии и разведки. Для того чтобы склонить местный баланс сил в свою пользу, отмечал политолог из центра стратегических исследований Тель-Авивского университета С. Фельдман, в наши дни нужно гораздо большее, чем только канонерки¹⁸. Неудивительно, что в этом внешнеполитическом инструментарии свое заметное место занимают и ТНК и ТНБ, ибо, как указывал В. И. Ленин, буржуазная дипломатия всегда была верным “другом” финансового капитала¹⁹.

Международный характер операций ТНК неизбежно сталкивает их с внешнеполитической проблематикой. В свою очередь вторгаясь во внешнюю политику, корпорации и банки продолжают в ней гегемонистский курс своих правительств. При этом как политические агенты транснациональные корпорации обладают рядом уникальных потенций.

Во-первых, они обладают столь густой и широкой сетью филиалов, дочерних компаний, представительств, агентств и вообще связей, какой не имеет ни одно дипломатическое ведомство. “О всемирной сети операций говорят все, – писал в одном из своих отчетов американский банк “Чейз Манхеттен”, – а мы ее уже имеем”²⁰.

Во-вторых, в отличие от официальной дипломатии, действующей на межгосударственном уровне отношений, ТНК и ТНБ уходят своими корнями в экономику принимающих стран или же в инфраструктуру их внешней торговли, и любое нарушение этой “корневой системы” грозит данной стране весомыми экономическими издержками. Например, среди стран АСЕАН в Малайзии иностранный капитал контролирует 48% всей

акционерной собственности, половину стоимости, добавленной обработкой в промышленности, дает $\frac{1}{3}$ налоговых поступлений и $\frac{1}{4}$ частных инвестиций в стране. На Филиппинах под иностранным контролем находятся 250 из первой тысячи крупнейших фирм страны. В Сингапуре иностранный капитал владеет 79% основных фондов обрабатывающей промышленности, 82% ее валового производства, 84% продаж и 88% экспорта. В Таиланде в его руках находится $\frac{1}{3}$ экспорта страны и значительная часть внутренней торговли и т. д.²¹ К тому же ТНК и ТНБ всегда в состоянии "задействовать" нити технологической, финансовой, продовольственной и прочей зависимости от них иностранных государств (см. подробнее § 2 гл. V).

В-третьих, транснациональный капитал распространяет на зарубежные страны свой контроль над средствами массовой информации, а в самое последнее время — информатики и связи, что дает в его руки мощное оружие формирования местного общественного мнения. Например, связь между многими соседними африканскими странами до сих пор осуществляется через Лондон. Транснациональные рекламные агентства контролируют $\frac{2}{3}$ соответствующих операций в странах АСЕАН, Индии, а также Гонконге и Южной Корее. Информация и связь все более становятся монополией транснациональных корпораций, отмечала швейцарская "Трибюн де Женев", а именно 10 корпораций, из которых 7 являются американскими, 2 — японскими и 1 — голландской. ТНК контролируют 90% основных фондов мировой индустрии связи, а это лишает правительства контроля над потоками новостей и данных в размерах, угрожающих их суверенитету²².

Наконец, ТНК и ТНБ создают в зависимых от них странах своего рода "пятую колонну" в местных политических и общественных кругах, выступающую как послушная им сила в повседневной жизни принимающих стран и особенно в кризисных ситуациях. Ядро "пятой колонны" составляют местные менеджеры и политики, зачисленные в советы директоров, а также субпоставщики, профсоюзная и бюрократическая элита, которым перепадает часть прибылей или целевых выплат ТНК, включая взятки. Например, среди этих лиц были высшие чины Парагвая, Доминиканской Республики, премьер островов Кука, а в западных странах — Ф. И. Штраус, Г. Макмиллан, П. А. Спаак и даже принц голландского королевского дома Бернард²³.

В каких же направлениях в первую очередь работают ТНК и ТНБ в тех случаях, когда они "надевают на себя фрак дипломатов"? В полном соответствии с его классово-природой транснациональный бизнес выступает прежде всего на фронте борьбы с реальным социализмом.

Разумеется, эту борьбу нельзя трактовать упрощенно, как только прямую и открытую конфронтацию. Корпорации и банки вынуждены считаться с объективными закономерностями капиталистического производства, в котором "продукт господствует над производителями"²⁴. Буржуазия постоянно ищет рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения денег как основу и условие сохранения ее капиталов. Это касается и рынков социалистических стран, без операций на которых современная сфера деятельности ТНК и ТНБ не может претендовать на то, чтобы быть действительно глобальной. Стабильность социалистических рынков, их последовательный рост оказываются особенно ценными и привлекательными

для предпринимателей в периоды кризисов. В итоге складываются и действуют именно те отмеченные В. И. Лениным "общие экономические всемирные отношения", которые "есть сила большая, чем желание, воля и решение любого из враждебных правительств или классов", и которые "заставляют их вступить на этот путь сношения с нами"²⁵.

Соответственно даже корпорации и банки, представляющие, говоря словами В. И. Ленина, "совершенно нагой империализм", идут на "экономически правильные рассуждения" о необходимости развития хозяйственных отношений со странами социализма и даже создания для этого соответствующего политического климата. Не секрет, что многие менеджеры ТНК и ТНБ в той или иной мере разделяют идеи разрядки, выступают против опасного нагнетания напряженности и особенно необоснованных ограничений в торговле с социалистическим содружеством. В свою очередь Советское государство следует ленинскому указанию о необходимости поддерживать отношения с теми группами буржуазии, которые выступают за добрососедство с нами. Именно поэтому при соблюдении равноправия и взаимной выгоды Советский Союз в своих внешних экономических связях идет на деловые контакты с ТНК, включая создание с ними совместных предприятий на своей территории. Такие предприятия преследуют цели привлечения в СССР передовой технологии, замещения части импорта местным производством, укрепления нашей экспортной базы. Имеют они и политическое значение, укрепляя атмосферу доверия между Востоком и Западом.

Вместе с тем указанные объективные факторы являются в поведении транснационального капитала не единственными, действуют подчас лишь как тенденция, корректируются конкретным соотношением классовых сил на отдельных участках соревнования двух систем. Более того, в силу своей классовой природы ТНК и ТНБ выполняют во взаимоотношениях с мировым социализмом совершенно определенные социальные и политические функции. В самом широком плане они противопоставляют частно-собственнические методы хозяйствования социалистическим, стремятся укрепить капитализм в соревновании двух систем. Это делается как экономически — через модернизацию его материально-технической базы, так и военно-политически — через пополнение госбюджетов и обеспечение материально-технических основ гонки вооружений (см. гл. VI).

Равным образом ТНК и ТНБ пытаются через каналы экономических связей переносить в социалистическое общество элементы буржуазного уклада в специфической форме морали, идеологии, ценностей и т. п. В том же русле идут и попытки внести раскол в социалистическое содружество, когда отдельным его странам предлагаются режим торговли или аналогичные товары и технология на различных условиях, что направлено на подрыв сотрудничества социалистических стран внутри СЭВ.

Особо в этой связи следует сказать и о попытках транснациональных корпораций и банков навязать социалистическим странам через торгово-финансовые каналы нити зависимости, выходящие за рамки рационального и взаимовыгодного разделения труда. Примером этого в начале 80-х годов была ситуация в Польше, которую, как отмечал в своей речи на XXVII съезде КПСС Первый секретарь ПОРП В. Ярузельский, империализм стремился превратить "в полигон своих конфронтационных доктрин, направленных на демонтаж социалистического содружества"²⁶.

То, что здесь образовался значительный внешний долг и что экономика оказалась уязвимой к внешним санкциям, в существенной степени объяснялось позициями, которые транснациональный капитал сумел занять в польских внешнеэкономических связях*. Известны и попытки западных банков-кредиторов привлечь к урегулированию их отношений с социалистическими странами Международный валютный фонд. В аппарате самого МВФ создан специальный отдел по выработке "рецептов" для социалистических стран, просрочивающих свои долговые платежи.

Равным образом, даже протестуя против политических санкций, ТНК являются их лояльными исполнителями на уровне отдельных сделок. Они же пытаются распространять на социалистические внешнеэкономические организации свои приемы ограничительной деловой практики, участвуют в сборе информации о социалистических странах. Их менеджеры до сих пор не расстаются с мыслью, что через каналы торговли, кредитов и инвестиций ТНК и ТНБ смогут так или иначе "размягчить" социалистический строй, занести в него вирусы перерождения. Острые этих попыток направляется против социалистической системы собственности, планирования экономики и внешней торговли. Не отброшена и иллюзия о возможности через манипулирование внешнеэкономическими связями воздействовать на "политическое поведение" социалистических государств.

О многих подобных особенностях экономического общения с крупным капиталом предупреждал еще В.И. Ленин. Но он же отмечал, что социалистическое государство при квалифицированном управлении внешнеэкономическими связями вполне в состоянии пресекать подобные попытки, отделять (и использовать) технико-экономические преимущества такой торговли от поползновений на вмешательство крупного капитала в дела Советского государства. Эта линия остается определяющей и для современного этапа наших хозяйственных связей с крупными западными корпорациями и банками, которые строятся с учетом обеспечения равноправных, взаимовыгодных условий такого сотрудничества и экономической неуязвимости страны.

Если в своей политике в отношении социалистического содружества ТНК и ТНБ наталкиваются на суверенную социалистическую государственность, то с тем большей настойчивостью они пытаются атаковать международное коммунистическое и рабочее движение, союзы левых сил, массовые демократические движения. О целевых антипрофсоюзных акциях транснационального капитала будет подробнее сказано в гл. VII работы. Здесь же отметим, что он особенно интенсивно концентрирует свою поддержку буржуазным кандидатам в тех округах, где им противостоят кандидаты левых сил, ведет целенаправленный саботаж там, где эти силы приходят к власти на местном или общенациональном уровне.

* Как свидетельствует польский экономист Б. Сосновский, итоги экономического обмена Польши с ТНК существенно и негативно отличались от итогов внешней торговли страны в целом. В частности, если в общей торговле страны с ФРГ, Швейцарией, Швейцарией и Бельгией баланс платежей складывался в пользу Польши, то в торговле с ТНК этих государств он был отрицательным, а всего на долю корпораций приходилось около половины дефицита в польской внешней торговле с Западом. Аналогично, хотя ТНК лишь в половине случаев были партнерами Польши в промышленном кооперировании, на их долю приходилось 80% польских платежей по этим каналам (The CTC Reporter. Winter 1983. P. 63).

Таким образом, буржуазия стремится свести к минимуму подлинно народное представительство в выборных органах, не дать альтернативным ей силам провести в жизнь свои политические и экономические программы. Так, во Франции местная и иностранная буржуазия сумела выхолостить социально-экономическую программу соцпартии и направить эту партию на путь, который исключал дальнейшее сотрудничество с ней коммунистов. В роли программы действия для американских ТНК во Франции выступал в числе прочего доклад консультативной фирмы "Микаэльсон", призывавший бороться против экономической платформы левых сил путем сокращения инвестиций, перевода заказов и предприятий в другие страны, в том числе Великобританию. Это делали по крайней мере 85 американских корпораций²⁷.

Альянс ТНК и буржуазной дипломатии также очевиден и простирается от разовых консультаций до личной унии в деле подрыва требований национально-освободительного движения, в том числе заключенных в программе НМЭП. Вошли в практику, например, регулярные отчеты дипломатов перед федерациями промышленников, лоббирование филиалами ТНК и ТНБ правительств развивающихся стран и даже прямое присутствие представителей корпораций в дипломатических делегациях. Наглядной иллюстрацией связей между корпоративным капиталом и государственной властью служит постоянное присутствие высших менеджеров корпораций, оперирующих с кофе, в составе крупнейших правительственных делегаций на международных конференциях по торговле этим товаром. На переговорах в ЮНКТАД по кодексу поведения в области передачи технологии менеджеры ТНК были непосредственно представлены в делегациях США и Великобритании. Сама же позиция Запада на переговорах прямо перекликалась с документом, распространенным на них Международной торговой палатой. Неудивительно, что переговоры в ООН по НМЭП зашли в тупик, ибо при своем внешне межгосударственном, дипломатическом облике они все более превращаются в место прямого столкновения противоположных интересов монополий и освободившихся государств. В последнее время бизнес проявляет особую внешнеполитическую активность в двух взаимосвязанных направлениях — выдвигении собственных концепций регулирования международных экономических отношений и лоббировании международных организаций.

Кроме Международной торговой палаты и региональных объединений предпринимателей, предлагающих свои проекты кодексов по регулированию инвестиций, предотвращению коррупции и прочее, в качестве такого "идеологического штаба" была создана трехсторонняя комиссия. Она объединяет в своих рядах политиков, ученых и бизнесменов, но при преобладании бизнеса. В своем первоначальном виде комиссия состояла из 58 менеджеров крупных ТНК и ТНБ, 32 тесно связанных с ними лиц, 54 национальных политических деятелей и международных чиновников, 75 буржуазных ученых и 15 представителей реформистских профсоюзов. В дальнейшем ее состав принципиально не менялся, составляя как бы "масонское братство большого бизнеса"²⁸. Комиссия выработала целый ряд рекомендаций, смысл которых сводился к поискам наиболее приемлемых форм "смычки" набирающей силу буржуазии бывших колоний и монополистической буржуазии метрополий в обход и в подрыв требований НМЭП. И если эти "рецепты" не были осуществлены на практике, то только пото-

му, что они были сметены кризисными событиями 80-х годов и ростом неоконсерватизма.

Лоббирование международных организаций ведется ТНК и ТНБ либо путем создания при них специальных представительств (ЕЭС, ОЭСР), либо путем регистрации национальных и международных союзов предпринимателей и даже отдельных корпораций на статусе "ассоциированных организаций" к отдельным органам ООН. Это дает право участия в их публичных заседаниях и пропуск в кулуары. Например, только при ЮНИДО зарегистрировано 50 организаций предпринимателей (из 72 — общего числа ассоциированных организаций). Подобный статус получили, в частности, Европейская ассоциация деловых консультантов, Международная торговая палата, Международная федерация ассоциаций фармацевтической промышленности, Международный институт сберегательных банков, Союз промышленников ЕЭС, Международный совет по менеджменту, Международная федерация производителей удобрений, Международная ассоциация по защите промышленной собственности и т. д.²⁹

Формы лоббирования международных органов в целом воспроизводят лоббистскую технику на национальном уровне с той лишь разницей, что лоббирование в штаб-квартире международной организации дополняется обработкой делегатов на местах, в национальных столицах. Такие делегаты нередко выступают как рупоры взглядов, чуждых коллективной позиции развивающихся стран, сеют раздоры внутри "группы 77". Сами же союзы предпринимателей активно распространяют среди делегатов свою литературу, ведут с ними индивидуальную работу, организуют соответствующие кампании в печати и т. д. Нередко прогрессивным исследованиям и документам секретариатов международных организаций противопоставляются альтернативные исследования консультативных фирм, делающих из тех же событий противоположные выводы, оспаривающих статистику и методологию документов ООН.

Степень воздействия такого лоббирования можно проиллюстрировать на примерах МБРР и МВФ. И без того обладая недемократическими уставами, обе эти организации тесно связаны с транснациональными корпорациями и банками по линии практического осуществления своих операций, а МБРР — еще и по линии заимствования у них средств. В итоге аппарат МБРР и МВФ укомплектован в основном бывшими менеджерами частного сектора, МВФ выдает свои займы и рекомендации в тесной связи с "Парижским клубом" стран-кредиторов и "Лондонским клубом" банков-кредиторов, а ТНК являются основными исполнителями проектов финансируемых МБРР. Отсюда и сложившаяся идеология таких "рецептов" финансирования, направленная на всемерное поощрение в развивающихся странах частного предпринимательства в ущерб госсектору и широким слоям населения, сохранение льгот и привилегий для ТНК и ТНБ*.

Наконец, сеть корпораций и банков привлекается для проведения

* Например, на Филиппинах ТНК долгое время открыто атаковали как "националистические" и "социалистические" положения конституционной конвенции страны, ведя ее саботаж. Но их финансирование, в которое активно включился и МБРР, началось буквально через пять дней после введения в стране Ф. Маркосом военного положения, при котором иностранный капитал получил крупные льготы, включая гарантии репатриации капиталовложений, вывоза прибылей, дешевой рабочей силы, таможенные поправки и т. п.

таких операций, в которые воздерживается открыто ввязываться официальная дипломатия. Таков бойкот санкций против ЮАР, сбор разведывательной информации, тайные операции совместно с разведкой и т. д. Например, ряд корпораций ("Интермаунтайн авиэйшн", "Саузерн эйр транспорт") служат крышей для операций ЦРУ. Поставку оружия и техники ее агентам неоднократно осуществляла "Хьюз эркрафт" (по некоторым оценкам, на 6 млрд долл.). Информацию о готовящемся арабском нефтяном эмбарго сообщил в Белый дом председатель АРАМКО Ф. Джунгерс³⁰. В Нигерии незарегистрированные передатчики одной из американских нефтяных корпораций использовались для передачи данных африканского филиала ЦРУ, и число таких примеров можно было бы без труда продолжить. Космополитизм, которым так гордятся менеджеры ТНК, в современной политике используется, по выражению американского политолога Д. Ингрема, как "фиговый листок империализма, ибо ТНК есть на деле орудие национального государства"³¹.

Следует, однако, отметить и тот факт, что альянс транснационального капитала и империалистической дипломатии воспроизводит на международном уровне и те противоречия, которые возникают между ним и государственной властью в рамках национальных государственно-монополистических комплексов. Будучи солидарны с нею в общем, регулярно опираясь на поддержку из столиц стран базирования и их посольств за рубежом*, ТНК и ТНБ тем не менее сплошь и рядом преследуют в политике собственные интересы и жестоко конфликтуют со "своими" правительствами, если те создают угрозу их прибылям.

Эти конфликты начинаются уже на уровне экономической политики, когда корпорации и банки, если это им выгодно, ведут валютные, инвестиционные и прочие операции в направлении и масштабах, подрывающих соответствующие правительственные меры. "Своевольничание" транснациональных корпораций и банков продолжается в махинациях с недоплатой налогов, отказе предоставлять национальным валютам ведущее место в "корзине" своих резервов или даже использовать их в своих сделках. Вынося за рубеж свои операции, ТНК не раз срывали правительственные планы стабилизации занятости. ТНБ создали громадный рынок евровалют, внесший хаос в капиталистическую валютную систему. Они же не вняли предупреждениям правительственных органов ряда стран об опасности раздувания частной задолженности развивающегося мира. В годы нефтяного кризиса "свой" ТНК нередко переадресовывали нефть с национального рынка в другие страны, их картельная практика сплошь и рядом идет вразрез с антитрестовским законодательством и т. д. Анализ таких ситуаций в их типологии уже давался в советской научной литературе. Поэтому представляется более важным обратить внимание на некоторые пока недостаточно исследованные моменты политической деятельности ТНК в той ее части, которая бросает вызов национальному суверенитету принимающих государств.

* Например, именно правительства обеспечили для ТНК заключение свыше 200 межгосударственных соглашений о гарантировании их иностранных капиталовложений (ФРГ – 50 таких соглашений, Швейцария – 33, Франция – 19, Великобритания – 18 и т. д.). Это конечно же существенно укрепило позиции ТНК и ТНБ в принимающих странах. Аналогичным образом государство в начале 80-х годов субсидировало 18% экспорта США, 34% – Франции, 35% – Великобритании, 39% – Японии.

3. "Корпоративная дипломатия" в принимающих странах

Закрепившись в базе принимающих стран, ТНК и ТНБ претендуют и на закрепление своего влияния в их надстройке, на такой же доступ (контроль) к каналам местной власти, каким они пользуются в государствах своего базирования. Это достигается совокупностью организационных приемов, которые являются более или менее сходными во всех принимающих странах, особенно развивающихся.

"Инвесторы, — указывал В. И. Ленин, — заинтересованы в том, чтобы уменьшить риск, связанный с политическими условиями стран, куда они вкладывают свой капитал"³². Поэтому прежде всего ТНК и ТНБ проводят (самостоятельно или через консультативные организации) постоянное изучение политической ситуации в странах, где они оперируют, привлекая для этой цели дипломатические и иные ведомства своих стран базирования, но отнюдь не полагаясь исключительно на их информацию. "С тех пор как ЦРУ не сумело предсказать падение шаха в Иране, — указывал лондонский журнал "Африка нау", — руководители ТНК, действующих в третьем мире, опасаются быть застигнутыми врасплох".

Поэтому крупнейшие ТНК и ТНБ (в частности, "Катерпиллар", ИТТ, "Сименс", "Ферст нэшнл сити бэнк", "Рено", БАСФ, "Доу кемикл", "Зингер", "Форд" и др.) создали у себя нечто вроде карманной дипломатической службы, главной задачей которой является политическое прогнозирование ситуации в странах и регионах, куда они вложили или хотят вложить свои капиталы³³. Менее крупные корпорации (а также крупные, но не имеющие опыта операций в определенных районах) обращаются с той же целью к услугам специализированных организаций. Наиболее известная из них — ИРИС ("Интернэшнл рипортинг энд информэшн сервис"), имеющая 96 корреспондентов в разных странах мира и штаб аналитиков, куда входят многие видные дипломаты и бывшие агенты разведслужб. За твердую плату в размере 30 — 250 тыс. долл. ежегодно клиенты получают систематизированную информацию по интересующим их регионам, а по спецзаказам — также и прогнозы развития политических событий на пятилетие вперед.

Характерно, что у ИРИС имеется уже не менее 14 сильных конкурентов ("Бизнес интернэшнл", "Бизнес инвайронмент риск индекс", "Уорлд политик риск фаундейшн", "Проуб интернэшнл" и др.), причем многие из них регулярно выпускают списки государств, ранжированных по степени политического риска для иностранных капиталовложений. Учитываемые бизнесменами при осуществлении инвестиционных решений, эти списки одновременно являются и средством давления на принимающие страны. Они противопоставляют одни государства другим и выставляют негативные индексы тем правительствам, которые осуществляют эффективные меры по ограничению и контролю операций иностранного капитала³⁴.

Дело, однако, не ограничивается наблюдением со стороны. ТНК и ТНБ активно включаются и в местный политический процесс. Распространенным шагом на этом пути является их вступление в местные ассоциации промышленников, действуя внутри которых иностранный капитал так или иначе выходит на местные органы власти. Идут в ход также избирательные (и иные) пожертвования местным политическим партиям (иногда

нескольким сразу), которые они обрабатывают либо придя к власти, либо устраивая обструкционистскую оппозицию правительствам, неугодным ТНК. "Перекрашиваются" в национальные цвета и филиалы корпораций, в директораты которых вводятся местные деятели, представляющие сословно-бюрократическую элиту, армию, племенную и религиозную знать, часть интеллигенции и, наконец, рабочей аристократии. "Важнейшая проблема транснационального капитала, — писал в этой связи перуанский экономист Х. де Суза, — состоит в том, как разделить власть с национальными общественными кругами, избежав риска потери ее"³⁵.

Так, алюминиевые ТНК щедро финансировали избирательную кампанию против прогрессивного правительства М. Мэнли на Ямайке, и сменившее его правительство Э. Сиаги широко распахнуло двери на остров перед иностранным капиталом. В ход идет и предоставление местным политическим лидерам услуг по "управлению" их капиталами, вывезенными за границу, на чем особенно специализируются ТНБ. Такие услуги предоставлялись, например, правителям Доминиканской Республики, "императору" Бокассе I из Центральноафриканской Республики, премьеру Багамских островов Пинддингу, президенту Филиппин Ф. Маркосу, диктатору Дювалье. Здесь же играют свою роль и взятки.

Вместе с тем все более заметное место в директоратах местных филиалов начинает занимать национальная буржуазия, имеющая собственные политические связи. Ее характерным примером может служить египетский делец Осман Ахмед Осман. Будучи председателем объединения строительных компаний, банкиром, политическим советником и время от времени министром, он контролирует примерно $\frac{1}{3}$ объема строительства в стране, основал более 200 компаний и 26 банков (почти все из них с участием иностранного капитала). Осман — член парламента, председатель комитета "народного развития" правящей национально-демократической партии, но в то же время он поддерживает тесные контакты с оппозиционной партией Вафд. Его сын женат на дочери Садата, второй сын взял в жены дочь лидера фундаменталистского движения "братья-мусульмане" А. Лукма. В самостоятельную политическую силу в стране превратились и 200 тыс. рабочих и служащих, занятых в его компаниях, которым платится повышенная зарплата (за счет махинаций с заказами государства), но от которых требуется абсолютное послушание в любых ситуациях. Неудивительно, что именно на Османа, как политического советника Садата, сделал ставку иностранный капитал, когда после смерти Насера он вновь стал входить в египетскую экономику. Осман сделал немало (и не без выгоды для себя), чтобы прорыв стал возможным, а политически именно он во многом склонил Садата к кэмп-дэвидской сделке и сопровождал президента в его первом визите в Иерусалим в 1977 г.³⁶ Подобные фигуры работают на корпорации и банки и в других странах.

Наличие такой "пятой колонны" дает свои плоды. Например, даже робкие шаги по ограничению иностранных инвестиций в Австралии привели к отставке правительства Дж. Гортона и Г. Уитлема. В Канаде финансовая поддержка ТНК прихода к власти правительства Мальруни была обусловлена пересмотром им Национальной энергетической программы, защищавшей от иностранного капитала нефтяные ресурсы страны. Выступление за ограничение деятельности иностранных корпораций в Бразилии стоило поста министру торговли и промышленности С. Гомесу, а банков —

министру финансов Д. Фунара³⁷. В Индии шпионскую сеть западных спецслужб возглавлял делийский бизнесмен К. Нараин. Подкупленные нефтяными ТНК чиновники венесуэльской компании "Петролеос де Венесуэла" регулярно передавали им коммерческую информацию, позволявшую сбивать цену на приобретаемую нефть. Только директор отдела сбыта компании А. Тередино "заработал" на этом 860 тыс. долл.³⁸

Политические измерения приобретают и экономические акции ТНК и ТНБ. Например, расширяя в свое время инвестиции в Чили, компания "Кеннекот" подписала долгосрочные контракты на поставку меди с несколькими компаниями Западной Европы и Японии под гарантии консорциума банков этих стран, а сам инвестиционный заем регулировался правом штата Нью-Йорк. Поэтому национализация предприятий "Кеннекот" автоматически вовлекла правительство С. Альенде в конфликт широкого международного масштаба, закрыв дорогу национализированной чилийской меди на основные рынки ее сбыта³⁹. Против таких акций подчас не могут устоять и правительства развитых стран. Находившиеся у власти в Великобритании лейбористы вынуждены были отказаться от введения нового социального законодательства, ибо международный консорциум банкиров, возглавляемый "гномами из Цюриха", грозил в этом случае свалить английский фунт.

То, что практикуется в отношении отдельных стран, применяется и в отношении их объединений. Так, символом сопротивления развивающихся стран засилью монополий в 70-х годах была ОПЕК. Однако дополнительные доходы от экспорта нефти ряда ее стран-членов в итоге попали в руки все тех же ТНБ. Лишь менее $1/10$ валютных излишков ОПЕК было направлено на помощь развивающимся странам, тогда как остальная их часть была "рециклирована" в резервы ТНБ и использована последними для выдачи тем же странам дорогостоящих банковских займов. Таким образом, задолженность развивающихся стран в 80-х годах в значительной своей мере является зеркальным отражением дополнительных доходов ОПЕК в 70-х годах.

Когда же акции внешнего давления не срабатывают, транснациональный капитал начинает прибегать к политическим авантюрам внутри неугодных им стран. Случаи такого прямого политического вмешательства уже находили свое подробное освещение в советской литературе. Здесь хотелось бы отметить лишь два обстоятельства. Во-первых, принявшись за прогнозирование политической ситуации в развивающихся странах, корпорации затем и свою политику строят в соответствии с этими прогнозами, начиная вмешиваться во внутривнутриполитический процесс, племенные и сепаратистские распри, усугубляя локальные конфликты и связанный с ними терроризм. Во-вторых, при таком вмешательстве симпатии ТНК и ТНБ неизменно оказываются на стороне консервативных и даже реакционных сил.

Именно их монополистический капитал рассматривает как силы "закона и порядка", обеспечивающие стабильность его зарубежных операций. Как известно, корпорации предпочитают вкладывать деньги в страны, которые они рассматривают как стабильные и имеющие хороший инвестиционный климат, отмечал Л. Тунелл. Но к сожалению, это зачастую означает, что компании "поддерживают таким путем прежде всего авторитарные и реакционные режимы"⁴⁰. Действительно, банки выдали основную часть

своих займов Бразилии, Аргентине, Уругваю именно в те годы, когда у власти там находились сменявшие друг друга военные хунты, и та же политика продолжается сейчас в отношении Чили и Южной Кореи. "Авторитарные режимы, — писал Р. Стауффер, — могут обеспечить именно ту стабильность, которой жаждут ТНК, — предоставлять им уступки, которые были бы немыслимы при демократических режимах, деполитизировать требования рабочих, что держит структуру их зарплаты на неразумно низком уровне, и т. д."⁴¹.

Короче, здесь, как и в случае с другими аспектами деятельности ТНК и ТНБ, жизнь подтверждает известное ленинское положение о том, что "монополии соответствует политическая реакция", "поворот от демократии к политической реакции"⁴², какими бы сторонниками демократии ни выставляли себя менеджеры и адвокаты транснационального капитала.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ

Продолжением характерных черт транснациональных корпораций и банков является их деятельность в развивающихся странах. Воплощая здесь как наследственность, так и изменчивость основных признаков империализма, они к середине 80-х годов продолжали удерживать контроль почти над половиной промышленного потенциала бывших колоний и примерно такой же долей внешнеэкономических операций. Следовательно, именно транснациональный капитал выступает ныне как главная сила, формирующая неокOLONIAльную зависимость освободившихся государств в капиталистической системе хозяйства, осуществляющая их эксплуатацию. Это же делает ТНК и ТНБ основными мишенями при осуществлении мер по экономической деколонизации, проводимых молодыми государствами, и в данной области за последние годы появилось немало нового. Наконец, самостоятельный интерес имеют и особенности деятельности корпораций и банков в многоукладном, постколониальном обществе, равно как и противоречивые последствия таких операций.

Тема деятельности транснациональных корпораций и банков в развивающихся странах уже породила обширную научную литературу. Тем не менее и здесь есть свои резервы для расширения и углубления анализа, нерешенные или дискуссионные вопросы. Конкретно в данной главе основное внимание уделяется роли транснациональных корпораций в развитии капиталистического уклада в экономике развивающихся стран и в формировании и эволюции системы их зависимости и эксплуатации. В дискуссионном плане ставится вопрос о так называемых "субимпериализмах".

1. Операции на периферии капиталистического хозяйства

Функционирование ТНК и ТНБ в развивающейся экономике имеет свою специфику не только по текущим целям (извлечение повышенной прибыли), но и по окружающей среде и стратегическим задачам, которые ставит здесь перед собой иностранный капитал. Местные формы хозяйствования, с которыми он здесь сталкивается, крайне разнообразны и характеризуются многоукладностью. Более того, уклады здесь, как правило, четко не расчленены, классический ход их смены нарушен. В итоге характерным является напластование одних социально-экономических структур на другие. Сами же развивающиеся общества как бы рассеяны по всей стадийной цепочке вторичной макроформации человеческой истории, к которой, используя марксистскую методологию ее укрупненного деления, ряд советских исследователей относит все эксплуататорские, антагонистические, частнособственнические общества — от рабства

до капитализма*. Наконец, в обществах такого типа экономические отношения в сильной степени корректируются традиционно-духовными факторами (власть, религия, этнос и пр.), а социальная "генетика" этих стран отличается повышенной наследственностью и устойчивостью к изменениям.

Свойственные Азии, Африке и Латинской Америке изначально, эти особенности их социального облика не были преодолены до конца и в период колонизации. Конечно, подчинение метрополиям резко повысило роль внешних, привнесенных факторов в их развитии. Но во-первых, колониализм действовал здесь с опорой в первую очередь не на экономические законы, а на принуждение. Во-вторых, наряду с разложением (в основном очаговым) традиционных укладов он также консервировал многие их элементы. Поэтому из столкновения "западного" и "восточного" типов цивилизаций сложился лишь противоречивый, иерархический синтез метрополий и колоний, дуализм мирового капиталистического хозяйства. В его развитой части и на мировом рынке господствовали законы капиталистической формации, тогда как внутри развивающихся стран (кроме разве некоторых латиноамериканских) капиталистический способ производства в колониальный период так и не вызрел до конца. Сами же развивающиеся страны оказались отнесенными на зависимую, эксплуатируемую периферию мирового капиталистического хозяйства.

При империализме за то, чего не могла сделать колониальная надстройка, взялись монополии. Если раньше капиталистический уклад трансплантировался в колонии косвенно, через обмен товаров, т. е. в зародыше, то с расширением экспорта капитала туда начался его прямой и непосредственный перенос¹. Однако разложить традиционные структуры развивающихся стран, "переварить" их в направлении капиталистической "целостности"² оказалось далеко не простым делом. В них возникала все та же дуальная экономика, тем более что монополии вовсе не собирались создавать здесь для себя сильных конкурентов**.

Главное же, этот процесс был существенно подорван Великим Октябрем и крахом колониальной системы, поставившим ТНК и ТНБ в развивающемся мире в принципиально иное положение по сравнению с их раннеимпериалистическими прототипами. Сфера влияния империализма здесь заметно сузилась. Протест против неравноправия и эксплуатации, позитивный опыт социализма в деле преодоления отсталости, превращение марксизма-ленинизма в глобальное по распространенности учение придали национально-освободительному движению не только антиимпериалистические, но и антикапиталистические черты, упрочили его взаимосвязь с мировым революционным процессом. Признанной альтернативой "обуржуазиванию" стала социалистическая ориентация, т. е. путь к прорыву избрав-

* При таком укрупненном делении вторичная макроформация конституируется и противопоставляется, с одной стороны, первичной (первобытной), основанной на общей собственности, а с другой — высшей, коммунистической, основанной на общественной собственности на средства производства (см. подробнее: Развивающиеся страны в современном мире. Единство и многообразие. М., 1983. С. 8, 11 — 15).

** Еще на рубеже 60-х годов, т. е. в разгар политической деколонизации, удельный вес традиционного сектора в ВВП Южной и Юго-Восточной Азии составлял 40%, Африки — 33, Латинской Америки — 7% (Развивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс. М., 1983. С. 104 — 106).

ших ее стран за пределы эксплуататорской вторичной макроформации.

В русле экономической деколонизации освободившиеся страны начали движение за возврат суверенитета над своими природными ресурсами и экономической деятельностью. На пути бесконтрольной экспансии иностранного капитала во многих развивающихся странах встал государственный сектор. "Развивающийся мир, — бил тревогу английский историк И. Горовиц, — превращается в систему смешанных экономик, состоящих из частного и государственного секторов, но предрасположенную к каким-то формам социализма"³.

В свое время В. И. Ленин предупреждал, что нарастающее давление на эксплуататоров увеличивает силу их сопротивления⁴. Соответственно реакцией империализма на коренное изменение ситуации на его хозяйственной периферии стала стратегия крупномасштабного реванша у национально-освободительного движения с целью удержать освободившиеся государства в рамках мировой капиталистической системы хозяйства, сохранить их зависимость и повернуть вспять процесс экономической деколонизации, а в широком историческом контексте — превратить их в резерв мирового капитализма в соревновании двух систем.

Проведением этой стратегии в жизнь занимаются ныне все институты империализма. Однако в современных условиях, когда он уже не может больше опираться в отношении развивающихся стран прежде всего на силовое принуждение, первостепенное значение для осуществления такой стратегии приобретают экономические рычаги. Здесь на первый план выходят транснациональные корпорации и банки.

Именно они умножают нити хозяйственной зависимости развивающейся периферии от империалистических центров. Более того, они же целенаправленно преобразуют и сам базис развивающегося общества, активизируют его "обуржуазивание", причем на качественно новой основе, при расширении социально-политических целей своих операций. Современное "обуржуазивание" уже не сводится, как прежде, к выносу туда, как элементов капиталистического уклада, лишь собственных предприятий (филиалов) ТНК и ТНБ. В дополнение эти корпорации и банки взяли курс на форсированное взращивание в развивающихся странах местной буржуазии как массового класса, способного захватить и удержать политическую власть, стать социальным союзником Запада в его противоборстве с мировым социализмом. Транснациональные корпорации и банки превращаются в своеобразную транспортную ленту, отмечали западно-германский экономист К. Сован и американский социолог Б. Меннис, "посредством которой социокультурные (или даже шире — социополитические и экономические) идеалы стран их базирования переносятся и распространяются в других странах"⁵. Этот перенос сочетается с финансовой поддержкой нарождающегося местного частного предпринимательства. Действительно, подробные исследования, проведенные в Бразилии, Гонконге, Малайзии, Южной Корее, Таиланде и на Тайване, показывают, что именно таким путем здесь резко расширен круг местного предпринимательства. Эксперты ЮНЕСКО констатируют, что аналогичное явление "может быть прослежено в различных формах во всех развивающихся государствах"⁶. Короче, речь идет уже не о теории, а о повседневной практике социального манипулирования ТНК, их "смычке" с набирающей силу местной буржуазией.

Такое манипулирование проводится транснациональным капиталом дифференцированно, в зависимости от конкретного уклада, с которым он сталкивается. Вместе с тем в любом случае оно имеет три характерные особенности.

Во-первых, оно прямо направлено против антикапиталистической альтернативности в эволюции развивающихся обществ, возможного отрыва их от эксплуататорской почвы в вторичной макроформации и против носителя такой альтернативности, будь то внутренних или внешних. Отсюда попытки дискредитации социализма и его опыта скорейшего преодоления хозяйственной отсталости, самого тезиса о возможности перехода развивающегося общества в социализм, минуя стадию капитализма.

Однако принципиально важно подчеркнуть, что предпосылки такой альтернативности для развивающихся стран заключаются отнюдь не в одном лишь внешнем, демонстрационном эффекте. Они коренятся одновременно и в самой структуре многоукладной, переходной экономики, где, по определению К. Маркса, собственническим противостоят коллективные, общественные "начала"⁷. Исторически такое противоборство оформилось на стадии разложения общины, когда вторжению в нее эксплуататорских, антагонистических отношений собственности противостояло патриархальное крестьянство. Тем не менее это вовсе не означает, что вектор альтернативности в развитии Азии, Африки и Латинской Америки обращен исключительно в их прошлое. Наоборот, свои носители коллективных "начал" возникают, присутствуют здесь и в каждом из последующих "напластовавшихся" друг на друга укладов как антиподы очередных эксплуататоров. Поэтому кроме антибуржуазных движений, группирующихся на базе традиционализма, коллективное "начало" в освободившихся странах ныне более представительно олицетворяют прогрессивные силы, смотрящие в перспективу общественного развития (рабочий класс, кооперация, демократическая интеллигенция и др.). На общественные потребности в определенной степени ориентирован и государственный уклад. Конкретно соотношение сил между носителями этих двух противоположных "начал", как указывал К. Маркс, "зависит от исторической среды"⁸. Но ясно, что сопоставимость капитализму в развивающемся обществе имеет свои объективные и современные корни, как их имеет и социалистическая ориентация.

Все это выбивает почву из-под концепций "экспорта революции" или "экспансии социализма", обогащает формы мирового революционного процесса, но с тем большей последовательностью и классовой непримиримостью транснациональный капитал выступает против альтернативных ему общественных сил. Он прибегает к подрывным действиям против стран социалистической ориентации, мешает ей полностью проявить свои преимущества, пытается обратить революционно-демократические преобразования в развивающихся странах вспять. О. Фримен прямо провозглашает целью ТНК в развивающихся странах стремление "уберечь" их от "коммунизма"⁹. Корпорации стремятся не допустить перехода местного рабочего движения к организованному его формам (см. гл. VII), поддерживают репрессии против демократических сил, экономически дискриминируют госсектор.

Во-вторых, "обуржуазивание" отнюдь не ограничивается хозяйственным оттеснением капиталистическим укладом всех прочих. Нередко ТНК

вступают с ними в симбиоз, подчиняют и производство, заведомо неорганизованное капиталистически. Так, в производстве каучука, арахиса, кофе, какао, сизаля, пальмового масла, табака и других сельхозтоваров развитое плантационное хозяйство соседствует с производством по контрактации в рамках парцеллярных крестьянских хозяйств (Африка, Юго-Восточная Азия). Высокотоварное производство зерна, мяса, тропических культур на экспорт в Латинской Америке ведется подчас с опорой на полуфеодальные латифундии. Есть и соглашения ТНК с госсектором и кооперативами. При этом, однако, насаждая такое товарное производство, в том числе на экспорт, корпорации делают все для преобразования его именно в товарное капиталистическое производство, разлагают коллективные "начала". Они целенаправленно смещают базис развивающихся стран "от общества, основанного на общей собственности, к обществу, основанному на частной собственности", подчиняя ей "все элементы общества" или создавая для этого еще недостающие элементы¹⁰.

Наконец, в-третьих, такое "обуржуазивание" не ограничивается рамками производственных отношений, а атакует и отношения духовные, особенно сильные и влиятельные на Востоке. С опорой на контроль над средствами массовой информации (см. гл. IV) транснациональный капитал пытается прежде всего подменить местные социальные ценности потребительскими. Это позволяет ему распространять свое влияние не только на сословно-имущественную и бюрократическую элиту, но и на средние слои, часть рабочих, крестьян и даже "маргиналов". Начиная с вытеснения местных продуктов, в том числе символизирующих национальные традиции, реклама ТНК затем начинает вытеснять из сознания людей и их социально обусловленные убеждения, прежде всего антикапиталистические. Например, на Самоа такая телереклама, по свидетельству экспертов ЮНЕСКО, породила не существовавший здесь ранее культ потребления, а затем и "лучшее, чем раньше, отношение" к иностранному капиталу¹¹. Такие примеры отнюдь не единичны.

Что касается отдельных конкретных укладов, то наиболее разрушительно ТНК действуют на традиционный сектор в сельском хозяйстве и ремесле. Раз попав в орбиту рынка, прежде патриархальное производство превращается в мелкотоварное, начинает специализироваться, а следовательно, и, говоря словами В. И. Ленина, рождать "капитализм и буржуазию постоянно, ежедневно... стихийно"¹². Товаром в нем становится уже не только продукт производства, но и земля и отчужденная от нее рабочая сила. Например, филиал "Нестлэ" в бразильском городе Ибия имеет контракты на поставку молока из 4387 крестьянских хозяйств, среди которых уже начинают выделяться кулацкие надель в 100 и даже в 400 га, хотя 65% поставщиков — все еще мелкие производители. В целом же, хотя мелкие фермы в Латинской Америке (менее 10 га), на Ближнем Востоке (менее 5 га) и в Африке (менее 2 га) составляют на этих континентах 66, 50 и 66% их общего числа, они владеют лишь 3,7; 11,2 и 22,4% земли, тогда как крупные (свыше 100 га) — 80,3%, свыше 20 га — 55% и свыше 10 га — 34% земли соответственно¹³.

Конечно, это способствует развитию рынков развивающихся стран вглубь и вширь, осовремениванию их социальных структур. Но оборотной стороной таких процессов является "раскрестьянивание", "исход" лишних людей в города (16 — 28 млн человек, или до 1/3 прироста городского

населения развивающихся стран в год), где они за неимением достаточного количества рабочих мест пополняют ряды люмпенов-маргиналов¹⁴. Особенно силен в этом случае эффект экспортного производства, которое кроме "раскрестьянивания" несет с собой зачастую еще и голод, ибо оттесняет с земли местные продовольственные культуры*.

