

Н.Н.Цветкова

**Международные
монополии
и социальная
эволюция
в развивающихся
странах Азии**

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

Н.Н.Цветкова

Международные монополии и социальная эволюция в развивающихся странах Азии

*Минимой Светлане
Светлане
Богданович
от автора.
Благодарность*

Н.Увейт

23/IV-84г.



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА 1983

ББК65.7
Ц26

Ответственный редактор
А. И. ЛЕВКОВСКИЙ

Рассматривается роль транснациональных корпораций (ТНК) в экспансии современного неокOLONиализма, анализируются разные формы и методы их деятельности в развивающихся странах Азии в условиях борьбы за новый международный экономический порядок. Исследуются сдвиги в отраслевой структуре иностранных частных капиталовложений в странах Азии, характеризуется влияние ТНК на экономику этих стран. Особое внимание уделяется показу противоречивого воздействия ТНК на социальные процессы в развивающихся странах.

Ц 0604030000-148 12-83
013(02)-83

© Главная редакция восточной литературы
издательства «Наука», 1983.

ВВЕДЕНИЕ

В 70-е годы XX в. в экономике капитализма, в экономических отношениях между промышленно развитыми капиталистическими государствами и развивающимися странами, в неоколониалистской экспансии империалистических государств небывало возросла роль международных монополий, в первую очередь особой их разновидности — транснациональных корпораций (ТНК). Соответственно возникла настоятельная потребность в осмыслении этого явления наряду с некоторыми другими новыми явлениями в мире капитализма, на что было обращено внимание в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии [12, с. 79]. Предлагаемая работа представляет собой попытку автора внести свой скромный вклад в такое осмысление.

Сразу же следует оговориться, что, как и в ряде других советских исследований (см., например, [78, с. 27—28; 75, с. 26]), в этой работе под ТНК понимаются прежде всего крупнейшие современные международные монополии, имеющие миллиардные (или близкие к ним) обороты и активы и осуществляющие свои хозяйственные операции во многих странах мира в глобальных масштабах. Понятие ТНК охватывает все эти монополии — как принадлежащие капиталу одной страны, так и контролируемые капиталом нескольких стран. Сам термин ТНК вошел в употребление с середины 70-х годов, когда он стал использоваться в официальной терминологии ООН. До этого такие монополии обычно называли, как иногда называют и ныне, многонациональными корпорациями (МНК).

В советской научной литературе существует немало исследований, посвященных вопросам деятельности ТНК. Это, например, работы Т. Я. Белоус, В. В. Жаркова, И. Д. Иванова, Н. А. Карагодина, Э. Е. Обминского, Р. С. Овинникова, Э. П. Плетнева, Е. М. Примакова, Н. А. Сергеева, Г. Г. Чибрикова, Ю. В. Шишкова,

В. Д. Щетинина, Ю. И. Юданова, коллективные монографии «Интернационализация капитала и рабочий класс», «Система международной эксплуатации. Мировое хозяйство при капитализме», «Современные международные монополии» [68; 75; 78; 79; 81; 92—94; 96—97; 102; 108; 109; 114; 80а; 103; 104]. В этих исследованиях характеризуются происхождение и сущность ТНК, специфика эволюции таких монополий в отдельных странах развитого капитализма, их роль в международных экономических отношениях, место в системе государственно-монополистического капитализма. В ряде работ, в частности в упомянутых исследованиях В. В. Жаркова, И. Д. Иванова, Н. А. Карагодина, Э. Е. Обминского, Е. М. Примакова, Н. А. Сергеева, В. Д. Щетинина, анализируются особенности функционирования ТНК в развивающихся странах, воздействие транснациональных корпораций на социально-экономические процессы в этих странах.

Вместе с тем в советской научной литературе еще нет специального монографического исследования тенденций в экспансии ТНК в развивающиеся страны Азии, проявившихся в 70-е годы, воздействия ТНК на экономические процессы и социальную эволюцию этих стран в указанный период, хотя позиции империалистических монополий в отдельных странах Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока характеризуются в монографиях В. А. Жеребилова, А. Г. Куколевского, А. И. Медового, С. М. Мельман, З. М. Михайловой, в сборнике статей «Иностранный капитал и иностранное предпринимательство в странах Азии и Северной Африки» [76; 83; 88; 90; 91; 80] и ряде других изданий.

В данной работе автор попытался проследить основные тенденции в деятельности ТНК в развивающихся странах Азии (главным образом капиталистического пути развития) в 70-е годы, показать воздействие ТНК на экономические процессы и особенно на социальную эволюцию этих стран.

Для более полного освещения названных вопросов автор счел необходимым конкретно рассмотреть позиции ТНК в различных отраслях экономики развивающихся стран, охарактеризовать место и роль ТНК в неоколониалистской экспансии, очертить сдвиги в сферах, формах и методах деятельности международных монополий в развивающихся странах, происходящие под воздействием таких факторов, как углубление общего кри-

зиса капитализма и рост могущества мировой социалистической системы, развитие НТР, борьба развивающихся стран за установление нового международного экономического порядка и усиление регулирующей роли национального государства.

«Стратегия приспособления» ТНК, их переход к более гибким формам и методам экспансии в развивающихся странах Азии в 70-е годы нацелены на то, чтобы воздействовать на социальную эволюцию этих стран в направлении возвращения и укрепления там социальной опоры капитализма. В связи с этим изучение социальных последствий экспансии ТНК, путей и методов воздействия крупнейших международных монополий на социальные процессы в развивающейся Азии и реальных результатов их деятельности приобретает особое значение.

Глава 1

ТНК и их роль в НЕОКОЛОНИАЛИСТСКОЙ ЭКСПАНСИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ (основные черты)

Методологическую основу для анализа сущности, генезиса и особенностей крупнейших современных международных монополий — транснациональных корпораций дает ленинская теория империализма. В. И. Ленин писал: «...концентрация, на известной ступени ее развития, сама собою подводит, можно сказать, вплотную к монополии. Ибо несколькими десяткам гигантских предприятий легко прийти к соглашению между собою, а с другой стороны затруднение конкуренции, тенденция к монополии порождается именно крупным размером предприятий» [4, с. 311—312].

В ходе научно-технической революции, происходящей в условиях углубления общего кризиса капитализма, роста могущества и сплоченности мировой социалистической системы, крушения колониальной системы империализма, наступил качественно новый этап концентрации производства и капитала, ознаменовавшийся, в частности, разрастанием крупнейших международных монополий — ТНК и усилением их глобальной экспансии. Число монополий с миллиардными оборотами и активами быстро увеличивается. В начале 50-х годов существовали лишь четыре такие промышленные компании: американские «Стандард ойл оф Нью-Джерси» (ныне «Экссон»), «Юнайтед Стейтс стил», «Дженерал моторс» и англо-голландская «Ройял Датч Шелл»; в 1963 г. их было 57. В 1975 г. оборот превышал 1 млрд. долл. у 419 промышленных корпораций, в 1980 г. — уже у 733. Большинство этих крупнейших компаний являлось по масштабам и характеру своих операций транснациональными, именно они составляют «ядро» многонационального бизнеса [191, 1976, № 3, с. 144;

213, 1981, т. 103, № 9, с. 324—336; т. 104, № 3, с. 207—215].

Рост числа корпораций-миллиардеров и расширение их международной экспансии вызвали появление со второй половины 60-х — начала 70-х годов целой лавины буржуазных публикаций, посвященных многонациональным компаниям, от научных исследований до статей в популярных иллюстрированных журналах под броскими заголовками: «Власть — это они!», «Сильнее государства» [231, 1973, № 466; 237, 1974, № 18, 19, 21]. Западногерманский журнал «Шпигель» характеризовал ТНК как «экономические сверхдержавы, на которые не распространяется контроль со стороны государств и которых почти не затрагивает национальная таможенная, торговая и конъюнктурная политика, которые почти не зависят от колебаний валютных курсов, незаметно переросли все границы, избежали вмешательства национальных государств и установили собственные законы» [237, 1974, № 18, с. 36]. На обложке одного из номеров американского еженедельника «Ньюсуик» даже изображен «портрет» такой корпорации — спрут с головой-небоскребом и руками-щупальцами, охватившими весь земной шар [230, 13.XI.1972].

Для буржуазной литературы типично стремление представить ТНК как принципиально новое явление в мировой экономике, рассматривать их вне связи с процессами концентрации производства и капитала. В действительности ТНК представляют собой лишь качественно новую ступень в развитии монополий, исследованных В. И. Лениным еще в начале века. Обобществление производительных сил, усилившееся в ходе НТР, в условиях развития государственно-монополистических методов регулирования экономики, дальнейшее повышение уровня концентрации производства и капитала, порождение которой монополий «является общим и основным законом современной стадии развития капитализма» [4, с. 315], привели к гигантскому росту размеров предприятий, усилению монополий и к переходу этих количественных изменений в качественные, когда деятельность крупнейших международных монополий приобрела глобальный характер.

Во многих отраслях промышленности несоциалистического мира, взятого в целом, господствует горстка крупнейших монополий, которые фактически осуществляют его экономический раздел. Высокий уровень кон-

центрации производства и капитала достигнут в нефтяной, автомобильной, химической промышленности, электронном и электротехническом машиностроении. Компании этих отраслей ведут широкомасштабную производственную деятельность за рубежом.

В 60-е годы темпы зарубежной экспансии крупнейших промышленных монополий были вдвое выше темпов роста экономики мирового капитализма. В 70-е годы они снизились по сравнению с предшествовавшим десятилетием, но деятельность ТНК стала в большей степени охватывать и такие сферы, как финансы, торговля, реклама [21, с. 14]. Усилился международный характер деятельности крупнейших банковских, торговых корпораций, рекламных агентств; углубились процессы сращивания транснациональных банков и промышленных корпораций. Процесс интернационализации деятельности крупнейших частных банков отвечает потребностям финансирования операций промышленных ТНК, рекламные агентства способствуют форсированию их продаж за рубежом.

По численности среди ТНК преобладают американские корпорации. В 1980 г. из 733 крупнейших промышленных компаний мира, обороты которых превышали 1 млрд. долл., 301, т. е. более $\frac{2}{5}$, были американскими. Из 432 неамериканских корпораций-миллиардеров не менее двух десятков являлись филиалами крупнейших американских ТНК, таких, как «Форд», «Экссон», «Дженерал моторс», ИБМ и др. [213, 1981, т. 103, № 9, с. 324—336; т. 104, № 3, с. 207—215].

Если в 60-х годах преобладание американских ТНК по численности, их лидерство по масштабам международной экспансии давали ряду буржуазных авторов основания рассматривать ТНК как прежде всего американское явление, говорить об «американском вызове», то в 70-е годы усилились позиции ТНК также стран Западной Европы и Японии. Число промышленных корпораций-миллиардеров Японии возросло только за пятилетие с 1975 по 1980 г. с 44 до 99, Англии — с 34 до 74, ФРГ — с 25 до 47, Франции — с 16 до 32, т. е. их увеличение было от почти до более чем двукратного, тогда как число американских промышленных корпораций с миллиардными оборотами увеличилось менее чем наполовину (с 203 до 301) [213, 1976, т. 93, № 5, с. 320—326; т. 94, № 2, с. 232—236; 1981, т. 103, № 9, с. 324—336; т. 104, № 3, с. 207—215]. В определенной

мере увеличение оборотов монополий было связано с ростом инфляционных тенденций, однако оно служило и показателем усиления мощи отдельных отрядов многонационального бизнеса. «Японские и западноевропейские монополии,—отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду Коммунистической партии Советского Союза,—все успешнее конкурируют с американским капиталом...» [12, с. 20].

Особенности развития и функционирования ТНК в трех центрах мирового капитализма — США, Западной Европе, Японии (подробно см. [104]) накладывают определенный отпечаток на характер экспансии ТНК в развивающиеся страны.

Как уже отмечалось, 70-е годы стали периодом резкого возрастания роли ТНК в экономике капитализма, в экономических связях между промышленно развитыми капиталистическими и развивающимися странами. Например, к концу 70-х годов ТНК контролировали 40—50% взаимной торговли обеих групп стран [39, с. 10].

Даже после проведенной в 70-х годах национализации активов ТНК в сырьевых отраслях ряда развивающихся стран крупнейшие международные монополии сохраняют важные позиции в сбыте многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. По данным доклада XI специальной сессии ООН, к концу 70-х годов ТНК прямо или косвенно (через смешанные компании, контракты об услугах со странами-производителями) осуществляли контроль над 75—90% экспорта из развивающихся стран минеральных руд и металлов, 30—40% — сельскохозяйственного сырья, около 40% — продовольствия [39, с. 22].

ТНК — основные контрагенты развивающихся стран и при ввозе в них промышленной продукции из стран развитого капитализма. В конце 70-х годов 90% импорта машин и оборудования поступало в развивающиеся страны из развитых капиталистических государств [21, с. 180]. Транспортное и сельскохозяйственное, электротехническое и электронное машиностроение, химическая и сталелитейная промышленность принадлежат к числу отраслей, в которых достигнут высокий уровень концентрации производства и большое развитие получила деятельность ТНК. Именно ТНК выступают в качестве основных поставщиков продукции этих отраслей в развивающиеся страны.

С деятельностью ТНК связана и значительная часть промышленного импорта развивающихся стран из других развивающихся стран, представленная машинами, оборудованием и химикатами. Главными производителями этих товаров во многих развивающихся странах являются филиалы международных монополий.

Важную роль играют ТНК и в такой форме мирохозяйственных связей, как передача технических знаний, управленческого опыта. ТНК обладают передовой технологией, опытом организации производства и сбыта продукции, владеют основной массой патентов и лицензий, зарегистрированных в несоциалистическом мире. В больших объемах передача технологии осуществляется по внутрифирменным каналам. Так, в 1978 г. 88,9% доходов американских ТНК от передачи технологии развивающимся странам поступало от дочерних компаний этих корпораций [20, с. 21]. Американские ТНК занимают первое место по масштабам экспорта технологии в развивающиеся страны. В 1976 г. их поступления от передачи технических знаний развивающимся странам были равны 757 млн. долл. Соответствующие поступления японских компаний составили тогда 164,2 млн. долл., французских — 126,4 млн., английских — 98,5 млн., западногерманских — 55,2 млн. долл. [20, с. 24].

Основным направлением деятельности ТНК, чертой, характеризующей их качественную определенность, является, однако, развитие ими производственных операций за рубежом. Разбросанные по многим странам мира предприятия объединяются в цельный производственный механизм посредством планирования в масштабах каждой корпорации, посредством централизации принятия решений по ключевым вопросам. ТНК выступают ведущими экспортерами предпринимательского капитала.

По данным, относящимся к началу 70-х годов, на 187 американских ТНК приходилось 80% всех прямых инвестиций США за рубежом, на 165 английских крупнейших компаний — 80% таких инвестиций Англии, на 82 западногерманские компании — 70% инвестиций ФРГ [26, с. 3; 29, с. 7]. «Десятка» крупнейших торговых монополий Японии «сого сёся» участвовала в середине 70-х годов в 38% всех зарубежных инвестиций страны. Эти монополии не только осуществляли торговую экспансию, но и выступали в качестве своего рода толкачей для японских промышленных компаний, как

крупных, так и мелких и средних, прокладывая путь их зарубежным инвестициям [191, 1980, № 9, с. 133]. Вообще мелкие и средние компании во многих странах связаны с международными монополиями сетью отношений зависимости, и свою внешнюю экспансию они нередко осуществляют при опоре на ТНК, при их участии, консультациях и содействии. В целом к середине 70-х годов международные монополии, по некоторым оценкам, контролировали в рамках неосоциалистического мира 90% зарубежных инвестиций [78, с. 4].

Если в начале XX в. капитал, как указывал В. И. Ленин, направлялся в основном в отсталые страны [4, с. 360], то на современном этапе, в ходе НТР, усиливается тенденция к переливу капитала между промышленно развитыми капиталистическими странами. Доля развивающихся стран в зарубежных инвестициях длительное время сокращалась. В конце 60-х годов удельный вес вложений в развивающиеся страны в частных прямых заграничных инвестициях развитых капиталистических стран — членов Комитета содействия развитию (КСР) при Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) составил по балансовой стоимости около $\frac{1}{3}$ [29, с. 14]. К середине 70-х годов, согласно оценкам экспертов ООН, на развивающиеся страны приходилось 26% зарубежных инвестиций ТНК [35, с. 264]. В конце 70-х — начале 80-х годов, однако, снова имело место увеличение потоков капитала в развивающиеся страны.

Таким образом, на рубеже 70—80-х годов роль развивающихся стран как объектов приложения частного капитала развитых капиталистических государств остается весьма существенной. Развивающиеся страны сосредотачивают значительную часть инвестиций таких бывших метрополий, как Англия, Франция, Бельгия. В 1978 г. на развивающиеся страны приходилось 61,8% балансовой стоимости зарубежных частных инвестиций Японии, почти $\frac{1}{3}$ инвестиций ФРГ. В прямых инвестициях США в 1980 г. доля развивающихся стран составляла около $\frac{1}{4}$ [233, 1980, № 818, с. 25; 240, 1978, № 1, с. 114—115; 238, 1981, № 8, с. 32]. По абсолютным размерам зарубежных вложений американские ТНК остаются ведущими экспортерами капитала в развивающиеся страны. В 1979 г. на США приходилось 60% общей суммы притока прямых частных инвестиций из стран развитого капитализма в развивающиеся страны, на три страны —

Англию, Японию и ФРГ — 22% этого притока [33, 1980, с. 163].

Однако интересы империализма не ограничиваются эксплуатацией ресурсов развивающихся стран, использованием этих стран в качестве источников сырья, рынков сбыта промышленной продукции и объектов приложения капитала. В условиях борьбы двух мировых систем империализм стремится поставить под свой контроль процессы социальной эволюции освободившихся стран, стимулировать развитие в них капитализма. Важную роль в содействии развитию капиталистических производственных отношений в освободившихся странах играют международные монополии. Разумеется, способствуя реализации глобальных стратегических установок неоколониализма, ТНК преследуют и свои узкокорыстные цели; основным побудительным мотивом их экспансии в развивающиеся страны является стремление получить максимальные прибыли в глобальных масштабах за счет эксплуатации трудящихся этих стран.

Роль частного монополистического капитала, ТНК в экспансии неоколониализма стала повышаться с первой половины 60-х годов и особенно возросла в 70-е годы. Если до конца 60-х годов центральное место в стратегии неоколониализма отводилось государственной помощи развитию, то в концепции «партнерства в развитии», концентрированно изложенной в 1969 г. в докладе комиссии Л. Б. Пирсона, приоритет отдавался частному капиталу с одновременным подчеркиванием большого значения помощи, взаимодополняемости внешней государственной и частномонополистической экспансии [164, с. 105, 111, 122]. В изданном в 1980 г. докладе комиссии по проблемам международного развития во главе с В. Брандтом, как и в докладе комиссии Пирсона, отмечается важная роль внешних источников финансирования, частного капитала, международных корпораций в деятельности капиталистических держав в развивающихся странах, необходимость поддержания в этих странах стабильного инвестиционного климата [163, с. 32].

Эти доклады отражали относительное сокращение помощи и увеличение частных поступлений в общий приток финансовых ресурсов в развивающиеся страны из промышленно развитых капиталистических государств. Доля помощи стран—членов КСР, достигнув в 1963 г. наибольшей величины (67,3%), стала неуклон-

но уменьшаться. При этом до начала 70-х годов она оставалась выше доли поступлений частного капитала, в которые входят прямые и портфельные инвестиции, экспортные кредиты, дары и т. д., в 1971—1972 гг. между помощью и частными поступлениями установилось приблизительное равновесие, а затем разрыв начал увеличиваться в пользу частного капитала. Доля его в притоке финансовых ресурсов, составлявшая 29,8% в 1963 г. и 43,3% в 1970 г., в 1979 г. была равна уже 66,2%. Если в 1960—1970 гг. чистый приток частного капитала из стран развитого капитализма ежегодно увеличивался в среднем на 8,4%, то в 1970—1978 гг. — на 15%. Прямые частные инвестиции возрастали в 1970—1979 гг. на 15% в год (с учетом инфляции — на 5% в год), а их удельный вес в притоке частного капитала составил в 1979 г. около $\frac{3}{10}$. Приток портфельных инвестиций увеличился с 696,9 млн. долл. в 1970 г. до 21 951,5 млн. долл. в 1979 г., их доля в поступлениях частного капитала достигла в 1979 г. почти $\frac{1}{2}$ [33, 1974, с. 117, 142; 1980, с. 163, 186; 50, с. 1; 54, с. 20].

Необычайный взлет портфельных капиталовложений связан с быстрым ростом значения косвенных форм экспансии (скупки акций, создания смешанных компаний, образования международных консорциумов), расширением операций транснациональных банков [96, с. 34]. Он связан также с относительным ослаблением позиций США, которые экспортируют частный капитал преимущественно в форме прямых инвестиций, и усилением позиций Японии, у которой преобладают портфельные инвестиции; большую роль играют портфельные инвестиции в зарубежной экспансии и компаний Англии, Франции, Швейцарии.

Частные прямые и портфельные инвестиции в развивающихся странах осуществляются в основном транснациональными корпорациями. Крупнейшие ТНК, которые являются ведущими экспортерами оборудования, промышленных товаров, предоставляют развивающимся странам также значительную часть из общей массы получаемых этими странами экспортных кредитов. В целом есть основания говорить о том, что в 70-х годах роль ТНК в экспорте капитала из стран развитого капитализма в развивающиеся страны резко повысилась, наметилась тенденция к «реприватизации» этого потока финансовых ресурсов.

В значительной степени такая «реприватизация» обу-

словлена и усилением экспансии в развивающиеся страны транснациональных банков. Среди источников финансирования развивающихся стран возросло значение кредитов крупнейших международных частных банков, займов на рынках евровалют и еврооблигаций. Чистые заимствования развивающихся стран у транснациональных банков возросли с 0,6 млрд. долл. в 1970 г. до 37,9 млрд. долл. в 1978 г. [21, с. 116]. В 1979 г. на эти страны пришлось 10,2% всех займов на рынке еврооблигаций (на сумму 1519,1 млн. долл.) и 55,6% займов на рынке евровалют (24 753 млн. долл.) [56, с. 10, 15].

Получателями банковских кредитов и займов на рынках евровалют и еврооблигаций стали страны со сравнительно высоким уровнем валового национального продукта в расчете на душу населения, в основном нефтедобывающие государства и страны — экспортеры готовой продукции. В 1978 г. у стран Южной Азии на задолженность частным коммерческим банкам приходилось лишь около 1% всей суммы задолженности (460 млн. долл.), у государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока — около 20% (16,75 млрд. долл.), у ближневосточных государств — $\frac{1}{4}$ всей задолженности (6,04 млрд. долл.) [56, с. 20—21].

Получение развивающимися странами кредитов у транснациональных банков, на рынках евровалют и еврооблигаций неразрывно связано с потребностями финансирования экспансии ТНК. Так, Индия получила в 1980 г. заем на рынке евродолларов на сумму 680 млн. долл. для финансирования строительства государственной корпорацией завода по производству алюминия в Ориссе. Завод строится в сотрудничестве с французской ТНК «Пешине-Южин-Кюльман», а посредниками при размещении займа были французские банки «Банк насьональ де Пари» и «Сосьете женераль» [210, 9.I.1981, с. 8].

Повышение роли ТНК в экспансии империализма в развивающиеся страны отнюдь не означает ослабления государственно-монополистического характера современного неокOLONИализма. Несмотря на видимый отрыв ТНК от государственно-монополистической основы, несмотря на известные противоречия между целями ТНК и интересами империалистического государства, не следует преувеличивать расхождения между монополиями и государством, противопоставляя ТНК государству-нации, как это делали буржуазные ученые, например

Ч. Киндлбергер [146]. К концу 70-х годов даже в работах западных авторов наметился отход от этого противопоставления [121]. Конечно, нельзя ставить знак тождества между целями отдельных ТНК и интересами стран их происхождения. Но неправомерно говорить и о существенном отрыве ТНК от государственно-монополистической основы. Между ними существует неразрывное, пусть и диалектически противоречивое единство.

ТНК множеством нитей, видимых и невидимых, связаны с государственным аппаратом. В. И. Ленин указывал: «„Личная уния“ банков с промышленностью дополняется „личной унией“ тех и других обществ с правительством» [4, с. 337—338]. Высшие государственные чиновники нередко покидают свои посты, чтобы занять высокооплачиваемые должности в правлениях крупнейших корпораций, и, наоборот, из среды финансовых магнатов, высших менеджеров ТНК выходят государственные деятели. Бывший президент Международного банка реконструкции и развития Р. Макнамара в свое время был назначен министром обороны США с поста председателя Фонда Рокфеллера. Его преемник на посту президента МБРР А. У. Клаузен ранее был президентом «Бэнк оф Америка». Один из высших управляющих «Интернэшнл телефоун энд телеграф», Дж. Маккоун, ранее был директором ЦРУ (связь ИТТ с ЦРУ отчетливо проявилась в ходе трагических событий в Чили в 1973 г.).

Важную роль в поддержании «личной унии» ТНК с правительствами играют такие «мозговые центры» современного капитализма, как Бильдербергский клуб, как Трехсторонняя комиссия под председательством президента «Чейз Манхэттен бэнк», члена могущественнейшего клана Рокфеллеров Д. Рокфеллера, объединяющая ряд политических деятелей, бизнесменов и ученых из США, Западной Европы и Японии. Из Трехсторонней комиссии, в частности, вышли на большую политическую арену бывший президент США Дж. Картер и его помощник по вопросам национальной безопасности Зб. Бжезинский.

ТНК играют важную роль в формировании внешнеполитического курса империалистических государств, хотя и было бы упрощением рассматривать политику этих государств как непосредственное выражение интересов конкретных корпораций. Такие связи могут прямо прослеживаться лишь в отдельных случаях. Но в своей

внешней экспансии ТНК широко опираются на поддержку буржуазного государства. В то же время ТНК являются активными проводниками внешней политики империалистических государств, их глобальных стратегических целей. Под ширмой филиалов ТНК нередко осуществляется и разведывательная деятельность.

Формы поддержки экспансии ТНК государством различны: от экономического стимулирования и дипломатической поддержки до политического давления на страны, проводящие жесткую политику по отношению к иностранному капиталу, до вмешательства в их внутренние дела, организации реакционных переворотов и экономического бойкота. Государство предоставляет ТНК различные финансовые льготы и гарантии. Системы государственного страхования прямых частных зарубежных инвестиций, государственных гарантий инвесторам существуют в США, Японии, ФРГ, Голландии, Швейцарии и многих других странах развитого капитализма [120, с. 42]. Практически все промышленно развитые капиталистические страны предоставляют своим монополиям налоговые льготы по заграничным операциям. Согласно данным подкомиссии сената США по расследованию деятельности многонациональных корпораций, из каждого доллара прибыли, получаемого американскими корпорациями за границей, казна США взимает в виде налогов 5 центов, тогда как из каждого доллара понесенных ими убытков берет на себя 48 центов [27, с. 280].

Деятельность ТНК увязывается с предоставлением государственной помощи развитию, значительная часть которой носит связанный характер и может использоваться лишь для закупок в стране, ее предоставившей, нередко у определенных фирм — как правило, крупнейших ТНК. В. И. Ленин писал, что «вывоз капитала за границу становится средством поощрять вывоз товаров за границу... Крупн в Германии, Шнейдер во Франции, Армстронг в Англии — образцы таких фирм, тесно связанных с гигантскими банками и с правительством, которые не легко „обойти“ при заключении займа» [4, с. 363]. В 1978 г. связанный характер носило 56% помощи Англии, 58% помощи США и столько же — Франции, 60% помощи Японии [55, с. 3].

Проекты, осуществляемые в развивающихся государствах за счет займов стран развитого капитализма и международных финансовых организаций, технически

выполняются транснациональными корпорациями. МБРР при предоставлении займов рекомендует (а практически — назначает) компании, которым должна быть поручена реализация проекта. В 1980 г. Индия лишилась займа МБРР в 250 млн. долл. на строительство комплекса по производству азотных удобрений из-за того, что не согласилась с выбором в качестве консультанта при выполнении проекта американской компании «Браун» [210, 16.I.1981, с. 46].

Отказ от предоставления помощи может служить средством давления на страны, осуществляющие национализацию иностранных активов.

Государственная помощь способствует созданию благоприятных условий для деятельности международных монополий, значительная ее часть направляется на цели необходимого для этой деятельности развития инфраструктуры. В целом в рамках стратегии неоколониализма вывоз частного капитала и государственная помощь дополняют друг друга.

В соответствии с этой стратегией ТНК призваны способствовать осуществлению глобальной установки неоколониализма, т. е. стимулированию капиталистического развития стран, в недавнем прошлом освободившихся от колониального гнета, их сохранению в качестве объектов эксплуатации в системе мирового капиталистического хозяйства. При этом в своей экспансии ТНК вынуждены учитывать новые тенденции в политике развивающихся стран по отношению к иностранному капиталу.

Глава 2

ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН АЗИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ИНОСТРАННОМУ КАПИТАЛУ

Семидесятые годы были отмечены усилением влияния в мирохозяйственных отношениях стран, в недавнем прошлом освободившихся от колониального гнета. Этому способствовали рост могущества и сплоченности мировой социалистической системы, обстановка разрядки международной напряженности, глубинные процессы в самом несоциалистическом мире. Подъем борьбы развивающихся стран за экономическую самостоятельность происходил на фоне углубления общего кризиса капитализма, структурных кризисов капиталистической экономики, отчетливо продемонстрировавших значительную зависимость империалистических держав от поставок сырья, топлива из стран Азии, Африки и Латинской Америки. Начался новый этап в экономических отношениях между развивающимися странами и империалистическими державами. От разрозненных, несогласованных акций развивающиеся страны перешли к коллективному антиимпериалистическому наступлению, от борьбы за отдельные частные уступки — к требованиям перестройки всей несправедливой системы международных экономических отношений, установления нового международного экономического порядка.

Весной 1974 г., после первой вспышки мирового энергетического кризиса и успешного применения странами ОПЕК в борьбе с империализмом нефтяного оружия, состоялась VI специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН. На ней были приняты такие важные документы, как «Декларация об установлении нового международного экономического порядка» и конкретизирующая ее «Программа действий», в которых подтверждалось право развивающихся стран на контроль над деятельностью ТНК, полный и неотъемлемый суверенитет

каждой страны над своими природными ресурсами. В «Программе действий» выдвигался целый ряд требований в отношении ТНК и мер по контролю над их операциями в развивающихся странах, в частности признавались необходимыми «прекращение их вмешательства во внутренние дела стран, в которых они действуют, и их сотрудничества с расистскими режимами и колониальными властями», «регулирование вывоза прибылей, получаемых в результате их операций», «регулирование их деятельности в принимающих странах» [49, с. 4, 8].

В этих документах, а также в принятой Генеральной Ассамблеей ООН в конце 1974 г. «Хартии экономических прав и обязанностей государств» подчеркивалась необходимость коренной перестройки международных экономических отношений, устранения из них любых проявлений дискриминации, диктата и эксплуатации. Одним из центральных вопросов борьбы за новый международный экономический порядок стал вопрос ограничения господства международных монополий, ликвидации наиболее одиозных форм и методов их деятельности.

Проблемы ограничения произвола ТНК рассматривались на IV (Алжир, 1973), V (Коломбо, 1976), VI (Гавана, 1979), VII (Дели, 1983) конференциях неприсоединившихся стран, на IV (Найроби, 1976) и V (Манила, 1979) сессиях Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), на VII (1975) и XI (1980) специальных сессиях Генеральной Ассамблеи ООН и на других представительных международных форумах.

В рамках Организации Объединенных Наций были созданы в соответствии с резолюцией Экономического и Социального совета ООН (ЭКОСОС) 1913/57 от 5 декабря 1974 г. Комиссия ООН по ТНК и ее аппарат — Центр ООН по ТНК. На сессиях Комиссии ООН по ТНК обсуждался целый ряд вопросов экспансии ТНК в развивающихся странах, подверглись осуждению неограниченная эксплуатация международными монополиями природных и людских ресурсов развивающихся стран, их вмешательство в политическую жизнь этих стран, неравноправные договоры ТНК с развивающимися государствами, сотрудничество ТНК с расистскими режимами Южной Родезии и ЮАР, практика коррупции, подкупа, широко применяемая ТНК. При Комиссии ООН по ТНК была создана специальная межправительственная

группа для обсуждения вопросов, связанных с выработкой кодекса поведения ТНК.

По поводу содержания кодекса поведения ТНК развернулась ожесточенная борьба. Представители империалистических держав прилагают все усилия, чтобы включить в него положения о необходимости предоставления ТНК адекватной компенсации в случае национализации их активов, об обязательствах принимающих стран по отношению к ТНК. Делегаты развивающихся стран настаивают на регулировании деятельности ТНК в соответствии с национальными приоритетами принимающих стран, требуют, чтобы кодекс поведения ТНК носил обязательный характер. В резолюции ЭКОСОС 198/60, принятой по рекомендации Комиссии ООН по ТНК, подчеркивается, что «кодекс поведения должен быть эффективным, всеобъемлющим, всеми одобренным. Кодекс должен связывать деятельность ТНК с программой по установлению нового международного экономического порядка и целями развития развивающихся стран, с требованиями уважения транснациональными корпорациями суверенитета, законодательства развивающихся стран, их политики, права развивающихся стран на регулирование деятельности ТНК, отказа ТНК от вмешательства во внутренние дела развивающихся стран и от других недопустимых форм деятельности» [39, с. 76].

В борьбе против засилья ТНК эффективным средством для развивающихся стран стали «антикартели», организации, объединяющие страны — экспортеры сырья. В целом к 1980 г., по данным XI специальной сессии ООН, насчитывалось около двух десятков ассоциаций производителей сырья [39, с. 70].

Особых успехов в борьбе с монополиями добились нефтедобывающие страны, еще в 1960 г. объединившиеся в Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Осуществив полную или частичную национализацию активов нефтяных ТНК, разорвав или пересмотрев неравноправные концессионные договоры, они установили контроль над добычей нефти, стали играть значительную роль в определении уровня цен на «черное золото».

Используя успешный опыт нефтедобывающих стран, стали координировать усилия в области добычи и сбыта сырья многие другие развивающиеся страны — экспортеры бокситов, меди, железной руды, вольфрама. Из азиатских стран членом международных ассоциаций по бокситам и по меди является Индонезия, Междуна-

родной ассоциации экспортеров железной руды — Индия. Чтобы противостоять падению цен на товары своего экспорта, стабилизировать их сбыт, объединяются и страны Азии (и Океании) — производители сельскохозяйственного сырья: кокосов (1969 г.) — Индия, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Шри Ланка, Папуа — Новая Гвинея, Западное Самоа; черного перца (1970 г.) — Индия, Индонезия и Малайзия; тропической древесины (1974 г.) — Индонезия, Малайзия, Филиппины; натурального каучука (1974 г.) — Индия, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Шри Ланка, Папуа — Новая Гвинея. Индия, Шри Ланка, Бангладеш и Индонезия являются также членами Международного комитета по чаю, созданного еще в 1933 г. [35, с. 348—355].

Однако успехи развивающихся стран, не являющихся крупными экспортерами нефти, на мировом рынке сырья, как правило, скромнее, чем нефтедобывающих стран. Ситуация, сложившаяся на мировом рынке нефти, специфика самой нефти как товара, ее уникальный характер явились важными факторами эффективности натиска стран — членов ОПЕК на империалистические монополии. Страны — производители других видов сырья, особенно сельскохозяйственного, столкнулись с трудностями, пытаясь контролировать рынок своей продукции, определять ее цены.

Если в начале и середине 70-х годов наступление освободившихся стран на иностранный монополистический капитал развивалось по восходящей линии, то к концу 70-х годов проявилось некоторое его замедление. В значительной степени это связано с усилением неравномерности развития и углублением дифференциации освободившихся стран. В таких условиях основные выгоды от реализации ряда требований развивающихся стран получают те из них, которые находятся в относительно привилегированном положении и могут быстро приспособиться к специфике мирового капиталистического рынка, как, например, страны — крупнейшие экспортеры нефти, а также некоторые экспортеры готовой продукции. И те, и другие по уровню ВВП на душу населения оторвались от прочих развивающихся стран. Империализм делает ставку на эти тенденции, проявляя дифференцированный подход к развивающимся странам. Он идет на частичные уступки развивающимся странам при игнорировании их основных требований. Империали-

стические державы стремятся выхолостить антиимпериалистическое содержание борьбы развивающихся стран за перестройку мирохозяйственных связей, делают упор на отдельные, чисто экономические требования. Борьба за новый международный экономический порядок в ряде случаев превращается в борьбу между партнерами (хотя и не равноправными) за получение большей доли прибыли.

В определенной мере снижение активности развивающихся стран, ослабление фронта их антиимпериалистического наступления ощущались уже на VII специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН, на ЮНКТАД-V. Они проявились и на XI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН по экономическим вопросам.

Вместе с тем 70-е годы остаются важным переломным моментом в экономических отношениях между освободившимися странами и мировым империализмом, когда стало совершенно «ясно, что при нынешнем соотношении мировых классовых сил освободившиеся страны вполне могут противостоять империалистическому диктату, добиваться справедливых, то есть равноправных экономических отношений» [11, с. 13].

В этот период, осуществляя на практике свое право на суверенитет над природными ресурсами, освободившиеся страны все чаще стали прибегать к такой мере, как национализация активов международных монополий. По данным ООН, темпы национализации иностранной собственности в развивающихся странах в 1970—1976 гг. были намного выше, чем в 60-е годы. В 60-е годы подвергалось национализации в среднем 47 филиалов иностранных монополий в год, в 1970—1976 гг.— 140 филиалов [35, с. 77].

