**Гигантские многонациональные корпорации**

Проблема большого бизнеса своими корнями уходит еще к периоду сразу после Гражданской войны. Но она приобрела новую грань недавно, после появления гигантских многонациональных корпораций – деловых империй, буквально опутавших весь мир. Возьмите, к примеру, фирму «Пепси». Она не отправляет свою прославленную продукцию за рубеж с разливочных заводов на территории США: она производит пепси-колу более чем на 500 заводах в 100 с лишним странах. Покупая бутылку пепси-колы в Мексике или на Филиппинах, в Израиле или Дании, вы покупаете американский продукт, произведенный в этой стране.

Фирма «Пепси» – разветвленная, но отнюдь не самая крупная транснациональная корпорация. В 1985 г. в списке крупнейших компаний США она занимала 73-е место. Сравните ее с компанией «Форд мотор» – транснациональной корпорацией, состоящей из сети в 60 дочерних корпораций, 40 из которых расположены в других странах. Одна треть от 2,5 млрд. долларов ее прибыли поступает из-за рубежа. А если бы мы рассмотрели структуру «Дженерал Моторс» или крупнейших нефтяных корпораций, то обнаружили бы, что они также представляют собой транснациональные компании, значительная часть богатства которых вложена в производственные мощности вне Соединенных Штатов.

Из 100 крупнейших американских фирм не менее двух третей располагают подобной разветвленной системой производственных мощностей. Более того, стоимость продукции, произведенной крупнейшими фирмами за границей, превышает стоимость товаров, которые они пока еще экспортируют из США. В 1985 г. объем продаж заграничных отделений 150 крупнейших транснациональных корпораций превысил 415 млрд. долларов. А объем совокупного экспорта США в том же году достиг лишь 207 млрд. долларов, то есть половины стоимости выпускаемой за границей продукции 150 самых крупных транснациональных корпораций США.

Другой способ продемонстрировать резкий подъем международного производства – проследить рост стоимости прямых заграничных инвестиций США, то есть стоимости расположенных за рубежом, но принадлежащих американским гражданам заводов и оборудования (сюда не входят принадлежащие американцам иностранные облигации и ценные бумаги). В 1950 г. стоимость прямых заграничных инвестиций составляла 11 млрд. долларов. В 1985 г. она превысила 210 млрд. долларов. Но и эта огромная цифра занижена, так как представляет лишь стоимости вложенных за рубежом американских долларов, но не включает стоимость иностранного капитала, который может контролироваться этими долларами. Например, если какая-то американская фирма вложила 10 млн. долларов в иностранное предприятие стоимостью 20 млн. долларов, в официальные данные США о наших иностранных инвестициях отражают только 10 млн. американских активов, но не то 20-миллионное богатство, которое они фактически контролируют. Весь же капитал, контролируемый нашими прямыми зарубежными инвестициями, вполне может достигать 300 млрд. долларов. В целом от четверти до половины реальных активов крупнейших американских корпораций находится за рубежом. Фактически американский большой бизнес сегодня – это мировой большой бизнес.

Однако интернационализация производства – отнюдь не чисто американский феномен. Хотя американские транснациональные корпорации сегодня еще занимают ведущее место в мире (среди 500 крупнейших корпораций мира более 300 являются американскими), их догоняют транснациональные корпорации других стран. Например, фирма «Филиппс лэмп вокс» – гигантская голландская транснациональная компания с отделениями в более чем 68 странах. Из 225 тысяч ее работников 167 тысяч работают за пределами Нидерландов. Другая мощная транснациональная корпорация – «Ройал дач шелл» – действительно транснациональная: она принадлежит компаниям Голландии и Великобритании. Еще один пример – швейцарская фирма «Нестле шоколад», 97% доходов которой образуются вне Швейцарии. Если исходить из размеров шведского капитала, вложенного в Сан-Пауло, – то это второй по величине промышленный город Швеции.

В 1970 г. экономический эксперт Международной торговой палаты оценивал совокупный объем международной продукции (продукция, произведенная фирмами США за рубежом, продукция иностранных фирм в США и других странах) в одну шестую стоимости совокупного производства, причем для промышленной продукции эта доля была еще выше. Сегодня эта доля возросла еще больше, хотя мы не знаем, какова она в точности.