Неоднозначно обстоит дело с мелкой и средней национальной буржуазией. Поощряя ее создание, ТНК одновременно создают ей подчас суровые условия для конкурентного выживания. Как правило, успешнее выживает та буржуазия, которая так или иначе втянута в орбиту ТНК. Так, в Сингапуре разоряются около $\frac{2}{5}$ вновь организуемых фирм, однако среди смешанных компаний с участием ТНК отсев равен всего 7%. В свою очередь на "Нестлэ" только в Сенегале работают 247 оптовиков и 10 750 розничников¹⁵.

Мощным орудием "приватизации" и концентрации капиталистического производства, как известно, является кредит. В начале 80-х годов в развивающихся странах оперировали около 550 отделений, 450 филиалов и 660 представительств ТНБ. В их деятельности в последнее время наряду с долгосрочным инвестиционным кредитованием операций самих ТНК растет доля краткосрочного финансирования мелкого местного бизнеса и такого средства культивирования потребительства, как продажи в распродажу¹⁶.

При воздействии на местную сословную, бюрократическую и военную элиту ТНК и ТНБ прибегают к инкорпорированию ее в свои ряды в качестве акционеров, партнеров, менеджеров и т. п. В нефтедобывающих странах капиталистической ориентации питательной базой для этого явилась "рециркуляция" нефтедолларов. Например, акционерами АРАМКО выступают многие члены королевской семьи страны.

Наконец, следует особо сказать и о рабочих. Не меняя их социального статуса, ТНК тем не менее пытаются через патернализм и подачки притупить в них чувство пролетарской солидарности, оторвать свой персонал от национальных отрядов рабочего класса, подменить в нем национальное самосознание корпоративной круговой порукой. Так складывается рабочая аристократия в виде "нового типа транснациональных индивидов", принадлежащих к "племенам" ИБМ, "Нестлэ", "Форда" и т. д.¹⁷, — будущая база реформизма и агентуры империализма в рабочем движении.

Другими словами, развитие капитализма в освободившихся государствах "значительно ускоряется примером и помощью старых стран"¹⁸, их монополистических предприятий. Вместе с тем, активно воздействуя на такое определяющее качество многоукладного развивающегося общества, как его переходность, пытаюсь развернуть его эволюцию в сторону

* Например, независимой от засухи причиной голода в Сахельской зоне в начале 80-х годов было то, что "транснациональные корпорации с прибылью использовали тысячи гектаров земель для машинного земледелия, хлопководства или мясного скотоводства за счет местного производства зерновых, — отмечал американский экономист Э. Джекоби. — Сокращение площадей, первоначально занятых под продовольственные культуры для местного потребления, и одновременное отвлечение скудных водных ресурсов для капиталоемкого земледелия неизбежно усиливают эффект любой засухи. Поэтому во многих развивающихся странах ныне очевидна непосредственная связь между деятельностью ТНК в сельском хозяйстве и неминуемой угрозой голода" (цит. по: Frank A. Crisis in the Third World. N. Y., 1981. P. 91).

капитализма, ТНК и ТНБ играют едва ли не большую роль в закреплении его второго важнейшего качественного признака — зависимости освобожденных стран в рамках капиталистической системы хозяйства.

2. Нити зависимости и каналы эксплуатации

За последние 20 — 30 лет в русле политической и экономической деколонизации освобожденные страны сумели сделать для развития своих производительных сил больше, чем за столетие предшествующего колониального рабства. В советской литературе подводились промежуточные позитивные итоги деколонизации, обобщались ее характерные черты. Вместе с тем и советские, и зарубежные авторы согласны в том, что эти итоги при всей их значимости еще не отменяют сохранения зависимости развивающихся стран от бывших метрополий и что изменились лишь формы, структурная конфигурация такой зависимости, но не сам ее факт. "Империализм, — указывалось на XXVII съезде КПСС, — сумел создать и отладить самую изощренную систему неокOLONиалистской эксплуатации"¹⁹. Тем необходимее анализ той роли, которую транснациональный капитал играет ныне на этом участке отношений между империализмом и его хозяйственной периферией.

Вначале несколько замечаний о самой сути явления зависимости. В настоящее время она присутствует практически во всех формах хозяйственных и нехозяйственных связей между империалистическими и развивающимися странами, окрашивает неравноправием не только экономику последних, но и политику, идеологию, культуру, мораль. Другими словами, она представляет собой комплексное общественное отношение, гнездящееся и в базисе, и в надстройке современного развивающегося общества.

Со временем, в том числе под влиянием успехов в экономической деколонизации, ее отдельные каналы, формы и уровни меняются. Налицо и усиление обратного значения рынков развивающихся стран для экономики империалистических. Но это конечно же не дает оснований считать данные две группы стран равнозначно взаимозависимыми. Общественно-исторические, с одной стороны, и непосредственно коммерческие — с другой, аспекты такой взаимозависимости являются качественно различными. При оценке современной эволюции и динамики зависимости как явления можно говорить максимум о ее определенном ослаблении на отдельных участках хозяйственных связей. Но это не исключает ее усиления на других участках, в том числе возвращения транснациональному капиталу ранее утраченных позиций. В целом же она заложена в самом механизме функционирования капиталистической системы, регулярно (пусть даже на новом уровне развития производительных сил и зрелости развивающихся обществ) воспроизводится им. Соответственно, хотя и нельзя исключать, как полагают некоторые советские исследователи, шанс независимого капиталистического развития ряда освобожденных стран в экономике, преодоление ими зависимости от империализма по всей совокупности общественных отношений возможно только на путях их разрыва с эксплуататорской вторичной макроформацией, перерастания буржуазно-демократических стадий экономической деколонизации в революционно-демократические.

Что касается конкретно ТНК и ТНБ, то они насаждают и воспроизводят зависимость как на уровне международных (перенесенных, перераспределительных) производственных отношений капитализма, так и на уровне его первичных производственных отношений, внедряя господство и подчинение уже вовнутрь экономики и воспроизводственного процесса молодых государств.

Известно, какое существенное, а иногда и решающее значение в экономике развивающихся стран имеют внешнеэкономические связи. Узкая хозяйственно-экспортная специализация, частично унаследованная от колониализма, ставит темпы и пропорции их экономического роста в непосредственную зависимость от состояния конъюнктуры соответствующих товарных рынков. К тому же сам воспроизводственный процесс в этих государствах оказывается как бы разомкнутым вовне. Роль первого подразделения общественного производства в нем во многом играет импорт машин, оборудования и технологии, а второго — частично внешний рынок, где реализуется значительная часть общественного продукта и откуда поступают потребительские товары, производство которых в данной стране недостаточно или отсутствует. Наконец, при узости внутренних рынков большинства развивающихся стран их индустриализация и налаживание рентабельного освоения новых производств оказываются невозможными без экспортного сбыта.

Разумеется, в годы независимости действовала тенденция к возрастанию здесь целостности характера воспроизводственного процесса, к постепенному переводу его на национальную основу. Однако доля импорта в видимом потреблении продукции обрабатывающей промышленности в развивающемся мире продолжает возрастать. Увеличиваются, как правило, и экспортные квоты в производстве основных отечественных товаров. Между тем до $\frac{3}{4}$ оборота внешней торговли этих стран по-прежнему осуществляется с империалистическими центрами, зависит от их рынков и конъюнктуры, причем хранителями такой зависимости выступают в первую очередь ТНК.

Через их руки проходит ныне более половины товаров, экспортируемых и импортируемых развивающимися странами, до 60% экспорта сырья. Таким путем реализуется 50 — 60% объема экспорта этими странами фосфатов и сахара, 70 — 75% риса, бананов, каучука, олова и даже нефти, 80 — 85% бокситов, чая и меди, 85 — 90% кофе, какао, ананасов, тропической древесины, хлопка, табака, джута, 90 — 95% железной руды и т. д., причем на каждом из этих рынков доминирующие позиции занимают всего три — шесть крупнейших ТНК²⁰. Подобная ситуация делает рынки сырья монополизированными, а в той части, в которой они остаются внешне "свободными", судьбы сырьевой торговли все еще во многом решают товарные биржи, где оперируют опять-таки либо те же ТНК, либо крупные "торговые дома". В начале 80-х годов в развитых капиталистических странах действовало 37 таких бирж (где обращались 52 сырьевых товара) против около десяти бирж в самих развивающихся странах. Что же касается экспорта готовых изделий, то он почти наполовину идет с филиалов корпораций в странах Азии, Африки и Латинской Америки, а в своей "независимой" части — в адрес крупных торговых фирм и универмагов, ибо собственной сети его сбыта развивающиеся страны практически не имеют.

По этим причинам, в частности, не смогли сыграть роль эффективного

противовеса ТНК и ассоциации стран — производителей сырьевых товаров ("антикартели"). Ни одной из них не удалось повторить успех ОПЕК, да и у ОПЕК он оказался временным и обратимым. Современная структура международной торговли сырьевыми товарами такова, что, по оценке исследовательского отдела журнала "Экономист", эффективная "антикартелизация" возможна лишь для одного товара из проанализированных 13; по оценке экспертов ОЭСР, 5 из 16; по оценке голландского исследователя Х. Хвеем, 2 из 26²¹.

Зависимость развивающихся стран на сырьевых рынках усиливается благодаря ТНК и тем обстоятельством, что именно эти корпорации идут ныне в авангарде мероприятий по экономии сырья и расширению его местного производства, искусственной и вторичной сырьевой базы экономики в самих странах-потребителях. Например, потребление энергии на единицу продукции в странах ОЭСР с 1977 по 1983 г. сократилось на 1/4, нефти — в еще большей степени. За счет освоения новых месторождений, в том числе шельфовых, доля ОПЕК в капиталистическом производстве нефти была сбита до менее чем половины. В крупных экспортеров сырья превратились Австралия, Канада, ЮАР. Вторсырье обеспечивает около 10% потребления исходных материалов в промышленности США и еще большую долю в Западной Европе и Японии. Бесспорны успехи химии. Таков технологический ответ ТНК на удорожание сырья в 70-х годах, который сбил его цены в 80-х в реальном выражении до самого низкого уровня за последние 50 лет. В целом на развивающийся мир приходится ныне всего 1/3 его общекапиталистического производства²². Равным образом техническая политика ТНК по крайней мере отодвинула на неопределенный срок перемещение "нижних этажей" обрабатывающей промышленности из развитых стран в развивающиеся, о чем так много говорилось на рубеже 80-х годов. Вместо такого перемещения, оправданного и с точки зрения разделения труда и новейших структурных сдвигов, корпорации предпочли в большинстве случаев реконструкцию своих устаревших предприятий на месте. Например, только в США в 1984 г. в модернизацию текстильной промышленности было вложено около 1,9 млрд долл., а за последующие 5 лет здесь произошло больше изменений, чем за последние 100. В итоге затормозился наметившийся было процесс расширения переработки сырья развивающихся стран в местах его добычи и соответствующей индустриализации их экспорта. До 60% сырья все еще вывозится из развивающихся стран в развитые капиталистические в необработанном виде. Сама реконструкция старых отраслей идет там за высокими протекционистскими барьерами, и только по текстилю в США введено 165 и в ЕЭС 141 количественных ограничений его ввоза²³.

В не меньшей мере корпорации манипулируют и импортом развивающихся государств. "Та из конкурирующих сторон, которая в данный момент слабее, — отмечал К. Маркс, — является, вместе с тем и той стороной, где каждое отдельное лицо действует независимо от массы своих конкурентов, а зачастую прямо против них... между тем более сильная сторона всегда противостоит своим противникам как более или менее сплоченное целое"²⁴. Это описание как нельзя более точно подходит к взаимоотношениям ТНК и развивающихся стран при импорте машин и оборудования. В самом деле, более чем 120 государствам-импортерам на рынке сельхозоборудования противостоят всего 11 ТНК, осуществляющих 70% его

мировых продаж, ЭВМ — 10 (85%), автомобилей — 22 корпорации (95%).

Наиболее прочными нитями зависимости при этом оказываются технологические, ибо, осуществляя всего около 2—3% капиталистического объема НИОКР и имея в национальной собственности примерно 1% мирового патентного фонда, развивающиеся страны стоят перед безальтернативной необходимостью ввоза зарубежной технологии, которая на 80—90% принадлежит тем же ТНК. Такая ситуация имеет место практически на всех стадиях и во всех отраслях производства. Например, львиная доля геологоразведочных работ ведется сейчас при помощи таких дистанционных методов, как аэрогеология, фотогеология и аэрофотосъемка, отмечают эксперты ООН. Однако эта техника ныне контролируется в массе своей горнодобывающими корпорациями²⁵. "Строительство нефтехимических комплексов, — солидаризируются с ними эксперты ЮНЕСКО, — неизменно зависит от ведущих международных проектных фирм "Ламбус", "Келлог", "Пауэр-ГЭС", "СНАМ-Проджетти", "Технип", которые заинтересованы в том, чтобы все новые проекты несли на себе отпечаток технологии, принадлежащей крупным ТНК, и тем воспроизводили их доминирование на рынке... Любая страна, которая захотела бы производить алюминий, вынуждена соглашаться с условиями компаний "Алкан", "Алкоа", "Кайзер", "Рейнолдс" или "Пешинз"²⁶.

Число подобных примеров можно продолжить. Но главное в том, что ТНК получают возможность манипулировать техническим уровнем развивающихся стран, создавать там особо благоприятные технологические условия производства для своих филиалов и дискриминировать местный бизнес, особенно госсектор. По оценкам английского экономиста Р. Хоккинса и индийского экономиста А. Прасада, ТНК передают свою новую технологию в развивающиеся страны в среднем через 9,8 года после ее создания (в развитые капиталистические — через 5,8 года), причем независимые местные производители получают ее в среднем через 13,1 года. В итоге в Аргентине в 1984 г. было установлено лишь 10 систем автоматизированного проектирования и 350 станков с числовым программным управлением, в Индии — 25 и 378, в Бразилии — 15 и 834, тогда как в западных странах со сравнимой емкостью рынка значительно больше: в Швеции — 208 и 5100, в Великобритании — 620 и 25 тыс., в ФРГ — 375 и 42,5 тыс. соответственно²⁷.

Сказанное целиком относится к потокам технической и коммерческой информации, которая в наш информационный век является уже самостоятельным видом активов и фактором, определяющим позиции на рынке. Но хотя в мире действует около 1100 банков данных, развивающиеся страны выступают в них как пассивные пользователи. Основной объем коммерческой информации в мире собирают и продают "Бизнес интернэшнл" и "Рейтер", а среди 130 рекламных агентств, оперирующих в 45 развивающихся странах, 66 контролируются американскими рекламными ТНК, 10 — английскими, 8 — канадскими и лишь 33 являются чисто национальными, без участия иностранного капитала.

Если в 70-х годах основной проблематикой зависимости и борьбы с ней была стабилизация торговли сырьем, то в 80-х ее центр тяжести сместился в сторону задолженности и финансирования. Кризис и падение цен на сырье вынудили многие развивающиеся страны в несравненно более широких масштабах, чем раньше, прибегать к займам у ТНБ, которые

выдавали их под сверхвысокий процент. Между 1973 и 1983 гг. внешний долг стран Азии вырос в 4,2 раза, Среднего Востока — в 5, Африки — в 5,2, Латинской Америки — в 5,5 раза. Общий долг 104 развивающихся стран в 1986 г. перевалил за 1 трлн долл. Выплаты в счет задолженности превышают 100 млрд долл. в год, или около 30% экспортной выручки развивающихся стран. Начиная с 1982 г. они превысили новый приток капиталов в развивающиеся страны из всех его источников²⁸.

Задолженность довлеет над состоянием внешних расчетов развивающихся государств (причем наибольшие долги имеют крупнейшие из них), переговоры о рассрочке ее выплаты превратились, с опорой ТНБ на Международный валютный фонд, в неприкрытый рычаг их давления на экономику и политику стран-должников. Основную сумму долга держат в своих руках 82 транснациональных банка (24 японских, 15 американских, 11 западногерманских, по 8 французских и итальянских, по 5 английских и канадских, по 4 бельгийских и голландских, 3 швейцарских и т. д.)²⁹.

Зависимость развивающихся стран особенно заметно чувствуется в сфере международной торговли услугами. С одной стороны, она в последние годы особенно быстро растет, с другой — почти полный контроль над этими услугами ТНК превратился в тот экономический барьер, который лишает молодые государства возможностью самостоятельного выхода на внешний рынок. В дополнение к отсутствию у них собственных источников технической и коммерческой информации отметим, что, отгружая 40% грузов мировой морской торговли, они владеют лишь 15% тоннажа мирового торгового флота, привлекая в остальном флот все тех же ТНК. В руках этих корпораций находится и складское хозяйство, страхование и пр. В результате накопление и затем массовый сброс ими запасов нефти весной 1983 г. заставили ОПЕК снизить свои официальные цены на нефть. В целом отрицательное сальдо освободившихся стран по балансу услуг в 1982 г. было равно в морском транспорте и страховании почти 20 млрд долл., межправительственных услугах — 31 млрд, прочих услугах (личное страхование, услуги связи, реклама, брокераж, управление, информация, маркетинг, технические услуги и пр.) — 9 млрд, а всего — около 60 млрд долл.³⁰, причем здесь развивающиеся страны опять-таки не могут прибегнуть к сколько-нибудь масштабному "импортозамещению".

Как и на других рынках, в сфере услуг Запад представляют все те же ТНК. Из 200 крупнейших транснациональных монополий в сфере услуг активно работают 82. В дополнение к уже упомянутым банкам, контролирующим кредитный сектор, около $\frac{3}{4}$ объема международного страхования контролирует 71 страховая ТНК (17 английских, по 10 американских и западногерманских, 8 японских, 5 итальянских). Международный туризм в развивающихся странах организуют в основном 8 западных авиалиний ("Юнайтед эрлайнз", "Америкен эрлайнз", ТВА — США, "Бритиш эруэйс", "Джапан эрлайнз", "Эр Франс", "Эр Канада", "Люфтганза"); биржевую торговлю сырьем — менее 50 торговых домов (9 японских, 7 американских); рекламу — 14 международных рекламных агентств с оборотом более 1 млрд долл. каждое; контрольно-ревизионные услуги — 10 консультативных фирм, из них 6 — американские. К чему ведет такая ситуация, показала попытка Заира удалить из своей медной промышленности пресловутую "Юнион миньер". В 1966 г. ее активы были экспропрированы и переданы национальной компании "Жекомин". Но, учитывая,

что "Юнион миньер" была монопольным агентом по сбыту заирской меди, имела ее громадные запасы и осуществляла основной объем технических услуг, а Заир получал от меди 70% своих экспортных поступлений, всего через шесть недель правительство вынуждено было заключить с "Юнион миньер" новое соглашение, отдающее национализированные рудники "под управление" этой компании³¹.

За последние годы перед лицом экспансии ТНК развивающиеся страны предпринимают активные усилия по налаживанию взаимного экономического и научно-технического сотрудничества, в том числе в рамках разработанной ими программы "коллективной опоры на собственные силы" и региональных интеграционных мероприятий. При своем последовательном осуществлении такие мероприятия могут в определенной степени уменьшать зависимость развивающихся стран от ТНК на отдельных участках хозяйства, а "коллективная опора" — отнюдь не голый лозунг и имеет первые достижения. Однако, чувствуя для себя в этих мероприятиях угрозу, ТНК активно подрывают их изнутри или же пытаются присвоить себе выгоды такого сотрудничества и интеграции.

Для этого они рядятся в тогу национальных предприятий, проникают в интеграционные органы. Например, путем предоставления технических и управленческих услуг, а также скупки акций ТНК проникли внутрь бразильского финансового клана Ф. Матараззо, играющего важную роль в формировании национальной экономической политики страны. В рамках Таможенного союза стран Центральной Африки основные льготы от снижения тарифов во взаимной торговле присваивают себе те же ТНК, ибо под их контролем находится 53% фирм, осуществляющих экспорт из Центральноафриканской Республики, 55% — из Заира, 80% — из Габона и 36% — из Чада³².

Разумеется, сказанное отнюдь не означает беспомощности и бесперспективности "коллективной опоры" в борьбе против инфильтрации ТНК. В тех случаях, когда эта программа последовательно осуществляется в русле экономической деколонизации, ее мероприятия в состоянии существенно ограничить их аппетиты, взять их деятельность под контроль. Однако сама эффективность зависит в конечном счете от соотношения классовых сил в развивающихся странах. Здесь мы вплотную подходим к наиболее глубинному каналу современной зависимости, коренящемуся в социальной структуре развивающихся обществ, — к противоречивому, но очевидному альянсу местной и зарубежной монополистической буржуазии.

Время меняет многие оценки, и местную буржуазию давно уже нельзя представлять как одних лишь "компрадоров", прямую агентуру ТНК. Многие ее слои образовались как продукт естественной эволюции, многие были вызваны к жизни национальным государством, сохранившим над ними патронаж. К тому же, как уже указывалось, ТНК ныне растят не только "компрадоров", но и буржуазный класс вообще. Неудивительно, что часть этой буржуазии (и по законам капиталистической конкуренции, и по более широкому национальным соображениям) может вставать и встает в оппозицию ТНК, имеет определенный антиимпериалистический заряд, пытается с опорой на государство отвоевать национальный рынок и сдвинуть в свою пользу пропорции внешнеэкономического обмена. Не случайно 80% местных бизнесменов при опросе высказались за ограничение допуска ТНК в центральноамериканский общий рынок³³. В более широ-

ком плане национальная буржуазия развивающихся стран поддерживает идею установления в мире нового международного экономического порядка, который она трактует в числе прочего как привилегированные условия для накопления своего капитала.

Однако при всем своем национализме, даже радикальном, она ставит своей целью все то же капиталистическое преобразование развивающегося общества, сохранение его в рамках вторичной макроформации, и потому противоречия ее с ТНК, по крупному историческому счету, не выходят за рамки соперничества двух неравносильных групп эксплуататоров. Это предполагает не только конфликты, но и определенную классовую общность целей, а с ней оперативную смычку и союз.

В итоге рождается своеобразная социально-классовая пирамида, выстроенная по вертикали мирового капиталистического хозяйства. В ее основе находятся трудящиеся массы развивающихся стран – эксплуатируемые создатели прибавочного продукта, который затем присваивают или делят национальные эксплуататоры и иногосподствующие группы, включая корпорации и банки. При этом неравноправность условий подобного присвоения и раздела (передела) для национальных предпринимателей (хотя этот факт и фетишизируется) отнюдь не отменяет эксплуататорскую сущность местной буржуазии. Ее отношения с иногосподствующими группами (будь то соперничество или смычка) лишь накладываются на первичные, классовые отношения, а глубинной основой зависимости развивающихся стран оказывается уже само по себе их движение по капиталистическому пути.

Таким образом, в смысле преодоления зависимости этот путь явно выступает как тупиковый, может сеять лишь "мещански-национальные иллюзии насчет... равенства наций при капитализме"³⁴. Подлинное же преодоление зависимости, завершение экономической деколонизации возможно лишь на путях разрыва с капитализмом как системой, проведения радикальных революционно-демократических преобразований*.

Завершая экскурс в тему зависимости, следует сказать о ее военных аспектах. К сожалению, в условиях обострения по вине империализма международной напряженности идет быстрое насыщение оружием и развивающихся стран. Разумеется, многие из них вынуждены выделять расходы на свою оборону перед лицом провокаций империализма и его агентуры. Но немало государств включилось в гонку вооружений (принимающую в данном случае в основном форму их закупки), следуя в фарватере империалистической внешней политики. Самостоятельной ее причиной нередко выступают локальные конфликты и споры, в том числе унаследованные от эпохи колониализма, сложности становления собственной государственности, этнорелигиозные мотивы и т. д. Наконец, многие реакцион-

* О том, что зависимость в основе своей является не национально-государственным, а классовым понятием, свидетельствует вопиющее неравенство в распределении доходов внутри самих развивающихся стран. Из 24 этих стран, имеющих соответствующую статистику, "верхние" 10% населения присваивали себе в 20 странах свыше 1/3 ВВП, в 7 – свыше 2/5, тогда как "нижние" 20% повсеместно получали менее 7%, в том числе в 14 странах – менее 5% и в 6 – менее 3%. По мере повышения уровня развития страны подобное неравенство, как правило, лишь увеличивалось (IBRD. World Development Report, 1983. N. Y., 1983. P. 200 - 201). Таким образом, дань, уплачиваемая национальной буржуазией ТНК и ТНБ, компенсируется ею за счет сверхэксплуатации собственных народов.

ные режимы вооружаются против собственных народов. Военные расходы развивающихся стран возросли с 13 млрд долл. в 1960 г. до 29 млрд в 1970 г. и почти 100 млрд долл. в 1985 г. По доле их в ВВП развивающийся мир уже обогнал развитый, а отдельные его государства по уровню военных расходов на душу населения превзошли даже страны НАТО³⁵.

Гонка вооружений особо пагубно действует на развивающуюся экономику. Но не менее важно и то, что здесь создаются и особо надежные механизмы зависимости получателей оружия от военно-промышленных комплексов стран НАТО, силовые рычаги которых во многом держат в своих руках ТНК. Именно они являются поставщиками в развивающиеся страны львиной доли вооружений, причем ввиду сложностей их освоения на местной технической и кадровой базе эти поставки сопровождаются обычно предоставлением военно-технических услуг и специалистов. Далее, многие развивающиеся страны создают собственную военную промышленность, для которой ТНК выступают как лицензиары. Это делает подобную зависимость особенно сильной, укореняет ее уже не только в торговле, но и в производстве. И если в 1973 г. такие лицензии были проданы всего в 7 развивающихся стран, то в 1981 г. — уже в 16 (на производство авиатехники — 16 и 28 лицензий, бронетанковой техники — 1 и 9, боевых кораблей — 6 и 9 лицензий соответственно). Военно-промышленные корпорации привлекают предприятия развивающихся стран как субпоставщиков отдельных узлов военной техники, тем самым комбинируя их рыночную и производственную зависимость. Только американские корпорации заключили 20 таких соглашений³⁶.

Разумеется, есть и факторы, имеющие в области зависимости противоположно направленный вектор. В 70-х годах им был дефицит сырья и топлива, а в 80-х годах на первый план выходит важность рынков развивающихся стран для сбыта продукции развитых капиталистических. Эти рынки поглощают ныне свыше $\frac{1}{3}$ экспорта империалистических центров. Вторым фактором является межимпериалистическая конкуренция. В мире достаточно много ТНК, особенно из Европы и Азии, признавала "Интернэшнл геральд трибюн", что дает развивающимся странам рычаг воздействия и выбора³⁷. Наконец, суверенные государства накопили значительный правовой, организационный и экономический опыт контроля и регулирования операций ТНК и ТНБ, на международной арене действует коллективная экономическая дипломатия развивающихся стран. Однако оба этих обстоятельства не меняют общей картины. Зависимость развивающихся стран от империалистических в капиталистической системе хозяйства остается фактом, а ее нити имеют свою экономическую цену, превращаются в каналы эксплуатации и выкачки прибылей для корпораций и банков.

Главным каналом такой эксплуатации выступают ныне долговые платежи ТНБ. Из 104 развивающихся стран, имеющих долги, тяжелая долговая ситуация имеет место примерно в 20, а кризисная — в 10 (Алжир, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индонезия, Мексика, Нигерия, Чили, Южная Корея), где на погашение долга уходит ежегодно до половины экспортной выручки, хотя тяжелейшее влияние этих выплат на экономический рост начинается с рубежа 15 — 20%³⁸. Задолженность уже привела к небывалым масштабам оттока капитала из развивающегося мира, сужает перспективы его развития. С 1979 г. нефтяные развивающиеся

страны выплачивают по займам больше средств, чем получают их извне по всем каналам, а с 1982 г. чистым донором империализма стал уже развивающийся мир в целом³⁹.

При этом характерно, что долговой кризис поразил прежде всего те страны, которые наиболее далеко продвинулись по капиталистическому пути развития (что иллюстрирует плата за этот путь), и ряд стран-нефтеэкспортеров, валютно-финансовое положение которых в 70-х годах ставилось в образец (что показывает всю неустойчивость конъюнктуры капиталистического хозяйства). В основе долгового кризиса лежит эксплуататорская практика ТНБ, вздувших проценты по кредитам, что уже само по себе завысило общий уровень задолженности развивающегося мира на 30 – 50%⁴⁰. Банки вторгаются уже не только в прибыль и предпринимательский доход должников, но и в госбюджет, национальный фонд накопления развивающихся стран, обескровливая его. Вновь привлекаемые займы идут в основном на погашение старых, не оставляя следа в развитии. Не случайно с момента возникновения крупномасштабной задолженности Латинская Америка как континент, находящийся под ее наибольшим бременем, имеет наихудшие показатели экономического роста и внешней торговли среди всех регионов развивающегося мира. В то же время экономика стран, менее обремененных долгами, росла в 80-х годах на 5 процентных пунктов быстрее стран-должников⁴¹.

В связи с "терроризмом банков" западные экономисты и политологи в качестве альтернативы внешнему финансированию вновь стали превозносить допуск в экономику развивающихся государств прямых и портфельных инвестиций корпораций. При этом проводится мысль, что ТНК извлекли уроки из своих прежних конфликтов с развивающимися странами, стали "мудрее" и "гибче" в отношениях с ними. Прежде эти фирмы действительно придерживались классической модели империалистических связей, закупаая сырье и экспортируя готовые изделия со сверхприбылью, писал И. Горовиц, но сейчас они готовы согласиться с пониженной прибылью, оплачивая более высокие цены за сырье и назначая более низкие цены на свои готовые промышленные изделия. В итоге это ведет чуть ли не к "эксплуатации наоборот"⁴². В том же духе, относя все злоупотребления корпораций лишь в прошлое, написано и специальное исследование по прямым зарубежным инвестициям, подготовленное министерством торговли США⁴³.

Конечно, в этой области кое-что изменилось. Развивающиеся страны провели крупномасштабную национализацию филиалов ТНК, отошли в прошлое наиболее одиозные формы концессий, накоплен опыт ограничения и контроля операций ТНК и ТНБ. Все эти изменения ведут к тому, что с возвратом в руки развивающихся стран суверенитета над природными ресурсами и экономической деятельностью в их распоряжении ныне остается уже значительная часть национального продукта, стоимости, добавленной обработкой, ренты и прибыли.

Однако суть отношений, порождаемых инвестициями ТНК в национальную экономику, осталась прежней. Они также в основном ориентированы на критерий повышенной прибыльности, навязывают принимающим странам принудительную хозяйственную специализацию, ведут к обескровливанию местного фонда накопления и крупномасштабному, эксплуататорскому вывозу прибылей. Наконец, эти инвестиции, как и раньше,

идут лишь в узкий круг развивающихся стран, располагающих богатыми природными ресурсами, емким рынком и относительно продвинутым уровнем экономического развития. "В основе своей, — признавал Р. Вернон, — здесь ничего не изменилось" ⁴⁴.

Действительно, норма прибыли по прямым инвестициям ТНК США в развивающихся странах была равна в 1982 г. 15,2% против 8,0% в развитых ⁴⁵. В Гане 55% земледельческих угодий занято под какао, в Сенегале 52% — под арахис в ущерб производству таких местных продовольственных продуктов, как сорго, просо и батат. В Мексике, Коста-Рике и Гондурасе американские "Грейхаунд", "Беатрис фудз" и "Юнайтед брэндс" внедряют мясное экспортное скотоводство в ущерб местному молочному. Прирост суммы иностранных капиталовложений ТНК давно уже идет в основном за счет не ввоза дополнительных капиталов, а реинвестиций местных прибылей, филиалы же основываются за счет поглощения местных компаний. Более $\frac{2}{5}$ общего объема таких инвестиций сосредоточено всего в 5 странах (Бразилия, Мексика, Сингапур, Малайзия, Индонезия), а вывоз прибылей по ним идет на уровне 15 — 16 млрд долл. в год.

То же соотношение сил определяет и пропорции обмена между ТНК и независимыми производителями развивающихся стран, складывающиеся не в пользу последних. Разумеется, в тех случаях, когда сбыт (закупка) определенных видов продукции централизован в руках национальных государственных или полугосударственных организаций или контролируется ими, для ТНК оказывается не так-то просто манипулировать ценами. Но во многих сферах производства (спроса) ТНК противостоит масса разрозненных производителей (потребителей), что ставит данные корпорации, с учетом указанных факторов зависимости, в монопольное или близкое к монопольному положение на рынке. Это сказывается и на ценообразовании.

"В то время как производство кофе разделено на миллионы мелких хозяйств, в торговле и переработке кофе доминируют могущественные олигополии, — отмечал эксперт ЮНКТАД Ф. Клермонт. — Гигантские торговые фирмы имеют все стратегические преимущества для того, чтобы захватить местных производителей с опорой на большой объем закупок, складские мощности, связи в мировом судоходстве, финансировании, маркетинге". Та же ситуация имеет место, по его оценке, на рынках какао, каучука, хлопка, табака, бананов и т. д. "ТНК практически не владеют землей на острове Минданао, — присоединяются к таким оценкам эксперты ЭСКАТО. — Но через их контроль над судоходством и маркетингом они господствуют над производством бананов, а с ним и над существованием тысяч их мелких производителей" ⁴⁶. Неудивительно, что непосредственные производители бананов получают лишь 13% их конечной цены, какао — 16% и т. д., а в округе Давао на Минданао 97% из 295 местных производителей были в долгу у американской "Стандарт фрут" в размере более 1 тыс. долл. на гектар плантаций ⁴⁷. Понятно, какие прибыли зарабатывают на этом ТНК (хотя они и несут свои расходы по цене продвижения товара к потребителю), ибо "на цену продукта в гораздо большей степени оказывает влияние цена сырья, чем цена основного капитала", указывал К. Маркс, и потому норма прибыли при прочих равных условиях "находится в обратном отношении к величине стоимости сырья" ⁴⁸.

Та же политика ТНК явно просматривается и в торможении ими переработки экспортного сырья на местах в развивающихся странах, ибо это удорожает продукт и лишает корпорации части прибыли. Например, шесть ведущих алюминиевых ТНК ("Алкоа", "Алкан", "Кайзер", "Рейнолдс", "Пешинз" и "Алюсвис") владеют 45% производственных мощностей несоциалистического мира по производству бокситов, но уже 63% по выработке из них глинозема и 90% — алюминия. Вопреки широковетательным заявлениям о переносе ТНК нижних этажей обрабатывающей промышленности в молодые государства такой перенос носил лишь выборочный, спорадический характер. В сыром виде в западные страны вывозится от 50 до 60% бокситов, древесины и сахара, 60 — 70% свинца, 70 — 80% фруктов, цинка, мяса, 80 — 90% овощей, рыбы, марганцевой руды, фосфатов, свыше 90% кофе, табака, каучука. Не случайно на долю развивающихся стран приходится лишь 11% стоимости, добавленной обработкой в капиталистическом мире, хотя здесь проживало 66% его населения, причем 70% массы такой стоимости давали всего 10 развивающихся стран⁴⁹. Между тем, если бы только семь ведущих минералов, экспортируемых из развивающихся стран, целиком перерабатывались в металлы на месте, это увеличило бы экспортные доходы данных государств, по оценке Комиссии Брандта, на 44 млрд долл.⁵⁰

При сбыте разрозненным потребителям ТНК, наоборот, всячески завышают цены. Дополнительной опорой им при этом служат либо патенты, защищающие от конкуренции техническое содержание их товаров, либо товарные знаки, пропагандируемые массивной рекламой. Например, в Колумбии завышение корпорациями цен на фармацевтические изделия составляло 155%, электронику — 16 — 60, резинотехнические изделия — 40%; в Перу эти наценки колебались в диапазоне 75 — 300%, в Эквадоре — 75 — 200%. То же характерно и для торговли услугами. Так, ставки фрахта при перевозке американского экспорта в страны Дальнего Востока превышали ставки на обратную перевозку американского импорта сходных товаров в 1,5 — 4 раза. В Мексике при пересмотре условий контрактов на импорт технологии ставки лицензионного вознаграждения в 1500 случаях удалось понизить с 5 — 15 до 3% и менее⁵¹. Здесь же широко применяется ограничительная деловая практика ТНК. Корпорации зарабатывают прибыли на расхищении природных и человеческих ресурсов развивающихся стран. Пользуясь слабостью местного природоохранного законодательства, японские компании, например, "забили рыболовные банки тихоокеанских стран своими траулерами, которые вылавливают почти всю рыбную молодежь в их водах"⁵². Широкую известность получили варварские испытания фирмой "Доу кемикл" высокотоксичных веществ в Амазонии, трагедия на заводе "Юнион карбайд" в индийском городе Бхопал. Наконец, идет и массовое переманивание ученых и специалистов развивающихся стран в лаборатории ТНК. По оценке индийского журнала "Трейд юнион рекорд" (5. II. 1985), это даст им выигрыш в 15 — 20 млрд долл. в год.

Таким образом, стратегия ТНК и ТНБ в отношении развивающихся стран (как в своем традиционном, так и в модифицированном виде) выступает как продолжение присущих этим корпорациям и банкам коренных свойств и признаков империализма. Она направлена на сохранение таких государств в качестве периферии капиталистической системы

хозяйства с двуединой целью: как резерва в соревновании двух систем и как той "подпочвы", которая насущно необходима для функционирования монополий и финансовой олигархии.

"Чистый империализм, — указывал В. И. Ленин, — без основной базы капитализма никогда не существовал, нигде не существует и никогда существовать не будет"⁵³ хотя бы уже потому, что монопольная прибыль требует для своего обеспечения массовой перекачки прибавочной стоимости извне, из немонополизированных секторов хозяйства. В самих развитых капиталистических странах такие секторы уже существенно сужены и обескровлены процессами концентрации и централизации. Тем настойчивее стремление монополистической буржуазии раздвинуть границы этой питательной прослойки вширь, путем капиталистической ассимиляции и эксплуатации развивающихся стран. Это целиком отвечает как стратегическим, классовым, так и непосредственным, эгоистичным интересам транснациональных корпораций и банков.

3. К вопросу о "субимпериализмах"

Общие законы эволюции капиталистической формации действуют не только в ее центрах, но и на периферии. В этой связи в зарубежной, а в последнее время и в советской литературе можно встретить термин "субимпериализм", который применяется для характеристики экономических и политических явлений, складывающихся в ряде наиболее развитых среди развивающихся стран, следующих по капиталистическому пути. Соответственно возникает вопрос: насколько правомерно его употребление и созрела ли реально социально-экономическая почва развивающихся стран, пусть отдельных, для возникновения на ней каких-то империалистических структур, пусть с приставкой "суб"?

Действительно, по мере того как местная буржуазия набирает силу, в ее поведении, как хозяйственном, так и политическом, начинают просматриваться определенные новые черты, требующие своего объяснения. Так, фактом является складывание на местной почве отдельных монополий и даже финансовых групп, причем уровень концентрации производства в ряде развивающихся стран ныне сопоставим с США и Западной Европой начала XX в. Например, в Бразилии уже сложилось около 30 групп местной буржуазии с капиталом 200 млн долл. и выше, в Колумбии — 10, в Египте — 8, в Чили — 7, в Мексике — 6 аналогичных групп. В Гонконге "деловой дом" Кадури не уступает многим западным холдингам, судовладельческая империя Тунга может поспорить с предприятием Онассиса, такая же империя Пао контролирует флот суммарным тоннажем 20 млн бр. рег. т. В 1986 г. уже пять частных промышленных групп развивающихся стран вошли в списки ТНК, составляемые ООН (в 1970 г. — ни одной, 1976 г. — одна, 1980 г. — четыре), и т. д.

Аналогично среди 100 крупнейших капиталистических банков пять принадлежат финансистам развивающихся, в основном нефтеэкспортирующих, стран. Эти банки срращены не только с местными крупными фирмами, но и с монополиями империалистических стран, владея пакетами их акций. Не на последних ролях находятся они и среди международных ростовщиков. По некоторым оценкам, около 40% евровалютных займов выдаются с их участием⁵⁴.

Частные корпорации развивающихся стран все активнее переносят свои операции за границу, в том числе на базе экспорта как ссудного, так и производительного капитала. По подсчетам экспертов ООН, прямые зарубежные инвестиции были зарегистрированы в начале 80-х годов у фирм 29 развивающихся стран, в 1981 г. они составляли в общей сумме около 18 млрд долл. (против 0,7 млрд в 1960 г.), а ссудного капитала из них было вывезено на сумму почти 75 млрд долл., что формирует примерно $\frac{1}{10}$ общей задолженности развивающегося мира. Если у западных ТНБ на этот район приходилось 15% всех кредитных операций, то у арабских — 20 — 30%⁵⁵.

Закрепившись на национальных рынках, крупные компании развивающихся стран начинают передел рынков региональных, а также активно проникают (хотя и по ограниченной номенклатуре) на внутренние рынки самих империалистических держав. Буржуазия крупных развивающихся стран вмещивается в межимпериалистические противоречия. На XXVII съезде КПСС подчеркивалось, что здесь могут заявить о себе новые капиталистические "центры силы". Известны случаи имперских амбиций отдельных развивающихся стран по отношению к своим соседям по региону, а саудовский миллионер А. Хашогги даже выступал за попытку государственного переворота на Сейшелах⁵⁶. В. И. Ленин указывал на факт существования относительно слабых, неполноправных, зависимых империализмов, которые проявляли себя либо самостоятельно (португальский), либо как соучастники в "великодержавном империализме" крупных государств (новозеландский)⁵⁷.

Тем не менее ответ на вопрос, поставленный в начале данного параграфа, как представляется, пока не может быть положительным, ибо понятие "империализм" дает в научном значении не дробный набор отдельных его признаков, а их система. К тому же сами отдельные признаки проявляются в исследуемых странах зачастую в недостаточно зрелой, а иногда даже лишь внешней форме.

Так, монополии возникают здесь подчас не в результате общехозяйственной концентрации, не на достаточном для этой категории уровне развития производительных сил, а формируются "сверху", при активном протекционизме и содействии государства или же уходят своими корнями в сословно-бюрократические и даже этнические привилегии. Часть из них образовалась под влиянием извне, как посредничающее звено ТНК. Равным образом собственные "многонациональные компании", созданные усилиями нескольких развивающихся стран в противовес западным ТНК, либо являются государственными (например, "Комумбана", "Намукар", "Мультиферт" в Латинской Америке), либо не оказывают пока заметного влияния на рынок. Кроме ОПЕК, инициативу в ценообразовании у ТНК западных стран не удалось перехватить ни одному другому "антикартелю" стран-производителей.

Что касается банков, то они либо частично насыщены иностранным капиталом, либо ведут свои операции через западные ТНБ. Это относится к крупнейшим банкам арабских стран, банковской империи Ли, контролирующей Гонконгскую фондовую биржу. Наконец, большинство стран, причисляемых к "субимпериалистическим", имеют огромные долги.

В наибольшей степени крупные компании развивающихся стран и территорий участвуют в экспорте капитала. Так, фирмы Гонконга явля-

ются вторыми по величине иностранными инвесторами в Индонезии, сингапурские – в Малайзии, кувейтские – в Пакистане. Однако речь при этом идет (по крайней мере пока) о создании прежде всего инфраструктуры для экспорта с отечественной территории, о чем уже упоминалось ранее. Частично эти капиталы не экспортируются, компании просто ищут им место для надежного зарубежного хранения. Кроме того, в статистику экспорта капитала развивающимися странами попадают и операции филиалов ТНК, особенно в Сингапуре, Гонконге и карибских "налоговых гаванях".

