

Л 261-481

Л.С.МИКША

х

НАУЧНО-
ТЕХНИЧЕСКИЙ
НЕОКОЛОНИАЛИЗМ:
ПОИСКИ ПУТЕЙ
ПРЕОДОЛЕНИЯ

ИЗДАТЕЛЬСТВО
МОСКОВСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

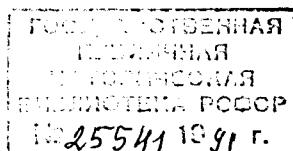
1990

ББК 65.7
М 59

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор А.И.Шеин,
доктор экономических наук М.А.Сажина

Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
Московского университета



Микша Л.С.

М

М 59 Научно-технический неокOLONиализм: поиски пу-
тей преодоления. - М.: Изд-во МГУ, 1990. - 191 с.
ISBN 5-211-00823-5

В монографии рассматриваются новые явления и процессы, возникающие на основе монополизации научно-технического потенциала капиталистического мира транснациональными корпорациями. В работе осуществлен новый подход к оценке прямых частных зарубежных инвестиций транснациональных корпораций (ТНК) в связи с сокращением их значения в экономике развивающихся стран и ростом международного оборота новой технологии.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов; может быть использована в системе политического просвещения.

М 0602010400-115 49 - 90
077(02)-90

ББК 65.7

ISBN 5-211-00823-5

© Микша Л.С., 1990

ВВЕДЕНИЕ

Послевоенный период характеризуется интенсивным развитием новых процессов и явлений в экономике мирового капитализма. Многочисленные исследования различных аспектов экономического развития ввели в научный оборот новые термины для обозначения содержания специфических процессов и явлений современности. Таким явлением стало выдвижение на первый план проблем научно-технического прогресса. Одним из получивших широкое распространение новых терминов стал "научно-технический неокOLONиализм". И хотя однозначного понимания содержания этого термина в современной экономической литературе не существует, можно отметить определенную общность между конкретными экономическими ситуациями, дающими основание исследователям говорить о научно-техническом и технологическом неокOLONиализме.

В послевоенный период впервые такая ситуация возникла и привлекла внимание мировой общественности в 60-х гг. в связи с массированным вывозом американского частного капитала в страны Западной Европы. Широкую известность получил анализ новых явлений и процессов, возникших на основе американских инвестиций в западноевропейскую промышленность, в книге известного французского журналиста Ж.-Ж.Серван-Шрайбера "Американский вызов"¹. Автор акцентировал внимание читателей на опасности превращения западноевропейской промышленности в придаток американской экономики в связи с возникновением особого типа экономической зависимости, названного им "технологическим колониализмом". Американские по своему происхождению международные корпорации бросали в тот период вызов своим конкурентам на мировых рынках, используя научно-техническое лидерство, опыт организации современного крупного производства и управления им.

В начале 80-х гг. на страницах западноевропейской печати вновь стало акцентироваться внимание на опасности ро-

ста научно-технической зависимости от других силовых центров империализма. По мнению западноевропейских специалистов, вызов положению Западной Европы как самостоятельной зоны в полицентрической системе господства современного капитализма брошен со стороны США и Японии в области трех приоритетных сфер развития науки и техники: информатики, биотехнологии, телекоммуникаций. В буржуазной экономической литературе отмечалось отставание западноевропейской промышленности в производстве интегральных схем, роботов, прикладной электроники, в информатике, т.е. в сфере новейших технологий, имеющих решающее значение в экономическом соперничестве великих держав. В этой связи вновь получили широкое распространение идеи о развитии "технологического империализма" США, о необходимости получения западноевропейскими фирмами иностранных лицензий, о массивном прорыве на мировые рынки высокотехнологических японских товаров и опасности превращения Западной Европы в "промышленную периферию".

Излишне драматизируя ситуацию 60-х и начала 80-х гг., буржуазные исследователи все-таки правильно подметили новую тенденцию в послевоенном развитии отношений монополистического господства и подчинения: с переходом к интенсивному типу воспроизводства использование достижений научно-технического прогресса стало для монополий мощным постоянно действующим фактором экономического роста, повышения эффективности и темпов развития производства, усиления эксплуатации трудящихся и их угнетения².

Новая разновидность экономического господства и подчинения, названная в западноевропейской литературе технологическим колониализмом, с 60-х гг. стала приобретать все большее значение в отношениях между развитыми капиталистическими и развивающимися странами. Но только в 70-е гг. термин "технологический неоколониализм" стал все более широко использоваться прогрессивными буржуазными экономистами при анализе новых явлений и процессов в той области экономических отношений между развитыми и развивающимися странами, которая была связана с использовани-

ем мирового научно-технического потенциала. Рост внимания к изучению возможностей использования научно-технического потенциала для ликвидации социально-экономической отсталости стран, освободившихся от колониальной зависимости, не случайно приходится на 70-е гг. К этому времени был уже накоплен исторический опыт существования бывших колоний и полуколоний в новых условиях.

С 1943 по 1963 г. в результате стремительного процесса распада колониальной системы империализма политическую независимость получила 51 страна с населением 988,3 млн человек, проживающих на площади в 30,2 млн км. Завоевание политической независимости бывшими колониями и полуколониями стало важнейшим историческим итогом национально-освободительных революций, необходимым, но не достаточным условием достижения этими странами национальной независимости.

За годы господства колониализма социально-экономическая отсталость большинства стран и их зависимость от империалистических государств достигли небывалых ранее масштабов. Колониальное господство оставило молодым национальным государствам стагнирующую экономику, зависимость от внешних рынков сбыта, внешних источников накопления и т.д., обусловив в качестве основной задачи уничтожение тяжелого наследия колониализма во всех сферах общественной жизни. Среди комплекса серьезных проблем, которые нужно было решить на пути к национальной независимости, на первый план выдвинулись экономические проблемы развивающихся стран. И как показал исторический опыт, преодоление экономической отсталости национальной экономики оказалось наиболее трудной задачей в борьбе развивающихся стран за национальную независимость.

Экономическое развитие освободившихся стран за 60-70-е гг. не решило задач, поставленных в программах, разработанных ООН на эти две декады³. Предварительные оценки ЮНИДО показали, что доля развивающихся стран в продукции мировой обрабатывающей промышленности изменилась с 8,2% в 1960 г. до 8,8% в 1970 г., с 10,3% в 1975 г. и до 10,9% в 1980 г. Сохранение темпов роста обрабатывающей

промышленности в последующие десятилетия сделает невозможным достижение уровня 25% к 2000 г., определенного в Декларации конференции в Лиме (1975 г.). При современных темпах роста доля развивающихся стран в продукции мировой обрабатывающей промышленности достигнет 13%.

За 70-е гг. годовые средние темпы роста сельского хозяйства развивающихся стран составили 2,8% против 4%, определенных на вторую декаду развития. Для многих стран фактический рост сельскохозяйственного производства был намного меньше, а отдельные показатели даже ухудшились по сравнению с 50-ми гг. Так, в 50-х гг. развивающиеся страны в целом были чистыми экспортерами зерновых, а к концу 60-х гг. пришли с дефицитом торговли зерновыми: в 1970 г. они импортировали 42 млн т зерновых, в 1979 г. - около 80 млн т. По некоторым оценкам, совокупный импорт зерна к 1990 г. достигнет 125-150 млн т.

За 70-е гг. доля развивающихся стран в населении мира увеличилась с 57,4 до 66%. В этих условиях замедленные темпы роста промышленного и сельскохозяйственного производства приводили к снижению показателей в расчете на душу населения, особенно в группе наименее развитых стран. В 1978 г. в эту группу входили страны с доходом на душу населения 360 дол. и ниже. В годовом отчете Международного банка за 1980 г. число наименее развитых стран составило 38, в 27 из них индекс производства продуктов питания на душу населения снизился по сравнению с уровнем 1969-1971 гг., в 4 странах остался без изменения и увеличился только в 7 странах.

Оценивая итоги развития освободившихся стран за 60-70-е гг., Конференция ЮНИДО в Дели (1980 г.) пришла к выводу, что богатые стали богаче, а бедные - беднее, что более четверти населения развивающихся стран испытывает постоянный рост бедности, а 800 млн человек (40% всего населения) продолжают жить в абсолютной нищете. Анализ комплекса факторов, тормозящих социально-экономическое развитие освободившихся стран, был предпринят широким кругом исследователей. Среди них можно выделить группу зарубежных экономистов, сделавших акцент на научно-техни-

ческой отсталости развивающихся стран и их зависимости от стран - лидеров научно-технического прогресса.

Разработка проблем использования научно-технического потенциала в интересах борьбы освободившихся стран за национальную независимость в условиях высокого его уровня концентрации в центрах мирового капитализма привела к утверждению в экономической литературе термина "научно-технический неокOLONиализм".

Раскрывая содержание понятия научно-технического неокOLONиализма, многие исследователи делают акцент на развитии отношений господства лидеров научно-технического прогресса над остальными странами мира, на подчинении последних диктату обладателей мощного научно-технического потенциала.

Так, проф. Афзаль считает, что в решении задачи ускорения темпов экономического роста и повышения уровня экономического развития бывших колоний и полуколоний наиболее важным орудием является модернизация производства на основе современной технологии. Он особое значение придает научно-технологической зависимости развивающихся стран, возникшей вследствие полного отсутствия у них национальной научно-технической инфраструктуры и квалифицированных кадров. И в этой связи в развитие идеи национальной независимости им цитируется следующее положение из документа ЮНЕСКО, направленного Комитету ООН по использованию науки и техники в целях развития: "...в добавление к концепции политической и экономической независимости существенно также ввести концепцию научной и технической (интеллектуальной) независимости каждого суверенного государства. Степень научной независимости страны может быть определена оценкой уровня составляющих научно-технический потенциал. Низкий потенциал отражается в зависимости данной страны от других развитых стран в области идей, исследований и их практического применения"⁴.

Х.Зингер и Дж.Ансари в совместном исследовании экономических отношений развитых и развивающихся стран приходят к выводу, что в современных условиях коренным преимуществом развитых стран является обладание научно-

техническим потенциалом. По их мнению, "пока не будет ликвидирован технологический разрыв, развивающиеся страны останутся в зависимости от богатых стран, и никакие формы помощи, торговых концессий, даров, технического содействия или случайного роста цен не будут иметь долговременного значения"⁵.

Реальная опасность роста научно-технической зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма заставила прогрессивных зарубежных исследователей активно искать пути ликвидации научно-технической отсталости развивающихся стран и их зависимости от развития научно-технического потенциала, сосредоточенного в центрах мирового капитализма. В этой связи хотелось бы обратить внимание на усиленную разработку в зарубежной экономической литературе двух направлений экономической деятельности развивающихся стран по преодолению научно-технической отсталости и зависимости: заимствование в национальных интересах зарубежной технологии и создание самостоятельного национального научно-технического потенциала.

Возможность эффективного использования иностранной технологии и иностранного научно-технического потенциала для ликвидации отсталости развивающихся стран обосновывается обычно примером превращения Японии в одного из мировых научно-технических лидеров. Как известно, для послевоенного развития Японии было характерно широкое заимствование иностранной технологии путем покупки оборудования, патентов, лицензий, ноу-хау на мировых рынках. В ряде работ приводится также пример таких новых индустриальных стран, как Сингапур, Южная Корея, Гонконг и другие, широко открывших двери частному иностранному капиталу.

Для зарубежных исследователей, разрабатывающих концепцию создания самостоятельного национального научно-технического потенциала, принципиальным вопросом дискуссии стала проблема выбора главной двигательной силы научно-технического прогресса. В этой связи в 70-80-х гг. сформировались две противоположные концепции, между которыми располагается широкий спектр промежуточных оценок.

Первая группа концепций продолжает развивать традиционные взгляды, свойственные ранее большинству буржуазных исследователей, о существовании в рамках крупнейших фирм наиболее благоприятных условий для научно-технического прогресса и об отсутствии таких условий у мелких и средних фирм. В этой связи высказываются идеи о необходимости дальнейшей концентрации материальных ресурсов и научно-технического потенциала в руках крупнейших фирм.

Во второй группе концепций развиваются аргументы о преимуществах научно-технического развития в рамках мелкого и среднего предпринимательства, ограниченности, заторможенности этого развития в крупных корпорациях, высказываются идеи о необходимости деконцентрации производства и научно-исследовательской деятельности.

Возросшая роль научно-технического лидерства во внешнеэкономической экспансии промышленных монополий, превращение научно-технических знаний в объект международной торговли и эффективное средство конкурентной борьбы на мировых рынках стали объектом серьезных марксистских исследований⁶. В марксистской экономической литературе научно-технический неокOLONиализм как новое явление в развитии современного мирового капитализма привлекает внимание все более широкого круга исследователей. Вместе с тем следует отметить, что политико-экономические проблемы развития научно-технического неокOLONиализма получили еще относительно слабую разработку в современной экономической литературе, в частности, еще мало специальных работ, раскрывающих место растущей монополизации научно-технического потенциала и производства наукоемкой продукции в развитии и укреплении отношений международного монополистического господства и подчинения.