Если взять период 1960—1976 гг., то за это время в развивающихся странах было национализировано в среднем 18,8% иностранных активов, а в таких странах, как, например, Алжир, Бирма, Сирия,— около 90%. По числу случаев наибольшее распространение национализация получила в развивающихся странах Тропической Африки (из 1447 случаев за 1960—1976 гг.— около 45%) и Азии и Северной Африки (40%) [139, с. 257; 35, с. 259].

Более всего национализация затронула в развивающихся странах международные монополии Англии, США и Франции. Активы английских и французских

компаний были национализированы в основном в таких сферах, как сельское хозяйство, банки и страхование, американских — в нефте- и горнодобывающей промышленности, электроэнергетике и транспорте. При этом для компаний с активами, превышавшими 100 млн. долл., частота национализации была в 50 раз выше, чем для мелких компаний. Именно крупные монополии явились главным полем национализации [35, с. 78].

В Южной и Юго-Восточной Азии национализация охватила прежде всего активы английских монополий: за 1960—1976 гг. на них пришлось более $\frac{2}{3}$ из 300 случаев национализации, на американские монополии — около $\frac{1}{6}$ от общего числа случаев. В странах Ближнего Востока и Северной Африки $\frac{1}{3}$ из 319 национализированных компаний были французские, почти $\frac{1}{3}$ — английские, примерно $\frac{1}{5}$ — американские [35, с. 260]. Таким образом, основными объектами национализации в каждом регионе стали компании бывших метрополий, в колониальной зависимости от которых находились страны данного региона.

Если говорить о сферах национализации иностранной собственности в развивающихся странах в целом, то наибольшее распространение она получила в банковском деле (30% случаев в 1960—1976 гг.), в добывающей промышленности (прежде всего в добыче нефти, медных руд, бокситов) (23%) и в сельском хозяйстве (в плантационном производстве чая, сахарного тростника, кофе и какао-бобов) (20% случаев) [35, с. 259].

В странах Ближнего Востока и Северной Африки в 1960—1969 гг. были национализированы в основном банки и страховые компании ($\frac{1}{2}$ всех случаев), предприятия обрабатывающей промышленности (20%) и в меньшей степени активы нефтяных компаний (только 12% общего числа случаев). В 1970—1976 гг. национализация охватила нефтяную промышленность этих стран, большинство которых являются экспортерами нефти (около 60% из 123 случаев национализации). При этом если в 1960—1969 гг. национализации подверглись в основном активы английских и французских компаний (80% случаев), то в 1970—1976 гг. в общем числе национализированных компаний ощутимой стала и доля американских (она возросла вдвое) [35, с. 259, 260].

В странах Южной и Юго-Восточной Азии национализация затронула прежде всего сферу плантационного сельского хозяйства (около $\frac{1}{2}$ всех случаев за 1960—

1976 гг.) [35, с. 259]. Значительными были масштабы национализации в плантационном производстве Шри Ланки. В 1975 г. в этой стране было национализировано 11 управляющих агентств с участием английского капитала, которые контролировали чайные плантации площадью 280 тыс. акров из общей площади под этой культурой 593 тыс. акров, плантации каучуконосов в 120 тыс. акров из 570 тыс. акров, плантации кокосовой пальмы в 37 тыс. акров из 1,2 млн. акров [210, 2.IV.1976, с. 39]. В Южной и Юго-Восточной Азии национализация в значительной степени коснулась также банков и страховых компаний ($\frac{1}{3}$ всех случаев в 1960—1976 гг.) [35, с. 259]. Кроме того, в ряде стран под контроль государства перешли нефтеперерабатывающие предприятия, сбытовая сеть нефтяных ТНК. Так, в Индии в 1974—1976 гг. национализации подверглись активы нефтяных компаний «Экссон», «Калтекс» (совместная компания «Стандард ойл оф Калифорния» и «Тексако»), «Бёрма Шелл». К концу 1976 г. под контроль государства перешло 95% мощностей нефтеперерабатывающей промышленности и сбыта нефти и продуктов ее переработки в стране [228, 7.XII.1975; 13.VI.1976; 207, 15.II.1976].

Национализация различна по своей классовой сущности, а нередко и по методам проведения (безвозмездная экспроприация или же выкуп) в странах разной социально-экономической ориентации или с разными политическими режимами. Так, в некоторых странах капиталистического пути развития, идущих в фарватере империалистической политики, интересы ТНК ущемляются в основном формально, корпорации получают меньшую долю прибылей, но их связи со странами, выкупившими часть их активов, расширяются, приобретают более разносторонний характер.

В целом в 70-е годы (особенно в первой их половине) полная или частичная национализация активов ТНК в сырьевых отраслях, в нефтедобывающей промышленности носила характер цепной реакции, волны, прокатившейся по различным развивающимся странам. Она наиболее отчетливо отразила усиление позиции ведения переговоров с капиталистическими державами ряда развивающихся стран, особенно обладающих крупными месторождениями ценных видов сырья, прежде всего нефти и некоторых цветных металлов. Западные экономисты заговорили даже о «росте взаимозависимо-

сти», о «сдвиге преимуществ, изменении соотношения сил в пользу развивающихся стран» [119, с. 195; 212, 1974, т. 53, № 1, с. 143].

В деятельности развивающихся стран по вытеснению иностранного капитала, его ограничению, подчинению национальным приоритетам важную роль играет наряду с полной и частичной национализацией активов ТНК правовое регулирование операций иностранных компаний государством. Практически во всех развивающихся странах Азии применяются разнообразные меры по регулированию иностранных инвестиций, направленные на то, чтобы использовать иностранный капитал в целях развития национальной экономики.

Законодательные акты, регулирующие деятельность иностранного капитала, как правило, охватывают такие вопросы, как процедура подачи заявок для получения разрешений на инвестиции, критерии для утверждения этих заявок, инвестиционные льготы и критерии их предоставления, требования к иностранным инвесторам, положения о регулировании споров по инвестициям. В регулировании иностранных инвестиций переплетаются две тенденции: с одной стороны, к привлечению иностранного капитала в наиболее важные с точки зрения развития экономики отрасли, где остро ощущается потребность в иностранной технологии, управленческом опыте, финансировании, путем предоставления льгот зарубежным инвесторам; с другой стороны, к ограничению, вытеснению иностранного капитала посредством осуществления специальных мер вплоть до полного запрета иностранных инвестиций в ряде сфер экономики.

Что касается этой второй стороны, то в 70-е годы в добывающей промышленности, в плантационном хозяйстве, наряду с национализацией активов иностранных монополий, явившейся преимущественной формой наступления на эти монополии в государствах Ближнего Востока и Южной Азии, в развивающихся странах Азии усилились тенденции к более жесткой регламентации условий их деятельности. Это проявилось, например, в странах Юго-Восточной Азии, причем даже в тех, которые в целом проводят либеральную политику по отношению к иностранному капиталу.

Так, в добыче нефти в Индонезии иностранные компании еще в 60-х годах могли участвовать лишь как подрядчики государственной компании «Пертамина» по контрактам о разделе продукции («продакшн шеринг»).

Крупнейшие по объему добычи нефти в стране компании «Калтекс» и «Станвак», филиалы американских ТНК, с 1963 г. действовали на основе контрактов, по которым после вычета издержек производства 40% прибыли получала иностранная компания, 60% — государство. Другие компании, заключившие соглашения после 1967 г., функционировали на условиях раздела продукции, которые были более жесткими: 40% добытой нефти (по стоимости) рассматривалось как издержки, а остальное делилось между государством и компанией в соотношении 65 : 35, а в отдельных случаях и 72,5 : 27,5 [210, 17.II.1976, с. 40; 6.VIII.1976, с. 73].

В обстановке обострения энергетического кризиса, наступления стран — членов ОПЕК на позиции нефтяных ТНК правительство Индонезии сочло возможным еще более ужесточить условия контрактов, увеличить свою долю в прибылях от добычи нефти. В 1976 г. были пересмотрены условия контрактов индонезийского государства с иностранными нефтедобывающими компаниями. По новым условиям вместо вычета 40% стоимости добытой нефти в качестве издержек последние исчисляются в зависимости от объема запасов нефти в месторождении и подлежат списанию в течение 7- или 14-летнего периода. Оставшаяся сумма делится между государством и компанией в пропорции 85 : 15 для компаний, добывающих до 150 тыс. баррелей в день, 90 : 10 для компаний, добывающих от 150 до 250 тыс. баррелей и 95 : 5 при уровне добычи более 250 тыс. баррелей в день [210, 7.XI.1976, прил., с. 11; 27.II.1976, с. 40; 6.VIII.1976, с. 72]. В соответствии с пересмотренными условиями соглашений с крупнейшими по объему добычи нефти в стране компаниями «Калтекс» и «Станвак» базисный доход, т. е. доход, исчисляемый по базисной цене, равной 9,48 долл. за баррель, делится в соотношении 60 : 40, как и прежде, а дополнительный доход (с учетом действительных цен) — в пропорции 85 : 15 для первых 150 тыс. баррелей, 90 : 10 — для последующих 100 тыс. баррелей и 95 : 5 — для остального количества добываемой нефти (в 1982 г. «Калтекс» добывала 760 тыс. баррелей нефти в день). Практически по более чем половине добываемой компанией «Калтекс» нефти доход делился в пропорции 95 : 5. В конце 1983 г. срок действия контрактов, подписанных индонезийским государством с «Калтекс» и «Станвак», истекает [210, 5.XI.1982, с. 89].

В разработке других видов минерального сырья в Индонезии применяются рабочие контракты «контрак карья». Общим для них с соглашениями «продакшн шеринг» является принцип раздела прибылей в пользу индонезийской стороны, а отличием — 5-летний срок с начала добычи минеральных ресурсов, в течение которого предприятие находится под управлением иностранной компании и должно достигнуть проектируемой мощности, после чего передается индонезийцам [113, с. 370].

В 70-х годах Индонезия ввела ряд дополнительных ограничений в горнодобывающей, а также лесной промышленности. Был приостановлен приток новых иностранных инвестиций в добычу бокситов, никеля, олова; запрещено создание полностью принадлежащих иностранному капиталу предприятий в разработке лесных богатств страны. К иностранным инвесторам предъявляются требования о создании в Индонезии предприятий по переработке добываемого сырья, возврате государству тех участков предоставленной иностранным компаниям по контрактам территории, на которых не ведется добыча сырья, использовании индонезийских подрядчиков и поставщиков, проведении мероприятий по защите окружающей среды [122, с. 126; 234, 1977, № 5, с. 30; 210, 12.I.1980, с. 51—52].

Опыт Индонезии по регулированию участия иностранного капитала в эксплуатации национальных природных богатств перенимают и другие развивающиеся страны Юго-Восточной, а также Южной Азии, хотя не всегда столь же результативно. Так, в 1973—1974 гг. правительство Малайзии получило от нефтяных ТНК, действующих в стране, согласие на замену концессионных договоров контрактами о разделе продукции (до этого разведка и добыча нефти велись на основе концессионных договоров). Первыми пошли на заключение таких контрактов компании, которые до недавнего времени не входили в число ведущих нефтяных ТНК, — аутсайдеры, осуществляющие разведку на нефть. В апреле 1975 г. в Малайзии был принят закон о развитии нефтяной промышленности, в соответствии с которым государственная нефтяная компания «Петронас» посредством выпуска привилегированных акций могла бы эффективно контролировать деятельность нефтяных ТНК. Вскоре после принятия этого закона «Экссон» и «Мобил ойл», для того чтобы оказать давление на правительство Малайзии, приостановили буровые работы на континенталь-

ном шельфе. Переговоры о заключении соглашений о разделе продукции с ведущими по объему добычи нефти в Малайзии нефтяными ТНК «Ройял Датч Шелл» и «Экссон» затянулись до конца 1976 г. Лишь после ряда уступок со стороны Малайзии: ухода в отставку председателя «Петронас», проявившего «несговорчивость» на переговорах, отказа от выпуска привилегированных акций, ограничения прав «Петронас» — ТНК пошли на заключение контрактов [210, 6.VIII.1976, с. 70; 187, 29.IX.1979].

В целом показательно, что наибольшего успеха в переговорах с ТНК, более выгодных для себя условий контрактов добиваются страны, обладающие крупными, перспективными месторождениями ценных видов сырья.

Соглашения о разделе продукции применяются в разведке и добыче нефти и в некоторых других странах, например в Бангладеш, Бирме, Таиланде, на Филиппинах, в Шри Ланке. В 1975 г. индийская Комиссия по нефти и газу заключила контракты типа «продакшн шеринг» с канадским консорциумом «Асамера» и с группой «Рединг энд Бейтс». Однако, пробуравив по одной скважине, компании внезапно покинули страну, не предоставив комиссии никаких данных о геолого-разведочных работах. В начале 80-х годов Индия вела переговоры о подписании контрактов типа «продакшн шеринг» на разведку нефти на континентальном шельфе с рядом нефтяных компаний (в том числе и с ведущими нефтяными ТНК). На конец 1982 г. такой контракт был заключен, правда, только с компанией «Шеврон Франс», французским филиалом «Тексако» [210, 11.VII.1980, с. 60; 26.XII.1980, с. 38; 10.IX.1982, с. 78].

В нефтедобывающих странах Ближнего Востока и Северной Африки в 70-е годы, после пересмотра и разрыва неравноправных концессионных договоров и национализации активов нефтяных ТНК, стали применяться контракты об услугах, о техническом содействии.

Контракты об услугах предусматривают обязательства ТНК израсходовать определенную сумму на разведку и добычу нефти в обмен на право приобретать определенную долю, скажем 35—40%, продукции в течение определенного периода со скидкой с рыночной цены с учетом компенсации расходов на разведку нефти. Таковы, в частности, условия контрактов между французской монополией ЭРАП и Иранской национальной нефтяной компанией (ИННК). Контракты об услугах

«второго поколения» (например, между западногерманской «Деминекс» и той же ИННК), подписанные после 1973 г., отличаются более жесткими условиями деятельности ТНК, предоставлением им меньших финансовых льгот [140, с. 168].

По соглашениям о техническом содействии транснациональные корпорации не предоставляют средств для осуществления проекта, не участвуют в капитале предприятий, а доходы получают только в форме вознаграждения за услуги. Управленческий персонал, командированный ТНК, работает под руководством национально-го директора-распорядителя.

Сравнительный анализ условий контрактов о разделе продукции с условиями контрактов об услугах, о техническом содействии показывает, что последние позволяют применяющим их развивающимся странам (в частности ближневосточным) осуществлять более эффективный контроль над деятельностью ТНК.

Наряду с сырьевыми отраслями в азиатских странах ограничиваются возможности проникновения иностранных монополий в такие отрасли, как внутренний транспорт, авиационные перевозки, телекоммуникации, оптовая и розничная торговля, банковские операции. Во многих развивающихся странах Азии иностранным инвесторам запрещается владеть землей.

Так, на Филиппинах для иностранных компаний полностью закрыта розничная торговля, лимитировано владение землей, ограничивается до 30% участие в инвестициях в банковское дело [234, 1979, № 20, с. 25, 28]. Кроме того, Филиппины ограничивают использование международными монополиями национальных кредитных ресурсов страны. Вывоз прибылей разрешается лишь в том случае, если они получены в результате операций, осуществившихся не за счет займов на национальном филиппинском денежном рынке [234, 1979, № 20, с. 31].

В ряде стран Азии вводятся ограничения для иностранного капитала и в обрабатывающей промышленности, хотя в целом в этой сфере характерна политика его поощрения. Закрывается для новых иностранных инвестиций ряд «перенасыщенных» иностранным капиталом отраслей или отраслей, резервируемых для национального предпринимательства, в том числе и мелкой промышленности. В Индонезии, например, после 1974 г., когда имели место массовые антияпонские выступления,

были закрыты для создания новых предприятий с участием иностранного капитала некоторые отрасли легкой промышленности, в которых развито национальное предпринимательство или достигнута высокая степень удовлетворения потребностей рынка (например, производство мыла, текстильных изделий на о-ве Ява, производство швейных машин, велосипедов) [122, с. 148—149].

Важным элементом политики регулирования иностранных инвестиций является провозглашаемое многими странами Южной и Юго-Восточной Азии требование преимущественного использования национальных кадров, в том числе и на руководящих постах. В Индии еще Резолюция о промышленной политике от 6 апреля 1948 г. предусматривала желательность обучения индийского персонала и замены иностранных специалистов местными [145, с. 97, 101; 234, 1977, № 5, с. 29]. В Индонезии закон об иностранных инвестициях 1967 г. содержал требование максимального повышения доли индонезийского персонала компаний и обеспечения его профессиональной подготовки [122, с. 126].

Практически все развивающиеся страны Азии предпочитают созданию на своей территории чисто иностранных филиалов образование смешанных компаний, причем нередко с ограниченной долей участия иностранного инвестора. Так, в Индонезии в уже упоминавшемся законе 1967 г. содержался призыв к развитию смешанного предпринимательства, но он не был сколько-нибудь конкретизированным. В 1974 г., однако, было разъяснено, что в каждой смешанной компании через 10 лет после ее основания должно быть достигнуто преобладание местного капитала, причем коренного индонезийского, а не инонационального китайского [122, с. 149—150; 234, 1981, № 11, с. 34].

Более строгие требования, чем в Индонезии и большинстве других азиатских стран, предъявляются в отношении участия иностранного капитала в смешанных компаниях в Индии. Еще в 1949 г. Дж. Неру провозгласил желательность создания смешанных компаний и заявил, что контроль в них, как правило, должен принадлежать индийцам, хотя на ограниченное время в зависимости от каждого конкретного случая возможно и образование компаний, полностью принадлежащих иностранному капиталу [110, с. 77]. Согласно принятому в Индии в 1973 г. закону об инвалютном регулировании, доля участия иностранного капитала в смешанных ком-

паниях не должна превышать 40%. Повышение этой доли до 74% допускается в ключевых, приоритетных отраслях, при экспорте более 60% продукции, производимой предприятием, при применении передовой, сложной технологии и управленческого опыта. В отдельных случаях допускается и создание компаний, в которых 100% акций принадлежит иностранному инвестору [235, 1974, т. 28, № 6, с. 1043].

Еще более многочисленные исключения на тех или иных основаниях делаются из требований о создании смешанных компаний в Малайзии, Индонезии и других развивающихся странах Юго-Восточной Азии. Так, в Индонезии эти исключения из требований об обязательном участии местного капитала допускаются в отраслях с экспортной ориентацией, при осуществлении крупномасштабных проектов, при осуществлении инвестиций, способствующих значительному росту занятости. В Малайзии разрешается создавать смешанные компании с преобладанием иностранного капитала в ориентированных на экспорт отраслях [234, 1981, № 2, с. 17; № 11, с. 32—34].

Следует заметить, что строгость многих положений инвестиционного законодательства, регулирующего деятельность иностранного капитала в развивающихся странах, смягчается или даже сводится на нет поправками и дополнениями к законам. Ряд требований скорее декларируется, чем применяется на практике. Часто положения о регулировании иностранного капитала носят общий характер, а фактически операции той или иной компании регламентируются в зависимости от каждого конкретного случая, определяются при заключении контракта.

В целом все развивающиеся страны Азии предоставляют различные льготы иностранным инвесторам в соответствии с установленными в каждой стране критериями, если созданные при участии иностранного капитала предприятия действуют в приоритетных отраслях, вносят существенный вклад в развитие национальной экономики, способствуют росту или диверсификации экспорта, улучшению валютного положения, росту занятости, подъему слаборазвитых районов принимающей страны. В Индии, например, поощряются инвестиции в отсталых районах, капиталовложения в производство машиностроительной продукции, электронных компонентов, пластмасс и других видов промышленной продук-

ции, инвестиции, способствующие росту экспорта готовых изделий, развитию прикладных научных исследований [44, с. 105—108].

Во многих развивающихся странах Азии существуют периодически пересматриваемые списки приоритетных, «пионерных» отраслей промышленности, в которых иностранным инвесторам предоставляются «налоговые каникулы», право на ускоренную амортизацию и снижение налоговых ставок, на вычет из подлежащих налогообложению сумм ряда расходов, освобождение от уплаты таможенных пошлин и другие льготы [234, 1981, № 2, с. 17; № 11, с. 34; № 13, с. 18].

Особенно большие льготы предоставляются иностранному капиталу развивающимися странами Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока (включая специфические зависимые территории *), между которыми в 70-х годах развернулась своеобразная конкуренция по привлечению ТНК в обрабатывающую промышленность, особенно в трудоемкие отрасли с экспортной ориентацией. Незначительны или отсутствуют ограничения вывоза прибылей, репатриации капитала в Сингапуре (формально в страны стерлинговой зоны, а фактически во все страны), Малайзии, Индонезии, на Тайване, в Южной Корее, Гонконге. В Сингапуре и на Тайване практически не ограничивается степень участия иностранных инвесторов в капитале создаваемых ими компаний, а в Гонконге иностранные инвесторы вообще пользуются теми же правами, что и местные [44, с. 105—108; 185, с. 100;

* Имеются в виду попадающие далее в поле зрения автора такие территориальные образования, как Южная Корея (сателлит американского империализма на Корейском полуострове), Тайвань (незаконно отторгнутая провинция КНР, ставшая прибежищем гоминьдановской группировки и ее армии, пользующихся покровительством США), а также Гонконг (по-китайски Сянган; территория, часть которой по сей день сохраняет статус английской колонии, а другая — территории, арендованной Англией у Китая). Южная Корея, Тайвань и Гонконг стали в 70-х годах важными объектами приложения капиталов ТНК в Азии, в них особенно ярко проявляется ряд ведущих тенденций в экспансии ТНК в этом регионе. Более того, сам факт выбора в качестве приоритетных объектов экспансии подобных территорий характеризует реакционную сущность ТНК. В буржуазной статистике Южная Корея, Тайвань и Гонконг включаются в группу развивающихся стран. Только с этими оговорками представляется возможным обозначение трех названных территориальных образований понятием «развивающиеся территории» или условно даже «развивающиеся страны» (но ни в коем случае не «развивающиеся государства» и тем более не «освободившиеся страны»).

234, 1980, № 15, с. 12; № 22, с. 22; 1981, № 11, с. 33; № 13, с. 18; № 28, с. 22].

С целью привлечения иностранных инвестиций в ориентированные на экспорт, в основном трудоемкие, отрасли обрабатывающей промышленности во многих азиатских странах создаются «свободные экспортные зоны», куда беспошлинно ввозятся сырье и оборудование для промышленных предприятий, где отсутствуют или незначительны валютные ограничения, где гарантируются полная собственность или преобладание иностранного капитала в создаваемых при его участии компаниях, где инвесторы получают не только налоговые льготы, но нередко и финансовую помощь принимающего государства.

К концу 70-х годов наиболее продвинувшиеся по пути индустриализации развивающиеся государства и территории Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока перешли к поощрению уже не столько трудоемких, сколько капиталоемких отраслей промышленности, использующих квалифицированную рабочую силу и передовую технологию производства. Это произошло, в частности, в Сингапуре, где первостепенное внимание стало уделяться развитию тяжелого и точного машиностроения, станко- и приборостроения, нефтехимии, более технологически сложных и капиталоемких производств электронной и электротехнической промышленности [234, 1981, № 13, с. 18].

Перешел к политике преимущественного поощрения капиталоемких отраслей и Тайвань, где для развития таких отраслей была создана специальная «свободная экспортная зона». В капиталоемких отраслях обрабатывающей промышленности иностранным инвесторам предоставляются «налоговые каникулы» сроком от пяти до девяти лет и ряд других льгот. Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) не облагаются налогом. К иностранным компаниям, получающим льготы в капиталоемких отраслях, предъявляются и некоторые требования. Так, они должны затрачивать на НИОКР 6—7% поступлений от продаж, в течение трех лет с начала деятельности не переводить тайваньских инженеров и квалифицированных рабочих на службу в материнскую компанию [210, 18.VII.1980, с. 40—42]. В Южной Корее также поощряются инвестиции в капиталоемкие отрасли обрабатывающей промышленности со сложной технологией — судо-

строение, машиностроение, химическую промышленность [234, 1980, № 22, с. 21].

В общем практически во всех развивающихся странах Южной и Юго-Восточной Азии прослеживается тенденция к поощрению инвестиций в обрабатывающую промышленность, особенно в ориентированные на экспорт отрасли.

Политика регулирования иностранного капитала находится в тесной связи со всем комплексом политических, социальных, классовых условий в конкретных странах. Наиболее удобный для ТНК инвестиционный климат существует в государствах и территориях с реакционными режимами, где у власти стоят классовые силы, идущие в фарватере политики империализма, в частности в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге.

Особенно либерален инвестиционный климат Гонконга, где существует чрезвычайно низкий уровень подоходного налога, отсутствуют налоги на продажу и товарооборот, не взимаются импортные пошлины на большинство ввозимых товаров, нет количественных ограничений на импорт и валютных ограничений [211, 18.VI.1975; 234, 1980, № 15, с. 12—14]. Это делает Гонконг своего рода «налоговой гаванью» для ТНК в Азии.

Наряду с освобождением от уплаты налогов ТНК подчас пользуются и такими «льготами», как запрет на забастовки, недопущение деятельности профсоюзов на предприятиях монополий. В угоду ТНК в странах с реакционными проимпериалистическими режимами подавляется профсоюзное движение, ущемляются права рабочего класса, обеспечиваются условия сверхэксплуатации трудящихся.

В зависимости от конкретных условий общие для всех развивающихся стран Азии тенденции в политике по отношению к иностранному капиталу проявляются неравномерно и противоречиво. В инвестиционное законодательство развивающихся стран, регулирующее деятельность иностранных инвесторов, довольно часто вносятся изменения. Они бывают вызваны колебаниями конъюнктуры мирового капиталистического хозяйства, сдвигами в экономическом положении развивающихся стран, переменами в их социально-политической ориентации. Вместе с тем показательно, что в 70-х годах даже развивающиеся страны Азии, традиционно проводившие либеральную политику по отношению к иностранному капиталу, стали вводить определенные огра-

ничения в сырьевых отраслях, а страны с более жестким режимом регулирования иностранных инвестиций — применять льготы в обрабатывающей промышленности, особенно в отраслях с экспортной ориентацией.

Тенденции в государственной политике по отношению к иностранному капиталу в развивающихся странах Азии, проявившиеся в 70-е годы, существенно влияют на инвестиционную деятельность ТНК.

Глава 3

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРЯМЫХ ЧАСТНЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АЗИИ

Роль развивающихся стран Азии, взятых в целом, в экспансии ТНК в развивающемся мире в 70-х годах возросла не только абсолютно, но и относительно. Прямые частные инвестиции промышленно развитых капиталистических стран — членов КСР в Азии, составившие в 1967 г. 8 млрд. долл., в 1978 г. достигли 26,62 млрд. долл. Если в 1967 г. на развивающиеся страны Азии приходилось 22,3% балансовой стоимости всех прямых частных инвестиций стран развитого капитализма в развивающихся странах, то в 1973 г. их доля составила 23,9%, а в 1978 г. — 27,6% (подсчитано по [33, 1980, с. 165; 29, с. 183—184; 32, с. 89]). При этом динамика инвестиций стран развитого капитализма была неравномерной в различных регионах Азии.

В странах Ближнего Востока иностранные активы в 70-х годах несколько сократились после волны национализаций в нефтяной промышленности. Балансовая стоимость прямых иностранных частных инвестиций понизилась с 3,9 млрд. долл. в 1973 г. до 3,42 млрд. в 1978 г., но их доля в инвестициях стран развитого капитализма во всех развивающихся странах в связи с высоким ростом инвестиций в другие регионы уменьшилась с 7,2% в 1973 г. до 3,5% в 1978 г. Если же исключить из балансовой стоимости 1978 г. в 3,42 млрд. долл. инвестиции в Израиле, который не может быть отнесен к развивающимся странам, выразившиеся в сумме 1 млрд. долл., и учесть, что в Иране, где инвестиции также достигли в 1978 г. 1 млрд. долл., в ходе исламской революции значительная часть иностранных активов была национализирована и многие компании бы-

ли вынуждены прекратить свои операции, то окажется, что доля развивающихся стран Ближнего Востока в прямых иностранных частных инвестициях во всех развивающихся странах в 1978 г. фактически была менее 1,5% [32, с. 89; 33, 1980, с. 165; 29, с. 183—184].

Однако некоторое сокращение объема прямых частных инвестиций стран развитого капитализма на Ближнем Востоке отнюдь не свидетельствует о падении интереса ТНК к этому региону, значение которого определяется прежде всего его колоссальными нефтяными богатствами. После перехода нефтедобывающей промышленности ближневосточных стран под контроль государства ТНК стремятся любыми методами обеспечить непрерывность поставок нефти. Для этого используются, в частности, контракты об услугах, о техническом содействии. Расширяется участие ТНК в осуществлении проектов в различных отраслях промышленности и инфраструктуры ближневосточных стран, причем значительная часть капиталовложений финансируется из местных источников, фондов промышленного развития, созданных самими этими странами за счет поступлений от экспорта нефти, а ТНК предоставляют в основном технологию, управленческий опыт.

В отличие от Ближнего Востока в Южной, Юго-Восточной Азии и на Дальнем Востоке прямые частные инвестиции стран — членов КСР в 70-е годы возросли. С 1967 по 1978 г. они увеличились в этих регионах, вместе взятых, в 5 раз — с 4,57 млрд. до 23,2 млрд. долл., а их доля в инвестициях стран развитого капитализма в развивающихся странах поднялась по балансовой стоимости с 13,5 до 24,1% [33, 1980, с. 165; 29, с. 183—184]. Но в росте инвестиций по отдельным странам этих регионов, в свою очередь, отмечалась большая неравномерность, изменившая положение отдельных стран по сумме сосредоточенных иностранных инвестиций. В Индонезии, например, балансовая стоимость прямых иностранных частных инвестиций стран развитого капитализма увеличилась за 1967—1978 гг. более чем в 22 раза (с 254 млн. долл. до 5760 млн.), в Южной Корее — в 19 раз (с 78 млн. долл. до 1500 млн.), в Сингапуре — в 9 раз (с 183 млн. долл. до 1700 млн.), в Гонконге — более чем в 7 раз (с 285 млн. долл. до 2100 млн.), на Тайване* — более чем в 4 раза (с 400 млн. долл. до

* По нему — на основании данных за 1972—1978 гг.

1850 млн.), в Малайзии — также более чем в 4 раза (с 679 млн. долл. до 2880 млн.), на Филиппинах — более чем в 2 раза (с 722 млн. долл. до 1820 млн.), в Пакистане — тоже более чем в 2 раза (с 346 млн. долл. до 790 млн.), в Таиланде — примерно в 2 раза (с 214 млн. долл. до 445 млн.), в Индии — менее чем в 2 раза (с 1309 млн. долл. до 2500 млн.); незначительно увеличились активы ТНК в Бангладеш, Непале (подсчитано по [33, 1980, с. 165; 1974, с. 284—286; 29, с. 183—184]).

Из общей стоимости прямых частных иностранных инвестиций в развивающихся странах Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока в 23,2 млрд. долл. в 1978 г. 20,1 млрд. долл., или более $\frac{4}{5}$, приходилось на восемь государств и территорий: Индонезию, Малайзию, Индию, Гонконг, Тайвань, Филиппины, Сингапур, Южную Корею (подсчитано по [33, 1980, с. 165]). Именно эти страны и стали основной ареной экспансии ТНК в азиатском регионе (без Ближнего Востока).

Еще более разительной становится картина неравномерности распределения инвестиций ТНК в азиатских странах при сопоставлении балансовой стоимости этих инвестиций в расчете на душу населения. Наиболее низким этот показатель был в странах Южной Азии. По данным ОЭСР, в 1978 г. прямые иностранные частные инвестиции по балансовой стоимости в расчете на душу населения в год составляли в Непале 0,7 долл., в Бангладеш — 1, в Индии — 3,9, в Шри Ланке — 4,9, в Пакистане — 10,8 долл. Сюда же примыкала такая страна Юго-Восточной Азии, как Таиланд (10 долл.). В среднюю группу по подушевому уровню прямых иностранных частных инвестиций можно было отнести Филиппины (39 долл.), Индонезию (42,5), Южную Корею (49 долл.). Наиболее высокий уровень прямых частных инвестиций в расчете на душу населения был на Тайване (107 долл.), в Малайзии (217), Гонконге (455), Сингапуре (720 долл.) (подсчитано по [33, 1979, с. 182—184; 1980, с. 165, 238—241]).

Показательно, что группировка азиатских стран по подушевому уровню прямых частных иностранных инвестиций в 1978 г. практически полностью совпадает с их группировкой по уровню валового национального продукта на душу населения за тот год и по темпам роста ВВП на душу населения в 1970—1978 гг. Самый низкий подушевой уровень иностранных частных инве-

стиций был в странах, где ВВП на душу населения не превышал 300 долл. и темпы его роста были менее 2%.

Эти данные, рассчитанные на основе сведений из упомянутых документов ОЭСР, хорошо согласуются и с выводами ученых. Так, исследовав влияние 38 экономических, социальных и политических факторов на привлекательность той или иной страны для зарубежных компаний, осуществляющих инвестиции в обрабатывающую промышленность, сотрудники Пенсильванского университета Ф. Рут и А. Ахмед с помощью экономико-математического анализа выявили, что ведущими экономическими факторами являются уровень ВВП в расчете на душу населения и темпы роста ВВП, а также уровень развития инфраструктуры и степень развития интеграционных связей в экономике. Из социальных факторов определяющую роль для иностранных инвесторов играет уровень урбанизации, из политических — число регулярных (конституционных) перемен в политическом руководстве страной за 10-летний период, т. е. политическая стабильность в долгосрочном плане [169, с. 757, 758, 766]. Иначе говоря, инвестиции ТНК, вкладывающих средства в обрабатывающую промышленность, направляются в относительно более развитые и политически более стабильные (с точки зрения империализма) развивающиеся страны.

Можно дополнить приведенный перечень факторов, отметив, что ТНК интересуют, например в Азии (без Ближнего Востока), в первую очередь государства и территории, обладающие ценными природными ресурсами (Индонезия, Малайзия), сравнительно емким, хотя бы потенциально, внутренним рынком (Индия, Индонезия), имеющие удобное географическое положение (Гонконг, Сингапур), достаточно подготовленную, квалифицированную рабочую силу (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея).

При размещении капиталовложений определенную роль для ТНК играют также инвестиционный климат в принимающей стране, характер регулирования иностранных инвестиций, отношение в этой стране к частнокапиталистическому предпринимательству в целом. Инвестиционная политика ТНК связана функциональной зависимостью с социально-политической ориентацией стран, ставших объектами их активности. Немаловажное значение при принятии решений ТНК об инвестировании имеет и стратегическое положение этих стран, та

роль, которая им отводится в глобальной стратегии империализма.

Все это и нашло отражение в том, что основная масса инвестиций ТНК в развивающихся странах Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока оказалась сконцентрированной в небольшой группе государств и территорий капиталистического развития и что расстановка этих государств и территорий по сумме прямых иностранных частных капиталовложений с конца 60-х до конца 70-х годов существенно изменилась.

В рассматриваемый период изменились и позиции различных стран-инвесторов в Азии, в чем проявилась, в частности, и неравномерность развития капиталистических государств. Со второй половины 60-х годов в развивающихся странах Азии усилились процессы вытеснения традиционных инвесторов — компаний бывших метрополий, прежде всего Англии, — транснациональными корпорациями США, Японии, ФРГ, Швейцарии. При этом если в 60-х годах в азиатских странах наиболее быстро росла экспансия американских ТНК, то 70-е годы стали периодом форсированного экспорта капитала монополий Японии. Так, в 1973—1978 гг. инвестиции США в развивающихся странах Азии (без Ближнего Востока) увеличились в 1,6 раза, с 3818 млн. долл. до 6217 млн., а инвестиции Японии — в 2,7 раза, с 2391 млн. долл. до 6328 млн. [238, 1975, № 9, с. 24; 1979, № 8, ч. I, с. 26—27; 233, 1975, № 771, с. 18; 1978, № 818, с. 25].

Японские компании в ряде развивающихся государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока стали ведущими иностранными инвесторами. Однако отрыв их там по инвестициям от американских компаний не столь значителен, как иногда указывается. Дело в том, что в соответствии с применяемой методологией подсчета действительный объем инвестиций монополий США несколько занижается, а японских компаний — завышается [114, с. 73].

В Южной Азии, где экспансия ТНК в 70-х годах была менее стремительной по своим темпам, чем в Юго-Восточной Азии и на Дальнем Востоке, японские инвестиции не имеют большого значения. Здесь в основном сохраняют традиционно ведущую роль английские монополии. При этом нарастает значение и инвестиций корпораций США, ФРГ, Швейцарии, Швеции.

В целом на Южную, Юго-Восточную Азию и Даль-

ний Восток в 1978 г. из 22 211 млн. долл., инвестированных японскими компаниями за рубежом, приходилось 6328 млн. долл., или 46,1% балансовой стоимости инвестиций Японии в развивающихся странах [233, 1978, № 818, с. 25].

В 70-х годах, особенно после вспышки энергетического кризиса, усилилась экспансия японских ТНК и в страны Ближнего Востока. Расширяя свои операции в ближневосточных странах, японский монополистический капитал стремится укрепить экономические связи с этими странами, обеспечить непрерывные поставки нефти в Японию без посредничества американских и английских нефтяных монополий. Прямые частные инвестиции Японии в странах Ближнего Востока по балансовой стоимости в 1978 г. составили 1479 млн. долл., т. е. 10,5% японских инвестиций во всех развивающихся странах [233, 1978, № 818, с. 25].