Активны местные крупные компании и в перделе рынка. Но и здесь речь идет не столько об оттеснении с него западных ТНК, сколько о поиске специализированных "ниш" для продукции низкой и средней наукоемкости. Для компаний развивающихся стран, писал журнал "СТС репортер" в рецензии на книгу К. Кумара и М. Маклеода "Мультинационалы из развивающихся государств", характерна тенденция концентрировать свои операции там, где конкуренция менее остра. Нужно еще посмотреть, удастся ли этим компаниям, даже при их быстром росте, создать какую-то угрозу контролирующим рынок корпорациям из индустриальных стран⁵⁸. Действительно, достигнуть по размеру прототипов современных ТНК начала XX в. не означает успешно конкурировать с ними сегодня. Например, в Индонезии капиталовооруженность в филиалах западных корпораций равна 16,8 тыс. долл. на одного занятого, тогда как в филиалах компаний развивающихся стран – всего лишь 8,5 тыс. долл.⁵⁹ Рынки ныне, как и прежде, делятся в конечном счете по силе, по капиталу.

Главное же заключается в том, что общественно-экономическая структура развивающихся стран остается переходной, многоукладной, капиталистически и монополистически не перестроенной, что делает ее в лучшем случае все той же "подпочвой" империализма⁶⁰, но не "пандусом" для стадийной трансформации в монополистический капитализм. Поэтому и страны, называемые в литературе "субимпериалистическими" (не оспариваем возможности применения самого этого термина), как представляется, еще не могут быть сегодня отнесены к высшей стадии развития капитализма, а находятся где-то на более ранних его рубежах.

ВНУТРИ И ВНЕ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Коренным вопросом современности, от которого зависят судьбы всего человечества, является вопрос о войне и мире. Кроме военно-политических он имеет и свои экономические аспекты, ибо современный милитаризм превратился в комплексное явление, свившее себе гнездо и в надстройке и в базисе буржуазного общества конца XX в. Столь же разностороннее и масштабное воздействие на мировую экономику и политику оказали бы, как это подчеркивалось на XXVII съезде КПСС, предлагаемые Советским Союзом ликвидация оружия массового уничтожения, формирование безопасного мира, разоружение¹. Тем необходимее, в рамках данного исследования, выяснить, в каком конкретном соотношении находятся в наши дни деятельность транснациональных корпораций и милитаризм.

1. Масштабы вовлечения ТНК в военное хозяйство

Апологеты ТНК однозначно зачисляют их в стан сторонников мира и чаще — чуть ли не его гарантов. "Многонациональная корпорация, — утверждает, например, французский политолог Ж. Грегори, — нуждается в мире". В обеспечении международной безопасности, вторит ему американский сенатор Дж. Джавитс, ТНК "представляют собой силу гораздо более значительную, чем это принято считать"². С аналогичными утверждениями выступают американские политологи Р. Иельс и А. Мадсен, английские историки А. Тойнби и Р. Паркинсон, бывший вице-президент ИБМ Г. Джонс, высшие менеджеры американских ТНК Р. Эш ("Литтон"), Г. Вейерхойзер ("Вейерхойзер"), Дж. Тауэрс, Ю. де Виндт и др. Президент "Бизнес интернэшнл" О. Фримен вообще полагает, что "по существу ТНК делают в глобальном масштабе то, чего пытались добиться ООН и другие организации"³. При этом делаются ссылки на преобладание у ТНК глобальных интересов над узконациональными, на то, что любые конфликты — будь то на территориях или коммуникациях, где они оперируют, — несут их международно-рассредоточенным операциям особо значительный ущерб, что ТНК лишь в небольшой степени вовлечены в собственно военное производство и что, наконец, им есть что терять в случае глобального ядерного конфликта. Другими словами, налицо уже определенное направление в рамках как буржуазной политологии, так и отношений с общественностью самих корпораций.

Нетрудно видеть, что по своей сути такие концепции граничат с мифотворчеством, но главное не в этом. Воспринимая планету как один громадный "супермаркет", менеджеры и апологеты ТНК в данном случае сознательно сводят емкое и общезначимое понятие "безопасность" к такому узкобуржуазному идеалу, как "закон и порядок" в интересах капитала при увековечении его безраздельного господства. Ценой за подобный вечнокапиталистический мир явилась бы искусственная консервация

социального статус-кво, приостановка общественного развития, и он, естественно, не может выступать как идеал для всего человечества. Кстати, такая корпоративная утопия отнюдь не дает гарантий от войн и конфликтов, ибо именно тогда, когда капитализм был безраздельно господствующим или преобладающим строем, вспыхнули две мировые войны, развязанные монополистической буржуазией, не говоря уже о десятках локальных войн. Главные их поджигатели (а они и тогда были международно-оперирующими) до сих пор фигурируют в элите транснациональных корпораций. Наконец, "глобальные интересы" в их монополистической трактовке сплошь и рядом трансформируются в агрессивную геополитику, питают лозунги типа "мир с позиций силы".

Поэтому если ставить вопрос о ТНК, войне и мире в реальном контексте, применительно к его современному содержанию, то, следуя ленинскому указанию, нужно прежде всего конкретно разобраться, где мы имеем дело в их стане "с теми представителями буржуазного лагеря, которые тяготеют к военному решению вопроса", и где "с теми представителями буржуазного лагеря, которые тяготеют к пацифизму"⁴. Определение такой расстановки сил и поведенческих критериев корпораций, пусть примерное, чрезвычайно важно как теоретически, так и практически. Его попытке как раз и посвящен данный параграф.

Разумеется, ТНК, как любые частнособственнические предприятия, несут в себе все общие признаки своего строя, а "современный милитаризм есть результат капитализма"⁵. Буржуазия уповает на милитаризм в страхе перед происходящими переменами для защиты своих корыстных интересов во внешней экспансии и для подавления классовых противников внутри своих стран. В этом смысле армия выступает для ТНК как "наиболее отвердевший оплот буржуазной дисциплины, поддержки господства капитала"⁶. Одновременно корпорации стремятся использовать особенности работы на военную казну с целью повышения своих прибылей. "Норма прибыли, — указывал К. Маркс, — это движущая сила капиталистического производства; производится только то и постольку, что и постольку можно производить с прибылью"⁷. Поэтому в военной области альянс корпораций с буржуазным государством сложился даже раньше, чем в общеэкономической, эволюционировав в современных условиях в военно-промышленный комплекс.

Что же касается специфики ТНК как явления, то выполнять современные военные заказы успешнее могут именно крупные компании, располагающие для этого адекватной производственно-технической и научной базой. В начавшейся интернационализации военного производства на лидерство могут претендовать опять-таки фирмы, имеющие зарубежную хозяйственную сеть и опыт таких операций. Не случайно всего около $\frac{2}{3}$ общей суммы первичных военных заказов Пентагона выполняет примерно 100 крупнейших подрядчиков, половину — около 25 и $\frac{1}{3}$ — не более 10. Из 10 тыс. фирм, вовлеченных в зарубежное производство, 80% его объема контролируют 500 корпораций⁸. Другими словами, ТНК с их спецификой (и как хозяйственные предприятия, наиболее типичные для империализма конца XX в., и как персонализаторы его экспансионистской сущности) объективно наиболее приспособлены к тому, чтобы вписаться в военное хозяйство капиталистических стран на современном этапе его развития. "Вооружения производятся корпорациями, — конста-

тирует финский экономист Е. Туоми, — которые характеризует крупный размер, специфический потенциал и широкая сеть международных операций⁹. Не случайно удельный вес "Мекки" транснациональных корпораций — США в производстве военной продукции гораздо выше, чем в капиталистическом промышленном производстве и ВВП в целом.

Вместе с тем сказанное характеризует пока лишь своего рода общую, "предпосылочную" модель связки "ТНК — милитаризм". В жизни эти предпосылки самым серьезным образом корректируются конкретной практикой капиталистического хозяйствования, общеполитической обстановкой. Военно-промышленный комплекс конечно же не может вместить в свои рамки, пусть растущие, все ТНК. Внедрение в него сопряжено с острой конкуренцией, причем не только коммерческой, но и внеэкономической, лоббистской. Альтернативой военному остается гражданский рынок. Отсюда, во-первых, невсеобщность вовлечения ТНК в ВПК, а во-вторых, подвижность границ данного комплекса в промышленности, двусторонняя миграция корпораций через такие границы и, как следствие, различная и меняющаяся в пространстве и во времени степень вовлеченности индивидуальных ТНК в военный бизнес. В итоге возникают те различия, которые не улавливаются абстрактной моделью, но которые, как подчеркивал В. И. Ленин, в этой области "крайне, крайне важны"¹⁰ для практики, а также и теории. Что же, собственно, может быть принято за критерий отнесения отдельных корпораций к военно-промышленным, к ВПК?

В советской и зарубежной литературе в качестве такового часто используется доля военного производства в общих отгрузках (обороте) фирмы. Как представляется, верный для частных случаев, такой критерий не является исчерпывающим, ибо он оставляет "за бортом" ВПК как раз крупнейшие корпорации, у которых даже самый весомый вклад в гонку вооружений может раствориться в громадных масштабах общефирменного оборота. Например, среди 100 крупнейших подрядчиков Пентагона наибольшую долю военного производства в обороте имеют как раз в основном небольшие специализированные компании, не связанные с ядром военного бизнеса — разработкой систем оружия. В то же время военные заказы "Дженерал моторз" "вешают" в ее общем обороте всего 1%, ИБМ — 3, "Форд мотор" — 2%. В итоге из числа крупных корпораций в военно-промышленном комплексе при таком "долевом" подходе оказалось бы не более десятка ТНК ("Грумман", "Дженерал дайнэмикс", "Макдоннел-Дуглас", "Мартин-Мариэтта" и др.), что конечно же неправомерно сужало бы его рамки.

Аналогичное противоречие вскрывают и данные по другим странам НАТО и Японии. Военный компонент в общих отгрузках фирм, делающих погоду в военной электронике Западной Европы, составляет у "Дженерал электрик" (Великобритания) — 15%, АЭГ — 10, "Сименс" — 8, "Эрикссон" — 4 и "Филипс" — всего 3%. В глазах многих они сходят за "мирные" корпорации. В Японии одна "Мицубиси" покрывает 44% военных закупок правительства и "Кавасаки" — еще 20%. Но в их обороте эти массивные поставки оружия равны всего 5% и 6% соответственно, в связи с чем специалисты спорят, есть ли в Японии вообще военно-промышленный комплекс. Поэтому, как представляется, критерием отнесения к военно-промышленному комплексу для крупных фирм и ТНК в частности и в особенности должен являться прежде всего абсолютный размер их вклада

в гонку вооружений. Долевой же показатель военных отгрузок может быть использован как аналогичный критерий для мелких и средних, а также исследовательских фирм.

Одновременно в любых подобных подсчетах нельзя замыкаться на понятии "военные отгрузки", покрывающие в основном оружие, военную технику. Военный спрос ныне далеко не сводится к одним лишь вооружениям. Он стал, как никогда, диверсифицированным. Например, на собственном военную технику ныне приходится всего около 1/3 общего бюджета Пентагона. Возрос ассортимент продукции "двойного назначения". Армия в массовом порядке поглощает товары и услуги с гражданского рынка. Корабли, самолеты и танки "Дженерал дайнэмикс" не сдвинутся с места без горючего "Экссон". Хотя эта "мирная" компания поставляет военному ведомству всего 0,6% своей продукции, в 1984 г. она занимала среди его подрядчиков 35-е место с суммой военных контрактов в 585 млн долл. Это значительно больше, чем даже у такой ТНК-"ястреба", как "Теледайн" (425 млн долл.)¹¹.

Еще Ф. Энгельс неоднократно указывал, что военный потенциал страны зависит в конечном счете от общего уровня развития ее индустрии¹². Это тем более правильно в современную эпоху громадного "уплотнения" межотраслевых связей, зигзагов в военном производстве, широчайшего развития специализации и кооперирования. Государственная военная машина ныне не может существовать с опорой на одну лишь изолированную военную промышленность, а чем дальше, тем больше базируется на все расширяющемся наборе общепромышленных отраслей (в США, например, на 62 отраслях). Поэтому при анализе вовлеченности отдельных транснациональных корпораций в ВПК нужно принимать во внимание уже не только меру производства ими чисто военной продукции, но и масштабы их военно-хозяйственной деятельности.

Важно, наконец, видеть все эти процессы в динамике. Однократное попадание какой-либо фирмы в ВПК еще не означает мандата на постоянное пребывание в нем. Здесь есть свои структурные сдвиги и своя конкуренция. Даже у крупнейшей подрядчиков Пентагона доля военных заказов в обороте заметно колеблется год от года. Ряд компаний ("Хьюлетт-Паккард", "Пратт-Уитни" и др.) были оттеснены на обочину военного бизнеса, другие просто ушли из него. Это также немаловажные детали при определении конкретной расстановки сил в лагере военно-промышленной буржуазии, да и монополистической буржуазии в целом.

С учетом всех этих факторов в рамки ВПК США по состоянию на начало 80-х годов попадают, по нашим подсчетам, около 50 – 60 американских ТНК, имеющих крупные программы производства вооружений, значительные объемы общей военно-хозяйственной деятельности, а также представительный набор и объем военных товаров (услуг) в своем экспорте или зарубежном производстве. В Западной Европе это число может быть определено примерно в 30 корпораций и в Японии – в 10.

Сказанное, конечно, не означает, что менеджеры остальных транснациональных корпораций не разделяют классовых взглядов своих коллег из ВПК и менее их стремятся к прибыли. Однако в военный бизнес они попадают эпизодически или же краем своей деятельности, а по своим конкретным интересам могут даже встать в оппозицию к военным ТНК. Они далеко не в восторге от перекачки изымаемых у них налоговых сумм

в закрытый для них военный сектор, от приоритета ВПК в доступе к бюджетным и иным ресурсам, от последствий глубокого расстройств финансовой и валютной системы современного капитализма, коренящегося в гонке вооружений. Никем уже не оспаривается и обратная связь между уровнем военных затрат отдельных стран и их конкурентоспособностью на мировом рынке. Между тем внешние операции транснациональных корпораций, по крайней мере до последнего времени, росли быстрее объемов их военно-хозяйственной деятельности. Наконец, этим операциям действительно могут нанести и наносят вред международные конфликты.

Еще более важно учитывать те общие глобально-политические обстоятельства, в которые ныне поставлен международный бизнес, к которым он должен приспособляться и которые, безусловно, влияют на менеджеров ТНК и мотивацию их поведения. Будучи хорошо информированными людьми, многие менеджеры, даже при классово однозначном отношении к социализму, уже давно не верят в миф о "советской военной угрозе", равно как и в то, что социализм, особенно при наличии стратегического паритета, можно так или иначе насильственно стереть с лица Земли. Лучшее политиков зная науку и технику, они отдают себе отчет в нестабильности существующей ситуации, в риске, который несет ядерный конфликт. Поэтому немалое их число занимают в вопросах войны и мира подчас более реалистичные позиции, чем их правительства или военные круги, высказывают свое неодобрение безрассудному дефицитному финансированию гонки вооружений, склонны искать политического решения проблем безопасности, не верят в разумность или же осуществимость концепции "звездных войн". Некоторые из менеджеров склоняются к пацифизму по религиозным или морально-этическим соображениям. Многие по-прежнему полагают, что социализм можно победить экономически. Имеет место и своеобразный симбиоз идеологических и коммерческих интересов. Ряд корпораций, особенно западноевропейских, глубоко втянулись в торговлю Восток — Запад, которую дезорганизует "холодная война". Более того, в их среде имеют хождение теории, что именно эти каналы торговли, а не война смогут в конечном счете "отодвинуть" классовый вызов социализма, вызвав его внутреннюю трансформацию*.

Конечно, такой "плюралистический" пацифизм имеет свои условности и минусы. Но он лишней раз подтверждает правильность указания В. И. Ленина о том, что в политике неверно было бы рассматривать лагерь буржуазии как единое реакционное болото милитаризма, что нужно уметь выделять различия между интересами отдельных его групп в вопросах войны и мира, чем бы ни объяснялась их природа¹³.

В современных условиях анализируемая проблема имеет еще один принципиальный политэкономический и исторический аспект. Важно ответить на вопрос, насколько милитаризм вообще неизбежен для развития капитализма как способа производства и можно ли себе представить на будущее, хотя бы в теории, его немилитаризированную модель. Разумеется, при данных масштабах прорастания метастаз милитаризма черз

* "Коммунистические страны", надеется, например, Р. Бассири, могут пойти на то, чтобы "принести в жертву свою идеологию перед лицом тех материальных выгод, которые могут быть получены через многонациональные компании", и тогда ТНК получат "новую возможность снизить напряженность и тем самым способствовать миру между сверхдержавами" (*Bassiry R. Power vs. Profit. N. Y., 1980. P. 250, 251*).

капиталистическое производство он, как экономическая и политическая сила, обладает уже и собственным движением, относительной самостоятельностью. Но из этого факта, как представляется, неправомерно было бы делать однозначные апокалипсические выводы.

По нашему мнению, при всем своем размахе и склонности капитализма и империализма прибегать к насилию как средству достижения экономической выгоды¹⁴ милитаризм отнюдь не выступает и не превращается со временем в какое-то объективно необходимое звено функционирования капиталистической экономики в целом, остается в ней лишь производным, вторичным, а со строго воспроизводственной точки зрения — даже и чужеродным явлением. Конечно, военные расходы сплошь и рядом используются для подстегивания экономики, препятствуют проявлению тенденции нормы прибыли к понижению. Кое-что дает перелив военной технологии в гражданские отрасли. Но военная и общая экономика отнюдь не находятся между собой в равновзависимой связи, и если первая, как уже указывалось, не может существовать без межотраслевой опоры на вторую, то общая экономика вовсе не нуждается в том, чтобы делать ее продукты невоспроизводимыми и тем выбрасывать, говоря словами К. Маркса, часть своего богатства в воду¹⁵.

Не случайно все попытки, предпринимавшиеся у нас в 60-х годах, как-то вписать "военное подразделение" или "военный цикл" в общие классические схемы капиталистического воспроизводства оказались безрезультатными. Нслишне напомнить и то, что Ф. Энгельс считал разоружение при капитализме возможным¹⁶. В. И. Ленин, всесторонне анализируя милитаризм, тем не менее не включал его в число основных признаков империализма. Поэтому было бы неверно рассматривать милитаризм как некую обязательную и фатальную фазу в генезисе капитала, будь то индивидуального или совокупного. Как явление, он экономически устраним и обратим со всеми вытекающими отсюда политическими выводами и последствиями (см. § 4 данной главы).

То же можно сказать и о государственно-монополистическом капитализме. Тот факт, что именно он выступает как питательная почва для военных приготвлений, вовсе не должен заслонять других сторон этого комплексного явления. Напомним, что В. И. Ленин характеризовал государственно-монополистический капитализм еще и как более высокую стадию обобществления производства, как становление общественного хозяйствования, отрицание капиталистического способа производства в рамках самого этого способа производства, материальную подготовку социализма. В этих условиях сводить основные функции государственно-монополистического капитализма к милитаристским опять-таки означало бы принимать его отдельные проявления за "обязательные" признаки. На деле же и при ГМК капиталистическое производство вовсе не нуждается в милитаристской машине, вытягивающей из него соки. Даже как защитная реакция на социализм государственно-монополистическая политика может принимать разные, не обязательно военные, формы, определяться равнодействующей всех его функций. В этой связи В. И. Ленин специально подчеркивал, что "мы вполне рассчитываем на мирные чувства не только рабочих и крестьян... но и громадной части благоразумных представителей буржуазии и правительств"¹⁷. Поэтому даже перед лицом беспрецедентной гонки вооружений с опорой на госбюджет было бы

неверно, как это иногда делается, придавать милитаризму в рамках ГМК статус некой объективной закономерности, все той же фатальности.

Следует помнить, что даже в полемике выводить милитаризм за его действительные рамки — а это рамки уродливости и паразитизма как явления, — выдавать ему индульгенцию на "закономерность" происхождения и существования означало бы на деле ставить под сомнение возможность ограничения гонки вооружений, разоружения, а в конечном счете и возможность предотвращения ядерного конфликта и создания всеобъемлющей системы международной безопасности. Не случайно В. И. Ленин предупреждал, что в этой области требуется особая продуманность, взвешенность суждений, ибо в противном случае можно невольно "помочь крайним элементам военной партии" за рубежом, лишит перспективы движения за мир, дать буржуазным правительствам повод "спрятаться" от мирных переговоров¹⁸.

Другими словами, немилитаризованная модель капиталистической экономики реальна (и кстати, существовала и существует в значительной группе стран), а сам милитаризм поддается демонтажу, из чего исходят в числе прочего миролюбивая внешняя политика Советского Союза, установки нового политического мышления.

Все сказанное относится и к транснациональным корпорациям. Однако в их среде паразитизм капитализма в период его общего кризиса также проявляется достаточно рельефно. Поэтому в среде монополистической буржуазии кроме и в противовес пацифистскому всегда существовало милитаристское крыло. Конечно, и эта агрессивность носит варьируемый характер. Среди менеджеров ТНК не так уж много маньяков, готовых нажать на атомную кнопку. Однако, испытывая очевидный страх перед применением ядерного оружия против территорий, где расположена основная масса их активов, многие из этих менеджеров не только не протестуют, но даже ратуют за его производство, накопление и совершенствование, видя в этом и средство "сдерживания" мирового социализма, и высокоприбыльный бизнес.

Как следствие, многие ТНК вносят свой весьма существенный вклад в гонку вооружений, в хозяйственное обеспечение военной политики империализма, в то, что пока так трудно снизить уровень военного противостояния. Они же во многом ответственны за расползание гонки вооружений вширь, во все новые и новые капиталистические страны.

2. Вклад в ВПК: национальный уровень

Для всякой политики, в том числе и военной, нужна соответствующая материально-техническая база. "Вооружение, состав, организация, тактика и стратегия, — указывал Ф. Энгельс, — зависят прежде всего от достигнутой в данный момент ступени производства и от средств сообщения"¹⁹.

Поэтому первой и главной функцией ТНК в рамках военно-промышленных комплексов является формирование промышленной и исследовательской базы производства и обслуживания вооружений. На эту базу затем в конечном счете опираются разработчики военной политики империализма, приспособлявая к ней "способ ведения боя"²⁰, и, следовательно, именно она предопределяет возможности и пределы проведения бур-

жуазными государствами агрессивного милитаристского курса. "Политики, — подчеркивал Х. Туоми, — решают, почему военная промышленность должна расти... в то же время то, как она будет расти и как должны будут создаваться новые виды вооружений, зависит уже от самих промышленников" ²¹.

По определению западных военно-промышленных специалистов, процесс разработки современных вооружений распадается на такие последовательные стадии, как: (1) формулировка требований к новой военной технике; (2) выработка концепции ее создания; (3) конструирование и оценка прототипа (ов); (4) инженерное воплощение в серию; (5) производство; (6) установка (поставка); (7) освоение (обслуживание). ТНК участвуют в данном процессе, как правило, начиная со второй стадии, но нередко вторгаются и в первую.

При этом они прежде всего определяют своей деятельностью степень военно-технической самостоятельности отдельных капиталистических держав, их производственные позиции в рамках военных блоков, т. е. параметры, которые каждое из государств стремится максимально усилить. Наиболее наглядно это иллюстрируют примеры Франции, претендующей на "независимое" развитие своей военной мощи, а также ФРГ и Японии, где гонка вооружений началась по времени позже, чем в других империалистических странах.

Так, именно французские военно-промышленные корпорации обеспечили стране статус ракетно-ядерной державы, несмотря на ее выход из военной организации НАТО. "Аэроспатиль" наладила производство ракет "ССБС С-3" наземного базирования и "МСБС М-20" для подводных лодок, сравнимых по тактико-техническим данным с аналогичными классами американских ракет. "Марсель Дассо" разработала и производит многоцелевые модификации самолетов "Мираж", "Матра" — тактические ракеты и т. д. В результате французский ракетно-ядерный потенциал на европейском театре военных действий в миниатюре, но независимо копирует американский, а сама страна превратилась во второго в капиталистическом мире экспортера вооружений.

В ФРГ местные ТНК, несмотря на относительно поздние сроки развертывания военного производства, уже на 80% обеспечивают бундесвер вооружениями и военной техникой. В их лабораториях и на полигонах (в том числе за рубежом) были подготовлены и те технические решения, которые позволили стране в сжатые сроки воспользоваться снятием с нее союзниками по НАТО послевоенных ограничений в производстве вооружений. Ведущую роль в этом сыграли концерны "Мессершмитт-Бёлков-Блом" и "Ферейнигте флюотехнише верке" (в том числе их филиалы в Испании), "Рейнметалл", "Сименс", "Краусс-Маффей" и др. Япония, вошедшая в эту гонку еще позже, обеспечивает себя вооружениями на 90 — 95%, причем на национальной базе будет в основном выполняться и широкомасштабная программа модернизации ее "сил самообороны" (1986 — 1991 гг.). Активнейшую роль в этом сыграли японские корпорации, которые в числе прочего сумели оперативно освоить лицензии, закупленные за рубежом, на образцы военной техники ("Мицубиси", "Кавасаки", "Исикавадзима-Харима", "Джипэн эйркрафт", "Сумитомо", "Нитоку метал" и др.).

В результате лидеры ФРГ и Японии говорят ныне о своих странах

не только как о ведущих экономических, но и как о крупных военно-политических державах. "Вооруженные силы Японии, — отмечала "Монд", — вновь вошли в число сильнейших армий мира, во всяком случае в плане обычных, неядерных сил"²². Военная машина ФРГ обеспечивает половину наземных сил НАТО в Центральной Европе и 1/3 их ВВС, 70% флота НАТО и всю его морскую авиацию на Балтике. Вокруг этих корпораций формируется и развитое военное хозяйство, охватывающее науку, инфраструктуру и т. п. На бундесвер работают 120 высших учебных заведений и научных центров ФРГ, на "силы самообороны" — 2200 компаний Японии.

Равным образом именно научно-промышленный потенциал ТНК обеспечивает смену поколений вооружений, а с ними и военных доктрин соответствующих государств, выполняя самые сложные запросы военных ведомств. Так, обновление парка стратегических ракет наземного базирования в США за счет системы "МХ" подготовила "Рокуэлл интернэшнл", бомбардировщиков за счет систем В-1В — "Рокуэлл", "Текстрон", "Теледайн". Размещение американских ракет средней дальности в Западной Европе в оговоренные в НАТО сроки сделали возможным "Мартин-Мариэтта" ("Першинг-2") и "Боинг" (крылатые ракеты). Наконец, создание "сил быстрого развертывания" стало реальностью после разработки "Локхид" дальнебазисных военно-транспортных самолетов повышенной грузоподъемности. Аналогично в Италии переход от оборонительной морской доктрины к наступательной во многом опирается на запуск в производство многоцелевых крейсеров класса "Гарibaldi".

При этом ТНК обеспечивают своим заказчикам, по общему правилу, опережающее качественное совершенствование вооружений, в том смысле, что их боевой эффект (как вариант — поражающая способность) растет быстрее их стоимости. Например, хотя стоимость новой ракетной системы "Трайден" в 4 раза выше, чем предшествующей системы "Посейдон", площадь поражаемых ею целей возрастает в 10 раз. Истребитель F-15 вдвое дороже, чем F-4, но обладает вчетверо большей надежностью. Новый танк "Абрамс" в 1,5 раза дороже М-60, но в 2 — 3 раза превосходит его по скорости, маневренности и точности стрельбы и т. д. То же характерно для смены образцов западноевропейского оружия. Вместе с тем это состязание в качестве вооружений конечно же ведет к росту общих объемов военных затрат.

Следует особо отметить, что военно-промышленные ТНК отнюдь не являются лишь пассивными исполнителями военных заказов. Они оказывают на военную политику сильное обратное воздействие. Их менеджеры в корыстных целях проповедуют принципиальную возможность достижения военно-технического превосходства США над СССР и НАТО над Организацией Варшавского Договора, слома в пользу империализма сложившегося примерного паритета в стратегических вооружениях. Поэтому транснациональные корпорации активно стремятся создать для капитализма "лучшие стратегические условия" и "способы нападения"²³, предлагают военщине все новые и новые виды военной техники. Корпорации США, например, явились инициатором в создании, начиная с 1970 г., 23 из 25 новых систем оружия. В числе этих систем были и такие, которые сознательно шли в обход существующих договоров по ограничению или контролю над вооружениями или же подрывали согласованные договоры изнутри.

Так, договор ОСВ-1, основанный на принципе паритета традиционных стратегических носителей ядерного оружия, был технологически обойден разработкой ТНК США, с одной стороны, кассетных боеголовок, а с другой — крылатых ракет стратегического радиуса действия. Выведение американских и советских ракет средней дальности и меньшей дальности из Европы западноевропейские военные подрядчики интерпретируют как сигнал развернуть на континенте форсированную гонку обычных вооружений. Обращая передовые достижения научно-технической мысли на военные цели, транснациональные корпорации создают и "ранний задел" новых видов вооружений. Например, работы над ракетой "Першинг-2" были начаты в 1969 г. и крылатыми ракетами — в 1972 г.

Еще В. И. Ленин указывал, что вооружения "калькулируются" при дипломатических переговорах, используются для оказания нажима на другие государства даже в мирное время²⁴. Для этих целей корпорации США создают "веера вариантов" оружия, позволяющие американской администрации выступать на советско-американских переговорах с половинчатыми и во многом несправедливыми предложениями, окрашенными под мирные инициативы (например, выдавая за "фактор мира" систему СОИ). В самостоятельную переменную в уравнивании ядерных потенциалов на европейском театре военных действий превратились ныне английские и французские ракетные силы, модернизированные с опорой на такие корпорации, как "Виккерс", "Плесси", "Дайнэмикс групп" (Великобритания), "Аэроспаталь", "Марсель Дассо", "Матра", "Томсон-КСФ" (Франция) и др.

Наконец, создавая новую боевую технику, ТНК реализуют такую отмеченную В. И. Лениным тенденцию в военном строительстве империализма, как его стремление избежать, из боязни вооруженного народа, создания массовых армий, сводить их к организации "специально снабженных особо усовершенствованной техникой воинских частей"²⁵. Именно такими являются ракетные части и подводный флот, а в тактическом плане военные адепты США и Японии вполне серьезно говорят о принципах "автоматизации поля боя", в том числе в космосе.

Таким образом, на военно-промышленных ТНК лежит бесспорная ответственность за политику перевода соревнования двух систем на язык военного противоборства, за распространение гонки вооружений на все новые и новые сферы, за создание новых видов оружия, чрезвычайно усложняющих подведение их под обобщающие формулы контроля и ограничения, а следовательно, и за торможение прогресса в деле ограничения и сокращения вооружений в целом. В итоге военные арсеналы государств выходят за объемы, которые можно считать относительно достаточными с точки зрения надежной обороны, налицо опасность и непредсказуемость складывающейся военно-политической ситуации.

"Появление новых систем оружия массового уничтожения, — подчеркивалось в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии, — неуклонно сокращает время, сужает возможности для принятия в случае кризисов политических решений по вопросам войны и мира"²⁶. Фактически ТНК, проповедуя в корыстных целях возможность "выигрыша" в гонке вооружений, отдают человечество в заложники технике, военно-технократической логике, намеренно сужают понятие обеспечения безопасности лишь до сферы военно-технических решений.

Свое наглядное выражение такой ход событий получил в программе СОИ. С одной стороны, Пентагон на рубеже 70 — 80-х годов упорно искал пути слома сложившегося стратегического паритета. С другой стороны, "убежденные, что ненасытный аппетит министерства обороны на военные самолеты, танки и фрегаты к концу этого десятилетия должен иссякнуть, — отмечала "Вашингтон пост", — компании снарядили своих инженеров в погоню за новым оружием"²⁷. На этот раз космическим. Не секрет, что именно технико-прогнозные оценки корпораций (в частности, фирмы САИК и начатые в 1980 — 1981 гг. поисковые исследования корпораций "Аэроджет" и "Рокуэлл интернэшнл") побудили Вашингтон "заболеть" СОИ, выделив на эту программу предпроектные ассигнования.

Военных подрядчиков при этом не смущает, что реализация СОИ подорвала бы бессрочный договор о ПРО, вела бы к исчезновению самого понятия стратегической стабильности и отдавала судьбы человечества в руки несовершенных автоматов. Они руководствуются тем, что заказы в рамках СОИ могут достигнуть в ближайшие 5 лет 26 млрд долл., а в перспективе — 1,5 трлн, и потому, например, "Локхид" рассматривает программу "звездных войн" как "многообещающую перспективу финансового процветания концерна". Вокруг программы "звездных войн", писала "Нью-Йорк таймс", в Соединенных Штатах сложилась целая отрасль промышленности²⁸, и ее менеджеры делают ныне все, чтобы придать военно-космическим приготовлениям необратимый характер.

Этим военно-промышленные ТНК подрывают поиск обеспечения безопасности политическими средствами на путях разоружения, как это предлагает Советский Союз. Наоборот, во имя прибылей они и дальше требуют строить отношения двух систем на балансе равной опасности, хотя продолжение гонки вооружений, как указывалось на XXVII съезде КПСС, "неизбежно увеличит эту равную опасность и может довести ее до таких пределов, когда даже паритет перестанет быть фактором военно-политического сдерживания"²⁹.

В перспективе слияние усилий ТНК и военщины грозит поставить человечество перед лицом еще одной крайне опасной затеи. Речь идет о планах перехода военной стратегии империализма от современной ядерной "триады" вооружений (ракеты, самолеты, подводные лодки) к гораздо более масштабной "триаде" — "совокупной военной мощи". Стратегический баланс сторон при ней будет определяться кроме ядерных сил еще и по космическим и модернизированным обычным вооружениям, взятым как триединое целое. Таким путем империалистическая военщина пытается в очередной раз "выскочить" из существующего стратегического паритета, добиться все того же превосходства над СССР, на этот раз по существенно расширенному военно-техническому фронту. Подобные планы умножают возможности как локальных, так и глобальных конфликтов, делают их риск более рассредоточенным и всеобъемлющим, внушают идею "приемлемости" войны за счет манипулирования различными средствами ее ведения.

Ясно и то, что в реализации таких планов существенно возрастает роль "компонента ТНК". В своих производственных параметрах совокупная военная мощь требует почти всеотраслевого обеспечения, крупномасштабного вовлечения в военное хозяйство дополнительных секторов экономики, находящихся ныне вне промышленного ядра ВПК. Кроме

отраслевого она имеет еще и пространственный аспект, ибо может базироваться только на объединении усилий империалистических государств и географически рассредоточенной военно-технической инфраструктуре (базы, коммуникации, специализированный транспорт, связь и пр.)³⁰. Это в свою очередь делает материальной основой осуществления подобных планов тот же производственно-технический аппарат ТНК и их зарубежную сеть хозяйственных операций.

Подобная массовая мобилизация транснациональных корпораций под знаменем "совокупной военной мощи" имела бы, несомненно, далеко идущие экономические и политические последствия. Фактически начали бы стираться границы между военными и гражданскими отраслями и видами производств. На витки ядерной гонки начали бы наслаиваться витки гонки космических и обычных вооружений. В представлении идеологов милитаризма такая опасная игра стоит свеч, ибо она будет "изматывать" советскую экономику³¹. Но в то время как подобные надежды иллюзорны, монополистический капитал в целом будет становиться от такой доктрины более агрессивным, в еще более заметной степени проявлять свои паразитические, антиобщественные черты, авантюризм в политике, склонность ради военных прибылей играть с огнем у роковой черты.

Вслед за программой модернизации ядерного потенциала разработана программа модернизации обычных вооружений в рамках НАТО, которые по их разрушительной силе планируется приблизить к порогу ядерных. За это активно ратуют многие ТНК Западной Европы, надеющиеся тем самым укрепить свои позиции в качестве поставщиков НАТО на доступных для них направлениях. В то же время американские корпорации сосредоточивают свои усилия на "звездных войнах" и разработке неядерного оружия массового поражения (пучкового, лучевого, биологического и т. д.). Тем жизненно необходимее сдержать и повернуть вспять развитие милитаризма в экономике и политике, его новые агрессивные планы, активизировать поиск взаимоприемлемых договоренностей, которые позволили бы избежать войны на уничтожение человечества.

Как и в любой другой сфере развитой экономики, в военном хозяйстве в последние годы возрастает роль его инфраструктурного обеспечения, что во многом входит в функции тех же ТНК. Они создают такую инфраструктуру как в узком (дороги, порты, аэродромы, связь), так и в более широком смысле, принимая на себя эксплуатацию отдельных военных объектов или систем. Например, только в Саудовской Аравии стоимость объектов, необходимых для обслуживания современной военной техники, исчислялась в 24 млрд долл. Если ранее их обычно строил корпус армейских инженеров США, то ныне строительные подряды все чаще передаются корпорациям, крупнейшей из которых в этой области является небезызвестная "Бехтель". Особенно много таких объектов было создано за рубежом для "сил быстрого развертывания" (запасные склады, центры связи), что сняло часть бремени их обеспечения с флота и авиации.

Что касается прямого управления военными объектами, то "Рэйдио Корп." обеспечивает работу станций радарного слежения для армии США, системы раннего противоракетного предупреждения в Арктике, системы запуска ракет с мыса Канаверал, навигационной системы ВМС в Карибском море, сети стратегической связи на Аляске и т. д. Таким образом,

будучи частью производственного базиса милитаризма и срашиваясь с буржуазным государством, транснациональные корпорации становятся и непосредственной частью военной машины.

Сраживание с государством выступает и как самостоятельная функция ТНК в ВПК, ибо они используются военными кругами для давления на другие звенья госаппарата при разработке и осуществлении политического курса отдельных капиталистических государств и их военных блоков. Инструментарий такого давления в принципе не отличается от лоббирования монополиями государственных органов вообще, но есть и свои особенности. Так, здесь повышенное распространение имеют привлечение правительственных чиновников в акционеры военных корпораций и персональная ротация между бизнесом и госмашиной. Военное лобби обычно назойливее, ибо оно спекулирует на патриотизме, "внешней угрозе".

В частности, за 1983—1985 гг. из министерства обороны в военно-промышленные корпорации перешли 2240 чиновников. Заместитель министра обороны по научно-технической работе Р. Делозер, отвечавший в Пентагоне за создание новых систем оружия, сел в кресло вице-президента фирмы TRV³². Более того, 20 крупнейших военных подрядчиков Пентагона удвоили сумму своих взносов в казну республиканской партии; функционирует совместный консультативный комитет, объединяющий Пентагон и отраслевые ассоциации военно-промышленников, связи между ними идут через ультраправые организации.

Неудивительно, что это лобби пытается отравить политическую атмосферу в стране, заблокировать изменения, которые намечаются в советско-американских отношениях, особенно после новых советских мирных инициатив. В частности, многие военные подрядчики, как сообщала "Нью-Йорк таймс", крайне обеспокоены возможностью достижения между СССР и США договоренности, "которая затруднит, если вообще не сделает невозможным", дальнейшее развитие космических вооружений³³. И хотя путь к обеспечению мира лежит ныне именно через отказ от милитаризации космоса, "подобно тому как звездные войны призваны защитить США от вражеских боеголовок, — писала "Вашингтон пост", — звездный комплекс надеется оградить этот новый проект от любой угрозы, включая политические атаки, высказывания скептиков из числа технических специалистов и соглашения о контроле над вооружениями"³⁴.

Министр ВВС в администрации Рейгана Д. Орт являлся акционером "Хьюз эйркрафт", бывший директор ЦРУ У. Кейси — "Локхид", представитель США на женевских переговорах по ограничению ядерных вооружений в Европе П. Нитце — "Теледайн" и "Текстрон". К. Уайнбергер и Дж. Шульц пришли в администрацию из калифорнийской "Бехтель", бывший госсекретарь А. Хейг — "Юнайтед текнолоджиз", главный ревнитель торговых санкций против СССР бывший помощник министра обороны Р. Перл был юрисконсультom "Нортроп", TRV, "Вестингауз" и т.д. Не случайно сразу же после прихода Рейгана к власти доля Калифорнии в военных заказах Пентагона возросла до 22%, а в перспективе — до 30%³⁵. В Западной Европе правительство нередко прямо управляют крупнейшими военными заводами, находящимися в их собственности, и из 90 компаний, участвующих в военном производстве, 42 являются государственными, 28 — смешанными и только 20 — частными.

В итоге, с одной стороны, в государственном аппарате создается поли-

тическая заинтересованность в гонке вооружений и в обеспечивающей ее технической и производственной деятельности, а с другой — военные корпорации получают прямой выход на высшие эшелоны власти. В частности, к речи Р. Рейгана о "звездных войнах" приложил руку крупнейший акционер компании "Хелиотронекс" Б. Катц, а сама компания одной из первых начала исследования в данной области. В более же широком экономическом плане военно-промышленные ТНК через свое влияние на госаппарат забирают себе все большую долю общего объема государственных закупок, тем самым сужая экономическую функцию госбюджета в пользу военной.

В своей лоббистской деятельности военно-промышленные ТНК "следуют весьма примитивным, но практичным путем, — характеризовал ее Дж. Гэлбрейт. — Если придумать продолжающуюся угрозу, то продолжающимися будут и выгоды от гонки вооружений, а обычными кандидатами на персонафикацию этой угрозы являются не немцы, французы или англичане, а Советы"³⁶. За такую угрозу сходит и национально-освободительное движение, особенно его отдельные радикальные акции. Например, конфликт на Мальвинах был манной небесной для английского военного судостроения, получившего крупные заказы на восполнение потерь и модернизацию британского флота. И наоборот, снижение в 1985 — 1987 гг. военных расходов в развивающихся странах вызвало настоящую панику в экспортной военной промышленности Западной Европы³⁷.

Чиновников и военный бизнес объединяют и ультраправые организации, рядящиеся под ультрапатриотические, как, например, "Совет американской безопасности", куда кроме генералитета и работников госаппарата входят менеджеры фирм "Дженерал электрик", "Вестингауз", "Моторола" и др. Совет не только ведет злобную антисоветскую пропаганду, но и травит, используя зависимые от него средства массовой информации, противников ВПК внутри США. Еще в 1970 г., на пороге разрядки, он начал подсчитывать "индекс национальной безопасности", оценивающий характер голосования отдельных членов конгресса по вопросам войны и мира. Деньги из сейфов ТНК шли политическим противникам "либералов", и таким образом в 1980 г. были провалены на выборах 8 сенаторов и 26 членов палаты представителей, включая сенаторов Ф. Черча и Дж. Макговерна.

Однако было бы упрощением полагать, что военный бизнес связан только с правым крылом буржуазных партий. Нередко в его орбиту попадает и социал-демократия, причем правящая. Ее позиции в вопросах войны и мира достаточно противоречивы. С одной стороны, она может резко критиковать гонку вооружений. Так, XIV съезд социалистических партий стран ЕЭС (1985 г.) в своей резолюции осудил "звездные войны" и высказался за климат доверия и сокращение вооружений, в том числе в Европе. Ряд антивоенных акций провел Социнтерн, не говоря уже о рядовых членах соцпартий, активно участвующих в движении за мир. С другой стороны, лидеры социал-демократии, особенно на национальном уровне, в конкретных ситуациях нередко мусолят тот же миф о "советской угрозе". Например, итальянские социалисты почти без возражений разместили в Сицилии новые американские ракеты среднего радиуса. В ФРГ об их размещении одним из первых заговорил лидер СДПГ Г. Шмидт, а президент Ф. Миттеран, особенно после ухода коммунистов из правительства, ведет

открытую линию на наращивание военного потенциала страны. Другими словами, военный бизнес способен наживаться на "патриотических вооружениях" и при социал-демократическом правлении.