Новые явления и процессы в международных экономических отношениях между развитыми и развивающимися странами, их противоречивые оценки в зарубежных экономических исследованиях обуславливают, во-первых, необходимость углубленного марксистского политико-экономического обоснования выдвинутого на XXVII съезде КПСС положения о том, что ТНК удалось сохранить, а во многом и укрепить

свое господство в экономике развивающихся стран. Во-вторых, дать критическую оценку предлагаемых буржуазными исследователями альтернативных путей ликвидации научно-технической отсталости развивающихся стран и их зависимости от центров мирового капитализма.

Задачи данного исследования предопределили его структуру и использование фактического материала о деятельности транснациональных корпораций в качестве критерия истинности различных теоретических оценок новых явлений в развитии мирового капитализма. В первом отделе рассматриваются особенности современной системы экономического господства международного монополистического капитала, во втором дается критический анализ альтернативы научно-технической монополии ТНК, предлагаемой в концепциях "национального самообеспечивающегося научно-технического потенциала".

ОТДЕЛ ПЕРВЫЙ

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГОСПОДСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Мнение о транснациональных корпорациях как наиболее динамичной силе современного развития утвердилось в экономической литературе в конце 60-х - начале 70-х гг. Это мнение основывалось на сравнительном анализе темпов роста экономического потенциала ТНК, ВВП и внешней торговли развитых капиталистических стран. Согласно одному из расчетов у 300 крупнейших международных корпораций США, Японии и Западной Европы объем продаж увеличился примерно на 10% ежегодно, в то время как ВВП стран капиталистического мира только на 5%⁷. Согласно другому расчету, при сохранении этих темпов роста к 1990 г. половина ВВП стран капиталистического мира будет принадлежать ТНК⁸. По мнению ряда исследователей, перед этим результатом бледнеют как столетние успехи США, так и послевоенное "экономическое чудо" ФРГ и Японии⁹.

Вместе с тем за последние 15 лет выявились различия в оценке изменений в экономических позициях ТНК в развивающихся странах. Решающее значение в этой связи приобретают два качественно разных понимания содержания экономической власти ТНК: как системы рычагов экономического господства или как суммы этих рычагов, относительно автономных друг от друга. В последнем случае акцент часто делается на исследование особенностей конкретных форм экономической экспансии промышленных корпораций в развивающиеся страны в различные исторические периоды. Если рассматривать экономическую власть ТНК как сумму относительно автономных друг от друга рычагов господства, то уменьшение или увеличение значения каждого из них, особенно основного для данного периода, рассматривается как

соответствующее изменение масштабов и степени экономического господства ТНК.

Американские экономисты Р.Мейсон, Р.Миллер и Д.Вейгель, анализируя комплекс современных методов экономической экспансии международного бизнеса, выделили в качестве главных следующие направления деятельности крупнейших фирм: прямое инвестирование, экспорт товаров, продажа лицензий на производство отдельных видов продукции, использование отдельных технологических процессов, опыта организации производства и управления им, использование торговых марок. Прямые инвестиции авторы оценивали как основную форму внешнеэкономической экспансии американских корпораций¹⁰.

В ряде работ других буржуазных экономистов интенсивный рост прямых частных зарубежных инвестиций также оценивался как наиболее важное явление в истории капитализма XX в¹¹.

Действительно, интенсификация экспорта частных прямых инвестиций стала характерным явлением внешнеэкономической экспансии монополистического капитала с половины 50-х гг. Например, среднегодовой объем вывоза частных прямых инвестиций из США увеличился за 1955-1966 гг. более чем в 2 раза по сравнению с предшествующим пятилетием. В 1951-1964 гг. около 90% частных зарубежных капиталовложений вывозилось в форме прямых инвестиций¹².

Однако с конца 60-х гг., по мнению зарубежных исследователей, наметился сдвиг в структуре зарубежного частного инвестиционного капитала: тенденция к повышению удельного веса частных прямых инвестиций сменилась тенденцией к его снижению. Если, по данным буржуазной статистики, доля прямых инвестиций в общем объеме зарубежных частных капиталовложений в конце 60-х гг. составляла 75%¹³, то в 1968-1973 гг. она достигла 58%, а в 1973-1976 гг. - 34%¹⁴.

В ряде зарубежных исследований отмечалось значительное сокращение к началу 80-х гг. удельного веса частных инвестиций в совокупном капитале, экспортируемом развитыми капиталистическими странами в страны развивающиеся: с 55% в 1970-1972 гг. до 27% в 1979-1981 гг.¹⁵.

Прямые инвестиции занимают особое место в системе рычагов экономической власти международного монополистического капитала, ибо в отличие от других форм инвестиций они обеспечивают контроль над деятельностью зарубежных предприятий. В связи с этим оценка сокращения доли прямых инвестиций в экспорте частного капитала приобретает принципиальное значение в идеологической борьбе между развитыми и развивающимися странами.

С одной стороны, ряд буржуазных исследователей считают, что если до середины 70-х гг. в международных экономических отношениях преобладала тенденция к росту экономической зависимости развивающихся стран от иностранного капитала, к размыванию их национального суверенитета¹⁶, то с конца 70-х гг. стала преобладать тенденция к уменьшению этой зависимости, к нарастанию выгод от использования мощного экономического потенциала транснациональных корпораций в интересах национального развития освободившихся стран¹⁷.

С другой стороны, в зарубежных экономических исследованиях заметно расширяется направление противников абсолютизации значения частных прямых инвестиций как показателя масштабов и степени господства ТНК в экономике. Для методологии экономических исследований этого направления характерна идея о взаимозаменяемости рычагов экономической власти, в частности об исторической подвижности основного рычага экономического господства.

Ф.Сагаста выделяет три этапа в эволюции экономической основы господства развитых стран над странами менее развитыми. На первом этапе основой экономического господства развитых стран был контроль над природными ресурсами, на втором - контроль над производством и финансами, на третьем, современном, решающую роль играет монополизация мирового научно-технического потенциала развитыми капиталистическими странами. В этом процессе развития отношений господства технология, по его мнению, всегда была определяющим фактором, "но только в настоящее время это окончательно проявилось открыто, как в силу внутренней динамики экономической системы капитализма, так и вслед-

ствие увеличения контроля развивающихся стран над средствами, при помощи которых развитые страны осуществляли ранее свое господство¹⁸.

Наконец, в немногих работах делается попытка выявить единство и взаимодействие между различными формами экономической деятельности ТНК в развивающихся странах, рассмотреть изменения во всех звеньях системы экономической власти международных промышленных корпораций, чтобы ответить на вопрос о динамике масштабов и степени их экономической власти в целом. Так, например, огромный статистический материал тщательно систематизирован и проанализирован в монографии западногерманского экономиста Фридриха фон Кириша с целью выявить соотношение различных рычагов экономической власти в современной системе международного господства международных промышленных корпораций. Автор приходит к выводу о взаимозаменяемости различных методов внешнеэкономической экспансии, о растущем значении среди них господства ТНК в области научно-технических знаний и новой технологии.

В данном отделе ставится задача - рассмотреть единство и взаимодействие различных рычагов экономической власти ТНК, составляющих систему международного экономического господства современных монополий. В этой связи представляется целесообразным выделить традиционно сложившиеся формы экономического господства международных монополий (внешняя торговля и вывоз капитала) и такое новое направление их внешнеэкономической экспансии, как торговля научно-техническими знаниями. Задачей автора является оценка в свете современных данных таких традиционных для марксистской литературы категорий, как "прямые зарубежные инвестиции" и их место в системе международного монополистического господства, а также соотношение таких категорий, как вывоз "новой технологии", "вывоз товаров" и "вывоз капитала". Анализ этот предпринимается с целью ответа на вопрос об эволюции масштабов экономического господства ТНК в экономике развивающихся стран, предпринимающих серьезные усилия по ограничению деятельности иностранного капитала.

ГЛАВА I

СИСТЕМА ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ГОСПОДСТВА МОНОПОЛИЙ: НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ

В экономической литературе 60-х - начала 70-х гг. было выявлено преимущественное развитие объема внешнеэкономических операций крупнейших фирм по сравнению с общим объемом их продаж, а во внешнеэкономических операциях отмечены заметные изменения в соотношении объема экспорта товаров национального производства и объема производства товаров на зарубежных предприятиях ТНК. В 60-е гг. массированный вывоз капитала в форме частных прямых инвестиций стал основой быстрых темпов роста зарубежного производства товаров и превращения его в основную форму внешнеэкономической экспансии международных монополий. В 1971 г. объем зарубежного производства транснациональных корпораций (330 млрд дол.) впервые в экономической истории капитализма превысил объем мирового капиталистического экспорта (310 млрд дол.)¹⁹.

Новые явления поставили экономическую науку перед необходимостью разрешить следующую проблему: как соотносятся в современных условиях национальные и интернациональные факторы роста экономической власти ТНК? Сохраняется ли примат национальных факторов роста или господствующее положение заняла международная экономическая деятельность ТНК? Ответ на этот вопрос коренится в оценке положения современных центров экономической власти монополии: находятся ли они в сфере внешнеэкономической деятельности ТНК или продолжают концентрироваться в экономике материнской страны?

1. Преимущественный рост
внешнеэкономической деятельности ТНК
по сравнению с их национальной деятельностью

В 1980 г. вышел в свет двухтомный справочник "The World Directory of Multinational Enterprises"²⁰, подготовленный международной группой специалистов. Справочник содержит богатый фактический материал о многосторонних аспектах экономической деятельности 430 крупнейших промышленных корпораций развитых капиталистических стран, имевших к 1978 г. объем продаж свыше 1 млрд дол. каждая. В число этих фирм вошли корпорации, осуществлявшие зарубежные экономические операции на основе:

- владения не менее чем 25% "голосующих" акций в трех и более странах. Этот критерий учитывал тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия или представлял прямые зарубежные инвестиции;

- продажи не менее 5% своих товаров за рубежом или помещения не менее 5% активов в зарубежные операции. Следовательно, устанавливался нижний предел степени интернационализации производства национальных предприятий фирмы или нижний предел степени интернационализации ее капитала;

- развития зарубежного производства товаров на уровне 50 млн дол. и более, т.е. определялся абсолютный размер зарубежной производственной деятельности фирмы.

Фактические данные об экономической деятельности 430 крупнейших промышленных фирм развитых капиталистических стран, приведенные в указанном справочнике, дали редкую возможность анализа общего и особенного в развитии международного монополистического капитала в современных исторических условиях, а также сравнительного анализа особенностей международных монополий различных стран. В частности, данные справочника позволяют сопоставить объем внешнеэкономических операций крупнейших промышленных ТНК с общим объемом продаж, выявить динамику этих показателей в 1974-1978 гг.

Анализ статистических данных по группе 430 ТНК показывает в целом прямую зависимость между ростом размеров фирм и значением для них внешнеэкономических операций. Эта зависимость достаточно отчетливо проявляется при анализе фактического материала по группе крупнейших ТНК отдельных стран, отраслей, а также отдельных монополий в процессе их исторического развития.

Так, в 1978 г. крупнейшие международные промышленные гиганты развитых капиталистических стран, имевшие общий объем продаж свыше 5 млрд дол., 48% своих операций по производству и реализации товаров осуществляли за рубежом. У ТНК с объемом продаж 1-1,5 млрд дол. степень интернационализации их экономической деятельности была значительно ниже: 39%²¹.

Степень развития внешнеэкономических операций является одним из показателей уровня зрелости международной монополии. В этом отношении представляется полезным сравнительный анализ уровня интернационализации экономических операций монополий различных центров мировой капиталистической системы хозяйства. К каким выводам приведет, в частности, сравнительный анализ показателя внешнеэкономических операций ТНК Японии и крупнейших промышленных ТНК других развитых капиталистических стран?

В 1978 г. в группу крупнейших 430 промышленных ТНК развитых капиталистических стран входили 53 ТНК Японии, или 12% от общего числа промышленных гигантов. На их долю приходилось 11% общего объема продаж и 8% объема внешнеэкономических операций крупнейших международных промышленных монополий развитых капиталистических стран. Уже эти общие данные позволяют заключить, что японские ТНК по уровню концентрации объема продаж и внешнеэкономических операций не относились к числу наиболее развитых ТНК капиталистической мировой экономики: в 1978 г. через внешнеэкономические операции обеспечивались 33,5% общего объема их продаж по сравнению с 44,2% для всех 430 ТНК.

Данные о степени интернационализации экономической деятельности крупнейших ТНК различных центров мировой

системы капитализма показывают, что 216 ТНК США в 1978 г. 35,7% общего объема своих операций обеспечивали за счет внешнеэкономической деятельности, т.е. лишь немногим превышали уровень 53 крупнейших ТНК Японии по этому показателю. В полицентрической системе современного капитализма наивысшей степени интернационализации экономической деятельности достигли крупнейшие ТНК стран Западной Европы. В 1978 г. за счет внешнеэкономических операций у них было обеспечено 57% общего объема продаж²². Именно этот регион наиболее остро поставил вопрос о необходимости современной оценки соотношения между национальными и интернациональными факторами роста ТНК в современных условиях.

Уровень внешнеэкономических операций обусловлен размерами ТНК при прочих равных условиях, одним из которых является отраслевая принадлежность фирм. В число 429 ТНК входят фирмы разных отраслей, и в средних данных погашаются отраслевые различия доли внешнеэкономических операций в общем объеме продаж. В справочнике выделяются 14 отраслей обрабатывающей промышленности, в которых действуют 429 ТНК: максимальный уровень международной (53,7%) характерен для нефтеобрабатывающих ТНК, минимальный - для ТНК - производителей товаров из текстиля и кожи (30,3%).