**Экономика транснационального производства**

Что заставляет фирму производить продукцию за границей вместо того, чтобы только продавать ее за границей? Единственно возможный ответ напрашивается сам собой. Фирма преуспевает на внутреннем рынке. Используемые технология и организация обеспечивают ей перевес над иностранными конкурентами. Она начинает экспортировать свою продукцию, иностранный рынок растет. В какой-то момент руководство фирмы начинает оценивать, не выгоднее ли организовать выпуск продукции за рубежом: так можно сэкономить на транспортных расходах, а кроме того, избежать пошлин на ввоз товаров из-за границы. Важна и возможность платить более низкую зарплату. Постепенно фирма прекращает отправлять за границу свои товары, а вместо этого экспортирует капитал, технологию, методы управления – и становится транснациональной.

Расчеты могут быть более сложными. Процветающая компания может менять свою точку зрения постепенно. Вначале это может быть чисто отечественная компания с небольшим экспортом. Затем она развивает экспорт и считает себя интернациональной компанией, серьезно интересующейся экспортом. И наконец, ее перспективы – превратиться в транснациональную корпорацию, считающую весь мир (или значительную его часть) своим рынком. В этом случае она может размещать заводы за границей еще до того, как рынок на ее продукцию достигнет высокого уровня развития, чтобы утвердиться за границей ранее своих конкурентов.

Все больше т больше крупных корпораций во всем мире считают своим «естественным» рынком весь земной шар, а не только свои страны. В отраслях, производящих автомобили, сталь, компьютеры, телекоммуникационное оборудование, борьба идет за долю мирового рынка. Именно поэтому такие компании, как «Дженерал Моторс» считают своей сферой влияния весь земной шар, причем речь идет не только о высасывании природных ресурсов, но и о размещении заводов и наконец, политике продаж. При нынешних скоростях реактивных самолетов, мгновенно действующей системе поиска информации, высокоорганизованных системах производства и распределения изготовление товаров все легче и легче перемещать в ту страну, где оно окажется дешевле, а продажи концентрировать в странах с самыми богатыми рынками. Так что в США продаются транзисторные приемники, собранные в Мексике японскими фирмами, детали для которых сделаны в Гонконге, Южной Корее или Сингапуре.

**Влияние транснациональных корпораций**

Независимо от того, будет ли дальше продолжаться прежними темпами транснациональный бум, эти транснациональные корпорации кардинально изменили международные экономические отношения. Основное их воздействие – резкий сдвиг в географии и технологическом характере международной экономической деятельности.

Сдвиг от экспорта к интернациональному производству принес с собой два изменения глобального характера. Одно из них – перемещение иностранных инвестиций из зоны их прежней концентрации в слаборазвитых регионах мира в более богатые рынки развитых стран. Пятьдесят лет назад, в эру развитого империализма, большая часть перелива капиталов шла из богатых стран в бедные. Поэтому иностранные инвестиции конца ХIХ и начала ХХ века в основном ассоциировались с созданием огромных плантаций, прокладкой железных дорог через джунгли и ростом добычи полезных ископаемых.

Но рост транснациональной активности совпал с решительным поворотом от инвестиций в слаборазвитые страны к инвестициям в индустриальном мире. В 1897 г. 59% прямых американских инвестиций за рубежом приходилось на сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность или железные дороги преимущественно в слаборазвитых странах. К концу 70-х годов нашего века доля американских капиталовложений в сельское хозяйство, рудники и железные дороги в совокупных активах США за рубежом сократилась до примерно 20%; а их доля в слаборазвитых странах составляет лишь 36% всех прямых инвестиций США за рубежом. Но, что более поразительно, почти три четверти всего огромного прироста прямых инвестиций в 60–70-е годы пришлось на развитые страны, и значительная их доля – на промышленность (и нефть), а не на плантации, железные дороги или горнорудную промышленность. Таким образом, транснациональные корпорации вкладывали капиталы на территориях друг друга, а не завоевывали территории развивающихся стран.

В последние годы наблюдался заметный приток инвестиций в промышленные предприятия нескольких более бедных стран – крупные капиталы были вложены в промышленные предприятия Мексики, Гонконга, Тайваня, Сингапура, Кореи. Тем не менее, эти капиталовложения все еще гораздо меньше, чем капиталовложения тех же транснациональных корпораций в развитых странах.

