

НОВОЕ  
В ЖИЗНИ, НАУКЕ,  
ТЕХНИКЕ

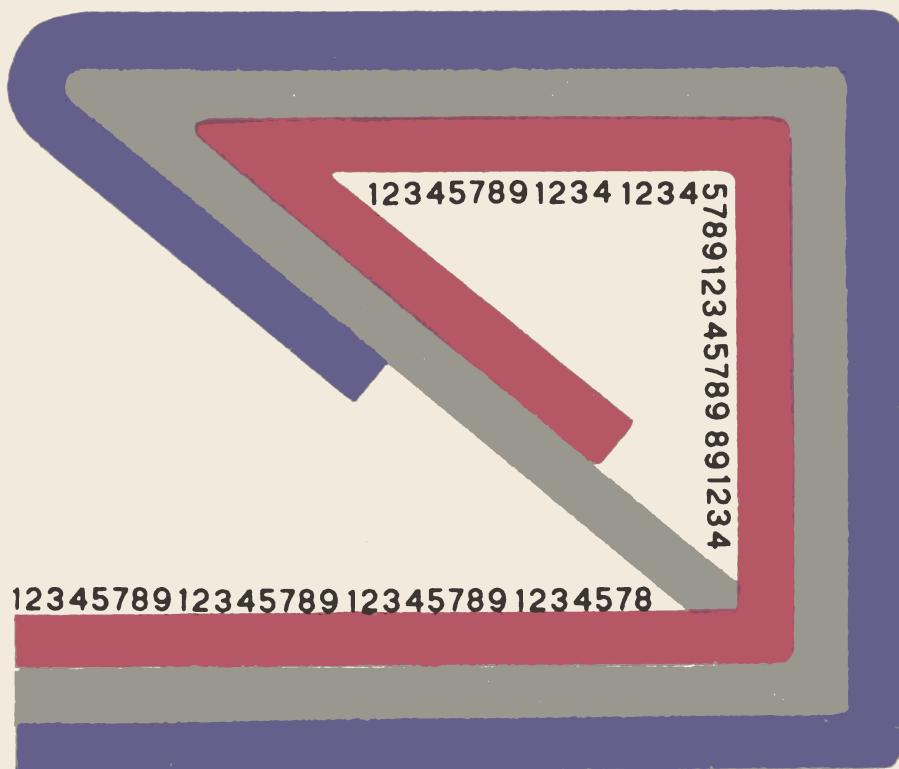
ЗНАНИЕ

11/1974

СЕРИЯ  
ЭКОНОМИКА

В. В. Жарков

ТРАНС-  
НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
МОНОПОЛИИ  
В ЭКОНОМИКЕ  
КАПИТАЛИЗМА



В. В. Жарков,

кандидат экономических наук

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ  
МОНОПОЛИИ  
В ЭКОНОМИКЕ  
КАПИТАЛИЗМА

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ»

Москва 1974

33М2  
Ж34

Жарков В. В.

Ж34

Транснациональные монополии в экономике капитализма. М., «Знание», 1974.

64 с. (Новое в жизни, науке, технике. Серия «Экономика», 11. Издается ежемесячно с 1961 г.)

В брошюре рассматриваются условия возникновения и эволюции транснациональных монополий, их роль в мирохозяйственных связях. Освещается их деятельность в странах с разным уровнем развития. Большое внимание отведено консолидации рабочего класса капиталистических стран в борьбе против транснациональных монополий.

11 105

33М21

В рамках складывающегося на всемирной арене сложного комплекса, в котором взаимодействуют социалистические, капиталистические и развивающиеся страны, руководители крупнейших империалистических держав в союзе с представителями финансового капитала оказывают максимальное содействие развитию экономических связей и отношений внутри группы развитых капиталистических государств. При этом они используют транснациональные монополии (ТНМ) как далеко не последнее средство увеличения товарообмена, углубления производственной специализации, ускорения темпов экономического роста стран Запада и максимальной эксплуатации рынков свободного капитала.

Именно потому транснациональным монополиям западные идеологи и экономисты придают исключительное значение, видя в них мощное оружие борьбы с успехами социалистических стран в сфере экономики, катализатор капиталистического производства, надежное средство проведения политики неоколониализма в отношении стран Азии, Африки и Латинской Америки. «Ставкой на будущее» назвал транснациональные монополии представительный орган финансовых кругов Соединенных Штатов журнал «Форчун».

На фоне подобных претенциозных высказываний развертывается крупномасштабная кампания, в которую вовлечена масса экономистов, юристов, специалистов по вопросам управления производством, психологов, финансистов США, Англии, ФРГ, Франции и ряда других западных стран. Выпускаются сотни статей, десятки исследований, обзоров и монографий, в которых объективный анализ деятельности ТНМ зачастую подменяется

апологетическими сентенциями, представляющими ТНМ и их руководителей в роли такого «доброго дяди», готового каждому ближнему протянуть руку помощи.

Транснациональная монополия — огромный комплекс, состоящий из материнской штаб-квартиры, расположенной, как правило, в непосредственной близости или от главного исторически сложившегося производственного центра (например, «Форд» и «Дженерал моторз» имеют штаб-квартиры в Детройте, а «Нестле» — в небольшом швейцарском городе Вевей) или от места расположения центральных банков и финансовых обществ (весьма большое число американских ТНМ представлено в Нью-Йорке, английских — в Лондоне, французских — в Париже и т. д.). В ТНМ входят также: группа национальных головных предприятий, распределенных по производственному или географическому принципу; масса сбытовых филиалов, складов и фирм в «своей» стране; группа специализированных дочерних компаний, занимающихся вопросами сбыта в общемировом масштабе, поиском финансовых заемных средств, накоплением, скупкой и продажей патентно-лицензионной информации. ТНМ включают и большое число зарубежных предприятий и сбытовых филиалов, которые обычно объединены по региональному признаку, но в ряде случаев — по производственной номенклатуре (последнее чаще всего характерно для химических ТНМ).

Организация работы подобного комплекса мирового масштаба требует значительных усилий в области координации производства и сбыта, причем современные научные методы управления, применяемые транснациональными монополиями в глобальных параметрах, позволяют им расширить объем своей экспансионистской деятельности. В свою очередь, по принципу обратной связи, экспансия ТНМ оказывает значительное воздействие на экономику «принимающих» стран. Влияние это проявляется как в сфере производства и размещения производительных сил, так и в сфере финансов и внешней торговли.

В предлагаемой вашему вниманию брошюре мы попытаемся раскрыть специфику ТНМ, масштабы их экспансионистских операций и опасность, которую они представляют для движения рабочего класса капиталистических стран.

Капиталистическая система в целом переживает общий кризис, углубляются ее внутренние противоречия.

Л. И. БРЕЖНЕВ

## ПОНЯТИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ МОНОПОЛИИ

---

Мир капитализма насыщен антагонизмами. Далеко не последнее место в системе империализма принадлежит противоречиям между финансовыми капиталами различных стран, порождаемым конкурентной гонкой монополий.

Ключевые черты и закономерности периода империализма, исследованные В. И. Лениным в его классическом труде «Империализм, как высшая стадия капитализма», получили за последние полвека дальнейшее развитие, причем в условиях сокращения географической зоны деятельности капитализма внутренние противоречия капиталистической системы начали приобретать гипертрофированный вид и острейший характер. В. И. Ленин исследовал первое поколение международных монополий, образованных в сырьевых отраслях промышленного производства и возникших, образно говоря, на колониальной основе, железной дороге и электричестве. В наши дни их место занял более мощный и представительный отряд транснациональных монополий, вобравших в себя черты, характерные для монополий начала века, но одновременно наделенных целым рядом особенностей, вытекающих из нового круга задач, стоящих перед монополиями ведущих империалистических держав.

Своим появлением транснациональные монополии обязаны главным образом усиливающейся интернационализации производства и капитала, а интерес к ним, особенно с середины 60-х годов, когда в экономической печати Запада все чаще стали публиковаться материалы, посвященные анализу их деятельности, вызван проникновением этих корпораций в экономику многих капиталистических стран, их возрастающей ролью в мирохозяйственных связях. Транснациональные монополии, провозглашают апологеты капитализма, — вот

единственная движущая сила экономического и научно-технического прогресса.

Буржуазная пресса с величайшим пафосом рекламирует транснациональные монополии. До каких ухищрений она доходит при этом, может свидетельствовать извлечение из работы, выпущенной известной в капиталистическом мире исследовательской корпорацией «Бизнес интернэшнл»: «Если бы Карл Маркс был сегодня жив, то марксизм мог бы превратиться в совершенно иную философию. Не мировой пролетариат являлся бы главной силой, изменяющей структуру общества, а международная корпорация... Тезисом стало бы: государство-нация и национализм; антитезисом — международная корпорация; синтезом — новый мировой порядок, при котором все государства признают некоторые общие цели и единые пути их достижения и при котором они должны придерживаться согласованных правил, касающихся всех или почти всех аспектов экономического права и практики».

В связи с разработкой современных концепций о причинах и перспективах развития экспансии транснациональных монополий в западной экономической литературе определилась своеобразная группа терминологических определений, применяемых к ТНМ. Широкое хождение получили следующие термины: «глобальная корпорация», «супранациональная фирма», «космокорпорация», «многонациональная корпорация», «международная корпорация», «транснациональная корпорация», «геоцентрическое предприятие».

На наш взгляд, среди перечисленных терминов наиболее близок к существу изучаемого явления термин «транснациональные монополии». Он более четко выделяет существо современных крупнейших монополий, состоящее в том, что их производственно-сбытовая деятельность, выходя за пределы национальных границ («транс»), распространяется по всему капиталистическому миру, но при этом остается под национальным («национальные») контролем. Типичная черта транснациональных монополий заключена именно в подчинении монополистического производственно-сбытового аппарата контролю буржуазии той или иной капиталистической страны, в то время как производственно-сбытовые операции монополий (если бы мы остановились на терминах «многонациональная» или «международная»

монополия) охватывают практически весь капиталистический мир.

Что представляют собой эти монополии в реальности? Каковы исторические условия, в которых они действуют? Начало 70-х годов стало временем вступления международных отношений в новый этап развития, большого и глубокого поворота во всей международной обстановке. Поворота от опасной и длительной «холодной войны» к смягчению международной напряженности, от беспрерывно нарастающей гонки вооружений к соглашениям, ограничивающим ее и уменьшающим опасность ядерной войны. Поворота к обеспечению международной безопасности и прежде всего безопасности в Европе — на континенте, где начинались обе мировые войны. Иными словами, поворота ко все более широкому признанию и практическому осуществлению принципов мирного сосуществования стран с различным социальным строем. Поворот в международных отношениях имеет под собой глубокие основы: он связан с закономерностями происходящих в мире классовых, социальных перемен и потребностями развития производительных сил; он совершается под энергичным воздействием активной и целеустремленной политики Советского Союза и всех стран социалистического содружества, политики, наиболее последовательно выражающей цели всех прогрессивных и революционных сил и опирающейся на их действенную поддержку.

Изменения масштабов и условий экспансии монополистического капитала, происшедшие в результате расширения и укрепления социалистической системы, новая расстановка сил на международной арене, распад колониальной системы, современная материально-техническая база, открывающая в ряде случаев непредвиденные ранее возможности экспансии, коренным образом отличают условия деятельности транснациональных монополий от первого поколения международных монополий.

Развитие транснациональных монополий происходит в условиях общего кризиса капитализма и базируется на ЭВМ, спутниках связи, эволюции коммуникаций, взаимном освоении рынков развитых капиталистических стран и на стремлении к поддержанию стабильности эксплуатации богатств развивающихся стран.



Транснациональная монополия — это промышленная монополия, ведущая производственную, сбытовую и исследовательскую деятельность в масштабе мирового капиталистического рынка, имеющая гигантские размеры, полностью вертикально интегрированная, находящаяся под контролем монополистической буржуазии одной, реже нескольких стран. Национальный рынок (особенно для монополий малых стран) перестает быть решающим и становится как бы составной частью мирового капиталистического рынка. ТНМ являют собой одну из новейших реакций приспособления капитализма к совершающимся в мире изменениям.

Как показывают прикладные исследования, в качестве реального критерия «транснациональности» при анализе зарубежной деятельности крупнейших монополий следует использовать показатель, в соответствии с которым в сферу охвата были бы включены корпорации, сосредоточившие за границей более 20% своего сбыта, активов, прибылей и рабочей силы и имеющие объем продаж не менее чем на 500 млн. долл. Это позволяет включить в группу транснациональных монополий примерно 200 крупнейших корпораций капиталистического мира.

По нашим данным, участники своеобразного «Клуба 200» сосредоточили за рубежом в 1971 г. активы на сумму около 90 млрд. долл. при общем объеме продаж на 130—132 млрд. долл. На зарубежных предприятиях этой группы монополий работают не менее 5,5—6 млн. человек.

Размеры крупнейших транснациональных монополий намного превышают важнейшие показатели не только развивающихся стран, но и некоторых развитых капиталистических государств. Достаточно сказать, что продажи 20 крупнейших американских ТНМ превышают объем валового национального продукта ФРГ, а продажи пяти крупнейших ТНМ — больше валового национального продукта Италии. Объем сбыта «Дженерал моторз корпорейшн» больше, чем валовый национальный продукт Голландии, и превышает оборот 17 крупнейших монополий ФРГ. По объему автомобильного производства «Дженерал моторз» идет впереди объединенной автомобильной промышленности «Общего рынка».

Транснациональные корпорации оказывают прямое,

непосредственное и всеобъемлющее воздействие на мировой капиталистический рынок, причем степень этого воздействия с каждым годом возрастает. В среднем сумма их продаж увеличивается примерно на 13% ежегодно, в то время как прирост совокупного валового национального продукта капиталистического мира примерно вдвое меньше прироста продаж ТНМ. Темпы роста производственно-сбытовой деятельности зарубежных дочерних фирм транснациональных монополий превышают в целом и темпы роста материнских корпораций, и темпы роста национальных продуктов ведущих капиталистических стран. Недалеко, вероятно, время, когда на зарубежных предприятиях, контролируемых ТНМ, будет создаваться до 50% совокупного валового продукта капиталистического мира.

Транснациональные корпорации превратились в реальный фактор международных отношений. Их влияние ощущается и в сфере размещения производительных сил, и в области внешней торговли. Бурный рост и увеличение численности транснациональных монополий придают им особый вес и влияние в мировом капиталистическом хозяйстве. Увеличение размеров транснациональных монополий, расширение сферы производственно-сбытовой деятельности оказывают повседневное и решающее воздействие на все страны капитализма. Новая качественная определенность создается тем, что экспансия ТНМ стала основой хозяйственной деятельности системы империализма.

Используя внутрифирменные связи и налаживая производственную кооперацию между различными дочерними компаниями, представленными в разных странах (и даже на разных континентах), транснациональные монополии оказывают серьезное воздействие на развитие мировой торговли. Внутрифирменные потоки все больше заменяют движение товаров между так называемыми независимыми партнерами в разных странах. По данным, полученным Департаментом торговли США, уже в 1965 г. (последние сведения) экспорт 330 корпораций США своим зарубежным филиалам равнялся 4,5 млрд. долл., и еще 0,6 млрд. долл. филиалы получили от других американских экспортеров. Быстрыми темпами возрастают продажи зарубежных филиалов ТНМ. В 1971 г., по данным ООН, объем подобных продаж филиалов ТНМ неродственным предприятиям составил

около 330 млрд. долл., что в ряде крупных капиталистических стран поставило внешнюю торговлю (как средство международного экономического обмена) на второе место.