Как следует из данных табл.1, на уровень внешнеэкономических операций для всей группы 429 крупнейших промышленных корпораций большое влияние оказали три отрасли (нефтепереработка, химико-фармацевтическая промышленность, производство промышленного и сельскохозяйственного оборудования), которые обеспечили почти 45% общего объема продаж. У ТНК всех трех отраслей обрабатывающей промышленности уровень внешнеэкономических операций выше среднего уровня.

Влияние отраслевой принадлежности фирмы на уровень ее внешнеэкономических операций проявляется и в группе 53 ТНК Японии. В число крупнейших ТНК с оборотом 5 млрд дол. каждая входят две японские фирмы: "Хонда Мотор" и "Мацусита Электрик". При этом фирма "Мацусита

Таблица 1

Удельный вес внешнеэкономических операций в общем объеме продаж 429 ТНК (1978г) (в млн дол. и в %)

Отрасли обрабатывающей промышленности, где действуют 429 крупнейших корпораций	Объем зарубежного производства + экспорт товаров, млрд дол.	Доля в общем объеме продаж, %	Общий объем продаж 429 крупнейших корпораций, млрд дол.
Вся обрабатывающая	832,9	44,2	1885,629
1. Аэрокосмическая	5,551	33,6	16,520
2. Конторское оборудование и компьютеры	23,691	46,0	51,502
3. Нефтепродукты	222,371	53,7	414,098
4. Электроника и электротовары	87,532	44,8	195,383
5. Химикалии и фармацевтика	110,474	47,9	230,634
6. Промышленное и сельскохозяйственное оборудование	40,155	45,3	88,642
7. Резина	12,157	37,7	32,246
8. Автомшины	120,875	39,6	305,239
9. Металлургия и металлообработка	77,868	40,0	194,670
10. Строительные материалы	11,638	34,7	33,538
11. Продукты питания, напитки, табачные изделия	86,067	41,3	208,394
12. Бумага и деревообработка	15,562	31,2	49,878
13. Текстиль и кож. товары	7,986	30,3	26,356
14. Другие отрасли	10,480	27,2	38,529

* The World Directory of Multinational Enterprises/By M.Stopford, H.Dunning, K.O.Hoberlich. 1980. P.XXIX-XXXIX.

Электрик", по объему продаж вдвое превосходившая фирму "Хонда Мотор", входила также в группу ТНК с объемом внешнеэкономических операций 1 млрд дол. каждая, но степень международной фирмы была гораздо скромнее, чем у "Хонда Мотор". Одной из причин такого положения была разная отраслевая принадлежность этих фирм.

Преимущественный рост внешнеэкономических операций
по сравнению с национальными операциями ТНК
(1974–1978 гг.)^{*} (в млрд дол. и в %)

Годы	1974		1978		Прирост за 1974–1978
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	
Объем продаж 429 ТНК					
Общий объем продаж	1206	100	188	100	56,0
На национальном рынке	686	57,0	1053	56,0	53,0
За рубежом	519	43,0	833	44,0	60,0

* The World Directory of Multinational Enterprises. P. XXIX–XXXIX.

Фирма "Мацусита Электрик" занимала в 1978 г. 32-е место среди 430 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран по объему продаж: 10,2 млрд дол. Главную продукцию фирмы составляли телевизоры, радиоприемники и другие товары электротехнической и электронной промышленности.

"Хонда Мотор" в 1978 г. была крупнейшим в мире производителем мотоциклов и занимала пятое место в японском национальном производстве автомобилей. В 50-е гг. мотоциклы стали ее главной продукцией, реализуемой на быстро растущем национальном рынке.

По оценкам буржуазных экспертов, внешнеэкономические операции обеспечили фирме "Хонда Мотор" 87% общего объема ее продаж, у фирмы "Мацусита Электрик" этот показатель составил 33,5%²³. "Хонда Мотор" существенно превзошла по степени значимости внешнеэкономических операций не только средний показатель для всех 53 крупнейших ТНК Японии, но и средний уровень ТНК капиталистических стран. Показатели степени развития внешнеэкономических операций "Мацусита Электрик" приближаются к уровню 53 ТНК Японии, но довольно скромно выглядят на уровне 430 крупнейших ТНК капиталистического мира.

По оценкам буржуазных экономистов, за 1974–1978 гг. масштабы зарубежной экономической деятельности 429 крупнейших промышленных корпораций развитых капиталистических стран увеличились на 160%. При этом наиболее быстрые темпы роста зарубежной экономической деятельности имели место у 53 японских промышленных корпораций. Если американские корпорации расширили свои зарубежные операции на 150%, а европейские на 160, то японские - на 224%²⁴.

Как показывают данные табл. 2, в 1978 г. для 430 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран внешнеэкономические операции обеспечивали 44,2% общего объема их продаж. По национальной принадлежности это были: 216 ТНК США, 143 западноевропейские (в том числе 119 ТНК стран "Общего рынка"), 53 японские ТНК, 12 канадских, 2 южноафриканские, две - с Антильских островов и по одной из Австрии, Норвегии, Австралии и Люксембурга.

Данные табл. 2 показывают, что соотношение между объемом продаж на национальном рынке и объемом зарубежных операций крупнейших промышленных ТНК в 70-е гг. было в пользу национальной деятельности. Сравнительный анализ темпов прироста объема национальных и зарубежных операций обнаружил заметное преимущественное развитие зарубежных операций по сравнению с национальными. Если экстраполировать эту тенденцию, то к концу 80-х гг. в группе крупнейших промышленных корпораций капиталистического мира объем зарубежных операций должен был бы вырасти до 46%, а национальных - уменьшиться до 54%.

Влияние преимущественного развития внешнеэкономических операций на соотношение национальных и международных факторов роста ТНК получило разную оценку в экономической литературе. В частности, в ряде работ выдвигалось положение о качественных сдвигах, возникших в связи с изменениями в соотношении национальных и интернациональных факторов роста: национальные факторы роста становятся вторичными по сравнению с интернациональными. По отношению к такому явлению, как ТНК, это положение, по существу, означает перенос решающих факторов экономи-

ческого роста за пределы экономики материнской страны. Представляется, что для современного периода это преждевременный вывод, основанный на чисто количественных параметрах и не учитывающий в полной мере качественные показатели, относящиеся к современной структуре экономической власти.

Анализ национальных и интернациональных факторов роста промышленных монополий приводит к выводу, что при быстром развитии внешнеэкономических отношений и даже при их количественном преобладании над внутринациональной экономической деятельностью в национальной экономике концентрируются такие важнейшие рычаги современной экономической власти, как распределение ресурсов между различными звеньями транснациональной промышленной корпорации.

В современной экономической литературе эффективность управления крупными промышленными комплексами признается как один из существенных факторов экономического роста, стоящий в одном ряду с капиталом и естественными ресурсами. В самой системе управления уже в начале 60-х гг. стали различаться три уровня принятия решений. Верхний уровень управления обеспечивает распределение ресурсов: материальных, финансовых, кадровых. Этот уровень управления концентрируется в штаб-квартире корпорации, и по существу здесь не только принимают ключевые решения, определяя стратегические цели экономической деятельности фирмы, но и обеспечивают реализацию этих целей ресурсами, поскольку держат в своих руках "застежку от кошелька".

На двух других уровнях системы управления осуществляется управление полученными от штаб-квартиры ресурсами. На нижнем, третьем уровне системы управления происходит руководство текущими операциями отдельных звеньев промышленной корпорации. Создание автономных отделений фирмы, объединяющих различные звенья промышленной корпорации, вызывает необходимость координации текущих повседневных операций этих звеньев в соответствии с определенными в штаб-квартире стратегическими целями экономической деятельности, что и осуществляется в средних звеньях управления.

Экономическая власть концентрируется в штаб-квартире фирмы. При всей оперативно-хозяйственной самостоятельности отдельных подразделений фирмы принятие ключевых для экономической деятельности решений остается прерогативой верхнего этажа управления. Как показывают многочисленные исследования, штаб-квартиры подавляющего большинства ТНК находятся в материнской стране, а основные посты в верхнем эшелоне управления заняты гражданами этой страны²⁵. Прежде всего штаб-квартира принимает решение о том, каким путем осуществлять расширение зарубежной промышленной деятельности: путем покупки действующих предприятий или путем создания нового предприятия.

К последней трети XX в. расширение сети зарубежных предприятий ТНК стало осуществляться преимущественно путем поглощения действующих зарубежных предприятий. Если в начале века международные монополии увеличивали число зарубежных предприятий на 2/3 за счет создания собственных новых филиалов, то поглощение уже действующих фирм дало к началу 60-х гг. половину прироста зарубежных предприятий, а к началу 70-х гг. - две трети его²⁶.

В транснациональных корпорациях существует высокая степень централизации финансовых ресурсов в штаб-квартирах фирм, находящихся на территории развитых стран. В ряде зарубежных исследований²⁷ прямые частные зарубежные инвестиции ТНК рассматриваются как крупный источник финансирования экономического развития стран, завоевавших государственную самостоятельность. Однако анализ практики финансовой деятельности ТНК показывает существенные ограничения, возникающие в процессе финансирования прямых зарубежных инвестиций. Решения об инвестициях принимаются в штаб-квартире ТНК, и это относится как к финансированию вновь создающихся зарубежных предприятий, так и к использованию финансовых ресурсов, образующихся в процессе их функционирования.

В зарубежных экономических исследованиях не раз приводились данные о структуре источников финансирования зарубежных инвестиций ТНК. Как известно, это экспорт капитала в страну пребывания филиала, реинвестиции, продажа дополнительного количества акций в стране пребывания

и использование средств национальных кредитных институтов. То, что решения об источниках финансирования принимаются в штаб-квартире международной корпорации, означает сохранение внешнего контроля по отношению к зарубежному филиалу и ограничению экономической власти национального государства над финансированием иностранных инвестиций. По данным американских экономистов, для 70% зарубежных прямых частных инвестиций в обрабатывающую промышленность, в нефтедобычу и металлургию в начале 70-х гг. было характерно наличие прямых приказов из штаб-квартиры ТНК или системы жестких правил выбора источников финансирования²⁸.

Известный американский исследователь ТНК проф. Р.Вернон показал, что в 1964 г. капитал зарубежных предприятий американских фирм в Латинской Америке, Азии и Африке увеличился на 3,5 млрд дол. Непосредственно из США были переведены 565 млн дол., или 16% общего объема накопления капитала. Остальные средства были получены из зарубежных источников, в том числе за счет кредитной системы развивающихся стран²⁹. Это говорит о том, что дополнительные средства из внешних источников весьма слабо увеличиваются на основе ввоза иностранного частного капитала.

В этот же период у 119 зарубежных филиалов международных монополий Великобритании только 11% финансовых ресурсов для капиталовложений поступало по внутрифирменным каналам, 61,4% обеспечивалось за счет доходов самих филиалов, остальные средства были мобилизованы за счет финансовых средств страны пребывания филиала³⁰.

По данным американских экономистов С.Роббинса и Р.Стабу, 86% финансовых ресурсов, необходимых для деятельности зарубежных филиалов американских ТНК, мобилизовывались в принимающих странах, в том числе 38% за счет займов³¹.

По расчетам американских экономистов Р.Бернэтта и Р.Мюллера, в Латинской Америке ТНК 80% потребности своих филиалов в денежном капитале обеспечивали за счет мобилизации национальных финансовых ресурсов в странах региона³².

Финансирование экономического развития зарубежных филиалов путем продажи акций в стране пребывания практикуется весьма ограниченно. Зарубежные эксперты признают, что для национальных правительств и национального капитала существует незначительная вероятность приобрести контрольные пакеты акций иностранных предприятий путем скупки акций, выпускаемых в продажу для накопления денежного капитала³³. Так, по данным американских исследователей, при образовании крупного консервного завода в одной из восточноафриканских стран транснациональная корпорация продала только 20% акций: 10% банку этой страны и 10% национальному правительству³⁴.

Аналогичным примером может служить значение продажи акций в качестве источника финансирования капиталовложений 119 зарубежных филиалов транснациональных корпораций Великобритании в 1959-1968 гг. За этот период продажа акций обеспечила лишь 5,5% всех капиталовложений³⁵.

2. Сдвиги в развитии внешнеэкономической экспансии ТНК: преимущественное развитие зарубежного производства по сравнению с экспортом товаров

В начале XX в. В.И.Ленин отмечал, что сверхмонополии, вырастающие на основе высокого уровня концентрации производства и монополизации экономики отдельных стран, перерастают границы национальных хозяйств и выходят за их пределы в поисках рынков сбыта и источников сырья. В связи с этим развитие внешней торговли на основе национального производства было характерной чертой международных монополий в начале XX в. Не случайно проблема внешних рынков сбыта, их необходимость для развития капитализма была одной из наиболее дискутируемых проблем в экономической науке того периода.

В борьбе с народниками, усвоившими доктрину С.Сисмонди о невозможности реализовать совокупный продукт, В.И.Ленин подчеркивал, что необходимость внешних рынков

определяется, в частности, неравномерностью развития отдельных отраслей национальной экономики, в результате которой "реализация продукта сбытом за границу требует, в общем и целом, соответствующего привоза из-за границы"³⁶.