Большое значение еще со времен существования Британской империи имеют страны Азии как сфера приложения капитала для английских монополий. В эти страны в 1977 г. было направлено около половины чистого притока прямых частных английских инвестиций в развивающиеся страны (не считая вложений в нефтяную промышленность, официальные данные о которых не публикуются) [239, 23.III.1979, с. 644]. Английские инвестиции сосредоточены в основном в таких бывших колониях Англии, как Индия, Малайзия, Сингапур, Пакистан, Бангладеш, Шри Ланка, а также в Гонконге.

Основная масса инвестиций США в развивающихся странах ($\frac{3}{4}$ в 1980 г.) была вложена в страны Латинской Америки. На страны Азии (без Ближнего Востока) и Океании в 1980 г. приходилось лишь 16,4% стоимости прямых частных инвестиций США в развивающихся странах. Однако абсолютные размеры их были весьма существенными. В 1980 г. балансовая стоимость американских прямых частных инвестиций в азиатских странах (без Ближнего Востока) достигла 8397 млн. долл. Они были сосредоточены в Гонконге (1969 млн. долл.), Индонезии (1334 млн.), на Филиппинах (1244 млн.), в Сингапуре (1196 млн.), Малайзии (618 млн.), Южной Корее (587 млн.), на Тайване (510 млн.), в Индии (396 млн. долл.) [238, 1981, № 8, с. 32].

Главным образом в относительно более развитые страны Латинской Америки направляется частный капитал и из ФРГ, Швейцарии, Швеции. Вместе с тем в:

70-е годы увеличились инвестиции компаний этих западноевропейских стран и в Азии. Так, удельный вес стран Азии в прямых частных инвестициях ФРГ в развивающихся странах возрос с 9,2% в 1967 г. до 12,4% в 1977 г., а доля стран Латинской Америки сократилась с 55,5 до 46,8%. По стоимости частные прямые инвестиции ФРГ в развивающихся странах Азии в 1967—1977 гг. (по данным на конец года) увеличились с 319,7 млн. западногерманских марок до 1943,1 млн., т. е. более чем в 6 раз. К концу 70-х годов основная масса инвестиций ФРГ в развивающихся государствах и территориях Азии была сконцентрирована в Иране, Гонконге, Индии, Индонезии и Сингапуре [240, 1978, № 1, с. 115—116].

Французские монополии среди развивающихся стран предпочитают для вложения капитала бывшие колонии Франции в Африке. В Азии Франция до сравнительно недавнего времени располагала значительными инвестициями в своих бывших колониях в Индокитае. В 1967 г. в Кампучии на французские компании приходилось 88,2% всех иностранных частных инвестиций, в Южном Вьетнаме — 65,7, в Лаосе — 36,8% [29, с. 147, 183—184]. В результате успехов национально-освободительной и революционной борьбы страны Индокитая в 70-х годах положили конец бесконтрольному хозяйничанью французских монополий. Вместе с тем усилилась инвестиционная деятельность французских ТНК в некоторых других азиатских странах.

В иных случаях в Азии, как отчасти уже было показано, связи «бывшая метрополия — бывшая колония» («неоколониальная держава и объект ее неоколониальной экспансии» и т. п.) сохраняют определенное значение, однако ослабевают или даже преодолевается их гипертрофированный характер. Это хорошо видно на примере конкретных азиатских государств и территорий.

Так, в Индии в 1948 г., вскоре после достижения ею независимости, на английские компании приходилось $\frac{3}{4}$ иностранных частных инвестиций. К 1974 г. доля английского капитала в балансовой стоимости прямых зарубежных инвестиций в этой стране сократилась до 35%, тогда как удельный вес США возрос до 28%, ФРГ — до 7,5% [145, с. 3; 36, с. 103]. К концу 70-х годов расширили свои позиции в Индии швейцарские, французские, японские монополии.

Большинство действующих в Индии крупнейших международных монополий внедрилось в ее экономику еще

до 60-х годов, т. е. до того, когда основная масса развивающихся стран Азии стала ареной усиленного проникновения ТНК. И это относится не только к монополиям Англии, которые обосновались в стране с колониальных времен. По данным на начало 1980 г., из 50 крупнейших по оборотам и активам дочерних компаний ТНК в Индии лишь 8 были созданы после 1960 г. Еще в 30-е годы основали свои филиалы в этой стране такие крупнейшие международные монополии, как американские «Юнион карбайд», «Колгейт-Пальмолив», голландская «Филипс», в 40-е годы — швейцарские «Сандоз», «Сибя-Гейги», американская «Сайанамид», в 50-е годы — западногерманские «Сименс» и «Байер» [223, 23.II.1980, с. 13].

В Малайзии английские монополии сохраняют весьма заметное положение среди иностранных инвесторов в ведущих отраслях экономики — нефтедобывающей промышленности («Ройял Датч Шелл») и плантационном сельском хозяйстве («Гатри», «Харрисонс энд Кросфилд», «Данлоп») [66, с. 32—35]. На эту страну приходилось в конце 70-х годов 75% английских инвестиций в Юго-Восточной Азии [239, 26.I.1979, с. 173]. Второе место по объему инвестиций в Малайзии занимали тогда ТНК США — их вложения превысили 1 млрд. долл. [234, 1979, № 27, с. 9]. На третьем месте среди промышленно развитых капиталистических стран по совокупному объему инвестиций в экономику Малайзии и первом месте по объему инвестиций в «пионерные» отрасли обрабатывающей промышленности страны были японские монополии [66, с. 32—34].

Вместе с тем доля Англии в совокупном объеме иностранных капиталовложений в Малайзии неуклонно уменьшается.

Крупнейшие английские (и англо-голландские) международные монополии «Данлоп», ИКИ, «Ройял Датч Шелл», «Юнилевер» обосновались в Малайзии еще со времен колониального господства Великобритании. Американские ТНК активизировали свое проникновение в экономику этой страны в конце 60-х — первой половине 70-х годов, особенно после того, как в Малайзии были обнаружены значительные запасы нефти и газа. Из действовавших на конец 70-х годов в Малайзии 250 смешанных компаний с участием японского капитала большинство было создано после 1973 г. Приток капитала в Малайзию из других стран развитого капитализма в

этот период, в условиях кризиса, охватившего мировую капиталистическую экономику, несколько замедлился [233, 1979, № 820, с. 30; 66, с. 31—34].

В Сингапуре Англия утратила роль ведущего инвестора. В 1967 г. на нее приходилось 33,8% общей стоимости прямых иностранных частных инвестиций, а к 1976 г. — лишь 8,2%. В 1979 г. первое место среди иностранных инвесторов в обрабатывающей промышленности Сингапура занимали американские ТНК (65% совокупных иностранных инвестиций), второе место — компании Японии [29, с. 183—184; 35, с. 289; 234, 1981, № 13, с. 18].

В Гонконге, колониальном владении Англии, доля последней в стоимости прямых иностранных инвестиций сократилась с 41,4% в 1967 г. до 20% в 1971 г. В 1976 г. уже около половины от общей суммы инвестиций иностранных компаний приходилось на американские, 23% — на японские монополии [210, 4.VII.1975, с. 22; 2.VII.1976, с. 49—52; 35, с. 289].

В Южной Корее, ставшей после второй мировой войны вотчиной американского империализма, в 70-е годы США по объему инвестиций были оттеснены на второе место Японией. В 1967 г. доля США в иностранных капиталовложениях в Южной Корее по балансовой стоимости составляла 92,3%, Японии — только 4,2%. К 1978 г. доля японских компаний в иностранных активах в Южной Корее достигла 57,9%, а американских — сократилась до 21,9% [29, с. 183—184; 234, 1980, № 22, с. 20].

На Тайване, тесно связанном с США узами военной, экономической, политической зависимости, также несколько сократился удельный вес США в совокупных иностранных частных инвестициях. К 1980 г. он понизился до 28,8% по сравнению с 33,3% в 1974 г. Доля Японии осталась неизменной — 17% [210, 18.VII.1975, прил., с. 53; 234, 1981, № 28, с. 22].

В Индонезии со второй половины 60-х годов ведущими иностранными инвесторами были американские монополии. В 1967 г. из общей стоимости иностранных инвестиций в стране в 254 млн. долл. на США приходилось 73,2% [29, с. 183—184]. К концу 70-х годов американские компании продолжали лидировать в нефтяной промышленности страны. На них приходилось около 90% общих расходов иностранных компаний на добычу и разведку нефти и природного газа, составивших только в 1975—1980 гг. 7 млрд. долл. (без затрат

на осуществление проектов по сжижению природного газа). В других отраслях ведущими инвесторами стали компании Японии, которые контролировали 38,7% общей суммы одобренных с 1967 по начало 1980 г. иностранных частных инвестиций (без нефтегазовой промышленности), тогда как на американские компании приходилось лишь 8,6% [234, 1981, № 11, с. 32—33].

На Филиппинах США сохраняют свою ведущую роль, но при этом она сокращается, и в бывшей американской колонии повышается роль других западных инвесторов, в частности Канады, и особенно Японии. Если в 1967 г. доля американского капитала в иностранных активах на Филиппинах достигала 88,4%, то к концу 70-х годов она понизилась до 43% при росте доли японского капитала [29, с. 183—184; 234, 1979, № 20, с. 24].

Падение роли прежних инвесторов связано, с одной стороны, с необратимостью крушения колониальной системы империализма, ростом неравномерности развития империалистических держав, обострением межимпериалистических противоречий. С другой стороны, расширение позиций новых или относительно новых для той или иной развивающейся страны экспортеров капитала отражает и развитие взаимодополняемости, сотрудничества ТНК и империализмов разных капиталистических государств, усиление коллективного характера современного неокOLONИализма. При этом между ТНК различных империалистических стран существует некоторого рода разделение сфер влияния по отраслям, что в определенной мере связано со спецификой отраслевой специализации ТНК разных стран.

Коллективный характер современного неокOLONИализма проявляется, в частности, в создании многосторонних консорциумов с участием ТНК различных стран и расширении их деятельности. Особенно широко прибегают к участию в такого рода консорциумах, чтобы проникнуть на новые рынки, использовать управленческий опыт и передовую технологию ТНК других стран при разработке труднодоступных сырьевых ресурсов, обеспечить необходимые капиталовложения при осуществлении крупномасштабных проектов, японские монополии. Так, в Таиланде в осуществлении проекта по добыче газа и строительству газопровода в Сиамском заливе участвует совместно с американской компанией «Юнион ойл» японская «Саут Ист Эйша петролеум эксплорейшн». Шесть японских торговых монополий «сого сё-

ся», промышленные корпорации «Ниппон стил», «Ниппон кокан», «Кавасаки», «Сумитомо металз» поставляют оборудование для строительства газопровода. Для финансирования этого строительства и добычи газа создан консорциум транснациональных банков, в который входят «Бэньк оф Нова Скотиа» (Канада), «Кемикл бэньк» (США), «Дойче банк» (ФРГ) и японский Банк долгосрочного кредитования [210, 16.I.1981, с. 45; 1.X.1982, с. 76].

Многие банки представлены в странах Азии через многосторонние банковские группировки. Так, через специальный филиал банковской группировки ЭБИК «Юропиэн Эйшн бэньк», имеющий отделения в Сингапуре, Гонконге, Сеуле, Бомбее, Бангкоке, Коломбо, Джакарте, Маниле, Карачи, Куала-Лумпуре, представлены входящие в ЭБИК французский банк «Сосьете женераль», западногерманский «Дойче банк», английский «Мидленд бэньк», голландский «Амстердам-Роттердам банк», бельгийский «Сосьете женераль де банк», австрийский «Кредитанштальт-банк ферайн» [210, 4.VII.1980, с. 49; 2.I.1981, с. 51].

Экспорт капитала в современных условиях все чаще принимает «анонимный» характер. Это проявляется, в частности, в том, что принимающей стране иногда бывает весьма трудно установить национальную принадлежность ввозимого капитала. Нередко ТНК проникают в развивающиеся страны посредством вывоза капитала не из материнской компании, а из филиалов, расположенных в третьих странах. Так, значительная часть экспорта капитала из Канады в действительности является экспортом капитала канадских филиалов американских ТНК [35, с. 49]. Американская ТНК «Форд мотор» создала на Тайване внучатую компанию «Форд Лио Хо мотор компани» (с участием местного капитала) путем осуществления инвестиций из своей дочерней компании в Канаде «Энсайт», находящейся в полной собственности «Форд мотор». Детали для машин; выпускаемых этой внучатой компанией, поступают от английского филиала «Форд мотор» [27, с. 179—180, 195]. Южнокорейская компания «Моторола» находится в полной собственности гонконгской компании «Моторола Эйша», в свою очередь являющейся филиалом американской «Моторола интернэшнл дивелопмент», международного подразделения чикагской корпорации «Моторола», зарегистрированного в известном своим льготным для бизнеса на-

логовым режимом штате Делавер [27, с. 228, 232]. Голландский филиал американской «Доу кемикл» осуществляет в Южной Корее строительство нефтехимического комплекса, панамский филиал американской «Агрико кемикл» — завода по производству удобрений [210, 18.VII.1975, прил. с. 50].

Транснациональные корпорации используют дочерние компании в бывших метрополиях для проникновения в их бывшие колонии, в традиционные сферы их влияния. Так, американская ИТТ действует в странах Содружества через свои филиалы в Англии (а также в Австралии) [210, 7.III.1975, прил., с. 5]. Нередко ТНК осуществляют инвестиции и через холдинг-компании или формально независимые компании с преобладанием американского, западноевропейского, японского капитала, зарегистрированные в «налоговых гаванях». Зарегистрированная на Бермудских островах «Таймекс лтд» проникла в часовую промышленность Сингапура, Гонконга, Тайваня [199, 18.VIII.1975, с. 148].

В 70-е годы усилился внутрирегиональный перелив капитала в странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, причем в качестве ведущих экспортеров капитала выступают Сингапур, Гонконг, Тайвань. Значительная часть такого перелива осуществляется буржуазией китайского происхождения. Однако немалая доля этого экспорта фактически представляет собой инвестиции местных филиалов американских, японских, западноевропейских ТНК.

Итак, инвестиционная деятельность различных ТНК осуществляется в Азии как непосредственно от их имени, так и через сеть филиалов, как «в одиночку» каждой транснациональной корпорацией, так и «совместно» разными ТНК. В результате наряду с диверсификацией источников прямых иностранных частных инвестиций происходит усиление коллективного характера неокOLONИАЛИСТСКОЙ экспансии, растет «анонимность», обезличенность экспорта капитала.

В связи с деятельностью ТНК резко углубляется неравномерность в размещении иностранных прямых частных инвестиций в азиатских странах. Изменения происходят и в отраслевой структуре иностранных прямых частных инвестиций.

Глава 4

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АЗИИ

Отраслевая структура иностранных инвестиций в Азии претерпевает изменения. Сказывается воздействие целого ряда факторов. Большое значение имеют в первую очередь научно-техническая революция и кризис аграрно-сырьевой специализации хозяйства развивающихся стран в системе неравноправного международного капиталистического разделения труда. Структурные кризисы, охватившие в 70-е годы целые сферы капиталистической экономики, прежде всего энергетический, сырьевой, экологический, валютно-финансовый, сделали экономически оправданным для монополий развитых капиталистических стран перемещение ряда отраслей обрабатывающей промышленности, загрязняющих окружающую среду, трудо-, энерго- и материалоемких, в развивающиеся страны. Сдвиги в экономике стран развитого капитализма в условиях НТР, ориентация этих стран на развитие передовых, наукоемких отраслей делают невыгодной для империалистических монополий консервацию промышленной отсталости развивающегося мира в ее прежнем виде. Важную роль в плане диверсификации иностранных инвестиций играет и борьба развивающихся стран за новый международный экономический порядок, ужесточение требований их инвестиционных законодательств, стимулирование развивающимися странами притока иностранного капитала в обрабатывающую промышленность.

Под воздействием перечисленных факторов растет доля иностранных частных капиталовложений в обрабатывающую промышленность. При этом, как отмечает академик Е. М. Примаков, тенденция к росту удельного веса обрабатывающей промышленности в иностранных инвестициях в развивающихся странах связана именно

с деятельностью ТНК [97, с. 39]. При повышении значения инвестиций в обрабатывающую промышленность сохраняется, однако, и важная роль иностранных инвестиций в добывающей промышленности, прежде всего в добыче нефти.

Все это хорошо прослеживается на примере ведущих экспортеров капитала в страны Азии.

С 1963 по 1980 г. (по данным на конец года) удельный вес обрабатывающей промышленности в балансовой стоимости прямых частных инвестиций США в развивающихся странах Азии (без Ближнего Востока) возрос с 24,7 до 30,0%. Доля нефтяной промышленности за это время существенно сократилась — с 68,5 до 33,0%, но, как видно из приведенных цифр, осталась более высокой, чем доля обрабатывающей промышленности [238, 1981, № 8, с. 32].

Семидесятые годы стали периодом активного проникновения американских ТНК в наиболее динамично развивающиеся отрасли обрабатывающей промышленности со сложной технологией производства. В 1981 г. более $\frac{1}{4}$ инвестиций США в обрабатывающей промышленности развивающихся стран Азии (без Ближнего Востока), или 696 млн. долл. из 2513 млн., приходилось на электронное и электротехническое машиностроение, еще около $\frac{1}{4}$ — на химическую промышленность [238, 1981, № 8, с. 32]. Важные позиции занимают американские ТНК в автомобильной и резинотехнической промышленности стран Азии.

Сферами экспансии американского монополистического капитала в развивающихся странах Азии стали также пищевая и табачная отрасли промышленности, для сбыта продукции которых большое значение имеют популярные у покупателей торговые марки, фирменные знаки.

В инвестициях японского частного капитала в развивающихся странах Азии к середине 70-х годов доля обрабатывающей промышленности (около $\frac{1}{2}$) была более высокой, а нефтедобывающей — менее высокой, чем в инвестициях США [35, с. 272]. Если говорить о добывающих отраслях, то для японских компаний по сравнению с американскими более типичны капиталовложения в добычу руд цветных и черных металлов, разработку лесных богатств. К концу 70-х годов усилилась экспансия японских ТНК в нефтегазовую промышленность стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

В обрабатывающей промышленности азиатских стран значительная часть японских инвестиций сосредоточена в текстильной, целлюлозно-бумажной промышленности, черной и цветной металлургии. Высокий удельный вес капиталовложений в трех последних отраслях связан со стремлением международных монополий Японии разместить за пределами страны своего происхождения, относительно небольшой по территории и густонаселенной, отрасли и производственные стадии отдельных отраслей промышленности, оказывающие отрицательное воздействие на среду обитания, материало- и энергоемкие.

Японские крупные монополии и связанные с ними средние и мелкие компании все большую активность проявляют также в электронном, электротехническом, транспортном машиностроении, химической промышленности.

В инвестициях английских монополий в развивающихся странах, по оценкам ОЭСР на начало 70-х годов, $\frac{1}{3}$ составляли вложения в нефтяную промышленность [34, с. 317]. По данным ООН, к середине 70-х годов 19,6% балансовой стоимости активов английских компаний в развивающихся странах (без нефтяной промышленности) приходилось на сельское хозяйство, 47,9% — на горнодобывающую и обрабатывающую промышленность [35, с. 271]. При этом в инвестициях Англии в ее бывших колониях в Азии весьма существенной оставалась роль нефтяной, горнодобывающей промышленности, плантационного сельского хозяйства, а также банковского дела и торговли и возрастало значение передовых отраслей обрабатывающей промышленности (химической, фармацевтической, машиностроения и автомобилестроения), отраслей, выпускающих исключительно потребительскую продукцию (пищевой, табачной промышленности, производства моющих средств).

В активах западногерманских корпораций в развивающихся странах в 1976 г. 60,4% приходилось на обрабатывающую промышленность, 8,6% — на банковскую сферу, 21,5% — на услуги (в том числе туризм) [35, с. 271]. В азиатских странах особенно большую активность корпорации ФРГ проявляют в машиностроении (электротехническом, электронном, транспортном и общем), химической, фармацевтической промышленности, черной металлургии.

В значительной мере сырьевая ориентация характер-

на для ТНК Франции, Канады (добыча цветных металлов, нефти), Италии (добыча нефти), хотя они проявляют большую активность и в обрабатывающей промышленности.

В нефтяной промышленности азиатских стран сосредоточена существенная часть прямых частных инвестиций Голландии, что связано с деятельностью «Ройял Датч Шелл». Отраслевую структуру инвестиций Голландии, как и ряда других западноевропейских стран, практически определяет деятельность нескольких ТНК. Так, на компанию «Филипс», по данным начала 80-х годов, приходилось около $\frac{1}{3}$ из 53 млн. долл. прямых частных капиталовложений Голландии в Южной Корее, 40% из 250 млн. долл., инвестированных корпорациями западноевропейских стран на Тайване [210, 2.1.1981, с. 40, 56, 59].

Отраслевой профиль деятельности швейцарского монополистического капитала в Азии определяют ТНК пищевой промышленности («Нестле»), фармацевтической и химической промышленности («Сиба-Гейги», «Хоффман-Ларош», «Сандоз»), машиностроения («Броун Бовери»), цветной металлургии («Алюсьюисс»).

Частный монополистический капитал Швеции представлен в азиатских странах прежде всего крупнейшими ТНК этой страны, действующими в электротехнической промышленности («Эрикссон телефон»), автомобильной промышленности («Вольво»), машиностроении (СКФ, АСЕА), деревообрабатывающей промышленности («Свиш мэтч»).

Говоря об отраслевой структуре вложений иностранного частного капитала в развивающихся странах Азии, можно выделить, например, следующие основные сферы или направления инвестиционной деятельности ТНК:

- сырьевые отрасли;

- производства обрабатывающей промышленности, ориентированные на внутренний рынок принимающих стран (в основном импортзамещающие);

- производства обрабатывающей промышленности, ориентированные на экспорт (преимущественно трудоемкие);

- энерго- и материалоемкие, оказывающие отрицательное воздействие на окружающую среду, отрасли обрабатывающей промышленности;

- холдинг-компании и представительства, не занимающиеся непосредственно производственными операциями,

но представляющие интерес для ТНК в связи со стремлением последних использовать некоторые развивающиеся государства и территории в качестве «налоговых гаваней» и опорных пунктов в экспансии.

Следует отметить, что в одной и той же отрасли обрабатывающей промышленности, например в электронном и электротехническом машиностроении, может иметь место и импортзамещающее, и ориентированное на экспорт производство, причем в этих случаях будут различными капиталоемкость технологии, размеры предприятий и другие параметры производства, а также стратегия самих ТНК (например стимулирование экспорта или же, наоборот, его ограничение). Кроме того, необходимо подчеркнуть, что для одной и той же страны — объекта экспансии ТНК, могут быть типичными не одно, а два или даже больше направлений, их определенное сочетание. Забегая вперед, можно указать, что различные по отраслевой структуре и ориентации производства сферы или направления инвестиционной деятельности ТНК имеют неоднозначные экономические и социальные последствия.

Попытаемся теперь проследить связь процессов диверсификации структуры иностранных частных инвестиций в развивающихся странах Азии с указанными направлениями в экспансии ТНК, охарактеризовать различные по этим направлениям азиатские страны и их группы.

Сырьевые отрасли. Они традиционно, с колониальных времен, играли ведущую роль в экспансии частного монополистического капитала империалистических государств в странах Азии. Ныне в этих отраслях действуют и старые колониальные империалистические монополии (в плантационном хозяйстве и некоторых отраслях горнодобывающей промышленности, в частности в добыче олова), хотя позиции их существенно сократились, и современные ТНК. Мощный отряд транснационального бизнеса составляют нефтяные монополии, причем в число ТНК входят не только крупнейшие монополии — члены Международного нефтяного картеля, так называемые «семь сестер», но и компании-аутсайдеры, усилившие свои позиции в 60—70-х годах. ТНК действуют и в горнодобывающей промышленности (особенно в добыче руд таких цветных металлов, как медь, алюминий), и в плантационном сельском хозяйстве, и в лесной промышленности. Для ТНК в сырьевых отраслях харак-

терна вертикально интегрированная структура, они контролируют добычу (производство), сбыт, переработку, транспортировку того или иного вида сырья.

Следует подчеркнуть, что между современными ТНК и традиционными колониальными монополиями не существует непреодолимой пропасти. Одни виды и формы империалистических монополий как бы хиреют, утрачивают свое бывшее значение, например такая организационная форма иностранного предпринимательства в Индии, как управляющие агентства, в которых доминировал английский капитал. Другие колониальные монополии претерпевают эволюцию, превращаясь в ТНК, как, например, англо-голландская корпорация «Юнилевер», на ранних этапах своего существования являвшаяся типичной колониальной монополией, а затем ставшая одной из крупнейших современных транснациональных корпораций.

Сохранение высокого удельного веса нефтяной и горнодобывающей промышленности в инвестициях иностранного частного капитала связано с неослабевающей заинтересованностью империалистических монополий в эксплуатации природных богатств развивающихся стран. На Ближнем Востоке, в одних только странах Аравийского полуострова (Саудовской Аравии, Кувейте, Бахрейне, Катаре, ОАЭ), было сосредоточено в 1979 г. 41,8% всех достоверных запасов нефти в несоциалистическом мире (263,42 млрд. баррелей) и 22% ее добычи (14,5 млн. баррелей в день) [23, с. 88]. Из стран Южной и Юго-Восточной Азии наиболее богата нефтью Индонезия (3,8% добычи в несоциалистическом мире в 1981 г.) [191, 1982, № 10, с. 151]. В этой стране обнаружены также крупные запасы олова, бокситов, меди, никеля, каменного угля. В Малайзии имеются значительные месторождения олова, нефти, газа, железной руды, меди, вольфрама; на Филиппинах — меди, хромитов, железной руды, золота, никеля; в Таиланде — олова, марганцевых руд, вольфрама. Индия обладает богатыми месторождениями железной руды, марганцевых руд, меди, хромитов, каменного угля, бокситов, слюды; в ней обнаружены промышленные запасы нефти, урановых руд. Страны Юго-Восточной Азии являются крупнейшими поставщиками на мировой рынок натурального каучука, древесины тропических пород, копры, абакки, страны Южной Азии — джута и чая. Таков лишь весьма неполный перечень природных богатств азиат-

ских стран, обуславливающих повышенный интерес ТНК к проникновению в их сырьевые отрасли.

Именно в сырьевой сфере транснациональные корпорации подверглись наступлению со стороны развивающихся стран. Как уже указывалось, активы иностранных монополий в нефтедобывающей промышленности, плантационном сельском хозяйстве многих развивающихся стран Азии были национализированы, ужесточились условия деятельности иностранного капитала в этих отраслях. Вместе с тем в нефтедобывающих странах, в странах, являющихся крупными производителями других видов сырья, сырьевое направление в экспансии ТНК сохраняет важное значение, хотя нередко они вынуждены переходить от традиционной формы прямых инвестиций к более гибким формам деятельности. При этом в одних странах, как, например, в Индонезии, инвестиции в добычу нефти и иных видов сырья возрастают высокими темпами, в других странах, как, в частности, ближневосточных, они могут даже сокращаться, но ТНК действуют на основе контрактов.

По масштабам проникновения иностранного частного капитала в добывающую промышленность среди азиатских стран лидирует Индонезия. Ведущую роль в добыче нефти в Индонезии играют американские ТНК, на которые к середине 70-х годов приходилось около 90% всей добычи нефти в этой стране. Доля одной только компании «Калтекс» достигала в 1976 г. 56% [122, с. 129; 210, 26.III.1976, с. 43]. В 1980 г. из балансовой стоимости прямых частных капиталовложений США в Индонезии в 1334 млн. долл. около $\frac{3}{4}$ было вложено в нефтяную промышленность [238, 1981, № 8, с. 32].

До 1967 г. добычу нефти в Индонезии вели практически только американские «Калтекс» и «Станвак». С 1967 по 1976 г. индонезийская государственная компания «Пертамина» подписала 60 контрактов о разделе продукции с нефтяными ТНК. В их число входили такие компании, как французская «Тоталь» (филиал «Компани франсэз де петроль»), американские «Атлантик ричфилд», «Филипс петролеум», «Сан ойл». После 1976 г., когда правительство Индонезии ввело более жесткие условия соглашений о разделе продукции, приток иностранного капитала в нефтедобывающую промышленность этой страны несколько замедлился. Однако в 1979 г., после свержения шахского режима в Иране, когда экспорт нефти из Ирана резко сократился, в

Индонезии вновь начался нефтяной «бум». Только за период с начала 1979 г. по июнь 1980 г. в нефтедобыче страны было подписано 18 новых контрактов «продакшн шеринг», уже на новых, более жестких условиях. В конце 70-х годов возросли инвестиции в производство сжиженного природного газа. В этой отрасли, как и в нефтегазовой промышленности Индонезии в целом, заметно расширились позиции японских монополий [210, 26.III.1976, с. 43; 18.VII.1980, с. 44].

Важной сферой экспансии ТНК в Индонезии является также горнодобывающая промышленность (добыча бокситов, никеля, олова и т. д.), на которую пришлось 16% всей суммы иностранных капиталовложений (без нефтедобывающей промышленности), одобренных с 1967 по 1980 г. Добычу цветных металлов и других полезных ископаемых в Индонезии ведут такие ТНК, как «Фрипорт сульфур», «Интернэшнл никел», «Пасифик никел», «Броукен хилл пропрайетиз», «Биллитон», «Алкоа», «Кайзер», «Рио-Тинто цинк». Значительны инвестиции иностранного капитала и в разработку лесных ресурсов, ценнейшей древесины тропических пород (7% иностранных инвестиций, одобренных с 1967 по 1980 г., без нефтедобычи) [122, с. 119; 234, 1981, № 11, с. 33].

Добывающая промышленность, плантационное сельское хозяйство были и остаются важными сферами приложения капитала в Малайзии. Особенно возрос в 70-е годы интерес ТНК в этой стране к добыче нефти и природного газа. Ведущими компаниями в нефтегазовой промышленности Малайзии являются филиалы «Ройял Датч Шелл» и «Экссон». Разведку на нефть осуществляют американские, английские, японские, французские ТНК. В традиционной сфере экспансии капитала бывшей метрополии, Англии, в Малайзии — добыче олова повышается доля участия национального государства.

В надежде обнаружить новые источники топлива нефтяные ТНК ведут разведку на нефть практически во всех странах Южной и Юго-Восточной Азии, как в тех, где уже обнаружены и эксплуатируются крупные месторождения «черного золота», так и в тех, где нефть практически никогда не добывалась. В 1976 г. на страны Южной и Юго-Восточной Азии приходилось 9% затрат на бурение нефтяных скважин в несоциалистическом мире [140, с. 67].

Если нефтедобывающая промышленность, добыча цветных и редких металлов и ряда других полезных ископаемых сохраняют свое большое значение для ТНК как сфера приложения капитала, то место плантационного сельского хозяйства в этом плане сужается. Во многих странах Азии сокращается удельный вес (и абсолютный объем) иностранных инвестиций в плантации по производству экспортных сельскохозяйственных культур. Так, в Индии он понизился с 25% суммы иностранных прямых капиталовложений в 1948 г. до 5,1% — в 1974 г. [145, с. 3; 36, с. 103].

В Малайзии к концу 70-х годов вследствие установления государственного контроля над некоторыми иностранными плантациями и роста производства каучука в мелких крестьянских хозяйствах, субсидируемых государством, сократилась доля иностранных компаний в производстве натурального каучука. В 1980 г. крупный (17,5%) пакет акций холдинг-компания английской ТНК «Данлоп», занимавшей важное место среди иностранных компаний в производстве натурального каучука и в резинотехнической промышленности Малайзии, был приобретен компанией «Гудьилд плаза», контролируемой национальным капиталом [210, 19.XII.1980, с. 54]. При этом, однако, расширяются позиции ТНК в производстве какао-бобов — относительно новой для Малайзии отрасли плантационного хозяйства.

После серии национализации в плантационном хозяйстве ряда азиатских стран ТНК стали отказываться от создания новых плантаций и приобретать экспортные сельскохозяйственные культуры у формально независимых местных компаний или мелких производителей.

Во всех странах — производителях минерального и сельскохозяйственного сырья в Азии, как там, где сокращается удельный вес (а иногда и объем) вложений иностранного капитала в сырьевые отрасли, так и там, где он остается достаточно высоким, развиваются процессы диверсификации сфер экспансии иностранного частного капитала. Эти процессы принимают в разных странах различные направления, но практически повсеместным является повышение удельного веса вложений в обрабатывающую промышленность.

Производства обрабатывающей промышленности, ориентированные на внутренний рынок принимающих стран (в основном импортзамещающие). Эти производства были ведущей сферой деятельности ТНК в обра-

обработывающей промышленности развивающихся стран Азии в 60-х годах. На импортзамещение делался тогда упор в стратегиях индустриализации многих азиатских стран. Переход ТНК к производству в самих развивающихся странах товаров, ранее ввозившихся туда этими корпорациями, стимулировался политикой таможенного протекционизма, проводимой национальными государствами для защиты молодой промышленности от иностранной конкуренции. При этом в относительно небольших азиатских странах антиимпортное производство натолкнулось в своем развитии на узость внутреннего рынка и другие трудности и в 70-х годах стало утрачивать первостепенное значение. Однако в такой крупнейшей стране развивающегося мира, как Индия, в экспансии ТНК в обрабатывающей промышленности и ныне преобладают инвестиции в производство товаров, предназначенных в основном для внутреннего рынка.

В целом на обрабатывающую промышленность Индии в 1968 г. приходилось 52% общей балансовой стоимости иностранных прямых частных инвестиций в этой стране, в 1974 г. — 55,2%. Еще соответственно 14 и 10% составляли инвестиции в нефтяную промышленность, в основном в производство нефтепродуктов для внутреннего рынка [36, с. 104; 234, 1972, № 9, с. 4].

Транснациональные корпорации через свои дочерние компании занимают существенные позиции в ряде ключевых, технологически сложных отраслей обрабатывающей промышленности Индии. В электротехнической промышленности действуют дочерние компании таких ТНК, как «Дженерал электрик» (США), «Сименс» и «Роберт Бош» (ФРГ), «Филипс» (Голландия), «Хитати» (Япония). Важную роль в химической промышленности играют дочерние предприятия английской ИКИ («Индиан инксплоузивс» и «Алкали энд кемикл»), американской «Юнион карбайд», западногерманских «Хёхст» и «Байер». В автомобильной промышленности большая часть акций компании «Ашок Лейланд» принадлежит английской «Бритиш Лейланд мотор». В резинотехнической промышленности страны представлены американская «Гудьир» и английская «Данлоп». В машиностроении и металлообработке значительна роль дочерних компаний английских ТНК «Гест, Кин, Неттлфолдс», «Тьюб инвестментс», «Виккерс», западногерманской «Роберт Бош», швейцарской «Броун Бовери». В цветной металлургии в капитале «Метал корпорейшн оф Индия» участвует

английская «Рио-Тинто цинк», в капитале «Индиан алюминииум компани» — «Алкэн» (Канада), в капитале «Хиндустан алюминииум» — «Кайзер алюминииум» (США) [207, 24, 31.III.1975, 7.IV.1976; 223, 23.II.1980, с. 13].

В передовых, технологически сложных отраслях обрабатывающей промышленности Индии ТНК не только осуществляют прямые капиталовложения, но и действуют на основе соглашений о передаче технологии. Из соглашений о финансовом и техническом сотрудничестве, подписанных между индийскими компаниями и иностранными фирмами в 1970—1979 гг. (по июнь), наибольшее число приходилось на такие отрасли, как производство промышленного оборудования (507 соглашений), электронное и электротехническое машиностроение (487), химическая промышленность (263), производство транспортного оборудования (201), станкостроение (150 соглашений) [36, с. 124; 243, 26.I.1979, с. 91; 38, с. 1045].

Наряду с отраслями, в которых применяется сложная технология, сферой экспансии ТНК в Индии стали отрасли, при сбыте продукции которых большую роль играют популярные у покупателей торговые марки, фирменные знаки. Даже если покупателями продукции потребительского назначения, выпускаемой ТНК, в Индии могут быть лишь высшие по уровню доходов слои населения, численность этой группы покупателей превышает численность населения многих западноевропейских стран. На относительно емкий внутренний рынок Индии ориентируются ТНК пищевой, табачной, фармацевтической промышленности, отраслей, выпускающих товары длительного пользования (автомобили, бытовую электронику). В пищевой промышленности Индии обосновались швейцарская «Нестле» (производство сгущенного молока и других продуктов питания), дочернее предприятие англо-голландской ТНК «Юнилевер» — «Хиндустан Левер» (производство сухого молока и маргарина), английская «Британния бискитс», американская «Рэкит энд Колман» и т. д. В производстве обуви важную роль играет «Батя шу» (Канада), моющих средств — «Колгейт-Пальмолив» (США) и «Хиндустан Левер». Крупными компаниями табачной промышленности являются контролируемые английской ТНК «Бритиш Америкэн тобэкко», «Индиан тобэкко» и «Вазир султан тобэкко» [172, с. 43; 207, 24.III.1975; 223, 23.II.1980, с. 13; 145, с. 189—203]. Доминирующее поло-

жение заняли к началу 70-х годов филиалы ТНК в фармацевтической промышленности Индии. В первой половине 70-х годов 71 компания с участием иностранного капитала, в том числе таких ТНК, как «Бутс», «Пфайзер», «Америкэн сайанамид», «Эббот лэбораториз», «Хоффман-Ларош», «Сандоз», «Сиба-Гейги», «Байер», «Хёхст», «Глаксо», «Мерк», «Шеринг», «Сирл», «Америкэн хоум продактс», контролировала более 50% рынка готовых лекарств. Несмотря на введение закона об инвалютном регулировании и других требований, ограничивающих экспансию ТНК в фармацевтической промышленности Индии, и к концу 70-х годов в этой отрасли продолжало действовать 66 дочерних компаний ТНК, причем в 32 из них доля участия материнской компании составляла более 50%, т. е. превышала 40%, предусмотренных законом об инвалютном регулировании [222, 29.XII.1974, с. 20; 168, с. 67].