К сказанному добавим, что девальвация американского доллара и фунта стерлингов последних лет со всей достоверностью показала отрицательную роль транснациональных монополий в мировой валютно-денежной системе — вследствие массовых переводов из одних валют в другие, осуществляемых между дочерними и материнскими компаниями, образующими ТНМ.

Строительство транснациональными корпорациями предприятий на территории многих стран и переводы значительных сумм прибылей и дивидендов — результат деятельности дочерних фирм — в «материнские» страны приводит к многочисленным конфликтам ТНМ с правительствами «принимающих» стран. Основой для возникновения конфликтных ситуаций зачастую служат нарушения транснациональными корпорациями установившихся в буржуазных государствах социальных, юридических и политических структур.

Такова глобальная картина влияния, оказываемого транснациональными монополиями на экономику капитализма. Но как они выглядят при ближайшем рассмотрении? Наиболее значительную группу транснациональных монополий представляют американские, число которых превышает 100. Группа американских ТНМ имеет целый ряд особенностей, отличающих ее от монополий других ведущих капиталистических стран.

Прежде всего ее ядро составляют семь сверхмощных монополий, имеющих продажи свыше 9 млрд. долл. («Дженерал моторз», «Экзон», «Форд мотор К<sup>0</sup>», «Дженерал электрик К<sup>0</sup>», «Крайслер», «ИБМ», «Мобил ойл»). Из неамериканских монополий только одна — «Ройал Датч-Шелл» — подпадает под этот уровень сверхгигантов. Объем продаж еще 23 американских ТНМ превышает 3 млрд. долл. Характерно, что именно эту группу монополий-«мамонтов» сравнивают по мощи и влиянию с крупными капиталистическими государствами, причем зачастую подобное сравнение заканчивается не в пользу последних. Дочерние компании перчисленных монополий сами играют роль ведущих корпораций в экономике капиталистических государств. Скажем, «Импириэл ойл» — дочерняя «Экзон» — самая

крупная промышленная монополия в Канаде, а «Опель А. Г.» — дочерняя «Дженерал моторз» — вторая автомобильная корпорация в ФРГ.

Другая специфическая особенность транснациональных монополий США связана с присущим им многоотраслевым характером операций. Транснациональные монополии США действуют практически во всех сферах промышленности (за исключением разве что черной металлургии) — от выпуска швейных машин «Зингер» и подъемных лифтов «Отис элевейторз» до производства электронно-вычислительных машин и автомобилей. Наибольшую активность в развертывании зарубежной экспансии проявляют химические и тесно связанные с ними фармацевтические и пищевые монополии. Далее следуют нефтяные и горнодобывающие монополии, электронные и электротехнические, машиностроительные, автомобильные, шинные и монополии сельскохозяйственного машиностроения.

Еще одна характерная особенность американских ТНМ — наличие ряда крупнейших корпораций-миллиардеров, у которых доля зарубежной деятельности относительно мала по сравнению с общим объемом операций, но даже этот малый процент в реальном долларовом выражении настолько велик, что указанные монополии должны быть отнесены к разряду транснациональных вследствие своего исключительного воздействия на мировой рынок. Под контролем таких корпораций зачастую находятся крупнейшие монополии в ключевых отраслях промышленности различных стран. К ним со всей очевидностью можно отнести «Дженерал электрик компани» — 16,8% продаж и 17% рабочей силы за рубежом. Скромные процентные показатели соответствуют 1,6 млрд. долл. продаж и 59 000 рабочих и служащих. У «Вестингауз электрик» в 1971 г. только 5% оборота пришлось на зарубежные продажи, но сумма составила 288 млн. долл. В этот же разряд подпадают «РКА» и «Дюпон де Немур».

Следующая особенность: под категорию транснациональных подпадает весьма немного американских военно-промышленных монополий, ибо, как показал анализ, несмотря на свои гигантские размеры, эти корпорации пока еще в основном привязаны в своей производственной и исследовательской деятельности к национальному американскому рынку, хотя симптомы между-

народной экспансии у группы военных монополий уже начинают проявляться. Так, в отчете «Норс Американ Рокуэлл» за 1971 г. отмечалось, что «компания развивает деятельность на мировых рынках и начинает зачислять имя «многонациональной» корпорации».

И последняя специфическая черта американских ТНМ. Зарубежные операции играют для них важную роль, но не ключевую, давая в среднем по всем показателям в 1971 г. не менее 23% объема деятельности: 38% по рабочей силе; 37 по прибылям; 26 по продажам и 23% по активам. Это наводит на мысль об исключительном значении рынка самих Соединенных Штатов для монополий США. Здесь было заложено их могущество, здесь они выросли до гигантских размеров и с этого плацдарма начали свою экспансию за рубеж.

Типичным примером американской транснациональной монополии может служить «ИБМ» — «Интернешнл бизнес машинз корпорейшн». За границей в 1973 г. «ИБМ» реализовала 46,8% (5143 млн. амер. долл.) оборота по продажам, получила 54,1% (853 млн. долл.) чистой прибыли, сосредоточила 31,9% (2815 млн. долл.) чистых активов и более 42% (115 тыс. человек) рабочей силы. Зарубежной деятельностью «ИБМ» руководит специальная дочерняя корпорация «ИБМ Уорлд трейд корпорейшн», имеющая дочерние компании в 108 странах мира. Они располагают 23 производственными предприятиями, 336 сбытовыми центрами и 7 научно-исследовательскими лабораториями.

Достаточно многочисленный отряд транснациональных монополий (более 90) представляет другие ведущие империалистические державы (Англию, ФРГ, Францию) и ряд малых стран (Швейцарию, Швецию, страны Бенилюкса). К этому отряду относятся «Ройал Датч-Шелл», «Юнилевер», «Филипс», «Нестле», «Бритиш-Американ табако компани», «Рон-Пулэнк», «Сименс», «СКФ» и др.

Интересно отметить, что некоторые развитые капиталистические страны не располагают собственными транснациональными монополиями (Австрия, Дания, Норвегия, Финляндия). Связано это с историческими факторами, но в первую очередь говорит о том, что ТНМ возникают только на определенной стадии созревания финансового капитала и служат внешним выражением степени его концентрированности и мощи.

Трудно характеризовать всю группу неамериканских ТНМ в целом, но можно сказать, что, как правило, процентные показатели зарубежной деятельности у них выше, чем у транснациональных монополий США, однако общий объем операций и, следовательно, их совокупное влияние на экономику Запада меньше.

Среди неамериканских транснациональных монополий наиболее полно представлены английские корпорации (27). Они действуют в большинстве важнейших сфер промышленного производства: в тяжелом машиностроении, электротехнике и автомобилестроении, в нефтяной и химической промышленности, пищевкусовой, табачной и бытовой химии, горнодобывающей и лесобумажной промышленности. В целом английские транснациональные монополии отличаются чрезвычайно высокой степенью «международности».

Больше, чем монополии других стран, английские ТНМ представлены производственными предприятиями на рынке США. Им свойственны также прочные связи с развивающимися странами и, естественно, в первую очередь с теми, которые прежде входили в состав Британской империи.

Десять западногерманских транснациональных монополий составляют вторую по силе мощную группировку неамериканских монополий. Транснациональные монополии ФРГ действуют в автомобилестроении, химии, машиностроении, электротехнике, но совершенно отсутствуют в пищевкусовой и легкой промышленности. Слабо представлен западногерманский капитал ТНМ в международной нефтяной, шинной и лесобумажной промышленности.

Сравнительно мало совокупных данных о своей зарубежной деятельности публикуют французские и итальянские монополии. Но и здесь есть транснациональные монополии с крупным объемом зарубежной деятельности: «Мишлен», «Фиат», «Оливетти», «ЭНИ», «Эрлик».

Для канадских транснациональных монополий характерна теснейшая связь с американским капиталом. Капитал США представлен в «Алкан алюминум» и доминирует в «Интернешнл никел компани оф Канада». Специфической чертой «чисто» канадских монополий стали операции в обособленных, достаточно узко специализированных отраслях производства. «Месси-Фергюс-

сон» занята в сельскохозяйственном машиностроении, «Мур корпорейшн» — в производстве бланков и канцелярских форм, «Макмилан Блодель» — в лесобумажной промышленности.

Активно участвует в становлении транснациональных монополий капитал «малых стран». Швейцария, Швеция и страны Бенилюкса представлены 17 транснациональными монополиями. Довольно подробные данные, публикуемые монополиями этих стран, дают обширную картину экспансии «капиталов под псевдонимом» — представляющих малые развитые страны Западной Европы. Усилия данной группы монополий сосредоточены в новейших «наукоемких» и капиталоемких отраслях производства: химико-фармацевтической промышленности («Хофман-Лярош», «СИБА-Гейги», «Сандоц», «Сольвей», «АКЗО»), алюминиевом производстве («Алюсуисс»), электротехнической промышленности («Филипс», «АСЕА» и «Л. М. Эриксон»), в производстве шарикоподшипников («СКФ»), автомобилестроении («Вольво»), нефтяной промышленности («Петрофина» и голландская ветвь «Ройал Датч-Шелл»), пищевой (голландская ветвь «Юнилевера») и «Нестле».

Швейцарская пищевкусовая монополия «Нестле» является типичный пример неамериканской транснациональной монополии. Еще в конце прошлого века, столкнувшись с проблемой узости национального рынка Швейцарии, корпорация вышла на мировой рынок. Не имея опоры в виде емкого национального рынка или колоний, «Нестле» начала активно внедряться в страны Западной Европы и в Латинскую Америку, налаживая производство и сбыт продуктов детского питания, шоколада, а позже — растворимого кофе и свежзамороженных продуктов. Сегодня «Нестле» — 28-я по величине монополия капиталистического мира. Она имеет 300 предприятий в 47 странах, на которых работает более 100 тыс. человек. Зарубежные продажи монополии в 1973 г. составили 4 млрд. долл., или 97% оборота.

Развертывая операции по производству и сбыту в глобальном масштабе, транснациональные монополии порождают множество специфических противоречивых моментов, связанных с конкурентной гонкой, при которой переступаются границы и интеграционных объединений типа «Общего рынка», и крупнейших стран, ска-

жем США, и развивающихся континентов Азии, Африки, Латинской Америки. О том, какие формы принимают эти противоречия, речь пойдет ниже.

### **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ КАК СТИМУЛЯТОР РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

---

Положение, сложившееся в капиталистическом мире в первые десятилетия после второй мировой войны, характеризовалось наличием одного «центра силы», в роли которого выступали Соединенные Штаты Америки. Но с середины 60-х годов начинает образовываться система, состоящая из трех «центров». Это США, страны Западной Европы (в первую очередь объединившиеся в «Общем рынке») и Япония. Между ними разгорается все более острая конкурентная борьба за рынки сбыта, и далеко не последнее место в изменяющемся балансе сил принадлежит транснациональным монополиям. Можно со всей определенностью говорить о наметившихся сейчас четырех главных сферах борьбы транснациональных монополий за перераспределение сузившегося мирового капиталистического рынка.

Для монополий США с конца 50-х годов самым привлекательным становится рынок стран Западной Европы, представленный двумя крупными экономическими объединениями — «Общим рынком» и «Европейской ассоциацией свободной торговли» (ЕАСТ). С одной стороны, пользуясь преимуществами, которые дают гигантские размеры корпораций-миллиардеров, освоение современных методов управления производством и сбытом, и опираясь на финансовую поддержку банковских объединений Нью-Йорка, Детройта, Чикаго и других городов, монополии США стремятся обогнать европейских конкурентов и в максимальной степени использовать возможности, открываемые расширенным рынком ЕЭС. Это первая сфера борьбы ТНМ.

С другой стороны (вторая сфера), западноевропейские транснациональные монополии вынуждены действовать одновременно в двух направлениях: прежде всего перед ними стоит задача в еще большей степени, чем монополии США, использовать возможности Римского договора и максимально укрепить свои позиции в «Об-



щем рынке». Затем, по мере восстановления ослабленного в период второй мировой войны экономического потенциала, монополии «Общего рынка» и ЕАСТ стремятся применить наиболее действенные методы расширения своих позиций — проникнуть на рынок главного конкурента — собственно Соединенных Штатов Америки. В этом они соперничают с японскими монополиями.

Третьей сферой борьбы, причем с возможными серьезными обострениями в будущем, является рынок Японии, практически до 1970 г. защищенный особым инвестиционным законодательством от иностранного капитала. Наибольшую выгоду от либерализации японского рынка надеются извлечь монополии США.

Распад колониальной системы создал возможность передела рынков ряда развивающихся стран. В этой, четвертой, сфере конкурентной борьбы место монополий из бывших стран-метрополий стремятся занять корпорации, которые раньше были лишены такой возможности. На рынках Африки, Азии и Латинской Америки развернулась острейшая конкуренция «старых» монополий как между собой, так и с монополиями Японии, ФРГ, Италии, Канады, Швеции и Швейцарии.

Развитие международной экспансии транснациональных монополий находит отражение в движении производительного капитала (прямые вложения и портфельные инвестиции) через границы. Именно к экспорту производительного капитала ведущими странами империализма можно со всей справедливостью отнести ленинские слова о том, что «страны, вывозящие капитал, поделили мир между собою, в переносном смысле слова»<sup>1</sup>. Возможность экспорта капитала через каналы транснациональных монополий создается самим существованием и развитостью мирового капиталистического рынка, бурным ростом средств связи и транспорта, наличием промышленности во всех капиталистических и большинстве развивающихся стран (хотя и в различных масштабах). Необходимость же вывоза капитала вытекает из перзрелости капитализма вообще и в частности отражает объективную природу происходящей между транснациональными монополиями борьбы за выживание на мировом капиталистическом рынке.

По данным Организации экономического сотрудни-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 364.

чества и развития (ОЭСР), к началу 1972 г. прямые зарубежные вложения 16 ведущих империалистических стран-экспортеров капитала составили гигантскую сумму — 159 млрд. долл. (см. таблицу).

### Прямые вложения ведущих капиталистических стран

Страны	1967 г.		1971 г.	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Соединенные Штаты Америки	59 486	55,0	86 001	52,0
Великобритания	17 521	16,2	24 019	14,5
Франция	6 000	5,5	9 540	5,8
Федеративная Республика Германии	3 015	2,8	7 276	4,4
Швейцария	4 250	3,9	6 760	4,1
Канада	3 728	3,4	5 930	3,6
Япония	1 458	1,3	4 480	2,7
Нидерланды	2 250	2,1	3 580	2,2
Швеция	1 514	1,4	3 450	2,1
Италия	2 110	1,9	3 350	2,0
Бельгия	2 040	0,4	3 250	2,0
Австралия	380	1,9	610	0,4
Португалия	200	0,2	320	0,2
Дания	190	0,2	310	0,2
Норвегия	60	—	90	—
Австрия	30	—	40	—
Прочие, в том числе развивающиеся страны	4 000	3,7	6 000	3,6
Всего	108 200	100,0	165 000	100,0

Наиболее значительным был прирост инвестиций в 1960—1970 гг. За этот период совокупная величина прямых вложений ТНМ Соединенных Штатов возросла с 33 до 86 млрд. долл., у Великобритании — с 12 до 24 млрд. долл. Характерно и то, что наибольший по темпам прирост экспорта капитала — более чем в 50 раз, с 300 млн. долл. до 4,5 млрд. долл., — был в Японии. Не меньшую «резвость» проявили и монополии ФРГ, инвестиции которых увеличились почти в 10 раз.