Как показывают статистические данные, в период 1880-1948 гг. среднегодовые темпы прироста промышленной продукции стран капиталистического мира заметно превышали темпы прироста внешней торговли. Перелом наступил в последующий период: преимущественные темпы роста внешней торговли по сравнению с ростом промышленной продукции стали типичным явлением развития капиталистического мира.

Так, анализ динамики валового внутреннего продукта и внешней торговли развитых капиталистических стран выявляет преимущественное развитие внешнеторговых операций по сравнению с операциями на национальном уровне для всего периода 1960-1979 гг.: среднегодовые темпы роста соответственно составляли 4,9 и 10,2%. Вместе с тем тенденции развития 60-х и 70-х гг. отличаются друг от друга заметной неравномерностью этих процессов. В 60-е гг. высокие темпы роста международной торговли сочетались с высокими темпами роста валового внутреннего продукта.

70-е гг. характеризуются замедлением роста показателей внутринациональных и резкой интенсификацией роста внешнеторговых операций: в 1970-1979 гг. валовой внутренний продукт возрастал в среднем на 3,2%, а международная торговля на 18,3%³⁷.

Преимущественный рост внешней торговли по сравнению с ростом национального производства имел место и в отношении отдельных развитых стран капиталистического мира. Еще в 50-е гг. рост внешнеторгового оборота ФРГ в 1,5 раза превышал темпы роста валового национального продукта. За 1970-1977 гг. темпы прироста валового внутреннего продукта ФРГ составляли 5,2%, а экспорта товаров - 11,2%. Форсированное развитие экспорта товаров позволило ФРГ увеличить свою долю на мировом рынке промышленных товаров с 5% в 1950 г. до 12% в 1977 г. Доля экспорта в объеме промышленной продукции ФРГ выросла с 8% в 1950 г. до 23% в 1978 г. Доля экспорта в продукции основных экс-

портных отраслей составляла в 1978 г.: машиностроение - 49%, автомобилестроение - 49, электротехническая - 27, химическая - 35%³⁸.

Ведущими ТНК во внешнеторговой экспансии ФРГ являются: "Фольксваген", "Сименс", "Хехст", "Даймлер-Бенц", "Басф", "АЭГ-Телефункен", "Байер", "Гутен Хоффнингс Хютте", "Тиссен", "Рурколе". Особенностью западногерманских ТНК является высокий уровень внешнеэкономических операций: к началу 70-х гг. доля заграничных операций в общем объеме оборота составляла у "Фольксваген" 67%, "Хехст" - 46% (для сравнения: у "Форда" - 36%, у "Дюпон" - 11%)³⁹.

История развития крупнейших национальных монополий, как и история развития капитализма в отдельных странах, показывает, что на определенном этапе развития их производственные мощности перерастают рамки национального рынка и часть продукции начинает вывозиться на мировой рынок. В современном японском национальном производстве мотоциклов существуют три крупнейшие фирмы: "Хонда Мотор", "Ямаха Мотор" и "Сузуки Мотор". Эта "большая тройка" характеризуется высоким уровнем экспорта национальной продукции: 62% суммарного объема продаж их материнских фирм. Лидером является фирма "Хонда Мотор".

Фирма "Хонда Мотор" была основана в 1948 г. как производитель двигателей внутреннего сгорания, но уже через год она стала налаживать производство мотоциклов. К концу

Таблица 3

Крупнейшие японские производители мотоциклов (1978 г.)

Название фирмы	Объем продаж материнской фирмы, млн иен	Экспорт продукции материнской фирмы, млн иен	Доля экспорта материнской фирмы в объеме продаж, %
"Honda Motor"	922,3	608,7	66
"Yamaha Motor"	274,0	172,6	63
"Suzuki Motor"	271,5	124,9	46
Итого:	1467,8	906,2	61,8

* The World Directory of Multinational Enterprises. P. 514.

Доля зарубежного производства в общем объеме продаж крупнейших промышленных ТНК США, Западной Европы и Японии (1978 г.) (в %)*

Страновая принадлежность ТНК	США	Западная Европа	53 ТНК Японии	430 ТНК
Показатели экономической деятельности				
Совокупный объем продаж	100	100	100	100
В том числе: зарубежное производство	32,6	42,2	8,2	33,6

* The World Directory of Multinational Enterprises.

50-х гг. национальные производственные мощности "Хонда Мотор" переросли возможности реализации продукции на национальном рынке и растущая часть мотоциклов стала экспортироваться. В этом отношении 1958 год вошел в историю фирмы как год открытия первого зарубежного торгового филиала и внедрения на внутренний рынок США.

В 60-е гг. история повторилась с развитием производства и реализации малолитражных автомашин: за коммерческим успехом фирмы на внутреннем рынке последовал экспорт автомашин на мировые рынки, особенно в США.

Частнокапиталистическая монополия, вырастающая на основе высокого уровня концентрации национального производства и капитала, выступает ведущей силой в развитии международных торговых связей как в начале XX в., так и в современный период. По некоторым оценкам, международные картели в начале XX в. концентрировали в своих руках примерно 30% внешней торговли капиталистического мира. Доля современных международных монополий во внешней торговле капиталистического мира выросла до 60%.

Переход к империализму означал превращение в типичную черту международных экономических отношений вывоза капитала. "Для старого капитализма, - писал В.И. Ленин, - с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз *товаров*. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз *капитала*"⁴⁰. В начале XX в. вывоз капитала "становится средством поощрять вывоз товаров за границу"⁴¹.

Основной формой вывоза капитала в конце XIX - начале XX в. был вывоз ссудного капитала. Составную часть экспорта ссудного капитала составляло предоставление экспортных кредитов. Еще в начале XX в. В.И. Ленин писал, что "самая обычная вещь: условием займа ставится расходование части его на покупку продуктов кредитующей страны, особенно на предметы вооружения, на суда и т.д."⁴². Именно с этой формой В.И. Ленин связывал функцию вывоза капитала как средства поощрения вывоза товаров за границу.

Современный экспорт частного капитала в форме прямых инвестиций не столько призван поощрять вывоз товаров национального производства, сколько развивать зарубеж-

ную производственную систему монополистического капитала развитых капиталистических стран.

В 60-70-е гг. интенсивное наращивание крупнейшими промышленными ТНК сети зарубежных предприятий привело к тому, что производство товаров за рубежом приобрело заметное место в их совокупном производстве. В 1978 г. зарубежное производство у 430 крупнейших ТНК развитых капиталистических стран обеспечивало 33,6% их общего объема продаж.

Если рассматривать зарубежное производство как показатель развитости международной монополии, то сравнение международного монополистического капитала трех центров силы капиталистического мира будет выглядеть следующим образом (см. табл. 4).

Как показывают фактические данные, наиболее высоким уровнем развития зарубежного производства отличаются западноевропейские промышленные ТНК, наименьшим - японские международные фирмы.

В 1978 г. производство промышленной продукции у 53 ТНК Японии на 91,6% обеспечивалось предприятиями, действующими в рамках национальной экономики, и только на 8,3% - зарубежными предприятиями японских ТНК по сравнению с соответствующими показателями 66,4 и 33,6% по

всем 430 крупнейшим промышленным ТНК развитых капиталистических стран.

Другим показателем относительной слабости позиций 53 японских промышленных ТНК в группе международных промышленных монополий развитых капиталистических стран является их место во внешнеэкономических операциях 430 ТНК: если в экспорте товаров национального производства на их долю падало 26,3%, то в зарубежном производстве - только 2,4% совокупного объема национального экспорта и зарубежного производства крупнейших промышленных монополий. Интернационализация производства японских ТНК на 3/4 обеспечивалась внешнеторговыми операциями, в то время как в целом для группы международных промышленных гигантов характерно включение в мировую экономику на 3/4 через развитие зарубежного производства.

Существовавшая к концу 70-х гг. структура внешнеэкономических операций обуславливала повышенную зависимость национального производства японских ТНК от экспорта товаров на мировые рынки: 53 японские ТНК вывозили 27,5% национального производства, что было существенно выше соответствующего показателя для всей группы 430 ТНК (15,9%).

Сопоставление двух форм внешнеэкономической экспансии (экспорта товаров и зарубежного производства товаров) является важнейшим способом определения "степени зрелости" международной монополии. Экономическая история свидетельствует, что развитие международной монополии ведет к изменению соотношения между экспортом товаров национального производства и производством товаров за рубежом в пользу последнего. Эта объективная закономерность достаточно отчетливо проявляется в целом для группы крупнейших международных промышленных монополий всех развитых капиталистических стран, для группы крупнейших ТНК отдельных стран, для отдельных международных монополий на разных исторических ступенях их развития.

В 50-е гг. объем зарубежного производства товаров у американских ТНК сравнился с объемом экспорта продукции национального производства. К 70-м гг. объем зарубежного производства почти в 4 раза превышал стоимость экспорта

товаров национального производства. У западноевропейских ТНК объем зарубежного производства впервые превысил экспорт товаров в 1970 г., а в 1978 г. объем зарубежного производства у 119 крупнейших промышленных ТНК стран "Общего рынка" более чем в 2 раза превышал стоимость экспорта товаров национального производства.

В группе 430 ТНК капиталистического мира отчетливо выявляется прямая зависимость между объемом операций фирмы и степенью развитости у нее зарубежного производства. В 1978 г. у ТНК развитых капиталистических стран, имевших общий объем продаж свыше 5 млрд дол., 38% общего объема продаж обеспечивала реализация товаров зарубежных филиалов, а 10% - экспорт продукции национального производства. У ТНК с объемом продаж от 1 до 1,5 млрд дол. степень интернационализации их экономической деятельности в целом и их производства в частности была значительно ниже, а степень зависимости национального производства от внешних рынков сбыта была значительно выше. Так, в том же году у этих фирм 27% общего объема продаж было получено от продажи продукции зарубежных филиалов и 12% - от экспорта продукции национального производства⁴³.

Зависимость структуры внешнеэкономической деятельности ТНК от общего объема ее операций достаточно отчетливо проявляется при анализе группы крупнейших промышленных ТНК Японии.

В 1978 г. в высшую группу крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран (объем оборота свыше 5 млрд дол.) входили только две японские фирмы: "Мацусита Электрик" и "Хонда Мотор". Функционирование зарубежных производственных филиалов обеспечивало четвертую часть суммарного объема продаж этой двойки. В справочнике "The World Directory..." подчеркивалось, что обе фирмы имели разветвленный и существенно важный для их деятельности зарубежный производственно-сбытовой комплекс.

В том же году у 6 японских ТНК⁴⁴, у каждой из которых общий объем продаж не превышал 311 млн иен, что примерно соответствовало операциям нижней группы ТНК развитых капиталистических стран (с объемом продаж 1-1,5

млрд дол.), зарубежная производственная деятельность не представляла стратегически важное направление в их развитии. Во внешнеэкономических операциях преобладающее значение имел экспорт продукции национальных предприятий: в 1978 г. прямой экспорт продукции предприятий материнской фирмы обеспечил примерно 30% общего объема продаж.

Для этих фирм было характерно наличие разветвленной зарубежной сбытовой сети при ограниченных масштабах зарубежного производства (см. табл. 5).

Зависимость степени развитости международных операций фирмы от величины ее активов и объема продаж является показателем "зрелости" международной корпорации лишь в той мере, в какой рост фирмы свидетельствует о ее развитии как монополии.

Как и в степени развития внешнеэкономических операций, развитие зарубежного производства колеблется в зависи-

Таблица 5

Объем внешнеторговой деятельности 6 ТНК Японии
с объемом продаж до 311 млн цен
(1978 г.) (в млн цен) *

ТНК	Консолидированный объем продаж	Экспорт материнской фирмы	Доля экспорта материнской фирмы в общем объеме производства
"Canon Incorporated"	223,6	93,1	41,62
"Hitachi Shipbuilding"	267,9	136,6	50,91
"Nippon Gakki"	308,2	47,9	14,55
"Nishin Steel..."	302,2	70,6	23,3
"Secusui Chemical"	250,7	7,1	2,86
"Sumitomo Heavy Industries"	219,6	71,0	32,3
Итого:	1572,2	426,3	29,8

* По данным The World Directory... Р. 207, 503, 712, 719, 932, 1000 (в справочнике нет данных об объеме операций зарубежных филиалов, а имеются только данные об объеме экспорта продукции материнской фирмы).

мости от отраслевой принадлежности фирмы. При средней доле зарубежного производства в общем объеме продаж 429 ТНК капиталистического мира на уровне 33,6% максимальное значение этого вида внешнеэкономической деятельности достигнуто у фирм нефтеобрабатывающей промышленности (51%), минимальное - у аэрокосмических фирм (16%)⁴⁵.

Данные табл. 5 и 6 показывают влияние на уровень развития внешнеэкономических операций отраслевой принадлежности фирмы. У лидеров нефтяной и автомобильной промышленности при относительно равных размерах совокупного объема продаж уровни развития внешнеэкономических операций соотносятся как 3,4:1. Большая разница в уровнях интернационализации, которая существует у лидеров производства строительных материалов, промышленного и сельскохозяйственного оборудования, резины и продукции из нее, явно не определяется различиями в масштабах производственной деятельности фирм.