Второе экономическое изменение, в сущности, подразумевается первым. Это переход от тяжелой промышленности к высокотехнологичным производствам, от предприятий, где огромные суммы капитала ассоциировались со значительной занятостью неквалифицированных рабочих, как, например, при прокладке железных дорог или работе на плантациях, к отраслям промышленности с высоким уровнем научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок, применением высококвалифицированной рабочей силы и современных методов управления. Это типично для таких новых отраслей, как нефтехимия, компьютеры и другие современные производства. Эти изменения представлены в следующей таблице:

Таблица 1. Размеры распределения прямых капиталовложений США в иностранные государства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Всего | 1929 | 1950 | 1982 |
| (млн. дол.) | 7,5 | 11,7 | 221,3 |
| Распределение по рынкам (%)  Канада  Европа  Латинская Америка  Азия, Африка, Ближний Восток | 27  18  47  8 | 30  14  41  15 | 20  45  14  17 |
| Распределение по секторам (%)  Обрабатывающая промышленность  Нефть  Транспорт и коммуникации  Горнодобывающая промышленность  Торговля  Сельское хозяйство  Прочее (финансы и т.д.) | 24  15  21  15  5  12  8 | 31  29  12  9  7  5  6 | 41  26  нет данных  3\*  12\*  нет данных  9 |

Обратите внимание на резкую переориентацию инвестиций из Латинской Америки в Европу и из транспорта, горнодобывающей промышленности и сельского хозяйства – в обрабатывающую промышленность. Эта переориентация была бы еще более красноречивой, если бы не наша продолжающая зависимость от нефти как главного источника энергии. Если в ближайшие десятилетия солнечная энергия или топливные элементы заменят нефть, то можно ожидать еще более резкого снижения капиталовложений в слаборазвитые регионы (особенно в ближневосточные страны) и пропорционально более высокую концентрацию прямых зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность.

**Проблемы транснациональных корпораций**

Транснациональные корпорации не только коренным образом изменили международную экономическую деятельность, но и значительно усложнили регулирование отечественной экономики. Предположим, что денежные власти страны желают снизить ее экономическую активность, используя меры монетарной политики, направленные на снижение расходов на промышленное строительство и оборудование. Но такую ограничительную денежную политику может подорвать способность транснациональных корпораций использовать заграничные кредиты для финансирования капиталовложений у себя в стране. Наоборот, меры монетарной политики, ориентированные на стимулирование отечественной экономики, могут привести лишь к займам, развивающим производство в какой-либо другой стране. Таким образом, эффективность национальной экономической политики снижается. Более того, трудно ожидать, что монетарная политика разных стран будет скоординирована, ибо их экономические потребности могут быть неодинаковыми: то, что правильно в данный момент для одной страны, может оказаться неправильным для другой.

Важнее, что ревнивые притязания национальных государств, стремящихся сохранить контроль над производственной деятельностью на своей территории, и активность транснациональных корпораций в завоевании новых зарубежных рынков вызывают рост напряженности в международных отношениях. С одной стороны, транснациональная корпорация способна получить огромный выигрыш в стране, где она хочет обосноваться, поскольку такая корпорация привносит с собой современные технологии и методы управления, овладеть которыми стремится любая страна. Поэтому, если, скажем, Индия отказывает в праве разместить на своей территории заводы такой корпорации (чтобы не причинить тем самым вероятный финансовый ущерб уже размещенным там предприятиям), то транснациональная корпорация вполне может разместить свои предприятия, столь ценные с точки зрения производительности, в другой стране, и непокорная Индия может проиграть в международном экономическом соревновании.

С другой стороны, власть не является односторонней: ведь как только транснациональная корпорация обоснуется в каком-то государстве, она становится его заложницей: она обязана соблюдать законы этой страны и вынуждена предпринимать чуждые ей действия. Например, в Японии существует неписаный закон: крупные корпорации никогда не увольняют своих рабочих. Япония крайне неохотно позволяет иностранному капиталу учреждать промышленные предприятия на своей территории, сильно раздражая тем самым иностранные компании. Но если, что вполне вероятно, Япония откроет свои двери перед американским и европейским капиталом, то, вне всякого сомнения, японцы будут ожидать от американских и европейских корпораций обращения с их работниками, принятого в Японии. Но совсем нелегко, поскольку они вряд ли получат ту поддержку, которую японское правительство предоставляет своим крупным фирмам.

Или, предложим, что транснациональная корпорация, вследствие падения спроса на ее продукцию, вынуждена снижать производство. Исходя из чисто экономических соображений, она должна была бы закрыть наименее прибыльный из своих заводов. Но это может иметь крайне серьезные последствия для экономики той страны, где размещен данный завод, – настолько серьезные, что ее правительство будет угрожать санкциям в случае закрытия завода. Какому же диктату тогда следовать транснациональной корпорации – велению экономических соображений или соображений политических?

**Развивающиеся страны (третий мир)**

Все эти проблемы приобретают особую остроту в отношениях между транснациональными корпорациями и слаборазвитыми странами. Ведь в настоящее время транснациональные корпорации – это главный канал связи между динамичным, стремящимся к экспансии западным капитализмом и все еще пассивными мировыми окраинами в Азии, Африке и Латинской Америке. Здесь возникают крайне сложные проблемы. Однажды бывший помощник государственного секретаря США Джордж Болл откровенно спросил: «Как может государственное руководство с какой бы то ни было уверенностью разрабатывать планы экономического развития, если заседающий за пять тысяч миль от этой страны, совет директоров крупной компании может подорвать ее экономику одной только переменой своей программы закупок и производства?»