Для прямых инвестиций транснациональных монополий в целом характерна привязанность к рынкам развитых капиталистических стран. Как отмечается в докладе

ООН, посвященном транснациональным монополиям, основной объем их деятельности сосредоточен в «странах с развитой рыночной экономикой». Более  $\frac{2}{3}$  объема иностранных прямых вложений помещено в этом районе, где повышенный уровень экономического развития и сходство институциональных и социальных структур облегчает распространение системы транснациональных корпораций.

Приверженность частного капитала к «странам с рыночной экономикой» отражается и в распределении зарубежных дочерних филиалов ТНМ. По тому же источнику, из 27 300 зарубежных филиалов, контролируемых монополиями 15 стран, в развитых капиталистических странах расположено 73,6%.

Взаимное проникновение транснациональных монополий на рынки развитых стран Запада приобрело настолько обширные размеры, что превратилось в одну из отличительных черт современного этапа развития капитализма. Большинство из этих стран одновременно выступает и в роли импортеров капитала, и его экспортеров. Единственное исключение составляют Соединенные Штаты, которые не только выполняют функции «чистого» экспортера капитала, но и являются крупнейшим поставщиком производительного капитала на мировом капиталистическом рынке. Американский экспорт капитала характеризуется масштабностью экспансии, концентрированностью усилий и глубиной проникновения и захвата рынков.

Масштабность экспансии американского капитала проявляется в повсеместности присутствия американских ТНМ на рынках других капиталистических держав, что стало возможным благодаря высокой степени концентрации капитала и производства в США. Основным районом приложения американского капитала остается Канада, превращенная в минерально-сырьевую базу США. В 1971 г. на нее приходилось 27,9% всех прямых инвестиций США (24 млрд. долл.). В то же время упала доля Латинской Америки с 37,7 до 18,3% и одновременно возросло значение стран Западной Европы, доля которых увеличилась с 14,5 до 32%.

Концентрированность усилий американского капитала выражается в решающей роли крупнейших монополий, которые служат ударной силой, обеспечивающей захват новых рынков сбыта. Мощь 20—25 крупнейших

ТНМ Соединенных Штатов позволила обеспечить глубину проникновения, в частности, в западноевропейские страны, Канаду и Австралию. Наглядный пример — нефтяная, горнодобывающая и обрабатывающая промышленность Канады, где корпорации США контролируют соответственно 67,1, 50,9 и 42,7% канадских активов. Практически нет такой американской транснациональной монополии, у которой не было бы дочерней компании в Канаде. Важнейшая отрасль современной промышленности Канады — автомобилестроение — находится под 95-процентным контролем американской «большой тройки», т. е. «Дженерал моторз», «Форд» и «Крайслер».

В Великобритании, одном из ведущих членов «Общего рынка», более 2000 дочерних фирм американских ТНМ контролирует почти 13% всей промышленной продукции и 17,5% видимого английского экспорта; на предприятиях американских дочерних фирм работает 9,2% всех рабочих Великобритании. Участие американских филиалов в английской экономике в значительной степени сконцентрировано в сравнительно небольшом количестве отраслей промышленного производства. Около  $\frac{3}{5}$  объема продаж этой группы компаний приходится на семь отраслей промышленности: пищевую, табачную, нефтеперерабатывающую, электронную, автомобильную, производство инструментов, металлообработку. В целом американские филиалы действуют в передовых, ориентированных на экспорт сферах производства. Позиции дочерних фирм США наиболее прочны именно в тех отраслях, где американские транснациональные монополии имеют технологические преимущества по сравнению со своими английскими конкурентами.

Мощный плацдарм создали американские корпорации и в остальных странах, вошедших в «Общий рынок». По данным, собранным западногерманским экономистом Р. Хеллманом, дочерние филиалы американских ТНМ контролировали в конце 60-х годов (1967—1970 гг. — различные данные по разным отраслям) 33% нефтеперерабатывающих мощностей «шестерки», около 27% машиностроительного производства, включая электротехническое, 80% производства оборудования для электронной обработки данных, 13% электронных потребительских товаров, 50% производства промышленных

электронных компонентов, имели прочные позиции в пищевой, оптической, писчебумажной промышленности.

Влияние и роль прямых вложений США, а следовательно, и позиции американских транснациональных монополий в разных странах различны. Здесь и безусловное господство в экономике Канады, Австралии, весьма прочные позиции в Великобритании, Бельгии, ФРГ, частичное присутствие (в ряде отраслей достаточно глубокое) во Франции, Италии, Голландии и сравнительно малое воздействие на экономику Швеции и Японии. Но все это — звенья единой цепи аппарата глобальной деятельности транснациональных монополий США.

Американские монополии экспортируют капитал отнюдь не бескорыстно. Зарубежные рынки привлекают их возможностями извлечения дополнительных прибылей, получаемых в результате эксплуатации более дешевой рабочей силы, которые поступают в сейфы американских монополий и банков. За последнее пятилетие по данным официальной статистики США, американские корпорации в целом направили за границу прямые вложения на сумму 27,84 млрд. долл. Приток же доходов, в которые статистика США включает доходы по процентам, дивидендам и собственно прибылям, ройалти<sup>1</sup> и прочие поступления, составил 57,2 млрд. долл., причем не было такого года, когда отток инвестиций хоть немного приближался к объему притекающих доходов.

Говоря о масштабности экспансии доллара, не следует забывать о том, что экспорт капитала как один из общих признаков империализма типичен не только для США, но и для других развитых капиталистических стран. Роль крупнейшего экспортера капитала после США принадлежит Великобритании (см. таблицу). Главные получатели прямых английских вложений — Австралия, Южная Африка и США. Австралия является наиболее напряженным участком открытой борьбы американского и английского капиталов. Вызвано это тем, что англичане сохраняют прочные позиции в экономике пятого континента. Здесь действуют дочерние компании крупнейших английских транснациональных монополий: «Импириэл кэмикл индастриз», «Рио Тинто — Зинк корпорейшн», «Ройал Датч-Шелл», «Бритиш

---

<sup>1</sup> Плата владельцам земельных участков за право эксплуатации природных богатств.

петролеум компани», «Бритиш Лейланд мотор корпорейшн». Английский капитал представлен в химической, нефтеперерабатывающей, алюминиевой промышленности, в сельском хозяйстве, судоходстве и банковском деле Австралии.

Франция остается третьим в мире экспортером капитала, причем главным образом французские вложения идут в страны «Общего рынка», далее следуют страны бывшей стерлинговой зоны, Северная Америка и только затем страны бывшей зоны франка. Французский капитал занимает серьезные позиции в экономике трех стран — Испании, Швейцарии и Италии. Французские инвестиции поступают главным образом в энергетику (добыча нефти и нефтесбыт), металлургию, химию, пищевкусовую промышленность, строительство и сферу услуг.

Быстрыми темпами возрастает экспорт капитала Западной Германии. Основные получатели инвестиций ФРГ — близлежащие европейские страны — Бельгия, Люксембург, Швейцария и Австрия. Экспансия транснациональных монополий ФРГ сосредоточена в небольшой группе важнейших промышленных секторов: химической, электротехнической, автомобильной промышленности, общем машиностроении и в черной металлургии.

Крупным экспортером капитала стала Япония. Японский капитал направляется за рубеж главным образом в сырьевые отрасли производства, что объясняется практическим отсутствием в стране собственных сырьевых запасов. Около  $\frac{1}{3}$  прямых японских вложений приходится на инвестиции в горнорудную и нефтяную промышленность.

Таким образом, перед нами предстает взаимопереплетающаяся сеть движений производительного капитала из одних развитых капиталистических стран в другие, из Западной Европы в Японию, Канаду, Австралию и обратно, из развитых в развивающиеся страны и т. д. Но наибольшую интенсивность приобрело двустороннее движение капитала между Соединенными Штатами и странами Западной Европы.

Подчеркнем, что проблема захвата монополиями США рынков Западной Европы превратилась в одну из центральных тем исследований последних лет. Но при этом обычно из поля зрения выпадала вторая сторона проблемы — экспорт капитала неамериканских транс-

национальных монополий в США, который на протяжении последних 15 лет стабильно увеличивается. Общая сумма иностранного капитала, вложенного в американскую экономику, возросла с 1946 по 1971 г. с 16,45 млрд. долл. до 148,7 млрд., причем сумма прямых инвестиций увеличилась с 2,5 млрд. долл. до 14,4 млрд. долл. Этот процесс имеет определенную специфику, нуждающуюся в анализе.

Создание замкнутых европейских экономических группировок в конце 50-х годов, слияние и поглощение одних монополий другими в 60-х годах в Англии, Японии, Франции, Италии стали новыми симптомами в отношениях между капиталом США и монополиями Западной Европы, Японии и Канады.

Для транснациональных монополий, участвующих в борьбе за рынки почти во всех капиталистических странах, проникновение на рынок США, самый трудный, конкурентоспособный и насыщенный, — задача первоочередной важности. Она диктуется стремлением выжить в конкурентных схватках с крупнейшими американскими корпорациями-миллиардерами. Выиграть борьбу, обеспечить себе сверхприбыль — все это связано для каждой неамериканской монополии с освоением рынка США. Иными словами, размеры деятельности любой иностранной монополии в США служат мерилем ее конкурентоспособности в масштабе всего капиталистического мира. Кроме того, американский рынок привлекателен для корпораций своей емкостью и возможностью получения больших прибылей. Например, 4% рынка автомобильных покрышек в США, контролируемых английской «Данлоп», приносят ей  $\frac{1}{3}$  общей суммы прибыли. Точно так же французская «Эр ликид», контролирующая аналогичный процент рынка промышленных газов в США, извлекает отсюда 15% своих прибылей.

Как отмечал американский экономист Дж. Даниэльс, «хотя иностранные инвестиции представлены почти во всех отраслях промышленного производства Соединенных Штатов, в трех отраслях совсем недавно наблюдалась концентрация иностранных вложений: в лесобумажной и авиационной промышленности и в промышленности по добыче и переработке полезных ископаемых». В роли лидеров среди иностранных инвесторов выступают английские, канадские, голландские и швейцарские монополии. Иностранный капитал руководит

деятельностью дочерних корпораций и некоторые из них достигли гигантских размеров, встав вровень с ведущими монополиями США. К таким корпорациям можно отнести: «Шелл ойл компани» (Англия/Голландия), «Джозеф Е. Сигрэм энд сан» (Канада), «Браун энд Уильямсон» (Великобритания/Голландия), «Томас Дж. Липтон» (Великобритания/Голландия), «Лоблоу Гроу-сериз» и «Нэшнл ти» (Канада), «Либби, Макнилл энд Либби» (Швейцария). Крупные вложения имеют в США голландская электронная монополия «Филипс», швейцарская фармацевтическая монополия «Хофман-Лярош» и итальянская «Оливетти Ундервуд».

Успешным было, в частности, и недавнее проникновение английской «Бритиш петролеум компани» на рынок США. После национализации 1951 г. в Иране английская монополия избрала в качестве одной из сфер своей экспансии Северную Америку. Укрепившись в Канаде и став здесь пятой по величине монополией, «Бритиш петролеум» в 1969 г. скупил ряд американских компаний, вложив в США более 400 млн. долл. Противодействуя проникновению английской монополии на американский рынок, Департамент юстиции США попытался запретить деятельность «Бритиш петролеум». Возник кризис. Только после длительных дипломатических переговоров в январе 1970 г. американское правительство разрешило английской монополии продолжать деятельность на рынке Соединенных Штатов.

**Производственно-сбытовой  
механизм и финансовый  
аспект деятельности ТНМ**

За последнее время даже в работах некоторых буржуазных экономистов (например, Дж. Диболда) появилась серьезная критика в адрес ТНМ. Дело в следующем. Одна из посылок классической буржуазной политэкономии состоит в том, что международная торговля есть результат такого взаимодействия находящихся в различных странах независимых партнеров, при котором сделки заключаются на основе весьма определенных коммерческих критериев — цены, качества товаров, сроков поставки. Развитие транснациональных монополий снимает вышеуказанную посылку классической буржуазной теории международной торговли. Место «независимого» продавца или покупателя заняли гигантские монополии, одновременно являющиеся и продавцом и покупателем. Их дочерние компании, расположенные в различных



странах, ведут между собой настолько обширную торговлю, что, по данным ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам), в конце 60-х годов внутрифирменные потоки товаров составили около 30% мировой торговли.

В 1966 г. английские компании, подконтрольные американскому капиталу, адресовали своим дочерним или сестринским фирмам 56% экспорта; английские компании, контролируемые капиталами других стран, направили 35% экспорта филиалам, а собственно английские транснациональные монополии перевели за рубеж дочерним фирмам и компаниям 27% своего экспорта. По подсчетам американского экономиста Дж. Бермана, двусторонний обмен между заводами «Форд мотор компани» в Бельгии и ФРГ ежегодно дает около  $\frac{1}{6}$  валового экспорта и импорта Бельгии.

Расширение товарообмена в рамках единой организации, каковой является каждая транснациональная монополия, сопровождается параллельными изменениями и в сфере промышленного производства. Углубляется специализация между дочерними фирмами, расположенными в различных странах. Максимальная экономия средств достигается концентрацией производства на ограниченных и четко очерченных участках производства. Так, голландский «Филипс» сосредоточил производство утюгов и смесителей в Голландии, электрических вентиляторов с подогревом — в Шотландии, касетных магнитофонов — в Австрии. Италия, где компания контролирует местную корпорацию «Игнис», стала для группы основным поставщиком холодильников. Итальянская «Оливетти» производит все свои портативные пишущие машинки в Испании, большую часть крупных пишущих машинок — в Шотландии. Кроме того, электрические пишущие машинки изготавливаются ею в Италии и США, счетные машины — в Италии и Мексике, арифмометры — в Италии и Аргентине.

Одной из ведущих в мире по степени специализации дочерних предприятий стала тракторостроительная промышленность. «Форд» имеет три основных завода: в Англии (Базилдон), Бельгии (Антверпен) и США (Детройт). Завод в Антверпене обеспечивает трансмиссиями заводы в США и Англии, тогда как английский завод выпускает двигатели и гидравлику для двух сестринских предприятий. Английский и бельгийский за-

воды импортируют автоматические коробки передач из США; в свою очередь, Базилдон поставляет двигатели в Детройт для гигантских тракторов, применяемых в прериях США. Канадская «Месси-Фергюссон» собирает в США для продажи в Канаде тракторы, которые комплектуются английскими моторами, французскими трансмиссиями и мексиканскими осями. В 1964 г. «Интернэшнл харвестер» (США) объявила, что ее дочерние фирмы во Франции и ФРГ совместно будут производить новую серию тракторов для ЕЭС. Дочерняя компания в ФРГ отвечает за дизельные двигатели, листовые компоненты и инженерное обеспечение, французская фирма — за трансмиссии и конечную сборку.