Вместе с тем при одинаковой отраслевой принадлежности и размерах производственной деятельности фирм уровень интернационализации экономических операций может оказаться очень различным. Например, если сравнить крупнейшие отраслевые ТНК различных развитых капиталистических стран. Возьмем в качестве примера две японские фирмы, входившие в 1978 г. в число крупнейших из 430 ТНК капиталистического мира: автомобильную "Хонда Мотор" и электротехническую "Мацусита Электрик".

У "Хонда Мотор", "Ямаха Мотор" и "Сузуки Мотор" производство мотоциклов обеспечивало соответственно 26, 61 и 42% общего объема продаж. Вместе с тем зарубежное производство высоко развито только у фирмы "Хонда Мотор", которая является не только крупнейшим национальным, но и мировым производителем мотоциклов, и по общему объему своих продаж и по объему производства мотоциклов фирма "Хонда Мотор" далеко оторвалась от своих конкурентов: в 1978 г. зарубежное производство обеспечивало 54% общего объема продаж. Сборочные заводы фирмы построены в 27 странах Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Африки и Европы.

Таблица 6

Крупнейшие промышленные ТНК — лидеры отдельных отраслей
производства развитых капиталистических стран (1978 г.)*

Отрасли	ТНК-лидер (национальная принадлежность материнской фирмы)	Совокупный объем продаж, млрд дол.	Доля продаж зарубежных филиалов, %
1. Нефтяная	"Экссон" (США)	63,9	74
2. Автомобильная	"Дженерал Моторс" США	63,2	22
3. Конторского оборудо- вания и компьютеров	ИБМ (США)	21,1	52
4. Электротехническая и электронная	"Дженерал Электрик" (США)	19,6	30
5. Пищевая, табачная, напитки	"Юнилевер" (Великобрит.)	19,0	33
6. Химическая	"Хёхст" (ФРГ)	12,2	33
7. Строительные материалы	"Сен-Гобен" (Франция)	7,7	50
8. Резиновая	"Тудиир Тайр энд Раббер" (США)	7,5	36
9. Промышленное и сельскохозяйственное оборудование	"Катерпиллер трактор" (США)	7,2	18
10. Металлургия и металлоизделия	"Бритиш Стил" (Англия)	6,4	7
11. Аэрокосмическая	"Юнайтед техно- лоджис"	6,2	21
12. Бумажная	"Интернейшнл Пейпер"	4,1	22
13. Текстильная	"Кортаулдз"	3,2	10
Итого:		241,3	41,0

* The World Directory...

В 1978 г. в мировом автомобилестроении насчитывалось 37 ТНК, вошедших в число 430 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран. Объем внешнеэкономических операций составлял у них 39,6% общего объема продаж, в том числе экспорт продукции национального про-

изводства обеспечивал 14%, а зарубежное производство - 25,6% объема продаж. На этом отраслевом фоне фирма "Хонда Мотор" обнаруживает высокий уровень развития внешнеэкономических операций в целом, в том числе уровень развития зарубежного производства. Приведенные в справочнике данные показывают, что по уровню развития интернационализации производства "Хонда Мотор" превышает уровень французской фирмы "Пежо-Ситроен" и шведской "Сааб-Сканиа", у которых зарубежное производство обеспечивало соответственно 50, 49% общего объема продаж.

Наконец, обращает на себя внимание, что у шести самых крупных ТНК автомобильной промышленности развитых капиталистических стран ("Дженерал Моторс", "Форд Мотор", "Фиат", "Крайслер", "Даймлер-Бенц", "Фольксваген") уровень зарубежного производства уступал "Хонда Мотор". На отраслевом уровне "Хонда Мотор" обнаруживает существенный отрыв от остальных крупнейших японских ТНК национальной автомобильной промышленности.

В 1978 г., кроме "Хонда Мотор", в число 430 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран входили еще восемь японских ТНК автомобильной промышленности. Для этой девятки японских международных автомобильных гигантов внешнеэкономические операции обеспечивали 47,4% общего объема их продаж, в том числе зарубежное производство - 14,5%, а экспорт продукции национальных предприятий - 32,9% общего объема их продаж. Таким образом, крупнейшая промышленная ТНК Японии фирма "Мацусита Электрик" имеет более скромные показатели внешнеэкономической зарубежной производственной деятельности, чем "Хонда Мотор". Как и у всей группы международных промышленных гигантов Японии, у фирмы существует сильная зависимость национального производства от экспорта товаров на мировые рынки.

Вместе с тем 70-е гг. характеризуются интенсификацией развития зарубежной производственной сети, начатого фирмой еще в конце 50-х гг. созданием в США производственных филиалов и совместных предприятий. К концу 70-х гг. фирма имела 39 зарубежных производственных филиалов,

главным образом в Юго-Восточной Азии, Северной и Латинской Америке. Позиции фирмы в США были существенно усилены в 1974 г. поглощением телевизионного производства компании "Моторола".

На отраслевом уровне фирма "Мацусита Электрик" может быть рассмотрена двояко: как одна из крупнейших фирм электронной и электротехнической промышленности капиталистического мира и японской национальной промышленности.

В 1978 г. в число 430 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран входила 41 ТНК - производитель электронного и электротехнического оборудования, в том числе 10 японских ТНК. Внешнеэкономические операции обеспечивали соответственно 44,8 и 32,9% общего объема продаж, в том числе за счет зарубежного производства 30,7 и 6,6%. На этом отраслевом фоне фирма "Мацусита Электрик" имеет относительно слабую еще степень интернационализации производства по сравнению с крупнейшими ТНК развитых капиталистических стран.

За 1960-1978 гг. соотношение между объемом зарубежного производства и экспортом продукции национального производства увеличилось у США - со 199 до 442,9%, у Западной Европы - с 94 до 105%, у Японии - с 15 до 102%. В целом изменение соотношения между этими показателями у трех основных центров мирового капитализма увеличилось с 92 до 118%⁴⁶.

Современные международные промышленные корпорации являются результатом развития отношений монополистического господства, исходной основой которых служил, как было научно доказано в начале XX в. В.И. Лениным, высокий уровень концентрации национального производства и капитала. На основе монополизации национального производства, вывоза товаров и капитала капиталистическая монополия превращается в сверхмонополию, характерной особенностью которой является развитие как национального, так и зарубежного производства товаров. Преимущественное развитие зарубежной производственной основы транснациональной корпорации по сравнению с национальным производством законо-

мерно выдвигает проблему соотношения национальных и интернациональных факторов развития современной монополии. Как влияет на структуру экономической власти ТНК количественное преобладание зарубежного производства над экспортом товаров? Как влияет на нее изменение соотношения между объемами национального и зарубежного производства? Ответы на эти вопросы требуют анализа производственной основы современных промышленных монополий.

Общим следствием внешнеэкономической экспансии ТНК стал значительный рост обобществления производства и капитала, накопленного и централизованного промышленными ТНК. Экспансия ТНК чрезвычайно повысила интернациональный характер общественных производительных сил, вызвала объективное углубление международного разделения труда и интернационализации производства мирового капитализма. Для развития современной капиталистической системы мирового хозяйства характерно взаимопроникновение и взаимопереплетение национальных экономических структур как объективный результат углубляющегося в условиях научно-технической революции общественного разделения труда.

Еще в начале 70-х гг. в работе американского экономиста Р. Румелта "Стратегия, структура и функционирование экономики"⁴⁷ обосновываются три идеи: для современного крупного бизнеса характерно многоотраслевое производственное строение, для роста экономической мощи крупных фирм умножение сторон хозяйственной деятельности становится важнее простого увеличения ее масштабов, наилучшей стратегией обеспечения стабильного роста прибылей является так называемое "контролируемое разнообразие" хозяйственной деятельности.

Анализ статистического материала о деятельности 500 крупнейших промышленных корпораций США за 1949-1969 гг. привел автора к выводу, что к 1969 г. только 7,6% из них можно было отнести к числу одноотраслевых, подавляющая часть крупнейшего бизнеса увеличивала виды производственной деятельности. Вместе с тем, анализируя рост эффективности капиталовложений путем умножения сторон хозяйственной деятельности крупнейших американских фирм, автор выделяет как наименее рентабельный тот, который ведет к

образованию конгломератов и сверхдиверсифицированных корпораций. К 1969 г. фирмы с этим типом хозяйственной деятельности составляли 16,2% в числе 500 крупнейших промышленных корпораций США.

Сравнительный анализ рентабельности капиталовложений в указанных типах хозяйственных структур приводит Р.Румелта к выводу о том, что одноотраслевая производственная основа, сверхдиверсификация или конгломерация ведут к одинаковой нестабильности доходов.

Сравнительный анализ этих двух типов хозяйственной структуры приводит автора к выводу, что умножение видов хозяйственной деятельности за счет инвестиций в производство товаров, родственных традиционному производству фирмы, позволяет последней сохранять компетентность в контроле и управлении.

Развитие многоотраслевых вертикально-интегрированных международных производственных комплексов сопровождается интенсивным ростом производственной и технологической взаимозависимости различных звеньев капиталистического производства, как национального, так и международного. На основе углубления общественного разделения труда происходит трансформация относительно автономных, технологически слабо связанных друг с другом звеньев национального и мирового капиталистического производства в технологически взаимозависимые части единых производственных комплексов. Крупное многоотраслевое производство, основанное на прогрессирующем национальном и международном общественном разделении труда, внутрифирменном и межфирменном кооперировании, позволяет ТНК использовать развитие многосторонних производственных связей в интересах укрепления и расширения отношений монополистического господства и подчинения.

Одной из особенностей укрепления и расширения отношений монополистического господства и подчинения становится концентрация в руках промышленных монополий ключевых звеньев, жизненно важных для развития всего хозяйственного организма. Тем самым на уровне экономических отношений между фирмами растущая взаимозависимость различных звеньев общественного хозяйства превраща-

ется в свою противоположность - в экономическую зависимость массы юридически самостоятельных фирм от развития гигантских промышленных комплексов монополий. Проявлением этих изменений в системе рычагов экономической власти монополий является наличие вокруг крупных промышленных фирм сотен тысяч фирм-спутников, фактически превратившихся в органическую часть современных производственных комплексов монополий.

Как отражение роста производственной зависимости между различными звеньями промышленности и сельского хозяйства в зарубежной экономической литературе появляются термины "ключевые отрасли" и "ключевые товары". К подобного рода отраслям или товарам относят такие виды производства или продукции, которые имеют доминирующее влияние в той или иной области производства или в экономике в целом. По мнению буржуазных экспертов, особое значение отдельных отраслей или товаров возникает из-за крупного объема производства, стратегического положения в таблице затраты-выпуск и других характерных особенностей.

В зарубежных исследованиях в производственной структуре прямых инвестиций американских монополий различают три вида предприятий:

1. Производство за рубежом продукции, аналогичной отечественной: так называемое горизонтальное расширение производства.

2. Производство за рубежом полуфабрикатов, отдельных частей и узлов с последующим включением их в завершающий этап производства в США: так называемая вертикальная интеграция.

3. Производство продукции, которая не создается в национальной экономике США.

Анализируя соотношение между масштабами различных видов производств, создаваемых крупными фирмами США за рубежом, ряд исследователей приходят к выводу о существовании тенденции к возрастанию вертикальной интеграции. Главными преимуществами этой формы прямых зарубежных инвестиций, по мнению этих исследователей, являются возможность использования высокоспециализированного производства для заметного снижения издержек произ-

водства и сведение до минимума объема технологических секретов, которыми может воспользоваться конкурент⁸. В других работах с развитием вертикальной производственной интеграции связывается возможность монополистического господства с помощью инвестиций в ключевые отрасли и в производство ключевых товаров.

Так, в середине 80-х гг. анализ структуры власти в транснациональных корпорациях⁹ привел шведского экономиста Ларссона к выводу об использовании монополизации ключевых производственных звеньев для контроля над юридически самостоятельными фирмами. В частности, им исследуется проблема распределения власти в крупных промышленных корпорациях, имеющих широкую сеть зарубежных предприятий. В центр внимания автора включаются отношения между штаб-квартирой транснациональной корпорации и ее зарубежными предприятиями, степень зависимости или экономической автономии зарубежных частей промышленной корпорации.

3. Динамика частных прямых зарубежных инвестиций: традиционные показатели в свете новых экономических процессов

Интенсивное развитие зарубежного производства крупнейшими промышленными транснациональными корпорациями осуществляется на основе прямых инвестиций в различные отрасли экономики капиталистического мира. Понятие "прямые инвестиции" появилось в зарубежной экономической литературе для выделения тех капиталовложений, которые обеспечивали инвесторам контроль над всей экономической деятельностью фирмы. Такого рода инвестиции традиционно осуществлялись через скупку так называемых контрольных пакетов акций. При отсутствии контрольного пакета акций инвестор, не имея большинства голосов, не мог рассчитывать на решающую роль в принятии ключевых экономических решений и его капиталовложения в акционерный капитал относились к разряду портфельных.

Фактические данные свидетельствуют о значительном увеличении номинального объема частных прямых зарубежных инвестиций фирм развитых капиталистических стран в послевоенный период.