Итак, обобщенно можно определить роль и функции транснациональных корпораций в ВПК, состоящие в том, что они подчиняют милитаризму современную крупнокапиталистическую технику и планомерную внутрифирменную организацию производства. И если на национальном уровне, где корпорации оперируют наряду с другими фирмами, их вклад в ВПК определяется прежде всего величиной их производственно-технических потенциалов, то на международном — уникальной спецификой и масштабами зарубежной деятельности таких корпораций.

3. Вклад в ВПК: международный уровень

В числе других объективных тенденций развития современных производительных сил милитаризм пытается паразитировать и на процессах интернационализации производства. В операциях транснациональных корпораций в этой области опять-таки тесно переплетаются экономика и политика. С консолидацией национальных отрядов империализма на антисоциалистических позициях, в том числе в рамках блока НАТО, и в связи с крайней опасностью для них применять военную силу для разрешения взаимных конфликтов происходит повсеместный отход от прежней изолированной в национальных рамках модели военного производства. Постепенно вырисовываются контуры интернационализации военно-промышленного комплекса.

Кроме политических причин в пользу этого работают присущее военно-промышленному капиталу, как и любому другому, стремление к расширению операций, обширный внешний спрос на оружие и, наконец, все та же высокая прибыльность его экспорта и зарубежного производства. И хотя во многом интернационализация ВПК является следствием решений на межгосударственном уровне, самостоятельную роль в этом играют и ТНК, которые своими действиями сплошь и рядом предвосхищают и опережают соответствующие правительственные мероприятия. Например, американские корпорации ухватились за планы стандартизации оружия в НАТО прежде, чем на это согласился конгресс США. Корпорации создали в мире обширный и растущий частный рынок оружия, питающий локальные конфликты и терроризм, вносящий и в без того напряженную политическую обстановку в мире дополнительные элементы нестабильности.

"Международные" функции ТНК в военно-промышленном комплексе многообразны. Они начинаются с того, что их зарубежные операции питают военные приготовления в своих странах, либо снабжая их стратегическим сырьем, либо обеспечивая дополнительный приток средств в доходные части госбюджетов. В настоящее время в военном секторе потребляется от 5 до 11% мирового производства основных неэнергетических видов сырья, причем алюминия, меди, никеля и платины больше, чем во всех развивающихся странах, вместе взятых. Между тем именно из филиалов ТНК в США поступает 32% всего импорта, а с предприятий со всеми формами их участия — до $1/2$ ³⁸.

Что же касается финансов, то еще В. И. Ленин указывал, что в своих военных приготовлениях империализм опирается не только на собственную экономическую базу, но и на грабеж зарубежных стран³⁹. Наиболее наглядно это проявляется ныне опять-таки в США. За период 1981 – 1984 гг. перевод сюда прибылей ТНК из-за границы составлял ежегодно порядка 23 млрд долл., полученные транснациональными банками штежи по своим заграничным займам – примерно 30 млрд долл.⁴⁰ Кроме того, еще около 100 млрд долл. в год притекают в страну в погоне за высокой учетной ставкой банков и для инвестиций в ценные бумаги американских корпораций. Уже одно это повышало финансовую обеспеченность транснациональных корпораций США, в том числе военно-промышленных, увеличивало предложение средств для государственных займов на американском денежном рынке. Более того, часть указанных средств через налоговый и заемный механизм непосредственно попадала в федеральный бюджет США и, следовательно, могла прямо использоваться на гонку вооружений. По подсчетам специалистов ИМЭМО Е. В. Беляновой, Л. В. Максимовой и С. В. Пятенко, такие дополнительные бюджетные поступления составляют в год почти 30 млрд долл., покрывая около 16% военных расходов.

Непосредственно в сфере производства и торговли интернационализация (транснационализация) военного бизнеса начинается обычно с экспорта вооружений, и этот род операций остается в ней пока что преобладающим. Однако продажи все чаще сопровождаются передачей технологии и технических услуг, которые в свою очередь развиваются в совместное производство (разработку) вооружений. Наконец, дело доходит до прямых инвестиций военно-промышленных корпораций за границу, хотя такие случаи пока еще мало распространены. При этом военное хозяйство интернационализируется даже быстрее, чем собственно производство вооружений, ибо, с одной стороны, оно обслуживает уже сложившуюся глобальную сеть империалистических военных баз, а с другой – его отрасли проводят большой объем предварительных работ, предшествующих закупке, ввозу и размещению вооружений.

К особенностям современного экспорта вооружений относится то, что он стал из прежде эпизодического постоянным, занимает значительное место в общих продажах военных подрядчиков, приводит к созданию специализированных экспортных моделей оружия. Буржуазное государство благословляет и форсирует такой экспорт, приходя на помощь транснациональным корпорациям. Так, доля экспорта в военной продукции США возросла с 5% в 60-х годах до 40% на рубеже 80-х, во Франции она достигает 40 – 60%, в Италии – 60%, в Великобритании – 36%, а у таких "новых" экспортеров вооружений, как Израиль, Швеция, Бельгия, Швейцария, Бразилия, Аргентина, эта доля превышает половину.

Транснациональные корпорации прибегают к такому экспорту с целью расширения операций, увеличения серийности производства, снижающего его себестоимость, а также с тем, чтобы избежать недогрузки мощностей, которая ввиду специфики военной промышленности подчас достигает 50%, а по боеприпасам даже 90% мощностей. За счет экспортных продаж корпорации нередко компенсируют неудачи в конкуренции за заказы своих национальных военных ведомств. Например, не получив достаточных заказов на свой истребитель F-5 в США, "Нортроп" экспортировала

его в 30 стран на сумму в 4 млрд долл.⁴¹ За "деловыми" соображениями здесь стоят далеко идущие политические последствия.

Учитывая, что основная масса военного экспорта транснациональных корпораций идет либо через посредство военных ведомств их стран базирования (в США — 90%), либо под разрешительным контролем государства, такие поставки дают в руки соответствующим правительствам мощное политическое и дипломатическое оружие. "Существует общая тенденция к одобрению продаж оружия ради следующих целей, — указывалось в специальном докладе президента США конгрессу, — а именно: (а) оказывать влияние на политическую ориентацию стран, контролирующих стратегические ресурсы; (б) расширять наш общий доступ и влияние на правительства и военные элиты, политическая ориентация которых имеет для нас важное значение в связи с глобальными или региональными проблемами; (в) обеспечить рычаги воздействия и влияния на отдельные правительства по конкретным проблемам, представляющим для нас непосредственный интерес"⁴².

Манипулируя поставками оружия, США не раз добивались для себя права на аренду военных баз (Турция, Испания, Филиппины, Оман, Сомали), расширения сферы действия союзных армий (поставки самолетов С-130 Италии и F-16 Южной Кореи и Пакистану, тактико-технические данные которых далеко превосходят потребности обороны национальной территории), модернизации этих армий, укрепляли позиции ориентирующихся на них режимов (ЮАР, Сальвадор, Израиль, Гондурас, Пакистан).

Эти же поставки использовались для поддержки в международных конфликтах той стороны, на которую делали ставку США. Отсюда снабжение оружием Израиля в конфликте с Сирией, Сомали — с Эфиопией, Марокко в борьбе с фронтом "Полисарио", Пакистана в его конфликте с Индией, Таиланда — с Кампучией и т.д. Американской дипломатии выгодно то, что "для импортеров оружия забота о безопасности может привести к новой форме зависимости, поскольку они становятся обнищавшими пешками стран-поставщиков"⁴³.

Но в целом этот экспорт имеет более далеко идущие цели: стимулируя конфликты в развивающихся странах, он расстраивает единство национально-освободительного движения. Одновременно он подводит материальную базу и под пространственные аспекты доктрины совокупной военной мощи, делая противостояние империализма социализму глобальным по своему охвату и опирающимся не только на империалистические центры, но и на обширные зоны их периферии. Таким образом, здесь военная продукция ТНК "превращается в главный компонент подхода американского правительства к конкуренции с Советским Союзом в глобальном масштабе, — констатировал американский политолог А. Пьер, — и, наверное, в главнейший инструмент наших зарубежных операций тогда, когда они осуществляются без прямого использования военной силы"⁴⁴.

Всемирная опасность такого курса очевидна. Но громадный урон несет и само подключение развивающихся стран к погоне за приобретением вооружений, в том числе новейших. Разумеется, многие из них приобретают оружие для защиты своей национальной независимости или отражения внешней агрессии империализма и его агентуры. Но немалый импорт вооружений связан со следованием в русле империалистической полити-

ки, с подавлением реакционными режимами собственных народов, с претензиями к соседям. Азия, Африка и Латинская Америка поглощают $\frac{3}{4}$ мирового экспорта вооружений, их ввоз оружия превысил ввоз продовольствия и во многом оплачивается за счет расходования средств помощи или залезания в долги⁴⁵.

Многие транснациональные корпорации проводят в торговле оружием беспринципную политику "продавать оружие всякому, кто согласен платить"⁴⁶; используют развивающиеся страны как полигон для его боевой проверки. "Аэроспатиаль", например, продала свою ракету "Эксосет" в 27 стран и открыто похвалялась в своей рекламе тем фактом, что Ирак атаковал с ее помощью в Персидском заливе 112 судов, потопив 5747. Поэтому именно на военно-промышленных ТНК во многом лежит ответственность за то, что начиная с 1945 г. между развивающимися странами имели место 130 войн. Своя доля ответственности падает на них и за поддержку развития и рост задолженности этих стран.

Очень часто экспорт оружия комбинируется с передачей технологии для его производства на месте, на чем настаивают обычно страны, взявшие курс на максимально возможное самообеспечение военной техникой. За последние годы в развитии капиталистические страны были проданы лицензии на 80 систем оружия и в развивающиеся — на 50. Крупнейшими продавцами были США (50) и Франция (9), а покупателями — Япония (14), Италия (13), Индия (13), Аргентина (8) и Бразилия (8). В основном на иностранных лицензиях сложился и военно-промышленный комплекс ЮАР, где только государственная корпорация "Армкор" закупила 127 комплектов военной технологии⁴⁸.

В свою очередь освоение новой сложной военной техники, как правило, невозможно без поставок узлов и частей от лицензиара, что переносит производство вооружений уже в сферу промышленной корпорации. Другими ее видами в военном производстве являются субпоставки, а также совместная разработка оружия, особенно характерная для стран Западной Европы, пытающихся преодолеть свою военно-техническую зависимость от США. Например, на военно-промышленные ТНК Запада работают в качестве субпоставщиков 600 фирм Бразилии, а также фирмы Египта, Турции, Южной Кореи, Индонезии. В НАТО осуществляются 50 программ совместной разработки оружия. ТНК США имеют 58 двусторонних программ промышленной кооперации в производстве вооружений с развитыми и 20 — с развивающимися странами. Так, "Дженерал электрик" участвует в 12 таких программах, "Белл телефоун" — 10, "Нортроп" — 5, "Сикорский" — 5. Ныне они активно вербуют участников для программы СОИ.

В подобного рода операциях транснациональные корпорации уже в полной мере используют свой опыт международной деятельности, осуществляя переплетение национальных военно-промышленных комплексов, придавая им региональные параметры (западноевропейский, североамериканский, японо-южнокорейский). Постепенно начинается и международное переплетение военно-промышленных капиталов (чего раньше не поощрялось). ТНК начинают открывать за рубежом свои военные филиалы. По крайней мере 20 из 25 крупнейших производителей оружия ФРГ имеют в качестве акционеров зарубежные ТНК и банки. Американский "Боинг" имеет пакет акций в голландских ВФВ и "Фоккер", "Пратт энд Уитни" — 10% акций СНЕКМА (Франция), английская "Ай-Си-Ай" —

акции в южноафриканских "Англо-Америкен", "Африкен эксплозив энд кемиклз", "Аэроспатиаль" (Франция) владеет 45% акций бразильской "Хелибраз" (вертолеты) и т. д. Что касается филиалов, то военную продукцию производят филиалы "Филипп" в ФРГ, Италии и Великобритании, итальянские филиалы американских ИБМ, ИТТ, "Рокуэлл интернэшнл", "Литтон", "Дженерал электрик" и т. д. Наконец, все рекорды бьет "Рокуэлл интернэшнл", оперирующая в различных формах в 120 странах и получающая оттуда свыше $\frac{1}{5}$ своих военных прибылей.

Последствия этих процессов также не могут не внушать тревогу. Усилиями транснациональных корпораций и стоящих за их спиной правительств стран НАТО на службу гонке вооружений ставится теперь уже международное разделение труда, в том числе его высшие формы. "Экспорт милитаризма" ведет к тому, что в иностранные государства переносятся не только военные товары и технология, но и вся система общественных отношений, присущая гонке вооружений, рождаются местные ВПК там, где их раньше не было. Они могут быть зависимыми (Израиль, Южная Корея, ЮАР, Бразилия) или относительно независимыми (Япония, Швеция, Швейцария) от НАТО, но в любом случае влекут за собой совершенно определенные политические последствия как во внутреннем, так и во внешнем плане. Внутри этих стран формируются силы, заинтересованные в гонке вооружений, втягивающие армию в реакционную политику, в репрессии "в пользу капитала, против пролетариата"⁴⁹. Вовне происходит милитаризация международных политических и экономических отношений. Число стран — экспортеров оружия выросло с 32 в 1972 г. до 50 в 1986 г. В их число постепенно втягиваются нейтральные (Швеция, Швейцария, Австрия) и неприсоединившиеся страны, что конечно же влияет на содержание их нейтралитета или на позиции в Движении неприсоединения. Например, Австрия во время обострения отношений между Аргентиной и Чили продавала танки и той и другой стороне. В Египте производство вооружений растет на 20% в год, а Бразилия ныне экспортирует оружие на сумму большую, чем ее традиционный кофе⁵⁰. Усилиями ТНК, в том числе незаконными, идет и расползание по миру ядерной военной технологии.

Промышленное сотрудничество и переплетение капиталов ТНК существенно усилили военную интеграцию и военное хозяйство внутри блока НАТО. Путем подключения местных фирм к выполнению военных заказов начата милитаризация отдельных отраслей промышленности Норвегии, Дании, Греции, сложился военно-промышленный комплекс в Канаде, Нидерландах, Бельгии, Италии. Другими словами, происходит усиленная мобилизация внутренних ресурсов блока НАТО на военные цели, на исполнение его долгосрочной программы модернизации военного потенциала до 1994 г., включающей 120 различных мероприятий и дополнительные ассигнования на данные цели в сумме 80 млрд долл. Все более налаживается разделение внутри блока расходов на НИОКР и создание военной техники, в том числе и для "звездных войн". Многие корпорации Западной Европы и Японии оказывали прямое давление на свои правительства с целью участия в программе. Например, в Англии это делали "Маркони" и "Бритиш аэроспейс".

Не менее важно, что через сеть зарубежных операций транснациональных корпораций идет подключение к усилиям НАТО ресурсов других

капиталистических и развивающихся стран. В нейтральной Швеции, например, у 4 крупнейших военно-промышленных компаний вооружение составляет 33,5% совокупного оборота. Австрия производит танки, боеприпасы и боевые машины пехоты. Швейцария производит по лицензиям американские самолеты и западногерманские танки. В Израиле сложился блок из 10 военно-промышленных компаний, из которых американские ТНК являются акционерами в четырех. Южная Корея снабжает себя вооружением на 85%. В ЮАР на войну работают 800 фирм, в Бразилии — 350. Всего же в промышленной кооперации со странами НАТО участвуют 20 развивающихся стран⁵¹.

Учитывая, что ТНК стран НАТО являются в этих связях лидерами и могут контролировать деятельность партнеров через меры экспортного контроля, условия лицензионных соглашений, поставки узлов и частей, командирование специалистов и т.д., такой "вненатовский" военный потенциал приобретает удобную для империализма специализацию. На периферийные компании возлагается производство массового оружия, боеприпасов или оружия для решения местных задач, в то время как военно-промышленный комплекс НАТО концентрирует свои усилия на создании новых систем вооружений. В различных районах мира создаются арсеналы оружия, независимые от линий коммуникаций, оно удешевляется за счет низкооплачиваемого труда местных рабочих. Периферийные военно-промышленные комплексы берут на себя часть глобальных задач блока НАТО и США. Например, продажа Саудовской Аравии самолетов АВАКС увеличила их серию на 10% и одновременно расширила зону наблюдения и ведения электронной разведки на Среднем Востоке и в Индийском океане. Всего же вне блока НАТО в капиталистическом мире тратится на военные цели около 160 млрд долл., насчитывается больше солдат, чем в НАТО, и больше обычных вооружений, чем в США. Так, во многом благодаря усилиям военно-промышленных ТНК, идет процесс формирования общекапиталистического военного хозяйства, которое уже пространственно заметно в мировом капиталистическом хозяйстве и оказывает на него очевидное качественное воздействие.

Не случайно военные ведомства и правительства активно поощряют военно-промышленные ТНК, в том числе в их зарубежных операциях. Кроме различного рода контрактов и субсидий они берут на себя продвижение их товаров на экспорт. Например, "сделка века" по продаже в Бельгию, Нидерланды, Данию и Норвегию истребителя F-16 ("Дженерал дайнэмикс") в конкурентном отношении была обеспечена правительством США. Оно же давало для закупки американских вооружений кредиты из 3% (при рыночной ставке 17 — 18%) Египту, Судану, Турции, Таиланду и Португалии. Во Франции, Италии, Великобритании и Бразилии содействием военному экспорту занимаются специализированные правительственные агентства. Именно правительства Великобритании, ФРГ и Италии обеспечили выполнение консорциумом их ТНК "Панавиа" задачи создания многоцелевого самолета "Торнадо"⁵². В Западной Европе "решающим фактором, обусловившим рост военной промышленности, была официальная политика Европейского сообщества с целью создания конкурентоспособной европейской индустрии вооружений как символа экономической и политической жизнеспособности Западной Европы"⁵³. Те же цели в потенции отдельные участники склонны придать и "Эврике".

Вместе с тем неверно было бы полагать, что область военных пригот-овлений свободна от противоречий между ТНК и что сам военно-про-мышленный комплекс представляет собой некую единую моноструктуру. Наоборот, здесь идет упорное внутреннее противоборство по многим на-правлениям. Это объясняется особенностями как самой военной промыш-ленности, так и конкуренции транснациональных корпораций в рамках НАТО, на мировом рынке и при работе на собственную казну.

4. Военное хозяйство — возможность его гражданской конверсии

Основные теоретические подходы к изучению военного хозяйства при капитализме были даны В. И. Лениным, вскрывшим специфику рабо-ты военных корпораций на казну. Как известно, он рассматривал эту сфе-ру как "особый вид народного хозяйства", не "чистый капитализм". "Чистый капитализм,—конкретизировал эту оценку В. И. Ленин,—есть товарное производство. Товарное производство есть работа на *неизвест-ный* и свободный рынок. А "работающий" на оборону капиталист "работает" вовсе не на рынок, а *по заказу* казны, сплошь и рядом даже на деньги, полученные им в ссуду от казны"⁵⁴. Эти ленинские положения помогают понять и те новые количественные и качественные процессы, которые про-ходят при участии ТНК в военной экономике современного империализма, а таких процессов немало.

Во-первых, колоссально возросло разнообразие производимых воору-жений, число отраслей, обеспечивающих работу военной машины или про-изводящих товары и технологию двойного назначения. В практическом плане рассматриваются и гипотезы гражданской конверсии военных про-изводств, а все это постоянно меняет облик захваченных ВПК или ассоци-ированных с ним производительных сил.

Во-вторых, в базе современного капитализма происходят такие изменения, которые в определенной степени распространяют отмеченные В. И. Лениным характеристики и на другие сферы капиталистического хозяйства. С развитием монополий и экономической функции буржуазно-го государства, с усложнением техники по предварительным заказам ныне производятся не только вооружения, но и многие виды оборудования. На рынке самих вооружений усиливается конкуренция.

В-третьих, в военной области идет модификация хозяйственных отно-шений. Часть военной промышленности прямо огосударвляется. Прежде национально замкнутые связи "компания — казна" раскрываются вовне. Последняя начинает обращаться и к иностранным поставщикам. Сами военно-промышленные ТНК выходят на мировой рынок вооружений, который регулируется гораздо слабее, чем прежде национальный. Суще-ственно совершенствуется техника размещения военных заказов. Наконец, работа на казну в условиях государственно-монополистического капита-лизма перестала быть исключительной привилегией военных корпораций и характерна ныне для компаний практически всех отраслей.

В-четвертых, меняется вся "окружающая среда" военного производ-ства, его политические параметры. От обслуживания конфликтов между индивидуальными империалистическими странами оно переходит на служ-

бу их солидарному, блоковому противостоянию мировому социализму и национально-освободительному движению. В конфликте с последним с применением военной силы начинает политически соседствовать милитаризация самих молодых государств как средство привязки к лагерю империализма. Гонка вооружений и контакты "ТНК — казна" находятся ныне под пристальным вниманием антивоенного движения, действуют договоры об ограничении вооружений. Обстановку в мире во многом определяет и миролюбивая внешняя политика социализма, имеющего с империализмом стратегический паритет и выдвигающего идею создания всеобъемлющей системы международной безопасности.

Другими словами, оставаясь "особой", указанная сфера хозяйства существенно меняет свою внутреннюю структуру, межотраслевые и внешние организационно-политические связи. Это требует активизации творческого анализа ее деятельности на базе отправных ленинских положений, изложенных ранее.

В рамках данной работы и применительно к транснациональным корпорациям такой анализ будет сосредоточен прежде всего на трех проблемах: облике современной военной промышленности, в которой они оперируют, особенностях конкуренции в военном бизнесе и отношении корпораций к гипотезам гражданской конверсии военных производств. Как уже указывалось, современное военное хозяйство империализма кроме своего основного военно-промышленного ядра состоит из широкого набора отраслей, в варьируемом объеме вовлекаемых в поставки для вооруженных сил и в обслуживание их функционирования.

Несмотря на процесс интернационализации и даже интеграции в рамках военных блоков, а также на перерастание военных компаний в ТНК, военное производство (хозяйство) до сих пор организовано по преимуществу на национальной базе. Даже в НАТО до $\frac{1}{3}$ военных расходов идет на дублирующие национальные системы вооружений, а в развивающихся странах на их импорт тратится всего 16% общей суммы военных расходов⁵⁵.

Характерной особенностью военного хозяйства является то, что стоимостные и натуральные пропорции воспроизводственного процесса в нем, а также внутренний механизм обмена и распределения во многом зависят от внеэкономических факторов и определяются в конечном счете внешней и военной политикой соответствующих государств. Равным образом через свои производственные и перераспределительные функции государство идет здесь на сознательное ограничение рыночной стихии, оказывает существенное модифицирующее влияние на действие экономических законов, в том числе закона стоимости. Учитывая, что определяющими при их приобретении казной (выдаче заказа) выступают тактико-технические характеристики и сроки поставки вооружений, а при их создании приходится решать задачи исключительной технической сложности, при складывании общественно необходимой стоимости и цены товара в военном хозяйстве доминирует его потребительная стоимость, а также фактор времени. Поэтому и закон экономии общественного труда здесь выступает обычно в своей не абсолютной (снижение стоимости единицы продукции), а в относительной форме, в виде повышения боевого эффекта техники на единицу затрат.

Поэтому в собственно военном производстве номенклатура и харак-

теристики продукции все далее отходят от сферы гражданского потребления. И если в годы первой мировой войны 80% снабжения армий шло со стандартных производственных линий промышленности, то в начале второй мировой войны — уже только 50%, а ныне — и того меньше, даже несмотря на расширение круга продукции двойного назначения.

Военное производство крайне капиталоемко и наукоемко и, наоборот, становится все менее материалоёмким и трудоёмким. Стоимость создания одного рабочего места здесь в США в 4 раза выше, чем в гражданских отраслях, а в Индии в 3,5 раза выше. Аналогично США тратят на НИОКР 10,3% своего военного бюджета, Франция — 12,5, Великобритания — 13,7%, тогда как потребление сырья на единицу военной продукции постоянно сокращается и переходит от стандартных к специализированным его видам⁵⁶. Наконец, системы оружия создаются обычно в течение цикла лет.

Структурно военное хозяйство отличается повышенным уровнем концентрации. Динамику и характер спроса в нем определяет по основной массе поставок всего один покупатель — национальное военное ведомство. Однако концентрация, по описанным причинам, крайне высока и на стороне предложения. В США $\frac{2}{3}$ первичных заказов Пентагона получают всего около 100 ТНК, в Великобритании — 40, в ФРГ подавляющую часть заказов концентрируют 30 корпораций и в Японии $\frac{7}{10}$ — 20. На острие прогресса эта концентрация еще выше: в США 90 — 100% спутников, ядерных подводных лодок, ракет-носителей, систем наведения и навигации, реактивных двигателей, вертолетов и военно-транспортных самолетов выпускают всего по 4 фирмы. В международном масштабе на долю американских ТНК приходится 81% военных лазеров, производимых в капиталистическом мире, а "Рокуэлл интернэшнл", "Хьюз эйркрафт", "Мартин-Маризтта", "Локхид" и ТРВ осуществляют 97% НИОКР по лазерам⁵⁷. Вместе с тем в этой области сложились и формы выживания мелкого и среднего бизнеса, и потому нельзя принимать за уровень концентрации производства лишь распределение первичных, "верхушечных" контрактов, об половине стоимости которых затем передается ТНК (в том числе как обязательное требование) субпоставщикам.

Из этой довольно краткой сводки вытекают, однако, существенные выводы, оказывающие известное влияние на поведенческие стереотипы ТНК и отношение общественности к гонке вооружений в целом.

Во-первых, эта гонка требует для участия в ней крупных капиталовложений, но военное производство остается весьма нестабильным, циклическим по характеру спроса на военную технику, отличающимся существенной недогрузкой производственных мощностей. Даже раздутые военные бюджеты не могут обеспечить всех закупок, которые хотели бы сделать военные ведомства. Это ведет к отказу от части программ и предложений ТНК, переносу сроков их выполнения. Часть программ зависит от ежегодного возобновления целевого бюджетного финансирования, т. е. несет на себе риск их двойного урезания — сначала правительствами, а потом парламентами. Даже в США была временно снята программа создания бомбардировщика В-1 и самолета морской авиации "Орион" ("Локхид"), лишь частично выделены средства на ракету "МХ".

Во-вторых, в ходе длительного цикла создания новых систем оружия их стоимость имеет тенденцию постоянно возрастать ввиду как частого

пересмотра тактико-технических требований заказчика и морального старения техники, так и инфляции. Это перечеркивает первоначально заключенные контракты и вынуждает ТНК обращаться за дополнительным финансированием. Так случилось, в частности, с бомбардировщиком В-1 ("Рокуэлл"), истребителем F-16 ("Макдоннел-Дуглас" и "Нортроп"), вертолетами АХ-64 ("Хьюз") и "Блэкхаук" ("Юнайтед текнолоджиз").

В-третьих, жесткие сроки выполнения контрактов подчас побуждают ТНК объединять стадии проектирования и производства систем оружия или же сокращать время их проверки и доводки, как это имело место с ракетой "Першинг-2" и самолетом С-5А. При исключительной сложности решаемых технических задач это повышает риск.

В итоге почти все подрядчики Пентагона не укладываются в первоначальные сметы, 1/3 программ в 1982 г. опаздывала по сравнению с первоначальными сроками. Уровень недогрузки производственных мощностей военной промышленности Западной Европы в начале 80-х годов был равен примерно 25%, а в США — даже 30 — 50%. Здесь наблюдалась большая, чем в среднем по промышленности, нестабильность производства, а с ней и занятости, которая к тому же относительно (и даже абсолютно) сокращалась по мере роста фондовооруженности труда. И если ведущие 25 подрядчиков Пентагона имели сразу несколько программ, в такой обстановке чувствуя себя более или менее стабильно, то этого нельзя сказать об остальном массиве военно-промышленных фирм. "Крайслер", например, даже предпочел продать свой заказ на танк М-1 "Дженерал дайнэмикс"⁵⁸.

Число рабочих в 1987 г. на предприятиях "Локхид", "Макдоннел-Дуглас", "Дженерал дайнэмикс" и "Грумман", несмотря на рост производства, было меньшим, чем в 1965 г., а в среднем перекачка ресурсов из более трудоемких гражданских в менее трудоемкие военные отрасли закрывает в США по 900 тыс. рабочих мест в год⁵⁹. Таким образом, военно-промышленные ТНК несут на себе свою долю ответственности за массовую безработицу в капиталистическом мире.

Как представляется, не всегда учитывается в советской литературе и тот факт, что в данной сфере народного хозяйства кроме необоснованной наживы за счет казны, факты которой общеизвестны, существует еще и своя, причем ожесточенная, конкуренция. В последнее время проявились и новые факторы, способствующие ее обострению.

Конечно, верно то, что между военными ведомствами и подрядчиками существует тесная уния, что правительства в своей закупочной политике отдают явное предпочтение отечественной военной технике. Так, "Грумман" и "Литтон" работают в основном с ВМС США, "Дженерал дайнэмикс" и "Боинг" — с ВВС. Пентагон из крупных новинок военной техники допустил на вооружение своей армии лишь английские самолеты "Харриер" и франко-германскую ракету "Роланд-2". Япония отдала лицензию на истребитель А-15 "Мицубиси", хотя его производство в стране будет обходиться на 50% дороже, чем прямой импорт от "Макдоннел-Дуглас", и т. д.

Однако в 40% случаев военные заказы размещаются через торги, подчас даже за право начать разработку проекта. Например, в борьбе за создание бомбардировщика "Стелт" участвовали "Локхид", "Нортроп" и "Рокуэлл". В соперничестве за создание наиболее крупного военно-транспортного самолета С-5Б на стадии эскизного проекта верх взял "Макдоннел-

Дуглас", но окончательный заказ достался все же "Локхид". Еще острее эта конкуренция на мировом рынке. За "сделку века" на перевооружение ВВС Бельгии, Нидерландов, Норвегии и Дании конкурировали "Дженерал дайнэмикс", "Нортроп", "Марсель Дассо" и шведская "Сааб". Саудовская Аравия пригрозилла США, что, если ей не будет поставлена система АВАКС, она приобретет английский самолет "Нимрод". На мировом рынке различных странами предлагаются 8 типов тяжелых танков, 7 типов ракет "земля — воздух", 20 типов броневиков, 53 типа боевых машин пехоты (18 американских, 5 английских, 6 западногерманских и бельгийских, 3 французских и т. д.).

Об остроте конкуренции свидетельствует объединение сил различных транснациональных корпораций в борьбе за заказы, применение в ней таких необычных форм, как "компенсирующие" закупки, и, наконец, прямое вмешательство в нее правительств стран базирования ТНК. Так, за один из заказов ВВС Саудовской Аравии боролись консорциумы в составе "Боинг", "Вестингауз" и ИТТ, с одной стороны, и "Рокуэлл", "Хьюз" и "Дженерал электрик" — с другой. "Нортроп" прорвался со своим F-5E на рынок Аргентины при содействии бразильской "Эмбрайер", а последняя получила заказ итальянских ВВС в паре с "Аэромаччи". Стало правилом, что, приобретая крупные партии оружия, многие страны требуют от поставщиков принять частично в уплату их собственную продукцию или гарантировать встречные закупки у местных фирм. Например, Канада, закупая в ФРГ 128 танков "Леопард", настояла на встречной закупке своих товаров на 100 млн долл., или 60% суммы сделки. При закупке у "Локхид" 18 противолодочных самолетов "Аврора" за 707 млн долл. такие встречные закупки составили 415 млн долл., истребителей у "Макдоннел-Дуглас" — 5,2 млрд и 2,4 млрд долл. соответственно. Наконец, собственные канадские поставки боевых машин пехоты в Бельгию были частично оплачены бельгийскими пулеметами⁶⁰. Короче, современный рынок вооружений является рынком покупателей.

Отсюда, кстати, и резкие различия в ценах на аналогичную боевую технику в зависимости от условий ее продажи. Те же боевые машины пехоты были проданы в Бельгию гораздо дешевле, чем самой канадской армии. "Нортроп" продала Саудовской Аравии свой истребитель F-5 по цене 7 млн долл. за единицу, а Южной Корее — по 3 млн долл. Это, естественно, говорит и о том резерве прибыли, который ТНК закладывают в цены оружия. Но это же свидетельствует и об остроте конкуренции, в том числе ценовой, а не только качественной. Нередко покупатель настаивает на приобретении не самой военной техники, а лицензии на ее производство, на комплектации ее максимумом местных частей. Например, вертолеты "Лама", производимые в Бразилии по лицензии "Аэроспаталь", на 65% состоят из бразильских компонентов. Все подобные контрактные условия гораздо реже применяются при торговле гражданским оборудованием, как реже и в меньших размерах прибегают к взяткам, ставшим при продажах оружия правилом. Только "Нортроп" был уличен на незаконных выплатах 6 раз, "Макдоннел-Дуглас" — 7, "Текстрон" — 11, "Боинг" — 13, "Локхид" — 15 и т. д.⁶¹

В результате взлеты и падения в конкурентной борьбе бывают даже у ведущих подрядчиков Пентагона. Характерно, что, доминируя в размерах военного производства и НИОКР, США отнюдь не столь безусловно

доминируют на мировом рынке вооружений. В 1984 г. в числе 100 крупнейших подрядчиков Пентагона было уже более десятка иностранных фирм⁶².

Конкуренция сохраняется даже в ходе стандартизации вооружений в НАТО. Только в Центральной Европе на вооружении его стран-членов находится более 20 различных типов самолетов, 7 средних и 8 легких танков, а ВМС блока имели 36 различных типов радаров, 21 — корабельных орудий калибра более 30 мм. Западногерманский танк "Леопард" пробился лишь в 7 стран НАТО и Швейцарию, самолет "Торнадо" — всего в 4, 8 стран блока имеют на вооружении ракеты "Хок", 9 — "Найк-Геркулес", 4 — "Ред-Ай" и т. д.

Не случайно в такое соперничество, причем уже не только по политическим, но и по коммерческим соображениям, активно вмешивается буржуазное государство. Оно создает протекционистские барьеры вокруг национального военного рынка, использует военную помощь и политическое давление при экспорте. Так, конгресс США надолго задержал решение вопроса о закупке лицензии на франко-западногерманскую ракету "Роланд". "Дженерал дайнэмикс" получила "заказ века" на F-16 только благодаря давлению американского правительства на страны-покупатели, которое оказалось сильнее французского, проталкивающего "Мираж". В свою очередь редкий визит французских лидеров за рубеж обходится без подписания контрактов на продажу оружия, а на попытки США навязать Западной Европе свои "усовершенствованные" ракеты "Хок" ("Рейтеон"), "Стингер" ("Дженерал дайнэмикс") и "Чапарел" ("Форд") местные правительства и ТНК ответили объединением сил в освоении ракет "Роланд", "Милан" (ФРГ, Франция) и "Кроталь" (Англия, Франция).

Наконец, даже взаимоотношения транснациональных корпораций со своими военными ведомствами не являются идиллическими. В последние годы резко усилены (по соображениям эффективности, по требованию общественности) меры по контролю за деятельностью военных подрядчиков. Меры предусматривают поощрение конкуренции при размещении контрактов, неоднократную проверку отчетности подрядчика, навязывание ему контрактов с фиксированными ценами, а самое главное — тщательнейшую проверку соответствия разработок и продукции заданному техническому уровню. Например, требование представлять конкурентные предложения сразу на проектирование и производство систем оружия, а не отдельно по этим стадиям в существенной степени расстроили казнокрадские планы "Локхид" (в отношении самолета С-5А), "Дженерал дайнэмикс" (FВ-111) и "Грумман" (F-14А). После одной из проверок хода разработки 13 авиаракетных систем было забраковано 60% технических решений, а два контракта расторгнуты вообще. Армия отказалась от приемки 28 заказанных ею систем оружия и сняла с производства еще 14 вскоре после их приемки и т. д.⁶³

Разумеется, военно-промышленные ТНК и в этих конкурентно-контрольных условиях находят способы существовать, получая повышенные, а иногда и рекордные прибыли. Они, в частности, переносят убытки с одних контрактов на стоимость других, манипулируют подсчетами влияния серийности на себестоимость, закладывают в динамику издержек повышенный уровень инфляции, всячески уходят от заключения контрактов с фиксированными ценами, пересматривают в свою пользу цены при

каждом изменении технических спецификаций (а таких изменений происходит сотни тысяч в год), предоставляют неполную или фальсифицированную отчетность, требуют правительственных субсидий на модернизацию производства, попросту завышают цены, настаивают на проведении закрытых торгов при минимуме участников и заключении контрактов на основе принципа возмещения издержек (что превращает заказчика в заложника их завышения) и т.д. Например, оценки стоимости бомбардировщика В-1В выросли со 119 млн долл. за единицу в начале 1981 г. до 195 млн долл. в октябре 1981 г. и 205 млн долл. в 1982 г., а в итоге оказались гораздо выше. И это также правило для военных закупок, причем сам Пентагон полагает, что подрядчики обчитывают его в среднем на 20%⁶⁴.

Но и все сказанное не снимает повышенного технического и коммерческого риска, неустойчивости военного производства, того, что здесь есть хотя и своя монополия (в том числе внеэкономическая), но и своя конкуренция, особенно хищническая, монополистическая. Не случайно министерству обороны США неоднократно приходилось выручать военно-промышленные фирмы из их финансовых затруднений. "Локхид", "Грумман" и "Крайслер" даже стояли одно время перед прямой угрозой банкротства. Как следствие вряд ли правильно однозначно полагать, что военный бизнес при любых условиях является "землей обетованной" для любой попавшей в него корпорации. Такой вывод мог бы в числе прочего лишь привлекать ТНК в военно-промышленный комплекс, т.е. давать эффект, обратный для целей антивоенного движения.

Поэтому, последовательно разоблачая злоупотребления в военном хозяйстве, не проходя мимо ни одного примера казнокрадства, сговоров, коррупции, целесообразно показывать одновременно и теневые для самого капитала стороны военного производства, риск участия в нем, то, как трудно в него пробиться, удержаться и, наконец, как отрицательно влияют его нравы и обычаи на способность компаний конкурировать на гражданском рынке, который является главной сферой операций ТНК. Равным образом необходимо особо указывать, что альтернативой военному выступает в современных условиях не только гражданский рынок, но и возможная гражданская конверсия самого военного производства или хотя бы его части.

Доводом в пользу такой конверсии кроме безальтернативности ликвидации оружия массового уничтожения и прекращения его производства служит урон, который милитаризм наносит экономике и науке. Милитаризм, как указывалось на XXVII съезде КПСС, становится наиболее уродливым и опасным чудовищем XX в. По оценкам экспертов ООН, ныне на военные цели работают во всем мире около 70 млн человек, в том числе 25% контингента ученых и инженеров, тратится до 25% расходов на НИОКР⁶⁵. Особенно рельефно это проявляется на примере США.

Здесь военные расходы давно уже тормозят накопление и модернизацию основного капитала, а это вызывает его старение и утерю международной конкурентоспособности США. "Поглощение технологии и капитала аэрокосмическими отраслями и другими военными проектами, — отмечал американский экономист С. Мелман, — обедняет гражданский сектор и парализует рост производительности". В своей книге "Прибыли без производства" он приводит расчет, согласно которому стоимость создания одного лишь самолета F-16 равна расходам на модернизацию всего станоч-

ного парка США и доведение его до "среднеяпонского" уровня. Экономия на строительстве двух атомных авианосцев позволила бы перевести с мазута на газ 77 электростанций при сокращении потребления нефти на 390 тыс. баррелей в день и т. д.⁶⁶ В конечном счете из-за непомерных военных расходов резко возрос дефицит госбюджета и государственный долг, вздорожал кредит, США стали крупнейшим международным должником. В целом же, по оценкам самих бизнесменов, если бы все средства, затраченные за последние 30 лет на военные НИОКР, были переориентированы на прогресс науки в гражданских отраслях, промышленность США находилась бы ныне на техническом уровне, которого корпорации планируют достичь лишь к 2000 г.⁶⁷

Неудивительно, что там, где гонка вооружений — самоцель, милитаризм, по выражению Ф. Энгельса, "пожирает" страну⁶⁸. Стоимость систем оружия ежегодно возрастает. Военные расходы съедают до половины налогов, создают, по признанию бывшего председателя экономического совета при президенте США М. Уэйденабаума, громадную нагрузку на ресурсы и "узкие места" в экономике⁶⁹. "Военное ведомство, — отмечал в свое время президент Д. Эйзенхауэр, — само по себе ничего не производящее... использует энергию, производственные мощности и интеллектуальные ресурсы страны. Но если оно берет слишком много, наша общая мощь снижается". Так и происходит на деле.

Будучи наиболее милитаризованной из всех стран НАТО, США в 60 — 70-х годах занимали среди 13 основных стран 11-е место по темпам роста производства и производительности труда в обрабатывающей промышленности, 13-е место по доле накопления в ВВП, но 1-е — по уровню безработицы⁷⁰.

С притуплением реакции общественного мнения США на повторение избитых лозунгов о "советской угрозе" все это уже начало в определенной степени менять обстановку в стране, включая и Капитолий. По свидетельству американских экономистов М. Карная, Д. Ширера и Р. Рамбургера, США в таких условиях не могут одновременно продолжать гонку вооружений и вести структурную перестройку экономики⁷¹. Американские законодатели становятся менее податливыми к военно-бюджетным запросам Пентагона, критикуют существующую практику военных закупок. Преобладающим стало мнение, что сокращение дефицита госбюджета США должно затрагивать и военные расходы, причем не только в их второстепенных статьях, но и касающихся системы оружия. Это мнение имеет сторонников в обеих партиях. "Часто можно слышать, в том числе и от президента Рейгана, — выносит свое суждение по этому поводу "Интернэшнл геральд трибюн", — что только Михаил Горбачев нуждается в соглашении по контролю над вооружениями, причем по экономическим причинам... Но ведь то же самое можно сказать и о Соединенных Штатах. И это должно быть сказано, ибо громадные суммы, которые Америка тратит на оружие, являются единственной причиной, почему она теряет свое экономическое превосходство над другими странами. Расходы на вооружения ложатся тяжелой ношей на способность страны конкурировать в этом мире возрастающего соперничества". Урок предельно ясен, заключает газета, "американские государственные руководители, одержимые идеей советской угрозы, наносят стране жестокий экономический ущерб. В своем решении создавать оружие все более новое, все более

крупное и во все больших количествах США растранижируют интеллектуальные ресурсы, столь необходимые для того, чтобы противостоять реальным вызовам современности”⁷².

Конечно, все эти явления нельзя переоценивать. Речь идет не об отказе от гонки вооружений, а скорее о том, как сделать ее эффективнее, экономичнее*. Однако американское общественное мнение, особенно под влиянием встреч на высшем уровне, считает возможным придать диалогу с Советским Союзом об ограничении вооружений нарастающую динамику. В целом это придает, как отмечал Генеральный секретарь ЦК КПСС М. С. Горбачев, нынешней позиции американской стороны определенные элементы реализма⁷³.