Как организуется производственно-сбытовой механизм, действующий в глобальном масштабе? Штаб-квартира распределяет между своими дочерними предприятиями рынки экспортного сбыта. Дочерние компании не имеют права самостоятельно выбирать такие рынки или конкурировать на них друг с другом. «Дженерал моторз» направляет автомашины марки «Воксхолл», произведенные ее английской дочерней фирмой, в Канаду и резервирует рынок США для «Опелей», которые, как правило, поступают с завода в Бельгии, а не из ФРГ. «Форд» обычно импортировал в США английские «Кортины», а не западногерманские «Таунусы». После того как в самих США «Форд» начал производить малолитражные машины «Пинто» и отказался от закупок «Кортины», английская дочерняя фирма, дабы восполнить ущерб, получила контракт на производство двигателей для «Пинто».

Подобное разделение труда между дочерними фирмами чревато для транснациональных монополий определенной опасностью, создаваемой перебоями производства в период забастовок и стачек. Прекращение производства на головном заводе может привести к серьезным нарушениям плановых проектировок монополий и вынудить их перебросить часть производства на предприятия в другие страны. Поэтому чаще всего монополии держат в одной из стран наготове дополнительный резервный источник производства каждого компонента (узла) на случай забастовок.

**Финансовый аспект.** Финансирование деятельности дочерних фирм транснациональных монополий, несомненно, также является одним из важнейших моментов

международной экспансии ТНМ. В рамках транснациональной монополии основная задача группы заключается в том, чтобы уменьшить совокупное налогообложение путем перераспределения доходов и затрат таким образом, чтобы непропорционально высокая доля прибылей всей группы скопилась в той стране, где наименьшее налогообложение.

На этой основе получают развитие два основных фактора, характеризующих финансовое положение дочерних компаний. Согласно общепринятой у ТНМ методике, крупнейшим источником финансирования деятельности дочерних фирм является их выручка от собственной деятельности. Например, для дочерних фирм ТНМ, действующих в Европе, эти средства покрывают от половины до  $\frac{3}{4}$  общей суммы потребностей в инвестициях. На втором месте в качестве средства финансирования дочерних фирм стоят местные источники. И наименьшая доля средств поступает из зарубежных источников, т. е. в первую очередь от материнской корпорации. Как показывают данные по 119 дочерним компаниям ТНМ, действующим в Великобритании, за последние 10 лет структура финансирования дочерних компаний имела следующий вид: чистая выручка от собственной деятельности — 61%, ликвидные активы дочерних фирм — 1, внутрифирменные обязательства — 11,3, собственный акционерный капитал дочерних фирм — 5,5, местные банковские кредиты — 13,3 и долговременные займы — 7,9%.

По данным «Чейз Манхэттен бэнк», в последние годы американские транснациональные корпорации финансировали примерно 40% своих операций за рубежом из средств, полученных от собственной деятельности на местах, 35 — за счет использования иностранных заемных источников, и только 25% капитала было переведено из США материнскими монополиями.

Однако способность дочерних фирм к самофинансированию в значительной степени — функция их прибыльности, а также политики в отношении выплаты дивидендов, проводимой материнской корпорацией. Характерная, в частности, для английских крупнейших корпораций 20—30-х годов политика ежегодного равновеликого перевода дивидендов материнским компаниям от дочерних зарубежных фирм, пользующихся значительной са-

мостоятельностью, в настоящее время уступила место более сложному механизму взаимодействия в рамках структуры транснациональных монополий, при котором в ряде случаев место традиционной дивидендной политики занял метод манипулирования трансфертными ценами. Место дивидендов все больше занимают другие виды внутрифирменных платежей и, в частности, «рой-алти», проценты по внутрифирменному долгу, выплаты за управленческие навыки и т. д.

Манипулирование внутрифирменными ценами приобрело все черты нового средства перераспределения прибылей в рамках средней нормы прибыли, характеризующегося исключительной многопрофильностью своего воздействия. Трансфертные (внутрифирменные) цены могут использоваться как для уменьшения общей суммы налогообложения группы, так и для ускоренной репатриации прибылей из одной страны в другую. Они могут использоваться в качестве конкурентного оружия для оказания помощи дочерним фирмам в борьбе за рынки сбыта путем «войн цен», и, наоборот, материнская компания может продавать свою субпродукцию дочерней компании по более высокой, чем обычно, цене в тех случаях, когда налоги на прибыль в стране материнской корпорации меньше, чем в стране дочерней фирмы. Известно, например, что швейцарские фармацевтические компании в ряде случаев продавали промежуточную продукцию своим английским дочерним фирмам по завышенным ценам.

Трансфертные цены могут использоваться также и в рамках смешанного предприятия, когда транснациональная монополия хочет выручить от смешанной дочерней фирмы более высокую долю, чем это положено по контракту. Общим правилом для транснациональных монополий стало применение механизма трансферта цен вместо перевода обычных дивидендов в тех случаях, когда степень налогообложения дочерних компаний выше, чем в стране материнской корпорации.

Следует подчеркнуть, что внутрикорпорационные трансфертные цены и манипуляции с дивидендами и прибылями — это вместе с тем и наиболее тщательно скрываемые рычаги воздействия монополий на экономику «принимающих» сторон. Не секрет, что при приближении угрозы кризиса или депрессии транснациональная монополия способствует своей политикой вы-

качивания максимальных прибылей из дочерних компаний углублению кризисных тенденций. Так, в 1965 г., когда стало ясно, что девальвации фунта стерлингов не избежать, было обнаружено, что 30% из 115 английских компаний, контролируемых иностранным капиталом, которые в течение предшествующих трех-четырех лет не платили никаких дивидендов, в этот год перевели материнским корпорациям дивиденды за несколько лет сразу, причем 25 компаний перевели 100% своих прибылей.

В год девальвации фунта стерлингов (1967 г.) прошла новая волна выплат высоких дивидендов. Такая же картина повторилась во Франции в 1968 и 1969 гг.

Таким образом, большинство дочерних фирм транснациональных монополий действует в качестве центров получения прибылей (*profit centres*), эффективность которых определяется через показатели прибыльности. Понимание этого момента исключительно важно не только для анализа взаимоотношений, складывающихся между монополиями отдельных стран, но и для анализа конфликта во взаимоотношениях между транснациональными монополиями и правительствами «принимающих» стран. Речь идет о так называемом конфликте между «государством-нацией» и ТНМ.

**Буржуазное государство как стимулятор деятельности ТНМ**

Качественное своеобразие современного этапа развития капиталистического общества, отличающее его от периода «свободной конкуренции», а также периода созревания монополий начала века, заключается в слиянии силы монополий с мощью «комитета по делам буржуазии» и в перерастании монополистического капитализма в государственно-монополистический.

Процесс развития государственно-монополистических тенденций сопровождается углублением основного противоречия, присущего капиталистическому обществу, — противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Указанное противоречие усугубляется и деятельностью транснациональных монополий, в результате которой плоды труда, созданные руками рабочих разных стран и на разных континентах, присваиваются горсткой магнатов из дюжины наиболее развитых стран Запада.

В. И. Ленин разработал теорию государственно-монополистического капитализма, предвосхитив возникно-

вление и развитие многочисленных специфических особенностей современного периода развития капиталистического общества. Одной из наиболее принципиальных задач изучения империализма В. И. Ленин считал выявление глубинных противоречий, постепенно приводящих к распаду капиталистического общества. Проблема, возникающая в результате взаимодействия агрессивных транснациональных монополий с «принимающими» буржуазными государствами, занимает далеко не последнее место в общем ряду противоречий, присущих системе государственно-монополистического капитализма.

Государство играет по отношению к транснациональным монополиям очевидную двоякую роль. По отношению к монополиям «своей» страны, функции государственного аппарата состоят в поощрении и оказании максимального содействия деятельности транснациональных монополий как наиболее экспансионистского, активного отряда финансового капитала. По отношению к ТНМ других стран, государственные функции состоят, в первую очередь, в максимальном сдерживании и ограничении деятельности конкурирующих финансовых капиталов. Отсюда — различие защитных и атакующих мероприятий и законодательств.

Буржуазное государство содействует экспансии транснациональных монополий прямыми, а также косвенными мерами, позволяющими беспрепятственно функционировать ТНМ или снимающими с них определенное бремя ответственности за наиболее трудные участки экономической деятельности.

К прямым видам государственной помощи можно отнести следующие: обеспечение свободного экспорта производительного и иных видов капитала; оказание военной помощи под прикрытием флага «защиты частной собственности» или «защиты интересов граждан своей страны»; предоставление так называемой помощи развивающемуся миру, что связано с поддержкой мероприятий частного капитала вообще и транснациональных монополий — прежде всего. Сюда же относятся межгосударственные мероприятия, направленные на «экономическую либерализацию», т. е. на предоставление оптимальных возможностей транснациональным монополиям для расширения деятельности в масштабах увеличенного рынка. Это касается главным образом «Общего рынка» и создаваемых им возможностей в

сфере перелива капитала, рабочей силы и свободы передвижения товаров внутри защищенной производственной зоны.

К важнейшим средствам косвенной поддержки и поощрения экспансии транснациональных монополий буржуазными государствами относятся следующие.

*Первое.* Национализация сравнительно устарелых или бесперспективных отраслей производства, не приносящих монополиям сверхприбылей. Высвобождаемый в таком случае частный капитал получает возможность устремиться в новейшие или наиболее прибыльные отрасли. Этот процесс можно определить как «высвобождение» капитала. Наибольшие масштабы он приобрел в Англии, Франции, Италии и ФРГ.

*Второе.* Заключение правительственными учреждениями долгосрочных контрактов с частными (а в ряде случаев и с государственными) корпорациями на поставки определенных видов сырья или иных товаров. Подобные контракты заключены итальянской нефтяной ТНМ «ЭНИ», находящейся под государственным контролем, с правительством Италии и правительствами ряда развивающихся стран. Аналогичную политику проводит правительство Японии в отношении своей японской нефтяной компании.

*Третье.* Достаточно действенным средством укрепления финансового капитала в странах Западной Европы и Японии стала проводимая в последнее десятилетие политика правящих кругов по поощрению слияний и поглощений в группе крупнейших национальных и транснациональных монополий. Создаваемые в результате указанного процесса громадные объединения капитала и рабочей силы, по мысли правительств западноевропейских стран и Японии, должны дать возможность выстоять транснациональным монополиям их стран в конкурентной борьбе с монополистическим капиталом США.

*Четвертое.* Наиболее важной сферой борьбы капиталистических государств в последнее десятилетие стала область науки. В эпоху научно-технической революции, когда появляются новые быстро сменяющие друг друга не только товары, но и целые отрасли производства, когда моральное старение средств производства приобретает небывалые темпы, а некоторые виды научных исследований становятся непосильными даже целым

странам, становится ясным, почему основной объем научных исследований в системе капитализма приходится на крупнейшие монополии. Только самые мощные монополии могут в современных условиях брать на себя крупные заказы, начинать дорогостоящие рискованные научные проекты и пользоваться их результатами.

Это не означает, что наука находит наиболее благоприятные возможности для своего развития в стезе монополий, ибо оптимальные возможности развития науки создает только социализм. Но даже и крупнейшим монополиям для борьбы с успехами науки стран социализма необходима абсолютная и безоговорочная поддержка государственного аппарата — коллективного капиталиста. В последние годы наблюдается все больше случаев, когда крупнейшие частные монополии не могут справиться с крупными проектами и вынуждены обращаться за помощью к государству. Пример «Роллс-Ройс» (Англия) — крупнейшего производителя авиационных двигателей и дорогих лимузинов, который, выполняя заказ на поставку двигателей американской «Локхид корпорейшн» для сверхсамолета СТС, не смог выдержать напряжения именно научных исследований и был вынужден объявить себя банкротом, — показателен и говорит сам за себя.

Капиталистические государства субсидируют научные исследования монополий, предоставляют в распоряжение монополий лаборатории и университетские центры, готовят в системе высшего образования научные кадры. Методы взаимодействия капиталистического государства и частного капитала в сфере научных исследований многообразны и направлены в конечном счете на решение одной задачи: укрепление позиций «своих» монополий (национальных и транснациональных) перед лицом иностранных конкурентов.

Но, кроме стимулирующей функции буржуазного государства в отношении транснациональных монополий, существует еще и защитная функция, выполняемая буржуазным государственным аппаратом, которая включает две основные разновидности защитных мер:

законодательство, направленное против иностранного капитала или ограничивающее его деятельность;

применение национального антитрестовского законодательства к деятельности иностранных ТНМ и использование подобного законодательства для одновремен-



ного регламентирования зарубежной деятельности «своих» ТНМ.

Законодательство по ограничению деятельности иностранного капитала — одно из наиболее действенных средств обуздания экспансии транснациональных монополий. Следует провести определенный «водораздел» между правительствами развитых капиталистических государств и правительствами развивающихся стран, ибо очевидно, что во второй группе стремление применять серьезные средства для ограничения деятельности ТНМ проявляется сильнее, чем в первой. Но и в развитых капиталистических странах имеется определенный опыт ограничения деятельности иностранного капитала.

Наглядным примером служит послевоенное развитие Японии. Как мы уже говорили, вплоть до начала 70-х годов японский рынок был практически изолирован от воздействия иностранного капитала, за исключением нефтяной и электронной промышленности. В рамках защищенного национального рынка были созданы оптимальные условия для скорейшего развития крупных японских монополий, которые, утвердившись на внутреннем рынке, к настоящему времени созрели для борьбы «на равных» в масштабе всего капиталистического рынка. Следует отметить, что мощные японские тресты выросли именно в тех отраслях промышленности, в которые иностранный капитал не был допущен вообще. В частности, японские автомобильные и сталелитейные монополии сейчас относятся к группе сильнейших в мире после США. Опыт Японии показывает, насколько важна для монополий поддержка «своих» буржуазных правительств, а также свидетельствует о том, что для нарождающихся транснациональных монополий опорой в большинстве случаев служит национальный рынок производства и сбыта.

В других капиталистических государствах политика ограничения иностранного капитала не принимает такого открытого выражения, как в Японии, но нередко предпринимаются отдельные акции, направленные против иностранных корпораций, что создает определенный негативный «климат». К таким странам можно отнести Францию периода правления президента де Голля, в некоторой степени Канаду и Швецию, отчасти Швейцарию. В остальных развитых капиталистических государствах, как правило, отношение к иностранному капиталу

или либеральное, или открыто доброжелательное. Особенно преуспевают в привлечении иностранных монополий страны Бенилюкса. Но общее для развитых капиталистических государств правило — не допускать иностранные корпорации в производство вооружений, в предприятия общественного пользования (газоснабжение, водопровод, городской транспорт и т. д.), а иногда и в производство электроэнергии.