Проникновение многих ТНК в Индию, по мнению индийских экономистов, в значительной степени объясняется стремлением международных корпораций завоевать и удержать позиции на потенциально емком внутреннем рынке этой крупнейшей страны развивающегося мира, в которой достаточно высокого уровня развития достигла промышленность, предъявляющая спрос на машины и оборудование, производимые ТНК, и существует спрос на их продукцию потребительского назначения (см., например, [172, с. 227]). Перемещение в развивающиеся страны экологически грязных, трудоемких, материалоемких производств играет в экспансии ТНК в Индии меньшую роль, чем в других азиатских странах.

Производства обрабатывающей промышленности, ориентированные на экспорт (преимущественно трудоемкие). Инвестиционная деятельность ТНК, связанная с перемещением трудоемких стадий производства из промышленно развитых капиталистических стран в развивающиеся, наиболее ярко проявилась и стала ведущим направлением в экспансии ТНК в 70-е годы в группе относительно небольших государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, прежде всего в Сингапуре, Гонконге, Южной Корее, на Тайване, а также в Малайзии, на Филиппинах, в меньшей степени в Индонезии. Во всех этих государствах и территориях существует льготный режим деятельности иностранных инвесторов в отраслях обрабатывающей промышленности с экспортной ориентацией. Размещая в этих странах

трудоемкие отрасли и стадии производств, ТНК получают дополнительные прибыли за счет применения там худших условий труда, чем в странах развитого капитализма, отказа от соблюдения норм техники безопасности, принятых в развитых странах, более низкого, чем в последних, уровня заработной платы. В Сингапуре, например, в 1976 г. зарплата рабочего электронной промышленности составляла лишь $\frac{1}{9}$ зарплаты американского рабочего той же отрасли. В Гонконге в 1977 г. почасовая заработная плата рабочего текстильной промышленности была примерно в 4—8 раз ниже, чем в промышленно развитых капиталистических странах, на Тайване — в 6—12 раз ниже (подсчитано по [125, с. 170; 177, с. 119]).

И электронная, и текстильная промышленность в странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока как раз относятся к тем сферам, которые развиваются там на базе перемещения транснациональными корпорациями трудоемких стадий производственного процесса или целых трудоемких отраслей из развитых капиталистических стран. Трудоемкие стадии переносятся в развивающиеся страны также в производстве точных измерительных и оптических приборов, часов. В них размещаются и трудоемкие производства легкой промышленности, предприятия по изготовлению париков, игрушек, спортивного инвентаря, швейных, обувных изделий.

С конца 70-х годов наметилась тенденция к размещению транснациональными корпорациями уже не только трудоемких, но и некоторых капиталоемких производств обрабатывающей промышленности (машиностроения, химической промышленности) в государствах и территориях, наиболее продвинувшихся по пути индустриализации, так называемых «новых индустриальных странах». К известному снижению заинтересованности ТНК в перемещении в развивающиеся страны трудоемких операций электронной промышленности привело в этот период развитие микроэлектроники, автоматизация ряда операций, которые ранее производились вручную.

В тех азиатских государствах и территориях, куда ТНК перемещают ориентированные на экспорт производства обрабатывающей промышленности, эти производства лидируют по объему иностранных инвестиций.

На Тайване в общей стоимости иностранных частных инвестиций, составившей за 1952—1980 гг. 2,7 млрд. долл.

США, преобладали вложения в обрабатывающую промышленность. При этом первое место по объему инвестиций занимали электронное и электротехническое машиностроение (852 млн. долл., 31,5% совокупных инвестиций). В них к 1980 г. было сосредоточено более $\frac{1}{2}$ инвестиций американских ТНК на Тайване. В 1979 г. из 399 компаний с участием японского капитала на Тайване 99 действовали в этих отраслях. Трудоемкие производственные операции в них осуществляют американские ТНК «Моторола», ИБМ, «Рейдио корпорейшн оф Америка», «Филко Форд», «Зенит», «Дженерал инструмент», «Тексас инструментс», «Адмирал», голландская «Филипс», японские «Мацусита электрикл индастриз», «Санъе электрик», «Ниппон электрик», «Мицуми электрик», «ТДК электроникс».

Важными сферами экспансии ТНК на Тайване являются химическая промышленность (второе место, 14,4% совокупных инвестиций), машиностроение (третье место, 6,1% инвестиций), металлургия и металлообработка, текстильная промышленность, производство пластмассовых и резиновых изделий, синтетических волокон [233, 1975, № 780, с. 9; 1980, № 835, с. 38; 234, 1981, № 28, с. 22].

В Южной Корее общая сумма иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность за 1962—1978 гг. составила 1008 млн. долл. Из них 19,2% приходилось на химическую промышленность, производство удобрений, 13% — на электронную и электротехническую промышленность. Значительны инвестиции иностранных компаний также в металлообрабатывающей промышленности, машиностроении, текстильной и швейной промышленности [234, 1980, № 22, с. 20]. В обрабатывающую промышленность Южной Кореи проникли японские «Мацусита», «Ниппон электрик», «Санъе электрик», «Токио сибаура электрик», «Хитати кейбл», «ТДК электроникс», ТНК текстильной и химической промышленности «Тейдзин» и «Торэй». Крупнейшие американские инвесторы в Южной Корее — ТНК «Контрол дэята», «Моторола», «Фэйрчайлд», ИБМ, «Сперри Рэнд» (электронная и электротехническая промышленность), «Дженерал моторс» (автомобилестроение), «Галф ойл», «Юнион ойл», «Калтекс» (нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленность), «Доу кемикл» (химическая промышленность), «Свифт» (пищевая промышленность, бытовая химия) [233, 1975, № 780, с. 9; 234,

1977, № 19, с. 23; 1980, № 22, с. 20]. Созданный в 1967 г. в Южной Корее филиал компании «Моторола», как и многие другие дочерние предприятия ТНК, осуществляет там трудоемкие сборочные операции. На его заводе производится сборка транзисторов, полупроводниковых устройств. При ручной сборке полупроводниковых устройств требуется ювелирная точность: к устройству необходимо приделать 14 золотых проволочек, каждая толщиной в $\frac{1}{3}$ волоса. 95% продукции южнокорейского филиала «Моторолы» экспортируется в США, страну происхождения этой ТНК [27, с. 228—229].

В Сингапуре на конец 1975 г. 10,5% общей суммы иностранных активов составляли инвестиции в электронную и электротехническую промышленность, 6,2% — в транспортное машиностроение, 4,6% — в текстильную промышленность [234, 1977, № 35, с. 22].

В Гонконге к середине 70-х годов около $\frac{1}{3}$ общей стоимости иностранных инвестиций в обрабатывающей промышленности приходилось на электронное и электротехническое машиностроение, на втором месте по объему иностранных активов стояла текстильная, на третьем — часовая промышленность [210, 5.III.1976, с. 46].

Электронная и электротехническая промышленность являются главными сферами экспансии в Гонконге американских ТНК — ведущих инвесторов в этом английском владении. В них к началу 80-х годов действовали дочерние компании таких корпораций США, как «Фэйрчайлд», «Дженерал электрик», «Моторола», «Дэйта дженерал», «Сперри Рэнд», «Поляроид» [234, 1980, № 15, с. 3]. Важные сферы экспансии американских ТНК в Гонконге — также химическая, текстильная, нефтеперерабатывающая отрасли. В трудоемких отраслях промышленности Гонконга действовали также западноевропейские и японские монополии.

Тенденция к перемещению международными монополиями из стран развитого капитализма трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности с экспортной ориентацией прослеживается, как отмечалось, и в других азиатских странах (прежде всего в Малайзии, на Филиппинах, меньше — в Индонезии), в которых развитие этих отраслей стало важным направлением диверсификации структуры иностранных прямых частных инвестиций.

На Филиппинах в капиталовложениях компаний США, которые продолжают оставаться там ведущими

инвесторами, удельный вес обрабатывающей промышленности повысился с 26,5% в 1963 г. до 42,7% в 1980 г. [238, 1981, № 8, с. 32]. Однако основная масса американских инвестиций в обрабатывающей промышленности этой страны сосредоточена не в электронике, электротехнике и приборостроении, как в тех странах Юго-Восточной Азии и территориях Дальнего Востока, которые стали для ТНК «экспортными платформами», а в пищевой, консервной промышленности (более $\frac{1}{4}$ инвестиций США в обрабатывающие отрасли в 1980 г.) [238, 1981, № 8, с. 32]. Высокий удельный вес последних отраслей в иностранных инвестициях на Филиппинах связан с тенденцией к размещению транснациональными корпорациями в этой стране, как и в некоторых других, агропромышленных комплексов, продукция которых предназначена преимущественно для экспорта.

Энерго- и материалоемкие, оказывающие отрицательное воздействие на окружающую среду отрасли обрабатывающей промышленности. Направление в экспансии ТНК, связанное с выносом из стран капитализма в развивающиеся страны отраслей, потребляющих много энергии, сырья, нередко загрязняющих окружающую среду (нефтехимическая, химическая, целлюлозно-бумажная промышленность, черная и цветная металлургия), получило развитие в 70-х годах прежде всего в странах, добывающих нефть или другие соответствующие виды сырья (древесину — для целлюлозно-бумажной промышленности, руды цветных и черных металлов — для металлургии). В этом случае повышается степень переработки сырья, вывозимого развивающимися странами.

Данное направление экспансии ТНК весьма отчетливо проявилось в обрабатывающей промышленности такого крупного экспортёра сырья, как Индонезия.

В этой стране в 70-е годы наблюдалась диверсификация отраслевой структуры иностранных прямых частных инвестиций, в них повышался удельный вес обрабатывающей промышленности. Если в 1972 г. на обрабатывающую промышленность приходилось 36% общей суммы иностранных инвестиций, одобренных с 1967 г. (без нефтяной промышленности), то к 1980 г. при абсолютном росте вложений в горнодобывающую и лесную промышленность доля обрабатывающих отраслей возросла до 67% общей суммы одобренных с 1967 г. иностранных инвестиций. При этом по объему вложений

иностранных компаний лидировали текстильная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая, резинотехническая, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность [234, 1973, № 2, с. 6; 1981, № 11, с. 33]. В данных отраслях, большинство которых представлено энерго- и материалоемкими производствами, усиливается экспансия иностранных монополий в Индонезии.

В ближневосточных странах в 70-е годы ТНК стали участвовать в осуществлении проектов по развитию обрабатывающей промышленности, а также инфраструктуры. Особое внимание иностранные монополии уделяют экспансии в нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности. Так, в Саудовской Аравии на АРАМКО, дочернюю компанию четырех американских ТНК, перешедшую под формальный контроль государства, возложено строительство ряда важных для индустриализации страны объектов в этих отраслях. Большое число ТНК участвует в создании промышленных комплексов, индустриальных центров в Джубайле и Янбо. Сооружение комплексов по производству этилена осуществляют, в частности, «Доу кемикл», «Мобил ойл» и консорциум из 54 японских компаний, полиэтилена — «Экссон», метанола — «Силаниз» совместно с «Тексас истерн» и консорциум японских компаний во главе с торговыми монополиями «Мицубиси» и «Итою». Контракты на строительство нефтеперерабатывающих заводов заключили с государственной нефтяной компанией «Петромин» транснациональные корпорации «Ройял Датч Шелл», «Тексако», «Мобил» [234, 1979, № 40, с. 9].

В 70-е годы ТНК стали размещать в нефтедобывающих арабских странах энергоемкие производства, использующие дешевое топливо, например предприятия черной и цветной металлургии. Продукция этих предприятий предназначена для экспорта в страны развитого капитализма. В Бахрейне американская «Кайзер» и западногерманская «Бретон инвестмент» совместно с госсектором этой страны (и с финансовым участием Саудовской Аравии) построили комбинат по производству алюминия из глинозема, который поступает из Австралии. Алюминий предназначен для экспорта в основном в Японию. Проект основан на использовании добываемого в Бахрейне природного газа [234, 1982, № 6, с. 5].

Энерго- и материалоемкие производства размещают-

ся международными монополиями не только исходя из местонахождения источников сырья. Нередко эти предприятия выносятся за пределы развитых капиталистических государств с учетом таких соображений, как удобное географическое положение районов, куда они перемещаются, наличие там соответствующей инфраструктуры, близость к потребителям и даже наличие в этих районах таких факторов, как свободная территория и вода. Экологически грязные предприятия химической промышленности, черной металлургии созданы ТНК на Тайване и в Южной Корее, нефтеперерабатывающие и нефтехимические предприятия — в Гонконге и Сингапуре. Последний является центром нефтеперерабатывающей промышленности в Юго-Восточной Азии. В эту отрасль к середине 70-х годов там было вложено более 42% валовых иностранных активов [210, 6.VIII.1976, с. 52—53; 234, 1977, № 35, с. 22]. В Сингапуре имеют нефтеперерабатывающие заводы такие крупнейшие нефтяные ТНК, как «Экссон», «Ройял Датч Шелл», «Мобил», «Бритиш петролеум», «Калтекс». Японскими компаниями во главе с «Сумитомо» ведется строительство нефтехимического комплекса [234, 1981, № 13, с. 18].

Холдинг-компании и представительства, не занимающиеся непосредственно производственными операциями, но представляющие интерес для ТНК в связи со стремлением последних использовать некоторые развивающиеся государства и территории в качестве «налоговых гаваней» и опорных пунктов в экспансии. Значительный рост инвестиций такого рода наблюдался в 70-х годах в Сингапуре и в Гонконге. Удобное географическое и стратегическое положение, льготный для иностранных инвесторов налоговый и политический режим, наличие развитой инфраструктуры и транспортных связей — все это способствует тому, что многие крупнейшие торговые, промышленные, банковские корпорации используют Сингапур и Гонконг в качестве центров для своих региональных представительств, опорных пунктов экспансии в странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока.

К концу 70-х годов в Гонконге насчитывалось более 500 представительств и дочерних компаний одних только американских ТНК [234, 1980, № 15, с. 12]; в нем имели свои представительства также крупнейшие компании Японии, западноевропейские ТНК. Высокий уровень банковского обслуживания, возможность быстро

мобилизовать значительные капиталы, а также отсутствие государственного контроля, свобода банковских и валютных операций делают Гонконг чрезвычайно привлекательным для финансового капитала. В 1979 г. в Гонконге было зарегистрировано 878 банковских учреждений и 106 представительств иностранных банков (включая большинство крупнейших банков мира) [234, 1980, № 15, с. 10].

Крупным финансовым центром региона, как бы дополняющим Гонконг и конкурирующим с ним, стал в 70-е годы и Сингапур, который называют «мини-Лондоном» или «азиатским Цюрихом». Крупнейшие транснациональные банки осуществляют операции на рынке азиатских долларов, «столицей» которого выступает Сингапур. По мере расширения экономического сотрудничества стран — членов АСЕАН усилилось значение Сингапура как торгового и финансового центра в рамках этой группировки. Сингапур стал штаб-квартирой для нефтяных ТНК, ведущих разведку на нефть на континентальном шельфе стран Юго-Восточной Азии.

Гонконг и в меньшей мере Сингапур представляют собой «налоговые гавани», где ТНК выгодно создавать филиалы, занимающиеся в основном не производственными, а финансовыми операциями, и регистрировать в них наибольшие доходы для минимизации суммы налогов, уплачиваемых в рамках всей корпорации.

Рассмотрев основные направления инвестиционной деятельности ТНК с учетом динамики их инвестиций в Азии, можно заметить, что наиболее высокими темпами возрастали в 70-х годах инвестиции ТНК в основном в тех азиатских странах, которые стали для них «экспортными платформами». В определенной мере ориентация на развитие трудоемких экспортных производств составляет специфику стратегии ТНК в азиатских странах по сравнению, например, с африканскими, где преобладает сырьевое направление экспансии ТНК, или латиноамериканскими, где большее значение имеют инвестиции в производство импортзамещающего типа, ориентированное на внутренний рынок принимающей страны или на региональный рынок. Значительным был также рост инвестиций ТНК в странах Азии, обладающих крупными месторождениями нефти и других видов минерального сырья, на базе которых развивались энерго- и материалоёмкие производства.

Сдвиги в отраслевой структуре иностранных прямых

частных инвестиций в развивающихся странах Азии (снижение доли сырьевых отраслей, особенно сельского хозяйства, и рост доли обрабатывающих отраслей) связаны с падением роли колониальных империалистических монополий и с внедрением ТНК в наиболее передовые, динамично развивающиеся отрасли экономики азиатских стран.

Глава 5

«СТРАТЕГИЯ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ»: ФОРМЫ И МЕТОДЫ ЭКСПАНСИИ ТНК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

На современном этапе мирового развития транснациональные корпорации вынуждены модифицировать формы и методы своей экспансии. ТНК приходится учитывать стремление развивающихся стран к осуществлению суверенитета над своими природными ресурсами, проведению независимой экономической политики, достижению экономической самостоятельности.

Эволюция подходов к формам и методам деятельности ТНК в развивающихся странах прослеживается во многих западных научных работах 70-х годов, в выступлениях в печати и на различных международных форумах в этот период менеджеров крупнейших ТНК. В целом можно говорить о появлении в странах развитого капитализма школы экономистов, выступающих за замену традиционных форм прямых частных инвестиций более гибкими формами деятельности, за «стратегию приспособления». Как подчеркивал венгерский профессор Д. Адам, практически все предложения такого рода направлены на то, чтобы сохранить присутствие ТНК в развивающихся странах «при новых правилах игры» [37, с. 141].

И представители многонационального бизнеса, и буржуазные ученые, и западные политические деятели осознают, что для укрепления позиций международных монополий в развивающихся странах эти монополии должны уметь быть гибкими, идти на уступки. «Смогут ли глобальные корпорации усилить свою мощь, зависит от того, насколько успешно им удастся приспособиться к быстро меняющейся обстановке в мире», — пишут, например, американские ученые и публицисты Р. Барнет

и Р. Мюллер [119, с. 366]. Так же как и многие другие западные авторы, Барнет и Мюллер полагают, что модификация форм и методов деятельности ТНК, их поведения будет способствовать сглаживанию конфликтов между ними и принимающими странами.

Ф. Бергстен, экономический консультант государственного секретаря в администрации президентов Никсона и Форда и помощник министра финансов по международным вопросам в администрации президента Картера, утверждая, что «суверенитет развивающихся стран уже не находится под угрозой» (намека на известное исследование американского профессора Р. Вернона о многонациональных корпорациях, озаглавленное «Суверенитет под угрозой» [183]), подчеркивает необходимость учета корпорациями таких требований развивающихся стран, как установление квот участия национальных кадров в управлении филиалами, ограничение вывоза прибылей, повышение доли участия местных инвесторов в капитале смешанных компаний [212, 1974, т. 53, № 1, с. 138—140].

В выпущенной Атлантическим институтом международных отношений книге французского профессора П. Юри «Развитие без зависимости» говорится, что для «смягчения чувства зависимости» у развивающихся стран необходимо отказаться в предоставлении им помощи, экспорте капитала от исключительной ориентации той или иной развитой страны на определенный регион или страну развивающегося мира (например, США — на Латинскую Америку, Франции — на Западную Африку, Японии — на Юго-Восточную Азию). Автор считает целесообразными совместные действия ТНК разных стран, участие компаний США, Западной Европы, Японии в многонациональных финансовых обществах типа уже существующих АДЕЛА, ПИКА, СИФИДА, которые будут создавать смешанные предприятия с местным капиталом. Доля ТНК в капитале предприятий будет постепенно сокращаться, а высвобождаемые средства — помещаться в новые проекты [182, с. 118—121].

В совместном исследовании упомянутого выше Ф. Бергстена и других американских экономистов — Т. Хорста и Т. Морана «Американские МНК и интересы США» выдвинута программа приспособления ТНК к борьбе развивающихся стран за установление эффективного контроля над своими природными богатствами, над деятельностью иностранных компаний на своей тер-

ритории. Эти авторы, критикующие ТНК «справа», с точки зрения «несовпадения» целей ТНК с интересами империалистического государства, предлагают внести изменения в политику правительства США по отношению к американским ТНК. Они заявляют, что экономические интересы США требуют отказа от поощрения прямых инвестиций в добывающую промышленность в развивающихся странах. Американским ТНК рекомендуется переходить к новым, более гибким, неакционерным формам участия в сырьевых отраслях [121, с. 398, 466, 475].

Необходимость изменения форм и методов деятельности ТНК в развивающихся странах признают управляющие многих крупнейших монополий. Так, президент многосторонней финансовой корпорации АДЕЛА Э. Келлер отмечал, что ТНК должны учитывать «стремление развивающихся стран к повышению участия в капитале, управлении, выработке политики предприятий, находящихся на их территории», «отказаться от любых попыток давления на правительства и компании других стран, даже идя на жертвы и убытки» [37, с. 57]. Серия мероприятий ТНК в рамках «стратегии приспособления» была предложена бывшим председателем правления западногерманской компании «Сименс» Г. Таке, который заявил: «При выработке решений должны учитываться интересы принимающих стран. Необходимо расширять участие местного капитала и способствовать созданию климата разделения ответственности. Соответствующим образом подготовленные национальные кадры должны быть интегрированы в руководство филиалов» [37, с. 374—375].

В докладе комиссии Брандта указывается на необходимость «большей гибкости» для ТНК, действующих в развивающихся странах, «более равноправного партнерства» между промышленно развитыми капиталистическими и развивающимися странами. При этом авторы доклада отмечают, «что справедливые контракты между ТНК и развивающимися странами более стабильны». Они подчеркивают желательность создания смешанных компаний с национальным капиталом (в том числе и трехсторонних с участием не только ТНК и принимающих развивающихся стран, но и стран ОПЕК), развития неакционерных, контрактных форм сотрудничества транснациональных корпораций с развивающимися странами [163, с. 191, 193, 198, 250].

Переход ТНК к созданию смешанных компаний с участием национального капитала служит одним из важнейших элементов их «стратегии приспособления». Этот переход нередко мотивируется тем, что «знание местных условий, обычаев народа и действительности не менее важно для успеха операций в развивающейся стране, чем технология и управленческий опыт» [37, с. 409]. В докладе комиссии Пирсона смешанные предприятия рассматриваются в качестве одного из способов «нейтрализовать политически взрывоопасные тенденции, порождаемые иностранным капиталом» [164, с. 106].

Следует подчеркнуть, что переход ТНК к созданию смешанных компаний является вынужденным. В значительной мере этот сдвиг в инвестиционной политике международных корпораций обусловлен усилением позиций ведения переговоров развивающихся стран. Используя конкуренцию между различными ТНК, с одной стороны, и равноправное и взаимовыгодное сотрудничество с социалистическими странами как альтернативу привлечению инвестиций ТНК, с другой стороны, развивающиеся страны могут добиваться более выгодных для себя условий последнего. На практике международные монополии там, где это возможно, стараются избежать создания смешанных компаний с участием национального капитала, заявляя, что это сковывает их инициативу, препятствует применению новейшей технологии и т. п.

Неоднозначное отношение ТНК к созданию в развивающихся странах смешанных компаний с участием национального капитала образно характеризует высказывание представителя руководства одной из крупнейших американских химических компаний, который в ходе беседы с К. Тьюгендхатом, сотрудником английской газеты «Файнэншл таймс» и автором популярных книг о ТНК, заявил: «Никто не хочет пускать к себе в дом жильцов, если без этого можно обойтись. Но если сдавать комнату — единственное средство содержать дом в хорошем состоянии или расширить его, вы пойдете на это. Подобным образом наша компания относится к созданию смешанных предприятий» [180, с. 215].

Отношение международных монополий к созданию смешанных предприятий зависит и от размеров этих монополий, прочности их позиций, профилирующих отраслей их деятельности, ориентации их производственных

операций (импортзамещающее или экспортное производство) и т. д.

На полной собственности на дочерние компании обычно настаивают крупнейшие ТНК, мотивируя это стремлением «избавить местных инвесторов от финансовых потерь» («Экссон»), «необходимостью соблюдения коммерческой дисциплины» («Дженерал моторс»), «необходимостью контроля над применением сложной технологии» (ИБМ) [37, с. 39, 80]. В свое время правительству Индии пришлось уступить требованию ИБМ о создании в стране полностью принадлежащей этой ТНК компании, поскольку Индия была заинтересована в доступе к передовой технологии производства ЭВМ. Когда же в середине 70-х годов усилилось давление на ИБМ со стороны прогрессивной индийской общественности, требовавшей сократить долю участия материнской компании в капитале филиала в соответствии с законом 1973 г., ИБМ отказалась подчиниться и прекратила свои операции в Индии, перебазировав их на Тайвань [207, 23.IX.1980]. Менее крупные ТНК, как, например, итальянская «Фиат», американская «Дженерал тайер», охотнее, чем крупнейшие корпорации, идут на создание смешанных предприятий, в том числе и с госсектором, на заключение контрактов о подрядах, о техническом сотрудничестве без участия в капитале [37, с. 146, 183, 190].

Готовность ТНК идти на создание смешанных предприятий, как правило, больше у компаний в отраслях с достаточно широко распространенной технологией производства и меньше у компаний, применяющих сложную, передовую технологию (например, электроника, вычислительная техника) и стремящихся сохранить свое монопольное положение, обеспечить эффективный контроль над качеством продукции, централизацию принятия решений по ключевым вопросам. В одних и тех же отраслях — электронном и электротехническом машиностроении — ТНК скорее соглашаются на создание смешанных предприятий с большей частью акций, принадлежащих местному партнеру, если эти предприятия ориентированы на внутренний рынок, чем если они выпускают экспортную продукцию. Так, обследование ЭСКАТО дочерних компаний ТНК в электронной промышленности Малайзии, Сингапура, Таиланда и Южной Кореи показало, что из компаний, производящих продукцию для местного рынка, 49,7% находились в полной собствен-

ности ТНК и у 20,5% компаний 51%¹ акций и более принадлежало материнским компаниям. У компаний, ориентированных на экспорт, степень контроля ТНК была значительно выше (70,4% в полной собственности и 26,0% с 51% акций и более) [205, 1978, т. 29, № 2, с. 67].

Отношение к созданию смешанных компаний неодинаково у ТНК различных стран происхождения. Американские монополии, как правило, настаивают на более высокой степени контроля над филиалами, чем ТНК других стран. По данным на первую половину 70-х годов, в развивающихся странах из 2124 дочерних компаний 180 американских ТНК обрабатывающей промышленности 52,6% находилось в полной собственности материнской компании, в 26,6% последней принадлежало более 50% акций. Из 1454 дочерних компаний 135 западноевропейских ТНК в 33,7% материнская компания имела более 95% акций, в 35,6% — от 50 до 95% акций. Из 516 дочерних компаний 61 японской ТНК лишь 5,4% находились в полной собственности материнской компании, а в 16,8% ей принадлежало большинство акций; в 77,7% дочерних компаний японских ТНК в развивающихся странах материнские компании обладали лишь меньшей долей участия в капитале [184, с. 34].

Уступки в отношении создания смешанных компаний для японских или, например, шведских ТНК, недостаточно утвердившихся в развивающихся странах, являются важным средством конкурентной борьбы, укрепления своих позиций.

Все чаще вынуждены идти на уступки и американские ТНК. При этом они рассматривают смешанные компании как гарантию от ущемления своих интересов по политическим мотивам, от национализации. Президент «Кэбот корпорейшн» Р. Чарпи говорил, что «качества подбираемых партнеров» являются «важнейшей страховкой» [213, 1980, т. 101, № 6, с. 98]. Американская «Рэнк ксерокс», широко прибегающая к созданию смешанных компаний в развивающихся странах, опирается в своей внешней экспансии на местные управленческие кадры, которые обладают тесными связями с элитой принимающих стран [213, 1980, т. 101, № 6, с. 92].

Доля участия зарубежных инвесторов в капитале смешанных компаний сокращается, а число самих этих компаний увеличивается прежде всего в странах, проводящих твердую политику ограничения иностранного ка-

питала. Так, индийские экономисты приходят к выводу о том, что в экономике Индии падает значение отделений и филиалов ТНК и возрастает роль смешанного предпринимательства [172, с. 43, 60].

Нередко смешанные компании создаются с участием трех и более сторон, например транснациональной корпорации, национального частного капитала и государства. В 70-е годы в развивающихся странах Азии получили распространение трехсторонние смешанные компании с участием нефтедобывающих стран, ТНК и национального капитала (в частности, и о них шла речь в рекомендациях комиссии Брандта). Страны ОПЕК предоставляют капитал, финансируют проект; ТНК передают технологию, управленческий опыт.

Создание смешанных компаний с национальным капиталом позволяет ТНК в условиях нарастания в развивающихся странах «экономического национализма», усиления антиимпериалистических выступлений, направленных в той или иной развивающейся стране в основном против империализма определенного государства, укреплять свои позиции в этой стране, меняя иностранную вывеску на местную. ТНК используют партнерство с национальным капиталом и для того, чтобы получить налоговые льготы, таможенную защиту, предоставляемые местным предприятиям. Нередки случаи, когда национальный партнер лишь фиктивно владеет акциями.

Смешанные компании с участием иностранного и национального капитала существовали и раньше, даже в колониальное время. «Новое,— подчеркивает А. И. Левковский,— заключается в том, что количественно совместные капиталовложения стали доминирующей формой финансовой организации иностранного предпринимательства, а качественно — местная сторона перестает (или уже перестала) быть второстепенным, не влияющим на ход общего дела партнером» [80, с. 22].

В целом создание смешанных компаний, уменьшение участия в их капитале, ослабление контроля над ними стали определяющими тенденциями в экспансии ТНК в развивающихся странах в 70-е годы.

Наряду со смешанным предпринимательством широкое распространение в 70-е годы получили новые, более гибкие формы экспансии ТНК: соглашения о совместном производстве, о техническом сотрудничестве без участия в капитале создаваемых компаний. В нефтедобывающей промышленности развивающихся стран в

70-х годах были пересмотрены старые, неравноправные концессионные договоры и распространились, как по цепной реакции, соглашения о разделе продукции, рабочие контракты, долгосрочные соглашения о закупках сырья, о предоставлении технических услуг без участия в капитале. И здесь большую гибкость проявляют менее крупные ТНК, стремящиеся отвоевать позиции у своих более сильных конкурентов. Первыми пошли на менее выгодные для себя условия компании-аутсайдеры.

К середине 70-х годов, после перехода в руки государства контроля над нефтедобывающей промышленностью не только в странах прогрессивной ориентации, но и в странах с проимпериалистическими режимами, на предоставление права пользования своей технологией и сбытовой сетью, на роль операторов без участия в капитале вынуждены были соглашаться уже не только аутсайдеры, но и гиганты нефтяной промышленности, входящие в Международный нефтяной картель.

В целом, как уже указывалось, в 70-х годах в добывающей, и особенно в нефтедобывающей, промышленности новые, более гибкие, контрактные, формы деятельности стали во многих развивающихся странах для ТНК императивом, закрепленным в национальных инвестиционных законодательствах этих стран.

Широкое распространение получили новые, более гибкие формы экспансии ТНК также в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. И в этих областях применяются соглашения с «деинвестиционными» оговорками, в соответствии с которыми через определенный период времени собственность ТНК в смешанных компаниях частично или полностью переходит к местным партнерам. При строительстве объектов «под ключ» ТНК выступают в роли подрядчиков, берущих на себя осуществление строительных и монтажных работ, а ответственность на построенные ими предприятия, право управления этими предприятиями принадлежат национальному капиталу.

ТНК заключают в обрабатывающей промышленности и лицензионные соглашения. Обычно это соглашения о передаче уже достаточно известной технологии странам со сравнительно емким внутренним рынком. Такие соглашения о техническом сотрудничестве без участия ТНК в капитале предприятий часто используются, например, в Индии. Наряду с передачей лицензий они предусматривают поставку оборудования, проведение

проектно-монтажных работ, подготовку индийского персонала и командирование иностранных специалистов, строительство объектов «под ключ», передачу опыта по управлению и маркетингу, техническое обслуживание, предоставление права использования торговых марок и т. д. [172, с. 127].

Все чаще стали встречаться в обрабатывающей промышленности в 70-е годы управленческие контракты, предусматривающие осуществление транснациональной корпорацией управления предприятием, предоставление ее управленческого опыта и «секретов производства», в некоторых случаях — поставку оборудования, подготовку местного персонала. Управленческие контракты используются и в сфере услуг (гостиничное хозяйство), на транспорте (например в авиакомпаниях). Лишь в $\frac{1}{3}$ отелей с участием ТНК к концу 1978 г. был вложен капитал материнских компаний, в основном же они действовали в этой сфере на основе управленческих контрактов [201, 1980, т. I, № 8, с. 8].

Переход ТНК к созданию смешанных предприятий, контрактным формам сотрудничества отнюдь не означает их отказа от стремления осуществлять контроль над деятельностью предприятий, принадлежащих им частично или являющихся собственностью национального частного либо государственного капитала. Национализация, расширение собственности местного капитала не всегда тождественны ущемлению интересов ТНК. Знание технологии, рынка, деловой и юридической практики, наличие собственной сбытовой и транспортной сети подчас позволяют ТНК контролировать деятельность даже национализированных предприятий.

Сохранить контроль над дочерними компаниями даже при меньшей доле участия в капитале позволяет ТНК распыление акций среди местных мелких вкладчиков. В Индии продажа акций на фондовой бирже дает ТНК и дополнительные льготы, понижает уровень выплачиваемых ими налогов. ТНК широко используют этот метод повышения участия местных инвесторов в капитале своих филиалов. Так, «Брук Бонд оф Индия», дочернее предприятие английской ТНК, в 1967 г. выпустила на фондовую биржу для продажи индийским инвесторам 25% и в 1974 г. еще 15% своих акций. В 1975 г. «Байер Индия» понизила долю участия западногерманской материнской компании «Байер АГ» с 57,5 до 53%, выпустив 32 250 акций стоимостью 100 рупий каждая.

Значительная часть этих акций была распространена среди служащих компании, причем не более чем по 20 штук [202, 13.I.1973, с. 44; 207, 6.IV.1975]. Подобными действиями ТНК пытаются создать видимость «народного характера» капиталистического предпринимательства, повысить заинтересованность служащих в эффективном функционировании предприятий, удовлетворить требования инвестиционного законодательства принимающей страны и в то же время сохранить в своих руках эффективный контроль над предприятиями.

Смешанные компании и контрактные формы сотрудничества играют важную роль в установлении связей ТНК с национальной буржуазией, с правящей элитой развивающихся стран. Они служат реализации стратегических целей неокOLONиализма, который стремится воздействовать на направление социальной эволюции этих стран.

В смешанных компаниях, при заключении и осуществлении соглашений о техническом сотрудничестве, о добыче сырья на базе раздела продукции и при других формах отношений ТНК и национального капитала между ними разворачивается напряженная борьба за влияние. Развивающимся странам в этих отношениях чаще всего уготована роль более слабой и эксплуатируемой стороны. Означает ли участие национального капитала в смешанных компаниях и в других формах сотрудничества с ТНК наступление на позиции иностранного капитала или же, напротив, усиление внедрения ТНК в национальную экономику, в том числе и в государственный сектор, определяется не только и не столько долей участия ТНК в капитале и другими условиями соглашений, «сколько тем, кто стоит у государственного руля, характером государственной власти» в развивающейся стране, последовательностью антиимпериалистической направленности ее политики [71, с. 9].

«Стратегия приспособления» ТНК предполагает модификацию не только форм, но и методов их деятельности. Проявляя гибкость, многие ТНК повышают использование в дочерних компаниях местных кадров, в том числе и на руководящих должностях, что, как уже указывалось, провозглашается желательным многими развивающимися странами Азии. «Чем больше ответственность и полномочия управляющих филиалами, чем больше местных граждан занимает в них руководящие посты, тем лучше филиалы интегрируются в принимаю-

щей стране, тем меньше возможность возникновения конфликтов», — заявил президент многосторонней финансовой корпорации АДЕЛА Э. Келлер [37, с. 56]. Эту же тактику, по словам их менеджеров, осуществляют и «Ройял Датч Шелл», и «Нестле», и «Юнилевер», и ИБМ. Так, один из управляющих компании «Нестле», П. Лиотар-Фогт, заявил, что в начале 70-х годов в филиалах этой компании в Малайзии было 13 иностранцев из 538 занятых, в Сингапуре — 5 из 144, на Филиппинах — 9 из 782, в Индии — 7 иностранцев из 708 занятых [37, с. 66, 279]. У компании «Калтекс» в Индонезии в конце 50-х годов в руководстве не было ни одного индонезийца, а в 1969 г. местные граждане занимали уже 80% руководящих должностей [183, с. 55]. У западно-германской ТНК «Сименс» на зарубежных предприятиях к концу 70-х годов из 107 тыс. занятых лишь 1 тыс. были гражданами ФРГ. За границей работал только 1% немецкого персонала компании [210, 4.VII.1980, с. 54].