Принципиально важно отметить, что гражданская конверсия военной промышленности — отнюдь не утопия, и различные ее стороны уже нашли свое отражение, причем в прикладном плане в достаточно обширной литературе, в том числе зарубежной. В применении к транснациональным корпорациям она имеет как общеэкономические, так и внутрифирменные аспекты.

В плане общих условий воспроизводства конверсия означает увеличение занятости и необходимость частичной перестройки производственного аппарата военных отраслей, что увеличит совокупный рыночный спрос. Сокращение военных расходов поможет нормализовать государственные финансы, удешевить кредит и сбить инфляцию, что расширит возможности финансирования, в котором корпорации нуждаются как для структурной модернизации своих предприятий в странах базирования, так и для осуществления зарубежных операций. Достижению тех же целей помог бы и массовый перелив оборонной технологии в гражданские отрасли. При этом конверсия отнюдь не означает исчезновения государственного рынка, который лишь изменит структуру своего спроса. Возрастут масштабы средств, которые государство может выделить на социальные цели, для финансирования экспорта, внешней помощи и страхования зарубежных операций.

В том, что американская экономика вполне может развиваться и без гонки вооружений, не сомневаются ныне многие авторитетные экономисты (Дж. Гэлбрейт, В. Леонтьев, С. Мелман, А. Гринспин, эксперты ООН и СИПРИ). По расчетам В. Леонтьева и Ф. Дучин, сокращение военных расходов увеличит в перспективе доход и потребление на душу населения в США. По оценке экспертов ООН, оно повысит темпы роста в стране на 1–2 процентных пункта. Пока же доля военных расходов в ВВП США такова, что страна каждые 12–14 лет как бы уничтожает годовой объем произведенных ею товаров и услуг. То же во многом справедливо и для других стран НАТО. Кроме оздоровления национальной экономики часть экономии на военных расходах может быть обращена на цели развития,

* Отсюда и такие поправки конгресса к бюджету Пентагона, как ограничение ротации кадров между военными ведомствами и их корпорациями-подрядчиками, увеличение доли заказов, размещаемых на конкурентной основе. За 1981–1984 гг. контрольные органы США “скостили” со счетов военных подрядчиков 5,9 млрд долл., возбудив 1300 уголовных дел и отстранив от участия в заказах 1100 фирм, а в июне 1985 г. начато уголовное расследование операций 9 из 10 крупнейших подрядчиков Пентагона (The New York Times. 1984.27.IX; The Washington Post. 1985. 20.VI; International Herald Tribune. 1985.25 – 26.V).

что расширит рынки развивающихся стран и поможет сократить их задолженность, вернуть стагнирующей международной торговле роль фактора экономического роста.

Наконец, следует подчеркнуть, что, хотя гонка вооружений уже и привела к существованию крупномасштабного военного хозяйства в мирное время, его конверсия вовсе не требует структурной ломки всей экономики. Практически во всех странах военная промышленность расположена "кустами" (США — Калифорния, Техас; ФРГ — Бавария, Баден-Вюртемберг; Франция — район Тулузы и т. п.), и потому соответствующие мероприятия и проблемы носили бы региональный или локальный характер.

Что касается внутрикорпорационных аспектов, то, за редчайшим исключением, военные подрядчики продолжают работать на гражданский рынок или же в основном на гражданский рынок. Даже авиапромышленность капиталистического мира отгружает на гражданские цели более половины общего объема своей продукции (Франция — 56%, Великобритания — 50%). На гражданский рынок может быть переориентирована без особых проблем и продукция "двойного назначения", доля которой в бюджетных закупках военных ведомств, по оценкам экспертов ООН, колеблется в пределах 28 — 32% их общего объема⁷⁴. Поэтому в большинстве корпораций нет какого-то четкого деления их производственных участков на военные и невоенные. Границы между ними подвижны, а подчас и размыты, ряд товаров выпускается и в военном и в гражданском варианте.

У менеджеров ТНК есть и другие основания проявлять интерес к конверсии. Дело в том, что работа на военную казну связана подчас с развитием деловых навыков, зеркально противоположных работе на обычный рынок. Здесь сплошь и рядом успех несет максимизация издержек, затягивание сроков и пересогласование контрактных условий и спецификаций, что в условиях обычной конкуренции является самоубийственным. В корне отличаются и навыки работы с одним крупным потребителем (казной) и миллионами разрозненных потребителей гражданского рынка. В итоге по крайней мере часть управленческого аппарата военных корпораций теряет квалификацию, необходимую для участия в обычной конкуренции, что приводит их к серьезным провалам.

Наглядный пример тому дает все та же "Локхид", запоздавшая с выходом на рынок пассажирского самолета "Тристар", который создавался "под впечатлением" работы на военную казну и не собрал портфеля заказов, обеспечивающих его рентабельность. В Западной Европе стереотипы "военно-хозяйственного" мышления серьезно повредили англо-французскому "Конкорду", который оказался убыточным в еще большей степени. Общеизвестным является бюрократизм военных госзакупок, повышающий накладные расходы. Негативно влияет на операции корпораций контроль на вывоз продукции и технологии "двойного назначения", делающий перспективы ее экспорта слабо предсказуемыми, что отражается и на заказах из социалистических стран. Очень многие дальновидные менеджеры принимают эти факторы во внимание.

К тому же, пока специалисты спорят о проблемах конверсии, менеджерам транснациональных корпораций на деле регулярно приходится ею заниматься. С завершением крупных военных заказов приходится искать новое применение технологии, а также способ использования произ-

водственных мощностей. Пропорции военных и гражданских отгрузок даже у крупнейших подрядчиков Пентагона колеблются год от года в весьма заметных пределах, но фирмы справляются с этим. Справляются, поскольку около 80% электронных фирм США, работая на Пентагон, одновременно ищут гражданский рынок для своей продукции⁷⁵. Более того, ряд транснациональных корпораций, учитывая повышенный риск военных подрядов, существенно сократил их объем, а "Интел" и "Хьюлетт-Паккард" почти совсем отказались от военного бизнеса, ибо участие в нем ухудшало их конкурентоспособность в гражданских отраслях. Весьма характерно, что лихорадочный, неустойчивый военный бизнес начинает вызывать сомнения и недовольство даже в таких его цитаделях, как заваленная военными заказами Калифорния. "Что волнует многих калифорнийцев, — писал "Ю. С. ньюс энд Уорлд рипорт", — так это чередование экономических пиков и провалов в военно-ориентированном производстве"⁷⁶.

Следует особо отметить, что на позиции осуществления конверсии по различным мотивам все шире становятся профсоюзы, непосредственно знакомые с современным производством. В некоторых странах (Великобритания, Бельгия) они разрабатывают "инициативные программы" конверсии. Даже реформистские профсоюзные центры включают в свои документы лозунги мира.

Так, профсоюз фирмы "Лукас азроспейс" (Великобритания) выявил около 150 альтернативных гражданских товаров, которые могли бы производиться на ее милитаризированных мощностях. На военно-морских верфях концерна "Виккерс" в Барроу таких продуктов было определено 54. На танковом заводе в Ньюкасле вместо танков "Чифтен" оказалось возможным производить прессы, оборудование для угледобычи, бульдозеры, паровые котлы и насосы. Даже королевская фабрика боеприпасов в Лондоне в состоянии выпускать бытовую электронику и радиотехнику.

В ФРГ на военной (70% продукции) верфи "Блом унд Фосс" профсоюз металлистов доказал администрации, что предприятие с не меньшей рентабельностью может производить гражданские суда и оборудование для опреснения морской воды. На заводах Круппа в Бремене и Киле наряду с танками "Леопард" собирается оборудование для экономии энергии и использования ее альтернативных источников.

Во Франции фирма "Армс де Шатлеро" выделила из своей структуры отделение "Сфена" для производства гражданской продукции. Военное предприятие "Ателье де Тарб" одновременно выпускает инструменты на базе электроники. Фабрика взрывчатых веществ в Рипо была переориентирована на мирное использование атомной энергии, завод в Гуэрни вместо припасов для ВМС стал производить агропромышленное оборудование.

В Италии военные подрядчики одновременно производят грузовики, вертолеты, машины скорой медицинской помощи, фирма "Сниа-вискоза" — синтетические волокна параллельно со взрывчатыми веществами. В Швеции на конвейерах компании "Сааб" собираются параллельно и военные и гражданские самолеты. В Нидерландах "Филипс" на базе выпуска радаров освоил производство оборудования системы безопасности на транспортных магистралях, в том числе каналах, и т. д.⁷⁷

Более того, режим военного производства сплошь и рядом использу-

ется для подавления профсоюзных прав и свобод. Рабочий класс все острее чувствует и свою ответственность за судьбы войны и мира, а "сила давления и сознательности трудящихся масс", указывал В. И. Ленин, не раз "обламывала острие у воинственной политики империалистов"⁷⁸.

Наконец, альтернативой военному бизнесу, как производственному, так и исследовательскому, является предложенная в новой редакции Программы КПСС широкая, долговременная, всесторонняя программа взаимовыгодного сотрудничества стран с различными экономическими и социальными системами, учитывающая те возможности, которые открывает перед человечеством эра научно-технической революции, а также выдвинутая XXVII съездом КПСС всеобъемлющая система международной безопасности, в том числе экономической. Западные корпорации и социалистические предприятия могли бы объединить свои силы и разум для решения многих национальных и глобальных проблем, укрепляя тем самым материальную базу согласия и доверия. А разум, как подчеркивал К. Маркс, "в мировой истории все же побеждает"⁷⁹.

Свидетельством этого является советско-американский договор о ликвидации ракет средней дальности и меньшей дальности, начало конкретных переговоров о сокращении стратегических ядерных арсеналов.

В ЦЕНТРЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ ТРУДОМ И КАПИТАЛОМ

При заметном удельном весе транснациональных корпораций в капиталистическом производстве они сосредоточивают на своих предприятиях значительную армию наемного труда. По оценкам МОТ, в начале 80-х годов она насчитывала до 50 млн человек, или около $1/10$ всего контингента занятых в капиталистических и развивающихся странах. Другими словами, ТНК уже образовали вокруг себя обширную арену, с одной стороны, капиталистической эксплуатации, а с другой — классовой борьбы.

Обладея всеми общими чертами наемного труда при капитализме, занятость на предприятиях ТНК отличается и рядом особенностей. Они определяются как тенденциями развития современных производительных сил, так и спецификой деятельности самих ТНК, непосредственно интернационализирующих коренное для капитализма противоречие между трудом и капиталом. Здесь с особой убедительностью звучат слова В. И. Ленина о том, что "господство капитала международно. Вот почему и борьба рабочих всех стран за освобождение имеет успех лишь при совместной борьбе рабочих против международного капитала"¹. Поэтому и изменения в формах трудовых, классовых отношений, порождаемые феноменом ТНК, требуют в рамках данной монографии специального, развернутого анализа.

1. Наемный труд на предпринимателей — космополитов

Буржуазные апологеты и менеджеры ТНК обычно рисуют их трудовую политику как "просвещенную", ставящую рабочих и служащих, занятых на их предприятиях, в некое привилегированное положение по сравнению со всеми другими отрядами лиц наемного труда, в "партнерство" с капиталом. "Многонациональные корпорации, — утверждает, например, президент "Бизнес интернэшнл" О. Фримен, — служат интересам тех людей, которые на них работают"². Обратной стороной этой апологетики являются левацкие заявления о том, что персонал ТНК "коррупцирован империализмом", "обуржуазился" и потому "выбыл" из современной классовой борьбы. Жизнь, однако, показывает, что трудовые, производственные отношения в рамках корпораций развиваются не по подобным надуманным сценариям, а по объективным законам классовой борьбы.

По самой диалектике своего развития транснациональные корпорации, с одной стороны, существенно усиливают эксплуатацию наемного труда, придают ей международную форму и измерения. Ныне они идут в авангарде контрнаступления монополий на рабочий класс, отмеченного XXVII съездом КПСС. С другой — создаются дополнительные объективные предпосылки для усиления сопротивления трудящихся такой эксплуатации, более органичного сочетания экономических и политических лозун-

гов в классовой борьбе, укрепления пролетарского интернационализма. Это явствует как из структуры занятости на предприятиях транснациональных корпораций, так и из особенностей эксплуатации труда космополитизировавшимся капиталом.

Во-первых, обладая более крупными предприятиями, чем другие отряды предпринимателей, ТНК сосредоточивают на них наиболее крупные и концентрированные отряды рабочего класса. Например, в Канаде транснациональные корпорации фигурируют в самых верхних строчках промышленных цензов, куда относятся предприятия с числом занятых 1—2 тыс. и выше, во Франции — 0,5—2 тыс., в Швеции — 0,5—1 тыс. и т. д. В целом же из указанных 50 млн человек около 46 млн занято на предприятиях всего 400 ТНК, тогда как остальные — на предприятиях более 4 тыс. фирм, имеющих прямые капиталовложения за границей³. Здесь же трудящиеся в наивысшей степени организованы и охвачены профсоюзами. Таким образом, есть все основания утверждать, что в наши дни именно в рамках ТНК особенно остро разворачивается противоречие между трудом и капиталом, в данном случае между монополистическим, интернационализировавшимся капиталом и организованным, объединенным в профсоюзы рабочим движением как их типичными современными представителями. Следовательно, именно здесь ныне проходит передний край борьбы против капиталистической эксплуатации, наиболее достоверно определяются стоимость рабочей силы, условия ее воспроизводства, приобретает наибольший простор действие закона возвышения потребностей трудящихся⁴.

Во-вторых, общий контингент занятых на предприятиях ТНК делится между странами их базирования и принимающими странами примерно поровну при в целом сходных условиях производства. Конечно, соотношение долей отечественных и зарубежных рабочих у корпораций отдельных стран различается в зависимости от размеров производственного потенциала и рынка этих государств, особенностей их национальных империализмов, преобладающей отраслевой специализации и деловой стратегии самих ТНК. Например, корпорации США, ФРГ, Японии, Великобритании, Франции, Италии сохраняют в странах своего базирования более половины общего объема занятости, тогда как Канады, Швейцарии, Швеции, Нидерландов, Бельгии — лишь от $\frac{2}{5}$ до $\frac{1}{3}$ ⁵.

Однако во всех случаях процесс эксплуатации труда интернационализируется. В отличие от отечественных компаний, извлекающих прибыль из внешней торговли, т. е. в процессе перераспределения прибавочной стоимости, созданной за границей, ТНК с опорой на прямые производственные капиталовложения выносят в иностранные государства уже и сам процесс ее создания и присвоения. Более того, они получают при этом значительную свободу для социального маневра за счет использования в своих интересах национальных различий в заработной плате и условиях труда, раскола и противопоставления друг другу национальных отрядов пролетариата. Сам рынок труда для их предприятий во многом перестает регулироваться соотношением спроса и предложения рабочей силы в отдельных странах, где они оперируют, и начинает испытывать на себе влияние такого соотношения уже в международном масштабе. В этом смысле интернационализируется и резервная армия труда, начинающая с умноженной силой давить на цену рабочей силы.

Нетрудно видеть, что международные производственные отношения, в применении к операциям ТНК, приобретают черты первичных, коренятся не в обмене, а в производстве. Их сторонами становятся уже не страны или фирмы, обменивающиеся своими товарами, а иностранный капитал и местный наемный труд, соединяющиеся друг с другом через границы государств. Для ТНК это означает, что зарубежные операции становятся для них неотъемлемой составной частью не только кругооборота, но и непосредственно воспроизводства и накопления капитала. Для местной рабочей силы кроме усиления ее эксплуатации это означает еще и резкое обострение такого характерного свойства трудовых отношений при капитализме, как отчуждение труда, которое становится как бы удвоенным: ввиду ее эксплуатации вообще и ввиду подчинения иностранному капиталу в частности и в особенности⁶.

Естественно, что такое "транснациональное" отчуждение заметно усиливает отчуждение классовое. Это активизирует рабочее движение внутри принимающих стран. Одновременно отряды пролетариата осознают себя как класс уже не только в национальных, но и в международных рамках. Для них становится особенно осязаемым вывод Ф. Энгельса о том, что, "так как положение рабочих всех стран одинаково, так как их интересы одинаковы, враги у них одни и те же, то и бороться они должны сообща, и братскому союзу буржуазии всех наций они должны противопоставить братский союз рабочих всех наций"⁷. Таким образом, под пролетарский интернационализм в новых условиях подводится уже не только моральная, но и материальная база.

В-третьих, рабочая сила, используемая транснациональными корпорациями, сосредоточена по преимуществу в обрабатывающей промышленности, особенно в ее передовых, наукоемких отраслях. Быстро растет занятость и на их предприятиях в сфере услуг, но не в трудоемкой, а в современной, новейшей части их спектра (финансы, информатика, технические услуги). Таким образом, транснациональные корпорации используют, по крайней мере в развитых капиталистических странах, наиболее квалифицированную рабочую силу, сложный труд. Конечно, этот труд стоит и оплачивается несколько выше, чем в среднем, и здесь одна из главных причин, почему зарплата на предприятиях корпораций обычно примерно на 4—5% выше, чем на аналогичных национальных предприятиях. Однако квалифицированная рабочая сила отдает капиталу и большую, чем в среднем, прибавочную стоимость, в том числе за счет своих интеллектуальных ресурсов, создает продукцию пониженной трудоемкости. Например, доля расходов на зарплату рабочих и служащих в условно-чистой продукции предприятий ТНК в США составляла 48,1%, тогда как у национальных фирм — 71,9, в Великобритании — 54,2 и 56,1%, во Франции — 54,0 и 60,2% соответственно⁸. Поэтому транснациональные корпорации имеют повышенные показатели производительности, интенсификации и степени эксплуатации труда даже в рамках общепринятых условий его регламентации.

Вместе с тем привлечение высококвалифицированного наемного труда имеет свои аспекты, противостоящие капиталу. Оно означает повышение стоимости рабочей силы, уровня ее образования и потребностей. Происходит пролетаризация части интеллигенции, теряющей свой особый статус в обществе, социально сближающейся с рабочим классом и попол-

няющей его ряды. Отсюда появление так называемого "беловоротничкового тред-юнионизма", переход лиц инженерных профессий с профессиональной на классовую, профсоюзную форму защиты своих прав. ТНК вынуждены готовить значительные кадры хозяйственных руководителей среднего звена, которые, вливаясь в ряды профсоюзов, в состоянии более квалифицированно разбираться в деловой отчетности компаний, разоблачать их дезинформацию в ходе коллективных переговоров. Эти же кадры обеспечивают стабильную работу предприятий корпораций после их национализации, формируют трудовую интеллигенцию, крайне необходимую для управления производством в случае перехода политической власти в руки рабочего класса. Но разумеется, из квалифицированной массы рабочих и служащих ТНК сознательно формируют и привилегированные слои рабочей аристократии, благо повышенные прибыли дают им достаточные средства для ее подкупа (см. подробнее § 2).

Особо следует сказать о трудовой политике транснациональных корпораций в развивающихся странах. На их предприятиях здесь занято всего лишь около 4 млн человек, или 0,5% всего контингента рабочей силы данных стран (против 40% в девяти наиболее развитых западных странах)⁹. Эти различия по-своему иллюстрируют тот громадный разрыв в уровнях развития, который существует между двумя противостоящими частями мирового капиталистического хозяйства, в том числе разрыв в степени зрелости их общественных структур и классовых отношений. Корпорации устремляются в развивающиеся страны в основном за дешевой, бесправной рабочей силой. Получая несравненно более низкую зарплату за труд сопоставимой производительности, рабочие развивающихся стран значительно обогащают ТНК, которые в данном случае не брезгают и докапиталистическими способами эксплуатации. Особенно это относится к корпорациям агропромышленного комплекса и сезонным наемным рабочим. В рамках международных производственных систем ТНК дешевую рабочую силу (через миграцию или внутрифирменное разделение труда) искусственно используют в качестве конкурента с рабочими стран базирования. Западноевропейские химические корпорации "отказываются от своих рабочих в странах Общего рынка, в частности в Англии, — указывал английский профсоюзный деятель К. Дженкинс, — в пользу Среднего Востока, где рабочие не защищены законодательством об охране труда, о санитарии, коллективных договорах или охране среды"¹⁰. Более того, есть все основания говорить о широкомасштабном социальном маневре, проводимом ТНК путем экспорта рабочих мест из стран с высокой заработной платой и организованным рабочим движением в те районы мира, где оплата труда низка, а права рабочих подавляются. Ясно, наконец, что 4 млн занятых практически ничто по сравнению с 400 — 500 млн полностью или частично безработных, имеющих в развивающихся странах¹¹.

Вместе с тем, активно перенося в развивающиеся страны капиталистический уклад, транснациональные корпорации создают там и могильщика этого строя. По крайней мере на части их предприятий формируется современный промышленный пролетариат, способный со временем сделать шаг от антиимпериалистической к антикапиталистической борьбе, от буржуазно-демократических к революционно-демократическим преобразованиям развивающегося общества. Здесь, очевидно, допустима аналогия с Россией XIX в., где В. И. Ленин считал "прогрессивной" работу капитализма,

”когда он обобществляет труд и повышает его производительность, когда он разрывает... подчинение трудящегося местным кровопийцам и создает подчинение крупному *капиталу*. Это подчинение является прогрессивным... потому, что оно **БУДИТ МЫСЛЬ РАБОЧЕГО**, превращает глухое и неясное недовольство в сознательный протест, превращает раздробленный, мелкий, бессмысленный бунт в организованную классовую борьбу”¹². Действительно, доля ТНК в общем контингенте промышленных рабочих достигает в Бразилии, Колумбии, Мексике, Заире от 20 до 30%, в Индии, Кении, Малайзии, Сингапуре, Тринидаде и Тобаго — более 30%. В ряде этих стран уже формируются традиции пролетарской, классовой борьбы, растет авторитет пролетариата в коалиции антиимпериалистических сил.

Сложный и самостоятельный вопрос — изучение динамики занятости на предприятиях транснациональных корпораций, а в кризисных условиях последних лет — и ее стабильности. Как общее правило, на фоне современных трудосберегающих сдвигов в технике и структуре производства она если и растет, то гораздо медленнее прироста объемов выпуска продукции, причем сравнительный коэффициент прироста занятости у ТНК опять-таки ниже, чем у национальных фирм. Менее стабильной оказывается и сама занятость, причем по совокупности причин.

Уже указывалось, что ТНК предпочитают привлекать квалифицированную рабочую силу, причем в годы кризисов они обычно стремятся сохранить ее костяк. Тем меньше гарантий занятости остается у менее квалифицированных рабочих, которые (и по структурным, и по циклическим причинам) оказываются ненужными на предприятиях ТНК. Эти процессы форсируются техническим прогрессом и модернизацией промышленности на базе электронной автоматизации. Например, переход в сфере связи с электромеханической к электронной технике сокращает (на примере Италии, Бельгии, Нидерландов) потребности в рабочей силе на 50%, приводит к исчезновению целых профессий¹³. Идет опережающий рост зарубежной занятости по сравнению с занятостью в странах базирования корпораций, причем последняя иногда падает уже и абсолютно. Поэтому весь прирост занятости ТНК приходится обычно на наукоемкие отрасли в странах базирования и зарубежные операции при общем относительном падении спроса на рабочую силу.

Однако эта общая динамика еще не дает полного представления о степени нестабильности. Характерной чертой транснациональных корпораций является существенная международная текучесть рабочих мест даже в рамках сохраняющихся контингентов занятых. Главная ее причина — международная миграция капиталов, которая в последнее время стала определяться сложным комплексом причин. К экономии на заработной плате и разнице в норме прибыли прибавилось стремление к экономии на сырье (или доступа к нему), захвату чужих рынков, совокупность политических причин. Почти 90% из 52 крупнейших ТНК назвали в качестве мотива зарубежного инвестирования желание “обозначить” себя на конкурентных иностранных рынках, 40% — обход таможенных барьеров и т. д.¹⁴ Многие фирмы переводят свои капиталы в США с единственной целью уберечь их от политических потрясений в этой главной цитадели капитализма.

В итоге анализируемая нестабильность предопределяется уже самим

внутрифирменным планированием транснациональных корпораций. Хотя апологеты ТНК и превозносят его как средство поправить "недостатки рынка"¹⁵, оно само следует за его конъюнктурой, подчинено критерию прибыли и далеко не застраховано от ошибок. Более того, при их международной мобильности корпорации стремятся быстрее других приспосабливаться к происходящим изменениям, а все это имеет свою социальную цену.

Как уже указывалось, одним из генеральных направлений современной внутрифирменной политики ТНК является рационализация производства, которая кроме технологических имеет еще и географические параметры. Корпорации меняют производственный профиль филиалов, конфигурацию и звенность технологической цепочки, рассредоточенной в международном масштабе. Например, если в середине 70-х годов "Бритиш-Америкен тобэкко" поровну распределяла свои активы между США и Западной Европой, то к 1982 г. ее активы в США возросли на 46%, а в Западной Европе сократились на 32%. В самой Западной Европе на филиал в Брюсселе была перенесена часть операций с филиала в Роттердаме, что повлекло за собой увольнение 231 человека. Голландская "Акзо" под тем же предлогом пыталась закрыть свои заводы в Нидерландах, Бельгии и ФРГ, уволив 6 тыс. рабочих. Аналогично во Франции американская "Нэшнл кэш реджистер" закрыла свой филиал с 200 занятых и начала снабжать французский рынок за счет импорта¹⁶.

Сплошь и рядом к такой тактике прибегают ТНК-конгломераты, регулярно "перетасовывающие наборы" принадлежащих им предприятий. Так, "Литтон индастриз" (США) поглотила английскую фирму пишущих машинок "Империал", а затем закрыла ее, зарезервировав английский рынок за своим западногерманским филиалом "Трайамф", что увеличило безработицу в округе Гульб с 5,3 до 20% рабочей силы¹⁷. Вообще же поглощения транснациональными корпорациями других предприятий, как правило, сопровождаются рационализацией или сменой их профиля. Таким путем образуются ныне около половины зарубежных филиалов ТНК.

В советской научной литературе уже анализировался процесс перебазирования транснациональными корпорациями ряда своих трудоемких производств в развивающиеся страны и его влияние на занятость в странах их базирования. Под влиянием кризисов 70-х и 80-х годов и правительственных мероприятий по сохранению рабочих мест этот процесс ныне несколько замедлился. Однако нестабильность занятости резко возросла под влиянием попыток корпораций выжить в ходе кризисов, социальную цену за что платит все тот же рабочий класс. Подобное выживание принимало обычно форму либо закрытия зарубежных филиалов, либо сужения их производственного профиля. В итоге с 1976 по 1981 г. в одной только Шотландии было потеряно 45 тыс. рабочих мест, в том числе на предприятиях фирм "Зингер", "Крайслер-Пежо", "Гудиер", "Ханиуэлл", "Нэшнл кэш реджистер" и др.¹⁸

В развивающихся странах к закрытию филиалов под влиянием кризиса в самые последние годы добавилась их ликвидация или сокращение операций по "программам экономии", навязанным МВФ странам-должникам с просроченными платежами. Эти программы предусматривают почти повсеместно сокращение внутреннего (в первую очередь государственного) потребления и импорта, что сужает для филиалов ТНК возможности

сбыта и ввоза комплектующих частей. Так произошло, в частности, с филиалами фирм "Рэнк", "Сирс Робэк", "Ревлон" в Бразилии, "Доу кемикл" в Чили, "Скуибб" в Аргентине, "Галф энд Вестерн" в Доминиканской Республике и т. д.¹⁹ Наконец, менеджеры ТНК зачастую принимают ошибочные решения или идут на неоправданный риск, за что также в конечном счете расплачиваются трудящиеся их предприятий. В частности, неудачными оказались совместные предприятия английской фирмы "Бритиш Лейланд" и "Инноченти" (Италия), операции филиалов "Крайслер" в Западной Европе. Только в первом случае с предприятий "Инноченти" было уволено 1700 человек.

Для транснациональных корпораций в последние годы характерной становится не только такая операция, как заграничное инвестирование, но и заграничное деинвестирование, закрытие или ограничение операций своих филиалов. Например, крупнейшие корпорации США провели в 70-х годах 717 операций по свертыванию своих филиалов за рубежом, английские — 532 операции, причем их число растет как в абсолютном, так и в процентном отношении к числу открываемых филиалов²⁰. Более того, в начале 80-х годов многие корпорации вообще стали в массовом масштабе переводить свои активы из производственного капитала в денежный, помещая их под высокий процент в транснациональные банки, что давало им прибыль большую, чем расширение производства. В итоге наступил застой промышленных капиталовложений, который продолжался с 1980 по 1984 г., т. е. захватил даже часть фазы оживления в 1983 — 1984 гг. После этого неудивительно, что оживление не привело к уменьшению безработицы в Западной Европе и Японии, а на предприятиях ТНК занятость в первой половине 80-х годов сократилась в абсолютном выражении в развитых капиталистических и в развивающихся странах.

Нестабильность занятости в развивающихся странах в дополнение к ее общим проанализированным уже характеристикам имеет еще и свои специфические черты. Во-первых, в конкуренции с транснациональными корпорациями здесь разоряются местные предприятия с низким органическим строением капитала, т. е. с относительно большим числом занятых, которые пополняют ряды безработных. Это особенно характерно для агробизнеса. Например, каждый новый трактор, ввозимый транснациональными корпорациями в Латинскую Америку, "выталкивает" с земли 3 — 4 крестьян²¹.

Во-вторых, с переходом предприятий ТНК в развивающихся странах от работы на импортозамещение к форсированию экспорта большинство новых предприятий возникает ныне в "свободных" или "экспортных" зонах, созданных уже более чем в 30 странах. Однако на эти предприятия приходится пока менее 1% общего объема занятости в обрабатывающей промышленности развивающихся стран²². Более того, будучи в самой минимальной степени связанными с внутренним рынком принимающей страны, они почти не создают мультипликативного эффекта занятости через систему межотраслевых связей.

В-третьих, представляя собой отдельные звенья международно рассредоточенной технологической цепочки ТНК, подобные предприятия формируют узкоспециализированную рабочую силу, частичного рабочего, подчас неприменимого на других предприятиях. Подготовка таких рабочих сводится к освоению ими минимума операций и продолжается подчас не более

двух недель. Очень часто это молодые девушки-сборщицы, которых корпорации держат только до замужества. Например, на предприятиях электронных ТНК в Бразилии "рабочие заняты по преимуществу ручным трудом без ясного понимания того, что они производят"²³. Все эти явления обостряют структурную безработицу, дробят рынок труда. Наконец, несколько повышенная, по сравнению с национальным уровнем, заработная плата на предприятиях ТНК привлекает к их воротам такое число людей, которые заведомо не могут быть трудоустроены. Когда одна из фирм США открыла сборочную линию на Маврикии, объявив о 50 вакансиях, в условиях местной безработицы ее бюро буквально атаковали около 1000 человек²⁴. Это дезорганизует рынок труда и увеличивает текучесть рабочей силы.

Таковы особенности наемного труда на предприятиях транснациональных корпораций даже при обычных, повседневных условиях его эксплуатации. Однако особая острота конфликта между трудом и капиталом в рамках ТНК определяется еще и тем, что такие корпорации проводят целевые антирабочие и антипрофсоюзные акции, уже превратившиеся в систему.

2. ТНК против профсоюзов трудящихся

Разбор и анализ такой системы необходим хотя бы потому, что занятость на предприятиях ТНК в ряде стран составляет уже довольно значительную долю в общей армии наемного труда, особенно в ведущих отраслях хозяйства. Поэтому транснациональные корпорации прямо влияют на социальный климат как в принимающих странах, так и в странах базирования в целом. В обрабатывающей промышленности, например, эта доля равна в США почти 40% (35% у американских и 4,5% у иностранных корпораций), в ФРГ — 38% (16 и 22), в Бельгии — 52 (14 и 38), в Канаде — 72 (29 и 43), а в развивающихся странах (только занятость у иностранных ТНК): на Филиппинах — 7%, в Аргентине и Южной Корее — 10, в Бразилии и Мексике — 20, в Колумбии — 28, в Кении, Заире и Малайзии — 30 — 35, в Сингапуре — 70% и т. д.²⁵

Этим трудящимся противостоит авангард современного монополистического предпринимательства, более, чем вся остальная буржуазия, вооруженный "и силой капитала, и силой знания, и многолетней, чтобы не сказать вековой, привычкой и навыком к управлению"²⁶. Капитал ТНК гораздо более мобилен, чем современный труд, и космополитизировавшаяся буржуазия особенно широко использует международный характер своих операций против рабочего движения, исторически сложившегося и функционирующего пока в основном в национальных рамках.

В полном соответствии с присущим капиталу стремлением разобщить рабочий класс транснациональные корпорации обращают свои действия прежде всего против организованного рабочего движения, профсоюзов. Они стремятся не допустить создания на своих предприятиях профсоюзных ячеек, запрещают их деятельность. Такой тактики в Австралии придерживалась шведская "Эрикссон", во многих странах американская "Макдональд" (в частности, для того чтобы бесконтрольно использовать детский труд). Однако наиболее распространена подобная практика

в развивающихся странах, тем более что во многих из них профсоюзы либо запрещены, либо урезаны в своих правах, либо такие запреты и ограничения распространяются именно на предприятиях ТНК. В Гватемале "Кока-Кола" вообще отказалась признавать местный профсоюз и уволила 500 рабочих, в Африке канадская "Батя" отказалась от контактов с координационным комитетом, объединяющим профсоюзы ее предприятий, расположенных на континенте. Практически никогда не разрешается создание профсоюзов в "экспортных зонах"²⁷.

Все это существенно сдерживает становление организованного рабочего движения в освободившихся странах, рост классового сознания пролетариев, завоевание трудящимися социальных прав и свобод. Например, в Индонезии профсоюзами охвачено лишь 13 млн рабочих из 60 млн, в Таиланде — 240 тыс. из 24 млн, в Малайзии — 612 тыс. из 6 млн, а всего по Юго-Восточной Азии — лишь 16% из 109 млн трудящихся. Обратной стороной такой слабой организованности и раздробленности является усиленная эксплуатация. На Филиппинах ТНК рубщикам сахарного тростника платили 81 цент в день при официальном минимуме 1,36 долл. В Эфиопии до революции голландская НВА держала половину персонала на статусе временных рабочих, а оплата не находилась ни в какой связи с производительностью²⁸. Конвейер на заводе движется на максимальной скорости, рабочие под наблюдением надсмотрщиков трудятся в таком темпе, что от них идет пар, писал западногерманский журнал "Штерн". В ФРГ они бы вышли на баррикады, но в Бразилии проблем не возникает. "С прогрессирующей интернационализацией производства, — констатировал в этой связи генеральный секретарь консультативного комитета профсоюзов при ОЭСР К. Тапиола, — антипрофсоюзная деятельность не только остается одной из важнейших проблем, но и распространяется на новые области". Родился даже особый вид консультативных фирм, которые предлагают ТНК свои услуги по подрыву и разгону профсоюзов²⁹.

Там, где нельзя подавить требования трудящихся силой или же ТНК заинтересованы в сохранении костяка квалифицированного персонала, применяются разного рода патерналистские схемы. "Империализм, — писал В. И. Ленин, — имеет тенденцию и среди рабочих выделить привилегированные разряды и отколоть их от широкой массы пролетариата"³⁰. Эти схемы обычно предусматривают определенные доплаты персоналу, предоставление ему некоторых видов услуг, вплоть до "участия в прибылях" или "участия в управлении". Например, ИБМ создает на своих предприятиях вместо профсоюзов "союзы персонала", "Кодак" и "Форд" — закрытые "хозяйские профсоюзы", которым запрещено присоединяться к национальным профцентрам своих стран. "Гудиер", "Ксерокс", "Рокуэлл интернэшнл" учредили при своих предприятиях спортивно-оздоровительные комплексы, "Дженерал электрик", "Юнион карбайд", "Тексас инструмент" — "компанейские магазины", "Дженерал моторз" и "Хьюлетт-Паккард" выделяют рабочим загородные участки и т. п. Ряд транснациональных корпораций практикуют участие рабочих в акционерном капитале или прибылях, их представительство в управлении вплоть до совета директоров³¹.

Однако все эти попытки партнерства носят в конечном счете антирабочий характер. "Патернализм" не гарантирует трудящимся рабочих мест при реорганизациях и кризисах. Тот же "Кодак" в начале 80-х годов уре-

зал производственный профиль своих заводов в Западной Европе (в Великобритании, ФРГ, Бельгии, Франции, Ирландии), оставив за ними провяку пленки, и закрыл исследовательский центр в Харроу (Англия). Участие в акционерном капитале сплошь и рядом используется ТНК как дополнительный источник самофинансирования. Различные бытовые льготы идут все в том же стратегическом русле попыток превратить социальные отношения между трудом и капиталом в отношения потребительские, насадить потребительство. Эффективное участие рабочих в управлении, как правило, не идет выше уровня бригады. В то же время разлагающий эффект патерналистских мер трудно переоценить. Например, "хозяйский профсоюз" рабочих канадской "Алкан" в Гайане во время переговоров о национализации ее филиала объявил антиправительственную забастовку³². Аналогичные случаи имели место на банановых плантациях Центральной Америки. Космополитическая монополистическая буржуазия отлично помнит, как указывал К. Маркс, что в "расколе пролетариев заключается подлинная тайна сохранения ее могущества"³³.

Там, где трудящимся на предприятиях ТНК все же удастся создать профячейки, в ход идут самые разнообразные методы явной и скрытой их дискриминации. Таковы, например, попытки непризнания профсоюзов, существующих на предприятиях поглощаемых корпораций (американская "Арундель" в Великобритании). В других случаях на профсоюзы и их лидеров натравливаются наемные бандитские элементы или "частная полиция" корпораций, как это было на заводе "Ситроен" в Ольнее. Под предлогом кризиса транснациональные корпорации идут на нарушение коллективных договоров. В Великобритании таким образом перевели на сокращенную рабочую неделю и зарплату тысячи рабочих автопромышленности. В других случаях делаются попытки переносить в принимающие страны нормы трудовых отношений из стран базирования ТНК (японские компании в США и филиалы "Крайслер" в Англии). "Американские корпорации,— писал английский социолог А. Макэвен,— продолжают руководствоваться мнением, что остальной мир должен приспособливаться к ним, а не наоборот"³⁴. Общей особенностью патерналистских схем и схем "соуправления" является то, что ТНК здесь упорно пытаются уйти от заключения коллективных договоров, перейти с договорной основы трудовых отношений на консультативную.

Особо усердствуют транснациональные корпорации в насаждении искусственной конкуренции между рабочими, которую Ф. Энгельс рассматривал как "самое сильное оружие буржуазии против пролетариата"³⁵. Эта конкуренция насаждается прежде всего между трудящимися, объединенными в профсоюзы, и несоюзной массой рабочих, включая иммигрантов. Однако это касается и рабочих самих развитых стран. Дирекция фирмы "Филиппс" в Европе, указывалось в одном из профсоюзных бюллетеней, "регулярно дает рабочим одних заводов такие обещания, которые имели бы последствия для рабочих других. Многие эти обещания противоречат друг другу, так что рабочие в итоге не знают толком своего реального положения"³⁶.

Сказывается здесь и то, что в рамках хозяйственных империй ТНК, подчас даже в рамках отдельных предприятий, трудятся члены различных профсоюзов (по ориентации или профилю), и такая ситуация становится все более распространенной с прогрессом диверсификации. Например,

на предприятиях английской фирмы "Плесси" в Ливерпуле заняты в основном члены профсоюза работников электротехнической, электронной, санитарной промышленности и промышленности средств связи, в Ноттингеме — профсоюза транспортных и общепромышленных рабочих, на севере страны — профсоюза рабочих муниципальных предприятий, а служащие фирмы объединены еще и в три различные профессиональные ассоциации. Поэтому "Плесси" все время маневрирует между различными профсоюзами, ведет с ними коллективные переговоры лишь на местном уровне и делает все, чтобы поссорить организации рабочих и служащих. Японская "Хитачи", купив электронный завод в Уэльсе, признала только один профсоюз, хотя на этом заводе были ячейки еще и пяти других³⁷.

В условиях кризиса и безработицы и под видом рационализации производства такая искусственная конкуренция создается посредством проведения ТНК целевой инвестиционной и коммерческой политики, бьющей в первую очередь по рабочим тех филиалов, которые проявляют особое упорство в отстаивании своих прав. "Филипс", например, регулярно "на- травливает рабочих своих предприятий друг на друга в международном масштабе, угрожая перенести производство или сконцентрировать его в местах, где издержки производства ниже"³⁸. Чаще всего это угроза перенести производство в страны с более низкой зарплатой и худшими условиями труда, прежде всего развивающиеся. Однако направления таких переносов в последние годы стали более сложными. Так, ряд предприятий мигрируют из Южной Кореи и Сингапура в Малайзию. Английская "Бритиш Лейланд" сознательно лишала капиталовложений свой итальянский филиал, где боевой профсоюз рабочих отверг понижение заработной платы. Западноевропейская империя "Крайслер" была реорганизована во главе с французским филиалом "Симка" во многом потому, что в Великобритании компании противостояли активные ячейки профсоюзов. В США же рабочие фирмы "Фриджидер" вынуждены были отказаться от требований повышения зарплаты, ибо администрация пригрозила им перемещением производства в другое место³⁹.

Подчас при особо острых классовых конфликтах транснациональные корпорации прибегают даже к сознательному переносу заказов с тем, чтобы задушить забастовки на своих предприятиях. Американская "Рейтеон" пыталась в этих целях вообще закрыть свой филиал в Бельгии, а забастовка на французском филиале английской фирмы "Николас" нейтрализовалась переносом заказов в Лондон, Амстердам и Вену.

ТНК регулярно пытаются лишить профсоюзы в ходе коллективных переговоров необходимой им информации, а требования последних отсылаются "для реакции" в штаб-квартиры со ссылкой на отсутствие у местных менеджеров прав удовлетворить их или вообще вести переговоры. "Когда местная администрация не имеет полномочий для принятия решений, — указывал К. Тапиола, — традиционные приемы ведения коллективных переговоров лишаются всякого смысла"⁴⁰. Именно так и поступают автомобильные корпорации США в Австралии.

На соотношение сил соперничающих труда и капитала значительное влияние оказывает буржуазное государство. Во многих развивающихся странах оно чаще всего встает на сторону ТНК, будучи заинтересованным в их привлечении или же связанным условиями инвестиционных договоров. Целевое антирабочее законодательство в этой области введено в Бра-

зилии, Малайзии, Индонезии, Сингапуре, Гонконге, на Филиппинах, не говоря уже о странах с диктаторскими режимами. Например, в Индонезии разрешены профсоюзы, но запрещены забастовки; в Малайзии забастовки запрещены именно на предприятиях транснациональных корпораций. Здесь иностранные монополии прямо блокируются с элитой местной буржуазии. Бразилец Пауло Вилар, избранный одним из директоров "ИБМ-Уорлд трейд" и являющийся субпоставщиком "Дженерал моторз", "Форд" и "Вестингауз", при возникновении забастовки на его металлургическом комбинате в Бразилии позвонил в министерство труда, вызвав на завод солдат, которые арестовали лидеров профсоюза, а при повторной забастовке солдаты избили пикетчиков и арестовали 250 человек⁴¹.