Действенным средством борьбы с иностранными транснациональными монополиями служит существующая в ведущих империалистических странах система так называемого антитрестовского законодательства.

По нормам буржуазного права в большинстве капиталистических государств дочерние фирмы транснациональных монополий пользуются национальным режимом, но обязаны подчиняться требованиям национального права и действовать в рамках национального суверенитета. В последние годы, однако, бывали случаи неоднократного нарушения государственного суверенитета транснациональными монополиями как в развитых, так и в развивающихся капиталистических странах. Характерно, что нарушения подобного рода совершаются главным образом американскими монополиями, но иногда «не отстают» и ТНМ других стран (вспомним деятельность «Юньон Миньер» в Конго и «Тейт энд Лайл» в Гвиане).

Антитрестовское законодательство США появилось в конце прошлого — начале нынешнего века на волне пропагандистской «борьбы» с трестами США, на рекламной шумихе в защиту «свободного предпринимательства» и на раскрытии махинаций рокфеллеров, дюпонов и других виднейших дельцов. На первых порах, пока не остыл накал, новые законы даже смогли нанести некоторый временный ущерб ряду крупнейших монополий, в частности был распущен трест «Стандард ойл».

Но постепенно антимонополистическое начало принятых законов было сведено на нет, и в том виде, в каком сейчас существует антитрестовское законодательство США, оно приобрело тройственную функцию. Во-первых, оно превратилось не в средство наказания за монополистическую практику, а в способ защиты долгосрочных интересов монополистической буржуазии США в целом. Во-вторых, внутри собственно монополистиче-

ской буржуазии антитрестовское законодательство стало реальным оружием, которое одни группировки финансового капитала могут использовать (через правительство) в борьбе против других группировок за свои частные интересы. В-третьих, внешняя функция антитрестовского законодательства заключается в ограничении деятельности монополий «третьих» стран в США.

Основой антитрестовского законодательства США служат законы Шермана и Клейтона, направленные на защиту свободной конкуренции и запрещающие слияния и поглощения, способные ограничить конкуренцию или помогающие созданию монополий. Именно положения этих двух законов наиболее широко применяются сейчас властями США с целью дискриминации неамериканских монополий. «Практически ни одна крупная деловая сделка нигде в мире в наши дни не может быть заключена без того, чтобы участники ее не оглядывались на работников Департамента юстиции, ведающих вопросами антитрестовского законодательства в Вашингтоне», — отмечал американский журнал «Бизнес уик».

Противоречия в результате применения антитрестовских законов США возникают в двух случаях: при отборе материалов свидетельских показаний для расследования деятельности монополий США и при заключении монополиями соглашений о поглощениях и слияниях.

Неоднократно за последние годы американские суды вступали в конфликт с законодательствами других стран, требуя предоставления документации не только у дочерних американских монополий, но и от монополий и банков других стран. Например, в 1968 г. американский суд потребовал у «Ферст нешнл сити бэнк» и ее западногерманского филиала представить документацию о деятельности клиента — западногерманской фирмы и ее дочерней в США. Банк, сославшись на традиционную секретность банковского дела, отказался выполнить предписание. В ряде стран (Голландия, Великобритания, Швейцария, Канада) были приняты законы, запрещающие компаниям, созданным в этих странах, предоставлять документацию зарубежным судам.

Вторая группа коллизий возникает: при создании партнерства за рубежом двумя компаниями США; при соглашении за рубежом, заключенном между компанией США и иностранной компанией; при соглашении за ру-

бежом между двумя иностранными компаниями; при соглашении в США между компанией США и зарубежной компанией; при соглашении в США между двумя зарубежными фирмами. Вот типичный случай. Департамент юстиции США предъявил шведской монополии по производству шарикоподшипников «СКФ» обвинение в том, что она разделила рынки сбыта между своими дочерними фирмами, в том числе и рынок США. Не желая доводить дело до открытого разбирательства, «СКФ» вынуждена была согласиться на то, чтобы ее американская дочерняя фирма сбывала продукцию во всем мире и под маркой, отличающейся от марки «СКФ».

Следуя примеру американских юристов, правительства ряда других капиталистических стран также постепенно начинают применять антitrustовское законодательство (если таковое имеется) в целях защиты своих рынков. Так, в «Общем рынке» к вопросам ограничения практики монополий относятся положения статей 85 и 86 Римского договора. Статья 86 впервые была применена Комиссией европейских сообществ в 1971 г. В последующем, при втором решении, Комиссия постановила, чтобы «Континентал кэн компани» — одна из крупнейших монополий США по производству банок и средств упаковки деконцентрировала свои операции в ЕЭС и ликвидировала контрольные пакеты акций в крупнейших упаковочных монополиях в ФРГ («Шмальбах-Любека верке») и в Голландии («Томасен унд Дрийвер-Верблифа»).

Надо сказать, что чем мощнее капиталистическая страна, чем больше ее вес в международных экономических отношениях, тем прочнее связи правительственной бюрократии с транснациональными монополиями. Развитие государственно-монополистических тенденций не только не пошло во вред транснациональным монополиям, а наоборот, обеспечило их мощным тылом в непрекращающейся ни на минуту ожесточенной монополистической конкуренции.

Однако эту очевидную истину пытаются опровергнуть крайние апологеты транснациональных монополий, предрекающие «исчезновение» национальных государств и замену их ТНМ. Более того, эти теоретики утверждают, что дальнейшее существование суверенных национальных государств чревато катастрофой. Пожалуй, наи-

более ярко данную «концепцию» выразила американская «Бизнес интернэшнл»: «К 1985 г. сегодняшний безмолвный конфликт между международной корпорацией и государством-нацией станет гораздо более очевидным. За этот период власть государства-нации будет продолжать медленно размываться, как это происходило за последние 75 лет. Возрождение национализма, ставшее фактом на протяжении 60-х годов, притупится растущей взаимозависимостью народов и экономики мира, вытекающей из фантастического развития техники и из того простого факта, что государства-нации в том виде, в каком они существовали до сих пор, превращаются в анахронизм, угрожающий разрушением всему человечеству». Американский профессор Ч. Киндлбергер пишет без обиняков, что «с государством-нацией как экономической единицей почти покончено».

Конечно, самыми горячими проповедниками ликвидации государств-наций во имя утверждения господства транснациональных монополий выступают американские буржуазные ученые. Это и понятно, ибо они выражают взгляды и отстаивают интересы сильнейшего отряда монополистического капитала, который все еще не отказался от стремления к мировому господству. Перефразируя известное выражение, американские идеологи ТНМ говорят: «Что хорошо для американских транснациональных монополий, хорошо и для всего капиталистического мира». Корпорации объявляются носителями прогресса, источником капитала, занятости и т. п.

Требование ликвидации государств-наций — это не только широковещательные декларации приверженцев ТНМ. В своей практической деятельности ТНМ вмешиваются в национальную политику тех стран, на территории которых расположены их предприятия или дочерние компании. Опасность подобной деятельности корпораций для национального суверенитета неоднократно отмечалась компартиями ряда капиталистических государств, в частности Великобритании и Франции. Транснациональные монополии требуют от многих стран проведения такой политики, которая отвечала бы интересам прежде всего американского империализма. По отношению к странам, не согласным с подобными требованиями, правительство США в одностороннем порядке принимает решение об ограничении экспорта капитала, товаров, об отказе в передаче технологии. Ограничение,

например, ввоза финансовых средств означает не просто прекращение притока капитала извне, но и сокращение инвестиционных программ дочерних фирм транснациональных монополий, ускоренный отток в США прибылей, получаемых этими фирмами.

Идея безграничного усиления ТНМ, проповедуемая экономистами США, и практическая их деятельность наталкиваются в большинстве крупных капиталистических стран на сопротивление не только со стороны прогрессивной общественности, но и со стороны представителей правящих кругов и различных слоев буржуазии.

### **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ**

---

В условиях распада колониальных империй и выхода на международную арену большого числа новых, получивших политическую независимость государств монополистические группировки Запада ищут более совершенные способы и методы продолжения их эксплуатации. Эти поиски зачастую сопровождаются изменениями структуры самих монополий, географической ориентации их деятельности и т. д.

Транснациональные монополии принимают самое непосредственное участие в эксплуатации развивающегося мира. Оно и понятно, ибо географический размах деятельности позволяет охватить им рынки важнейших стран Азии, Африки и Латинской Америки. Об исключительном влиянии, оказываемом мощными транснациональными монополиями на экономику развивающихся стран, говорится, в частности, в исследовании Организации Объединенных Наций: «Несмотря на то что на протяжении 60-х годов деятельность многонациональных корпораций возрастала более высокими темпами в развитых «принимающих» странах, чем в развивающихся, и несмотря на то что последние получили вполнину меньше совокупного притока прямых вложений, чем развитые страны, присутствие зарубежных многонациональных корпораций в развивающихся странах, как правило, имеет большее относительное значение, поскольку совокупный объем их экономики составляет го-

раздо меньше половины совокупного объема экономики развитых стран».

Ведя ожесточенную конкурентную борьбу между собой, ТНМ тем не менее принимают меры для того, чтобы совместными усилиями укрепить базу частного капитала в странах Азии, Африки и Латинской Америки и одновременно расширить здесь собственную деятельность. По подсчетам, опубликованным ООН в 1973 г., 31,8% прямых вложений ТНМ за рубежом (по данным на начало 1968 г.), или 33,13 млрд. долл., приходится на эти страны. По данным на 1971 г. прямые вложения только американских ТНМ в развивающиеся страны составили 23,3 млрд. долл., или 27,1% всех вложений США за рубежом.

Невзирая на то что в ряде стран, вырвавшихся из пут колониализма, произошло расширение государственного сектора за счет национализации частных, в том числе и иностранных предприятий, ТНМ удается сохранять доминирующее положение во многих государствах «третьего» мира. Это в первую очередь относится к Аргентине, Бразилии, Ирану, Пакистану, Индонезии, Венесуэле. Причем во многих странах иностранные монополии не просто обеспечивают свое присутствие, а концентрируют усилия в наиболее важных и перспективных отраслях промышленного производства. Так, в Бразилии, ведущей латиноамериканской стране — производителе автомобилей, все 100% произведенных в 1972 г. автомобилей (616 тыс.) пришлось на 8 компаний, контролируемых из-за рубежа. Аналогичное положение в автомобилестроении остальных латиноамериканских стран. Национальные государственные компании с небольшим объемом производства имеются только в Мексике и Аргентине.

Любимым коньком западных апологетов стал тезис о пользе, которую якобы приносит развивающемуся миру деятельность ТНМ. Интересно отметить, что эта концепция уже прошла в своем развитии два очевидных этапа. На первом этапе защитники ТНМ выдвигали тезис безусловной и абсолютной выгоды присутствия ТНМ в развивающемся мире. Согласно этой концепции «цепной реакции», транснациональная монополия приносит в развивающуюся страну капитал, инвестиции, знание современной технологии, доступ к новейшим научным открытиям. ТНМ готовит квалифицированные

кадры рабочих, инженеров и управляющих, обучая их действовать в условиях острой конкуренции; стимулирует местное предпринимательство, привлекая в качестве подрядчиков местные фирмы; в отраслях, в которых ТНМ производит продукцию для экспорта, она предоставляет своим дочерним фирмам готовые рынки сбыта.

Однако многочисленные разоблачения и раскрытия теневых сторон деятельности ТНМ за последние годы, в частности обвинения в укрытии прибылей, преднамеренном игнорировании нужд национальной экономики «принимающих» стран и т. д., вскрыли несостоятельность подобных концепций.

Данные последних лет подтверждают негативность совокупного воздействия иностранного капитала на экономику развивающегося мира. Внешне внушительный приток частного капитала (26,9 млрд. долл. за 1961—1971 гг.) не смог предотвратить кризиса финансирования развития, отразившего и неспособность и нежелание системы частнокапиталистического предпринимательства мобилизовать средства развитых и развивающихся стран на решение глобальной задачи развития «мировой деревни». Частный капитал, главная сила которого в транснациональных монополиях, так и не раскрыл приписываемых ему буржуазными экономистами возможностей и по-прежнему остается верным принципу выкачивания максимальных прибылей.

Валовая задолженность развивающихся стран продолжает возрастать быстрыми темпами как по линии оплаты официальной помощи, так и в результате трансферта (перевода, перечисления) прибылей и дивидендов, получаемых монополиями от прямых вложений.

За 15 лет, вплоть до начала 1972 г., общая внешняя задолженность развивающихся стран увеличилась с 9,5 млрд. долл. до 74,4 млрд. Сюда относятся внешние долги по среднесрочным и долгосрочным частным и публичным займам 80 развивающихся стран. Платежи в счет погашения задолженности этих стран возросли за тот же период с 0,74 млрд. долл. до 7 млрд.

Реальные факты свидетельствуют о том, что транснациональные монополии не только не помогают решению первостепенных задач развития, но представляют наиболее серьезный сдерживающий фактор в развитии экономики стран Азии, Африки и Латинской Америки.



Пользуясь экономическими затруднениями, с которыми столкнулись зависимые в прошлом страны, ТНМ и по сей день осуществляют их крупномасштабную эксплуатацию, размеры которой продолжают возрастать.

В подготовленном латиноамериканскими экспертами фундаментальном исследовании, посвященном вопросу внешнего финансирования Латинской Америки с начала века до середины 60-х гг., отмечалось, что прибыли от вложенных в латиноамериканские страны инвестиций за 1946—1962 гг. намного превысили чистый приток последних. В исследовании подчеркивается, что особую активность в деле выкачивания прибылей из латиноамериканских стран проявляют монополии США. Из 12,6 млрд. долл., поступивших в 1951—1963 гг. из стран Латинской Америки в США, 11,3 млрд. составили прибыли и дивиденды, направляемые в сейфы транснациональных монополий США. Отток капитала из этих стран в США перекрыл поступление новых средств в 3,5 раза. «Исходя из особенностей предшествующих поступлений капитала, породивших подобные прибыли, можно предположить, что такой значительный трансферт ресурсов был вызван главным образом необходимостью оплатить частный капитал США», — указывается в исследовании.

Как свидетельствуют документы ООН, главными источниками «возвратного» капитала (т. е. прибылей, дивидендов и процентов на ссуды и кредиты) для западных стран являются 11 нефтедобывающих стран «третьего мира». За период с 1956 по 1968 гг. оттуда переведено прибылей на сумму 24,67 млрд. долл., в то время как из остальных (свыше 50) развивающихся стран за тот же период изъято в виде прибылей 20,58 млрд. долл.

Пример высокоприбыльной деятельности дают дочерние фирмы иностранных монополий в Индии. Иностранный капитал направляется в Индию и по политическим мотивам, и в целях оказания поддержки правой буржуазии страны, и в силу исключительно высокой прибыльности операций на этом необъятном рынке.

По данным «Бизнес интернэшнл», только за один год 37 индийских фирм, связанных с транснациональными монополиями, показали среднюю норму прибыли на капитал в 11,7% при коэффициенте прибыль/продажи, равном 5,5%. Самыми прибыльными были нефтяные кор-

порации — 16,5%, далее следовали текстильные — 11,8, пищевые — 12,4, химико-фармацевтические — 10,5, машиностроительные — 8,4, автомобильные — 7,3 и металлообрабатывающие компании — 6,8%.