По данным зарубежных источников, общая сумма зарубежных частных прямых инвестиций фирм развитых капиталистических стран увеличилась с 58 млрд дол. в 1960 г. до 470,2 млрд дол. в 1980 г., т.е. в 8,1 раза, и до 668 млрд дол. в 1984 г., т.е. в 11,5 раза. Эта тенденция к расширению абсолютных масштабов экономической деятельности ТНК, обеспечивающей им установление контроля над зарубежной экономикой путем владения акционерным капиталом зарубежных предприятий, проявляется в их деятельности как в развитых, так и в развивающихся странах. За 60-80-е гг. прямые зарубежные инвестиции транснациональных корпораций США увеличились с 32 до 214 млрд дол., ТНК Западной Европы - с 21,5 до 197 млрд дол., Японии - с 0,3 до 36,5 млрд дол. В 1984 г. объем прямых зарубежных частных инвестиций увеличился у США до 232 млрд дол., у Японии - до 71,4 млрд дол.

Менее ясная и однозначная картина складывается при оценке темпов роста зарубежных частных прямых инвестиций в разные периоды послевоенного развития.

Согласно данным центра ООН по изучению транснациональных корпораций темпы роста зарубежных частных прямых инвестиций увеличились в 70-е гг. по сравнению с 60-ми.

Анализ вывоза прямых частных инвестиций из 19 развитых капиталистических стран и их ввоза развитыми и развивающимися странами показывает, что за первое десятилетие масштабы контроля ТНК над зарубежной экономикой удвоились, а во втором десятилетии утроились. Данные табл. 7 показывают, что темпы роста притока прямых инвестиций ускорились в 70-е гг. по сравнению с 60-ми как для всего мира, так и для регионов развитых и развивающихся стран. Следует отметить при этом, во-первых, ускорение более чем вдвое и притока иностранных частных инвестиций в развивающиеся страны. Во-вторых, приток прямых иностранных

Таблица 7

Темпы роста прямых частных иностранных инвестиций
(60–80-е гг.)* (в %, расчет сделан в текущих ценах)

Регионы	Годы	
	1960–1970	1970–1980
Все страны капиталистического мира	10,2	15,0
В том числе:		
развитые капиталистические страны	11,7	14,6
развивающиеся страны	7,5	16,7

* Transnational Corporations in World Development. Third Survey. N.Y., 1983. P.11

инвестиций в развивающиеся страны стал осуществляться быстрее, чем в развитые капиталистические страны.

Ускорение темпов вывоза частных прямых инвестиций в 70-е гг. в развивающиеся страны означало изменение в географическом распределении их между развитыми и развивающимися странами. Если за 50-60-е гг. доля развивающихся стран в прямых инвестициях падала, то в 70-е гг. произошел перелом: повысилось значение развивающихся стран как сфер приложения этого вида капитала⁵⁰.

Однако при иной периодизации 60-80-х гг. выявляется другая тенденция: с середины 70-х гг. рост прямых зарубежных частных инвестиций замедляется по сравнению с предшествующим периодом.

Как свидетельствуют данные табл. 8, с 1973 г. наметилось явное замедление темпов прироста зарубежных частных прямых инвестиций развитых капиталистических стран. Эта новая тенденция была отмечена в экономической литературе, особенно в той ее части, которая исследовала процессы развития стран, освободившихся от колониальной зависимости. Два обстоятельства, по мнению экспертов, обусловили замедление темпов вывоза частных прямых инвестиций: масштабная национализация иностранной собственности в 70-е гг. и

Таблица 8

Общая сумма зарубежных прямых инвестиций фирм развитых капиталистических стран (1950–1984 гг.)
(в млрд дол. на конец года)

Страны-экспортеры	Годы							
	1960	1967	1973	1979	1980	1981	1984	
Все развитые капиталистические страны	58,0	168,1	207,0	421,5	470,2	525,0	668,0	
США	31,9	56,6	171,3	192,4	213,5	227,3	232,1	
Западная Европа	21,5	...	84,8	178,0	197,2	224,1	...	
Япония	0,3	1,5	11,9	29,7	36,5	46,4	71,4	

* По данным: The World Directory... P. XVII; Мировая экономика и международные отношения. 1984. № 2. С. 24; 1988. № 3. С. 38.

ограничения деятельности иностранного капитала в развивающихся странах.

По данным ООН за 1956-1972 гг., в 41 развивающейся стране были национализированы иностранные активы на сумму 10 млрд дол., что составило свыше 45% всех иностранных инвестиций в этом регионе. Если в 1951-1966 гг. 180 крупнейших транснациональных корпораций США теряли в среднем ежегодно 50 зарубежных филиалов, то в 1973-1975 гг. среднегодовые потери филиалов выросли до 281. За 60-е и первую половину 70-х гг. произошло 605 случаев национализации иностранной собственности в странах Тропической Африки, 275 случаев в странах Ближнего и Среднего Востока, 198 случаев в странах Латинской Америки⁵¹.

Внутренние итоги борьбы нефтедобывающих стран за установление национального контроля над своими природными ресурсами показаны в опубликованном в 1986 г. справочнике о крупнейших промышленных и торговых монополиях⁵².

К началу 70-х гг. в нефтяной промышленности капиталистического мира господствовали семь транснациональных

корпораций, взаимосвязанных друг с другом сложной системой соглашений о разделе мировых источников сырой нефти, мировой ее добычи, переработки и рынков сбыта: "Эксон", "Мобил", "Тексако", "Галф", "Шеврон", "Бритиш Петролеум", "Ройял Датч Шелл". В руках этих фирм концентрировалось 2/3 мировой добычи нефти, свыше 50% нефтепереработки и 60% сбыта нефтепродуктов в капиталистических странах. К началу 80-х гг. доля семи ТНК в мировой добыче нефти сократилась до 18%, в переработке нефти до 36%, в сбыте нефтепродуктов до 41%⁵³. В нефтедобывающих странах Ближнего и Среднего Востока, где доля монополий - членов Международного нефтяного картеля в нефтедобыче в 1972 г. составляла 86%, широкомасштабная национализация иностранной собственности практически лишила нефтяные монополии собственной сырьевой базы в этих странах.

По мнению буржуазных экспертов, к концу 70-х гг. этап национализации иностранной собственности в развивающихся странах в основном завершился. Об этом свидетельствуют следующие данные: число случаев национализации, достигнув пика в 1974 и 1975 гг. (соответственно 68 и 83), упало до 16 в среднем ежегодно в 1977-1979 гг.⁵⁴. Тем самым влияние фактора национализации на динамику прямых зарубежных инвестиций стало ослабевать. Тем более существенным становится значение государственных ограничений размеров иностранной собственности на акционерный капитал предприятий, действующих в развивающихся странах.

В 50-60-е гг. многие развивающиеся страны предприняли разносторонние меры по созданию благоприятного инвестиционного климата для частных иностранных инвестиций в новые отрасли экономики. Зарубежным филиалам ТНК предоставлялась возможность беспопытного импорта оборудования и полуфабрикатов, их доходы освобождались от налогов или облагались налогами по льготным ставкам, большой свободой иностранный капитал пользовался при переводах прибыли в страну базирования ТНК или в третьи страны и т.д. В итоге 50-60-е гг. характеризуются огромным притоком в развивающиеся страны иностранного частного капитала в отрасли обрабатывающей промышленности, в торговлю, в кредитную систему.

70-е гг. стали периодом подведения итогов деятельности ТНК, их реального вклада в решение социально-экономических проблем развивающихся стран. Многочисленные исследования нового исторического опыта деятельности ТНК привели к возникновению в развивающихся странах стремления к ужесточению контроля над иностранными инвестициями: к введению ограничений сфер его приложения, к установлению максимальных масштабов иностранной собственности на акционерный капитал действующих или вновь создаваемых в развивающихся странах фирм, к политике постепенного увеличения доли национального капитала в акционерном капитале до уровня, обеспечивающего владение большинством акций.

В экономической литературе конца 70-80-х гг. приводятся убедительные фактические данные о заметном сокращении размеров участия иностранных инвестиций в акционерном капитале промышленных предприятий тех развивающихся стран, которые осуществляли активную политику ограничения деятельности транснациональных корпораций.

Так, с середины 70-х гг. деятельность иностранного капитала в ряде отраслей была запрещена. Государственные ограничения иностранной собственности на акционерный капитал, например, в Малайзии распространялись на добывающую промышленность и сельское хозяйство (максимум 30% в такие экспортоориентированные отрасли промышленности, как производство каучука, пальмового масла, изделий из дерева).

По ряду оценок, доля иностранных инвестиций в акционерном капитале действующих в Малайзии предприятий снизилась с 61,7% в 1971 г. до 52,2% в 1975 г. и до 46,0% в 1978 г. Соответствующая тенденция к уменьшению значения иностранного капитала в экономике Малайзии проявилась и при анализе динамики такого показателя развития корпоративного сектора, как общая величина добавленной стоимости. За 1970-1975 гг. доля иностранного капитала в добавленной стоимости снизилась с 60 до 51,3%, хотя объем добавленной стоимости за этот период возрос в среднем ежегодно на 11,8%⁵⁵.

В 70-х гг. политика ограничения размеров иностранного капитала проводилась на Филиппинах. Был установлен 40%-й максимальный уровень участия иностранного капитала в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Полная иностранная собственность на акционерный капитал разрешалась в так называемых пионерных производствах и для экспортоориентированных фирм. Но и в этом случае оговаривалось условие последующей передачи 60% голосующих акций национальному капиталу.

В 1969-1977 гг. средний размер иностранной собственности на акционерный капитал на Филиппинах составлял 82% в небанковском секторе. На фоне этой средней для всего периода цифры тенденция к снижению уровня участия иностранного капитала отчетливо выступает в данных о доле его в акционерном капитале в 1976 и 1977 гг.: 65,6 и 53,6% соответственно. Сравнительный анализ данных группы крупнейших фирм в 1970 и 1976 гг. приводит буржуазных исследователей к выводу о падении доли инвестиций ТНК в акционерном капитале с 39,7 до 22,8%⁵⁶.

Снижение доли иностранной собственности в акционерном капитале предприятий, действующих в развивающихся странах, можно считать твердо установленным фактом. Вопрос заключается в том, насколько снижение этого показателя влияет на масштабы прямых инвестиций, в какой мере затрагивает динамику общего объема прямых инвестиций. Ответ на этот вопрос требует более детального анализа практики ТНК и методологии статистического учета прямых инвестиций.

В 60-е гг. транснациональные корпорации традиционно устанавливали эффективный контроль над своими зарубежными филиалами, имея в собственности весь акционерный капитал или владея большинством акций. По некоторым оценкам, к началу 70-х гг. 80% филиалов британских ТНК или находились в полной собственности материнских фирм, или последние владели большинством их акций⁵⁷. По данным 1983 г., 78% объема зарубежного производства 2110 американских фирм было создано на предприятиях, свыше 50% акционерного капитала которых находилось в их собственности⁵⁸.

Обращало на себя внимание, что в конце 60-х гг. японским фирмам в развивающихся странах принадлежало менее половины акций в 35% зарубежных предприятий. В 1977 г. в соответствии с экспертной оценкой доля японских ТНК в акционерном капитале 229 фирм, действующих в странах АСЕАН, колебалась в следующих пределах: до 20% у девяти фирм, от 20 до 50% у 98 фирм и свыше 50% у 122 фирм⁵⁹. Таким образом, в конце 70-х гг. уже в 46% зарубежных предприятий японским фирмам принадлежало менее половины акций.

Эти фактические данные о размерах собственности ТНК на акционерный капитал предприятий, действующих в развивающихся странах, намного превышают современные критерии контрольного пакета акций, обеспечивающего инвестору реальную возможность принятия ключевых экономических решений.

До 1973 г. к прямым инвестициям в американской статистике относили капиталовложения, обеспечивающие собственность на 25% и более акционерного капитала зарубежного предприятия. С 1973 г. в объем прямых инвестиций стали включаться капиталовложения, обеспечивающие собственность на 10% и более акционерного капитала зарубежного предприятия. В связи с переходом на новую базу подсчета объема прямых инвестиций в 1973 и 1974 гг. были опубликованы двойные данные, которые показали, что включение в прямые инвестиции капиталовложений, обеспечивающих собственность на 10-24% акционерного капитала, увеличило объем прямых инвестиций на 8-10%⁶⁰.

Таким образом, с середины 70-х гг. в развитии экономических отношений между ТНК и развивающимися странами выявляются две тенденции: государственное ограничение размеров иностранной собственности на акционерный капитал в развивающихся странах, означающее наступление на традиционную форму экономической власти ТНК, и сокращение размеров контрольных пакетов акций, означающее для ТНК возможность установления контроля над чужим капиталом с помощью относительно сокращающихся инвестиций. Приведенные выше данные о государственных ограничениях размеров иностранной собственности на капитал сви-

Темпы роста валового национального продукта,
внешней торговли и прямых инвестиций (60-80-е гг.)*
(в %, расчет сделан в текущих ценах)

Регионы	Развитые капиталистические страны		Развивающиеся страны		Капиталистический мир в целом	
	60-70-е	70-80-е	60-70-е	70-80-е	60-70-е	70-80-е
Экономические показатели						
Валовой национальный продукт	8,9	14,0	7,6	18,8	8,4	15,2
Валовые капиталовложения	9,7	14,0	8,9	22,1	9,6	15,3
Импорт товаров	10,9	19,6	8,3	24,0	10,4	20,5
Приток прямых иностранных инвестиций	11,7	14,6	7,5	16,7	10,2	15,0
Экспорт товаров	10,9	18,7	8,6	24,7	10,4	19,9

* Transnational Corporations in World Development. Third Survey. N.Y., 1983. P. 17-18, 285-286.