В развитых капиталистических странах с развернутым социальным законодательством положение иное. Однако транснациональные корпорации и здесь требуют и добиваются для себя исключений и благ. Так, американская торговая палата в ФРГ направила федеральному канцлеру и лидерам политических партий протест против распространения на филиалы американских ТНК в ФРГ закона об участии профсоюзов в управлении, и де-факто он не был выполнен на многих из них. Во Франции правительство Миттерана вывело филиалы иностранных ТНК из-под удара мер по национализации. В США, ФРГ, Швеции действуют законы, запрещающие забастовки солидарности. Число таких примеров можно было бы продолжить.

Социальные отношения являются ныне предметом активного регулирования со стороны международных организаций. Условия труда кодифицируют более 150 конвенций и документов МОТ, здесь же разработана специальная Трехсторонняя декларация о нормах социальной политики для ТНК. Ряд регулирующих документов принят органами "Общего рынка" и ОЭСР. Однако транснациональные корпорации либо лоббируют международные организации во время приема этих решений, либо не выполняют их на практике. При обсуждении в Европарламенте проекта решения о предоставлении профсоюзам большей информации о деятельности ТНК лобби корпораций сумело выхолостить содержание этого решения. Корпорации регулярно нарушают социальные статьи декларации ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях, в частности игнорируя деятельность национальных "бюро контактов" по улаживанию трудовых споров. "Катерпиллер" в нарушение п. 6 и 9 декларации ОЭСР пытался закрыть свой завод в Великобритании с увольнением 960 рабочих, "Данлоп" с нарушением тех же пунктов пытался продать свой завод японской "Сумитомо" и т. д.⁴² Вся подобная деятельность бьет по интересам международного рабочего класса, вызывая его решительный протест, в том числе в форме акций международной солидарности.

3. Интернациональный ответ пролетариата

Рабочее движение не могло не отреагировать на новые, опасные для него сдвиги во взаимоотношениях между трудом и капиталом. Профсоюзы были исторически первыми, кто начал оказывать ТНК систематическое и организованное сопротивление. Перед лицом экспансии таких корпора-

щий трудящиеся капиталистических стран особо остро и непосредственно ощутили необходимость интернационального единства своих действий, важность завета К. Маркса — "добиться того, чтобы рабочие различных стран не только чувствовали, но и действовали как братья и товарищи" ⁴³.

Если проследить диалектику процесса интернационализации производства в сфере классовых отношений, то очевидно, что, создавая здесь определенные преимущества для ТНК, он открывает значительные новые потенции и перед рабочим классом. Впервые трудящиеся разных стран оказываются лицом к лицу с одними и теми же конкретными эксплуататорами. Растет социальная изоляция монополий, особенно в принимающих странах, где им противостоит достаточно широкая коалиция национальных сил. Международно-распределенная производственная цепочка становится более уязвимой к трудовым конфликтам в любом ее звене. Интернационализируется действие закона возвышения потребностей трудящихся, существенно возрастает арена для их международной солидарности. Кроме общности классового сознания эта солидарность получает оперативную базу в борьбе против непосредственных транснациональных эксплуататоров. Несмотря на сопротивление транснациональных корпораций, несколько возрастает гласность их операций. Идет выработка новых норм социальной политики, включая международные. Интернациональные измерения приобретают возможности союза рабочего класса со всеми социальными слоями, испытывающими на себе гнет ТНК, прежде всего крестьянством, городскими средними слоями и "маргиналами".

Следует учитывать и ту принципиально новую обстановку, в которой разворачивается ныне классовая борьба в капиталистических странах. Перед их глазами стоит живой пример освобождения труда в странах реального социализма. Соревнование двух систем во многом удерживает монополистическую буржуазию от крайних, карательных форм борьбы с рабочим движением, побуждает ее к социальному маневрированию. Всеобщим достоянием стала марксистско-ленинская теория классовой борьбы. Существенно возросли ряды коммунистических и рабочих партий, соединяющих эту теорию с рабочим движением. В ряде стран завоевано представительство коммунистов в органах государственной власти. По сравнению с прошлым во многом дискредитировали себя анархо-синдикализм, деловой тред-юнионизм и реформизм. Экономическая борьба рабочего класса все теснее переплетается с политической.

Поэтому, даже несмотря на то, что капитал интернационализирует свою деятельность пока быстрее и шире, чем рабочее движение, неверно было бы считать, что ТНК односторонне и однозначно усиливают позиции буржуазии, в том числе монополистической, в конфликте между трудом и капиталом в современном обществе в целом. Новые дополнительные силы в интернационализации производства черпают и трудящиеся, противопоставляющие антирабочим акциям транснациональных корпораций целевые, специфические формы своей классовой борьбы. Эта борьба ведется как на национальном, так и на международном уровне, захватывает развитые капиталистические и развивающиеся страны. Последнее принципиально важно, ибо этим сужается поле для такого традиционного маневра буржуазии, как противопоставление друг другу трудящихся угнетаемых и угнетающих наций.

Жизнь демонстрирует всевозрастающее богатство конкретных форм

и направлений противостояния рабочего движения практике и поискам ТНК, что заслуживает специального анализа. Поэтому в рамках данного исследования оказывается возможным суммировать лишь основные из них.

Прежде всего идет борьба за вовлечение всех трудящихся, занятых на предприятиях транснациональных корпораций, в рамки организованного рабочего движения. Так, в 1983 г. после пятидневной забастовки организовали свой профсоюз рабочие-иммигранты на заводах французской "Ситроен". Последовательно растут ряды профсоюзов и в развивающихся странах, где активно формируется собственный пролетариат. В странах Азии и Африки за последние 25 – 30 лет его ряды удвоились, достигнув 50 млн человек (около 8 – 9% населения), причем 38 – 40 млн человек составляет городской промышленный пролетариат. Примечательно, что прямую поддержку такой юнионизации оказывают профсоюзы развитых стран, и, например, английский профсоюз рабочих табачной промышленности помог сделать это братьям по классу в той же отрасли в Пакистане⁴⁴.

На уровне уже существующих профсоюзов разных стран интернациональная борьба против ТНК начинается с установления всесторонних контактов и обмена информацией. Такая информация тщательно засекречивается управляющими, ибо ее раскрытие неизбежно выступало бы как инструмент общественного контроля над операциями транснациональных корпораций. В данном конкретном случае она помогла бы трудящимся в формулировании их требований и в отстаивании своих позиций на коллективных переговорах. Не будет преувеличением сказать, что степень доступа профсоюзов к таким данным прямо влияет на соотношение стоимости и цены рабочей силы, а следовательно, и на складывание меры прибавочного труда и нормы эксплуатации. Поэтому профцентры разных стран тщательно суммируют данные, добытые ими о деятельности отдельных корпораций, и взаимно делятся ими. Например, информация о деятельности химических компаний "Ай-Си-Ай", "Дюпон", "Юнилевер", "Боватер", "Мишлен" регулярно накапливается на компьютере профсоюза западногерманской "И. Г. Металл" и затем предоставляется заинтересованным профсоюзам других стран⁴⁵.

В свою очередь контакты позволяют укреплять связи профсоюзов и переводить их сотрудничество на постоянную основу, а также оперативно координировать совместные действия. В частности, английские профцентры обычно приглашают на свои конференции коллег из континентальной Европы. Идет обмен резолюциями и другой документацией между профсоюзом рабочих текстильной, швейной и кожевенной промышленности Португалии с коллегами из ФРГ, Великобритании, Италии, Финляндии. В той же отрасли аналогичный обмен ведут родственные профсоюзы Филиппин, Индии, Зимбабве, Колумбии и США⁴⁶. Все это способствует борьбе за выравывание условий труда на предприятиях ТНК по высшему уровню, срыву конкретных антипрофсоюзных акций корпораций.

Широкое распространение получила взаимная материальная поддержка рабочих в трудовых конфликтах, начиная от финансовой помощи и кончая демаршами родственных профсоюзов перед штаб-квартирами корпораций, забастовками солидарности. Такую помощь получили во время своей забастовки 1984 – 1985 гг. английские горняки. Рабочие западногер-

манских заводов "Дженерал моторз" отказались выполнять заказы, перенесенные с бастующих бельгийских предприятий. Что же касается демаршей и забастовок солидарности, то они проводятся как на национальном, так и на международном уровне. На помощь рабочим филиалов ТНК в особо острых конфликтных ситуациях приходит местное профсоюзное движение, но лишний раз показывает ущерб, который наносит отрыв от него в рамках патерналистских схем или "хозяйских" профсоюзов.

Когда рабочие филиалов "Дженерал моторз", "Крайслер" и "Рено" в Аргентине объявили забастовку против сокращения этими корпорациями рабочей недели, за ними последовали рабочие филиалов "Мерседес-Бенц", "Фиат" и "Форд". Аналогичные общие стачки имели место в автомобильной, металлургической и текстильной промышленности Венесуэлы, а в Бразилии забастовку автостроителей филиалов "Мерседес-Бенц", "Фольксваген", "Форд", "Крайслер" и "Сааб" поддержали даже рабочие филиалов ТНК в других отраслях ("Пирелли", "Филипс", "Дженерал электрик"). В Западной Европе профсоюз английского завода "Форд" получил поддержку своих коллег с континента, в результате штаб-квартира корпорации не решилась закрыть этот завод. Трудящиеся заводов "Мишлен" во Франции и Италии прекратили работу, солидаризируясь с забастовкой в филиале этой фирмы в Испании, и отказались от сверхурочных работ по выполнению перенесенных с него заказов⁴⁷.

Число таких примеров можно умножить. Однако имеют место и противоположные явления, когда ввиду оппортунизма или классовой незрелости отдельные группы рабочих забывают свой интернациональный долг. Например, профсоюз английской "Бритиш Лейланд" никак не отреагировал на просьбу о помощи от забастовщиков ее итальянского филиала. Голосование, проведенное среди рабочих канадского филиала фирмы "Крайслер", показало, что лишь 53% из них были готовы объявить забастовку солидарности для поддержки своих братьев по классу в США, 10% — в Великобритании и 9% — в Мексике⁴⁸. Число таких случаев хотя и медленно, но идет на убыль. Наоборот, международное рабочее движение вырабатывает, с одной стороны, все более зрелые требования, а с другой — ищет более высокие формы единства действий.

При учете национальной специфики эти требования содержат очевидные общие элементы, облегчающие совместную борьбу против ТНК и делающие ее более предметной уже в международном масштабе. В кризисные годы на первый план среди этих требований вышло сохранение рабочих мест как следствие особой нестабильности занятости на предприятиях транснациональных корпораций, о чем уже шла речь. Кроме того, профсоюзы требуют обычно предоставления им необходимой информации, соблюдения корпорациями местных законов и обычаев трудовых отношений, консультаций с рабочими в случае рационализации, а также при поглощениях и слияниях, признания выборных лиц профсоюзов, сохранения уровня доходов рабочих и повышения их зарплаты при росте производительности. Профсоюзы выступают также за улучшение системы профессиональной квалификации и переквалификации, соцобеспечения, охраны труда, права на ведение коллективных переговоров, за демократизацию трудовых отношений, отказ от дискриминации по признакам расы, пола, религии или политических убеждений, за рабочее представительство в управлении и т. д.

Характерно, что эти требования отнюдь не сводятся к локально-экономическим. Сознвая свою роль как главного создателя богатства общества, пролетариат поднимает их на уровень общей экономической политики и правопорядка буржуазных государств. Конкретно в применении к ТНК это сводится к требованиям введения против них эффективного контролирующего законодательства, легализации забастовок солидарности, охраны окружающей среды, обуздания военных корпораций, несущих в себе угрозу миру. Рабочее движение все активнее использует и те меры в свою защиту, которые под его давлением были выработаны в международных организациях. Это касается безусловного выполнения и отражения в национальном законодательстве норм и стандартов, разработанных в МОТ (в том числе ее Декларации о многонациональных предприятиях и социальной политике), ОЭСР (включая Декларацию ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях) и ЕЭС, унификации социального законодательства разных стран по высшему уровню и т. д.

Следует отметить, что, хотя упомянутые декларации подчас нарушаются или игнорируются ТНК, организованному рабочему движению в ряде случаев удается заставить национальные и международные органы добиваться от корпораций их выполнения. Например, правительство и суд Нидерландов под нажимом профсоюзов заставили "Бритиш-Америкен тобэкко" отказаться от нарушения ст. 5 и 8 Конвенции ОЭСР и увольнения рабочих ее голландского филиала. В Бельгии на основании той же декларации рабочие заставили правительство обязать филиал американской "Рейтеон" выплатить уволенным рабочим компенсацию⁴⁹. Соответственно профсоюзы требуют перевода этих деклараций со статуса факультативных на статус нормативных документов, ратификации своими правительствами возможно большего числа конвенций МОТ и скорейшего завершения разработки в ООН кодекса поведения для ТНК.

Сотрудничество профсоюзов разных стран принимает и постоянные организационные, в том числе институциональные, формы, чем создается своеобразный противовес как самим ТНК, так и международным организациям предпринимателей и союзам монополистов. Наибольшее распространение получили пока координационные комитеты профсоюзов трудящихся, работающих на предприятиях определенных корпораций. Таковы, например, латиноамериканские федерации профсоюзов на предприятиях фирм "Зингер", "Филипс", "Рено", африканская федерация профсоюзов заводов "Батя" и т. д. Однако крупным ТНК противостоят такие органы уже и универсального, международного калибра ("Дженерал моторз", "Форд", "Рено", "Филипс", "Рон-Пуленк" и т. д.). В их рамках ведется обмен информацией, разрабатываются оперативные меры сотрудничества, вырабатываются совместные требования и т. п.

В более широком плане координацию борьбы против ТНК берут на себя международные секретариаты, образуемые родственными профсоюзами разных стран. Ныне их уже 16, в том числе в металлургии, химии, строительстве, связи, текстильной, горнодобывающей и других отраслях. Весьма характерно, что такую форму объединения своих сил избрали многие национальные федерации служащих и лиц свободных профессий (учителя, конторские служащие, журналисты, работники госаппарата), что сближает их с формами пролетарской борьбы. Ряд таких объединений

являются многоотраслевыми. Например, Международная федерация металлургов включает в себя отраслевые директораты автостроения, металлургии, судостроения, машиностроения, электротехники и т. д., а также советы профсоюзов, организованные по фирменному признаку ("Дженерал моторз", "Форд", "Тойота", "Ниссан" и др.).

Такого рода организации в определенной степени способствовали объединению и сотрудничеству рабочих разных стран перед лицом транснациональных корпораций. Однако господствующими во многих из них стали идеи реформизма, что во многом объясняется членством в этих секретариатах преимущественно профорганов, входящих в Международную конфедерацию свободных профсоюзов (МКСП) и Всемирную конфедерацию труда (ВКТ), и недопущением туда профцентров, стоящих на классовых позициях. В ущерб всем другим формам международной координации ряд секретариатов увлеклись идеями "международных профсоюзов" и "коллективных международных переговоров" с отдельными корпорациями. При всей их внешней радикальности эти идеи на практике показали свои очевидные отрицательные стороны. Организуемые по "фирменному" признаку, такие переговоры искусственно обособлялись от национального профдвижения, дрейфовали к цеховщине. Очевидное различие в условиях труда в разных странах затрудняло выдвижение единых требований, давало корпорациям возможность проводить политику "разделяй и властвуй". Кроме того, конгломеративный размах операций ТНК оказывается шире, чем поле деятельности отраслевых секретариатов. В итоге такой "внутрифирменный интернационализм" не принес рабочим заметных экономических успехов, разобшив их ряды. В частности, ущерб понесло рабочее движение тех стран, где коллективные договоры заключаются на национальном уровне. Поэтому ныне идея "коллективных международных переговоров" заменена в деятельности многих секретариатов "координируемыми переговорами" данных национальных профсоюзов с ТНК, для чего ищутся другие средства борьбы (выравнивание условий труда, совмещение переговоров во времени и т. д.).

Наряду с отраслевыми в рабочем движении развивались и региональные объединительные тенденции. Активную работу ведет, например, Конфедерация профсоюзов северных стран (Дания, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция). Она сосредоточивает свое внимание кроме непосредственно трудовых отношений и на унификации социального законодательства и лоббировании своих правительств в пользу принятия эффективных мер по контролю над ТНК, способных ослабить их влияние на национальную экономику северных стран и предотвратить антирабочие акции корпораций при забастовках, поглощениях, слияниях, вывозе капитала и т. д.

По существу лоббистский характер носит и Европейская конфедерация профсоюзов (ЕКП), созданная профцентрами ВКТ и МКСП. Она представляет их интересы перед органами "Общего рынка" и Европарламентом и имеет функции содействия профдвижению в Западной Европе, обмену информацией, унификации социального законодательства и т. д. Не оставляет ЕКП и идею "европейских коллективных переговоров" с отдельными корпорациями. Однако неуниверсальность (в нее не входят большинство профцентров Всемирной федерации профсоюзов — ВФП) и реформистские настроения привели к тому, что ЕКП потерпела ряд

поражений при лоббировании ЕЭС, в том числе при обсуждении в его органах директивы о предоставлении профсоюзам необходимой им информации. Наконец, ОЭСР лоббирует Консультативный комитет профсоюзов, с участием которого разрабатывалась Декларация ОЭСР. Но комитет считает ее, во-первых, отражением своих минимальных требований, а во-вторых, требует придания ее социальным положениям не рекомендательного, а обязательного характера⁵⁰. Значительный объем исследовательской и практической работы по транснациональным корпорациям ведется в МОТ.

К сожалению, развитию борьбы трудящихся против транснациональных корпораций мешает сохраняющееся отсутствие единства в международном рабочем движении. Профцентрам ВФП, стоящим на классовых позициях, в нем по существу противостоят ВКТ и МКСП, находящиеся под патронажем соответственно церкви и социал-демократии. Разумеется, и эти две международные федерации представляют интересы определенных групп рабочих. В частности, церковь для поднятия своего авторитета в ряде случаев открыто выступала против злоупотреблений транснациональных корпораций. "Бог создал мир для человека, для всех людей, а не ради прибыли многонациональных компаний", — заявлял, например, эквадорский епископ Л. Проано⁵¹. Сходные высказывания звучали и в Ватикане. МКСП на своих конгрессах принимала резолюции, осуждающие транснациональные корпорации за сотрудничество с военными режимами, подавление прав профсоюзов, нарушение корпорациями национального суверенитета и норм трудовых отношений. Она ведет "черный список" ТНК, подавляющих профсоюзы, оказывает помощь рабочему движению развивающихся стран.

Однако оба этих профцентра в своей деятельности исповедуют экономизм и реформизм, сектантски отгораживаются от многих категорий трудящихся, в первую очередь от профсоюзов, стоящих на классовых позициях. Например, ВКТ всячески препятствовала объединению в профсоюзы "нехристианских" рабочих-иммигрантов на заводах "Ситроен", содействуя администрации в гонениях на них. МКСП же попросту не признает профсоюзов ВФП, не только отказываясь от контактов с ними, но и причиняя им сознательный вред. Так, подобная сепаратистская позиция нанесла урон рабочим при реорганизации заводов "Форд" и "Крайслер" в Западной Европе. Руководимое МКСП Объединение немецких профсоюзов запретило сбор средств в филиале фирмы "Мишлен" в ФРГ, которые предназначались для бастующих рабочих французских заводов фирмы, а Британская федерация профсоюзов отказалась от поддержки рабочих Никарагуа. Между тем опрос именно менеджеров английских ТНК выявил, что 92% из них считали самым опасным для себя единство действий профсоюзов всех стран и всех ориентаций, а 65% стояли за то, чтобы срывать это единство всеми средствами*.

В Латинской Америке опекаемое МКСП Региональное профсоюзное объединение фактически попало под влияние АФТ — КПП и сделалось

* Кстати, как выяснилось, дезинформацию по Никарагуа подsunул британскому конгрессу тред-юнионю не кто иной, как английский "Форин офис". Буржуазная дипломатия, как указывал В. И. Ленин, всегда была верным "другом" финансового капитала (см.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 383).

во многом проводником американского влияния на континенте. Наконец, созданная ВКТ и МКСП Европейская конфедерация профсоюзов также отказалась от контактов с ВФП, придерживается узкорегionalной ориентации. В частности, она считает, что проблемы безработицы нужно решать в отрыве от таких факторов, как обуздание гонки вооружений или торговля Восток — Запад, фактически благословляет протекционизм, направленный против развивающихся стран, и т. д. "Скандальной реальностью является то, — отмечал английский профсоюзный деятель Д. Грив, — что даже через десять лет после своего создания ЕКП отказывает в ассоциации крупнейшим национальным профцентрам Франции, Испании и Португалии... Допускается создание искусственного раскола в рабочем движении на основе политических маневров, уходящих своими корнями в наследие холодной войны"⁵².

Противоположностью этому является деятельность Всемирной федерации профсоюзов. В своей работе она последовательно стоит на классовых позициях, не разрывает экономических и политических целей рабочего класса в его борьбе за освобождение труда. Объединяя в своих рядах профсоюзы социалистических, капиталистических и развивающихся стран, она в наибольшей мере способствует единству в борьбе с ТНК всех потоков современного революционного движения, приобщению международного рабочего класса к научной пролетарской идеологии.

Вопросы борьбы против транснациональных корпораций (и в общей и в конкретной постановке) фигурировали на всех последних конгрессах ВФП. Основными инструментами для противостояния ТНК в ее рамках выступают Международные объединения профсоюзов (МОП), организованные по отраслевому признаку, но опирающиеся в своей деятельности на национальные профцентры. В свою очередь их деятельность координирует комиссия ВФП по транснациональным корпорациям. В отличие от раскольнической позиции МКСП и ВКТ ее работа открыта для профсоюзов любой ориентации. Таким образом, например, были организованы контакты профсоюзов предприятий "Дженерал моторз" в Латинской Америке и "Рено" в Западной Европе, встречи профсоюзов предприятий "Рено", "Дженерал моторз", "Рон-Пуленк", "Юнайтед брэндс" из Франции, Колумбии, Коста-Рики, Португалии, Сенегала и других государств. В состав комиссии входят представители США, Финляндии, Великобритании, Колумбии, Индии, Венгрии, Японии, Нидерландов, СССР, ГДР и других стран. В свою очередь МОП также открыты для всех профсоюзов (хотя МКСП запрещает своим профячейкам контакты с ними) и в отличие от международных секретариатов под эгидой МКСП сочетают борьбу трудящихся одновременно на фирменном, отраслевом, национальном и международном уровне. Этим они избегают ситуации, когда фирменная солидарность брала бы верх над солидарностью классовой.

За последние годы различные МОП и комиссия оказали содействие в создании профсоюзов на ранее закрытых для них предприятиях фирмы "Нестлэ" в Латинской Америке, координационного комитета профсоюзов предприятий "Батя" в Африке, таких же международных комитетов для фирм "Аташ-Вийо", ДМС, организовали совместные действия против ТНК "Тоталь" в Африке и на Ближнем и Среднем Востоке. "Оперирова в тех же регионах, что и МКСП, — констатировал австралийский социолог М. Райт, — ВФП была там более эффективной в деле мобилизации трудя-

щихся”⁵³. Это создает ей и МОП заслуженное международное признание. Например, МОП металлистов объединяет 106 профсоюзов 70 стран и противостоит 120 корпорациям, МОП работников текстильной, швейной, кожаной и обувной промышленности — 83 профсоюза 59 стран и 12 млн трудящихся⁵⁴.

Отстаивая непосредственно экономические интересы рабочих (признание профсоюзов, зарплата, квалификация, соцобеспечение, условия труда), МОП одновременно выдвигают и общеэкономические требования (демократизация управления предприятиями, участие в переговорах правительств с ТНК, разработка соответствующего законодательства и т. д.), а также требования политического порядка, идущие в русле общедемократических, антимонополистических и антиимпериалистических преобразований. Так, МОП работников сельского хозяйства выступает за кардинальные аграрные реформы, транспорта — за развитие этой отрасли как общественной службы, пищевой промышленности — за глобальные акции по борьбе с голодом и т. д. Все МОП выступают за планирование и подчинение экономической политики социальным задачам, а не интересам транснациональных корпораций⁵⁵. Заметен их вклад и в движение за мир. Таким образом, рабочие в этих профсоюзах проходят подлинную школу классовой борьбы, равно как и школу хозяйствования, их масса ”охвачена организацией и ею руководит знание”⁵⁶, что особо важно для формирующегося пролетариата развивающихся государств.

Вдохновляющей и организующей силой в классовой борьбе трудящихся против ТНК выступают коммунистические и рабочие партии, руководствующиеся принципами освобождения труда и пролетарского интернационализма. Уже I Интернационал ”заложил фундамент международной организации рабочих для подготовки их революционного натиска на капитал”⁵⁷. Ныне же коммунисты идут ”*вперед* всех в постановке, обострении и разрешении *всякого* общедемократического вопроса”⁵⁸, включая и борьбу профсоюзов против транснациональных корпораций, объединение для этой цели вокруг пролетариата широкой антимонополистической коалиции.

Сочетая национальное и интернациональное, общедемократические и революционные задачи в своих программах и международных документах, компартии дают рабочему классу и его союзникам верный компас в борьбе против международно-переплетенного капитала. Подробно их деятельность нашла свое освещение в советской литературе. Здесь же отметим, что на практике этот курс уже дал результаты в ходе революционных преобразований в Португалии, мероприятий левых сил во Франции, проявился в успехах рабочего движения Италии, Японии, Швеции, Индии, Мексики, Греции. При этом компартии следуют ленинскому указанию: ”...в каждую борьбу за каждую злобу дня надо вкладывать *неразрывную* связь с коренными целями”, помнить, что только политическая борьба может обеспечить ”завоевание политической свободы”, без чего нельзя добиться ни подлинной реализации экономических задач, ни конечных целей рабочего движения”⁵⁹. ”Коренные интересы пролетариата, — подчеркивается в Программе КПСС, — делают все более настоятельной необходимостью достижение единства рабочего движения, солидарных действий всех его отрядов”⁶⁰.

4. В конфликте со средними слоями

Анализ роли транснациональных корпораций в буржуазном обществе был бы неполным, если бы не включал их взаимоотношений с массой средних слоев. В эту весьма широкую и разнородную социальную категорию обычно включаются все группы населения, промежуточные между буржуазией и пролетариатом, — городская мелкая буржуазия, мелкое и среднее крестьянство и фермерство, представители интеллигенции. Несмотря на гигантскую концентрацию производства и капитала и пролетаризацию большей части населения, средние слои все еще сохраняют видное место в социальной структуре, экономике и социально-политической жизни империалистических стран*. Поэтому от того, как складываются их отношения с ТНК, в немалой степени зависят общая социально-политическая обстановка вокруг транснационального капитала, политика в этой области буржуазного государства, массовые демократические движения.

Как подчеркивали классики марксизма-ленинизма, господство монополий отнюдь не ликвидирует объективные основы и питательную среду мелкого и среднего бизнеса⁶¹. Он и поныне находит свое место в структуре общественного воспроизводства, в том числе в выпуске узкоспециализированных товаров, сфере услуг, а в самое последнее время и в НИОКР, где "венчурный бизнес" (рисковый) в значительной степени принимает на себя риск поисковых инженерных работ. Увеличивается численность технической и творческой интеллигенции, в ряде стран сохраняются крупные прослойки мелкокапиталистического фермерства. Средние слои представляют значительный массив избирателей, что привлекает к ним внимание политических партий и буржуазного государства, принимающего даже определенные меры к их сохранению. Все эти проблемы уже анализировались в специальной советской литературе**.

Положение мелкого буржуа в системе капиталистических производственных отношений двойственно, поскольку, эксплуатируя наемный труд (или же применяя только свой труд и труд членов своей семьи), он одновременно сам является объектом эксплуатации со стороны монополий, изымающих у него часть прибавочной стоимости, а то и стоимости его собственного труда. Там, где транснациональные корпорации считают нужным, они идут на вытеснение мелкого и среднего бизнеса. Но не менее часто складывается их симбиоз, особенно в принимающих странах, когда ТНК, в том числе в социально-политических целях, становятся старшим партнером, а точнее, патроном малого бизнеса. Это обычно отношения контрактации (сельское хозяйство), субпоставок, франшизы (условие агентского договора), консультирования и т. п. при применении в данных областях специфического механизма эксплуатации и ограничительной деловой практики.

* Подробно см.: *Надель С. Н.* Современный капитализм и средние слои. М., 1978; *Социальная психология классов. Проблемы классовой психологии в современном капиталистическом обществе.* М., 1985. Гл. III и IV.

** См.: *Кочеврин Ю. Б.* Малый бизнес в США. М., 1965; *Рубе В. А.* Мелкое и среднее предпринимательство в условиях господства монополий. М., 1978; *Лебедева Е. А., Недотко П. А.* Внедрение изобретений в промышленности США. Роль мелкого исследователя бизнеса. М., 1984; *Ткаченко А. Н.* Немонополистический сектор в условиях современного капитализма. М., 1985.

Наиболее наглядно этот механизм прослеживается в сельском хозяйстве (агропромышленном комплексе). Корпорации используют здесь по преимуществу механизм занижения цен на аграрную продукцию, скупаемую (контрактируемую) у фермеров, и завышения цен на поставляемые им промышленные товары. В США с 1976 по 1984 г. прирост цен на фермерскую продукцию был в 1,6 раза меньше, чем на товары, приобретаемые фермерами, в Австралии, Испании, Швеции — в 1,2—1,3, в Японии и в Австрии — примерно — в 2, в ФРГ — в 3 раза⁶². Существенный "вклад" в нарастание этого разрыва внесли в 70-е годы, в частности, нефтяные корпорации, вздувшие цены на горючее и удобрения.

Кроме того, земледельцы утрачивают возможность сбыта непосредственно потребителям, между ними встают посредники и агенты ТНК, которые, кстати, через сеть супермаркетов существенно потеснили также мелких и средних торговцев. В итоге доля фермеров в выручке от продажи единицы продукции конечному потребителю составила в 1985 г. в США 31% против 38% в 1970 г. и 47% в 1950 г.⁶³ Такая зависимость и эксплуатация реализуются в дополнение к механизму ценообразования еще и через кредитование фермеров. Все это придает взаимоотношениям транснациональных корпораций с основной массой средних слоев капиталистической деревни непримиримый характер и устойчивую тенденцию к обострению противоречий.

Тенденция к уменьшению численности городского малого бизнеса не столь очевидна, имеет свои приливы и отливы. Однако его доля в общем производстве товаров и услуг постепенно сокращается, а главное, резко уменьшается степень самостоятельности таких предприятий вплоть до фактического превращения в подсобные производства (звенья сбытовой сети) корпораций.

Например, владелец бензоколонки обязан торговать бензином исключительно данной корпорации, не имеет права менять цены, определять ассортимент сопутствующих товаров, его закабалает кредит. Фактически ТНК привлекают дилеров с тем, чтобы не нанимать рабочих и служащих, не иметь дело с социальным законодательством и профсоюзами. То же положение у "операторов" ресторанов, отелей, различных магазинов и пр., работающих на основе франшизы⁶⁴. На международных рынках франшиза позволяет корпорациям внедряться на чужую территорию с минимумом риска, вложений капитала и затрат времени, а заодно помогает возвращению местной мелкой буржуазии как их "пятой колонны".

Таким образом, в целом деятельность транснационального капитала даже при симбиозе с мелким и средним бизнесом, сохраняющим формальную самостоятельность, усиливает тенденцию к ухудшению социального положения основной массы средних слоев. "Монополии захватили господствующие позиции в аграрном секторе экономики, — суммирует всю эту ситуацию Программа КПСС, — из производства вытесняется масса фермеров, те же, кому удается уцелеть, держатся ценой чрезмерного труда и лишений. Судьбы фермерских семей целиком зависят от колебаний рынка и произвола монополий. Особенно тяжела участь крестьянства в бывших колониях и полуколониях. Мелкие и средние городские предприниматели все сильнее эксплуатируются крупным капиталом, опутаны сетью финансовой зависимости"⁶⁵.

Это в свою очередь ставит вопрос об их сопротивлении политике

монополистического капитала, которое, однако, в отличие от пролетарского носит гораздо менее организованный и целенаправленный характер. Здесь сказываются элементы классовой общности этих слоев буржуазии, то, что сущность их взаимоотношений нередко заслонена конкуренцией, опосредствуется через агентов и т. д. В итоге объектами протеста являются не транснациональные корпорации как явление, а их конкретные низовые звенья, буржуазное государство и наднациональные институты типа ЕЭС, определяющие общеэкономические условия операций (цены, налоги, учетные ставки, субсидии, квоты производства). Сказываются индивидуализм и непоследовательность, особо отличающие мелкую буржуазию, то, что в ее объединениях (Национальной ассоциации малого бизнеса (США), Центральном союзе германского ремесла (ФРГ), Всеобщей конфедерации мелких и средних предприятий (Франция) и т. п.) нередко задают тон фактически крупные собственники, а то и прямо клеветы монополий. Поэтому в формах этой борьбы анархичность и максимализм сочетаются подчас с "осторожностью, конформизмом, угодливостью, даже раболепием человека", чье благополучие находится вне его власти⁶⁶.

Непосредственные выступления представителей средних слоев против транснациональных корпораций носят в основном локальный характер, связаны с узкими требованиями, преследуют подчас частные цели и интересы. Сила организаций фермеров, торговцев, ремесленников значительно уступает мощи профсоюзов. Интернациональные контакты средних слоев, без которых активное сопротивление корпорациям просто невысказимо, развиты у них еще слабее, что, естественно, резко снижает эффективность их акций против международного капитала.

Активнее остальных в этом смысле действуют крестьяне, находящиеся на нижней и размываемой границе "собственников", смыкающейся с армией наемного труда. Кроме собственно акций протеста они опираются еще и на такую материальную базу, как кооперация. Она получила достаточно широкое распространение практически во всех странах Западной Европы и во многих развивающихся странах, где ее берет под патронаж государство. Кооперация удерживает крестьян в сельском хозяйстве, способна несколько снизить масштабы их обирания ТНК. Однако потенциал этой формы хозяйственно-общественной организации еще мало используется для защиты интересов основной массы средних слоев. Кроме того, в деревне и в кооперации идут свои процессы расслоения, главенствующую роль в ней нередко захватывают наиболее состоятельные элементы, зажиточная верхушка фермеров, близкая по своему положению к крупным аграриям — капиталистам.

Эта верхушка не одобряет многих лозунгов крестьянского движения. Надеясь упрочить и расширить свои хозяйства за счет мелких, она нередко вырождается, наоборот, в социальную опору ТНК в деревне. Поэтому и выступления деревенских тружеников чаще всего носят стихийный характер, недостаточно координируются, особенно в международном масштабе. Однако рядовое крестьянство усиливает давление на свои объединения, принуждая подчас их лидеров занимать более активные и последовательные позиции. Дальнейшая координация этих акций, углубление требований участников, смыкание их с организованным рабочим движением могли бы заметно усилить противодействие ТНК. Эти вопросы остаются актуальной задачей современного крестьянского движения.

Еще большей дифференциацией характеризуются социально-экономическое положение и устремления различных групп городских средних слоев, представляющих собой чрезвычайно пеструю в социальном отношении массу, нередко с противоречивыми интересами. Части из них (относительно состоятельным предпринимателям, элите научно-технической и управленческой интеллигенции) удастся найти общий язык и даже общие цели с ТНК, интегрироваться в их структуру. Остальные же их представители, составляющие большинство, вступают с политической транснациональных корпораций в конфликт, хотя он не всегда носит открытый или даже осознанный характер. Мелкие хозяева выдвигают требования о поддержке и гарантиях сохранения их бизнеса, пресечении монополистической практики, отказе от льгот крупным концернам. Американские мелкие предприниматели требуют жестких регулирующих мер государства в отношении ТНК, "Юропми" (объединение мелких и средних предпринимателей ЕЭС), права голоса в обсуждении вопросов о концентрации и монополистической практике в органах "Общего рынка".

Таким образом, анализируемые противоречия начинают перерастать рамки локальных, выходят на общегосударственный уровень, что придает им политический характер. Средние слои несут в политическую борьбу определенные общедемократические элементы, но они зачастую соседствуют и с противоположными устремлениями, расходящимися с духом и целями антимонополистического и массового демократического движения. Лозунги "дешевого государства" и "свободы предпринимательства" фактически могут оборачиваться ослаблением контроля над операциями ТНК, как это явствует, например, из программы опирающейся на средние слои Партии прогресса в Дании. Экстремизм самих форм их протеста (владельцев грузовиков во Франции в феврале 1984 г.) может подыгрывать интересам правых сил⁶⁷. Наконец, что касается интеллигенции (особенно гуманитарной), в ее рядах черпают поддержку как противники, так и сторонники монополий, как критики, так и апологеты транснациональных корпораций.

Авангард рабочего класса в лице коммунистических партий не находится в состоянии пассивного ожидания стихийного перехода средних слоев на свою сторону, ведет по отношению к ним гибкую линию. Он проводит кропотливую работу по привлечению союзников из непролетарской части населения. Важность такой работы показали как опыт Чили и Португалии, так и деятельность союза левых сил во Франции, когда борьба между прогрессивными и правыми силами в значительной степени оказалась в зависимости от позиции средних слоев. Поэтому, формулируя программы антимонополистических действий, компартии предлагают средним слоям союз в деле ограничения операций иностранного капитала, исходят из необходимости использовать противоречия между транснациональным и национальным капиталом для расширения фронта антимонополистической борьбы. Компартии признают целесообразность оказания государственной поддержки мелким и средним предпринимателям, в том числе с тем, чтобы способствовать сохранению занятости.

Компартия США, например, в своей "Антимонополистической программе" призывает "расширить помощь семейным фермам путем предоставления денежных пособий, долгосрочных государственных займов и гарантий по обеспечению справедливых цен на их продукцию. предоста-

вить аналогичные кредиты и займы другим мелким производителям и предприятиям обслуживания”⁶⁸. В интересах мелких производителей ”необходимо принять меры,— заявляют датские коммунисты,— направленные на уменьшение удорожающего их продукцию бремени, которое возлагает на них финансовый капитал... по мере того, как крупные концерны и торговые монополии завладевают звеньями переработки сырья и сбыта продукции”⁶⁹. Аналогичные задачи сформулированы в документах других коммунистических и рабочих партий. Их постановка и решение призваны вывести основную массу средних слоев из-под влияния монополистического, в том числе транснационального, капитала, сделать эти слои союзником пролетариата в деле общедемократических преобразований.

5. Противоречивая позиция Социнтерна

Критика транснациональных корпораций и банков идет и со стороны социал-демократии как Запада, так и развивающихся стран. Это ее направление на уровне отдельных партий уже нашло свое отражение в советской литературе. Гораздо менее изучены позиции по ТНК Социнтерна, чему и посвящен данный параграф. В идеологии и политике Социнтерна проблемы отношения к ТНК занимают немаловажное место.

Еще в январе 1973 г. в его рамках была сформирована специальная группа для разработки кратко- и среднесрочной позиции Социнтерна в этой области на базе доклада, подготовленного специалистами бельгийской соцпартии во главе с О. Дебюнном⁷⁰. После обмена мнениями на XIII конгрессе Социнтерна в Женеве (1976 г.) группа подготовила соответствующий проект резолюции, представив его XIV конгрессу в Ванкувере (1978 г.). Проблемы ТНК подробно анализировались на последующих конгрессах Социнтерна в 1980 и 1983 гг. Наконец, деятельность транснациональных корпораций освещалась в обоих докладах Комиссии В. Брандта⁷¹. Эти доклады, хотя официально они не несли грифа Социнтерна, были рекомендованы вниманию его партий-членов, причем не только с теоретическими, но и с практическими целями. ”Те из входящих в Социал-демократический интернационал партий,— отмечал на XV конгрессе в Мадриде генеральный секретарь Социнтерна Б. Карссон,— которые находятся у власти или придут к ней в ближайшем будущем, будут иметь возможность попытаться выполнить предложения комиссии Брандта”. XVI конгресс Социнтерна (1983 г.) также одобрил их в своей общей политической резолюции⁷².

Такая позиция, как и во многих других случаях, отражает объективно существующую двойственность, противоречивость положения социал-демократии в буржуазном обществе. Она была и остается в рамках рабочего движения, но вместе с тем часть ее верхушки, хотя и в неодинаковой мере в разных странах, интегрировалась в политическую систему государственно-монополистического капитализма. Отсюда лозунги ”третьего пути” общественного развития, стремление ее идеологов доказать, что бедствия и пороки буржуазного общества якобы устранимы на основе ”социального партнерства”, в том числе и с транснациональными корпорациями, основы господства которых социал-демократы не собираются затрагивать.

Отсюда и сочетание в позиции социал-демократии элементов критики

и даже демократической альтернативы ТНК с идеализацией или затушеванием их действительной роли в экономике и политике капитализма и неокOLONиализма. Выступая против наиболее одиозных злоупотреблений монополий, Социнтерн, его идеологи и политики не дают широкого, подлинно классового анализа транснациональных корпораций, хотя и не отрицают опасности усиления их могущества.

Так, в упомянутом докладе О. Дебюнн констатировал, что это "компании, которые действуют в большом числе стран, обычно более чем на одном континенте, занимают главенствующее или стратегическое положение на рынке, в производстве, распределении или сфере услуг, которые планируют свою политику капиталовложений, исследований, продажи и распределения во всемирном масштабе. Преследуя цель максимизации прибыли, они мыслят глобально". Он признавал, что ТНК не только оказывают влияние на структуру потребления, направления технического прогресса и экономический рост, но и неизбежно воздействуют на политические процессы как в своей стране, так и в других странах, где они действуют, ведут к частичной утрате суверенитета тем или иным государством. В официальном документе, представленном позднее на XIV конгрессе Социнтерна, также указывалось, что "основное беспокойство у нас, демократов и социалистов, вызывает огромная концентрация не только экономической, но и общественно-политической власти в руках руководителей транснациональных корпораций". По мнению авторов доклада, может случиться так, что "тип общества, в котором мы живем, качество и образ жизни, характер и темпы роста, условия труда, занятость и безработица — все это будет определяться, исходя преимущественно из их интересов"⁷³.

В то же время в выступлениях других представителей рабочей группы проводились обычные социал-реформистские представления, будто транснациональные корпорации (и без фундаментальных перемен в странах капитала) могут служить не только научно-техническому, но и широкому социальному прогрессу в духе концепций "демократического социализма". Так, заместитель председателя группы Л. Коччоли (Италия) утверждал, что социал-демократы будут даже приветствовать ТНК в будущем, но при условии, если они приведут свою деятельность и поведение в соответствие с потребностями экономического и социального прогресса рабочих, став тем самым полезным орудием подлинного расширения благосостояния в мире.

Непоследовательность и противоречивость международной социал-демократии особенно ярко проявляется в ее характеристике места ТНК в системе взаимодействия развитых капиталистических стран и развивающихся государств. Существо этих отношений, их классовый смысл, неокOLONиалистская роль корпораций фактически обходятся молчанием в обоих докладах Комиссии Брандта, с которыми солидаризировался Социнтерн. Действительно, при определенных критических оценках второй доклад рекомендует молодым государствам в диалоге с транснациональным капиталом "большой прагматизм и реализм"⁷⁴. Отдельные оценки корпораций в докладах скорее затрудняют, а не облегчают понимание их действительной роли в мировой экономике и политике. Транснациональные корпорации, говорится, например, в первом докладе Комиссии, подвергались значительной критике за свою нестичную политическую

и коммерческую деятельность. Однако "это не означает, что транснациональные корпорации несут ответственность за такую практику как класс", ибо многие из них "уверовали в необходимость придерживаться законности и этических норм и не заслуживают порицания"⁷⁵.