Выступая перед Группой ООН, рассматривавшей вопрос о воздействии ТНМ на международные отношения, д-р Б. Рам, руководитель одной из крупнейших индийских корпораций, привел следующие данные. В 1969 г. прибыльность операций 225 отделений иностранных корпораций, действующих главным образом в сфере плантационного хозяйства и в торговле и принадлежащих английскому капиталу, составила в среднем 6—7% на вложенный капитал, а прибыльность 378 дочерних фирм иностранных компаний — 12%. Сумма переводов за рубеж, т. е. прибылей, дивидендов, ройалти и выплат за технологические знания возросла с 659,6 млн. рупий в 1969 г. до 824,6 млн. рупий к 1972 г.

Эксперты ОЭСР, занимающиеся изучением проблемы прибыльности частных инвестиций в развивающихся странах, считают, что «представляется правдоподобным средний показатель прибыли в 10% в год на бухгалтерскую стоимость вложенного капитала».

Именно потому транснациональные монополии активно проникают на рынки перспективных развивающихся стран. Однако как только дело доходит до стран с бедными залежами полезных ископаемых, малым внутренним рынком и немногочисленным населением, ТНМ занимают позицию их полного игнорирования. Подобная «беспристрастность» проявляется в отношении всей группы наименее развитых из развивающихся стран (24 страны), а именно тех стран, которые нуждаются в каждой единице капитала для своего развития. Даже эксперты ОЭСР вынуждены были признать, что «за единственным исключением Гвинеи, объем иностранных частных прямых вложений (в эти страны — В. Ж.) до сих пор был малозначащим. За последние годы ни к одной из таких стран не было проявлено внимание инвесторов, кроме интереса, который вызвали залежи полезных ископаемых в Ботсване».

Погоня за прибылями побуждает транснациональные монополии бороться за сохранение своих позиций на рынках развивающихся стран с использованием для этой цели серии способов и мер, в совокупности пред-

ставляющих своеобразную «стратегию приспособления» ТНМ к реалиям сегодняшнего дня.

К их числу относится стремление ТНМ вклиниться в объективные интеграционные процессы, происходящие в ряде регионов. Характерные попытки обосновать «пользу», которую, якобы, несет такое вмешательство развивающимся странам, содержатся, в частности, в книге американского экономиста Дж. Бермана «Роль международных компаний в латиноамериканской интеграции. Автомобильная и нефтехимическая промышленность». По его мнению, сейчас главная задача для латиноамериканских промышленных предприятий состоит не в том, чтобы проводить политику, направленную на стимулирование национального промышленного производства, обеспечивающего в первую очередь потребности местного рынка (это, мол, вследствие высоких местных цен ведет к падению конкурентоспособности латиноамериканских промышленных изделий на мировых рынках), а в том, чтобы выйти на мировой рынок совместно с транснациональными монополиями, которые должны сыграть решающую роль стимулятора. «Для того чтобы отрасли промышленности стали конкурентоспособными в мировом масштабе, — заявляет он, — международные компании должны стать составной частью процесса интеграции».

Дж. Берман предлагает далее создать такой многонациональный механизм, который может принять форму или межправительственного органа, или нового латиноамериканского многонационального предприятия, или (что более желательно по его концепции) форму «международной компании».

Концепция Дж. Бермана предельно проста: транснациональные монополии должны получить полный простор для расширения своей экспансионистской деятельности, и тогда латиноамериканские предприятия, входящие в структуру американских и прочих ТНМ, будут автоматически вовлекаться в мировой товарообмен, но в рамках опять-таки транснациональных монополий.

Кто же будет в выигрыше от подобной «интернационализации»? Ответ на этот вопрос можно найти и у самого Бермана: «Несмотря на связь с местными поставщиками, результат будет состоять в том, что... главные выгоды будут накапливаться международными компаниями или находиться под их контролем».

Транснациональные монополии, широко используя «стратегию приспособления», нередко идут не только на открытое нарушение законов развивающихся стран, но и на вмешательство в их внутренние дела. Недавний и наиболее характерный пример — открытая война американских монополий против законного правительства Чили и президента Сальвадора Альенде. Последовательно проводимая его правительством программа национализации активов крупнейших американских транснациональных монополий — «Кенеккот коппер», «Анаконда», «Интернешнл телефоун энд телеграф», «Форд мотор компани» и др. — вызвала ярость магнатов финансового капитала США.

Ведь до этого, например, два крупнейших монополистических объединения («Кенеккот коппер» и «Анаконда»), эксплуатируя богатейшие залежи медной руды в Чили, получали исключительные доходы. Между 1955 и 1965 гг. их совокупные прибыли достигли 3,1 млрд. долл., тогда как производственные затраты составили всего 937 млн. долл. С 1955 по 1967 г. средняя норма прибыли на вложенный капитал у указанных монополий составила по всему миру 9,95%, а в Чили — 52,87%! В 1967—1969 гг. прибыли одной только «Кенеккот коппер» составили соответственно 106, 113 и 205% на вложенный капитал. Подсчитано, что на ту сумму прибылей, которые американские монополии выкачали в 1968 г. из Чили, правительство смогло бы построить за год 60 000 домов, обучить миллион детей, бесплатно дать питание 500 тыс. семей и увеличить доходы 400 000 рабочих. Причем проверка бухгалтерских книг показала, что объявленные «Анакондой» и «Кенеккот коппер» прибыли на территории Чили были значительно занижены по сравнению с истинными прибылями, отражавшими деятельность двух монополий в глобальном масштабе.

Материалы, опубликованные в западной печати, и результаты расследования вмешательства американской «Интернешнл телефоун энд телеграф компани» («ИТТ») в политическую жизнь Чили, проведенного конгрессом США, показали, что «ИТТ», имевшая в Чили на 160 млн. долл. инвестиций и являвшаяся крупнейшим американским вкладчиком, неоднократно пыталась организовать в этой стране экономический хаос и даже готова была уплатить 1 млн. долл. правительству США

за любой план, который позволил бы поставить преграду на пути С. Альенде. Как признал Франк Черч, председатель подкомитета сената по транснациональным корпорациям, «отношения между «ИТТ» и ЦРУ были настолько тесными, что, в сущности, невозможно было сказать, где оба из них начинаются и где кончаются». Совершенный чилийскими фашистами военный путч был, по сути дела, лишь заключительным этапом в ряду подрывных действий, субсидируемых транснациональными монополиями и ЦРУ. Таким образом, факты убедительно опровергают апологетические построения идейных защитников «большого бизнеса».

В рамках «стратегии приспособления» весьма популярным методом для монополий стало также создание промышленных предприятий, холдинг-компаний и расчетных центров в небольших островных государствах Атлантики, Индийского и Тихого океанов. Привлекательность таких проектов для ТНМ совершенно очевидна. Сюда относятся, как правило, «райский» климат и налогообложения, дешевая местная рабочая сила, «политическая стабильность», зачастую — богатейшие местные залежи полезных ископаемых или топлива. Достаточно привести примеры крупнейших в Латинской Америке нефтеперерабатывающих заводов на Тринидаде, разработок никелевых месторождений в Новой Каледонии, строительство алюминиеплавильного завода на Бахрейне, добычу бокситов на Ямайке.

Еще одной характерной чертой процесса «приспособления» в ряде случаев является бегство подвергшегося ограничениям капитала в развитые капиталистические страны, хотя этот процесс не меняет, а только переориентирует общую экспансионистскую направленность ТНМ. «Напуганный» капитал, как правило, избегает останавливаться в соседних развивающихся странах. У горнорудных монополий, уходящих или изгоняемых из развивающихся стран, самой большой популярностью пользуются Канада, Австралия и ЮАР; у пищевкусовых монополий — рынки ЕЭС и США. Ярким примером «убегающей» транснациональной монополии служит американская пищевая монополия «У. Р. Грейс», которая за последние три года практически полностью ликвидировала свои активы в Латинской Америке, переводя капиталы в «Общий рынок».

Составной частью «стратегии приспособления» стало

продвижение на средние и даже высшие руководящие посты в дочерних компаниях и филиалах выходцев из местных граждан развивающихся стран. Эта психологическая ширма дает монополиям возможность укреплять контакты и отношения с местным населением и руководством.

К новым видам деятельности ТНМ в развивающихся странах относится и неизвестная ранее форма «буферного финансирования», при которой с монополий снимается часть риска, связанного с ведением операций в этих странах. К таким многосторонним финансовым пулам, пакеты акций которых распределены между крупнейшими банками и транснациональными монополиями, относятся «АДЕЛА инвестмент компани», действующая в Латинской Америке, «Прайвит инвестмент компани фор Эйшиа» («ПИКА»), оперирующая в Азии, и «СИФИДА» — в странах Африки. Созданные на чисто коммерческой основе многосторонние финансовые пулы обеспечивают своим вкладчикам максимально прибыльное помещение капитала в развивающихся странах. В частности, за год валовая прибыль «АДЕЛА» составляет 17,9 млн. долл., чистая прибыль — 4,2 млн. долл., или 8% на вложенный капитал.

После того как ряд правительств молодых государств, оценив реальную опасность для национальных интересов, связанную с деятельностью ТНМ, принял соответствующие охранные меры, идейные защитники монополий переключились на новую «волну». Они стали подчеркивать иные «технологические» стороны «цепной реакции», а также «законность» извлечения ТНМ прибылей на вложенный ими в страны «третьего мира» капитал.

О повышении роли технической информации как средства закабаления развивающихся стран пишут многие буржуазные экономисты. В последнее время, отмечает английский специалист Поль Стритен, внимание обращается не столько на вклад, который они (транснациональные монополии) вносят путем перевода своих капиталов (в развивающиеся страны), сколько... на передачу управленческих и технических навыков, включая и принципы организации сбыта продукции. На современном жаргоне это означает, что сейчас акцент делается не столько на аппаратуру и установки, сколько на программное обеспечение для них.

Иными словами, передача технологических знаний развивающимся странам ставится апологетами ТНМ во главу угла новой концепции. Развивающиеся страны оплачивают импортируемые технические знания различными способами. Во-первых, оплата производится за право использовать патенты, лицензии, торговые марки и производственный опыт («ноу-хау»<sup>1</sup>). Во-вторых, развивающиеся страны оплачивают «ноу-хау» на прединвестиционном и инвестиционном этапах проектов развития. По этим двум категориям составляется так называемый «технологический платежный баланс». Накануне третьей сессии ЮНКТАД было проведено обследование 13 крупнейших развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика и др.). Оказалось, что их годовые платежи за полученные технические знания на конец 60-х годов составили 643 млн. долл. Эксперты ЮНКТАД подсчитали, что все развивающиеся страны выплатили развитым странам Запада в твердой валюте в 1968 г. примерно 1,5 млрд. долл.

Помимо отмеченных, существуют и другие методы выкачивания средств из развивающихся стран. Среди них — выплаты в результате «завышения цен» на импорт промежуточных товаров и оборудования (так называемые скрытые расходы). О том, сколь велик отток средств из стран «третьего мира» по указанному каналу, свидетельствуют, к примеру, результаты обследования фармацевтической промышленности Колумбии, показавшие, что среднее завышение цен на товары, ввозимые иностранными предприятиями этой промышленности, составляет 155%. По другим отраслям оно колеблется в пределах 16—66%. Тем самым довод о «пользе», приносимой развивающимся странам в результате технологического «обмена», опровергается самым наглядным образом.

Один из популярных тезисов защитников ТНМ заключается в том, что последние приносят в развивающиеся страны более высокую заработную плату, лучшие условия труда и другие блага. На первый взгляд может создаться впечатление, что так оно и есть. В самом деле, на иностранных предприятиях зачастую выше заработная плата, более щедрое по местным условиям

---

<sup>1</sup> Дословно с английского «ноу-хау» — «знать как делать». Имеются в виду навыки производственной деятельности, производственный опыт.

социальное обеспечение и медицинское обслуживание. Однако, устанавливая более высокую заработную плату, иностранные предприятия компенсируют свои затраты повышением цен на готовую продукцию. А это, в свою очередь, ведет к росту инфляции и в конечном итоге к отрицательному воздействию на национальную экономику. К тому же, улучшение производственных и социальных условий на иностранных предприятиях в развивающихся странах в действительности служит орудием расслоения рабочего класса, а значит, и ослабления классовой борьбы против иностранных монополий и местной финансово-промышленной олигархии. Отмеченную тенденцию точно подметил Поль Стритен, писавший: «Фактически, все эти факторы являются вычетами, а не вкладами в усилия по развитию. Наибольший ущерб приносится именно в той области, где внешне кажется, что и принимающее правительство и иностранные фирмы преследуют единые цели, в которых внешне совпадают желание получить прибыль и национальные чаяния».

В широком смысле слова транснациональная деятельность финансового капитала Запада, какими бы ширмами она ни прикрывалась, направлена на развитие частнокапиталистических отношений в странах «третьего мира», а следовательно, на пресечение любых попыток самостоятельного экономического развития развивающихся стран, не говоря уже об изменении их общей социально-экономической ориентации. В условиях, когда борьба за национальное освобождение во многих странах перерастает в борьбу против всего строя эксплуатации и угнетения, главной задачей империализма, что бы там ни утверждали его апологеты о «культурной» и «организаторской» миссии империалистических держав и монополий в развивающихся странах, становится создание опоры и классового союзника в лице местных капиталистических группировок в надежде, что это усилит общие позиции империализма.

Деятельность ТНМ может рассматриваться как важная ставка монополистической буржуазии Запада в борьбе за свои позиции, сами транснациональные монополии как орудие неоколониализма, а их «стратегия приспособления» как форма мобилизации финансового капитала крупнейших капиталистических стран для коллективной эксплуатации развивающегося мира.



Экспансионистская деятельность транснациональных монополий ставит перед рабочим классом капиталистического мира серьезные задачи социального, экономического и политического характера. Сложность проблемы заключается в том, что степень интернационализации производства в рамках транснациональных монополий в определенной мере перекрывает степень интернационализации отраслевых и всеобъемлющих массовых организаций рабочего класса. В последние годы неуклонно возрастает значение координации выступлений рабочего класса против монополий. Несмотря на острые противоречия между финансовыми капиталами различных стран, ТНМ стремятся координировать свои действия, пытаются противопоставить рабочих различных стран друг другу, затруднить их забастовочную борьбу. Таким образом, для рабочего класса и его массовых организаций особую значимость приобретает единство действий в защиту своих социально-экономических и политических интересов. Настоятельной необходимостью становится сплочение всех антимонополистических сил, обмен опытом между организациями рабочего класса в интересах расширения борьбы против монополий.

Распространившись на все капиталистические страны, эксплуататорская деятельность транснациональных монополий обнажает реакционную сущность монополистического капитала и служит реальной базой для достижения единства действий рабочих организаций разных стран и различных ориентаций. Объективные потребности единения сил рабочего класса перед лицом космополитизма мировой буржуазии служат предпосылкой для эволюции во взглядах руководителей даже самых реакционных западных профсоюзов, заставляя их видоизменять некоторые аспекты своих программ и выставлять перед транснациональными монополиями новые требования, в которых находят отражение интересы рабочего класса капиталистических стран.