По этой и другим причинам слаборазвитые страны относятся к транснациональным корпорациям с известной долей подозрительности. И для этого есть свои резоны. Есть что-то глубоко раздражающее в том, как кока-кола и расфасованные полуфабрикаты вытесняют национальные блюда в рационе людей, зачастую еле сводящих концы с концами, что транзисторы и пластмасса приходят на смену традиционным развлечениям и украшениям, что башни отелей «Хилтон» возвышаются над лачугами, что однообразный и отвратительный фабричный труд вытесняет крестьянские и ремесленные навыки, мастерство и профессии. Всякого, кому доводилось путешествовать по слаборазвитым странам, неизбежно потрясало безответственное вторжение транснациональных корпораций в вековые традиции, подвергающее неподготовленных людей ураганному натиску современной технологии и ценностей – и все это во имя прибыли и уж, конечно, не ради прогресса.

Впрочем, легче всего возмущаться, не дав себе труда обдумать положение дел. Для обществ, разрываемых транснациональными корпорациями, действительно характерны глубокие традиции солидарности и стабильности, иначе они давно бы погибли. Но их долговечность была куплена туземными методами жесточайшей эксплуатации: повсюду царили притеснения и невежество низших каст и классов, женщин. С этой точки зрения транснациональные корпорации, несмотря на беззастенчивую эксплуатацию; наивных аппетитов и покорной рабочей силы, все же несут с собой социальные отношения и технические возможности, без которых слаборазвитые страны останутся в безнадежном подчинении у Запада с его неизмеримыми материальными и организационными преимуществами.

Но разве нет альтернативы господству транснациональных корпораций? Разве не существует более эффективных способов передать народам Африки, Юго-Восточной Азии, Китая и Латинской Америки современную технологию и социальные навыки? Этот вопрос требует серьезного анализа сложной зависимости между ядром капиталистических государств и периферийными районами, в которые капитализм лишь едва проник. Их отношения, в прошлом крайне важные для капитализма, теперь переживают период напряжений и потрясений, когда развивающиеся страны, безнадежно запутавшиеся в долгах Западу, пытаются ослабить свою зависимость от него.

Социалистические правительства во всех слаборазвитых регионах попытались было инициировать процесс экономического и социального развития, не прибегая к помощи капиталистической инициативы, но результаты оказались в лучшем случае разочаровывающими, в худшем же – катастрофическими. Как бы ни был однобок и неадекватен процесс развития с участием транснациональных корпораций, пока что он, без сомнения, превосходит все то, чего можно достигнуть в самоизоляции или на основе технологии и организационной структуры, которые насаждают в слаборазвитых странах режимы вроде советского.

Поэтому транснациональные корпорации еще долго будут занимать ключевые позиции в международной экономической жизни. Вероятно, транснациональные корпорации не сойдут со сцены еще долгое время. Но это не означает, что зависимость от них слаборазвитых стран не может быть существенно ослаблена. Быть может, наибольший эффект в этом отношении дала бы такая единовременная мера, как аннулирование или резкое сокращение их долгов банкам Запада. Эта мера представляется неизбежной, но потребует тщательного планирования, чтобы избежать значительных нарушений в мировой банковской системе.

На современном историческом этапе необходимы и государства, и гигантские корпорации. Это, по-видимому, единственные способы организовать человечество для длительного и напряженного труда, без которого оно бы быстро погибло. Быть может, после того, как долгая эра капиталистического накопления подойдет к концу и у всех народов накопится достаточный капитал, мы сможем серьезно подумать о демонтаже гигантских предприятий и национальных государств, каждое из которых подавляет личность своей огромной организационной мощью. Пока что государства и корпорации обещают остаться с нами, и трения между ними будут важной частью эволюционной драмы нашего времени.

**Список используемой литературы**

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс, М.: «Республика», 2006 г.
2. Р. Хейлбронер, Л. Туроу. Экономика для всех. Новосибирск: «ЭКОР», 2004 г.
3. Маркетинг. // Под ред. О.Н. Кузьминой. Киев: «Украина», 2008 г.
4. Т. Мальтус. Антология экономической классики. 1 том. – Опыт о законе народонаселения. М.: «Эконов», 2003 г.
5. Игорь Липсиц. Учебник – Экономика без тайн. М.: «Дело», 2007 г.