В свете этого не удивительна и та непоследовательность и поверхностность, которые в ряде случаев проявляет международная социал-демократия при подходе к практическим вопросам контроля над деятельностью корпораций и банков и выработке демократической альтернативы. В принципе социал-демократия не может игнорировать требования своей массовой базы и поэтому декларирует необходимость такого контроля. Но вместе с тем многие ее лидеры явно озабочены тем, чтобы такой контроль не зашел слишком далеко, не подорвал теорию и практику "социального партнерства".

Так, Социнтерн и его органы рекомендовали, чтобы его социал-демократические партии, находящиеся под их влиянием профсоюзы, а также контролируемые ими правительства разработали общую стратегию наблюдения и контроля за деятельностью транснациональных корпораций, включая вопросы определения заработной платы и занятости, координации действий профсоюзов на национальном и международном уровне, сохранения основных прав рабочих и т.д. Правительствам рекомендовалось использовать для контроля и ограничения ТНК инвестиционное законодательство, а в качестве лучшего средства противодействия — создание жизнеспособного государственного сектора в экономике⁷⁶. XIV конгресс Социнтерна посвятил часть прений проблеме создания "равнозначной противодействующей силы" операциям ТНК, под которой имелось в виду прежде всего сотрудничество в этой области госаппарата, профсоюзов, потребителей и немонополизированного бизнеса⁷⁷.

В общей резолюции конгресса ставилась задача осуществления контроля над филиалами таких корпораций в развитых и развивающихся странах, выражалась поддержка усилий ООН и других международных организаций, а также профсоюзного и кооперативного движения в этой области. Социнтерн рекомендовал правительствам и профсоюзам улучшить сбор информации о деятельности транснациональных корпораций, теснее сотрудничать между собой, а также с ООН и ЕЭС в их усилиях, направленных на выработку международных документов, регламентирующих деятельность таких корпораций. Наконец, рекомендовалось "принять соответствующие меры в области планирования, экономической демократии, общественной собственности, финансов, регулирования и исследования трудовых отношений". Бюро Социнтерна было дано поручение наблюдать за выполнением принятой резолюции⁷⁸.

Однако бюро не смогло зафиксировать какого-либо существенного прогресса в реализации этих предложений в подавляющем большинстве стран, причем даже там, где социал-демократия находилась у власти. Поэтому XV конгресс Социнтерна уже не конкретизировал программу противостояния ТНК, а ограничился самыми общими пожеланиями. "Мы полагаем, — отмечалось в его резолюции, — что власть корпораций должна быть подчинена интересам народов и их демократических правительств. С точки зрения Социалистического интернационала, осуществление экономической демократии должно включать контроль над многонациональными корпорациями посредством международного законодательства и межправитель-

ственных соглашений”⁷⁹. Другими словами, здесь налицо все та же, уже проанализированная В. И. Лениным, агитация “за изменения, не гребущие устранения главных основ старого, господствующего класса, — изменения, *совместимые с сохранением этих основ*”⁸⁰.

Неудивительно, что в целом деятельность Социнтерна и его партий-членов пока не привела к появлению каких-либо реальных барьеров на путях экспансии ТНК или их злоупотреблений, в том числе в социальной области. “Либеральная буржуазия, — указывал В. И. Ленин, — одной рукой давая реформы, другой рукой всегда отбирает их назад, сводит их на нет...”⁸¹. И действительно, практические действия правящей социал-демократии в отношении монополистического капитала являются, как правило, мозаичными и даже находятся во многом в противоречии с социнтерновскими рекомендациями, принятыми с ее же согласия.

Так, французская социалистическая партия, контролируя до 1986 г. положение на всех уровнях политической власти, осуществила национализацию нескольких известных корпораций, что было поддержано и компартией. Однако подход к данной реформе коммунистов (отчасти и левых социалистов) и лидеров соцпартии был с самого начала неодинаковым. Коммунисты считали необходимым изменить руководство национализированными предприятиями, создать условия для выхода из кризиса с учетом интересов трудящихся. Тогдашний премьер-министр П. Моруа в своем выступлении в Национальном собрании заявил, что такое управление будет осуществляться в соответствии “с предпринимательской логикой”⁸², и эту линию продолжал другой премьер-социалист, Л. Фабиус.

В итоге представители трудящихся в административных советах национализированных предприятий составили явное меньшинство. “Национализированные предприятия, — указывал в этой связи Генеральный секретарь ФКП Ж. Марше, — и банки управляются в соответствии с теми же критериями, что и в прошлом, и ведут себя как частнокапиталистические ТНК”⁸³. Другими словами, французские социалисты, находясь у власти, в своей борьбе с транснациональным капиталом как бы повторили ситуацию, описанную классиками марксизма, когда иные идеологи “либо сами становятся на точку зрения буржуазной политической экономии, либо исходят в своей борьбе против нее из ее же собственной точки зрения”⁸⁴.

В Италии коалиционное правительство, возглавляемое до весны 1987 г. Б. Кракси (один из вице-председателей Социнтерна), вообще проводило консервативную экономическую политику. Даже представители предпринимательских кругов откровенно признавали, что “государственные власти не создают больших трудностей для ТНК”⁸⁵. Вернее сказать, государство помогало им преодолевать экономические трудности, предоставив 18 компаниям льготные займы на сумму 430 млрд лир, из которых 253 млрд приходилось на одну из крупнейших корпораций — “Фиат”. Одновременно был взят курс на сокращение ассигнований на социальные нужды, здравоохранение, пенсионное обеспечение, образование. Только сопротивление компартии и других прогрессивных сил не дало социалистам возможности отменить одно из важнейших завоеваний трудящихся — “подвижную шкалу” заработной платы, но безработица в стране возросла до более чем 10% самодеятельного населения. Никак не ограничились социалисты и деятельность в Италии 576 американских компаний с 1048 филиалами.

Отходит от предвыборных обещаний и правительство Испании во главе с лидером социалистов Ф. Гонсалесом. Вместо обещанных 800 тыс. новых рабочих мест начата та же политика жесткой экономии, одобренная МВФ. Бюджет делает ставку на частный сектор, реприватизируется национализированный в 1983 г. концерн "Румас", причем эти тенденции лишь усилились со вступлением Испании в ЕЭС.

Такое развитие событий порождает законное недовольство в массах социал-демократических партий, у многих профсоюзов и среди избирателей. Оно может привести и уже приводит партии Социнтерна к серьезному подрыву своего влияния, к поражениям на парламентских выборах, к усилению реакционных сил.

КРИТИКА БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЙ ТНК

В обстановке углубляющегося общего кризиса капитализма монополистический капитал испытывает возрастающую нужду в идеологическом обосновании и оправдании своего господства, равно как и в разработках, ставящих целью повышение эффективности частнособственного хозяйствования. Эта двуединая апологетическая и практическая функция буржуазной политической экономии наглядно проявляется на примере ее теорий и работ, посвященных ТНК. Лейтмотивом подобных исследований являются надежды на то, что корпорации и банки смогут выступить как фактор оздоровления капитализма, поворота в его пользу соревнования двух систем.

Анализ феномена транснациональных корпораций в буржуазной политэкономии имеет свою историю. Первоначально корпорации изучались без учета их специфики, в рамках "теории фирмы" в целом. Обособление их в специальный объект для анализа произошло лишь в 60-х годах, на волне резкого роста их операций. Но и тогда такой анализ какое-то время продолжал замыкаться рамками "чистой экономики". Неоклассики пытались применять в этой области свой традиционный инструментарий, что не позволяло выяснить корни экспансии ТНК, логику их организационной структуры и причины ускоренного роста. Неокейнсианцы же сосредоточивали внимание в основном на внешних проявлениях деятельности корпораций, "загоняя" их анализ в контекст общих макроэкономических проблем совокупного спроса, национального дохода и занятости и не вскрывая специфики транснационального бизнеса.

Естественно, что такие ограниченно-традиционные подходы не могли объяснить феномена транснациональных корпораций даже в его буржуазном видении. Поэтому с конца 60-х годов изучение ТНК на Западе приобретает, во-первых, специальный, а во-вторых, более или менее комплексный характер, вовлекая в свою орбиту не только экономистов, но и политологов, социологов, историков, а также футурологов самых различных направлений. Особенно активно такой проблематикой занялись представители либерально-реформистского и леворадикального течений.

Однако и на этом этапе транснациональные корпорации оказались объектом исследования, в отношении которого буржуазные идеологические клише не сработали или сработали самым неожиданным образом, давая противоречивые результаты. Так, если оценки либералов и леворадикалов еще имели по ряду аспектов деятельности корпораций какой-то общий знаменатель, то в консервативном крыле буржуазной политэкономии они подчас были крайне противоположными, если не взаимоисключающими, определяемыми не столько мировоззренческими особенностями, сколько региональной и страновой принадлежностью их авторов. Например, если французские консерваторы в отношении ТНК выделялись негативизмом, то их западногерманские или голландские коллеги, не говоря уже об американских, занимали открыто апологетические позиции. Внесла свою лепту в эти различия и начавшаяся с середины 70-х годов перегрупп-

пировка в стане буржуазной политэкономии — переход части прежних либералов в консерваторы, части "новых левых" к социал-демократам, возникновение "синтетических" течений, а также практическое сближение отдельных фракций крайне левой и крайне правой ориентации.

Все эти обстоятельства подсказывают необходимость, с одной стороны, междисциплинарного, а с другой — тематически выборочного анализа буржуазных теорий ТНК в рамках данной работы. Конкретно этот анализ сосредоточивается на следующих направлениях: концепции генезиса транснациональных корпораций, апологетике их социально-исторической миссии, проектах нового политического миропорядка на основе ТНК и, наконец, леворадикальной критике корпораций, т. е. на тех направлениях, которые прямо связаны с темой и структурой данной книги и еще не получили достаточного освещения в советской научной литературе. При этом выделяется как то общее, что характерно для рассматриваемых теорий, так и специфика различных идейно-политических течений в данной области.

1. Апология капиталистической интернационализации

Концепции генезиса транснационального капитала претендуют на создание некоего методологического фундамента, на который опираются различные варианты теорий об особой исторической миссии корпораций, концепции их социальной ответственности, "альтернативные" проекты нового политического миропорядка на базе транснациональных монополий, а также конгломерат теорий, обращенных против мировой социалистической системы и присущих социализму форм хозяйственного сближения наций (теории "глобального рынка", конвергенции, "глобальной демократии" и т. п.).

Характерно, что уже в первых попытках буржуазных идеологов осмыслить корни возникновения ТНК проглядывалось отмеченное еще К. Марксом и Ф. Энгельсом очевидное намерение мобилизовать аргументы, которые на новой основе подтверждали бы неизбежность и "рациональность" буржуазного строя¹. Например, возникновение транснациональных корпораций рассматривалось прежде всего в качестве рыночного явления в рамках неоклассических схем "рыночного равновесия" и "несовершенной конкуренции". Дальнейший шаг в этом направлении был сделан Ч. Киндлебергером, который в своем объяснении такого генезиса попытался сочетать теории роста фирмы и монополистической конкуренции. Подчеркивая значение последней как основного фактора, заставляющего корпорацию осуществлять заграничные капиталовложения, он в то же время связывал происхождение ТНК непосредственно с необходимостью роста фирмы за пределы национальных границ страны базирования. "Прямое инвестирование, — писал Киндлебергер, — связано с рынками. Если они растут, то и фирма растет. Когда же фирма перестает расти, она умирает"².

Теория Киндлебергера оправдывала безудержную экспансию на внешних рынках и доказывала ее целесообразность. Однако ее практико-прогностическая ценность оказалась недостаточной, с точки зрения самих же менеджеров ТНК. Они оспаривали тезис, что филиалы корпораций существуют за счет материнской компании, ибо он закрывал использование мест-

ных источников финансирования. Теория не объясняла и происхождения того "лишнего" капитала, который вывозился за границу. Главное же, из нее не просматривалось безальтернативности образования транснациональных корпораций как формы интернационализации производства.

Эти "узкие места" попытался устранить Р. Вернон в своей теории "цикла жизни продукта"³. Он утверждал, что ТНК прибегают к инвестициям за рубежом с целью подготовки почвы для сбыта там своих новинок, разрабатываемых первоначально в стране базирования, это как бы некий "упреждающий удар" для предотвращения возможной местной конкуренции, в том числе в развитых странах. В свою очередь инвестиции в развивающихся странах, следующие позднее, преследуют цель сохранения конкурентоспособности этих товаров за счет низкой цены местного труда. Претендуя на раскрытие законов товарного производства применительно к ТНК, эта концепция на практике оказалась столь же неубедительной. Фактически она исходила из постулата технологической гегемонии США в капиталистическом мире, которая ныне является далеко не абсолютной. Не объяснил Вернон и тот факт, что зарубежные инвестиции далеко не всегда связаны с производством новой продукции. Не случайно в 70-е годы, пытаясь присособщить свою теорию к новым реальностям, он отбросил ее технико-экономические компоненты и возвратился к старой теории "рыночного поведения" фирмы. Но и этот шаг назад ничего не объяснил, лишь сузил рамки анализа.

В последние годы под генезис транснационального капитала стали все чаще подводить технократические мотивы. Так, французский экономист Ф. Перру настаивал, что появление ТНК нужно рассматривать не через "парадигму рынка", а через "парадигму организации"⁴. В этом же духе высказывался и Дж. К. Гэлбрейт, подчеркивавший, что сбыт и обслуживание современной высокотехнологичной продукции неминуемо требуют создания зарубежной филиальной сети у фирм-производителей даже безотносительно к их деловым планам. "Международная торговля такими вещами, как автомобили или компьютеры, — писал он, — автоматически ведет к появлению многонациональных корпораций"⁵. Технократическое объяснение генезиса ТНК в большей мере, чем другие теории, изображает эти корпорации единственно возможной и притом рациональной формой процесса интернационализации производительных сил и общественной жизни. Вместе с тем в последнее время для доказательства такой "рациональности" буржуазные идеологи стали использовать и более широкую аргументацию, которая пытается синтезировать как технико-организационные, так и рыночные факторы их генезиса. Типичным примером этого является теория "интернализации".

По своему происхождению она восходит к забытым идеям английских экономистов Н. Калдора и Р. Коаса, утверждавших, что рыночный механизм размещения ресурсов заменяется внутри фирмы координирующей деятельностью предпринимателя и управляющего⁶. Воскрешая эту идею, А. Рагмен и другие делают акцент на упорядоченности ведения внутрифирменного хозяйства в отличие от анархии свободного рынка и предлагают фактически раздел последнего между корпоративными империями ТНК. "Интернализация", подчеркивал А. Рагмен, представляет собой "процесс создания рынка внутри фирмы. Внутренний рынок фирмы заменяет собой отсутствующий постоянный (или внешний) рынок

и решает вопросы размещения и распределения разного рода ресурсов административным декретированием" взамен несовершенного механизма конкуренции⁷.

Трактовка генезиса транснациональных корпораций как "интернализации" ведет буржуазных идеологов к целой серии апологетических выводов. Они доказывают, в частности, что "интернализация", а с ней и эти корпорации уменьшают издержки производства и обращения, упорядочивают международные потоки товаров и технологии, обеспечивают наиболее эффективное использование ресурсов. В практическом плане эта теория смыкается с наукой управления, содержит в себе ряд выводов, небезынтересных для менеджеров. Характерно, что постепенно круг "интернализируемых" корпорациями функций расширяется. Сначала он охватывал в основном сферу производства, но ныне включает также и операции транснациональных банков, которые "действуют как механизм для интернализации несовершенств международных финансовых рынков"⁸. По мнению же П. Бакли и М. Кассона, "интернализация" в широком смысле касается всех внешних условий деятельности транснациональной корпорации⁹.

Верно, что современная крупная транснациональная корпорация занимается не только бизнесом. Но как бы ни расширялся круг ее деятельности, "интернализация" осуществляется со все той же конечной целью — увеличения прибылей. На практике это означает, что вместо одних несовершенств мирового рынка возникают новые. Не выдерживает критики в своей сущностной основе и сама "интернализация". Марксизм-ленинизм уже доказал, что даже наиболее совершенная организация дела внутри какой-либо фирмы не устраняет анархии производства в рамках всего общества. "Если кризисы, — писал Ф. Энгельс, — выявили неспособность буржуазии к дальнейшему управлению современными производительными силами, то переход крупных производственных предприятий и средств сообщения в руки акционерных обществ и в государственную собственность доказывает ненужность буржуазии для этой цели"¹⁰.

Наконец, любой рост корпорации, сам процесс накопления капитала не может идти без сбыта вне корпоративных границ, и потому идиллия "натурального хозяйства" внутри отдельных ТНК попросту химерична при капиталистическом способе производства. С учетом этого "интернализация" представляется лишь еще одной попыткой оправдать один из характерных признаков империализма — экономический раздел мира, мирового рынка, представить его как единственно возможный вариант развития международных экономических связей.

В целом же можно с достаточным основанием констатировать, что вывод, сделанный несколько лет назад специалистами ИМЭМО, о том, что буржуазная наука оказалась несостоятельной в своих попытках объяснить феномен ТНК¹¹, остается справедливым и ныне. Западные ученые до сих пор не могут договориться даже о приемлемом определении ТНК. Различные авторы выделяют самые разнообразные признаки этих корпораций, исходя из форм их деятельности, особенностей структуры, географической ориентации и т. д.

Пытаясь как-то оправдать существующий среди буржуазных идеологов разноречивой по части дефиниций, П. Бакли и М. Кассон ставят под сомнение саму необходимость давать ТНК какие-либо определения. "Дефиниции, — писали они, — не являются правильными или неправильными точно

так же, как они не являются более или менее полезными”¹². Такие заявления не случайны. Класс буржуазии познает социально-политические, экономические и другие условия своего существования лишь под углом зрения оправдания и защиты этих условий. Поэтому собственно познавательный момент в буржуазной апологетике является вторичным, косвенным продуктом ее главной классовой функции. Отсюда шараханье либо в голый ”прикладной” прагматизм, либо в иррационализм трактовки изучаемых объектов и явлений. Особенно наглядно это прослеживается в буржуазной апологетике ”особой” исторической миссии транснациональных корпораций.

2. Мессианские концепции

Мессианство в откровенной или завуалированной форме – общий компонент большинства буржуазных теорий ТНК и часто представляет своего рода футурологический ”выход” концепций их генезиса. Завороженные быстрым ростом этих корпораций, отдельные представители неоклассической, неокейнсианской, институциональной школ наделяют их функциями не только деловых предприятий, но и ”реформаторов” всего человеческого общества. Для А. Тойнби, Р. Нисбета, Р. Арона, Б. Эдвардса транснациональные корпорации – это зародышевая форма некоей корпоративной (метаполитической) организации мира, идущей на смену политическим границам и национальному государству. Тезис о их будущей гегемонии, хотя и с обратным знаком, повторяется и частью левацких (особенно неотроцкистских), а также неофашистских идеологов. И те и другие преувеличивают возможные границы экспансии этих корпораций, ее политические последствия.

Обосновывая ”историческую миссию” транснациональных корпораций, буржуазные идеологи выдвигают две системы аргументов. Первая, утилитаристско-прагматического характера, исходит из социально-экономических и политических императивов развития цивилизации. Вторая, теоретическая, выводит мессианскую роль ТНК из политэкономических и историко-философских теорий.

Суть утилитаристской аргументации проста: транснациональные корпорации лучше всех могут осуществлять экономическое, политическое и социальное развитие мира. Они – ”эффективнейшее средство развития науки и техники, приложения новых знаний к мировым ресурсам, управления международными рынками капиталов и развития мировой торговли и коммерческой деятельности”¹³; ”главный агент по передаче технологии и навыков управления из промышленно развитых стран в бедные в современных условиях”¹⁴; ”превосходный социальный инструмент, направляющий человеческую энергию к возвышенным и только коллективными усилиями достижимым целям”¹⁵. Перечень таких высказываний можно было бы продолжить.

Уязвимость подобной аргументации очевидна. Конечно, верно то, что, концентрируя существенную часть НИОКР, ТНК в состоянии двигать вперед научно-технический прогресс. Но параллельно с этим любая монополия несет в себе тенденцию к техническому застою. Не случайно капитализм в попытке овладеть НТР так активно опирается на буржуазное госу-

дарство, которое, хотя оно и трактуется в корпоративном мифотворчестве как "отжившая" категория, до сих пор финансирует около половины всех расходов на НИОКР. В годы кризисов 70 — 80-х годов ТНК сокращали долю расходов на НИОКР в своем обороте, отходили от долгосрочного программирования нововведений.

Не проходит и тезис о том, что без транснационального капитала немыслима индустриализация развивающихся стран. Авторитетные документы ООН, работы экономистов самих освободившихся стран показывают, что роль транснациональных корпораций здесь достаточно скромна, а банков — попросту разрушительна, ибо именно они опутали "третий мир" петлей триллионного долга¹⁶.

В системах теоретического обоснования "исторической миссии" ТНК переплетаются различные экономические, технократические и историко-философские доводы. При этом экономическая аргументация опирается на постулаты неоклассической экономической теории, игнорирующей или принижающей роль государства в регулировании хозяйственной деятельности, технократическая — на действия "технологических и организационных факторов", а абстрактно-философская пускает в оборот теории "исторического круговорота" и "чередования культур" П. Сорокина и А. Тойнби. Общим для всего этого является линейное восприятие тенденций развития производительных сил, трактовка специфических особенностей империализма как общих законов развития цивилизации, отказ от диалектики, антиисторизм. На ТНК произвольно переносятся характеристики раннего капитализма, абсолютизируется связь между уровнем развития и типом социальной организации общества.

Замах на "глобальное" переустройство человеческого общества, естественно, подводит буржуазных идеологов к вопросу о том, в каком отношении находится культивируемая ими "миссия" ТНК к мировому социализму, являющемуся их антиподом. Ответом выступают все те же теории конвергенции, хотя и в "корпоратизированном" варианте. Транснациональные корпорации, по мысли их трубадуров, ни больше ни меньше как "интегрируют" социализм в мировое монополистическое хозяйство будущего. Многонациональная корпорация, заявлял, например, американский социолог И. Горовиц, способна значительно эффективнее воздействовать на социализм, чем любые соглашения между Востоком и Западом на политическом уровне¹⁷, а именно навязать ему экономическую зависимость через торговые каналы, разложить коллективистские ценности этого строя, культивируя в нем дух потребительства, противопоставляя друг другу страны социализма.

В том же русле идет и концепция "трансидеологического предприятия" Г. Перлмуттера, которое, являясь, естественно, ТНК, способно действовать в экономике любого типа и в конечном счете интегрировать социалистические предприятия в некую "мировую индустриальную систему". Поэтому лучше всего, если западные державы перепоручат ТНК ведение дел с Советским Союзом¹⁸.

Нетрудно видеть, что авторы подобных теорий приравнивают соревнование двух систем к формам не классовой борьбы, а коммерческой конкуренции. Они отводят в ней мировому социализму заведомо слабейшие, незащитимые позиции, хотя формы возможного участия западных партнеров в совместной производственной деятельности внутри СССР четко

определены в соответствии с советским законодательством, в том числе социальным. Ясно, что подобный подход можно квалифицировать лишь как самовнушение заведомо недостижимых надежд, опрокидываемых соревнованием двух систем в его подлинном виде, мировым революционным процессом. Реакционно-фантастический для социалистических стран сценарий Г. Перлмуттера химеричен даже для самого Запада. Уже не может быть пути назад, от государственно-монополистического к некоему "чистому" монополистическому капитализму, ибо первый императивно диктуется классу капиталистов как достигнутым уровнем обобществления производства, так и переходным характером современной эпохи.

Тем не менее буржуазные идеологи продолжают разрабатывать концепции, принижающие роль суверенных государств перед лицом ТНК, которым приписывается самостоятельная конституирующая роль в политическом миропорядке будущего.

3. ТНК в политическом миропорядке будущего

Лейтмотивом этих концепций является призыв к постепенному упразднению национальной государственности и такому ограничению и перераспределению функций ее институтов в пользу ТНК, которое фактически перечеркивает государственный суверенитет. Конгломерат сторонников таких теорий довольно пестр. Здесь либералы различных оттенков, буржуазные реформисты, некоторые неоконсерваторы, неонацисты, новые правые и часть ультраправых.

Общее для них — разочарование в деятельности государственной надстройки, неспособной справиться с пороками капитализма. Поэтому как явная или неявная альтернатива ей противопоставляется организационная мощь транснациональных корпораций. Конкретно среди ниспровергателей государства просматривается три течения: "функционалистов-корпоративистов", предлагающих передать политическую власть в обществе непосредственно ТНК или их трансформированным аналогам; сторонников создания "мирового правительства"; сторонников создания "международной уравновешивающей силы".

Проекты "функционалистов-корпоративистов" как правого, так и левого толка представляют собой крайний случай отрицания государства. В их построениях фигурирует создание всемирной энергетической корпорации, единой корпорации по производству продуктов питания, таких же ТНК по жилищному строительству, организации отдыха и т. д. В других проектах функционализированные корпорации выступают как отделения некоего сверхкрупного мегаконцерна. В "левых" интерпретациях транснациональные корпорации постепенно превращаются в "международные кооперативные предприятия" производителей, потребителей, управляющих и т. д., контролируемые "мировыми производственными органами"¹⁹.

Нетрудно видеть, что за отправную точку здесь берется не будущее, а средневековая феодально-цеховая модель общества, которая, кстати, уже использовалась многими антидемократическими режимами. И это факт, что либеральные "функционалисты-корпоративисты", дистанцируясь от тоталитаризма, не в состоянии гарантировать, что предлагаемое ими

общество под патронажем ТНК не вырождается в диктатуру монополистической буржуазии. Фактически они предлагают такой всемирный эксперимент, который на европейском уровне уже один раз привел к трагическому для человечества зигзагу в историческом процессе.

Весьма своеобразен и лагерь сторонников "мирового правительства". В зависимости от мировоззрения авторов проекты рисуют его то в качестве органа по решению глобальных проблем, то всемирного "ночного сторожа", то "сильной центральной власти" и т.д., устанавливаемой либо мирным путем (Я. Тинберген), либо даже принуждением (Г. Кан). В ряде случаев создание такого правительства мыслится как естественный результат исторической эволюции (М. Месарович, Э. Пестель, Д. Вильгельм). Однако в последнее время в повивальные бабки к нему все чаще приглашаются ТНК, причем либо как единственный, либо как неотъемлемый элемент проектируемой планетарной власти.

Во многом смыкаясь с ранее разобранными теориями, это направление приобрело ныне и определенную специфику, ибо его активно подхватили масонские круги. Все больше выявляется, что для монополистического капитала масонские идеи — уже не утопическая абстракция, а вариант политики, как это было в случае с ложей "П-2". Программа этой ложи одновременно дает представление о том, во что бы превратился мир при правительстве корпоративной иерархии. Поэтому и идея вручить ТНК власть над миром и обществом выглядит ныне как реакционная разновидность политической футурологии, в каких бы упаковках она ни подавалась. Наконец, третье направление выступает за своеобразный симбиоз, сращивание государственных институтов и транснациональных корпораций на условиях, выгодных монополистическому капиталу. Оно также имеет пестрый спектр сторонников, которые разнятся только тем, где и чем должно поступиться перед корпорациями буржуазное государство. При этом традиционным государственным институтам отводится роль уже не принятия суверенных решений, а выступления в "качестве некоей уравновешивающей силы" по отношению к ТНК.

В простейшем случае (Ч. Киндлебергер, Дж. Берман) предполагается передать часть функций госаппарата своеобразной конфедерации международных холдинговых компаний, концентрирующих у себя часть акций филиалов транснациональных корпораций и банков. Это, по мысли буржуазных идеологов, должно способствовать развитию в мире "экономического интернационализма". Однако ясно, что на практике это означало бы создание "всемирного правительства бизнесменов" без представительства всех других слоев общества и со всеми вытекающими отсюда последствиями.

М. Новак, сторонник "демократического капитализма", полагает, что ТНК уже выполняют функции мировых политических агентов, и призывает "принимающие нации" и корпорации к взаимной координации деятельности и приспособлению друг к другу, ибо этого-де требуют их "долгосрочные интересы"²⁰. Но сами же буржуазные эксперты считают, что такой "союз" послужил бы лишь искусственному укреплению позиций крупнейших империалистических держав, в первую очередь США, в мировой экономике²¹.

Несколько иначе подходил к этому решению А. Тоффлер. Он предлагал включить в состав органов глобального контроля не только менедже-

ров корпорации, но и представителей госаппарата, местных корпораций, профсоюзов, ассоциаций потребителей, кооперативов, экологов, с тем чтобы создать "подлинно транснациональное политическое движение". Однако и эта схема явно корреспондирует с практикой назначения в органы управления некоторых ТНК так называемых внешних директоров, представляющих упомянутые нами слои, или лиц местного происхождения в принимающих странах. Но ни то ни другое, как показала практика, не изменило политики индивидуальных корпораций на национальном уровне. Тем меньше оснований ожидать этого в международном масштабе.

Другие теории "уравновешивающей силы" внешне исходят из дирижистского начала. Так, Ф. Перру выдвигает идею некоего равноправного симбиоза транснациональных корпораций с государством стран, где они оперируют²². Но и здесь речь идет о переделе суверенных прерогатив государств в пользу корпораций, придании последним "квазисуверенного" статуса. И если даже сейчас, при косвенных методах воздействия ТНК на госаппарат, они вполне могут обеспечивать свои политические цели, то при официальной кодификации их "квазисуверенного" статуса в предлагаемом симбиозе последнее слово в нем явно оставалось бы за корпорациями.

На деле такие концепции конечно же утопичны. Буржуазное государство выражает жизненные интересы национальных отрядов буржуазии и не собирается добровольно уступать своего суверенитета иностранному капиталу. Однако данная апологетика выступает как своеобразное идеологическое эхо нового узла противоречий — между транснациональными корпорациями и национально-государственной формой политической организации общества, на который обращал внимание XXVII съезд КПСС²³.

Острые проблемы, которые породила экспансия транснациональных корпораций, вызывают в буржуазной политэкономии не только их апологию, но и критику. Она опять-таки объединяет широкий спектр направлений — либералов и консерваторов, социал-реформистов, леворадикальные группы и "новые альтернативные движения" (экологов, феминистов и т. д.). Нередко даже адвокаты ТНК считают нужным для демонстрации своей "беспристрастности" выпустить в их адрес пару бумажных стрел.

Однако они делают упор в основном на технико-экономические факторы деятельности ТНК, отрицательно воздействующие на взаимоотношения последних с государством, профсоюзами, мелким и средним бизнесом, — гигантизм, разветвленность организационных структур, отдаленность филиалов от штаб-квартир, несовершенство корпорационного планирования и т. п. При этом из их поля зрения, как правило, выпадают более глубокие социально-экономические проблемы деятельности ТНК. В итоге и рецепты, предлагаемые этими критиками, сводятся к "лечению" злоупотреблений ТНК моральным или законодательным путем, без затрагивания основы этих злоупотреблений — частнособственнического контроля над ТНК со стороны узких групп крупнейших акционеров, т. е. фактически к наложению "тех мелкобуржуазных реформ-заплат, которые укрепят старый общественный строй"²⁴.

Наконец, такая критика, как правило, "чужих" корпораций может сочетаться с апологией "своих" ТНК²⁵ и потому предстает как разновидность буржуазного национализма и должна дифференцированно восприниматься рабочим и общедемократическим движением.

4. Радикалистская критика ТНК

Особенно активно критикуют ТНК идеологи различных леворадикальных групп. В своих исследованиях они ссылаются на роль ТНК в углублении разрыва между развитыми капиталистическими и развивающимися странами, их ответственность за усиление капиталистической эксплуатации и антипрофсоюзные акции, за загрязнение окружающей среды, нарушение этими корпорациями государственного суверенитета. Левые социал-демократы и радикалы указывают на поддержку ТНК реакционных, в том числе расистских, режимов. При этом в своей аргументации они нередко мобилизуют отдельные выводы марксистской экономической науки. В целом, однако, критика транснациональных корпораций со стороны левой социал-демократии и леворадикалов, особенно в ее практических выводах, пытается эклектически соединить марксизм с чуждыми ему реформистскими и мелкобуржуазными учениями. Это ослабляет такую критику, делает ее противоречивой и непоследовательной.

Для радикалистского направления характерны гипертрофированные оценки роли ТНК, тезисы о наступлении с их появлением новой фазы капитализма ("мирового ГМК", международного монополистического капитализма, "глобальной экономики под контролем ТНК" и т.д.). По существу это предстает как эпитонство монополистических концепций "глобализма", хотя и выраженное в радикальных терминах. Более того, реальный социализм в таких теориях нередко изображается как некая разновидность капитализма, ему противопоставляется революционное и демократическое движение. Другими словами, многие радикалы дрейфуют здесь к троцкизму, хотя и стремятся отмежеваться от него на словах.

Упрощенно, недialeктически подходит указанное направление к анализу взаимоотношений ТНК и буржуазного государства. Последнее в ряде их работ изображается пассивным политико-юридическим придатком международных монополий и банков. Между тем наряду с альянсом между ними существуют и конфликты, мимо которых не может проходить антимонополистическое, общедемократическое движение, борющееся за ограничение влияния крупного бизнеса на государственный аппарат. Кроме того, само развитие ТНК неотделимо от государственной поддержки, может происходить только в государственно-монополистических рамках. Не случайно в последнее время среди леворадикалов идет определенная корректировка взглядов в этой области. Так, итальянский экономист Р. Парбони подчеркивал, что "в действительности нет оснований утверждать, что банки и многонациональные компании могли бы разрабатывать и осуществлять стратегию международной экспансии без активной правительственной поддержки"²⁶.

Неоднозначна и леворадикальная критика транснациональных корпораций за их операции в освободившихся странах. С одной стороны, она аргументированно опровергает тезис, будто корпорации содействуют независимому экономическому развитию Азии, Африки и Латинской Америки, вскрывают социальные последствия их хозяйничания: нищету, неграмотность, голод и т.д. (Л. Тёрнер, Г. Макдоф, С. Хаймер и др.). Однако сама зависимость трактуется не как комплексное социально-экономическое явление, а узко, как следствие неконкурентоспособности капитала развивающихся стран перед лицом ТНК или "неэквивалентного

обмена" между развитыми и развивающимися странами, причем в число первых включается весь "богатый Север" (С. Амин, Г. Франк). На деле эта критика не затрагивает международной системы эксплуатации в процессе производства, а касается лишь его внешних, обменных аспектов.

Другое крыло леворадикалов, наоборот, абсолютизирует роль транснациональных корпораций в развитии капитализма в странах Азии, Африки и особенно Латинской Америки. При этом игнорируется тот факт, что там, где это им выгодно, корпорации могут сохранять и архаичные структуры, что существуют и достаточно острые противоречия между иностранными корпорациями и местным капиталом, которые, кстати, нашли свое отражение в программе нового международного экономического порядка.

Неоднозначно в леворадикальных концепциях и освещение проблем эксплуатации ТНК трудящихся масс в развивающихся странах. Те идеологи, которые выступают от имени низов мелкой буржуазии и "маргинальных" слоев, изображают капиталистическую эксплуатацию не как производственное отношение, а в духе Прудона ("собственность — это кража!"). Из подобного понимания С. Амин, П. Суизи, Г. Франк выводят основное противоречие современного капитализма в виде противостояния ТНК "самых эксплуатируемых классов — пролетариата и бедного крестьянства периферии"²⁷. При этом классовая борьба в центрах империализма или против собственной национальной буржуазии развивающихся стран считается делом второстепенным, что конечно же вносит искусственные противопоставления в стан пролетариата и в стан буржуазии, противоречит принципам пролетарского интернационализма.

Таким подходом грешат даже те леворадикалы, которые отражают мировоззрение местного рабочего движения и прогрессивной интеллигенции. Опираясь на опыт "новых индустриализирующихся стран", они характеризуют взаимоотношения ТНК с местными рабочими как "кровавую тейлоризацию"²⁸. Это течение выделяет в местной армии наемного труда "новый рабочий класс" — наиболее самостоятельный и организованный промышленный пролетариат современных отраслей производства²⁹. Именно он выступает в их работах как антагонист транснациональных корпораций. Однако вопрос солидарности этих новых отрядов рабочего класса с пролетариатом развитых капиталистических стран у данного течения леворадикалов также остается открытым.

Подобная ситуация отнюдь не является неожиданной, ибо ныне в антимонополистическое движение активно вливаются непролетарские массы населения. Поэтому леворадикальный лагерь конгломеративен, хотя в нем можно условно выделить два течения.

Одно из них обращается к учению К. Маркса, но подобное обращение бывает порой противоречивым, особенно если учесть неоднозначный, двойственный характер самого феномена ТНК, для понимания которого необходимо зрело владеть марксистско-ленинской диалектикой. Будучи не в состоянии сразу и "решительно порвать со всеми традициями буржуазного мирозерцания вообще и буржуазно-демократического мирозерцания в частности"³⁰, идеологи этих слоев усваивают на первых порах лишь отдельные стороны марксизма, его отдельные лозунги и требования, да и то в своем индивидуальном восприятии. Отсюда необходимость диалога с данной школой леворадикалов, терпеливой, совместной работы с ними, в том числе в плоскости практической борьбы против ТНК.

Другое течение за реверансами перед марксизмом таит зачастую стремление извратить сущность марксистского учения, слить его с буржуазной или мелкобуржуазной идеологией, перевести марксизм на язык чуждых или неадекватных ему философских концепций. Здесь и ссылки на "плюрализм" в идеологии, хотя "только разочарования и шатания из стороны в сторону, — как подчеркивал В. И. Ленин, — ждут тех, кто чурается якобы односторонней классовой точки зрения"³¹. Здесь и попытки "согласовать политическую экономию капитала с притязаниями пролетариата, которых уже нельзя... более игнорировать"³², со стороны замаскированных адвокатов ТНК. В обоих случаях объективистское признание тех или иных положений марксизма никогда не простирается у сторонников данного крыла далее констатации ряда фактов и "всегда рискует сбиться на точку зрения апологета этих фактов"³³, с чем марксисты должны вести последовательную борьбу.

Особенностью радикалистской критики транснациональных корпораций является то, что она имеет не только левое, но и правое крыло, простирающееся вплоть до неонацистских течений. Праворадикалы берут для своего анализа примерно те же аспекты деятельности корпораций, но под собственным углом зрения, а главное, делают из них выводы, в корне отличные от леворадикальной критики. Они также возлагают на транснациональные корпорации вину за рост отчуждения в обществе, экологический кризис, усиление эксплуатации, видят в них источник моральной деградации, распространения стандартизированной культуры и т. д. Однако, говоря об отчуждении, правые радикалы имеют в виду не демократические и социальные права граждан, а в экстремистском духе истолкованные "национальные" права. Под "эксплуатацией" же имеется в виду передача части доходов населения развитых стран на программы помощи развивающимся.

Правые радикалы спекулируют на потере западноевропейской и других культурами многих своих самостоятельных черт, превращении западноевропейских государств в объекты "культурного" империализма ТНК, падении рождаемости у европейских народов и т. д. Это, безусловно, тревожные явления, уже давно подмеченные многими прогрессивными деятелями Запада, в том числе коммунистами. Однако, констатируя их, правые радикалы не идут дальше. Они полностью игнорируют социально-экономические корни злоупотреблений ТНК, сводят их либо к "злой воле" более сильных по капиталу государств ("новые правые"), либо даже к козням "мирового еврейства" (часть неонацистов³⁴). Между тем тот же декаданс в западной культуре — это не только следствие культуртрегерства транснациональных корпораций, но и отражение углубления общего кризиса капитализма как системы.

Характерно, что сами транснациональные корпорации относятся к праворадикальной критике довольно спокойно, даже финансируют ультраправые организации. В свете этого совершенно необоснованными выглядят утверждения ряда праворадикалистских идеологов, что их критика основательнее и глубже, чем левых радикалов. На самом деле она дезорганизует трудящихся, отвлекает их от классовой борьбы и толкает на конфликт с народами развивающихся государств.

Проведенный в монографии анализ конечно же не исчерпывает всех сторон деятельности транснациональных корпораций и банков. Однако он показывает, что эти корпорации и банки выступают ныне как важная часть современного противоречивого, но единого капиталистического мира. Классовая позиция марксистов в отношении ТНК и ТНБ однозначна. Близка или совпадает эта позиция и со многими их оценками, содержащимися в документах развивающихся стран, Движения неприсоединения.

Вместе с тем Советский Союз, выступая за широкое и конструктивное международное сотрудничество, отнюдь не закрывает двери перед деловыми контактами с транснациональными корпорациями капиталистических стран, если они осуществляются на равноправной, взаимовыгодной основе. Эти контакты осуществляются в форме торговли, промышленной кооперации, технологического обмена, а с января 1987 г. и в форме создания совместных предприятий на территории СССР. В рамках таких предприятий Советский Союз привлекает передовой зарубежный технический и управленческий опыт, проводит рациональное импортозамещение, развивает свой экспортный сектор. Регулируя такие сделки, советское законодательство ставит инвестиционным операциям иностранных компаний на территории СССР разумные рамки, надежно защищает наши социальные и национальные ценности.

Что касается теории вопроса, то в условиях достигнутого уровня интернационализации хозяйственной жизни и экономической взаимозависимости наций, при активном участии Советского Союза в международном разделении труда возникают и новые сферы функционирования социалистической собственности. Оставаясь антиподом капиталистической, она может приобретать с ней во внешнеэкономических связях и определенные смешанные, дуальные формы своей реализации. При этом совместные предприятия было бы совершенно неверно трактовать как какую-то одностороннюю уступку капиталу. Наоборот, в полной преемственности с положениями известных ленинских работ они выступают как новое поле соревнования "двух способов, двух формаций, двух хозяйств — коммунистического и капиталистического"³⁵.

ИСТОЧНИКИ

Введение (с. 3 — 6)

- 1 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986. С. 168.
- 2 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46. Ч. II. С. 155.
- 3 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 44. С. 408.
- 4 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 2. С. 92.
- 5 Там же. Т. 25. Ч. I. С. 274.

Глава первая (с. 7 — 29)

- 1 См.: Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 15.
- 2 Fortune. 1986.28.IV. P. 138 — 156; 4.VIII. P. 165 — 189.
- 3 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 364.
- 4 World Business: Promise and Problems. N. Y., 1970. P. 81.
- 5 UNCTAD. Statistical Pocketbook. N. Y., 1984. P. 48.
- 6 UN. Transnational Corporations and Technology Transfer: Effects and Policy Issues. N. Y., 1987. P. 10.
- 7 Trade and Development. 1984. N 5. P. 246.
- 8 Ibid. P. 252 — 253, 258, 264, 268.
- 9 UN. Transnational Corporations in World Development: The Third Survey. N. Y., 1983. P. 383.
- 10 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 24. С. 534; Т. 26. Ч. III. С. 262.
- 11 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 23. С. 317 — 318.
- 12 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 4. С. 152.
- 13 UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics. 1985. P. 2, 40; UN. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. N. Y., 1985. P. 92; Monthly Bulletin of Statistics. Dec. 1986. P. 106; The CTC Reporter. Spring 1987. P. 3.
- 14 UN. Transnational Corporations in Power Equipment Industry. N. Y., 1982. P. 10; UN. Transnational Corporations in the Agricultural Machinery and Equipment Industry. N. Y., 1983. P. 41; UN. Transnational Corporations in the International Auto Industry. N. Y., 1983. P. 41.
- 15 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46. Ч. I. С. 385.
- 16 Doc. UNCTAD. TD/B/C. 1/PSC/34. 1983. P. 18, 27, 38, A1; Trade and Development. 1982. N 4. P. 152.
- 17 *Keynes J.* National Self-Sufficiency // The Yale Review. Jan. 1933. P. 757.
- 18 *Cohen B.* The Question of Imperialism. L., 1974. P. 27.
- 19 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 1. С. 95.
- 20 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23. С. 363.
- 21 UN. Transnational Corporations in the International Auto Industry. N. Y., 1983. P. 220.
- 22 Doc. UNCTAD. TD/B/C. 1/PSC/19. 1981. P. 47, 58.
- 23 International Division of Labour and Multinational Companies. Farnborough, 1979. P. 7, 10, 13.
- 24 Triangle Papers. 1981. N 14. P. 1.
- 25 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 34. С. 368.
- 26 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 12. С. 4.
- 27 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 34. С. 368.
- 28 UN. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. P. 30.
- 29 *Grunberg L.* Failed Multinational Ventures. Lexington (Mass.), 1981. P. 5.
- 30 Trade and Development. 1982. N 4. P. 180.
- 31 IBRD. World Development Report. 1982. N. Y., 1982. P. 1.