Учитывая требования развивающихся стран, ТНК организуют профессиональную подготовку национальных кадров, причем в некоторых случаях они посылают местных служащих на стажировку в материнскую компанию или в другие филиалы. Канадская «Мэсси Фергюссон» обеспечивает служащих своих филиалов стипендиями для прохождения профессиональной подготовки в ее региональных учебных центрах [179, с. 154]. Американская корпорация «Пфайзер», у которой в начале 70-х годов среди 2300 занятых в заграничных филиалах граждане США составляли менее 3%, а среди 66 управляющих дочерними компаниями — менее 25%, периодически посылает сотрудников филиалов на стажировку в США [37, с. 113]. Широко практикует командирование служащих филиалов на стажировку в материнскую компанию и фирма «Сименс» [210, 4.VII.1980, с. 54].

Подготовка кадров производится и на местах. Так, «Филипс» создал в Сингапуре совместно с государством центр профессиональной подготовки рабочих [210, 2.I.1981, с. 52].

Нередко ТНК идут на использование местных административных и технических кадров и в связи с высокой стоимостью и практической сложностью командирования управляющих, специалистов в развивающиеся страны. Именно поэтому филиалы американских ТНК в Сингапуре откликнулись на призыв к «сингапуризации» пер-

сонала более охотно, чем японские компании, менеджеры и технические специалисты которых получают меньшую зарплату, чем их американские коллеги [133, с. 166—167]. Обследование филиалов ТНК в электронной промышленности Малайзии, Сингапура, Таиланда и Южной Кореи показало, что если в целом 0,5% общего числа занятых в них составляли иностранцы, то среди управляющих филиалами американских ТНК их было 18,8%, а японских — 45,8% [205, 1978, т. 29, № 2, с. 68—70].

Привлечение местных граждан к участию в управлении филиалами играет важную роль и в укреплении связей ТНК с правящей элитой, национальной буржуазией, средними слоями развивающихся стран.

Конечная же цель «стратегии приспособления» ТНК, в том числе увеличения числа местных управляющих филиалами, расширения сети смешанных предприятий, заключения все новых соглашений о техническом сотрудничестве, организации курсов для повышения квалификации местного персонала и т. п., состоит в том, чтобы способствовать росту в развивающихся странах капиталистических отношений, возвращению социальной опоры капиталистического пути развития.

Не случайно повышение доли местных граждан развивающихся стран в руководстве иностранных компаний в этих странах ни в какой мере не распространяется на материнские компании. Чем выше ступень корпоративной иерархии, тем меньше на ней граждан развивающихся стран. Руководящие посты в правлениях ТНК обычно занимают исключительно представители стран развитого капитализма. Крупнейшую по оборотам компанию мира, американскую «Экссон», называют «нефтяной ООН». Она осуществляет свои операции почти во всех уголках земного шара. Однако в руководстве этой ТНК в середине 70-х годов было только два иностранца (неамериканца), причем это были отнюдь не граждане развивающихся стран, а бывший комиссар ЭЭС итальянский князь Колонна и западногерманский предприниматель О. Вульф [218, 29.X.1976, с. 70]. Многонациональные по масштабам своей деятельности компании отнюдь не многонациональны по составу своего руководства.

Между тем, хотя филиалы ТНК и пользуются определенной оперативной самостоятельностью, именно в правлениях ТНК, по образному выражению американ-

ского ученого С. Хаймера, «на верхних этажах небоскребов, откуда в ясную погоду можно созерцать почти весь мир» [37, с. 207—208], принимаются решения по кардинальным вопросам деятельности корпораций.

Правда, даже в таких условиях ТНК все более вынуждены учитывать в своей деятельности острые проблемы, стоящие перед развивающимися странами (продовольственную проблему, проблему занятости и т. д.).

В связи с обострением продовольственной проблемы развивающиеся страны особое внимание уделяют развитию сельского хозяйства, производству продуктов питания. ТНК гибко реагируют на этот императив. Более 100 ТНК, в их числе «Доу кемикл», ИКИ, «Байер», «Хёхст», «Ройял Датч Шелл», «Бритиш петролеум» (химическая и нефтехимическая промышленность), «Мэсси Фергюссон», «Катерпиллер трэктор», «Форд», «Клэкнер» (общее, сельскохозяйственное и транспортное машиностроение), «Брук Бонд Либиг», «Нестле», «Дель Монте» (пищевая промышленность), принимают участие в осуществляемой в рамках ФАО программе промышленного сотрудничества, которая направлена на содействие развитию молочной промышленности, рыболовства, механизации сельского хозяйства, росту производства инсектицидов и удобрений, увеличению доли белковых продуктов в рационе питания населения развивающихся стран [37, с. 278—279, 418, 459; 179, с. 268]. В Индии швейцарская ТНК «Сандоз», например, участвует в развитии одной деревни штата Андхра-Прадеш, крестьяне которой обучаются использованию в сельском хозяйстве современных средств производства и передовой технологии (применение удобрений и пестицидов, режим орошения, улучшение почвы и т. д.) [207, 9.XI.1975]. В расчете на условия развивающихся стран «Бритиш петролеум» предложила способ производства белка, используемого в кормах для животных, из побочных продуктов, получаемых при перегонке нефти. «Дженерал фудс» (США) стала выпускать макароны с добавлением сои, которые содержат в 7 раз больше белка, чем обычные макароны [179, с. 159].

ТНК стремятся способствовать более широкому распространению «зеленой революции», важную роль в которой играют выведение новых, высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, применение удобрений, пестицидов, развитие механизации. Так, американская «Форд», японская «Хонда», английская «Бритиш Лей-

ланд мотор» создали модели простых в эксплуатации небольших тракторов стоимостью в 500—700 долл. [179, с. 151; 119, с. 165]. «Зеленая революция» сопровождается ростом социального расслоения деревни, усилением имущественной дифференциации крестьянства, укреплением группы зажиточных фермерских хозяйств кулацкого типа. Именно для хозяйств таких предпринимателей и предназначены разработанные ТНК новые средства производства. Хотя они сравнительно недороги, для беднейшего крестьянства они недоступны.

Не по средствам большинству населения развивающихся стран и сравнительно недорогие модели автомобилей, специально разработанные компаниями «Дженерал моторс» и «Форд» для условий этих стран [15, с. 18; 37, с. 83].

ТНК приспосабливают к условиям развивающихся стран не только продукцию, но и производственные процессы. Они иногда применяют в этих странах более трудоемкую технологию, чем в развитых. Так, в Индии «Юнилевер» использует процесс производства моющих средств с затратой 48 человеко-часов на тонну продукта, в Малайзии — 35, на Филиппинах — 27, тогда как в ФРГ она затрачивает на их производство 10, а в Новой Зеландии — 9 человеко-часов [37, с. 449]. «Филипс» имеет в Утрехте головное предприятие, разрабатывающее трудоемкую технологию производства электронной аппаратуры на небольших предприятиях без использования дорогостоящего оборудования специально для создания таких заводов в развивающихся странах [136, с. 47]. Японская стекольная компания создала в Индии завод, который наполовину меньше родительской фирмы по объему производства, но насчитывает втрое больше рабочих [139, с. 199].

Так или иначе участвуя в усилиях развивающихся стран по решению продовольственной проблемы, проблемы безработицы, ТНК пытаются смягчить в этих странах социальную напряженность, чреватую аккумуляцией горючего материала, взрывами недовольства широких масс населения, антиимпериалистическими выступлениями. Продолжая традиционно применять в развивающихся странах более тяжелые условия труда, чем в развитых капиталистических государствах, отказываясь от соблюдения санитарных норм и правил техники безопасности, эксплуатируя детский труд, транснациональные корпорации вместе с тем под давлением общественного

мнения и с учетом собственных интересов стали принимать меры по улучшению в своих филиалах трудовых отношений, созданию у рабочих и служащих заинтересованности в эффективном функционировании предприятий, чувства некоей общности в рамках корпорации.

Капиталовложения на социальные нужды используются ТНК в отдельных странах Азии и для того, чтобы обойти существующие там некоторые ограничения операций иностранных компаний. Так, по истечении срока действия соглашения Лауреля-Лэнгли, предоставлявшего американским компаниям на Филиппинах национальный правовой режим, «Гудьир тайер энд раббер», «Проктер энд Гэмбл» и другие филиалы американских ТНК в этой стране пытались перевести находившиеся в их владении земли в пенсионные фонды для своих служащих-филиппинцев, чтобы обойти запрет на владение землей иностранцами [210, 24.I.1975, с. 50].

Путем диверсификации сфер своей деятельности ТНК приспособляются к осуществляемым развивающимися государствами мерам по национализации их активов, ограничению их доли в капитале смешанных предприятий. Во многом такой характер носит в Саудовской Аравии участие АРАМКО в развитии обрабатывающей промышленности, инфраструктуры после перехода нефтедобывающей промышленности этой страны под контроль государства.

«Формой страхования» американских ТНК от риска национализации в развивающихся странах стало создание в материнских компаниях специальных отделов, анализирующих политическую обстановку и ее перспективы в принимающих странах, проведение ситуационных анализов, учреждение консультативных советов, членами которых являются сотрудники госдепартамента, «отставники» официальных ведомств, в том числе и ЦРУ. «Дженерал моторс» и «Катерпиллер трэктор» имеют консультативные советы с участием отставных государственных чиновников и иностранных бизнесменов. Среди «отставников», консультирующих монополии по политическим проблемам, — бывший государственный секретарь США Г. Киссинджер, консультант «Чейз Манхэттен бэнк», «Мерк», «Голдмен энд Закс»; бывший директор ЦРУ и посол США в Иране Р. Хелмс, консультант «Бектел корпорейшн» [213, 1980, т. 101, № 6, с. 87]. «Опираясь на прогнозирование политической ситуации, — писал журнал „Форчун“, — компания „Экссон“

отказалась от строительства нефтеперерабатывающего завода в Южном Вьетнаме, а „Галф ойл“ приняла решение о сотрудничестве с марксистским режимом в Анголе» [213, 1980, т. 101, № 6, с. 88].

Приспосабливаясь к новой обстановке в мире, ТНК вынуждены менять свое отношение к странам социалистической ориентации. На смену политике изоляции этих стран приходит стремление устанавливать с ними связи. Участвуя в развитии их добывающей промышленности, ТНК получают необходимое дефицитное сырье. Разумеется, установление экономических отношений со странами социалистической ориентации не меняет сущности взглядов ТНК на пути их развития. Транснациональные корпорации тайно или открыто поддерживают всякого рода реакционеров в этих странах, содействуют попыткам осуществления в них государственных переворотов.

В какой-то степени учитывая требования развивающихся стран, некоторые ТНК начинают проводить на своих предприятиях в них, хотя и в незначительных масштабах, научные исследования — естественно, там, где имеются подходящие условия. При этом ТНК преследуют и цели получения максимальных прибылей. Так, один из управляющих «Юнилевер» во время выступления в Гарвардской школе бизнеса признал, что его компания стала осуществлять в Индии теоретические исследования в связи с тем, что в этой стране немало квалифицированных научных работников, получающих значительно меньшую зарплату, чем их западные коллеги [129, с. 346]. Таким образом, то, что внешне выглядит как уступка, на деле является продолжением эксплуатации новыми, более гибкими методами.

Итак, в связи с нарастанием борьбы развивающихся стран за экономическую самостоятельность, против империалистического диктата, в связи с усилением регулирующей роли национального государства в экономике транснациональные корпорации вынуждены переходить к более гибким формам и методам экспансии. Однако эксплуататорская сущность отношений империализма с развивающимися странами остается неизменной.

Глава 6

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТНК НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН АЗИИ

Буржуазные политические деятели, бизнесмены, ученые обычно превозносят роль ТНК в экономическом развитии освободившихся стран. Директор-распорядитель французской монополии «Пешине-Южин-Кюльман» Ж. Маршандиз, например, назвал ТНК основным фактором прогресса [37, с. 310]. Президент совета директоров американской компании «Пфайзер» Дж. Пауэрс заявил, что ТНК вносят значительный вклад в капиталообразование, способствуют повышению производительности труда, содействуют улучшению состояния торгового баланса посредством увеличения доходов от экспорта [37, с. 110]. О ведущей роли ТНК в передаче технических знаний, «секретов производства», управленческого опыта, капитала, необходимых развивающимся странам, говорят многие буржуазные экономисты, в том числе Б. Бонен [160], Р. Вернон [183; 184], Дж. Даннинг [129], Ч. Киндлбергер [146], С. Рольф [142].

Эти высказывания, хотя и преследуют в основном апологетические цели, имеют определенную объективную основу. На современном этапе своего развития освободившиеся страны (во всяком случае, подавляющее их большинство) не могут отказаться от привлечения иностранного капитала. На важность использования иностранного капитала в целях преодоления экономической отсталости указывал еще В. И. Ленин, анализируя вопрос о предоставлении Советским государством концессий иностранным капиталистам: «Когда мы в положении страны наиболее хозяйственно слабой, как можно ускорить развитие хозяйства? При помощи буржуазного капитала» [5, с. 44]. Содержащиеся в ленинских работах (см. [5; 6; 7; 8]) положения о возможности и целесообразности использования иностранного капитала

для подъема производительных сил применимы и к развивающимся странам.

Большинству развивающихся стран свойствен «дефицит накоплений», т. е. разрыв между необходимыми и имеющимися накоплениями, и уже это вынуждает их использовать внешние источники финансирования. По оценкам Секретариата ОЭСР, потребности развивающихся стран во внешнем финансировании в 1978 г. достигли 80 млрд. долл., что составило 25% их расходов на оплату импорта товаров и 25% их капиталообразования [33, 1979, с. 63].

Но и при наличии достаточных внутренних накоплений в денежной форме развивающимся странам необходимо импортировать машины, оборудование, технологию, дефицитное сырье и вспомогательные материалы для осуществления воспроизводства, а иногда и потребительские товары для вовлекаемой в производство рабочей силы. Таким образом, внешнее финансирование важно и как средство производительной реализации накоплений, их освоения.

Даже те освободившиеся страны, которые не только не имеют «дефицита накоплений» и не испытывают валютно-финансовых трудностей, но, напротив, обладают колоссальными инвалютными резервами и сами выступают кредиторами,— даже они заинтересованы в использовании монополизированных транснациональными корпорациями управленческого опыта, передовой технологии, «секретов производства», в доступе к их сбытовой и транспортной сети.

Борьба за экономическую самостоятельность для подавляющего большинства развивающихся стран отнюдь не означает автаркии. Наоборот, она предполагает расширение сотрудничества с социалистическими и капиталистическими странами, получение государственной помощи от развитых стран и международных организаций и не в последнюю очередь привлечение инвестиций ТНК и использование их в целях развития национальной экономики.

Роль ТНК в экономике развивающихся стран, однако, двойственна, противоречива. Действительно, ТНК способствуют, правда в ограниченных пределах, развитию в этих странах производительных сил, внедрению новой техники, управленческого опыта, росту эффективности производства. Вместе с тем развивающиеся страны испытывают на себе отрицательные экономиче-

ские последствия деятельности ТНК, эксплуатируются империалистическими монополиями.

Экономическое развитие, стимулированное ТНК, является негармоничным и неравномерным. ТНК стали фактором усиления неравномерности развития развивающихся стран Азии, углубления разрыва в уровнях развития между отдельными их группами. Значительная часть инвестиций международных монополий в обрабатывающей промышленности этих стран сконцентрирована в группе государств и территорий, ставших для ТНК «экспортными платформами»: в Сингапуре, Малайзии, на Тайване, в Южной Корее, Гонконге. Именно в этой группе стран, как было показано ранее, высок уровень иностранных частных капиталовложений по балансовой стоимости на душу населения. Экспансия ТНК способствовала в 70-х годах подхлестыванию темпов роста, отрыву этих продвинувшихся в индустриальном отношении азиатских государств и территорий по ряду экономических показателей от других, менее динамично развивавшихся в этот период стран Азии. Среднегодовые темпы роста ВВП в 1970—1978 гг. в Сингапуре, например, достигали 8,8%, Гонконге—8,4, Малайзии—7,7%, тогда как в Непале они составляли 3,7%, в Бангладеш—2,1%. Еще более разительным был разрыв по темпам роста ВВП в расчете на душу населения. В 1970—1978 гг. в Сингапуре они равнялись 7,0%, Гонконге—6,2, Малайзии—4,9%; в Непале же они составляли 1,5%, а в Бангладеш их уровень вообще измерялся отрицательной величиной (—0,4%), т. е. рост населения обгонял рост ВВП [33, 1979, с. 182—184; 1980, с. 165].

Деятельность ТНК приводит к неравномерному развитию и размещению производительных сил и внутри отдельных развивающихся стран либо усугубляет такую неравномерность. Международные монополии неохотно осуществляют инвестиции в отсталых районах, даже если в планах развития той или иной страны эти районы объявлены приоритетными и инвесторам там предоставляются значительные льготы. ТНК предпочитают уже освоенные районы. В Индонезии, например, в 60-х годах 84% продукции крупной и средней промышленности производилось на о-ве Ява, и именно в этом наиболее развитом районе страны в 60—70-х годах осуществлялась основная часть капиталовложений ТНК в обрабатывающей промышленности. Из общей суммы одобрен-

ных иностранных инвестиций (кроме вложений в добычу нефти) на Яву приходилось в 1968—1970 гг. 67%, в 1971—1974 гг. — 78, в 1975—1976 гг. — 76% [122, с. 124]. Это, естественно, не ослабляло неравномерности развития отдельных районов Индонезии, а, напротив, усиливало ее.

Инвестиции ТНК направляются прежде всего в наиболее прибыльные, перспективные для монополий отрасли, а не в отрасли, важные с точки зрения интересов принимающей страны. Так, международные корпорации отдают предпочтение инвестициям в производство товаров длительного пользования, предметов роскоши, потребляемых имущими слоями, элитой, а не в производство предметов первой необходимости для широких масс населения.

Инвестируя капитал в наиболее динамично развивающиеся отрасли, ТНК увеличивают разрыв в уровнях развития отдельных сфер экономики, межотраслевые и иные диспропорции. Так, экспансия ТНК в нефтедобывающей промышленности Индонезии стала фактором гипертрофированного развития этой отрасли за счет других сфер экономики, резкого повышения доли нефти в топливном балансе страны, что может в итоге привести к истощению месторождений нефти. В 1979 г. доходы от экспорта нефти составили 67% всех валютных поступлений Индонезии. Доля нефти в энергетическом балансе страны достигла 90%. Из-за односторонней ориентации на нефть добыча угля сократилась с 7 млн. т в 1940 г. до 200 тыс. т в середине 70-х годов. Широкие слои населения Индонезии в качестве топлива используют керосин [122, с. 23; 16, 1979, с. 97]. Для диверсификации топливного баланса страны необходимы значительные капиталовложения, и для этого требуется дальнейшее повышение экспорта нефти, доходы от которого служат основным источником финансирования. Образуется своего рода замкнутый круг: для преодоления гипертрофированной опоры на нефть необходимо дальнейшее выкачивание нефтяных богатств.

ТНК не способствуют созданию в развивающихся странах народнохозяйственных комплексов. Деятельность филиалов ТНК, обладающих узкой специализацией в рамках данной промышленной империи, мало помогает углублению разделения труда внутри принимающей страны, развитию в ней меж- и внутриотраслевых экономических связей, углублению интеграционных про-

цессов в национальной экономике. Напротив, она ведет к усилению однобокости, деформированности экономической структуры.

Вместе с тем во многих развивающихся странах иностранный капитал становится существенным элементом процесса воспроизводства. В условиях наступления молодых государств на позиции империалистических монополий, проведения ими независимой политики регулирования иностранных инвестиций и национализации активов монополий транснациональным корпорациям приходится все чаще учитывать потребности развивающихся стран, программы развития их экономики. Степень интегрированности иностранного частного капитала в национальную систему общественного воспроизводства во многом зависит от политики, проводимой по отношению к иностранному капиталу, от общей социально-политической ориентации принимающей страны, характера классовых сил, стоящих в ней у власти, от заинтересованности ТНК в доступе к сырьевым ресурсам, внутреннему рынку данной развивающейся страны.

С усилением контроля государства над разработкой природных ресурсов возрастают воспроизводственные связи сырьевых анклавов с остальными звеньями национальной экономики. Часть доходов от экспорта сырья направляется на развитие производственной инфраструктуры, обрабатывающей промышленности, в том числе и энерго- и материалоемких производств, на базе имеющихся сырьевых ресурсов, например нефтепереработки и нефтехимии в странах ОПЕК, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в богатых древесиной странах Юго-Восточной Азии. При этом заметную роль в развитии данных отраслей играют ТНК.

Однако повышению степени переработки вывозимого развивающимися странами сырья препятствует вертикальная интеграция производственных комплексов ТНК. Сырье уже перерабатывается на их предприятиях в других странах, так что они не заинтересованы в повышении стоимости, добавленной обработкой в стране — экспортере сырья, и стремятся затормозить (во всяком случае, до тех пор пока у них остаются для этого возможности) развитие национальной промышленности на базе имеющихся сырьевых ресурсов. Добывая 60% железной руды, развивающиеся страны в середине 70-х годов производили лишь 4,5% общего объема производства стали в несоциалистическом мире [17, с. V]. К кон-

цу 70-х годов на страны Аравийского полуострова приходилось 22% добычи нефти и только 2,59% мощностей нефтеперерабатывающей промышленности неосоциалистического мира [23, с. 254, 88]. Тогда же развивающиеся страны в целом перерабатывали лишь 30% добываемого в них неэнергетического минерального сырья [201, 1978, т. 1, № 5, с. 22].

ЮНИДО выделила 24 развивающиеся страны — ведущих экспортера минерального сырья, где имеются возможности для его дальнейшей переработки. В 1977 г. эти страны располагали мощностями для переработки лишь 5% добываемого в них количества бокситов, 12% — железной руды, 31% — цинка, 37% — свинцовых руд, 43% — никелевых руд, 44% — олова, 47% — меди. При дополнительных капиталовложениях в предприятия по переработке названных видов сырья и объекты инфраструктуры был бы создан 1 млн. рабочих мест, а стоимость осуществляемого этими странами экспорта полезных ископаемых возросла бы с 10 млрд. до 50 млрд. долл. в год [21, с. 208].

Облагораживанию экспорта сырья из развивающихся стран препятствует политика установления монополиями фрахтовых ставок по морским перевозкам. На развивающиеся страны в конце 70-х годов приходилось около 40% морских перевозок, но в тоннаже морского флота доля этих стран составляла лишь 9%. Фрахтовые ставки на переработанное сырье значительно выше, чем на непереработанное: например, в 3 раза выше при экспорте каучука из Малайзии, в 2 раза выше при вывозе кожи из Индии [39, с. 27, 82].

Особую активность в контроле над сбытом и транспортировкой экспортируемого развивающимися странами сырья проявляют нефтяные ТНК, которые всячески стремятся воспрепятствовать развитию собственной транспортной и бытовой сети нефтедобывающих стран, функционированию их танкерного флота, с тем чтобы, утрачивая свои позиции в добыче нефти, иметь рычаги давления на страны — ее производители. Если в добыче нефти в неосоциалистическом мире доля 7 ТНК — членов Международного нефтяного картеля сократилась с 82% в 1960 г. до 30% в 1975 г., то в сбыте она уменьшилась с 62 до 45% [35, с. 66].

Многие предприятия добывающей промышленности в развивающихся странах, создаваемые при участии международных монополий, интегрируются в производст-

венный механизм ТНК и остаются недостаточно связанными с другими звеньями национальной экономики.

Не отказываются монополии и от своих хищнических методов эксплуатации природных богатств освободившихся стран. Так, в 1974 г. нефтяные ТНК сожгли в арабских странах не менее 110 млрд. куб. м попутного газа стоимостью около 6 млрд. долл. [226, апрель 1975]. Между тем попутный газ является ценным топливом и сырьем для нефтехимической промышленности.

Вообще с целью получения максимальных прибылей в сжатые сроки, консервации месторождений развитых капиталистических стран (например, месторождений нефти в США) ТНК стремятся быстро увеличить добычу полезных ископаемых, выкачивают сырьевые ресурсы развивающихся стран, превышая допустимые размеры их добычи. Так было, например, с нефтью на Ближнем Востоке, лесом в Юго-Восточной Азии.

Не только в сырьевых отраслях, но и в обрабатывающей промышленности инвестиции ТНК в значительной степени сохраняют анклавный характер.

В стратегии развития многих стран Азии в 60-х годах на первый план выдвигалась задача развития отраслей обрабатывающей промышленности, продукция которых замещала бы ранее импортировавшуюся. На практике протекционистские мероприятия по защите молодой национальной промышленности сопровождались внедрением ТНК в отрасли, субсидируемые государством. При этом именно ТНК смогли извлечь максимальную выгоду из предоставленных льгот. Высокий уровень таможенной защиты в ряде случаев делал возможным выпуск неконкурентоспособной продукции. Развитие импортзамещающего производства не вело к сокращению потребностей в импорте. Если, например, компания осуществляла сборку автомобилей, то практически все детали и компоненты ввозились из-за границы, закупались у материнской компании. Производимая продукция, таким образом, имела весьма высокое импортное содержание, а стоимость, добавленная обработкой в самой развивающейся стране, была незначительной и у предприятия возникало мало связей с другими звеньями национальной системы воспроизводства. В начале 70-х годов, по данным индийского ученого К. Субрахманиама, в Индии компании по производству трансформаторов и выключателей, контролируемые иностранным капиталом, ввозили из-за границы 22,13% используемого сырья и мате-

риалов, тогда как национальные компании — только 10,54% [173, с. 29]. Нередко из-за высоких требований к стандартизации качества продукции, выпускаемой под определенной маркой, ТНК импортировали даже те виды сырья, которые могли быть приобретены у местных поставщиков. Сырье поступало из других филиалов — звеньев промышленной империи, обладающей интегрированной структурой.

При ориентации на развитие антиимпортного производства отсутствие иностранной валюты для импорта необходимого сырья, запасных частей, с одной стороны, и недостаточная емкость внутреннего рынка (что означало создание предприятий, размеры которых были далеки от оптимальных) — с другой, приводили к простоям предприятий, недоиспользованию производственных мощностей, низкой эффективности производства.

В 70-х годах в программах развития многих азиатских стран в качестве первоочередной была поставлена задача увеличения экспорта готовой продукции, развития отраслей обрабатывающей промышленности, ориентированных на экспорт. Участие в развитии экспортных производств обрабатывающей промышленности стало одним из важнейших направлений экспансии ТНК. В буржуазной экономической литературе транснациональные корпорации рассматриваются как «генераторы» роста экспорта промышленной продукции. Между тем в действительности роль ТНК в содействии росту экспорта промышленных изделий, к которому стремятся азиатские страны, неоднозначна в различных группах стран.

Так, в Индии ТНК ориентируются в основном на внутренний рынок и не играют значительной роли в экспорте промышленных изделий, хотя инвестиции в экспортные отрасли поощряются государством. Более того, ТНК вводят в соглашения о финансовом и техническом сотрудничестве с индийскими компаниями многочисленные ограничения на экспорт продукции. В индийском промышленном экспорте важными статьями являются металлоизделия, изделия из джута, кожи, хлопка, чугуна, т. е. продукция тех отраслей, где доминирует национальный капитал, а также продукция машиностроения. В первой половине 70-х годов на филиалы иностранных компаний приходилось около 5% экспорта изделий из джута, 10% экспорта машиностроительной продукции, 60% экспорта лекарств. В целом же доля иностранного капитала в промышленном экспорте Индии

составляла лишь 3—4% [138, с. 147—148; 234, 1979, № 14, с. 7; 235, 1974, т. 28, № 6, с. 1184]. В машиностроительной промышленности Индии, по оценкам К. Субрахманиама, индекс динамики экспорта (за базис был взят 1970/71 г.) в 70-х годах у компаний, контролируемых иностранным капиталом, был в 3 раза ниже, чем у национальных компаний. ТНК имели возможности для того, чтобы стимулировать экспорт своих индийских филиалов, но сознательно, в рамках своей глобальной стратегии, не использовали эти возможности. В фармацевтической промышленности, где роль филиалов ТНК в экспорте была выше, лучшими, по данным К. Субрахманиама, были показатели экспорта не у компаний, контролируемых иностранным капиталом, а у смешанных компаний и национальных компаний, заключивших с ТНК соглашения о техническом сотрудничестве без участия последних в капитале. В целом К. Субрахманиам делает вывод о том, что в Индии иностранная технология могла бы способствовать росту экспорта промышленной продукции, но контроль ТНК, их глобальная стратегия ограничивали его [173, с. 27, 44, 56].

Значительной была роль ТНК в содействии экспорту тех развивающихся государств и территорий Азии, в которые они выносили из стран развитого капитализма трудоемкие отрасли и стадии производства обрабатывающей промышленности. Об этом свидетельствуют некоторые оценки западных исследователей. По подсчетам А. Хоуна, в первой половине 70-х годов на дочерние предприятия ТНК приходилось 8—10% экспорта готовых изделий из азиатских стран в целом, в том числе 20—25% соответствующего вывоза с Филиппин, 20% — из Малайзии, 12—15% — из Гонконга [138, с. 147—148]. По оценкам Б. Коэна, доля иностранных компаний в экспорте готовых изделий с Тайваня достигала в этот период 20% [124, с. 10—13]. Согласно данным Ф. Дейо, в Южной Корее доля иностранных филиалов и смешанных компаний с участием иностранного капитала в экспорте промышленных изделий повысилась с 15% в 1971 г. до 69% в 1973 г., когда на экспорт направлялось 80% всей продукции обрабатывающей промышленности; в Сингапуре в 1976 г. экспортировалось 59% продукции обрабатывающей промышленности (по сравнению с 32,5% в 1965 г.), причем 85% экспортной продукции производилось компаниями, контролируемыми иностран-

ным капиталом [127, с. 19, 60]. Кроме того, значительная часть электронного оборудования, текстильных, швейных изделий, экспортируемых в страны развитого капитализма, производилась в названной группе стран на предприятиях, принадлежащих национальному капиталу (в том числе и мелких), но охватываемых глобальной системой ТНК через субподрядные соглашения, долгосрочные контракты о закупках и потому практически не обладающих производственной самостоятельностью.

В этой узкой группе государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока ТНК сыграли роль носителей ориентированной на экспорт индустриализации. Здесь были достигнуты высокие темпы роста экспорта благодаря массивному привлечению инвестиций ТНК в трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Среднегодовые темпы прироста экспорта готовых изделий (без нефтепродуктов и металлов) из Сингапура составили в 70-х годах 42%, из Южной Кореи — 40%, из Малайзии — 38%, из Гонконга — 20%. Доля промышленных изделий в экспорте Гонконга достигла в 1978 г. 93,5%, Тайваня — 89,8%, Южной Кореи — 88,8%, Сингапура — 79,7%. В 1980 г. Южная Корея заняла первое место по стоимости экспорта продукции обрабатывающей промышленности среди развивающихся стран (19,9% общей стоимости, или 7737 млн. долл.), Гонконг — второе (18,0%), Сингапур — шестое (4,9%). Наиболее быстро возрастал в 70-е годы экспорт из этой группы стран продукции машиностроения (особенно электронного), швейной и текстильной промышленности. Из прироста экспорта готовых изделий в 1970—1978 гг. на продукцию машиностроения в Сингапуре приходилось 65,6%, Малайзии — 51,2, Гонконге — 27,2, на Филиппинах — 26,3, в Южной Корее — 21%. Продукция швейной промышленности в приросте экспорта готовых изделий составляла у Гонконга (крупнейшего в мире экспортера одежды) 47,8%, у Южной Кореи — 29,1, у Филиппин — 24,8% [58, с. 11, 12]. Отрасли с экспортной ориентацией (электронное и электротехническое машиностроение, швейная и обувная промышленность) входили в 70-е годы в число наиболее динамично развивающихся отраслей экономики Азии.

Быстрое увеличение экспорта готовых изделий из ряда развивающихся государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока явилось важным фактором ускорения их экономического роста. Вместе с тем

в достижении ими высоких темпов роста ВВП наряду с развитием экспортных отраслей обрабатывающей промышленности важную роль сыграли и другие факторы.

Рост ВВП Сингапура и Гонконга в значительной мере связан с их специфическим положением в системе мирохозяйственных связей, с их традиционной ролью центров реэкспортной торговли. Пропагандируемый буржуазной прессой экономический «бум» Южной Кореи и Тайваня, территорий — сателлитов империализма, связанных с США тесными узами экономической и еще больше политической и военной зависимости, поддерживался не только инъекциями иностранного частного капитала, но и массовыми впрыскиваниями американской экономической и военной помощи, причем по данным американского сенатора Ф. Черча, возглавлявшего подкомиссию сената США по расследованию деятельности многонациональных корпораций, значительной была доля безвозмездных субсидий [27, с. 276]. Крупные инвестиции ТНК в Гонконге, Южной Корее, на Тайване в большой степени связаны с той особой ролью, которая отводится им в стратегии империализма.

Зависимость развивающихся стран от ТНК при развитии трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности, ориентированных на экспорт, нередко бывает, как это ни парадоксально, выше, чем при монокультурном сырьевом характере экспорта. (Страна, специализирующаяся на производстве деталей для приемников определенной марки, не может сбыть их никому, кроме заказавшей их компании.) Изменяется лишь характер зависимости. По образному выражению венгерского профессора Д. Адама, «банановые республики» превращаются в «пижамные», в «страны-филиалы» [37, с. 143].

Компании, интегрированные в глобальный производственный механизм ТНК, полностью или частично принадлежащие им и даже формально независимые, испытывают значительную зависимость от колебаний мировой конъюнктуры, от спроса в промышленно развитых странах. Последствия такой привязки отчетливо проявились в ходе охвативших капиталистический мир в середине 70-х и в начале 80-х годов экономических кризисов. Падение спроса в промышленно развитых капиталистических странах повлекло за собой недогрузку производственных мощностей и даже закрытие некоторых принадлежащих ТНК предприятий, аннулирование долгосрочных соглашений о субподрядах, о закупках, отказ

от осуществления ряда крупномасштабных проектов в азиатских странах. Оно вызвало резкое падение экспорта продукции текстильной и электронной промышленности из Южной Кореи, с Тайваня, из Гонконга и Сингапура, снижение темпов экономического роста соответственно с 7,7% в 1974—1980 гг. до 4,9% в 1982 г. в Южной Корее, с 9,8 до 4% на Тайване, с 9,9 до 3,5% в Гонконге и с 8,9 до 5% в Сингапуре [210, 10.XII.1982, с. 68].

Предприятия трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности в развивающихся странах (государствах и территориях) практически в большей степени являются «цехами» глобальных производственных комплексов ТНК, чем звеньями национальной системы воспроизводства. Они мало используют местные сырье, вспомогательные материалы (не говоря уже об оборудовании), в основном приобретая их у материнской компании или у ее филиалов в других странах. Так, в стоимости экспорта из «свободной экспортной зоны» Гаосюн на Тайване доля использованного местного сырья составляла в первой половине 70-х годов в среднем не более 4%. В стоимости часов, экспортируемых Гонконгом, 70% приходилось на стоимость механизмов, ввозимых из развитых капиталистических стран, преимущественно из Швейцарии, откуда поступало 65% импорта часовых механизмов [242, 1973, т. 1, № 7, с. 16; 210, 6.XII.1974, с. 16].

В целом зависимость от импорта у филиалов ТНК обычно выше, чем у национальных компаний тех же отраслей, и в импортзамещающем, и в экспортном производстве. Например, в Сингапуре иностранные компании ввозили в конце 60-х годов 91% используемых сырья и материалов, местные компании — 61% [133, с. 197, 202]. В конце 70-х годов в электронной промышленности Сингапура доля используемых местных материалов у японских компаний составляла только 20%, у американских компаний — и того меньше, 10% [127, с. 69]. На основе обследования 27 американских и японских филиалов и 19 компаний, принадлежащих местному капиталу, в Сингапуре, Южной Корее и на Тайване Б. Коэн пришел к выводу о том, что иностранные компании меньше закупают в принимающей стране и больше ввозят в нее сырья и полуфабрикатов, чем местные фирмы; у них ниже уровень стоимости, добавленной обработкой в этой стране; что же касается влияния на рост экспорта, то

оно у них далеко не всегда больше, чем у местных компаний [124, с. 56, 90]. Между тем зависимость от импорта не только ведет к ухудшению положения торгового баланса развивающихся стран, но и означает недоиспользование местных возможностей, не сопровождается развитием на местах смежных производств.

Обследование экономистами ЮНКТАД 159 фирм (147 из них с участием иностранного капитала) в Индии, Иране, Кении, Колумбии, Малайзии и на Ямайке показало, что у большинства из этих фирм была весьма высокой доля импорта в стоимости отгруженной продукции: у 7,6% общего числа обследованных фирм она превышала 60%, у 17,6% — составляла от 40 до 60%, у 31,5% — равнялась от 20 до 40%. Наиболее низкой (менее 20% у $\frac{3}{4}$ обследованных компаний) была доля импортного компонента в стоимости готовой продукции в Индии. У большинства из 147 компаний с участием иностранного капитала валютные затраты (в которые входили, наряду с расходами на импорт, вывозимые дивиденды, проценты, «роялти») превышали поступления, и прямое влияние деятельности этих компаний на торговый и платежный балансы принимающих стран было отрицательным [52, с. 9].