Противоречия между рабочими организациями, в частности профсоюзами, и руководителями транснациональных монополий развиваются в трех основных аспектах. Тревогу массовых рабочих организаций вызывают,

во-первых, масштабы экспансионистской деятельности ТНМ и оказываемое ими влияние на занятость рабочей силы в ведущих капиталистических странах, а также способность манипулировать производственными мощностями, расположенными в разных странах. Во-вторых, ТНМ создают новые условия труда на производстве, изменяют нормы труда, зачастую привнося на предприятия нравы, тенденции и обычаи, чужеродные для данной страны. В-третьих, отношения между предпринимателями и трудящимися принимают в рамках транснациональных монополий качественно новый характер, при котором ключевым элементом становится разрыв между национальным уровнем представительства рабочих организаций и уровнем представительства монополий, ведущие административные органы которых, ответственные за принятие главных решений, находятся, как правило, за рубежом. Вот эти три сферы противоречий и есть центр, вокруг которого идет борьба между предпринимателями и рабочими капиталистических стран.

Как было показано выше, ведущую роль в отряде транснациональных монополий играют корпорации Соединенных Штатов Америки. Их влияние наиболее остро ощущают на себе трудящиеся развивающихся стран и ряда промышленно развитых государств Западной Европы, Канады и Австралии. Выступая в роли ведущего экспортера производительного капитала, американские транснациональные монополии оказывают воздействие на рабочий класс «принимающих» стран, но базой их экспансионистской деятельности по-прежнему остаются предприятия, расположенные на рынке собственно Соединенных Штатов. Вот почему, выступая в не совсем одинаковых ролях по отношению к рабочему классу США и рабочим иных капиталистических стран, ТНМ пытаются играть на исторически сложившихся различиях в рабочем движении разных стран. Отсюда и некоторая разница в позициях профсоюзов США и других капиталистических стран, в акцентах и направленности требований, адресованных руководителям транснациональных монополий США. Требования американских профсоюзов в ряде случаев далеки от тех, которые выдвигаются западноевропейскими массовыми рабочими организациями.

Общее ухудшение состояния экономики США, девальвация доллара, непрерывная инфляция, увеличение

объема экспорта капитала, налаживание массового серийного производства на новейших предприятиях за пределами США — все эти факторы вызывают тревогу профсоюзов США, входящих в реформистское объединение Американской федерации труда — Конгресса промышленных профсоюзов (АФТ — КПП). Последнее, придерживаясь протекционистской позиции, считает, что американские ТНМ отрицательно воздействуют на платежный баланс, уровень занятости и структуру производства в своей стране.

По мнению американских профсоюзов, основные виновники ухудшающегося положения экономики Соединенных Штатов — именно транснациональные корпорации. И вот почему. Своей деятельностью ТНМ способствуют переводу рабочих мест за границу (так называемая «дислокация» рабочих мест), что ведет к падению занятости в США; уменьшению производительности труда в США, поскольку ТНМ продают за рубеж патенты и лицензии, и одновременному повышению производительности труда в других странах. В результате увеличения конкурентоспособности других стран позиции американских товаров на международных рынках ослабляются. Кроме того, транснациональные монополии способствуют инфляции в США.

Профсоюзы США заявляют, что американские ТНМ являются основной причиной увеличения в стране безработицы, которая в последние 2—3 года превысила считающийся «нормальным» 5-процентный уровень от общего объема занятой рабочей силы. В специальном исследовании, проведенном по заказу АФТ — КПП в 1971 г., отмечено, что между 1966 и 1969 гг. в результате изменения основных тенденций внешней торговли США, в частности увеличения экспорта дочерних компаний американских ТНМ, расположенных за границей, профсоюзы США потеряли около 603 тыс. «возможных рабочих мест».

Разногласия между АФТ — КПП и транснациональными монополиями были вынесены на арену конгресса Соединенных Штатов. 18 мая 1971 г. Дж. Мини, президент АФТ — КПП, выступая перед подкомитетом по международной торговле Финансового комитета сената США, призвал правительство принять меры по ограничению зарубежных расходов американских корпораций и передачи американской технологии за границу, а так-

же призвал правительство установить систему обложения налогами прибылей, получаемых ТНМ за рубежом, до их репатриации в США в форме дивидендов. Минни подчеркнул, что АФТ — КПП намерен взять на себя инициативу внесения в Конгресс США законопроекта, соответствующего вышеуказанным направлениям.

Спустя четыре месяца, 28 сентября 1971 г., одновременно в сенате и в палате представителей конгресса сенатор В. Хартке и представитель А. Бурке внесли законопроект, который получил наименование «Акт 1972 г. о внешней торговле и капиталовложениях». Основные положения законопроекта направлены на изменение существующих законов США в области торговли, тарифов и налогообложения. Это — введение дополнительных налогов с целью ограничить капиталовложения США за рубежом; создание специальной комиссии США по вопросам внешней торговли и инвестиций; установление обязательных квот на импорт в зависимости от колебаний производства в Соединенных Штатах; пересмотр антидемпингового законодательства; предоставление президенту США права регулировать «движение капитала» через границы и запрещать использование патентов или лицензий США за границей; аннулирование разделов тарифной шкалы, относящихся к сборке готовых изделий за границей; требование о внесении в рекламные ярлыки или объявления напоминаний о содержащихся в импортируемых и прочих изделиях деталей и узлов, произведенных за границей.

Законопроект Бурке — Хартке предлагает внести изменения в кодекс внутреннего налогообложения США, с тем чтобы доходы, получаемые транснациональными монополиями США за границей, облагались налогами не в тот год, когда они возвращаются в США, а в тот, когда они получены. Кроме того, считается целесообразным ввести двойное налогообложение доходов, полученных за границей, путем ликвидации кредитов, которые сейчас даются при исчислении внутренних налогов США на уплаченные за рубежом налоги.

В законопроекте содержится предложение о создании нового учреждения — «Комиссии по внешней торговле и инвестициям», которой суждено заменить «Тарифную комиссию США». Новая Комиссия будет включать трех членов, представляющих профсоюзы, предпринимателей и так называемую общественность. Этот

орган будет регулировать импорт товаров в США: утверждать квоты, вести переговоры по заключению торговых договоров с отдельными странами и по отдельным отраслям промышленности. Он будет устанавливать максимальные квоты импорта по каждой-категории ввозимых товаров на основе среднегодовых количеств товаров, импортированных в США за 1965—1969 гг. Предполагается наделить комиссию полномочиями повышать или понижать этот базисный уровень.

Законопроект вызвал бурную реакцию в деловых кругах Америки. Руководители транснациональных монополий, до некоторой степени озабоченные законопроектом Бурке — Хартке, приняли меры по мобилизации «общественного» мнения — членов конгресса, лоббистов, правительства — с целью потопить законопроект. Защищая свои позиции, представители транснациональных монополий вынуждены публиковать в широкой печати данные о полезности зарубежных прямых и портфельных вложений, о прибыльности зарубежных операций для американских корпораций, о конкурентоспособности американских корпораций. Ранее подобные сведения не публиковались, не собирались, и потому ознакомление с ними представляет особый интерес.

Защиту транснациональных монополий берут на себя и представители Белого дома, и представители высших деловых кругов США — «Национальной ассоциации производителей», «Торговой палаты США», «Национального совета по делам внешней торговли», «Ассоциации по вопросам международной экономической политики», «Совета по делам общественности», «Ассоциации производителей резиновых изделий» и т. д. Торговая палата США распространила около 150 тыс. экземпляров «Специального доклада по вопросам контроля за внешней торговлей и вложениями». Реклама, к которой так привыкли руководители транснациональных монополий США, должна была помочь ослабить напор профсоюзов и опровергнуть их основные доводы.

Представители монополистического капитала США отстаивают позиции на нескольких основных защитных рубежах. Они стремятся нивелировать базовую посылку, выдвигаемую профсоюзами США, а именно ту, что транснациональные монополии являются фактором, отрицательно сказывающимся на платежном балансе США и, следовательно, на общем состоянии националь-

ной экономики. Для того чтобы аргументированно представить свою позицию, монополии были вынуждены чуть ли не впервые в истории бизнеса опубликовать важные для нас конкретные данные, раскрывающие примерный объем прибыльности функционирования монополий Соединенных Штатов. Данные эти говорят сами за себя.

В обследовании, проведенном Национальным советом по внешней торговле и торговой палатой США, указывается, что инвестиции Соединенных Штатов, помещенные за рубежом, приносят государству свыше 6 млрд. долл. в год — это более чем вдвое превышает положительное сальдо торгового баланса, равное 2,7 млрд. долл. В том же исследовании говорится, что за 10 лет (1961—1970 гг.) американские ТНМ увеличили свой экспорт на 180%, в то время как в среднем по стране он составил 53,5%.

В информационной брошюре, опубликованной крупнейшей шинной монополией «Гудйеар», сообщается, что шинная промышленность США в целом в 1971 г. была чистым экспортером шин. В результате расширения зарубежной экспансии за последние 5 лет (1968—1972 гг.) шинные корпорации США накопили положительное сальдо в 1 546 млн. амер. долл., что составило 309,2 млн. амер. долл. в среднем за год. Важно также указание американской компании на то, что  $\frac{1}{4}$  всего ее экспорта направляется дочерним зарубежным компаниям. «Гудйеар» защищает ту точку зрения, что зарубежные дочерние предприятия увеличивают занятость американских корпораций на рынке США, так как они потребляют материалы, произведенные на американских заводах, получают оборудование от американской материнской компании, пользуются технической поддержкой и помощью в области управления от материнской корпорации.

По мнению американской корпорации, основные трудности для шинной промышленности США создаются деятельностью не американских транснациональных корпораций, а иностранных: «Мишлен», «Пирелли», «Континенталь» и «Йокогама». Опираясь на показатели шинной промышленности, «Гудйеар» оправдывает массовый приток импортных товаров в США тем, что это происходит именно в таких отраслях промышленного производства, где транснациональные монополии США

развиты слабо или вообще не развиты, — речь идет в первую очередь о производстве стали, текстиля, обуви, отчасти стекла.

Вопрос о воздействии транснациональных монополий на занятость, несомненно, один из наиболее сложных в общей сумме проблем, характеризующих влияние ТНМ на социальный прогресс и развитие, и потому вторая линия защиты монополий проходит по разделу «занятость».

Основной вывод исследования департамента торговли США гласит: «Конкурентные проблемы, возникающие в связи с импортом товаров в США, проистекают не от дочерних зарубежных американских предприятий, а от компаний, находящихся под иностранным контролем... ликвидация деятельности американских дочерних предприятий на рынке Соединенных Штатов и на рынках третьих стран приведет не к увеличению занятости в США, а к замещению этого объема производимой продукции товарами иностранных конкурентов».

Совершенно очевидно, что движение капитала за рубеж неизбежно связано с созданием там новых предприятий, а тем самым и с увеличением численности рабочих мест в странах, куда направляется капитал. Проведенные в США обследования показали, что возрастание количества рабочих мест на зарубежных предприятиях американских транснациональных монополий сопровождало возрастанию общей занятости в рамках ТНМ. За вышеуказанный период число рабочих и служащих в 112 американских ТНМ, сообщивших данные, увеличилось с 2,3 до 3,7 млн. человек, причем если за 1960—1965 гг. общемировая занятость этих фирм выросла на 688,6 тыс. человек, то в следующее пятилетие — на 712,5 тыс. человек.

Третий рубеж обороны американских транснациональных монополий проходит по линии «технологического разрыва». Профсоюзы США заявляют, что объем импорта в США возрастает, так как американские ТНМ продают за рубеж патенты и лицензии на новейшие открытия. Следствие этого, по мнению руководства АФТ — КПП, — увеличение конкурентоспособности иностранных монополий, продукция которых, дополняемая товарами, произведенными на заводах зарубежных дочерних компаний транснациональных монополий США, заполняет

прилавки американских магазинов. В действительности этот процесс проходит несколько иначе.

Во-первых, американские транснациональные монополии практически никогда не вывозят и не переводят за рубеж свои новейшие технологические процессы сразу же. Новый процесс осваивается на предприятиях, расположенных собственно в США, т. е. «снимаются сливки» с американского рынка, и только по прошествии «инкубационного» периода этот процесс передается за границу.

Во-вторых, получателем лицензии в первую очередь является никто иной как дочерние зарубежные компании и фирмы американских ТНМ. Налаживая производство нового товара на местах, эти фирмы вовлекают в орбиту транснациональной материнской монополии новые слои покупателей и увеличивают тем самым совокупную прибыль всей группы ТНМ.

В-третьих, если американская (или любая другая) монополия продает лицензию на производственный процесс или патент на новый товар, то она получает за это далеко не скромную мзду от покупателя. И что особенно важно, платежи поступают материнской корпорации также от собственных дочерних зарубежных филиалов и компаний. За 1964—1969 гг., как показывает статистика правительства США, американские материнские ТНМ и менее крупные монополии получили от собственных зарубежных дочерних филиалов всех видов платежей за патенты и лицензии на сумму 2,56 млрд. долл. да еще 3,91 млрд. долл. за так называемое консультационное обслуживание. Одновременно эта сумма была дополнена 2,38 млрд. долл. выплат, поступивших от неродственных зарубежных компаний и фирм. Как видим, приоритет по полученной сумме выплат за технологические знания явно на стороне родственных, т. е. дочерних, фирм. Иными словами, в «чужие руки» попадает гораздо меньше американских технологических знаний, чем в «свои».

В-четвертых, несмотря на то что Соединенные Штаты являются чистым экспортером капиталистического мира в области технологических знаний, они вместе с тем ввозят новейшую технологию в свою страну, покупая лицензии и патенты за границей. Так поступили американские стекольные монополии «ППГ Индастриз», «Либби—Оуэнс—Форд» и др., купив у английской



монополии «Пилкингтон брозерз» лицензии на производство стекла путем горячего формирования по методу плавающей ленты, известного под названием «флоут-процесса». О необходимости закупать технологию за рубежом сообщила и ведущая американская монополия «Гудйеар».

В шинной промышленности, например, дело обстоит как раз таким образом — наиболее передовые тенденции выражают в последние годы не американские монополии, а европейские. Достаточно сказать, что технология производства радиальных покрышек пришла в США из Европы, где она была разработана французской корпорацией «Мишлен». То же можно сказать о ряде важнейших компонентов, используемых в США в производстве шин. К ним относятся стироло-бутадиеновый, полибутадиеновый и полиизопреновый каучуки, полиуретан и полиэфировые ткани. «Гудйеар» делает вывод о том, что американская шинная промышленность получила из-за границы столько же в плане технологии, сколько ею было направлено за рубеж.