32 Multinationals beyond the Market: Intra-Firm Trade and the Control of Transfer Pricing. Brighton, 1981. P. 5, 31.

33 The CTC Reporter. Summer 1982. P. 23.

34 UN. Multinational Corporations in World Development. N. Y., 1973. P. 65.

35 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II. С. 450.

36 См. там же. Т. 23. С. 571, 574.

Глава вторая (с. 30 – 67)

1 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 372; см. также: Т. 27. С. 317, 386, 387, 396.

2 Там же. Т. 27. С. 396.

3 Doc. UN. E/C.10/74. 1980. P. 20.

4 Ibid. P. 16.

5 Trade and Development. 1982. N 4. P. 150.

6 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 166.

7 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 397.

8 Vernon R. Storm over the Multinationals: The Real Issues. Cambridge, 1977. P. 39,

40.

9 См. подробнее: Лебедева Е., Недотко П. США: Венчурный капитал и мелкий исследовательский бизнес // МЭМО. 1985. № 5.

10 International Herald Tribune. 1985. 17.V.

11 OECD. The Space Industry. P., 1985. P. 22, 36, 41, 43, 47.

12 МЭМО. 1986. № 2. С. 67.

13 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 26. С. 249.

14 The CTC Reporter. Spring 1987. P. 13.

15 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 559 – 560.

16 Doc. UNCTAD. TD/B/C.3/195. P. 3.

17 UNCTAD Bulletin. 1984. N 5. P. 238.

18 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 344.

19 Hantsen G. Das Imperium AEG – Telefunken. Frankfurt a/M, 1979. S. 173.

20 The Economist. 1987. 25.IV. P. 73.

21 Черников Г. П. Интернационализация финансового капитала. М., 1982. С. 15.

22 OECD. International Investment and Multinational Enterprises. P., 1981. P. 11 – 12.

23 IBRD. Debt Tables, 1984 – 1985. Wash., 1985.

24 Neue Züricher Zeitung. 1982. 12.XI; Tribune de Geneve. 1985. 25.V.

25 БИКИ. 1985. 28.XII.

26 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 34. С. 368.

27 UN. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. P. 91; The CTC Reporter. Spring 1987. P. 5.

28 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 423.

29 The CTC Reporter. Spring 1987. P. 3.

30 IBRD. Direct and Portfolio Investments: Their Role in Economic Development. Wash., 1985. P. 1.

31 International Herald Tribune. 1985. 18 – 19.V.

32 The Economist. 1981. 26.IX. P. 82.

33 UN. Transnational Corporations in Power Equipment Industry. N. Y., 1982. P. 70.

34 UNCTAD. Statistical Pocketbook. 1984. P. 81.

35 The Financial Times. 1983. 23.II.

36 International Herald Tribune. 1985. 23.V.

37 См. подробнее: Березной А. В. Транснациональные корпорации на рынках развивающихся стран: Ограничительная деловая практика. М., 1985. Гл. 4.

38 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 32. С. 146.

39 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. I. С. 391.

40 Dunning J. International Production and Multinational Enterprise. L., 1981. P. 310.

41 The Columbia Journal of World Business. Summer 1982. P. 92.

42 Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge (Mass.), 1982. P. 98.

43 UN. Transnational Corporations in the Agricultural Machinery and Equipment Industry. P. 62 – 63.

- 44 UN. Recent Developments Related to Transnational Corporations and International Economic Relations. N. Y., 1987. P. 20.
- 45 Doc. UNCTAD. TD/B/C.6/ AC.6/4. 1982. P. 13.
- 46 The New York Times. 1983. 10.XI.
- 47 International Electrical Association: A Continuing Cartel. Wash., 1980. P. 25; Doc. UNCTAD. TD/B/RBP/16. 1984. P. 4.
- 48 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 323.
- 49 Там же. С. 321.
- 50 Mirow K., Maurer H. Webs of Power: International Cartels and the World Economy. Boston, 1982. P. 35.
- 51 Doc. UNCTAD. TD/B/C.6/112, 1984. P. 89.
- 52 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 386.
- 53 Там же. С. 379.
- 54 Там же. Т. 28. С. 587.
- 55 Там же. Т. 27. С. 379, 382.
- 56 См. там же. Т. 28. С. 586.
- 57 См. подробнее: Развивающиеся страны в современном мире: Единство и многообразие. М., 1983. Гл. 2.
- 58 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 39.
- 59 Цит. по: Geldenhuys D. (Ed.) The Role of Multinational Corporations in South Africa. Johannesburg, 1979. P. 4, 5, 20, 16.
- 60 Tuomi H., Väyrynen R. Transnational Corporations: Armaments and Development. Tampere, 1982. P. 133, 162 – 171.
- 61 South. April 1982. P. 7.

Глава третья (с. 68 – 89)

- 1 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 25. С. 51.
- 2 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 221; Т. 23. С. 337, 342.
- 3 Коммунист. 1978. № 1. С. 57.
- 4 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 597.
- 5 См. там же. Т. 27. С. 96, 386; Т. 36. С. 171.
- 6 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 19 – 20.
- 7 См. там же. Т. 2. С. 498.
- 8 См. там же. Т. 20. С. 290; Т. 25. Ч. I. С. 481 – 482.
- 9 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 12.
- 10 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 320 – 321.
- 11 Там же. Т. 33. С. 68.
- 12 Les multinationales en mutation. P., 1983. P. 167.
- 13 Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости. М., 1978. С. 296.
- 14 Les multinationales en mutation. P. 167.
- 15 Rugman A. Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. N. Y., 1981. P. 29.
- 16 Freeman O. The Multinational Company: Instrument for World Growth. N. Y., 1981. P. 2.
- 17 The CTC Reporter. Summer 1982. P. 16.
- 18 Multinational Info. February 1985. P. 2 - 5.
- 19 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 290.
- 20 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 26. С. 145; Т. 30. С. 88.
- 21 Fayerweather J. (Ed.) Host Countries' Attitudes towards Multinational Corporations. N. Y., 1982. P. 58.
- 22 IDS Sussex Bulletin. January 1985. P. 40.
- 23 Stauffer R. Transnational Corporations and Host Countries: Attitudes, Ideologies and Behaviours. Sydney, 1979. P. 13.
- 24 Gordon R., Pelkmans J. Challenges to Interdependent Economics: The Industrial West in the Coming Decade. N. Y., 1979. P. 89.
- 25 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 33.
- 26 Stauffer R. Op. cit. P. 7.
- 27 The Economist. 1984. 22.IX. P. 63; Time. 1987. 19.I. P. 23.
- 28 Les multinationales en mutation. P. 58, 79.

- 29 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 281.
 30 *Nader R., Green M.* Corporate Power in America. Harmondsworth, 1977. P. 12.
 31 U. S. News and World Report. 1984. 1.X. P. 12.
 32 Raw Material Report. 1984. N 1. P. 55 – 56; *Burt W.* The Australian Company. L., 1981. P. 112.
 33 Time. 1984. 17.IX. P. 46.
 34 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23. С. 773.
 35 *Bassiry R.* Power vs. Profit: Multinational Corporation – National State Interaction. N. Y., 1980. P. 79.
 36 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 43. С. 222.
 37 Time. 1987. 30.III. P. 30 – 31.
 38 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46. Ч. II. С. 23.
 39 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 14 – 15.
 40 International Direct Investment. Wash., 1984. P. 77 – 80, 85 – 87.
 41 The CTC Reporter. Fall 1982. P. 33.
 42 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 370.
 43 The CTC Reporter. Spring 1982. P. 7.
 44 См.: Коммунист. 1984. № 8. С. 10; Правда. 1983. 9 мая, 31 октября.
 45 The CTC Reporter. Spring 1985. P. 30.
 46 *Mader A.* Private Power: Multinational Corporations for the Survival of Our Planet. N. Y., 1980. P. 35.
 47 The CTC Reporter. Summer 1982. P. 17.
 48 Ibid. Autumn 1983. P. 42, 45.
 49 *Sanders P.* The Implementation of International Code of Conduct for International Enterprise. N. Y., 1980. P. 1.
 50 Multinational Business. 1984. N 3. P. 47.
 51 The Heritage Foundation: A United Nations Assessment Project Study. Wash., 1985. P. 9.

Глава четвертая (с. 90 – 105)

- 1 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 421.
 2 См.: Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 8.
 3 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 98.
 4 Там же. Т. 33. С. 14.
 5 The New York Times. 1984. 2.IV; The Economist. 1983. 25.III. P. 79.
 6 Business Week. 1982. 10.IV. P. 10.
 7 *Cockerell M., Hennessy P., Walker D.* Sources Close to the Prime Minister. L., 1985.
 P. 41.
 8 *Bothorel J.* La republique mondaine. P., 1979. P. 42 – 44, 52 – 53.
 9 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 3. С. 45 – 46.
 10 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 23. С. 259.
 11 *Bronstein R., Eaton N.* Reagan's Ruling Class: Portraits of the President 100 Top Officials. Wash., 1982. P. I – XVII.
 12 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 31. С. 223.
 13 The CTC Reporter. Summer 1982. P. 10.
 14 The Economist. 1985. 22.VIII. P. 52.
 15 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 98.
 16 Economic and Political Weekly. August 1979. P. 1341.
 17 *Müller R.* National Economic Growth and Stabilization in the Age of Multinational Corporations. Sydney, 1979. P. 3.
 18 Third World Conflicts and International Security. L., 1981. P. 93.
 19 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 383.
 20 *Stauffer R.* Op. cit. P. 8.
 21 The CTC Reporter. Spring 1984. P. 33 – 35.
 22 Tribune de Geneve. 1982. 22.VIII.
 23 Le Monde. 1976. 11.II; Time. 1979. 23.VII; Wall Street Journal. 1983. 22.II.
 24 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 283.
 25 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 44. С. 304, 305.
 26 Правда. 1986. 27 февраля.

- 27 См.: БИКИ. 1983. 11.VIII.
 28 *Utrecht G.* (Ed.) *Transnational Corporations in South Asia and the Pacific*. Sydney, 1982. P. 7, 10.
 29 UNIDO. *Directory of International Non-Governmental Organizations in Consulting Status with UNIDO*. N. Y., 1984. P. 87 – 88.
 30 См.: *Хинкл У., Тернер У.* Рыба красного цвета: История одной тайной войны. М., 1983. С. 27, 30; *Примаков А. Е.* Персидский залив: Нефть и монополии. М., 1983. С. 45.
 31 *Ingram J.* *International Economics*. N. Y., 1983. P. 415.
 32 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 28. С. 387.
 33 *Multinational Info*. 1980. N 3.
 34 UNIDO. *Industry and Development*. 1984. N 13. P. 30 – 31.
 35 *De Souza H.* *Las contradicciones de la transnationalization*. Lima, 1981. P. 367.
 36 *International Herald Tribune*. 1985. 23.V.
 37 *Ibid.* 1987.5.V.
 38 *Business Week*. 1983. 12.IX. P. 34.
 39 *Thunell L.* *Political Risks in International Business*. N. Y., 1977. P. 100.
 40 *Ibid.* P. 94.
 41 *Stauffer R.* *Op. cit.* P. 31.
 42 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 93.

Глава пятая (с. 106 – 125)

- 1 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 35.
 2 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46. Ч. I. С. 229.
 3 *Horowitz I.* *Beyond Empire and Revolution: Militarization and Consolidation in the Third World*. N. Y., 1982. P. XX.
 4 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 40. С. 244.
 5 *Fayerweather J.* (Ed.) *Op. cit.* P. 275.
 6 UNESCO. *Transnational Corporations and Endogenous Development: Effects on Culture, Communication, Education and Science and Technology*. P., 1982, P. 103.
 7 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 19. С. 404, 418, 419.
 8 См. там же. С. 404.
 9 *Freeman O.* *Op. cit.* P. 10.
 10 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 19. С. 419; Т. 46. Ч. I. С. 229.
 11 UNESCO. *Transnational Corporations and Endogenous Development*. P. 118.
 12 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 41. С. 6.
 13 *Laya J.* *Die Multis: Dichtung und Wahrheit*. Bern, 1982. S. 121; *Castro F.* *World Economic and Social Crisis*. Havana, 1983. P. 112.
 14 *Doc. ESCAP. ST/153*. P. 57, 58.
 15 *Freeman O.* *Op. cit.* P. 9; *Laya J.* *Op. cit.* S. 99.
 16 *Odle M.* *Multinational Banks and Underdevelopment*. N. Y., 1981. P. 38 – 42, 63.
 17 *Fayerweather J.* (Ed.) *Op. cit.* P. 276; *Laya J.* *Op. cit.* S. 65.
 18 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 3. С. 490.
 19 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 17.
 20 UNCTAD. *Statistical Pocketbook*. 1984. P. 48.
 21 *Frank A.* *Crisis in the Third World*. N. Y., 1981. P. 124.
 22 *Ibid.* P. 125.
 23 *International Herald Tribune*. 1985. 26.VI; *Doc. UNCTAD. TD/B/C. 1/253*. P. 3; UNCTAD. *Statistical Pocketbook*. 1984. P. 56.
 24 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 25. Ч. I. С. 212.
 25 *The CTC Reporter*. Spring 1985. P. 27.
 26 UNESCO. *Transnational Corporations and Endogenous Development*. P. 258.
 27 *Hawkins R., Prasad A.* (Ed.) *Research in International Business and Finance*. L., 1981. Vol. 2. P. 56; *ATAS Bulletin*. May 1985. P. 64.
 28 Рассчитано по: IBRD. *World Debt Tables, 1985 – 1986*. Wash., 1986.
 29 *Trade and Development*. 1984. N 5. P. 237.
 30 *Doc. UNCTAD. TD/B/C.4/266. Annex II. P. 1; Annex III. P. 1; UNCTAD. Statistical Pocketbook*. P. 26.
 31 *Trade and Development*. 1984. N 5. P. 246, 252, 258, 264, 268; *International Organization*. Winter 1983. P. 98.

- 32 Doc. UNCTC. ST/CTC/10. P. 43.
 33 Ibid. P. 54.
 34 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 163.
 35 SIPRI Yearbook, 1980. Stockholm, 1981, P. 19 24; 1986. P. 73 74.
 36 Ibid. 1974. P. 252 - 258; 1982. P. 247 252; Aviation Week and Space Technology. 1982. 26.VII.
 37 International Herald Tribune. 1985. 18 - 19.V.
 38 IBRD. World Debt Tables, 1985 1986.
 39 UNIDO. Industry and Development: Global Report. Vienna, 1985. P. 16.
 40 UNCTAD Bulletin. March 1985. P. 4.
 41 IMI. World Economic Outlook, 1984. Wash., 1984. P. 9, 12, 15, 30; IMF. Survey. 1985. 15.VII. P. 210.
 42 Horowitz I. Op. cit. P. 189, 190.
 43 International Direct Investment. P. 31.
 44 International Herald Tribune. 1985. 18 - 19.V.
 45 UN. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. P. 30.
 46 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 88.
 47 UNCTAD. Statistical Pocketbook. P. 49; Cough G., Wheelwright E. Transnational Corporations in the Pacific. Sydney, 1982. P. 32; Всемирное профсоюзное движение. 1984. № 1. С. 7.
 48 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I. С. 120, 124.
 49 ICDA News. June 1982. P. 4; Doc. UNIDO. IB/B/339; Doc. UNCTAD. TD/B/C. 1/253. P. 3, 4; UNIDO. Industry in the Changing World. N. Y., 1982. P. 1, 5.
 50 Common Crisis: North-South Co-operation for World Recovery. L., 1983. P. 106.
 51 Bergsten F., Horst T., Moran T. American Multinationals and American Interests. Wash., 1978. P. 380; Feld W. Multinational Corporations and UN Politics. N. Y., 1980. P. 29; Mirow K., Maurer H. Op. cit. P. 173.
 52 Cough G., Wheelwright E. Op. cit. P. 29.
 53 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. С. 151.
 54 The CTC Reporter. Fall 1982. P. 29; Trade and Development. 1984. N 5. P. 237.
 55 Doc. UN. ST/CTC/34. P. 31, 37, 50, 57; UNIDO. Industry and Development: Global Report. N. Y., 1985. P. 16; The CTC Reporter. Fall 1982. P. 29; International Direct Investment. P. 45.
 56 См.: Дипломатический вестник. 1982. М., 1983. С. 116 - 117.
 57 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 383; Т. 28. С. 511.
 58 The CTC Reporter. Spring 1982. P. 37.
 59 Ibid. Winter 1983. P. 50.
 60 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. С. 155.

Глава шестая (с. 126 - 157)

- 1 См.: Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 63.
 2 Цит. по: Claude H. Les multinationales et l'imperialism. P., 1978. P. 156.
 3 Freeman O. Op. cit. P. XII; Stauffer R. Op. cit. P. 10, 45; Eells R. Global Corporations. L., 1976. P. 228.
 4 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 70.
 5 См. там же. Т. 17. С. 187.
 6 Там же. Т. 37. С. 295.
 7 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I. С. 284.
 8 Милитаризм: Цифры и факты. М., 1985. С. 151; International Direct Investment. P. 2.
 9 Tuomi H., Väyrynen R. Op. cit. P. XIII.
 10 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 80.
 11 Aviation Week and Space Technology. 1985. 13.V. P. 67.
 12 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 171.
 13 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 70.
 14 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 164.
 15 См. там же. Т. 46. Ч. I. С. 67.
 16 См. там же. Т. 22. С. 387.
 17 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 287.
 18 См. там же. Т. 36. С. 324; Т. 35. С. 20.

- 19 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 171.
 20 См. там же.
 21 *Tuomi H., Väyrynen R.* Op. cit. P. 5.
 22 *Le Monde.* 1984.20.VII.
 23 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 40. С. 284.
 24 См. там же. Т. 28. С. 533.
 25 Там же. Т. 41. С. 195.
 26 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза.
 С. 64.
 27 *The Washington Post.* 1985. 20.X.
 28 *The New York Times.* 1985. 20.XI.
 29 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 65.
 30 См.: *Благоволин С.* Экспансия военно-промышленных комплексов на международной арене // МЭМО. 1985. № 10. С. 26 – 37.
 31 См. подробнее: *Фарамазян Р. А.* Военная экономика американского империализма. М., 1983. С. 69 – 71.
 32 *The New York Times.* 1984. 30.XI.
 33 *Ibid.* 1985. 20.XI.
 34 *The Washington Post.* 1985. 20.X.
 35 См.: *Иванян Э. А.* Ястребы войны. М., 1984. С. 47, 50, 51, 66.
 36 *Morning Star.* 1984. 11.IX.
 37 *International Herald Tribune.* 1987. 22.IV.
 38 Doc. UN. A/37/211. P. 160; UNCTAD. Statistical Pocketbook. 1984. P. 48; *Helleiner G.* Intra – Firm Trade and the Developing Countries. N. Y., 1981. P. 19, 29.
 39 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 30. С. 174.
 40 *International Direct Investment.* P. 55.
 41 *Gansler J.* The Defence Industry. Cambridge (Mass.), 1981. P. 56, 57; *International Herald Tribune.* 1987. 17 – 18.IV.
 42 *Милитаризм: Цифры и факты.* С. 181.
 43 *Time.* 1981. 26.X.
 44 *Pierre A.* The Global Politics of Arms Sales. Princeton, 1981. P. 68.
 45 *World Military Expenditures and Arms Transfer, 1972 – 1982.* P. 1, 4, 6.
 46 *Time.* 1981. 26.X.
 47 *The Economist.* 1984.8.IX.
 48 *SIPRI Yearbook, 1982.* Stockholm, 1983. P. 239 – 252.
 49 См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 12. С. 113; Т. 40. С. 57.
 50 *Middle East Research and Information Report.* February 1983. P. 28; *Time.* 1981. 26.X.
 51 *South.* April 1982. P. 7; *The New York Times.* 1983. 24.IV; *Pierre A.* Op. cit. P. 11.
 52 *Council of Economic Priorities.* Newsletter, December 1981 – January 1982. P. 1; *Kaldor M.* The Baroque Arsenal. N. Y., 1981. P. 189.
 53 *Tuomi H., Väyrynen R.* Op. cit. P. 4.
 54 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 32. С. 318 – 319.
 55 *World Military Expenditures and Arms Transfer.* P. 6.
 56 *Kaldor M.* Op. cit. P. 151; *The New York Times.* 1982. 22.IX; *The Economist.* 1982.18.XII. P. 73.
 57 См.: *Рабочий класс и современный мир.* 1981. № 4; *Gansler J.* Op. cit. P. 36.
 58 *Adams G., Murphy P., Rosenau W.* Controlling Weapons Costs. N. Y., 1983. P. 16.
 59 *Gansler J.* Op. cit. P. 56 – 57; *Tuomi H., Väyrynen R.* (Ed.) Militarization and Arms Production. L., 1982. P. 81 – 82.
 60 *Aviation Week and Space Technology.* 1982. 26.VII; *The Globe and Mail.* 1985. 14.II.
 61 *Tuomi H., Väyrynen R.* Op. cit. P. 131 – 132.
 62 *Aviation Week and Space Technology.* 1985.13.V.
 63 *Adams G., Murphy P., Rosenau W.* Op. cit. P. 18.
 64 *Ibid.* P. 31, 34.
 65 Doc. UN.A/37/211. P. 158 – 160.
 66 *Melman S.* Profits without Production. N. Y., 1983. P. 152 – 153.
 67 *The New York Times.* 1982. 14.XI.
 68 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 175.
 69 *The New York Times.* 1982. 14.XI.

- 70 Grasse R., Murphy P., Ragen W. The Costs and Consequences of Reagan's Military Build-up. N. Y., 1982. P. 50 – 53.
- 71 Carnoy M., Shire D., Rumburger R. A New Social Contract. N. Y., 1983. P. 18.
- 72 International Herald Tribune. 1987. 9.IV.
- 73 См.: Правда. 1985. 28 ноября.
- 74 Doc. UN.A/37/211. P. 159.
- 75 Doc. UN. A/CONF. 130/PC/INF/15. P. 80.
- 76 U. S. News and World Report. 1985. 25.II. P. 62.
- 77 Graham M., Jolly R., Smith Ch. (Ed.). Disarmament and Development. N. Y., 1986. P. 206 – 216.
- 78 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 42. С. 134.
- 79 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 15. С. 569.

Глава седьмая (с. 158 – 186)

- 1 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 2. С. 98.
- 2 Freeman O. Op. cit. P. 14.
- 3 BIT. Effets des entreprises multinationales sur l'emploi des pays industrialises. Genève, 1982. P. 1, 2, 53, 54; International Direct Investment. P. 2.
- 4 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 1. С. 101.
- 5 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 49.
- 6 См.: Клод А. Многонациональные корпорации и империализм. М., 1981. С. 141, 143.
- 7 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 373.
- 8 Аджубей Ю. В. Иностраный капитал в экономике капиталистических государств. М., 1984. С. 183.
- 9 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 49.
- 10 Multinational Info. 1984. N 5. P. 5.
- 11 Кастро Ф. Экономический и социальный кризис мира. М., 1983. С. 14.
- 12 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 1. С. 241.
- 13 Transnational Information Exchange. 1983. N 6. P. 17.
- 14 The Group of Thirty: Foreign Direct Investment, 1973 – 87. N. Y., 1984. P. 9.
- 15 См., например: Rugman A. Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. N. Y., 1981. P. 27.
- 16 Wright M. Transnational Corporations, Trade Unions and Industrial Relations. Sydney, 1981. P. 27; Multinational Info. 1984. N 5. P. 2; Клод А. Указ. соч. С. 142.
- 17 Grunberg L. Failed Multinational Ventures: The Political Economy of International Divestments. Lexington (Mass.), 1981. P. 111, 125.
- 18 Multinationals in Retreat: The Scottish Experience. Edinburgh, 1982. P. 193.
- 19 Multinational Info. 1984. N 6. P. 3; Business Week. 1983. 25.VII. P. 52.
- 20 Grunberg L. Op. cit. P. 5.
- 21 UNESCO. Transnational Corporations and Endogenous Development. P., 1982.
- 22 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 51.
- 23 Transnational Information Exchange. 1983. N 6. P. 18.
- 24 Feld W. Op. cit. P. 22.
- 25 BIT. Effets des entreprises multinationales sur l'emploi des pays industrialises. P. 7, 19, 27.
- 26 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 128.
- 27 Wright M. Op. cit. P. 21; The CTC Reporter. Fall 1982. P. 52; Всемирное профсоюзное движение. 1984. № 8. С. 17 – 18.
- 28 Wall Street Journal. 1980. 12.IX; Development Research Digest. Winter 1981. P. 43 – 44; Daily World. 1984. 13.III.
- 29 The CTC Reporter. Spring 1982. P. 36.
- 30 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 404.
- 31 См. подробнее: Интернационализация капитала и рабочий класс. М., 1981. С. 149 – 164.
- 32 The CTC Reporter. Winter 1983. P. 64; Daily World. 1984. 17.III.
- 33 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 16. С. 437.
- 34 IDS Sussex Bulletin. January 1985. P. 45.
- 35 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 2. С. 311 – 312.
- 36 Transnational Information Exchange. 1984. N 6. P. 21.

- 37 Ibid. P. 26; The Financial Times. 1984. 3.V.
 38 Transnational Information Exchange. 1984. N 6. P. 21.
 39 Grunberg L. Op. cit. P. 3, 60; Клод А. Указ. соч. С. 418.
 40 The CTC Reporter. Spring 1982. P. 21.
 41 Daily World. 1984. 28.I.
 42 The Economist. 1982. 16.XII. P. 73; The CTC Reporter. Spring 1982. P. 36;
 Winter 1983. P. 55; Multinational Info. 1984. N 4. P. 22.
 43 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 16. С. 195.
 44 См.: Рабочий класс и современный мир. 1984. № 2. С. 139; Morning Star. 1984.
 18.IX.
 45 Wright M. Op. cit. P. 88.
 46 См.: Всемирное профсоюзное движение. 1984. № 9. С. 5.
 47 См.: Рабочий класс и современный мир. 1984. № 4. С. 144; Интернационализа-
 ция капитала и рабочий класс. С. 194.
 48 Wright M. Op. cit. P. 98.
 49 Ibid. P. 28, 30.
 50 The CTC Reporter. Spring 1982. P. 21, 36.
 51 Цит. по: Gendarme R. Des sorcières dans l'économie: les multinationales. P., 1981.
 P. 16.
 52 Morning Star. 1984. 18.IX.
 53 Wright M. Op. cit. P. 77.
 54 См.: Рабочий класс и современный мир. 1983. № 1. С. 159, 166.
 55 См.: Всемирное профсоюзное движение. 1984. № 9. С. 2.
 56 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 16. С. 10.
 57 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. С. 302.
 58 Там же. Т. 6. С. 83.
 59 См. там же. Т. 23. С. 53; Т. 4. С. 220 – 239.
 60 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза.
 С. 133.
 61 См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. С. 151 – 152, 154 – 155.
 62 Рассчитано по: FAO. Production Yearbook. 1984. Rome, 1985. Tab. 131.
 63 The Handbook of Basic Economic Statistics. November 1985. P. 147.
 64 См. подробнее: Загладина С. М. Капиталистическая торговля сегодня. М.,
 1981.
 65 Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза.
 С. 131.
 66 Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1976. С. 107 – 108.
 67 L'Humanité. 1984. 22.II.
 68 США: Экономика, политика, идеология. 1983. № 3. С. 125.
 69 XXV съезд Коммунистической партии Дании. М., 1978. С. 93.
 70 The International, 1972 – 1976. L., 1976. P. 12, 83 – 106.
 71 North-South: A Programme for Survival. L., 1980; Common Crisis: North-South
 Co-operation for World Recovery. L., 1983.
 72 Die Neue Gesellschaft. 1983. N 5. S. 440.
 73 Debunne O. Discours. Vancouver, 1978. P. 3, 4.
 74 Common Crisis: North-South Co-operation for World Recovery. P. 141.
 75 North-South: A Programme for Survival. P. 189.
 76 The International, 1972 – 1976. P. 83 – 106.
 77 Debunne O. Op. cit. P. 4.
 78 Die Zukunft. 1979. N 1. S. 51 – 52.
 79 Die Neue Gesellschaft. 1981. N 2. S. 155.
 80 Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 23. С. 87.
 81 Там же. Т. 24. С. 1.
 82 Le Monde. 1981. 17.IX.
 83 L'Humanité. 1984. 20.IX.
 84 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. I. С. 347.
 85 Mondo. 1984. 7.V.

- 1 См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 2. С. 34; Т. 4. С. 454; Т. 42. С. 86.
- 2 *Kindleberger Ch.* American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven; L., 1969. P. 9.
- 3 Quarterly Journal of Economics. 1966. N 2. P. 190—207; *Vernon R.* Sovereignty at Bay. N. Y., 1971. P. 65.
- 4 *Perroux F.* Dialogue des monopoles et des nations. Grenoble, 1982. P. 115—116.
- 5 *Galbraith J. K., Salinger N.* Almost Everyone's Guide to Economics. Toronto; N. Y., 1979. P. 68.
- 6 The Economic Journal. 1934. N 173. P. 60—76; *Economica*. 1937. N 16. P. 388, 390—391.
- 7 *Rugman A.* Op. cit. P. 27, 28.
- 8 *Ibid.* P. 89.
- 9 *Buckley P., Casson M.* The Economic Theory of the Multinational Enterprise. L., 1985. P. 9.
- 10 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 289.
- 11 См.: Современные буржуазные концепции мирового капиталистического хозяйства. М., 1980. С. 111—141.
- 12 *Buckley P., Casson M.* Op. cit. P. 2.
- 13 The Future of Business: Global Issues in the 80s and 90s. N. Y., 1979. P. 83.
- 14 *King A.* The State of the Planet. Oxford, 1980. P. 101.
- 15 *Harris Ph.* New Worlds, New Ways, New Management. N. Y., 1983. P. 43.
- 16 UN. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. P. 17; IBRD. World Debt Tables, 1985—1986. Wash., 1986.
- 17 *Horowitz I.* Op. cit. P. 190, 191.
- 18 *Bergsten F., Horst T., Moran T.* Les multinationales aujourd'hui. P., 1983. P. 492.
- 19 *Galtung J.* The True Worlds: A Transnational Perspective. N. Y., 1980. P. 352—353, 355.
- 20 *Novak M.* The Spirit of Democratic Capitalism. N. Y., 1982. P. 231—232.
- 21 *Bergsten F., Horst T., Moran T.* Op. cit. P. 393.
- 22 *Perroux F.* Op. cit. P. 117, 151.
- 23 См.: Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 15.
- 24 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 19. С. 173.
- 25 *Cofferet J.-M., Agache L., Dux J.* L'image des multinationales en France dans la presse et l'opinion publique. P., 1983. P. 24.
- 26 New Left Review. 1983. N 137. P. 91.
- 27 *Amin S.* Classe et nation dans l'histoire et la ceise contemporaine. P., 1979. P. 167.
- 28 New Left Review. 1982. N 132. P. 42—47; Les temps modernes. 1983. N 447. P. 757—759.
- 29 *Furtado C.* O Brasil Pos // Milagre. Rio de Janeiro, 1982. P. 66—73.
- 30 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 20. С. 65.
- 31 Там же. Т. 9. С. 131—132.
- 32 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23. С. 17.
- 33 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 1. С. 418.
- 34 См. подробнее: Антимарксистские идейно-политические течения и проблемы общественного развития. М., 1986. С. 177—180.
- 35 *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 42. С. 75.

ОСНОВНЫЕ РАБОТЫ СОВЕТСКИХ АВТОРОВ ПО ПРОБЛЕМАМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА (70 — 80-е годы)

- Аджубей Ю. В.* Иностраный капитал в экономике капиталистических государств. М., 1984.
- Артемьев И. Е.* Американский капитализм и передача технологии (международно-экономические аспекты). М., 1980.
- Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978.
- Белоус Т. Я.* Международные промышленные монополии. М., 1972.
- Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982.
- Березной А. В.* Транснациональные корпорации на рынках развивающихся стран: ограничительная деловая практика. М., 1985.
- Березной А. В.* Международные компании развивающихся стран (внешняя экспансия национального предпринимательского капитала). М., 1986.
- Буглай В. Б.* Международные монополии и буржуазная экономическая мысль. М., 1980.
- Бугров Е. В.* США: нефтяные концерны и государство. М., 1978.
- Власов Г. Н.* Международный бизнес французских монополий. М., 1986.
- Власть крупного капитала. М., 1987.
- Всемирное хозяйство — сфера борьбы и сотрудничества. М., 1984.
- Глухарев Л. И.* Западноевропейская интеграция и международные монополии. М., 1978.
- Голосов В. В.* Теории вывоза капитала. М., 1977.
- Голосов В. В.* Мировая сеть финансовой эксплуатации. М., 1984.
- Громыко А. А.* Внешняя экспансия капитала: история и современность. М., 1982.
- Две системы мирового хозяйства: антагонистическое единство. М., 1983.
- Жарков В. В.* Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974.
- Жарков В. В.* Зловещий мох: транснациональный военный бизнес в действии. М., 1987.
- Железова В. Ф.* Клан 20-ти: международные банки США. М., 1981.
- Жебрак Б. А., Носкова И. Я.* Иностраный капитал в промышленно развитых капиталистических странах. М., 1971.
- Зеленев С. Б.* Гиганты британского бизнеса. М., 1981.
- Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976.
- Иванов И. Д.* Современные монополии и конкуренция (формы и методы монополистической практики). М., 1980.
- Иванов И. Д.* Международные монополии во внешней политике империализма. М., 1981.
- Интернационализация капитала и рабочий класс. М., 1981.
- Интернационализация производства и капитала: тенденции развития. Киев, 1983.
- Караганов С. А.* США: транснациональные корпорации и внешняя политика. М., 1984.
- Карагодин Н. А.* Международные корпорации и социально-экономические проблемы развивающихся стран. М., 1981.
- Кириченко Э. В.* Корпорации США в борьбе за внешние рынки сбыта. М., 1981.
- Киселев И. Я.* Транснациональные корпорации и буржуазное трудовое право. М., 1985.
- Ковригин Е. Б.* Экспорт капитала из Японии. М., 1977.
- Медведков С. Ю.* Транснациональные корпорации и обострение капиталистических противоречий. М., 1982.
- Международные монополии и рабочий класс. М., 1976.
- Мировой капиталистический рынок и проблемы интернационализации хозяйственной жизни. М., 1983.
- Миронов А. А.* Концепции развития транснациональных корпораций. М., 1981.

- Могутин В. Б.* Банки и международный капиталистический бизнес. М., 1981.
- Молчанов А. Н., Ключников И. К.* Кредитный механизм транснациональных корпораций. М., 1986.
- Наталуха В. В.* Международный частный бизнес и государство. М., 1985.
- Нухович Э. С.* Международные монополии в стратегии неокOLONИализма. М., 1982.
- Овинников Р. С.* Сверхмонополии — новое орудие империализма. М., 1978.
- Обминский Э. Е.* Развивающиеся страны и международное разделение труда. М., 1974.
- Панченко В. И.* Интернационализация производства и эволюция мировых товарных рынков. М., 1980.
- Петров Н. Н.* Интернационализация монополистического накопления и развивающиеся страны. М., 1986.
- Плетнев Э. П.* Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974.
- Полунина Г. В.* Многоотраслевые концерны в системе современного капитализма. М., 1980.
- Пороховский А. А.* Большой бизнес: путь к господству (империализм и товарные отношения). М., 1985.
- Примаков А. Е.* Персидский залив: нефть и монополии. М., 1983.
- Примаков Е. М.* Восток после краха колониальной системы. М., 1982.
- Рудакова И. Е.* Методологические проблемы теории империализма. М., 1983.
- Савинов Ю. А.* В погоне за сверхприбылью (экономическая стратегия монополий на мировых рынках в условиях научно-технической революции). М., 1980.
- Селихов Е. И.* Международные банки и банковские группировки. М., 1973.
- Современные международные монополии. М., 1978.
- Современные буржуазные концепции мирового капиталистического хозяйства. М., 1980.
- Соколинский В. М.* Новое международное разделение труда: метаморфозы неокOLONИализма. М., 1984.
- Сысоев И. Н.* Валютно-финансовая политика международных монополий. М., 1977.
- Сысоев И. Н.* Экспансия транснациональных банков. М., 1979.
- Ткаченко А. Н.* Немонополистический сектор в условиях современного капитализма. М., 1985.
- Транснациональные корпорации и рабочий класс. М., 1987.
- Тягуненко В. Л.* Международное разделение труда и развивающиеся страны. М., 1976.
- Ушаков В. А.* Вывоз капитала: воздействие на платежный баланс. М., 1981.
- Фаминский И. П.* Влияние научно-технической революции на мировое капиталистическое хозяйство. М., 1976.
- Фарамазян Р. А.* Военная экономика американского империализма. М., 1983.
- Филлипов В. И.* Мировое хозяйство: типы и закономерности развития. Киев, 1983.
- Хвойник П. И.* Международная капиталистическая торговля (проблемы и перспективы развития). М., 1977.
- Хвойник П. И.* "Тихая" агрессия империализма (внешнеэкономическая политика неокOLONИализма). М., 1986.
- Хмельницкая Е. Л.* Очерки современной монополии. М., 1971.
- Худякова Л. С.* Американские банки на мировых рынках. М., 1979.
- Черников Г. П.* Интернационализация финансового капитала. М., 1982.
- Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979.
- Шмелев Н. П.* Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия. М., 1987.
- Щербаков В. В., Юданов Ю. И.* Экспорт капитала в условиях дальнейшего обострения общего кризиса капитализма. М., 1981.
- Щетинин В. Д.* Эволюция американского неокOLONИализма. М., 1972.
- Юданов Ю. И.* Экспорт капитала из Западной Европы. М., 1980.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава первая. Анатомия транснационального предпринимательства	7
1. Масштабы и характер	—
2. Истоки и закономерности	13
3. Становление международного производства	19
Глава вторая. Персонализаторы современного империализма	30
1. Собственники-монополисты	—
2. Альянс ТНК и ТНБ	37
3. Вывоз капитала: мотивы и масштабы	45
4. Раздел и передел мирового рынка	53
5. Сохранился ли политический раздел мира?	63
Глава третья. ТНК и буржуазное государство	68
1. К вопросам теории	—
2. "Транснациональная альтернатива" огосударствлению	74
3. Проблема поднимается на уровень ООН	85
Глава четвертая. Бизнесмены становятся дипломатами	90
1. У истоков формирования внешнеполитического курса	—
2. Орудие проведения внешней политики	95
3. "Корпоративная дипломатия" в принимающих странах	102
Глава пятая. Транснациональный капитал и процесс развития	106
1. Операции на периферии капиталистического хозяйства	—
2. Нити зависимости и каналы эксплуатации	112
3. К вопросу о "субимпериализмах"	123
Глава шестая. Внутри и вне военно-промышленного комплекса	126
1. Масштабы вовлечения ТНК в военное хозяйство	—
2. Вклад в ВПК: национальный уровень	132
3. Вклад в ВПК: международный уровень	140
4. Военное хозяйство – возможность его гражданской конверсии	146
Глава седьмая. В центре противоречий между трудом и капиталом	158
1. Наемный труд на предпринимателей-космополитов	—
2. ТНК против профсоюзов трудящихся	165
3. Интернациональный ответ пролетариата	169

4. В конфликте со средними слоями	178
5. Противоречивая позиция Социнтерна	182
Глава восьмая. Критика буржуазных теорий ТНК	187
1. Апология капиталистической интернационализации	188
2. Мессианские концепции	191
3. ТНК в политическом миропорядке будущего	193
4. Радикалистская критика ТНК	196
Источники	200
Основные работы советских авторов по проблемам транснационального капитала (70 – 80-е годы)	210

И54 Империи финансовых магнатов: (транснациональные корпорации в экономике и политике империализма) /А. З. Астапович, А. В. Березной, А. К. Гливаковский и др.; Отв. ред. И. Д. Иванов.— М.: Мысль, 1988.— 212,[1] с.

ISBN 5-244-00031-4

Каковы масштабы, истоки и закономерности развития транснационального предпринимательства как экономического явления? В чем политико-экономическая сущность международного производства? Как проявляются ныне основные признаки империализма в деятельности его наиболее типичных хозяйственных представителей конца XX в.? Какую роль играет международный бизнес в формировании и проведении империалистической политики? Ответы на эти и другие фундаментальные вопросы, поставленные перед научной мыслью бурной экспансией транснационального монополистического капитала, содержатся в книге:

И 0603010100-049 22-88
004 (01) -88

ББК 65.8

**ИМПЕРИИ
ФИНАНСОВЫХ МАГНАТОВ**
(транснациональные корпорации
в экономике и политике империализма)

Заведующая редакцией Т. А. Воскресенская
Редактор Л. А. Козлова
Младший редактор Л. Е. Карина
Оформление художника А. М. Павлова
Художественный редактор А. И. Ольденбургер
Технический редактор Е. А. Молодова
Корректор С. С. Новицкая
Оператор наборно-печатающего автомата М. Ю. Арефьева

ИБ № 3647

Набор текста произведен в издательстве "Мысль" на наборно-печатающем автомате. Подписано в печать 24.12.87. А09246. Формат 60 x 88 1/16. Бумага офсетная № 1. Гарнитура Пресс-Роман. Печать офсетная. Усл. печатных листов 13,23. Усл. кр.-отт. 13,23. Учетно-издат. листов 17,83. Тираж 12 000 экз. Заказ № 92. Цена 1 р. 40 к.

Издательство "Мысль". 117071. Москва, В-71, Ленинский пр., 15.

Отпечатано в Московской типографии № 8 Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 101898. Москва, Центр, Хохловский пер., 7.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Наиболее полную информацию о готовящихся к выпуску книгах издательства "Мысль" по экономике, философии, истории, демографии, географии можно получить из ежегодных аннотированных тематических планов выпуска литературы, имеющихся во всех книжных магазинах страны.

Сведения о выходящих в свет изданиях регулярно публикуются в газете "Книжное обозрение".

По вопросам книгораспространения рекомендуем обращаться в местные книготорги, а также во Всесоюзное государственное объединение книжной торговли "Союзкнига".

1940a.



ИМПЕРИИ ФИНАНСОВЫХ МАГНАТОВ