детельствуют о том, что они фактически не затрагивают иностранной собственности на контрольные пакеты акций.

Анализ доходов от прямых зарубежных инвестиций дает однозначную картину для послевоенного развития: вывоз этой формы капитала является мощным средством обеспечения монопольной прибыли центрам мирового капитализма. По данным экспертов ООН, операции международных корпораций в развивающихся странах приносили прибыль, в два раза превышающую прибыль от их операций в развитых странах⁶¹. В 1969 г. американские частные прямые инвестиции в развивающихся странах, составляя 31% всего объема частных зарубежных инвестиций, обеспечивали 60,5% прибыли, переводимой в США зарубежными филиалами. Наибольшие доходы обеспечивали инвестиции в Азии, особенно в нефтедобывающих странах⁶². По статистическим данным за 1961-1975 гг., объем прямых зарубежных капиталовложений американских фирм увеличился на 56,2 млрд дол. За это время доходы американских фирм от прямых зарубежных инвестиций составили 91,2 млрд дол⁶³.

Анализ динамики частных прямых зарубежных инвестиций нельзя считать завершенным без оценки изменений их соотношения с показателями валового национального продукта, валовых капиталовложений, импорта и экспорта товаров стран, освободившихся от колониальной зависимости, т.е. без сопоставительной оценки тенденций в движении различных экономических показателей.

Анализ вывоза прямых инвестиций из 19 развитых капиталистических стран и их ввоза развитыми и развивающимися странами в 70-80-х гг. приводит к выводу, что в 60-х гг. прямые зарубежные инвестиции увеличивались быстрее валового национального продукта и на уровне темпов роста мировой торговли. В 70-е гг. они увеличивались на уровне темпов роста валового национального продукта и существенно медленнее, чем внешняя торговля.

За этими средними для капиталистического мира данными скрывается неоднозначная картина отдельных регионов. В 70-80-е гг. замедление темпов роста прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны имело место по сравнению с динамикой таких экономических показателей,

как валовой национальный продукт, валовые капиталовложения в национальную экономику, импорт иностранных капиталов и экспорт продукции национального производства. Все это позволяет сделать вывод о снижении значения иностранных частных прямых инвестиций в экономическом развитии освободившихся стран.

Такой же вывод можно сделать относительно значения частных прямых зарубежных инвестиций в экономической деятельности ТНК, если сравнить соотношение доходов последних от различных форм зарубежного инвестирования в различные исторические периоды. За период 1920-1948 гг. доход от зарубежных частных прямых инвестиций обеспечил американским инвесторам почти 66% общей суммы доходов от вывоза капитала. При этом в 1929 г. доходы от прямых инвестиций составили 46%, а в 1948 г. - 67-74,5% доходов от

Таблица 10

Динамика доходов от зарубежных частных инвестиций США
(1960–1985 гг.) (в млн дол.)*

Годы Виды инвестиций	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Доходы от частных инвестиций	4267	6762	10840	24239	69944	84500
Прямые инвестиции	3621	5506	8169	16595	37146	34320
Другие формы инвестиций	646	1256	2671	7644	32798	50180
Доля прямых частных инвестиций, %	84,8	81,1	75,3	68,5	53,1	40,6

Рассчитано по: Survey of Current Business. 1986. June. P.42, 43.

частных зарубежных инвестиций⁶⁴, т.е. имели господствующее положение среди других форм доходов. Статистические данные показывают, что перелом в повышательной тенденции роста значения доходов от прямых инвестиций в общей сумме доходов от зарубежного функционирования частного капитала наступает уже в 60-х гг.

Как показывают данные табл. 10, в середине 80-х гг. доля доходов от прямых инвестиций в общей сумме доходов от зарубежного инвестирования частного капитала снижается до уровня 1929 г. Фактическое уменьшение значения прямых инвестиций в доходах от функционирования экспортированного капитала было еще больше, если учесть переход с 1972 г. официальной американской статистики на новый количественный критерий выделения прямых инвестиций из общей массы капитала, инвестированного за рубежом.

Существенное снижение доли доходов от прямых инвестиций в общей сумме доходов от зарубежного инвестирования частного капитала обнаруживается при анализе деятельности американского капитала в странах ОПЕК в период 1972-1985 гг. Доходы от прямых инвестиций в этой группе

нефтедобывающих стран составляли 93% в 1972-1977 гг., 74,2% - в 1978-1980 гг., а в 1981-1985 гг. - 55,4% общей суммы доходов от частных инвестиций в акционерный капитал⁶⁵. Вместе с тем следует отметить, что значение доходов от прямых инвестиций американского капитала в странах ОПЕК осталось на более высоком уровне, чем средние данные по всем зарубежным странам капиталистического мира.

Итак, анализ послевоенных тенденций экономического развития капиталистического мира на основе традиционно сложившихся критериев категории "прямые инвестиции" приводит к выводу об относительном сокращении их значимости в экономике развивающихся стран и в экономической деятельности ТНК. Это обуславливает необходимость расширения анализа за пределы традиционных форм деятельности монополий, ибо национализация иностранной собственности и законодательное ограничение масштабов иностранной собственности на иностранный капитал вызвали ряд новых явлений, которые получили неоднозначную трактовку в современной экономической литературе.

Во-первых, в экономической литературе внутрифирменный оборот принято рассматривать как одну из форм интегрирования экономики развивающихся стран в производственные комплексы ТНК и, следовательно, как один из мощных каналов воздействия последних на экономическое развитие развивающихся стран через углубление международного разделения труда, трансфертные цены на товары и т.д. Из опубликованных министерством торговли США⁶⁶ данных о динамике агрегированного показателя удельного веса внутрикорпорационного оборота ТНК во внешнеэкономическом обороте всех развивающихся стран следует, что он вырос с 29 до 35% (за 1967-1975 гг.). Но если исключить из объема внешнеэкономического оборота поставки нефти, то доля внутрифирменного оборота ТНК обнаружит четко выраженную тенденцию к сокращению с 20% в 1967 г. до 13% в 1973 г. и до 11% в 1975 г. Для африканских стран соответствующая доля за 1973-1975 гг. снизилась с 13 до 6%.

Тенденция к снижению удельного веса внутрифирменного оборота ТНК во внешнеэкономическом обороте развива-

ющихся стран рождает представление об уменьшении степени господства ТНК в развивающихся странах.

Между тем за этой видимостью скрывается прямо противоположная тенденция, если выйти за рамки сложившихся стереотипов подсчета объема внутрифирменного оборота. Объем внутрифирменного оборота включает обращение продукции между материнской компанией и дочерними фирмами, а также между последними. Это охватывает торговлю между фирмами с долевым участием в акционерном капитале свыше 51%. Во второй половине 70-х гг. в статистике США появляется статья "Related-party trade", в которую включается объем торговли между фирмами с долевым участием в акционерном капитале свыше 5%. В 1975 г. на обмен со "связанными" с ТНК фирмами приходилось 88% импорта в США бокситов, 80% каучука, 68% хлопка. В 1977 г. удельный вес этого вида торговли составлял 49,1% всего американского импорта сырья из развивающихся стран и 37% импорта готовой продукции⁶⁷. Концепция о необходимости расширить критерии оценки объема внутрифирменного оборота находит все большее распространение в экономической литературе в связи с тем, что владение контрольным пакетом акций теряет свое абсолютное значение показателя экономической власти ТНК.

Во-вторых, сокращение значимости доходов ТНК от прямых зарубежных инвестиций проявляется при сравнении их с доходами от других форм внешнеэкономической деятельности, от других форм инвестиций. Что это за формы и в какой мере эти последние обеспечивают ТНК контроль над зарубежной экономикой? Без ответа на этот вопрос невозможно и оценка изменения степени экономической власти современной промышленной монополии, особенно в тех странах и регионах, где активно ведется борьба против традиционных экономических форм господства ТНК.

ГЛАВА II

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПО ОГРАНИЧЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА И РАЗВИТИЕ НОВЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГОСПОДСТВА ТНК

Оценивая существо экономических отношений империализма в начале XX в., В.И. Ленин подчеркивал: "...отношения господства и связанного с ним насилия - вот что типично для "новой фазы в развитии капитализма", вот что с неизбежностью должно было проистечь и проистекло из образования всемогущих экономических монополий"⁶⁸.

Экономическим оплотом традиционного колониализма были инвестиции иностранного капитала в добывающую промышленность и сельское хозяйство колоний и полуколоний. Этим реализовалась часть классической формулы колониализма - превращение большинства стран капиталистического мира в источники сырья и сферы прибыльного приложения капитала. Другая часть этой формулы включала превращение колоний и полуколоний в рынки сбыта для товаров развитых капиталистических стран, в том числе и товаров, созданных в результате обработки исходного промышленного сырья, созданного в экономически зависимых странах. О специфической ориентации иностранных инвестиций свидетельствует наследие классического колониализма. Так, в 1950 г. 51% частных прямых инвестиций США в развивающихся странах был вложен в горнодобывающую и нефтяную промышленность. Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме частных прямых инвестиций США в развивающихся странах составляла всего 16%⁶⁹.

За последующие годы отраслевая структура прямых частных зарубежных инвестиций международных монополий существенно изменилась в пользу капиталовложений в обрабатывающую промышленность. Так, в 1981 г. доля горнодобывающей и нефтяной промышленности в общем объеме

частных прямых инвестиций США снизилась до 26%, а доля обрабатывающей промышленности выросла до 34,1%. Однако изменение отраслевой структуры не означает существенного ослабления сырьевой ориентации развивающихся стран в современном международном капиталистическом разделении труда.

Основу экспорта развивающихся стран по-прежнему составляют продукты сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности, подвергнувшиеся лишь небольшой обработке: на сырьевые товары приходится 83% экспорта этих стран. Причем 80% сырья, добываемого в этих странах, вывозится в развитые страны капиталистического мира.

Для современных международных монополий развивающиеся страны продолжают оставаться источником сырья и прибыльной сферой приложения капитала. По данным зарубежных экспертов, в руках ТНК находится 87% торговли медью, 93% железом, 92% бокситами, 78% торговли оловом. Почти весь экспорт сельскохозяйственных продуктов из развивающегося мира реализуется через посредство ТНК: 85% экспортируемого какао, 75 бананов, 87 табака и хлопка-джута, 85 чая и кофе, 90 пшеницы и тропической древесины, 72 натурального каучука, 70% риса⁷⁰.

На фоне сохранения сырьевой производственной специализации в рамках международного разделения труда два новых явления в экономическом развитии стран, освободившихся от колониальной зависимости, привлекают внимание исследователей. Во-первых, сокращение абсолютной суммы иностранных частных прямых инвестиций в горнодобывающую промышленность⁷¹ и явное замедление темпов роста этих инвестиций в нефтяную промышленность⁷². Во-вторых, в группе развивающихся стран появились так называемые новые индустриальные страны, включенные в систему международного разделения труда как экспортеры продукции обрабатывающей промышленности.

В обоих случаях международные монополии оказались активным субъектом экономических отношений. В горнодобывающей и нефтедобывающей промышленности, где иностранные фирмы безраздельно господствовали в условиях колониализма, позиции иностранного капитала в производстве

были существенно ограничены. В случае с обрабатывающей промышленностью в ряде новых индустриальных стран были сняты все ограничения деятельности иностранного капитала, по существу проводилась политика "открытых дверей". Распад колониальной системы империализма лишил монополистический капитал возможности использовать в широкой степени прямые политические рычаги принуждения в отношении развивающихся стран, а национализация иностранной собственности в этих странах подорвала традиционные экономические основы господства международных монополий. Масштабная национализация собственности иностранного капитала и ограничения его деятельности в экономике были осуществлены нефтедобывающими странами, бывшими колониями и полуколониями великих держав. Именно исторический опыт развития этих стран наиболее остро поставил вопрос об оценке новых процессов в динамике иностранных прямых инвестиций.

Политико-экономическим содержанием деятельности ТНК в развивающихся странах является система экономических отношений монополистического господства и подчинения, возникшая на основе функционирования иностранного капитала в национальной экономике этих стран. Эта система включает взаимодействие отношений в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ, создаваемых в развивающихся странах. Субъектами этих отношений являются: международные монополии, выступающие носителями отношений господства и подчинения, и развивающиеся страны, функционально играющие в этой системе роль подчиненного и эксплуатируемого звена мирового капитализма.

Политико-экономическая сущность борьбы развивающихся стран за национальную независимость в этих условиях приобретает двоякий характер: им необходимо сломать экономическое господство иностранного капитала и одновременно построить новую систему экономических отношений, позволяющую овладеть рычагами реальной экономической власти в национальной экономике.

Объективная необходимость одновременного слома старых и создания новых экономических отношений отчетливо проявляется на практике. Если каждый шаг в наступлении

на иностранный капитал не сопровождается созданием новой системы экономических отношений, то на практике создаваемые государством правовые и административно-хозяйственные институты вновь наполняются старым содержанием: отношениями монополистического господства иностранного капитала.