Несмотря на сокращение доли импорта в стоимости готовой продукции и высокие темпы роста ее экспорта у 877 компаний частного сектора Индии (в отличие от выборочного обследования Секретариата ЮНКТАД обследование Резервного банка Индии за 1964/65—1969/70 гг., откуда взяты приводимые здесь данные, охватывает подавляющее большинство крупнейших зарегистрированных в Индии компаний с финансовым участием иностранного капитала и с соглашениями о техническом сотрудничестве с иностранными фирмами), затраты на импорт у них были выше доходов от экспорта. Отрицательным было и чистое влияние этих 877 компаний на платежный баланс страны с учетом ряда позиций: с одной стороны, притока иностранных инвестиций и займов, экспортных поступлений; с другой стороны, затрат на оплату импорта товаров и услуг, перевода за границу «роялти» и зарплаты в инвалюте иностранным специалистам, оттока дивидендов и процентов, амортизационных отчислений по иностранным займам. У всех 877 компаний отрицательное сальдо составило за 1964/65—1969/70 гг. 8910 млн. рупий. Особенно значительным оно было у иностранных филиалов (5690 млн.

рупий), при этом отток прибылей у них почти вдвое превысил приток новых инвестиций (соответственно 1160 и 620 млн. рупий) [38, с. 1077].

Отток дивидендов по прямым иностранным инвестициям, процентов и амортизационных отчислений по займам тяжким бременем ложится на платежные балансы развивающихся стран. За 1970—1978 гг. только вывоз дивидендов из развивающихся стран составил 75,4 млрд. долл. [56, с. 7].

Однако и реинвестиции прибылей ТНК, вложение их в расширение производственных мощностей уже действующих и в создание новых предприятий нельзя оценивать лишь как позитивное явление для развивающихся стран. Роль реинвестиций (как и иностранного капитала в целом) в экономике развивающихся стран двойственна, противоречива. С одной стороны, реинвестирование прибылей иностранными компаниями вместо вывоза их за границу способствует некоторому улучшению положения платежного баланса развивающейся страны, росту капиталовложений в ней и, следовательно, стимулирует развитие ее экономики. С другой стороны, при реинвестировании объем иностранных активов в данной стране увеличивается, что в перспективе ведет к дальнейшему росту оттока из нее прибылей, ухудшению валютно-финансового положения, углублению зависимости этой страны от международных монополий.

Тем не менее за счет реинвестиций финансируется значительная часть вложений ТНК. В 1976 г., например, таким путем было осуществлено 40% капиталовложений ТНК в развивающихся странах [35, с. 69]. У английских компаний в 1977 г. 70% чистых капиталовложений за рубежом составляли реинвестиции нераспределенных прибылей [239, 23.III.1979, с. 642]. У американских ТНК в 1979 г. реинвестиции в развивающихся странах Азии (731 млн. долл.) превысили приток капитала в эти страны из США (500 млн. долл.). Капиталовложения США в Индии в том же 1979 г. практически полностью осуществлялись за счет реинвестиций [238, 1981, № 8, с. 33—37]. По оценкам К. Субрахманиама, около 60% прироста иностранных прямых частных капиталовложений в обрабатывающей промышленности Индии в 1948—1968 гг. было обеспечено реинвестированием [172, с. 32, 36].

Реинвестируя свои прибыли, ТНК расширяют позиции в экономике развивающихся стран без направле-

ния туда дополнительных валютных, финансовых средств из материнской компании.

Свои инвестиции в развивающихся странах ТНК в значительной степени осуществляют и за счет привлечения заемных ресурсов. Обладая тесными связями с крупнейшими банками, ТНК могут широко использовать их кредиты. Согласно данным Комиссии ООН по ТНК, отделения транснациональных банков в Малайзии и Таиланде при предоставлении кредитов оказывают предпочтение именно филиалам ТНК [201, 1980, т. 1, № 8, с. 8]. Охотно финансируют проекты, осуществляемые с участием ТНК, и международные финансовые организации, в которых доминируют империалистические державы (МБРР, МАР и др.). Широко прибегают ТНК к заимствованию ресурсов на рынке евродолларов, а с середины 70-х годов и на рынке азиатских долларов. Их операции в развивающихся странах финансируют и многосторонние банковские группировки типа уже упоминавшейся ЭБИК.

Экспансия ТНК в большой мере финансируется за счет ресурсов самих развивающихся стран. Национальные банки в развивающихся странах нередко более охотно предоставляют займы филиалам ТНК, платежеспособность которых не внушает опасений, чем местным компаниям, ненадежным с точки зрения возможности выполнения в срок взятых финансовых обязательств. На Филиппинах 11% общей годовой суммы займов коммерческих банков страны получили к марту 1976 г. филиалы иностранных компаний, в том числе 8,1% — дочерние предприятия американских ТНК, и среди них компаний «Калтекс», «Мобил ойл», «Дженерал моторс», «Интернэшнл харвестер» [210, 19.III.1976, с. 70]. В Индии дочерние компании ТНК получали займы даже у корпораций промышленного развития штатов, которые были призваны в первую очередь способствовать развитию местной мелкой промышленности. За 1956—1975 гг. 94,7% расширения операций ТНК в Индии было финансировано за счет реинвестиций, а также кредитов индийских банковских учреждений и лишь 5,3% — за счет притока капитала из-за границы. В эти годы 10,8% валютных затрат дочерних компаний ТНК в Индии приходилось на вывоз дивидендов, процентов по займам и платежей по технологии, и только 2,95% составляли затраты на закупку оборудования [223, 23.II.1980, с. 11—12, 33].

С учетом соответствующей ситуации в других развивающихся странах можно утверждать, что прибыли международных монополий, полученные от операций, финансируемых за счет местных ресурсов (во всяком случае, при их широком использовании), вывозятся ТНК из развивающейся страны или применяются для дальнейшего внедрения в ее экономику.

В целом уровень прибылей предприятий ТНК, как правило, выше в развивающихся странах, чем в развитых. Наиболее высок он у филиалов ТНК в сырьевых отраслях, особенно в нефтедобывающей промышленности. Обычно у филиалов ТНК прибыли выше, чем у компаний, принадлежащих местному капиталу. Так, из обследованных Резервным банком Индии 877 компаний наибольшим было соотношение прибылей и вложенного капитала у филиалов ТНК, где оно достигало 15,9%, тогда как у индийских компаний, имевших с иностранными фирмами только соглашения о техническом сотрудничестве, оно составляло 10,5%. Особенно высоким в Индии был уровень прибылей у филиалов ТНК в нефтяной, фармацевтической, резинотехнической, пищевой, табачной промышленности [38, с. 1048].

Большая прибыльность иностранных компаний в развивающихся странах по сравнению с местными компаниями в определенной мере связана с лучшей организацией производства, более высокой производительностью труда, применением передовой технологии и управленческого опыта и использованием собственной сбытовой сети, с популярностью торговых марок ТНК, развитием рекламы, широкими возможностями привлечения заемных ресурсов, т. е. с объективными преимуществами международных монополий. Вместе с тем немаловажную роль в получении этими монополиями более высоких прибылей играет эксплуатация дешевой рабочей силы при худших условиях труда, чем в странах развитого капитализма, возможность менее жесткого соблюдения требований техники безопасности и менее строгого осуществления мероприятий по охране окружающей среды, широкое применение низкооплачиваемого детского и женского труда, незначительность расходов на социальное обеспечение.

Более высокие прибыли филиалов ТНК нередко являются и результатом монопольного завышения цен на внутреннем рынке, различных злоупотреблений и махинаций. Так, в Индии в первой половине 70-х годов на

целый ряд лекарств (сульфаметаксазол, триметопром, пепидин, преднизолон и др.), в производстве которых дочерние компании ТНК фактически обладали монополией, цены были завышены настолько, что прибыли от продажи этих лекарств достигали, по оценкам индийской печати, 100—1000% на вложенный капитал [222, 29.XII.1974, с. 20—21]. Индийский филиал западногерманской компании «Хёхст» продавал под собственной торговой маркой по высоким ценам скупленные им за бесценок нестандартные лекарства, изготовленные на мелких местных предприятиях без соответствующего контроля над качеством. Дочерняя компания корпорации «Юнилевер» — «Хиндустан Левер» была обвинена в систематическом недовешивании продукции, в завышении цен [207, 3.IV.1975; 228, 26.IX.1976]. В целом список нарушений и обхода законов, всяческих злоупотреблений, применяемых ТНК для повышения своих доходов, а значит, в ущерб экономике принимающей страны, можно было бы продолжать до бесконечности.

Однако предприятия ТНК в развивающихся странах могут быть и «запрограммированно» убыточными, ибо для корпорации более важно получение максимальной нормы и массы прибыли в рамках всего производственного комплекса, чем прибыльность отдельных звеньев. Более того, ТНК даже выгодно регистрировать низкий уровень или полное отсутствие прибылей в странах с высокими налоговыми ставками.

Для минимизации суммы налогов, уплачиваемых в рамках всей корпорации, ТНК широко используют механизм образования так называемых трансфертных цен, применяемых во внутрифирменных поставках. Эти цены не определяются действием свободного рынка, а устанавливаются ТНК. По оценкам комиссии Брандта, доля внутрикорпоративного оборота в международной капиталистической торговле составляет около $\frac{1}{3}$ [163, с. 188]. У дочерних компаний ТНК в развивающихся странах велика зависимость от закупок оборудования, сырья, вспомогательных материалов у материнской компании или других филиалов той же ТНК. Предприятия трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности с экспортной ориентацией или добывающей промышленности поставляют значительную часть своей продукции материнской компании, используют ее разветвленную сбытовую сеть.

Минимизация общей суммы уплачиваемых налогов

осуществляется путем установления уровня цен в зависимости от уровня налога на корпорации в тех или иных странах. ТНК объявляют высокие доходы в странах, где осуществляются значительные расходы, не подлежащие налогообложению (например затраты на научные исследования), и искусственно занижают свои прибыли в странах, проводящих жесткую политику по отношению к иностранному капиталу.

Ценообразование представляет собой важный узел противоречий, напряженный участок борьбы между ТНК и развивающимися странами. Манипулирование трансфертными ценами делает для ТНК возможным практически бесконтрольный вывоз доходов, ограбление развивающихся стран. Большие возможности для вывоза доходов ТНК из развивающихся стран создают платежи последних за технические услуги, за предоставление патентов, лицензий.

Научно-техническая монополия империализма, сложившаяся в мировом капиталистическом хозяйстве, играет все более важную роль в механизме эксплуатации развивающихся стран транснациональными корпорациями. Эта монополия характеризуется, например, тем, что на развивающиеся страны в 1973 г. приходилось лишь 12,6% общего числа ученых и инженеров в несоциалистическом мире (причем на азиатские страны — 9,4%), 2,9% мировых расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (на азиатские страны — 1,63%) [21, с. 181]. О масштабах научно-технического превосходства империалистических держав над развивающимися странами свидетельствует и тот факт, что из общего числа патентов в несоциалистическом мире на 1972 г. (3,5 млн.) в развивающихся странах было выдано менее 6% (200 тыс.). При этом только 1% принадлежал физическим и юридическим лицам развивающихся стран [21, с. 198].

Характерно, что большая часть патентов, зарегистрированных в развивающихся странах, «лежит под сукном» и не используется в производстве. Лицензионные соглашения служат для ТНК важным орудием захвата и раздела рынков.

Осуществляя передачу технических знаний, ТНК стремятся затормозить создание в развивающихся странах собственной научно-исследовательской базы производства. Практически все научные фундаментальные и прикладные исследования корпорации проводят в стра-

нах своего происхождения или в своих филиалах в других развитых капиталистических государствах.

Правда, проявляя определенную гибкость, ТНК стали создавать научно-исследовательские подразделения и в некоторых своих филиалах в развивающихся странах. При этом ТНК получают значительные выгоды, так как зарплата ученых, инженеров там существенно ниже, чем в странах развитого капитализма.

Исследовательские подразделения филиалов ТНК в развивающихся странах используются как «антенны» для «улавливания» достижений научно-технической мысли этих стран. Исследования, проводимые в таких филиалах, направлены не на решение насущных проблем принимающих стран, а в основном на разработку проблем, важных для успешного функционирования корпорации. Происходит невидимая «утечка умов», когда национальные кадры, не покидая своей страны, заняты исследованиями в интересах империалистической монополии.

В рамках научно-производственных комплексов ТНК возможны и перемещения наиболее способных, квалифицированных специалистов из филиалов в развивающихся странах в головную компанию. Таким образом, ТНК углубляют и явную «утечку умов», потери от которой у многих развивающихся стран и без того весьма значительны. В 1975—1976 гг. в страны развитого капитализма эмигрировало 25% общего числа выпускников учебных заведений в Индии, 18% — в Шри Ланке, 11% — на Филиппинах. Подавляющее большинство (75%) таких эмигрантов направлялось в США, Канаду и Англию. Вклад эмиграции квалифицированной рабочей силы из развивающихся стран в эти три страны в стоимостном выражении составил в 1961—1972 гг. 46 млрд. долл., что почти равно государственной помощи развитию, предоставленной тремя указанными странами за тот же период [21, с. 9, 68].

Передачу технологии ТНК сопровождают так называемой ограничительной деловой практикой. При этом ТНК выходят за рамки законов о защите промышленной собственности, используют ограничительные оговорки, с тем чтобы интегрировать даже формально независимые компании в свою сбытовую сеть, привязать компании-лицензиаты к источникам снабжения сырьем, оборудованием, определяемым ТНК.

Среди ограничительных оговорок в соглашениях о

передаче технологии наиболее часто корпорациями применяются оговорки об ограничении экспорта продукции компаний-лицензиатов. Такие оговорки содержались, например, в половине из 1098 соглашений о техническом сотрудничестве, заключенных упомянутыми выше 877 индийскими компаниями с иностранными фирмами, причем этих оговорок было 956. Среди них наиболее часто встречались запрет на экспорт в страны, где ТНК имеет филиалы, смешанные компании или лицензионные соглашения (252 случая), требование предварительного разрешения со стороны материнской компании на экспорт продукции (202 случая), полный запрет на экспорт в страну происхождения ТНК (156 случаев). Затем шли полный запрет экспорта продукции, требование осуществлять экспорт лишь через агентов (сбытовую сеть) ТНК, запрет использования при экспорте фирменных знаков ТНК, ограничение объема и стоимости экспорта. Оговорки об ограничении экспорта были особенно распространены в таких отраслях, как станкостроение (в 70% соглашений), транспортное машиностроение (в 60% соглашений), производство металлов и металлоизделий (в 50% соглашений) [38, с. 1071—1074].

Наряду с ограничением экспорта в соглашениях ТНК о передаче технологии применяются оговорки об ограничении объема и номенклатуры выпускаемой продукции, о сбыте продукции на внутреннем рынке только через агентов (сбытовую сеть) ТНК, о закупках оборудования и сырья только у определенных поставщиков (вплоть до полного запрета использовать местное сырье), о запрещении передавать импортированную той или иной национальной фирмой технологию другим национальным фирмам.

Ограничения ТНК на передачу технологии компаниям-лицензиатам другим национальным фирмам приводят к тому, что осуществляется повторный импорт аналогичной технологии для производства одной и той же продукции, который иногда (как это было, например, в Индии) сопровождается введением различных стандартов для производства сходных изделий и соответственно применением разного сырья, запасных частей и даже единиц измерения [172, с. 124]. Это, в свою очередь, ведет к низкой эффективности производства (ибо размеры созданных при повторном импорте технологий предприятий далеки от оптимальных), влечет за собой

перебои в снабжении, недогрузку производственных мощностей. Аналогичные явления происходят и тогда, когда в стране, рынок которой мог бы поглотить лишь продукцию одного-двух предприятий с оптимальными масштабами производства, в результате обострения конкурентной борьбы несколько ТНК, подчиняясь принципу «следуй за лидером», создают в одной отрасли свои филиалы, выпускающие однородную продукцию (например, автомобили разных марок).

Показательно, что иностранные монополии используют ограничительные оговорки тем чаще, чем меньше степень их участия в капитале компаний, с которыми они заключают соглашения. Введение различных ограничительных условий при передаче технологии позволяет ТНК устанавливать контроль над деятельностью формально независимых национальных предприятий.

Ограничительная деловая практика, применяемая ТНК, подверглась осуждению на ряде международных форумов, в частности на конференциях ЮНКТАД и сессиях Совета по торговле и развитию, на специально созванной для обсуждения этого вопроса конференции. На последней были приняты рекомендации, в соответствии с которыми ТНК должны воздерживаться от применения оговорок, ограничивающих производственную, сбытовую самостоятельность компаний-лицензиатов. Однако практически эти ограничения могут применяться ТНК и не будучи специально обусловленными в тексте соглашений.

Итак, хотя ТНК и внесли определенный позитивный вклад в экономическое развитие государств и территорий развивающейся Азии, способствуя созданию и развитию современной машинной индустрии, внедрению передовой техники, повышению производительности труда, многочисленными были отрицательные последствия их экспансии для национальной экономики развивающихся стран.

Экспансия ТНК вызвала или усугубила неравномерность развития и размещения производительных сил развивающихся стран, расхищение их природных богатств. И в сырьевых отраслях, и в обрабатывающей промышленности, как в импортзамещающих, так и в ориентированных на экспорт производствах, она сопровождалась относительно слабым развитием интеграционных связей с другими звеньями национальной системы воспроизводства принимающих стран. Ориентированная на экспорт

индустриализация ряда государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, носителями которой стали ТНК, на деле означала лишь модификацию характера зависимости этих стран от мирового империализма. Деятельность ТНК вела и к обострению валютно-финансовых проблем многих развивающихся стран Азии. Осуществляя передачу технических знаний, ТНК тормозили создание в развивающихся странах собственной научно-исследовательской базы производства, способствовали углублению технологической зависимости развивающихся стран.

В основе многих прогнозов буржуазных авторов (государственных деятелей, ученых, бизнесменов) относительно будущего мировой экономики лежит уверенность в дальнейшем усилении мощи ТНК, повышении их роли в мире, в том числе и в развивающихся странах. Так, президент итальянской автомобильной корпорации «Фиат» Дж. Аньелли заявил, что сеть филиалов многонациональных корпораций представляет собой «зародыш центральной нервной системы возникающего нового глобального экономического порядка» [37, с. 216]. Утверждения об «авангардной миссии» ТНК, о возрастании роли ТНК как движущей силы процесса усиления взаимозависимости нередко можно встретить на страницах работ западных исследователей. Правда, с конца 70-х годов заявления о повышении роли ТНК в развивающихся странах делаются уже с некоторыми оговорками. Например, американские ученые Н. Худ и С. Янг считают, что оно будет происходить на фоне усиления позиций ведения переговоров развивающихся стран [139, с. 360].

Какая же роль уготована развивающимся странам во «все более интегрированной глобальной индустриальной экономической системе», в которой к концу XX в. будут господствовать, по предположениям американского профессора Г. Перлмуттера, 400—500 гигантских транснациональных корпораций [196, 1972, № 403, с. 141]?

Американский исследователь С. Хаймер, придерживавшийся довольно радикальных взглядов, нарисовал весьма грустную картину этого будущего. «Иерархическое разделение труда» между регионами, согласно его прогнозам, будет соответствовать вертикальному разделению труда внутри корпорации. Правления многонациональных корпораций, где централизован весь кон-

троль и где вырабатываются глобальные решения, будут сосредоточены в крупнейших столицах мира, куда будут привлечены лучшие умы всех стран. Деятельность инженеров, служащих, занятых координацией, связью, сбором и обработкой информации, будет осуществляться в менее крупных городах. И наконец, непосредственно производственные операции филиалов, т. е. третий, низший уровень корпоративной структуры, будут сосредоточены по всему миру, по тем районам, где имеются рабочая сила, сырье, рынки сбыта. Вся мировая (капиталистическая) экономика будет таким образом интегрирована в иерархическую производственную структуру нескольких сот многонациональных компаний. Как замечал Хаймер, «в этой системе будут увековечены неравенство и зависимость, а основными отношениями между странами будут отношения начальства и подчиненных, головной компании и филиала» [37, с. 216, 224—225].

Аналогичны и заключения авторов прогноза по международному исследовательскому проекту «Интерфьючерс», осуществлявшемуся в рамках ОЭСР. Они отмечают, что к концу века произойдут значительные изменения в структуре производства. Связи промышленности с научными исследованиями возрастут настолько, что изменится само понятие промышленной деятельности. Ключевыми отраслями станут электроника, производство средств автоматизации, обработка информации, которые будут сосредоточены в промышленно развитых странах. Усилится взаимодополняющий характер структуры производства промышленно развитых капиталистических государств и развивающихся стран. Важными особенностями процесса структурной перестройки будут дальнейшая фрагментация производственных процессов и углубление международного разделения труда, в основном в рамках многонациональных корпораций. Таким образом, авторы прогноза исходят из предположения об усилении роли ТНК в системе; основанной на глобальной взаимозависимости. Другой вариант их прогноза, однако, предусматривает возможность открытой конфронтации между промышленно развитыми капиталистическими странами — «богатым Севером» и развивающимися странами — «бедным Югом» [217, 1979, № 6, с. 290—293].

Подобные модели отводят развивающимся странам в «глобальной индустриальной экономической системе», ос-

нованной на усилении взаимозависимости, место периферии, отсталой и зависимой от центра. Модифицируется лишь характер этой зависимости, в развивающиеся страны перемещаются «нижние этажи» промышленных производств, экологически грязные, энерго-, материало- и трудоемкие стадии и отрасли, при закреплении монополии на развитие «верхних этажей» — наукоемких отраслей — за странами развитого капитализма.

Однако это только прогнозы, в основном отвечающие интересам ТНК. В реальной действительности, в условиях существования двух мировых систем, роста общего кризиса капитализма, нарастания межимпериалистического соперничества, усиления национально-освободительной борьбы, углубление противоречий, неизбежно связанных с развитием капитализма в развивающихся странах, не только «скорректирует» эти прогнозы, но и может сделать их абсолютно несостоятельными.

Глава 7

ТНК и СОЦИАЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АЗИИ

В развивающихся странах Азии международные монополии функционируют в условиях многоукладной экономики, вступают во взаимодействие с различными укладами и связанными с ними социальными силами и оказывают на эти уклады и социальные силы ощутимое влияние.

Материальной основой бытия иностранного частного монополистического капитала в развивающихся странах является иностранное предпринимательство. Во многих из этих стран доля уклада иностранного предпринимательства в экономике (а в некоторых странах и его абсолютный размер) сокращается. Это происходит в результате национализации активов иностранных монополий в ряде отраслей (прежде всего в нефтедобывающей промышленности и плантационном сельском хозяйстве) и (или) строгой регламентации притока иностранных инвестиций в некоторые отрасли экономики развивающихся стран, в результате опережающего развития в этих странах госсектора и (или) местного развитого частного предпринимательства.

Вместе с тем не следует переоценивать утрату иностранным частным монополистическим капиталом своих позиций в развивающихся странах Азии даже при абсолютном количественном сокращении в отдельных странах уклада иностранного предпринимательства в чистом виде, т. е. без смешанного предпринимательства. В то время как колониальные империалистические монополии, ранее составлявшие костяк этого уклада, теряют прежнюю роль, усиливается экспансия ТНК в передовых, динамично развивающихся сферах экономики, особенно в ряде государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. При этом расширяется дея-

тельность ТНК в новых, более гибких формах (смешанное предпринимательство, контрактные формы сотрудничества — соглашения о передаче технологии, о предоставлении услуг без участия в капитале и т. п.).

В соответствии с неокOLONиалистской концепцией «партнерства в развитии» наиболее желательным партнером для ТНК в развивающейся стране при создании смешанных предприятий, заключении контрактов о техническом содействии является крупный национальный частный капитал. Однако взаимоотношения ТНК с национальной буржуазией носят противоречивый характер.

Для местных предприятий конкуренция со стороны филиалов ТНК, опирающихся на мощь всей промышленной империи, возглавляемой материнской корпорацией, нередко становится губительной. Стремясь установить монопольное господство на рынке развивающейся страны, ТНК организуют «войну цен». Они резко понижают цены на свою продукцию и тем самым приводят конкурирующие с ними местные предприятия к банкротству, а затем скупают их акции за бесценок. Путем скупки акций уже существующих предприятий американские ТНК создали 39,4% своих новых филиалов из числа открытых в развивающихся странах в 1973—1975 гг. [35, с. 249]. Инвестируя капитал в наиболее прибыльные отрасли, ТНК снижают возможности накопления капитала для национальной буржуазии.

Вместе с тем конкурентная борьба, сколь разрушительной она ни была бы, не исключает возможностей сотрудничества ТНК с национальным капиталом, которое во многом способствует укреплению национального развитого частнокапиталистического предпринимательства.

Сотрудничество ТНК с национальным крупным капиталом расширяется. ТНК используют определенные группы национальной буржуазии в качестве своего социального союзника. Если в первое время после завоевания бывшими колониями независимости были сильны антиимпериалистические и антиколониальные устремления национальной буржуазии, то в 70-е годы в ее среде возросли тенденции к сотрудничеству с ТНК. ТНК стали рассматривать местную крупную буржуазию как одну из ведущих сил, способных обеспечить продвижение своих стран по капиталистическому пути развития, выступать в качестве младшего партнера ТНК по расширению капиталистической эксплуатации.

Деятельность ТНК в определенной мере способству-

ет ускорению формирования национальной буржуазии, особенно в странах с низким уровнем социально-экономического развития. Функции агентов ТНК, управляющих их филиалов, все чаще выполняемые выходцами из состоятельных (и имеющих образование) слоев местного населения, являются нередко подготовительным этапом для начала этими лицами собственной предпринимательской деятельности. Высокие доходы агентов, менеджеров ТНК служат базой для весьма быстрого накопления капитала. Нередки и случаи, когда технические специалисты и даже квалифицированные рабочие, получившие профессиональную подготовку в филиалах ТНК, накопив определенную сумму денег, открывают собственное дело: небольшую, но современную по технологии механизированную мастерскую, иногда связанную с ТНК отношениями производственного кооперирования, поставляющую им узлы, детали, а иногда, напротив, выпускающую продукцию, конкурирующую с продукцией ТНК (в том числе и снабженную поддельными марками).

В нефтедобывающих странах Аравийского полуострова многие представители быстро складывающейся благодаря мощному воздействию нефтяного фактора крупной буржуазии прошли школу сотрудничества с ТНК, выполняя функции агентов, посредников, являясь партнерами ТНК в смешанных компаниях. Значительная часть этой крупной буржуазии связана с государственным аппаратом, с правящими семействами, в том числе и кровными узлами. Средством закрепления общности интересов феодально-теократической элиты этих стран и нарождающейся там крупной буржуазии с интересами ТНК стало рециклирование нефтедолларов, вложение их в экономику стран развитого капитализма, приобретение акций крупнейших транснациональных корпораций. К концу 1979 г., по некоторым оценкам, иностранные активы стран — экспортеров нефти, в основном государств Персидского залива, достигли 236 млрд. долл., причем 80% этих активов было размещено в промышленно развитых капиталистических странах [23, с. 91]. Так, в 70-х годах Кувейт приобрел 14,8% акций западногерманской «Даймлер-Бенц» и (с участием суданского миллионера Халила Османа, тесно связанного с правящим семейством Кувейта) от 3,5% до 10% акций английской корпорации «Лонро» [126, с. 186; 225, З.ХП.1976].

В тех азиатских странах, где уже сформировалась национальная (в том числе и монополистическая) буржуазия, ТНК сотрудничают прежде всего с ее верхушкой.

Так, в Индии ТНК создали с большинством монополистических групп страны совместные предприятия, заключили с этими группами лицензионные соглашения. Например, западногерманская ТНК «Сименс» и группы Кхатау и Кирлоскара участвуют в капитале «Сименс инджиниринг», американская корпорация «Кайзер алюминум» и Бирла — в капитале «Хиндустан алюминум компани», американская ТНК «Мерк» и Тата — в капитале «Мерк Индия» [134, с. 238; 204, 1972, т. 7, № 5—7, с. 389]. Соглашения о техническом сотрудничестве с индийскими монополиями заключили такие ТНК, как «Филипс», ИТТ, «Дженерал электрик», «Фиат», «Мицубиси» [223, 1975, т. 13, № 25, с. 14]. Вместе с тем в той же Индии вплоть до конца 50-х годов иностранные фирмы неохотно заключали соглашения о финансовом и техническом сотрудничестве с компаниями, принадлежащими средней национальной буржуазии, обладающими сравнительно малой кредитоспособностью. В 60-х годах расширилось сотрудничество иностранных компаний со средними предпринимателями Индии, но в основном это были не ТНК, а относительно небольшие фирмы Австрии, Дании, Норвегии, Швеции, а также средние и мелкие фирмы Англии и США [101, с. 107, 115].

Сотрудничество с ТНК позволяет верхушке индийской буржуазии получать определенные стратегические преимущества: технологию, дефицитные ресурсы, иностранную валюту; оно способствует увеличению доходов и укреплению позиций монополистической буржуазии страны. Это дает прогрессивным индийским экономистам основания относить рост местных монополий к числу отрицательных социальных издержек привлечения иностранного частного капитала [172, с. 223].

В ряде государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока основные выгоды от сотрудничества с ТНК также получили крупнейшие местные группы предпринимателей. Сотрудник Сиднейского университета Кришна Кумар приходит к выводу о том, что экспансия ТНК способствовала увеличению доходов и укреплению позиций местной крупной буржуазии, сотрудничающей с ТНК, в Малайзии, на Филиппинах, на Тайване, в Южной Корее, Гонконге [149, с. 79, 96—97].

Таким образом, определенные группы буржуазии (в основном крупной и частично средней) развивающихся стран благодаря связям с ТНК повышают доходы, укрепляют свои позиции, а конфликты этих групп буржуазии с международным монополистическим капиталом приобретают преимущественно характер борьбы его партнеров, хотя и неравноправных, за получение большей доли прибылей. Эта тенденция проявляется и в выступлениях некоторых развивающихся стран относительно установления нового международного экономического порядка. В реализации ряда требований, касающихся перестройки мирохозяйственных связей, заинтересована и часть национальной буржуазии, которая стремится укрепить собственные позиции в конкурентной борьбе, расширяя сотрудничество с ТНК, с развитыми капиталистическими странами.

Е. М. Примаков отмечает: «Есть основания считать, что новые формы сотрудничества местной крупной и средней буржуазии с иностранными, особенно транснациональными, монополиями приводят к определенным изменениям в ее политической ориентации. В целом ряде случаев она выступает уже не за вытеснение иностранного капитала, а за более выгодные для себя формы кооперации с ним». Сотрудничество с иностранным монополистическим капиталом, продолжает Е. М. Примаков, «развивает тенденцию отхода местной крупной и части средней буржуазии от защиты национальных интересов, подрывает возможность ее использования в качестве союзника трудящихся в антиимпериалистическом фронте...» [96, с. 46].

В Азии тенденция к «унии» местной крупной и определенной части средней буржуазии с ТНК особенно усиливается в государствах и территориях, вырвавшихся вперед по целому ряду экономических показателей, — «новых индустриальных странах» (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг).

Однако местная буржуазия получает выгоды от сотрудничества с ТНК отнюдь не задаром. Нередко платой становится более подчиненное, зависимое положение буржуазии (не говоря о других последствиях). Так, Ф. Дейо, изучавший социально-экономические последствия индустриализации Сингапура, осуществляемой при опоре на иностранный капитал, пришел к выводу о росте зависимости национальной буржуазии от ТНК, о вытеснении независимых предпринимателей агентами

ТНК, об их выталкивании в непроеизводственную сферу: «Все чаще местные предприниматели взамен самостоятельной производственной деятельности берут на себя функции торговых агентов, субподрядчиков ТНК. Независимый предприниматель все чаще вытесняется бюрократом из государственного учреждения или иностранной фирмы, с одной стороны, и инвестором — с другой. А там, где местное предпринимательство сохраняет свою жизнеспособность, оно во все большей мере зависит не от других местных фирм, а от ТНК» [127, с. 78]. Массированное внедрение ТНК в промышленность Сингапура сопровождалось вытеснением из нее частного национального капитала, доля которого в инвестициях в обрабатывающую промышленность, по данным Ф. Дейо, понизилась с 27,6% в 1973 г. до 9,4% в 1977 г. [127, с. 63, 72]. Сингапурский частный капитал устремился в сферу туризма, в недвижимость, банковское дело, внутреннюю торговлю. Экспансия ТНК в промышленности сопровождалась утратой национальной буржуазией динамизма, ослаблением ее позиций в производственной сфере, потерей ею самостоятельности.

Конечно, не всю буржуазию, даже сотрудничающую с ТНК, можно охарактеризовать как сугубо подчиненную им. Для части буржуазии характерна определенная самостоятельность. «Уния» не исключает противоречий, ожесточенной борьбы между партнерами.

Неоднозначность отношения различных групп местной буржуазии к ТНК, к иностранному капиталу в целом можно проследить на примере Индии. Если верхушка индийской буржуазии — монополистические группы — охотно сотрудничает с ТНК, выступает за либерализацию условий их деятельности, то средняя промышленная буржуазия Индии, заключающая с иностранным (не всегда монополистическим) капиталом в основном соглашения о техническом сотрудничестве, требует установления более жесткого контроля государства над условиями импорта технологии. Негативное отношение к иностранному частному капиталу (а особенно к ТНК, которые выступают как средоточие всех отрицательных сторон иностранного проникновения) присуще многочисленной мелкой буржуазии. Вместе с тем и среди мелкой буржуазии, среди низших слоев национальной буржуазии Индии есть группы, заинтересованные в сотрудничестве с ТНК. Это прежде всего владельцы современных механизированных мастерских, интегриро-

ванных в систему субподрядов иностранных филиалов или местных монополий, сотрудничающих с ТНК (см. подробнее [101, с. 198—200]).

Говоря о неоднозначности отношения к ТНК различных отрядов буржуазии азиатских стран, нельзя забывать, что эта буржуазия неоднородна по этническим, племенным, национальным, кастовым, религиозным признакам. ТНК уже в силу своей монополистической природы способствуют углублению неравномерности развития разных этнических групп буржуазии, повышению доходов и укреплению позиций буржуазии из народностей, находящихся на относительно более высоких ступенях социально-экономического развития.

Так, в Малайзии ТНК предпочитали заключать соглашения о технико-экономическом сотрудничестве, о создании смешанных предприятий с китайскими фирмами. Более того, среди служащих управленческого аппарата, технических специалистов и даже рабочих филиалов ТНК в Малайзии более высокой была в 70-х годах доля китайцев, а не коренного малайского населения. Аналогичное положение существовало и в Индонезии. Противостоять этим тенденциям были призваны требования национального законодательства о повышении доли в капитале дочерних компаний ТНК и управлении ими коренного населения («прибуми» в Индонезии, «бумипутра» в Малайзии) [149, с. 91—92].

И в других государствах Юго-Восточной Азии и, естественно, в таких территориях Дальнего Востока, как Тайвань и Гонконг, в качестве партнера ТНК выступает прежде всего буржуазия китайского происхождения, что связано с той особой ролью, которую она играет в экономике региона. Большое развитие в развивающихся странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока получил перелив капитала китайской буржуазии из одной страны в другую. При этом инвестиции импортируемого китайского капитала нередко осуществляются совместно с ТНК.

В 70-х годах ТНК стали использовать крупный частный капитал азиатских стран в качестве младшего партнера при реализации проектов в третьих странах. Так, голландская «Филипс» и шведская «Эрикссон телефон» привлекли к осуществлению проекта в области телекоммуникаций Саудовской Аравии в качестве субподрядчика южнокорейскую инженерно-строительную фирму, командировавшую в Саудовскую Аравию рабо-

чих-строителей [210, 19.XII.1980, с. 52]. ТНК втягивают в осуществление совместных проектов в азиатских, а также африканских странах индийские монополии.

В целом ТНК берут курс на союз с крупной (и отчасти средней) буржуазией, а в некоторых ближневосточных странах — экспортерах нефти — с обуржуазивающейся феодально-теократической правящей верхушкой.

В качестве союзника ТНК, социальной базы капиталистического пути развития в том его варианте, который особенно выгоден ТНК, выступает во многих развивающихся странах Азии и бюрократия, часть служащих, чиновников государственного аппарата, высших офицеров, управляющих предприятиями госсектора. Последний, как известно, все чаще становится партнером ТНК при создании смешанных компаний, при заключении соглашений о техническом содействии, об услугах. Таким образом, вопрос о взаимодействии ТНК с госсектором заслуживает особого внимания.

Взаимодействие ТНК с госсектором носит противоречивый характер. С одной стороны, госсектор расширяется в значительной мере за счет национализации филиалов ТНК, колониальных монополий. Но, с другой стороны, бывает и так, что ранее национализированные предприятия после соответствующих сдвигов в государственной экономической политике, как правило, связанных с переменой политического режима, возвращаются прежним владельцам; иностранный монополистический уклад как бы восстанавливается за счет сокращения госсектора. Это имело место, в частности, в Индонезии, где после прихода к власти в середине 60-х годов военных были возвращены предприятия и плантации таким ТНК, как «Юнилевер», «Гудьир», «Бритиш-Америкэн тобэкко» и др.

Борьба между госсектором и иностранным монополистическим капиталом, противоречия между ними отнюдь не исключают взаимного сотрудничества. Чем сильнее позиции госсектора, чем последовательнее государственная экономическая политика, тем больше ТНК вынуждены идти на связи с государственным предпринимательством.

Отношение ТНК к госсектору неоднозначно в странах с различным уровнем и характером социально-экономического развития. В ряде освободившихся стран, где местный развитой частнокапиталистический уклад

не получил достаточного развития, госсектор является для ТНК единственным возможным партнером. В развивающихся странах, где уклад местного крупного частного капиталистического предпринимательства достиг существенных масштабов, в частности в Индии, ТНК охотнее идут на сотрудничество с крупными частными компаниями. В 60-х годах в Индии имели место случаи прямого отказа ТНК сотрудничать с предприятиями госсектора. Но в 70-е годы отношение ТНК к госсектору стало более гибким и в странах с развитым частнокапиталистическим предпринимательством. ТНК стремятся использовать сотрудничество с государственными предприятиями не только для укрепления своих позиций в той или иной стране, но и для воздействия на характер развития самого госсектора, а через него — на социальную эволюцию страны в целом. ТНК более охотно, чем прежде, идут на сотрудничество с госсектором и в странах социалистической ориентации, стремясь в любых формах проникнуть в их экономику, установить более тесные контакты с бюрократией, управляющими предприятиями госсектора, членами советов директоров государственных корпораций. Партнерство с госсектором развивающихся стран может быть весьма выгодным для ТНК, которые при этом пользуются льготами, протекционистской защитой, предоставляемыми государственным предприятиям, имеют возможности проникать на правах партнера в закрытые для прямого участия иностранного капитала отрасли.