\* \* \*

Из сопоставления доводов, приводимых в полемике между руководителями американских реформистских профсоюзов и руководителями транснациональных монополий, мы, сторонние наблюдатели, можем сделать несколько выводов. Дискуссия, развернувшаяся в стенах конгресса США, впервые выявила огромное количество статистических данных, со всей очевидностью иллюстрирующих исключительную пользу, которую приносит правящим кругам Соединенных Штатов экспансионистская деятельность транснациональных монополий. Методы изощренной эксплуатации, разработанные и примененные сначала к американскому рабочему классу, активно насаждаются теперь американскими менеджерами в других капиталистических странах.

Рассматривать процесс перевода производства за рубеж транснациональными монополиями той или иной страны только как процесс сокращения численности рабочих мест в одной стране и увеличения занятости в другой — это означает извращать суть явления интернационализации производства в рамках мирового капиталистического рынка. Монополистический капитал, стремящийся к максимализации прибыли, налаживает

производство в тех производственных центрах, где дешевизна рабочей силы позволяет получать дополнительную прибавочную стоимость и, значит, прибыль. Именно потому из стран с высоким уровнем заработной платы капитал все больше устремляется в страны с низким уровнем дохода на душу населения, что в конечном итоге приводит к увеличению степени эксплуатации рабочего класса менее развитых стран финансовым капиталом ведущих империалистических держав и в первую очередь США.

Таким образом, процесс интернационализации производства мы должны рассматривать не просто с точки зрения увеличения численности рабочих мест на зарубежных дочерних предприятиях, а как процесс, в результате которого монополистический капитал (прежде всего монополии США) увеличивает совокупную степень эксплуатации рабочего класса капиталистического мира. В процесс эксплуатации вовлекаются все новые и новые слои пролетариата, капиталистические отношения возникают в тех странах, которые раньше находились на полуфеодальной и докапиталистической стадии развития.

Усиление эксплуатации рабочего класса в рамках всего капиталистического мира объективно требует расширения и укрепления сотрудничества между рабочими организациями капиталистических стран, создания таких условий, при которых координированные массовые действия рабочего класса могли бы быть противопоставлены международной экспансии транснациональных монополий. Вот почему позиция, занимаемая руководителями американских профсоюзов, стоящими на реформистской точке зрения и стремящимися изолировать рабочий класс Америки, противопоставить его рабочему классу других стран, выглядит как позиция не противников транснациональных монополий, а скорее как их негласных помощников.

Транснациональные монополии решают проблему повышения уровня своей конкурентоспособности по отношению к транснациональным монополиям других стран за счет ущемления интересов рабочего класса всех капиталистических стран. Маневрирование производственными мощностями, в результате которого понижение уровня занятости в одной стране может сопровождаться временным повышением в другой стране, при-

водит к ухудшению положения рабочих и трудовой интеллигенции, но зато сопровождается общим увеличением прибыльности, конкурентоспособности транснациональной монополии, видящей в подобном маневрировании одно из наиболее современных средств усиления позиций монополистического капитала.

Еще одна скрытая черта процесса переноса производственной деятельности ТНМ за рубеж заключается в стремлении сохранить определенный «технологический» разрыв между развитыми капиталистическими государствами и развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки, а также между более и менее развитыми капиталистическими странами. Отрасли с низким органическим строением капитала, т. е. со сравнительно малым уровнем производительности труда, постепенно переводятся транснациональными монополиями из ведущих капиталистических стран в развивающиеся страны. Главным образом это относится к промышленности, производящей продукты питания и потребительские товары, где затраты труда на единицу изделия сравнительно высоки. Это позволяет монополиям снизить издержки производства, а также высвободить занятую на данных участках рабочую силу, с тем чтобы ее использовать в более капиталоемких отраслях или новых сферах производства. Характерный пример — расширение (не без благословения американских дельцов) производства обуви и кожаных изделий в Бразилии, которые поступают прежде всего в Соединенные Штаты, причем по ценам гораздо более низким, чем продукция из Италии и Испании (скажем, пара ботинок из Бразилии на 15 долл. дешевле).

Однако говоря о силе и мощи американских транснациональных монополий, мы не должны забывать о том, что явление интернационализации производства и капитала характерно не только для Соединенных Штатов и что транснациональные монополии имеются и в других развитых капиталистических странах, в первую очередь Западной Европы. Стало быть, рабочий класс этих стран служит объектом двойной эксплуатации: «своих» транснациональных монополий и американских, присутствие которых в капиталистическом мире практически повсеместно. Отсюда — выше степень политической активности западноевропейских рабочих партий и массовых организаций, острее борьба за права трудя-

щихся, больше стремления к координации деятельности.

Уверенная тенденция к координированию подхода становится совершенно очевидной при рассмотрении процессов, происходящих в последние годы в рабочем движении. В авангарде борьбы против транснациональных монополий находятся коммунистические партии, последовательно проводящие курс на укрепление единства сил международного рабочего движения. Именно этой задаче была подчинена работа проведенной в январе 1971 г. в Лондоне конференции представителей 15 коммунистических партий стран Западной Европы по проблемам борьбы рабочего класса с усилившимся наступлением монополий на жизненные интересы и права трудящихся. Конференция рассмотрела конкретные меры борьбы против транснациональных монополий, за мир, демократию, социальный прогресс. Как подчеркивалось в выступлениях участников, противодействие рабочего класса капиталистических стран Западной Европы транснациональным монополиям есть составная часть антиимпериалистической борьбы, и важнейшее оружие в этой борьбе — единство и сплочение всех антиимпериалистических сил. Вторая конференция на ту же тему прошла в 1974 г. в Брюсселе.

Только укрепление единства действий под руководством коммунистических партий и профсоюзов, стоящих на классовых позициях, может помочь рабочему классу и трудовой интеллигенции капиталистических стран преодолеть социальные последствия деятельности транснациональных монополий. Каковы эти последствия?

Поглощение национальных предприятий ведет к усилению их зависимости от мирового капиталистического рынка. Как правило, часть рабочих подлежит увольнению; осложняется участие этих предприятий в государственных программах, поскольку решения принимаются штаб-квартирой, расположенной в другом государстве. После поглощения предприятия новая администрация вводит новую организацию труда, основанную на зарубежном опыте, что в свою очередь создает дополнительные угрозы увольнений.

Например, после поглощения французской электронной компании «Машин-Бюль» американским гигантом «Дженерал электрик» за 2 года было сокращено 1300 человек. Для давления на трудящихся администра-

ция использует угрозу закрытия предприятия и передачи заказов на сестринские предприятия компании в другой стране в случае отказа рабочих согласиться на интенсификацию труда. Подобные угрозы транснациональные корпорации применяют для ограничения деятельности или даже ликвидации профсоюзов, чтобы не допустить забастовки. А в результате на многих предприятиях, контролируемых ТНМ, вообще нет профсоюзных организаций, или там, где профсоюзы есть, они пользуются меньшим влиянием, чем на национальных предприятиях.

Пример подобной откровенно антипрофсоюзной политики — опять-таки американская электротехническая ТНМ «Дженерал электрик», столкнувшаяся с трехмесячной забастовкой в 1968 г. в Ирландии. Причиной забастовки послужило нежелание руководителей в Соединенных Штатах признать местные профсоюзные организации и местные обычаи, с этим связанные.

Транснациональные монополии стремятся строить новые предприятия в районах, где заработная плата наиболее низкая, где профсоюзы слабы или их нет совсем. А поскольку подобные местности в капиталистических странах в последние годы стали относить к категории «недоразвитых», то «принимающие» правительства, как правило, предоставляют особые льготы налогового характера, гарантии, займы, строят коммуникации, пути сообщения. И все это — лишь бы привлечь в отсталые районы капитал. Монополия в подобном случае выступает не столько в виде первооткрывателя целины, сколько в виде охотника за пушниной и золотом из рассказов Джека Лондона. Так, французская шинная монополия «Мишлен» была привлечена в канадскую провинцию Новая Шотландия обещанием получить от провинциального правительства субсидии на сумму 23 млн. кан. долл., займ в 50 млн. кан. долл. из 6% годовых, а также уменьшение налогов на собственность и прибыль. Завод же, который уже пущен в ход, стоил примерно 70—80 млн. долл. Иными словами, не монополия выстроила предприятие, а правительство провинции на общественные средства субсидировало «Мишлен».

Антипрофсоюзная политика ТНМ США выражается в попытках перенести в западноевропейские страны практику трудовых отношений, существующую в США.

И поскольку, по американским законам, для получения права на создание профсоюзной организации предприятие должно иметь не менее 400 рабочих, корпорации США, действующие в новейших отраслях производства с высокой степенью автоматизации и механизации, строят предприятия именно в расчете на то, что в них не будет профсоюзного представительства. Но так как в большинстве западноевропейских стран нет каких-либо особых условий для признания профсоюза, попытка перенесения американской практики встречает сопротивление трудящихся и ведет к обострению социальных конфликтов. Своей неприкрытой антипрофсоюзной позицией отличаются такие монополии, как «ИБМ», «Жиллет», «Кодак», «Хайнц» и др.

Традиционным для транснациональных монополий стало использование различий в уровнях заработной платы и условий труда для противопоставления одних отрядов рабочего класса другим. Международная федерация металлистов сравнительно недавно опубликовала результаты сравнения заработной платы в основных отраслях металлообрабатывающей промышленности различных стран. Итоги исследования выявили большие различия в уровне заработной платы. Почасовая заработная плата в США, Швеции, Англии, ФРГ, Франции составляла соответственно (в шв. франках): 16; 9; 6; 4; 3. Американские монополии намного сокращают свои затраты, ибо, если бы они расширяли свое производство внутри Соединенных Штатов и вынуждены были использовать такое же количество рабочих и служащих, как в Европе, то фонд заработной платы был гораздо значительнее и издержки производства выше.

Итак, в условиях активизации транснациональных монополий все большее значение приобретает координация программ и мер борьбы профсоюзов различных стран и различных профсоюзных объединений. Вывод о важности координированных выступлений трудящихся на предприятиях транснациональных монополий был сделан на конференции цеховых старост заводов Форда в Западной Европе, которая состоялась в декабре 1969 г. в городе Остенде (Бельгия). Конференция подвела итоги забастовочной борьбы рабочих заводов Форда в Бельгии, ФРГ и Англии в 1968—1969 гг., отметила необходимость единых выступлений трудящихся, важность своевременного сбора информации о заработной

плате и условиях труда для разработки единых требований, приняла решение о регулярном обсуждении общих вопросов. Конференция способствовала активизации борьбы трудящихся — во время четырехнедельной забастовки на заводах Форда в Англии в 1970 г. трудящиеся, занятые на предприятиях монополии в ФРГ и Бельгии, оказали большую поддержку английским рабочим.

Определенной формой борьбы трудящихся с транснациональными монополиями может служить и организация «международных рабочих советов» по отдельным крупнейшим транснациональным монополиям. В рамках профсоюза химиков западноевропейских стран подобные советы были созданы для «Мишлен», «Данлоп-Пирелли», «Ройал Датч-Шелл», «Дюпон де Немур», «Сольвей». Как показал опыт борьбы в период заключения коллективного договора с «Сэн-Гобэн» в 1969 г., координация позиции профсоюзов разных стран, подкрепленная едиными требованиями и угрозой применения забастовки, позволила стекольщикам США, Италии, Франции и ФРГ одержать победу.

В феврале 1973 г. в Брюсселе была создана Европейская конфедерация профсоюзов, объединившая профсоюзы стран — участниц «Общего рынка». Внешне это выглядело как шаг по пути консолидации сил рабочего класса в борьбе с монополиями «Общего рынка». Однако пока эта конфедерация не выполняет данной роли, ибо в нее включены только профсоюзы, входящие в Международную конфедерацию свободных профсоюзов (МКСП), т. е. профсоюзы одной ориентации. Как отмечалось на консультативной встрече представителей европейских профцентров Всемирной федерации профсоюзов, состоявшейся в Праге, брюссельский учредительный съезд не разрешил проблему необходимого единства действий не только во всей Европе, но и в европейских капиталистических странах. «Новая Конфедерация может стать полезным инструментом сотрудничества всех профсоюзов Европы при условии соблюдения равенства, обеспечения суверенитета всех профцентров при принятии решений и при условии свободы выбора ориентации»<sup>1</sup>.

Создание единого фронта трудящихся для борьбы

---

<sup>1</sup> «Правда», 1973, 19 мая.

с транснациональными монополиями облегчается в настоящее время тем, что в Европе произошли и происходят важные сдвиги, направленные на оздоровление общего политического климата. Стремление некоторых лидеров профсоюзов прозападной ориентации сохранить искусственные барьеры на пути сотрудничества профсоюзов стран Запада и Востока Европы вступает в открытое противоречие с неумолимым процессом разрядки международной напряженности. Залог успеха рабочего класса капиталистических стран в борьбе с ТНМ — в единстве сил, согласованности действий и требований, в сотрудничестве профсоюзов разных стран, в поддержке прогрессивных сил всего мира.

Углубленный анализ транснациональных монополий показывает, что в эпоху торжества идей социализма и бурного процесса научно-технической революции капитализм вынужден лихорадочно искать новые средства, которые позволили бы справиться с объективно опережающими его возможностями развития производительных сил человеческого общества.

Научно-техническая революция способствует быстрому наращиванию производительных сил во всемирном масштабе, повышает зависимость процессов общественного воспроизводства в тех или иных странах от внешней сферы, от мировой экономики, от мирового уровня науки и техники, увеличивает объемы и интенсивность международных экономических связей, придает им более разнообразные, устойчивые, длительные формы.

В объективно-прогрессивный процесс интернационализации хозяйственной жизни капитализм привносит насилие и подчинение одних государств другим, нарушение независимости и суверенитета народов, соперничество противостоящих друг другу группировок, экспансию транснациональных монополий. Подобно тому, что говорил К. Маркс о банках, создающих в общественном масштабе форму, но именно только форму общего счетоводства и общего распределения средств производства, мы можем сказать, что транснациональные монополии создают в общественном масштабе форму, но всего лишь форму общественного производства и сбыта.



## СОДЕРЖАНИЕ

---

От автора . . . . .	3
Понятие транснациональной монополии . . . . .	5
Транснациональные монополии как стимулятор развития капиталистической экономики . . . . .	15
Транснациональные монополии и развивающиеся страны . . . . .	37
Рабочий класс в борьбе против транснациональных монополий . . . . .	48

*Вячеслав-Вадимович ЖАРКОВ*

### ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ В ЭКОНОМИКЕ КАПИТАЛИЗМА

Редактор *Р. Г. Яковлева*  
Худож. редактор *Г. И. Добровольнова*  
Техн. редактор *И. Г. Федотова*  
Корректор *О. Ю. Мигун*

А 02913. Индекс заказа 43011. Сдано в набор 21/VIII-74 г. Подписано к печати 1/X-74 г. Формат бумаги 84×108<sup>1/2</sup><sub>32</sub>. Бумага типографская № 3. Бум. л. 1,0. Печ. л. 2,0. Усл. печ. л. 3,36. Уч.-изд. л. 3,46. Тираж 107850 экз. Издательство „Знание“. 101835. Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4. Заказ № 833. Цена 10 коп.

Лениздат, Ленинград, Фонтанка, 59. Ордена Трудового Красного Знамени типография им. Володарского Лениздата, 191023. Ленинград, Фонтанка, 57.

10 коп.

Индекс 70066