Получение комиссионных, других выплат от ТНК (в том числе и взяток) способствует росту доходов определенной части местной бюрократии, создает предпосылки для ее обуржуазивания, превращения в бюрократическую буржуазию. Специфической формой взятки, особым видом вознаграждения за оказанные услуги стало предоставление транснациональными корпорациями высокопоставленным чиновникам, государственным деятелям (или их родственникам) хорошо оплачиваемых должностей в правлениях филиалов, пакетов акций в смешанных компаниях.

Используя подкуп, ТНК могут не только добиваться выгодных для себя условий контрактов, но и воздействовать на решения государственных органов, определяющих те или иные направления экономической политики. В 70-х годах достоянием гласности стали многочисленные скандалы, связанные с использованием международ-

ными монополиями коррупции в среде чиновников государственного аппарата, госсектора некоторых стран.

В Малайзии, например, американская «Нортроп» заплатила 462 тыс. долл. комиссионных агентам по продаже самолетов Ф-6. Одним из таких агентов была специально созданная компания «Шарикат бумипутра сендириан», в числе акционеров которой находились государственные чиновники страны и их родственники и через которую выплачивались взятки, в частности руководству департамента ВВС, ведающего закупками вооружения. Кроме того, взятки на сумму 171 тыс. долл. были выплачены в Малайзии через зарегистрированную в Швейцарии «Экономик энд дивелопмент корпорейшн», формально не связанную с «Нортроп», а фактически являвшуюся ее подразделением, в задачи которого входило «действовать за кулисами, через нужных людей в нужных местах». После скандала, разразившегося в связи с разоблачением коррупции, использовавшейся «Нортроп» в Малайзии, пятеро высших офицеров этой страны были вынуждены подать в отставку, так как выяснилось, что они несут ответственность за закупку устаревшего военного оборудования по завышенной цене. Для форсирования своих продаж и получения выгодных контрактов «Нортроп» использовала подкуп и в Саудовской Аравии, Таиланде, Индонезии [210, 16.I.1976, с. 91—95].

Коррупция превращается в развивающихся странах в важный источник накопления предпринимательского капитала.

Контакты бюрократии, управляющих предприятиями госсектора развивающихся стран с ТНК таят в себе опасность перерождения этих социальных сил под влиянием заморских партнеров. Отсюда даже при видимом преобладании и укреплении позиций госсектора открываются возможности усиления скрытого отрицательного воздействия ТНК на социально-экономические процессы в развивающихся странах. В связи с этим встает вопрос о социальной нагрузке, которую несет сотрудничество ТНК с госсектором.

С точки зрения интересов ТНК, такое сотрудничество призвано способствовать укреплению связей международного монополистического капитала с местной бюрократией, средними слоями, технической интеллигенцией, превращению этих слоев за отсутствием или немощью национальной буржуазии в социальную опору

ТНК, опору пути форсированного развития капитализма в развивающихся странах. С точки зрения интересов госсектора, в котором объективно заложены антиимпериалистические потенции, это сотрудничество должно способствовать реализации тенденций к экономической самостоятельности развивающихся стран.

За одним и тем же явлением (сотрудничество госсектора с ТНК) может скрываться различная сущность. В одном случае контракты государственных компаний с ТНК фактически равнозначны передаче природных ресурсов страны на откуп иностранному капиталу, в другом — они являются действенным средством наступления на позиции монополий, использования иностранного капитала, технологии в целях преодоления отсталости. Критериями для водораздела между этими двумя направлениями в сотрудничестве госсектора и ТНК являются не столько более или менее выгодные для той или иной страны условия соглашений (в настоящее время даже страны с откровенно проимпериалистической ориентацией требуют от ТНК уступок и добиваются их), сколько то, каким целям служит это сотрудничество, какие классовые силы объективно в нем заинтересованы.

Менее, чем с крупным частным капиталом и госсектором, развиты связи ТНК с мелким местным производством. Низшие уклады в меньшей степени зависят от внешних рынков, поставок оборудования, технологии международными корпорациями. Вместе с тем ТНК оказывают на низшие уклады хотя и опосредованное, но значительное влияние.

По отношению к мелкой промышленности правительства многих государств Азии проводят политику протекционизма, стимулируют развитие мелкого производства, закрывают зарезервированные за ним отрасли для иностранных инвесторов. Однако ТНК изыскивают обходные пути и проникают в эти отрасли. Конкуренция с ТНК влечет за собой разорение мелких предпринимателей, ремесленников. Усиленное проникновение японских компаний под эгидой крупнейших торговых монополий «сого сёся» в рыболовство в странах Юго-Восточной Азии вызвало разорение целых рыбацких общин [210, 11.VII.1980, с. 55]. Деятельность ТНК способствует углублению разрыва между современным организованным сектором и неорганизованным сектором, в котором занята большая часть представителей низших слоев города, в уровнях производительности труда и доходов. Низшие

уклады и связанные с ними массы населения остаются как бы в стороне от экономического роста.

Вместе с тем расширилось вовлечение транснациональными корпорациями мелких предприятий текстильной, швейной, электронной промышленности азиатских стран в свою глобальную систему через субподрядные соглашения. Американские и западноевропейские ТНК, действующие в сфере розничной торговли («Сирс энд Робек», «Монтгомери Уорд», «Маркс энд Спенсер», «Кауфхоф»), крупнейшие торговые монополии Японии заключают с мелкими предприятиями некоторых государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока долгосрочные соглашения о закупках швейных, текстильных, обувных изделий, париков, игрушек [138, с. 149]. На Филиппинах текстильные предприятия, выпускающие экспортную продукцию, в основном мелкие, тесно связаны с заказчиками — ТНК, обеспечивающими их сырьем, подробными спецификациями для производства изделий [234, 1979, № 20, с. 12].

Субподряды стали применяться не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве, в сфере агробизнеса. Так, крупнейшие экспортеры бананов с Филиппин — американские ТНК «Дель Монте», «Юнайтед брэндс», «Касл энд Кук», японская компания «Сумитомо» — юридически не являются собственниками плантаций по выращиванию этих плодов, они арендуют земли или же закупают бананы по ценам, заранее обусловленным в заключенных ими долгосрочных соглашениях о закупках, у 25 местных компаний, многие из которых, в свою очередь, скупают бананы у мелких арендаторов или же выращивают на собственных плантациях. Заработная плата плантационных рабочих по данным 1980 г. составляла 1 долл. в день, что было ниже доходов, которыми оценивался национальный уровень бедности. В Таиланде 70% экспортируемых транснациональными корпорациями ананасов поступало из мелких крестьянских хозяйств, формально самостоятельных, а фактически попадавших к монополиям в долговую кабалу вследствие получения от них в кредит удобрений, сельскохозяйственного инвентаря и полностью зависевших от этих монополий [210, 11.VII.1980, с. 55—57].

Формально независимые товаропроизводители города, рабочие-надомники, рабочие мелких предприятий и мастерских, выполняющих заказы ТНК, получают за свою работу значительно меньшую плату, чем занятые на

крупных предприятиях. ТНК в этом случае не приходится нести затрат на социальное обеспечение, оборудование рабочего места, соблюдение норм техники безопасности. Условия труда на мелких и мельчайших предприятиях хуже, чем на крупных, рабочий день продолжительнее (если он вообще нормирован). Рабочие мелких предприятий через систему субподрядов нещадно эксплуатируются транснациональными корпорациями. При падении спроса, понижении экономической конъюнктуры монополиям легче аннулировать субподряды мелким предприятиям, чем уволить кадровых рабочих, объединенных в профсоюзы. Аннулирование субподрядов ведет к разорению мелких предприятий, мастерских.

С субподрядами в определенной степени сходны и отношения филиалов ТНК с мелкими торговцами, наводняющими улицы азиатских городов. Среди товаров, которые сбывают торговцы, лоточники, разносчики, есть и продукция филиалов ТНК: сигареты, прохладительные напитки, жевательная резинка, галантерейные изделия. Иногда эти товары поступают непосредственно от филиалов ТНК на комиссионных началах, чаще — через цепь посредников, каждый из которых получает свою долю в прибылях.

Субподряды способствуют вовлечению мелкого производства в систему эксплуатации ТНК. По прогнозу ОЭСР «Интерфьючерс», роль субподрядов к концу века возрастет [217, 1979, № 6, с. 291].

Связь мелкого производства с крупным через субподряды в определенной мере способствует преодолению, размыванию многоукладности в направлении развития капитализма. Но одновременно ТНК тормозят этот процесс, блокируют возможности трансформации мелкого производства. Одни мелкие предприятия включаются в глобальную производственную систему ТНК, другие — разоряются, не выдерживая их конкуренции. Это означает рост числа безработных, ускорение процессов деклассирования. В относительно небольших государствах и территориях (например в Сингапуре, Гонконге, Южной Корее) сравнительно высока интегрированность мелкого производства в систему ТНК, в странах с массовидными пластами низших укладов (например в Индии) она незначительна. В целом ТНК лишь в ограниченных пределах способствуют трансформации низших укладов в направлении развития капитализма. Чаще последствиями экспансии международных моно-

полий становятся неконтролируемое разрушение традиционных структур, разложение и хирение низших укладов, с которыми связано большинство населения азиатских стран.

Можно подчеркнуть, что в то время как социальная опора транснациональных корпораций, социальная база навязываемого ими пути развития, является хотя и влиятельной, но достаточно узкой, объективно противостоит транснациональным корпорациям громадное большинство населения, которое не получает никаких выгод от деятельности ТНК, а, наоборот, страдает от нее.

Для расширения социальной базы своей экспансии ТНК широко используют склонность части буржуазии, бюрократии, определенных групп интеллигенции развивающихся стран к западному образу жизни, западным стандартам потребления. Именно ТНК в значительной степени приносят в развивающиеся страны социальную психологию «общества потребления», рекламируют западный образ жизни. Направляя значительную часть своих инвестиций в импортзамещающем производстве обрабатывающей промышленности в отрасли, выпускающие потребительские товары, рассчитанные на искусственно стимулированные, а не на реальные потребности (и прежде всего возможности) широких масс, ТНК насаждают в развивающихся странах западные стандарты потребления.

Несмотря на ведущую роль ТНК в фармацевтической и пищевой промышленности, вклад монополий в реализацию концепции так называемых основных потребностей, в борьбу с голодом и болезнями минимален. Значительная часть инвестиций ТНК в этих отраслях ориентирована именно на искусственно стимулированные потребности, притом узких состоятельных слоев. Так, среди медикаментов, выпускаемых ТНК в развивающихся странах, важное место занимают тонизирующие средства, транквилизаторы, витамины, а не лекарства, необходимые для борьбы с тяжелыми массовыми заболеваниями. Значительную часть продукции ТНК пищевой промышленности составляют, так сказать, престижные продукты (прохладительные напитки, некоторые упакованные продукты питания). Уровень цен на эти продукты ТНК в развивающихся странах весьма высок. Покупка их беднейшими слоями населения, когда это вообще возможно, практически означает отвлечение средств, которые могли бы быть использованы для при-

обретения насущно необходимых и более дешевых товаров.

Насаждая западный образ жизни и западные стандарты потребления, ТНК стремятся к созданию в развивающихся странах космополитической элиты, связанной с транснациональным бизнесом. Курс ТНК на вестернизацию элиты развивающихся стран дает свои плоды.

Типичный портрет индийского менеджера-космополита (причем такие встречаются не только в филиалах ТНК, но и в местных фирмах) приводил лондонский журнал «Нью стейтсмен»: «Он происходит из хорошей семьи, получил образование в английском университете, произношение которого стремится сохранить. Поступив на работу, он меняет имя: например, Ананд — на Энди, Дхандва — на Дэнни, Джамшед — на Джимми. Если имя трудно изменить, то он называет себя Банти. Условием его приема на работу является умение играть в гольф. Он женится на женщине другой касты, национальности. Освобожденный от одних кастовых предрассудков, он приобретает другие. ...Ввести Энди, который делит кабинет, оборудованный кондиционером, с Фредди, в дом Банти, имеющего отдельный кабинет, означает совершить грубейшую бестактность... Банти и его жена будут жить в роскошной квартире, предоставленной компанией, их двое говорящих только по-английски детей будут звать их „дэдди“ и „мамми“. Обстановка в их квартире будет сочетать в себе элементы Востока и Запада, так же как их пища, книги, пластинки...» (цит. по [145, с. 295—296]).

Подобные менеджеры-космополиты связывают свое процветание с успешным функционированием корпорации, в которой служат, а не с развитием национальной экономики, по образу жизни и мыслей они гораздо ближе к служащим данной компании в других странах, чем к соотечественникам, и потому рассматривают себя как часть некоей наднациональной общности. Такого рода настроения присущи определенной части национальной буржуазии, интеллигенции, бюрократии, феодально-теократической элиты. Обладание престижной продукцией ТНК («мерседесами», кондиционерами, а если говорить о нефтяных шейхах, то и яхтами, самолетами) становится неотъемлемой принадлежностью социального статуса наиболее преуспевающих деловых людей, чиновников в развивающихся странах.

Мощным орудием воздействия на массовое сознание,

насаждения западных стандартов и культуры «общества потребления» для ТНК является реклама. ТНК затрачивают на рекламу в среднем в 6 раз больше, чем фирмы, ориентирующиеся на национальный рынок. В 1977 г. крупнейшие транснациональные рекламные агентства контролировали 67,4% рынка рекламы в странах Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, 36,6% — в ближневосточных странах [41, с. 10]. Расходы на рекламу во многих развивающихся странах Азии весьма значительны. В расчете на душу населения они достигали 22,04 долл. в год в Сингапуре, 17,7 долл. в Кувейте, 3,79 долл. в Южной Корее, 3,42 долл. в Малайзии [41, с. 49—51]. Основную массу расходов по рекламе составляли затраты ТНК на рекламу в прессе и по телевидению. Из расходов на рекламу в азиатских странах в 1976 г. 37% приходилось на печатные издания, 33% — на телевидение (его доля резко возросла с 60-х годов), 6% — на радио [41, с. 24]. Средства массовой информации развивающихся стран Азии подпадают под влияние ТНК, ибо значительную долю их доходов составляют платежи международных монополий за рекламные объявления. По телевидению обычно рекламируется такая продукция ТНК, как сигареты, прохладительные напитки, медикаменты.

Благодаря воздействию рекламы, средств массовой информации, развитию международного туризма, в котором также важную роль играют ТНК, демонстрационный эффект западного образа жизни ощущают на себе не только имущие, но и широкие массы неимущих слоев населения. Возникает парадоксальная ситуация: люди, которые недоедают, тратят свои скудные средства не на насущные нужды, а на красиво, ярко упакованные продукты, производимые ТНК и рассчитанные на относительно высокий уровень дохода (этими товарами ТНК наводняют рынки практически всех развивающихся стран, даже самых бедных и отсталых, где у транснациональных корпораций нет своих дочерних компаний). Бедняк, чистильщик обуви в Бейруте, экономит деньги, чтобы купить кока-колу. В Западной Бенгалии бедняки под воздействием рекламы покупают для своих детей ярко упакованное порошковое молоко, производимое фирмой «Нестле», хотя они могли бы купить натуральное молоко по более низкой цене [119, с. 183—184, 177].

Навязчивая реклама ТНК, засилье иностранных упа-

кованных продуктов питания и прохладительных напитков, которые не по карману беднейшим слоям населения и являются для них своего рода роскошью, приводят к тому, что эти товары покупаются взамен необходимых продуктов питания. Вместо кормления младенцев материнским молоком часто, даже в тех случаях, когда в этом нет никакой необходимости, используется разрекламированное детское питание. Между тем подсчитано, что полный перевод грудных младенцев на детское питание, например, в Индии был бы сопряжен с затратами, которые в 4 раза превышают расходы индийского правительства на здравоохранение [41, с. 34]. Применение молочных смесей, производимых ТНК, при отсутствии соответствующих санитарно-гигиенических условий и несоблюдении дозировки (из-за высокой стоимости сухого молока, чтобы увеличить количество продукта, его разводили большим количеством воды, чем требуется) вызвало немало смертных случаев среди детей [177, с. 27].

Реклама превращает продукцию ТНК в символ высокого социального статуса, в принадлежность определенного, хитроумно превращаемого в желанный для многих образа жизни. Эксперты ООН приводят красноречивый пример влияния западных стандартов в развивающихся странах: крестьянин несет камень, разрисованный под транзистор; у него нет денег на покупку настоящего приемника, но, владея такой бутафорией, он чувствует себя «приобщенным к западной культуре» [41, с. 35].

Подлинные плоды вестернизации, однако, могут вкусить лишь немногие, и это ведет к отрыву элиты, привилегированных слоев от основной массы населения, к углублению пропасти между имущими и неимущими. Формирование новой системы потребностей под воздействием демонстрационного эффекта, насаждения западных стандартов потребления не сопровождается для большинства населения развивающихся стран Азии адекватным ростом доходов. Тем самым демонстрационный эффект, в значительной мере связанный с экспансией ТНК, способствует смене «революции растущих надежд» «революцией растущих разочарований», становится катализатором социальной напряженности.

ТНК не способствуют решению острейших социальных проблем развивающихся стран, в частности проблемы занятости. По оценкам ООН, к середине 70-х годов ТНК создали в развивающихся странах лишь 3—4 млн.

рабочих мест, тогда как численность безработных и не полностью занятых достигла там 300 млн. [35, с. 107—108; 21, с. 12]. Косвенное воздействие ТНК на занятость нередко негативно, так как проникновение их в отрасли, продукция которых предназначена для внутреннего рынка, и конкуренция с национальными предприятиями ведут к разорению этих предприятий, особенно мелких, и, соответственно, к росту безработицы.

Воздействие ТНК на занятость неоднозначно в различных группах отраслей. Наиболее значительно увеличение занятости при усилении активности ТНК в трудоемких производствах обрабатывающей промышленности, ориентированных на экспорт. Несколько меньше вклад в занятость дочерних компаний ТНК, продукция которых носит импортзамещающий характер и которые применяют более капиталоемкую технологию, чем в экспортном производстве. В добывающей промышленности, где применяется весьма капиталоемкая технология, число рабочих мест, создаваемых в результате деятельности ТНК, минимально.

Неравномерность влияния ТНК на занятость проявляется и в одной и той же отрасли. Например, в электронном и электротехническом машиностроении в ряде государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока относительно большим было воздействие на рост занятости дочерних компаний ТНК, специализировавшихся на производстве экспортной продукции, относительно меньшим — тех дочерних компаний ТНК, продукция которых предназначалась для внутренних рынков соответствующих стран.

Влияние ТНК на занятость неравномерно по различным районам одной и той же развивающейся страны. Так, в Индонезии в 1967—1976 гг. 60% рабочих мест, созданных в результате притока иностранных инвестиций, приходилось на Яву [19, с. 516].

Хотя уровень капиталоемкости технологии, применяемой транснациональными корпорациями, различен в разных группах отраслей, в целом ТНК предпочитают использовать капиталоемкую технологию. Это отнюдь не благоприятствует абсорбции колоссального излишка рабочей силы, вытесняемой из традиционных укладов развивающихся стран и не находящей себе применения в современном производстве. Ориентация ТНК на капиталоемкую технологию ведет к повышению спроса на

рабочую силу лишь достаточно высокой квалификации, т. е. создает возможности для трудоустройства только достаточно подготовленных, квалифицированных, имеющих необходимые навыки для работы в крупном современном производстве кадров, оставляя за бортом производства огромные массы неквалифицированной рабочей силы.

Способствуя расширению производства и росту занятости в современном секторе и связанных с ним (в основном через субподряды) сегментах мелкой промышленности, ТНК одновременно вызывают стагнацию и разорение многих видов мелкого производства. Так, в Сингапуре создание «свободных экспортных зон» привело параллельно с увеличением занятости в филиалах ТНК к закрытию местных, в основном мелких, предприятий, которым не под силу было осуществить затраты по перемещению производства в «свободные экспортные зоны» [127, с. 66]. Одни мелкие предприятия, для которых конкуренция с гигантскими ТНК является убийственной, разоряются. Другие вынуждены переходить от более доходных производственных операций к вспомогательным работам (например, вместо производства обуви осуществлять ее ремонт). Крупные фабрики, для того чтобы успешнее противостоять конкуренции ТНК и повысить качество своей продукции, вынуждены вводить более капиталоемкую технологию, тем самым снижая возможности роста занятости.

Более высокий, чем на местных предприятиях, уровень зарплаты в филиалах ТНК, демонстрационный эффект насаждаемых ими западных стандартов потребления и западного образа жизни являются важными факторами притяжения в города мигрантов из сельской местности. Между тем лишь незначительная часть их может получить работу в современном секторе, большинство же наводняет бидонвили азиатских городов, оседает в неорганизованном секторе, в основном в сфере торговли и услуг, с неполной или фиктивной занятостью, пополняет ряды пауперов.

Создавая новые рабочие места, ТНК способствуют некоторому росту численности промышленных и сельскохозяйственных рабочих, служащих. Общее число занятых в филиалах ТНК в развивающихся странах составило в 1980 г. 4 млн., т. е. 0,5% их экономически активного населения [18, с. 21]. При этом в филиалах американских ТНК в развивающихся странах было за-

нято в 1977 г. примерно 2 млн. человек, в том числе 0,5 млн. — в развивающихся странах Азии [238, 1981, № 10, с. 51]. Среди занятых в филиалах ТНК в развивающихся странах к концу 70-х годов, по оценкам МОТ, 60—75% составляли производственные рабочие, 12—25% — конторские служащие, 3—14% — технические специалисты, 4—6% — управленческий персонал [18, с. 21, 33].

Если рассматривать занятость по сферам деятельности, то окажется, что наибольшее число занятых в филиалах ТНК сосредоточено в промышленности. В Индии в 1977 г. 79% общего числа занятых в 52 крупнейших филиалах ТНК приходилось на обрабатывающую промышленность, 18% — на плантации сельскохозяйственных культур. На Филиппинах в обрабатывающей промышленности тогда же работало 55% общего числа занятых в 138 крупнейших филиалах ТНК, в добывающей промышленности — 14%, в строительстве — 11%, в сельском хозяйстве — 7% [18, с. 30—31].

Именно промышленные рабочие, а также некоторые категории служащих относились к наиболее динамично возrastавшим в 60—70-х годах категориям занятых в филиалах ТНК. Проведенное экспертами МОТ обследование филиалов 250 крупнейших неамериканских ТНК в развивающихся странах показало, что если численность занятых в этих филиалах во всех отраслях увеличилась за 1960—1977 гг. в 2,5 раза, то в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг она (т. е. в основном численность промышленных рабочих, служащих промышленных и торговых предприятий, банковских служащих) возросла в 6—7 раз, в добывающей промышленности — в 4 раза; незначительно, менее чем в 2 раза, увеличилась численность занятых в сельском хозяйстве [18, с. 23].

Весьма существенная часть занятых в филиалах ТНК в развивающихся странах была сосредоточена в нескольких странах, в которых концентрировались основные из вложенных в развивающиеся страны инвестиций этих международных монополий. Так, 56% общего числа занятых в филиалах западногерманских корпораций в развивающихся странах в конце 70-х годов приходилось на пять государств (Бразилию, Мексику, Аргентину, Индонезию и Сингапур), 60% занятых в филиалах голландских ТНК и 48% занятых в филиалах японских ТНК — на те же пять государств и Гонконг [18, с. 24].

Из 0,5 млн. занятых в филиалах американских ТНК в развивающихся странах Азии в 1977 г. $\frac{4}{5}$ было сосредоточено в восьми государствах и территориях: на Филиппинах (111,8 тыс.), в Индии (94,6 тыс.), на Тайване (68,0 тыс.), в Индонезии (52,5 тыс.), Гонконге (44,9 тыс.), Сингапуре (44,2 тыс.), Малайзии (36,0 тыс.), Южной Корее (31,0 тыс.) [238, 1981, № 10, с. 51].

Можно считать, что в Азии ТНК способствовали росту промышленного пролетариата прежде всего в названных государствах и территориях Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, особенно в своих «экспортных платформах». При этом доля занятых в филиалах ТНК в общей численности занятых в соответствующей отрасли и тем более в общей численности экономически активного населения в названных странах существенно различалась. В Сингапуре в 1977 г. на иностранные филиалы приходилось 32%, а вместе со смешанными компаниями с участием иностранного капитала — 67% общего числа занятых в обрабатывающей промышленности. В Малайзии к середине 70-х годов в иностранных филиалах сосредоточивалось 33% занятых в обрабатывающей промышленности, в Южной Корее — 12%. На Филиппинах в 1970 г. доля занятых в филиалах ТНК в обрабатывающей промышленности равнялась 7% общей численности занятых в обрабатывающей промышленности, однако в экономически активном населении этой страны на занятых в филиалах ТНК приходилось лишь около 1%. В Индии в 1977 г. доля иностранных филиалов в численности занятых в организованном секторе составила 13%, причем в организованном частном секторе — 33—35%, однако в общей численности экономически активного населения она была равна всего 1% [18, с. 27].

Рабочая сила, занятая в филиалах ТНК в азиатских странах, концентрируется в ряде ведущих отраслей с передовой технологией производства. Так, в Индии в 1978 г. доля занятых в филиалах ТНК в общем числе занятых в производстве проигрывателей составила 80%, шин — 73%, батареек для электроприборов — 72%, аспирина — 62%, радиоприемников — 41%; до 30% рабочих соответствующей отрасли было занято в индийских филиалах ТНК в производстве электрических моторов, дизелей, химических удобрений, мыла, цемента [18, с. 30]. В целом наибольший прирост численности промышленного пролетариата, занятого в филиалах ТНК

в развивающихся странах, наблюдался в 70-х годах в таких передовых, технологически сложных отраслях обрабатывающей промышленности, как химическая, фармацевтическая промышленность, электронное и электротехническое машиностроение, автомобилестроение [18, с. 111].

Происходившее в основном в результате экспансии ТНК развитие обрабатывающей промышленности в ряде государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, ставших объектами массированного проникновения ТНК (Сингапур, Гонконг, Тайвань, Южная Корея, в меньшей степени Малайзия и Филиппины), повлекло за собой сдвиги в отраслевой структуре и характере занятости экономически активного населения. В общей численности экономически активного населения повысился удельный вес занятых в обрабатывающей промышленности. В Сингапуре он увеличился с 14% в 1957 г. до 28,4% в 1980 г., в Южной Корее — с 12% в 1966 г. до 20,5% в 1980 г. Возросла в общей численности экономически активного населения стран — объектов массированного проникновения ТНК — и доля работающих по найму. В Южной Корее, например, она увеличилась с 29% в 1966 г. до 45% в 1980 г., причем в обрабатывающей промышленности в 1980 г. по найму работало 79% занятых. В Сингапуре удельный вес работающих по найму в экономически активном населении составил в 1980 г. 83%, при этом в обрабатывающей промышленности — 93%. Для сравнения можно указать, что в Непале в 1976 г. доля работающих по найму в экономически активном населении была равна 12,3% (подсчитано по [65, 1960, с. 36—37; 1970, с. 104—119; 1981, с. 62—66]).

Само по себе повышение доли работающих по найму не может, однако, служить безусловным показателем ускорения развития капитализма, его адекватным отражением. В число работающих по найму в развивающихся странах Азии наряду с кадровым промышленным пролетариатом, служащими, инженерно-техническими работниками входят и нефабричные рабочие, занятые на мелких и мельчайших предприятиях и в мастерских, рабочие-надомники, полупролетарские слои трудящихся, лица, которые фактически не являются полностью занятыми; сохраняют свое значение и докапиталистические формы найма.

Вместе с тем можно утверждать, что ускорение тем-

пов экономического роста в странах, ставших объектами массированного внедрения ТНК, индустриализация, осуществляющаяся под эгидой ТНК, сопровождаются ускорением развития капитализма в этих странах, определенными количественными и качественными сдвигами в их социально-классовой структуре. В частности, наблюдается некоторый рост численности рабочего класса, повышается уровень квалификации отдельных его отрядов. Однако увеличение численности рабочего класса во многих развивающихся странах Азии происходит параллельно с гигантским ростом численности неквалифицированных рабочих, нефабричного пролетариата, занятых в неорганизованном секторе, колоссальным увеличением безработицы (чему способствуют и ТНК), усилением процессов деклассирования и пауперизации широких масс населения.

Объективно способствуя, хотя и в ограниченных пределах, росту численности рабочего класса, ТНК одновременно оказывают негативное воздействие на формирование классового сознания пролетариата, препятствуют его превращению из «класса в себе» в «класс для себя», тормозят развитие рабочего движения, подчас вносят раскол в ряды пролетариата, усиливают его и без того значительную разобщенность. При этом они пользуются заинтересованностью ряда стран в притоке их инвестиций.

Для привлечения инвестиций ТНК власти ряда государств и территорий Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, которые играют для ТНК роль «экспортных платформ» и в которых наблюдался наибольший (в относительных масштабах) прирост численности занятых в филиалах ТНК в развивающихся странах Азии, старались ограничивать профсоюзное движение, осуществлять жесткий контроль над уровнем заработной платы, над трудовыми отношениями. В Сингапуре, например, еще в 1964 г. был введен запрет на регистрацию оппозиционных правящей партии профсоюзов, а санкционированные государством профсоюзы были объединены в проправительственный Национальный конгресс профсоюзов, который стал играть роль «инструмента политической дисциплины». В 1968 г. были приняты законы о занятости и об индустриальных отношениях, ограничившие права рабочего класса, в том числе право рабочих на забастовки, уменьшившие роль коллективных договоров. Эта политика «авторитарного корпо-

ративизма» способствовала деполитизации рабочего движения, снижению числа забастовок. Если в 1963 г. в результате забастовок было потеряно 388 тыс. человеко-дней, то в 1970 г. — 8,5 тыс., а в 1977 г. — 1 тыс. человеко-дней. Возросла пассивность рабочих, число членов профсоюзов снизилось со 154 тыс. в 1965 г. до 112,5 тыс. в 1970 г., а их доля в общем числе рабочих упала за этот период с 26 до 17% [127, с. 43, 47, 88]. В Южной Корее, на Тайване рабочее движение открыто подавлялось реакционной военно-полицейской машиной.

Рост разобщенности пролетариата, низкий уровень солидарности в рабочем движении в странах типа «экспортных платформ» связаны также со структурой и характером занятости, с ее нестабильностью.

Дело в том, что в случае возникновения или повторения трудовых конфликтов, забастовок, при неблагоприятной политической ситуации в принимающей стране ТНК могут свернуть производство, закрыть предприятие, передав его заказы филиалам в других странах. Глобальный производственный механизм ТНК функционирует при этом без перебоев, а тысячи рабочих оказываются выброшенными на улицу. Такое дестабилизирующее воздействие ощущается во всех типах производств, однако наибольшим оно является в ориентированных на экспорт производствах обрабатывающей промышленности.

Среди занятых в трудоемких отраслях промышленности с экспортной ориентацией преобладают полуквалифицированные рабочие, получающие сравнительно невысокую плату, много женщин, молодежи, иммигрантов. В Сингапуре зарплата рабочих электронной промышленности в середине 70-х годов была на $\frac{1}{3}$ ниже среднего уровня зарплаты в обрабатывающей промышленности в целом. 90% занятых в электронной промышленности Сингапура и Малайзии тогда составляли женщины. За 1970—1974 гг. занятость женщин в обрабатывающей промышленности Сингапура возросла на 118%, мужчин — только на 36% [177, с. 115, 118; 127, с. 82]. Для электронной и текстильной промышленности названных стран типичной стала высокая текучесть кадров. В сингапурском филиале американской «Тексас инструментс» она составляла в середине 70-х годов 6,5—15% в месяц по сравнению с 2% на предприятиях материнской компании в США [127, с. 87]. Во многом текучесть кадров объясняется тем, что молодые жен-

щины, занятые в указанных отраслях, нередко бросают работу, выйдя замуж, а иммигранты, накопив денег, возвращаются на родину.

Условия жизни и труда рабочих экспортных отраслей, в которые внедрились филиалы ТНК, весьма тяжелые. Так, в «свободной экспортной зоне» Батаан на Филиппинах большинство рабочих живет в скученности, в домах, лишенных элементарных удобств. Многие из-за плохих условий труда страдают от химических отравлений, кожных и легочных заболеваний. В течение первых шести месяцев с момента поступления на работу ТНК имеют право платить рабочим 75% минимального уровня заработной платы, установленного государством, а затем, чтобы не повышать зарплату, предпочитают увольнять рабочих и нанимать на их место новых [210, 8.X.1982, с. 38].

Нестабильность уровня занятости в трудоемких отраслях обрабатывающей промышленности с экспортной ориентацией связана и с ее значительной зависимостью от колебаний мировой экономической конъюнктуры. Это отчетливо проявилось в ходе мировых экономических кризисов середины 70-х и начала 80-х годов, когда падение спроса в странах развитого капитализма повлекло за собой массовые увольнения рабочих филиалов ТНК и даже закрытие принадлежащих ТНК предприятий. ТНК смогли уменьшить свои убытки, переложив их на развивающиеся страны, уволив рабочих своих филиалов, аннулировав субподрядные соглашения и долгосрочные контракты о закупках с местными предприятиями. Так, фирма «Роллей Сингапур», дочерняя компания западногерманской ТНК, которую часто приводили в качестве примера успешно функционирующих филиалов ТНК в развивающихся странах, сократила в 1974—1975 гг. число рабочих вдвое. Дочернее предприятие американской ТНК «Фэйрчайлд Сингапур» в конце 1974 г. уволило 2 тыс. рабочих. В 1974—1975 гг. именно на крупные иностранные фирмы пришлось бóльшая часть увольнений в ориентированных на экспорт отраслях. В Сингапуре из 16 900 рабочих, уволенных в 1974 г., 66% приходилось на электронную промышленность, причем в этой отрасли прибегли к увольнению 67% американских филиалов по сравнению с 30% национальных компаний [210, 17.I.1975, с. 49; 7.XI.1976, с. 34; 127, с. 81]. В 1981 г. в связи с сокращением портфеля заказов в Гонконге было закрыто 16 текстильных и швей-

ных предприятий и около 9 тыс. рабочих (19% занятых в этих отраслях) было уволено [210, 1.X.1982, с. 97].

На первоначальном этапе деятельности филиалов высокий уровень текучести кадров в ориентированных на экспорт производствах обрабатывающей промышленности вполне устраивал ТНК, поскольку в этом случае им не нужно было выплачивать надбавки к зарплате за выслугу лет. На подготовку рабочих для трудоемких операций в текстильной, электронной промышленности уходило не более месяца. Однако в конце 70-х годов ТНК столкнулись с негативными для них сторонами текучести кадров, пассивности рабочих: низкой трудовой дисциплиной, прогулами, нехваткой рабочей силы. По мере повышения капиталоемкости производства транснациональные корпорации оказываются все более заинтересованными в закреплении на предприятии квалифицированных и «лояльных» кадров.

В добывающей промышленности, в отраслях и производствах обрабатывающей промышленности, выпускающих продукцию преимущественно для внутреннего рынка, в которых применяется капиталоемкая технология (разработанная в соответствии с условиями развитых капиталистических стран и не приспособленная к условиям развивающихся стран с их колоссальным избытком рабочей силы), ТНК проводят иную политику заработной платы и кадровую политику в целом, чем в трудоемких отраслях. Ориентация ТНК на капиталоемкую технологию ведет к повышению спроса на более подготовленную рабочую силу, к известному увеличению заработной платы квалифицированных рабочих, в первую очередь тех, кто занят в филиалах ТНК. Заработная плата в филиалах ТНК в добывающей промышленности, в отраслях обрабатывающей промышленности, ориентированных на внутренний рынок, выше, чем на национальных, особенно мелких, предприятиях тех же отраслей.

Политика ТНК в области заработной платы, повышение ее уровня на предприятиях ТНК по сравнению с национальными предприятиями направлены на то, чтобы привлечь в филиалы и закрепить в них наиболее подготовленные кадры квалифицированных рабочих, «сливки» научно-технической интеллигенции. Повышая зарплату в своих филиалах (что отнюдь не ликвидирует значительного разрыва в ее уровнях в развитых капиталистических и развивающихся странах), создавая

подчас для своих рабочих (непременно с широкой рекламой) столовые, больницы, школы, клубы, организуя кинопросмотры и экскурсии, ТНК стремятся смягчить трудовые конфликты, создать некую «рабочую аристократию», внушить рабочим чувство лояльности по отношению к нанявшей их корпорации. В. И. Ленин указывал: «Империализм имеет тенденцию и среди рабочих выделить привилегированные разряды и отколоть их от широкой массы пролетариата» [4, с. 404]. В некоторых случаях ТНК достигают этой цели.

ТНК стремятся противопоставить друг другу «рабочую аристократию» филиалов и остальных трудящихся развивающихся стран (так же как они противопоставляют пролетариат Запада пролетариату развивающихся стран, в которые они переносят рабочие места и трудящихся которых изображают чуть ли не основными виновниками безработицы в странах развитого капитализма). Такое противопоставление является одним из методов внесения раскола в рабочее движение, затормаживания процесса формирования классового сознания пролетариата развивающихся стран.

Важной социальной проблемой для развивающихся стран Азии стала значительная неравномерность в распределении доходов. Так, в первой половине 70-х годов на высшие по уровню доходов 20% населения в Шри Ланке приходилось 43,4% всех доходов, на низшие 20% — только 7,5%, в Индии — соответственно 48,9 и 6,7%, на Филиппинах — 53,9 и 3,7%, в Малайзии — 56,6 и 3,3% [63, с. 172—173]. Буржуазные ученые нередко пытаются представить углубление этой неравномерности как в значительной мере результат высокого уровня зарплаты в филиалах ТНК, акцентировать различия в уровнях зарплаты рабочих филиалов ТНК и других трудящихся развивающихся стран.

Действительно, существует разрыв между заработной платой рабочих крупных промышленных предприятий — филиалов ТНК и зарплатой рабочих предприятий — принадлежащих национальному капиталу, и тем более доходами мелкобуржуазных и полупролетарских масс. Известно, что во второй половине 60-х годов уровень зарплаты в филиалах американских ТНК превышал средний уровень зарплаты в обрабатывающей промышленности на Филиппинах на 56,7%, в Индии — на 137,8%, в Пакистане — на 156,6% [80а, с. 95], т. е. был выше в 1,5—2,5 раза. Если учесть, что доходы крестьян и

ремесленников в странах Востока в 4—6 раз ниже, чем зарплата квалифицированного рабочего современной промышленности [111, с. 174], то можно сказать, что зарплата рабочих филиалов ТНК превышала эти доходы не менее чем в 6 раз. Следует, однако, заметить, что на предприятиях ТНК выше производительность труда, выше норма и масса прибыли, чем на предприятиях, принадлежащих национальному капиталу, не говоря уже о мелких мастерских. К тому же отнюдь не во всех отраслях и не на всех предприятиях ТНК уровень заработной платы является высоким. Чрезвычайно низок он, например, на сельскохозяйственных плантациях. Как уже указывалось, ТНК широко используют систему субподрядов с мелкими предприятиями, рабочие которых получают низкую заработную плату; корпорации эксплуатируют женщин и детей, выплачивая им за одинаковую с выполняемой мужчинами работу меньшую заработную плату.

В целом можно утверждать, что усилению неравномерности в распределении доходов в развивающихся странах способствует не столько высокий уровень заработной платы в филиалах ТНК, сколько, с одной стороны, колоссальный рост доходов младших партнеров ТНК — определенной части национальной буржуазии, бюрократии, т. е. тех классовых сил, которые тесно сотрудничают с ТНК и получают выгоды от этого сотрудничества, а с другой стороны, разорение мелких предприятий в результате конкуренции ТНК и отсюда понижение доходов неимущих слоев населения, рост армии безработных и не полностью занятых, ускорение процессов пауперизации и деклассирования.

Интересными, хотя и не бесспорными, представляются взгляды на социальные последствия экспансии ТНК латиноамериканского ученого, одного из сторонников теории периферийной экономики, Освальдо Сункеля. По его мнению, все классы и социальные слои и в центре — в промышленно развитых капиталистических странах, и на периферии — в развивающихся странах делятся на группы, «интегрированные в систему ТНК» и «остающиеся за пределами системы ТНК». При этом в промышленно развитых капиталистических странах в систему ТНК, или в «систему экономического процветания», интегрировано подавляющее большинство населения, включая буржуазию, средние слои, основную массу трудящихся. В развивающихся странах, считает

Сункель, в систему ТНК интегрируется лишь незначительное меньшинство населения: часть буржуазии, сотрудничающая с ТНК, часть рабочего класса, занятая в филиалах ТНК, часть средних слоев, связанная с корпорациями; бóльшая же часть этих классов и социальных слоев, а также маргинальные слои не получают никаких выгод от внедрения ТНК в экономику их стран, и, более того, положение этого громадного большинства населения ухудшается, доходы падают, что особенно ощутимо вследствие демонстрационного эффекта насаждаемых ТНК западных стандартов потребления и западного образа жизни. Вместе с тем увеличиваются доходы и возрастает общность интересов, образа жизни, стандартов потребления у групп, интегрированных в систему ТНК и в центре мирового капитализма, и на его периферии [177, с. 65—67, 75].

Практически при подобном подходе Сункель подменяет классовые противоречия противоречиями между группами населения, «интегрированными в систему ТНК» и «остающимися за пределами системы ТНК». Между тем если группы буржуазии, сотрудничающие с ТНК, получают от такого сотрудничества существенные выгоды, то этого нельзя сказать обо всех трудящихся, включенных в глобальную производственную систему ТНК, ибо в относительно лучшем положении находятся лишь немногочисленные (в сравнении с общей массой трудящихся) квалифицированные рабочие предприятий с капиталоемкой технологией производства. Разумеется, противоречия между слоями, включенными в систему ТНК, и громадным большинством населения, остающегося за бортом этой «системы экономического процветания», накладываются на социально-классовые противоречия, усложняют и деформируют характер классовой борьбы в развивающихся странах.

Усиление неравномерности в распределении доходов, рост бедности на одном полюсе и богатства на другом, которые усугубляются в результате экспансии ТНК, чреваты ростом социальной напряженности, накоплением «горючего материала», взрывами недовольства широких народных масс, подчас влекущими за собой даже изменение режима.

Такой взрыв недовольства, приведший к свержению прежнего режима, произошел, например, в конце 70-х годов в Иране, который десятилетия был оплотом ТНК на Ближнем Востоке, выполнял роль жандарма, защитни-

ка интересов международных империалистических монополий. Возросла на рубеже 70—80-х годов социальная напряженность в Южной Корее, нередко приводимой буржуазными авторами в качестве примера страны, где ускоренно происходит социальная трансформация и «уже сформировался средний класс города с такой же структурой потребления, как в странах Южной Европы» [16, 1979, с. 213]. Однако даже при наличии столь мощных средств поддержания угодной ТНК политической стабильности в Южной Корее, как американские войска и колоссальный местный военно-полицейский аппарат, нарастание социальных противоречий привело к дестабилизации внутривнутриполитического положения, проявившейся, в частности, в усилении оппозиционного движения, в массовых уличных выступлениях, студенческих демонстрациях осенью 1979 г.

Противоречивость воздействия ТНК на эволюцию многоукладного общества выражается в том, что конечные результаты их экспансии приходят во многих случаях в полную противоположность целям этой экспансии. Обострение социальной напряженности, дестабилизация, с точки зрения ТНК, внутривнутриполитического положения в странах, являющихся объектами их массированного внедрения, ставят под угрозу само их присутствие в этих странах. Как признал американский сенатор Ф. Черч, «прямые частные инвестиции многонациональных корпораций не содействуют развитию в развивающихся странах системы свободного предпринимательства», а, напротив, «сеют ростки, способствующие радикализации политики, создающие настроения ущемленности, обиды, которые могут привести к экспроприации иностранного капитала и крайним политическим решениям» [27, с. 96—97].

Массированное внедрение ТНК в экономику развивающихся стран, обуславливающее усиление воздействия транснациональных корпораций на социальные процессы в этих странах (хотя, конечно, нельзя говорить в данном случае о прямой зависимости между объемом инвестиций и степенью этого воздействия), в конечном счете способствует развитию в этих странах капитализма, но капитализма особого, верхушечного, консервативного типа.

Автор монографии «Иностранные прямые инвестиции, индустриализация и социальные сдвиги» С. Кобрин, рассмотрев с помощью экономического анализа 17 по-

казателей социальной модернизации на примере 59 стран, выявил, что наиболее высокий уровень корреляции существует между иностранными инвестициями, степенью индустриализации (которую он определял по таким параметрам, как доля обрабатывающей промышленности в ВВП и потребление энергии в расчете на душу населения) и группой факторов, характеризующих изменение социальных ролей (сюда входят доля занятых в промышленности и сельском хозяйстве, численность «среднего класса», дуализм в экономике, модернизация взглядов и образа жизни городского населения, характер организации сельскохозяйственного производства и т. д.) [147, с. 76—79, 81, 85]. Наиболее медленно реагирует на индустриализацию, осуществляющуюся при опоре на иностранный капитал, группа факторов, показывающих коренные сдвиги в общественной организации, падение роли традиционных институтов [147, с. 86].

Заключение Кобриня о том, что «прямые иностранные инвестиции приводят к интенсификации связей между индустриализацией и социальной модернизацией», «способствуют развитию капитализма» [147, с. 145, 152], представляется обоснованным. Вместе с тем в его исследовании не нашла отражения противоречивость воздействия международных монополий на социальную эволюцию развивающихся стран.

Ускоряя развитие капитализма «сверху», в вершущей, консервативной форме, ТНК одновременно тормозят его развитие «снизу», затрудняют трансформацию низших укладов, создают предпосылки для их сохранения в хиреющем виде. Таким образом, ТНК наряду с содействием размыванию многоукладности препятствуют этому процессу, делают его долгим и мучительным, особенно в странах с массовидными пластами низших укладов. Рост безработицы, который усугубляется в результате экспансии ТНК, насаждение ими не соответствующих местным условиям капиталоемкой технологии и западных стандартов потребления, разорение из-за конкуренции с ТНК мелких предпринимателей, ремесленников, не находящих при этом себе занятий в современном производстве, становятся мощными преградами на пути трансформации многоукладного общества.

При модели экономического и социального развития, навязываемой развивающимся странам транснациональными корпорациями, относительно высокие, но неустойчивые темпы роста экономики сочетаются с усиле-

нием неравномерности в распределении доходов, в развитии отдельных районов. Господство ТНК в ключевых отраслях экономики при таком варианте развития обеспечивается политической диктатурой военного антидемократического режима, сопровождается усилением реакции в политической жизни. Подобное происходит, например, в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге, где за счет эксплуатации широких масс населения обогащается правящая верхушка, где в угоду ТНК ведется наступление на права рабочего класса. Прежде всего именно на такие режимы, а также на некоторые другие страны с прозападной ориентацией и делают ставку ТНК, концентрируя там значительную часть своих инвестиций в Азии.

Международные монополии блокируются с реакционными силами. И по сей день ТНК не отказываются от политического вмешательства во внутренние дела стран, национализирующих их собственность, от организации военных переворотов. Хотя времена «дипломатии кано-нерок» ушли в прошлое, в том случае, если возникает реальная перспектива сдвига влево, осуществления радикальных социально-экономических преобразований, ТНК идут на любые меры. Прослеживается достаточно тесная взаимосвязь между ТНК и авторитарными, реакционными режимами: с одной стороны, эти режимы создают наиболее благоприятный инвестиционный климат для ТНК; с другой — ТНК своими массивными инвестициями способствуют укреплению экономической базы этих режимов, ускорению темпов экономического роста стран, где они существуют, капиталистическому развитию этих стран, превращению некоторых из них в «субимпериалистические очаги».

Одним из средств втягивания подобных режимов в орбиту империалистической политики являются поставки вооружения. ТНК, многие из которых играют важную роль в торговле оружием, военной техникой, способствуют наращиванию гонки вооружений в развивающихся странах, отвлечению на военные расходы колоссальных средств, которые могли бы быть использованы для решения острейших социальных проблем развивающихся стран.

Реакционная, эксплуататорская, хищническая сущность ТНК остается неизменной несмотря на всю их видимую гибкость; она проявляется и в социальных последствиях их экспансии в развивающихся странах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В 70-х — начале 80-х годов усилилась активность крупнейших международных монополий в развивающихся странах Азии. При этом экспансия ТНК концентрируется в относительно небольшой группе государств и территорий — прежде всего в странах, служащих для ТНК «экспортными платформами», а также в странах, обладающих богатыми месторождениями сырья, особенно нефти.

Ускорение темпов экономического роста в странах, ставших объектами массированного проникновения ТНК, в первую очередь в странах, являющихся для ТНК «экспортными платформами», сопровождается ускорением их капиталистического развития. Этот процесс включает и изменения в социально-классовой структуре. Однако ТНК не столько ускоряют, сколько деформируют ход классообразования в развивающихся странах Азии. Экспансия ТНК приводит к укреплению позиций части национальной буржуазии, обуржуазиванию отдельных групп бюрократии (нередко коррумпированной), технической интеллигенции. Вместе с тем буржуазия, тесно сотрудничающая с ТНК, проявляет свою несамостоятельность, зависимость, подчиненность ТНК, готовность поступиться национальными интересами. Объективно способствуя некоторому росту численности рабочего класса, повышению уровня квалификации отдельных его отрядов, ТНК стремятся затормозить его превращение из «класса в себе» в «класс для себя», замедлить процесс формирования классового сознания пролетариата. Увеличение численности пролетариата в большинстве развивающихся стран Азии происходит параллельно со значительным ростом численности занятых в неорганизованном секторе, в мелком производстве, с колоссальным увеличением безработицы, чему способствуют и ТНК, которые разоряют конкурирующие с ними местные предприятия, параллельно с усилением про-

цессов деклассирования и пауперизации. Предъявляя спрос в основном на рабочую силу с достаточно высоким уровнем квалификации, ТНК не способствуют росту возможностей для трудоустройства рабочей силы, выталакиваемой на рынок труда низшими укладами.

Ускоряя развитие капитализма «сверху», ТНК создают множество препятствий для его развития «снизу», для трансформации низших укладов. Определенное содействие ТНК экономическому развитию стран, ставших основными объектами их экспансии, приводит к усилению неравномерности общественного развития развивающихся стран Азии в целом, углублению их дифференциации. Способствуя ускорению развития капитализма в узкой группе государств и территорий, вырвавшихся вперед по многим экономическим показателям, ТНК тормозят его развитие в наименее развитых странах, консервируют их экономическую отсталость. Международные монополии направляют значительную часть своих инвестиций в страны с реакционными режимами, с откровенно проимпериалистической ориентацией. Они охотно блокируются с самыми реакционными силами в мире.

Можно утверждать, что навязываемая ТНК развивающимся странам модель развития практически сводится к капитализму верхушечного, консервативного типа, при котором относительно высокие, но неустойчивые темпы роста экономики сочетаются с усилением неравномерности в развитии отдельных отраслей и районов, с увеличением разрыва между богатством горстки привилегированных на одном полюсе и нищетой широких масс населения — на другом. Если социальная опора экспансии ТНК в развивающихся странах хотя и влиятельна, но узка, то те, кто испытывает на себе гнет ТНК, кто прямо или косвенно вовлекается в глобальную систему их эксплуатации (через субподряды, через торговлю), кто вследствие демонстрационного эффекта насаждаемых ими западного образа жизни и западных стандартов потребления все более отчетливо ощущает безысходность своего положения и необходимость перемен, составляют громадное большинство населения развивающихся стран. Это не только кадровые промышленные рабочие, но и значительные массы занятых в мелком производстве города, сельскохозяйственный пролетариат. Накладываясь на классовые противоречия, противоречия между узкой группой населения, получающей

выгоды от экспансии транснациональных корпораций, и массами тех, кто испытывает на себе ее пагубное влияние, усложняют, деформируют характер классовой борьбы в развивающихся странах Азии. Экспансия ТНК становится катализатором острейших социальных противоречий, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

ЛИТЕРАТУРА

Труды классиков марксизма-ленинизма *, документы КПСС, международного коммунистического и рабочего движения

1. Маркс К. Капитал. Т. 1—3.— Т. 23—25.
2. Маркс К. Теории прибавочной стоимости.— Т. 26.
3. Ленин В. И. Предисловие к брошюре Н. Бухарина «Мировое хозяйство и империализм». — Т. 27.
4. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма.— Т. 27.
5. Ленин В. И. Речь на собрании секретарей ячеек московской организации РКП(б) 26 ноября 1920 г. Газетный отчет.— Т. 42.
6. Ленин В. И. Собрание актива московской организации РКП(б) 6 декабря 1920 г. Доклад о концессиях.— Т. 42.
7. Ленин В. И. Заседание коммунистической фракции ВЦСПС 11 апреля 1921 г. Доклад о концессиях.— Т. 43.
8. Ленин В. И. X съезд РКП(б). Речь при закрытии съезда 16 марта.— Т. 43.
9. Ленин В. И. О продовольственном налоге. (Значение новой политики и ее условия).— Т. 43.
10. Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971.
11. Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976.
12. Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981.
13. Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы. М., 1969.
14. Программа Коммунистической партии Советского Союза. М., 1972.

Официальные источники, документы, справочники

15. The Acquisition of Technology from Multinational Corporations by Developing Countries. U. N., N. Y., 1974.
16. Asia Yearbook. Far Eastern Economic Review. Hongkong, 1976—1980.
17. Coordinate and Step up the Struggle against the Monopolies. Report Presented by the Secretariat of the WFTU to the International Meeting on Multinational Companies. Damascus, 1973.

* Работы К. Маркса приведены по 2-му изданию Сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса, работы В. И. Ленина — по Полному собранию сочинений.

18. Employment Effects of Multinational Enterprises in Developing Countries. ILO, Geneva, 1981.
19. The Far East and Australasia. 1978—79. L., 1978.
20. The Implementation of Transfer of Technology Regulations. A Preliminary Analysis of the Experience of Latin America, India and the Philippines. U. N. doc. TD/B/C. 6/55.28.08.1980.
21. Industry 2000. New Perspectives. UNIDO. U. N., N. Y., 1979.
22. International Bank for Reconstruction and Development. Annual Report. Wash., 1975—1977.
23. International Conference in Solidarity with the National Liberation Movement and Masses of the Gulf Region against Imperialism. Nicosia—Cyprus, Oct. 1980. Organisation of Solidarity with Peoples of Asia and Africa. Cairo, 1980.
24. Japan and the Middle East.—«Middle East Economic Digest Special Report». L., 1980.
25. Japan's Overseas Investments. Ministry of International Trade and Industry Special Survey.—«The Oriental Economist». Tokyo, 1978—1980.
26. The Multinational Corporation. Studies on U. S. Foreign Investment. Vol. 1. U. S. Department of Commerce. Wash., 1972.
27. Multinational Corporations and U. S. Foreign Policy. Hearings before the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations. U. S. Senate. 93d Congress. 1 Session. Session on OPIC. July 18, 19, 20, 30, 31 and Aug. 1, 1973. Wash., 1973.
28. Multinational Corporations and U. S. Foreign Policy. Hearings before the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations. U. S. Senate. 94th Congress. 1 Session on Multinational Banks and U. S. Foreign Policy. Wash., 1976.
29. Multinational Corporations in World Development. U. N., N. Y., 1973.
30. Multinational Enterprises and Social Policy. ILO. Geneva, 1973.
31. Normes internationales pour la comptabilité et les rapports des sociétés transnationales. N. U., N. Y., 1977.
32. OECD. Development Assistance. 1971. Review. P., 1971.
33. OECD. Development Co-operation... Review. P., 1972—1981.
34. OECD. Flow of Resources to Developing World. P., 1973.
35. Les sociétés transnationales dans le développement mondial: un ré-examen. N. U., N. Y., 1978.
36. Statistical Outline of India. Tata Services, Department of Economics and Statistics. Bombay, 1980.
37. Summary of the Hearings before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of the Multinational Corporations on Development and on International Relations. U. N., N. Y., 1974.
38. Survey of Foreign Financial and Technical Collaboration in Indian Industry. 1964—1970. Main Findings.—«Reserve Bank of India Bulletin». June 1974, vol. XXVIII, № 6.
39. Towards the New Economic Order: Analytical Report on Developments in the Field of International Economic Cooperation since the Sixth Special Session of the General Assembly. U. N. doc. A/S—11/5. 7.08.1980.
40. Transnational Corporations and the Pharmaceutical Industries. U. N., N. Y., 1979.
41. Transnational Corporations in Advertising. U. N., N. Y., 1979.

42. U. N. doc. A/S—11/6. Ann., 25.07.1980.
43. U. N. doc. E/C.10/8/12.01.1976.
44. U. N. doc. E/C.10/8Add.1. 26.01.1976.
45. U. N. doc. E/C.10/AC.1/4. 4.08.1976.
46. U. N. ESCAP. Annual Report. N. Y., 1976—1980.
47. U. N. ESCAP. Statistical Yearbook. N. Y., 1976—1980.
48. U. N. ESCAP/NR.7/24/1 Oct. 1980.
49. U. N. General Assembly. Official Records. Sixth Special Session. Suppl. № 1. Resolutions Adopted by the General Assembly during Its Special Session 9 Apr.—2 May 1974. N. Y., 1974.
50. UNCTAD. TD/118/Suppl. 2/30.12.1971.
51. UNCTAD. TD/122/Suppl. 1/7.01.1972.
52. UNCTAD. TD/134/Suppl. 1/11.04.1972.
53. UNCTAD. TD/185/Suppl. 2/30.12.1975.
54. UNCTAD. TD/188/Suppl. 1/13.02.1976.
55. UNCTAD. TD/B/C.3/166, Ann. 20.06.1980.
56. UNCTAD. TD/B/C.3/167, 18.06.1980.
57. UNCTAD. TD/B/803/Ann. 29.08.1980.
58. UNCTAD. TD/B/805/24.07.1980.
59. UNCTAD. Handbook of International Trade Statistics. N. Y., 1975—1982.
60. UNCTAD. New Directions and New Strategies for Trade and Development. Report by the Secretary-General of UNCTAD to the Conference. May 1976, Nairobi. N. Y., 1976.
61. UNCTAD. Restrictive Business Practices. The Operations of the Multinational U. S. Enterprises in Developing Countries. Their Role in Trade and Development. By R. Vernon. N. Y., 1972.
62. UNCTAD. Statement by the President of the Republic of Chile Dr. Salvador Allende Gossens at the Opening Meeting of the Third Session of UNCTAD. TD/150/14 Apr. 1972.
63. World Development Report 1979. World Bank, Wash., 1979.
64. Who Owns Whom: Australasia and Far East. L., 1978/79.
65. Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva, 1961, 1971, 1978—1981.

Книги и статьи

66. Андрианов В. Д. Позиции международных монополий в экономике Малайзии.— БИКИ, 1980, Прил. № 11.
67. Астапович А. З. Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978.
68. Белоус Т. Я. Международные промышленные монополии. М., 1972.
69. Брутенц К. Н. Освободившиеся страны в 70-е годы. М., 1979.
70. Былинjak С. А. Валютные проблемы и экономический рост развивающихся стран. М., 1976.
71. Государственно-капиталистический уклад в странах Востока. Основные проблемы эволюции. Материалы к симпозиуму в Институте востоковедения АН СССР 11—12 декабря 1972 г. М., 1972.
72. Государственный капитализм и социальная эволюция стран зарубежного Востока. М., 1980.
73. Диканский М. Г., Шильдкрут В. А. Международные монополии. М., 1966.

74. Ершов Ю. А. Сырье, топливо, политика. М., 1975.
75. Жарков В. В. «Клуб 200». Транснациональные монополии: структура и эволюция. М., 1974.
76. Жеребилов В. А. Внешнеэкономические проблемы Малайзии. М., 1975.
77. Зарубежный Восток и современность. Изд. 2-е. Т. 1—3. М., 1980—1981.
78. Иванов И. Д. Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976.
79. Иванов И. Д. Международные монополии во внешней политике империализма. М., 1981.
80. Иностраный капитал и иностранное предпринимательство в странах Азии и Северной Африки. М., 1977.
- 80а. Интернационализация капитала и рабочий класс. М., 1981.
81. Карагодин Н. А. Международные корпорации и социально-экономические проблемы развивающихся стран. М., 1981.
82. Крупный капитал и монополии стран Азии. М., 1970.
83. Куколевский А. Г. Гонконг в системе мировых экономических связей. М., 1972.
84. Левковский А. И. Особенности развития капитализма в Индии. М., 1963.
85. Левковский А. И. Третий мир в современном мире. М., 1970.
86. Левковский А. И. Социальная структура развивающихся стран. М., 1978.
87. Малайров О. В. Иностраный и индийский монополистический капитал. М., 1967.
88. Медовой А. И. Иностраный капитал в Индии. М., 1966.
89. Мелкое производство города в Азии и Африке. М., 1974.
90. Мельман С. М. Иностраный частный капитал в экономике современной Индии. М., 1968.
91. Михайлова З. М. Иностраный капитал в современной Индонезии. М., 1973.
92. Обминский Э. Е. Развивающиеся страны и международное разделение труда. М., 1974.
93. Овинников Р. С. Сверхмонополии — новое орудие империализма. М., 1978.
94. Плетнев Э. П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974.
95. Примаков Е. М. Освободившиеся страны: проблемы общности. — НАА, 1980, № 5.
96. Примаков Е. М. Закон неравномерности развития и исторические судьбы освободившихся стран. — МЭМО, 1980, № 12.
97. Примаков Е. М. Восток после краха колониальной системы. М., 1982.
98. Развивающиеся страны: закономерности, тенденции, перспективы. М., 1974.
99. Развивающиеся страны: наука, техника, экономический рост. М., 1975.
100. Рейснер Л. И. Развивающиеся страны: очерк теорий экономического роста. М., 1975.
101. Рейснер Л. И., Широков Г. К. Современная индийская буржуазия. М., 1966.
102. Сергеев Н. А. К вопросу о роли транснациональных корпо-

- раций в международной капиталистической торговле. Автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 1976.
103. Система международной эксплуатации. Мировое хозяйство при капитализме. М., 1975.
 104. Современные международные монополии. М., 1978.
 105. Тюльпанов С. И. Очерки политической экономии (развивающиеся страны). М., 1969.
 106. Ульяновский Р. А. Современные проблемы Азии и Африки. М., 1978.
 107. Чибриков Г. Г. Политико-экономическая сущность современных сверхмонополий.— Экономический факультет МГУ. Материалы к Всесоюзному совещанию-семинару заведующих кафедрами политической экономии. 20—31 января 1975 г. М., 1975.
 108. Чибриков Г. Г. Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979.
 109. Шишков Ю. В. Международные сверхмонополии и неравномерность развития капитализма.— МЭиМО, 1973, № 10.
 110. Широков Г. К. Индустриализация Индии. М., 1971.
 111. Широков Г. К. Промышленная революция в странах Востока. М., 1981.
 112. Щетинин В. Д. Эволюция американского неокOLONиализма. М., 1972.
 113. Экономическая политика и государственный капитализм в странах Востока. М., 1972.
 114. Юданов Ю. И. Западноевропейский капитал в Азии.— МЭиМО, 1980, № 7.
 115. Малхасян Е. НеокOLONиализм: икономически действия и политически цели. София, 1978.
 116. Многонационалните монополи и противоречията на съвременния капитализъм. София, 1979.
 117. Adam G. The World Corporation Problematics: Apologetics and Critique. Budapest, 1971.
 118. Amin S. Le développement inégal. Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique. P., 1973.
 119. Barnett R. J., Muller R. E. Global Reach: the Power of the Multinational Corporations. N. Y., 1974.
 120. Béguin J. P. Les entreprises conjointes internationales dans les pays en voie de développement. Genève, 1972.
 121. Bergsten F., Horst T., Moran T. American Multinationals and American Interests. Wash., 1978.
 122. Carr D. W. Foreign Investment and Development in the South-West Pacific. With Special Reference to Australia and Indonesia. N. Y., 1978.
 123. Carr D. W. Foreign Investment and Development in Egypt. N. Y., 1979.
 124. Cohen B. Multinational Firms and Asian Exports. New Haven—London, 1975.
 125. La Conférence internationale sur le rôle des transnationales et les stratégies de développement économique. 1979, avril, Paris. OSPAA. Cairo, 1980.
 126. Cronje S., Ling M., Cronje H. The Lonrho Connections. Encino (Cal.), 1977.
 127. Deyo F. Dependent Development and Industrial Order. An Asian Case Study. N. Y., 1981.

128. Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific. Canberra, 1972.
129. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. L., 1974.
130. Economic Problems and Prospects in ASEAN Countries. Singapore, 1977.
131. Economics and World Order, From 1970's to 1990's. N. Y., 1972.
132. Emerson C. Transnational Corporations in the Consumer Electronics Industries of Developing ESCAP Countries.—«Economic Bulletin for Asia and the Pacific», 1978, vol. 26, № 2.
133. Foreign Investment and Industrialization in Singapore. Canberra, 1969.
134. Friedmann W., Beguin J. P. Joint International Business Ventures in Developing Countries. N. Y., 1971.
135. Ganguli B. N. Multinational Corporations. New Delhi, 1974.
136. The Growth and Spread of Multinational Companies. L., 1971.
137. Helleiner G. Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development.—«World Development», 1973, vol. 1, № 7.
138. Hone A. Multinational Corporations and Multinational Buying Groups: their Impact on the Growth of Asia's Exports of Manufactures: Myths and Realities.—«World Development». 1974, vol. 2, № 2.
139. Hood N., Young S. The Economics of Multinational Enterprise. L., 1979.
140. Hossain K. Law and Policy in Petroleum Development. Changing Relations between Transnationals and Governments. L., 1979.
141. Hymer S. The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporation.—«The American Economic Review». 1970, vol. LX, № 2.
142. The International Corporation. A Symposium. Cambridge (Mass.), 1971.
143. Kapoor A. Foreign Investments in Asia. New Jersey, 1973.
144. Kapoor M. C., Saxena R. Taming the Multinationals in India.—«Journal of World Trade Law». 1979, vol. 13, № 2.
145. Kidron M. Foreign Investments in India. L., 1965.
146. Kindleberger Ch. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven, 1969.
147. Kobrin S. Foreign Direct Investment, Industrialization and Social Change. Greenwich (Conn.), 1977.
148. Krishnamurti R. Some Effects of the Multinational Corporation.—«Intereconomics». 1973, № 12.
149. Kumar K. The Social and Cultural Impacts of Transnational Enterprises. Canberra, 1979.
150. Kurian M. Impact of Foreign Capital on Indian Economy. New Delhi, 1966.
151. Kust M. Foreign Enterprise in India, Laws and Policies. Chapel Hill, 1964.
152. Lall S. International Pharmaceutical Industry and Less Developed Countries.—«Economic and Political Weekly». 23.XI.1974.
153. Lall S., Streeten P. Foreign Investment, Transnationals and the Developing Countries. L., 1977.
154. Langdon S. W. Multinational Corporations in the Political Economy of Kenya. L., 1981.
155. Lim D. Economic Growth and Development in West Malaysia. 1947—1970. Kuala Lumpur, 1973.
156. Little I., Scitovsky T., Scott M. Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study. P., 1971.

157. Macrae N. The Future of International Business.— «The Economist». 22.I.1972, № 6700.
158. The Multinational Corporation in World Economy. Direct Investment in Perspective. N. Y., 1970.
159. The Multinational Enterprise. L., 1971.
160. The Multinational Firm and the Nation State. N. Y., 1972.
161. Nationalism and the Multinational Enterprise. N. Y., 1973.
162. Nehls K. Internationale Konzerne, Monopolmacht, Klassenkampf. Die Rolle der internationalen Konzerne in der kapitalistischen Weltwirtschaft. B., 1973.
163. North-South. A Programme for Survival. Report of the Independent Commission on International Development Issues. L., 1980.
164. Partners in Development. Report of the Commission on International Development. L. B. Pearson Chairman. L., 1969.
165. Penrose E. The Growth of Firms, Middle East Oil and Other Essays. L., 1971.
166. Perlmutter H. L'entreprise nationale: 3 conceptions.— «Révue économique et sociale». 1965, № 2.
167. Prospects for Partnership. Industrialization and Trade Policies in the 1970's. A Seminar Held at the International Bank for Reconstruction and Development. Baltimore, 1973.
168. Rajimwale D. A. Multinational Stranglehold in Indian Drugs and Pharmaceutical Industry.— «Marxist Miscellany». 1979, № 15.
169. Root F. R., Ahmed A. A. Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries.— «Economic Development and Cultural Change». 1979, vol. 27, № 4.
170. Sabatier A., Dubly M. Dossier multinationales. P., 1974.
171. Sherk D. R. Foreign Investment in South-East Asia: a Reconsideration.— In: Conflict and Stability in South-East Asia. N. Y., 1974.
172. Subrahmaniam K. Import of Capital and Technology. A Study of Foreign Collaborations in Indian Industry. New Delhi, 1972.
173. Subrahmaniam K. Multinationals and Indian Exports. New Delhi, 1979.
174. Szentes T. A. New Emerging Pattern of International Division of Labour with Neocolonial Dependence.— «Wissenschaftliche Woche des Instituts Ökonomiks des Entwicklungsländer an der Hochschule für Ökonomie». 1974, J. 9, H. 3.
175. Thunell L. H. Political Risks in International Business. Investment Behaviour of Multinational Corporations. N. Y., 1977.
176. Tomlinson J. W. The Joint Venture Process in International Business: India and Pakistan. Cambridge (Mass.), 1970.
177. Transnational Enterprises: Their Impact on Third World Societies and Cultures. Boulder (Col.), 1980.
178. Turner L. Invisible Empires. Multinational Companies and the Modern World. L. 1971.
179. Turner L. Multinational Companies and the Third World. N. Y., 1973.
180. Tugendhut Ch. The Multinationals. L., 1971.
181. Underdevelopment and Economic Nationalism in South-East Asia. Ithaca—London, 1969.
182. Uri P. Développement sans dépendance. P., 1974.
183. Vernon R. Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises. L., 1971.

184. Vernon R. Storm over the Multinationals. The Real Issues. L., 1978.
185. Wade L. L. Kim Bong Sik. Economic Development of South Korea. The Political Economy of Success. N. Y., 1978.

Периодические издания

186. «Азия и Африка сегодня». М.
187. «Бюллетень иностранной коммерческой информации» (БИКИ). М.
188. «Внешняя торговля». М.
189. «Коммунист». М.
190. «Международная жизнь». М.
191. «Мировая экономика и международные отношения» (МЭиМО). М.
192. «Народы Азии и Африки» (НАА). М.
193. «Правда». М.
194. «Проблемы мира и социализма». Прага.
195. «The American Economic Review». Menasha (Wisconsin).
196. «The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences». Philadelphia.
197. «Arab Economist». Beirut.
198. «L'Asie nouvelle». P.
199. «Business Week». N. Y.
200. «Cahiers du communisme». P.
201. «Center on Transnational Corporations Reporter» («CTC Reporter»). N. Y.
202. «Commerce». Bombay.
203. «Developing Economies». Tokyo.
204. «Economic and Political Weekly». Bombay.
205. «Economic Bulletin for Asia and the Pacific». N. Y.
206. «Economic Development and Cultural Change». Chicago.
207. «The Economic Times». Bombay.
208. «Economies et sociétés». P.
209. «The Economist». L.
210. «Far Eastern Economic Review». Hongkong.
211. «Financial Times». L.
212. «Foreign Affairs». Wash.
213. «Fortune». Chicago.
214. «Harvard Business Review». Boston.
215. «Horoya». Conakry.
216. «Indian Economic Journal». Bombay.
217. «Intereconomics». Hamburg.
218. «Jeune Afrique». Tunis.
219. «Journal of Contemporary Business». Seattle.
220. «Journal of Policy Modelling». N. Y.
221. «Journal of World Trade Law». Twickenham.
222. «Link». New Delhi.
223. «Mainstream». New Delhi.
224. «Marxist Miscellany». New Delhi.
225. «Le Monde». P.
226. «Le Monde diplomatique». P.
227. «Moniteur du commerce international». P.
228. «New Age». New Delhi.

- 229. «New Statesman». L.
- 230. «Newsweek». N. Y.
- 231. «Nouvel observateur». P.
- 232. «The OECD Observer». P.
- 233. «The Oriental Economist». Tokyo.
- 234. «Overseas Business Reports». Wash.
- 235. «Reserve Bank of India Bulletin». Bombay.
- 236. «Révue économique et sociale». Lausanne.
- 237. «Der Spiegel». Hamburg.
- 238. «Survey of Current Business». Wash.
- 239. «Trade and Industry». L.
- 240. «Die Weltwirtschaft». Tübingen.
- 241. «Wissenschaftliche Woche des Instituts Ökonomiks des Entwicklungsländer an der Hochschule für Ökonomie». B.
- 242. «World Development». Oxford.
- 243. «Yojana». New Delhi.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. ТНК и их роль в неокOLONиалистской экспансии на современном этапе (основные черты)	6
Глава 2. Политика развивающихся стран Азии по отношению к иностранному капиталу	18
Глава 3. Размещение прямых частных иностранных инвестиций в развивающихся странах Азии	36
Глава 4. Сферы деятельности ТНК в развивающихся странах Азии	48
Глава 5. «Стратегия приспособления»: формы и методы экспансии ТНК в развивающихся странах	68
Глава 6. Воздействие ТНК на экономику развивающихся стран Азии	84
Глава 7. ТНК и социальная эволюция в развивающихся странах Азии	108
Заключение	140
Литература	143

Нина Николаевна Цветкова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Утверждено к печати Институтом востоковедения Академии наук СССР

Редактор *А. Г. Лиознов*. Младший редактор *О. А. Осипова*. Художник *Е. Н. Волков*. Художественный редактор *Б. Л. Резников*. Технический редактор *В. П. Стуковнина*. Корректор *И. И. Чернышева*

ИБ № 14627

Сдано в набор 16.03.83. Подписано к печати 12.07.83. А-12373. Формат 84×108^{1/32}. Бумага типографская № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. п. л. 7,98. Усл. кр.-отт. 8,40. Уч.-изд. л. 8,52. Тираж 2000 экз. Изд. № 5421. Зак. № 218. Цена 1 р. 30 к.

Главная редакция восточной литературы издательства «Наука»
Москва К-31, ул. Жданова, 12/1

3-я типография издательства «Наука». Москва Б-143, Открытое шоссе, 28

1 р. 30 к.

210