Есть еще одно объективное обстоятельство, чрезвычайно усложняющее борьбу развивающихся стран за национальное освобождение. Система отношений монополистического господства динамична. Ее динамизм обусловлен как действием внутренних законов развития капиталистической монополии, так и реакцией последней на изменение внешних условий ее функционирования. Как показывает практика, деятельность ТНК в системе мирового капитализма представляет собой интенсивное и экстенсивное развитие рычагов реальной экономической власти над национальной экономикой развивающихся стран. Это развитие предполагает изменения в структуре рычагов реальной экономической власти и в интенсивности использования каждого из них капиталистической монополией. Способность к развитию и приспособлению в своих интересах к изменяющейся обстановке в мире составляет сильную сторону международных монополий, превращая их в опасного для развивающихся стран партнера в экономических отношениях. В этой связи для создания и упрочения системы реальной экономической власти национальным государствам требуется постоянный анализ практики деятельности международного монополистического капитала, позволяющий выявить изменения в системе его власти над капиталистическим миром.

Богатый фактический материал для политико-экономического анализа представляет эволюция экономических отношений ТНК и развивающихся стран в нефтяной промышленности стран Ближнего и Среднего Востока. Этот регион имеет относительно длительный исторический опыт отношений с международным монополистическим капиталом, там испробованы многообразные формы и направления борьбы с экономическим господством ТНК, поэтому оценка эффективности политики по ограничению масштабов деятельности иностранного капитала и по созданию механизма действительно-

го национального контроля над ним имеет большое практическое значение.

В этой связи в данной главе будут рассмотрены две группы взаимосвязанных проблем: основные направления борьбы развивающихся стран против экономического господства ТНК и за создание независимой национальной экономики, с одной стороны, и контрдействия ТНК - с другой.

Анализ исторического опыта наступления развивающихся стран на экономические позиции ТНК позволяет выделить мероприятия в сфере распределения и перераспределения доходов (изменения в налоговой системе и в системе регулирования цен) и в сфере производства (национализация иностранной собственности и политика по ограничению масштабов деятельности иностранного капитала) с целью подорвать финансовую и производственную основу господства ТНК в экономике развивающихся стран. Одновременно наступление на экономические позиции ТНК должно было обеспечить рост финансовых ресурсов, становление и развитие национальных отраслей экономики.

1. Отношения колониализма в нефтедобывающей промышленности: борьба за их преодоление в распределении доходов

Активизация деятельности монополистического капитала за рубежом в области разведки и эксплуатации нефтяных месторождений относится к концу XIX в., когда стал быстро расширяться спрос на источники энергии. Поиски новых месторождений нефти за пределами развитых капиталистических стран привели к созданию международного по характеру своей деятельности нефтяного бизнеса, основанного на концессионных соглашениях между монополиями и государствами, на территории которых были обнаружены крупные нефтяные месторождения. Так, британские монополии получили крупную концессию в Иране, голландские - несколько концессий в Вест-Индии, немецкие, британские и голландские фирмы приобрели концессию на добычу нефти в Османской империи, американские и англо-голландские фирмы

заключили концессионные соглашения на разведку и разработку нефтяных месторождений в России, Румынии, Латинской Америке.

В результате интенсивной международной деятельности монополий развитых стран в мировой нефтяной промышленности образовалось 8 промышленных гигантов: пять американских⁷³, одна британская⁷⁴, одна англо-голландская⁷⁵ и одна французская⁷⁶.

К середине XX в. господствующее положение в мировой нефтяной промышленности заняли семь крупнейших фирм, объединенных с начала 30-х гг. в Международный нефтяной картель. Реализация условий картельного соглашения означала создание сложной системы взаимодействия нефтяных гигантов во всех сферах вертикально-интегрированного производственного комплекса. В результате этого взаимодействия поддерживался статус-кво каждой из семи фирм в производстве и сбыте нефти; не допускалось перепроизводство в любом географическом районе, нарушающее структуру цен в других районах; в пользование членов картеля предоставлялись существующие мощности в любом районе, чтобы сохранить финансовые преимущества географического положения, поставки осуществлялись из ближайших районов нефтедобычи и нефтепереработки. Результаты функционирования международного нефтяного картеля реализовались в господствующем положении "семи сестер" в мировом нефтяном хозяйстве.

В декабре 1951 г. Федеральная комиссия по торговле (США) закончила анализ системы соглашений нефтяных фирм. В докладе, названном "Международный нефтяной картель", указывалось, что семь компаний контролируют основные области добычи нефти за пределами США, всю зарубежную нефтепереработку и нефтеперерабатывающую технологию. Они разделили между собой мировые рынки, нефтепроводы и танкеры, поддерживали искусственно высокие цены на нефть. В апреле 1953 г. в суде началось слушание дела: США против "Эксон", "Мобил", "Тексако" и "Галф". Фирмы обвинялись в образовании 20 лет назад картеля по контролю за мировой добычей, обработкой нефти, патентами,

нефтепроводами и танкерами с целью стабилизации рынка и фиксации цен.

Основой экономического господства международных монополий в нефтедобывающей промышленности колоний и полуколоний были кабальные концессионные соглашения, предоставлявшие иностранной фирме долговременное право на разведку, добычу и экспорт нефти в обмен на финансовые платежи в форме ройалтиз и налогов государствам, на территории которых находились месторождения нефти.

В качестве классического примера в мировой экономической литературе приводится содержание концессионного соглашения, подписанного в 1901 г. шахом Персии и ставшего основой функционирования образованной в 1909 г. англо-персидской нефтяной компании⁷⁷. Концессия была предоставлена иностранному капиталу на 60 лет и распространялась на 500 тыс. кв. миль персидской территории. Английский капитал получил исключительные привилегии на разведку и добычу газа, нефти, битума. Персидское правительство гарантировало безопасность персонала и собственности иностранной фирмы. За это правительство Персии получило единовременный взнос в размере 20 тыс. ф. ст. наличными и 20 тыс. ф. ст. в форме акций фирмы, а также ежегодные отчисления в размере 1800 ф. ст. и 16% прибыли.

К началу 30-х гг. грабительский характер концессионного соглашения проявился достаточно отчетливо. За сорок лет (1911-1951 гг.) деятельности в добыче и торговле нефтью англо-персидская нефтяная компания выплатила правительству Ирана 316 млн ф. ст., а Британскому казначейству в форме налогов было выплачено 700 млн ф. ст. В 1950 г. иранское правительство и Британское казначейство получили от англо-иранской нефтяной компании соответственно 45 и 140 млн ф. ст.⁷⁸

К юридическому праву собственности иностранных фирм на акционерный капитал условия концессионных соглашений добавляли их фактическую собственность на природные ресурсы колоний и полуколоний, что обеспечивало повышенную норму рентабельности зарубежных капиталовложений. В 1948 г. норма прибыли зарубежных прямых американских инвестиций в нефтяной промышленности составила

25,6% при средней норме прибыли на все прямые капиталовложения за границей в 15,6%. Нефтяные международные монополии были главными экспортерами прямых инвестиций: в 1946-1948 гг. им принадлежало 3/4 текущего экспорта капитала в этой форме из США и почти 50% роста стоимости прямых инвестиций. В зарубежных инвестициях доля нефтяной промышленности в 1948 г. составляла 26%⁷⁹.

К началу 1970-х годов прямые частные инвестиции в нефтяную промышленность Ближнего и Среднего Востока стали одной из самых прибыльных сфер приложения капитала для американских монополий. По данным министерства торговли США, в 1970 г. чистые активы в нефтяной промышленности стран Ближнего и Среднего Востока составляли 1,5 млрд дол., прибыли на них оценивались в 1,2 млрд дол., норма прибыли на инвестиции 79%⁸⁰.

В борьбе против экономического колониализма развивающиеся страны шли практически одновременно по двум направлениям: радикального изменения системы распределения доходов между ТНК и национальными правительствами, а также ограничения масштабов функционирования иностранной собственности.

Ко времени образования ОПЕК иностранные нефтяные фирмы платили национальным правительствам за право разведки, добычи и реализацию нефти на мировых рынках ройялтиз, размер которых определялся преимущественно как доля в арбитражной цене, устанавливаемой для расчетов доходов от предпринимательства иностранных фирм в нефтяной промышленности. В Иране, Кувейте, Ливии и Катаре ройялтиз составляли 12,5% арбитражной цены. В Саудовской Аравии ройялтиз также были фактически эквивалентны 12,5% стоимости добытой нефти. Единственной страной ОПЕК с более высокой нормой ройялтиз была в тот период Венесуэла: 16%.

В конце 40-х гг. были внесены серьезные изменения в распределение доходов между членами международного нефтяного картеля и нефтедобывающими странами. Начало этим изменениям положило введение в Венесуэле налога на прибыль: в дележе прибыли между иностранными концессионерами и национальным правительством пропорция была

определена 50:50. В 1949 г. эта система распределения прибыли была введена в Саудовской Аравии, а затем в других странах. К 1974 г. в странах ОПЕК ставка налога на прибыль была повышена до 55%, а в сентябре - до 65,75%. В этом же году были повышены ройялтиз: в июне ОПЕК объявила о повышении ройялтиз до 14,5%, а в сентябре - до 16,67% валового дохода от добычи и продажи сырой нефти. Конкретный пример расчета объема платежей ТНК странам ОПЕК приводится в монографии М.Ахрари "ОПЕК: слабеющий гигант"⁸¹.

Исходной основой расчета доли национального правительства в доходах иностранных фирм-концессионеров была арбитражная цена барреля сырой нефти, уровень которой приближался к среднегодовому уровню рыночных цен на сырую нефть. При арбитражной цене одного барреля сырой нефти 4 дол., ройялтиз - 12,5% этой цены, издержках производства добычи одного барреля нефти - 0,5 дол., ставке подоходного налога в 50% расчет платежей ТНК национальному правительству за каждый баррель сырой нефти производился по следующей схеме:

1. Арбитражная цена	4,00 дол.
а) ройялтиз 12,5%	0,50 дол.
б) издержки производства	0,50 дол.
2. Облагаемые подоходным налогом доходы	3,00 дол.
3. Подоходный налог (50% от 2)	1,50 дол.
4. Общие платежи ТНК нац. правительству (1а + 3)	2,00 дол.
5. Чистый доход ТНК	1,50 дол.

Таким образом, прибыль от нефтедобычи распределялась между ТНК и национальными правительствами в пропорции 1,5:2, или ТНК - 57,14%, национальные правительства - 42,86% прибыли, облагаемой налогом.

Из схемы расчета распределения доходов между ТНК и правительствами нефтедобывающих стран следует, что доля национального правительства при данном уровне цен зависела от уровня издержек производства, ставок ройялтиз и подоходного налога. Уровень издержек производства колебался в зависимости от условий производства и транспортировки

Динамика среднегодовых цен барреля легкой аравийской нефти (1950–1985 гг.) (в дол.)*

Годы	Текущие цены	Годы	Текущие цены	Годы	Текущие цены
1950	1,71	1974	9,56	1982	34,00
1955	1,93	1975	10,46	1983	29,49
1960	1,86	1976	11,51	1984	28,59
1965	1,80	1977	12,40	1985	28,00
1970	1,80	1978	18,70		
1971	2,19	1979	17,84		
1972	2,46	1980	28,67		
1973	3,29	1981	32,50		

*Андреасян Р. Энергетический аспект развития и проблема цен на нефть// Мировая экономика международные отношения. 1984. № 1. С.66; БИКИ. 1985. 5 ноября. С.7; El-Mokadem A.M., Handom D. OPEC and World Oil Market: 1973–1983. Ldn, 1984. P.10.

нефти из конкретных месторождений. Он был относительно независимой экономической переменной, а уровень ставок ройялтиз и подоходных налогов в большей степени зависел от национальных правительств. Это и обусловило их использование в начальный период наступления нефтедобывающих стран на международный нефтяной картель. Повышение ройялтиз до 16,5%, а ставок налогов до 65,75% означало большой экономический выигрыш для национальных государств. Пропорция в распределении прибыли между ТНК и национальными правительствами изменилась в пользу последних. Она стала 1:2,5, или ТНК получили 27,71%, а национальные правительства 72,29% прибыли от добычи и реализации сырой нефти. Как показывают расчеты, при неизменной цене на сырую нефть доходы нефтедобывающих стран выросли не только относительно, но и абсолютно за счет абсолютного снижения чистого дохода ТНК от добычи и реализации каждого барреля сырой нефти.

Серьезные успехи стран ОПЕК в области перераспределения доходов от добычи и реализации нефти омрачались одним объективным обстоятельством: до начала 70-х гг. рыночные цены на сырую нефть оставались на низком уровне. Среднегодовые цены за баррель легкой аравийской нефти колебались в пределах 1,71 дол. в 1950 г., 1,93 дол. в 1955 г., 1,86 дол. в 1960 г. и 1,80 дол. в 1965 и 1970 гг. Даже в 1973 г. среднегодовая цена барреля легкой аравийской нефти составляла 3,29 дол.

По оценкам советских исследователей, доходы стран Ближнего и Среднего Востока от экспорта одного барреля нефти составляли 29 центов в 1950 г., 66 центов в 1954 г., 82 цента в 1967 г.⁸², что составляло 16,9%, 34,1% и 45,5% среднегодовой цены на баррель эталонной легкой аравийской нефти соответственно.

Пересмотр ставок ройялтиз и подоходных налогов, сопровождаемый чрезвычайным обострением отношений с иностранным капиталом, давал относительно небольшой экономический выигрыш по сравнению с ростом доходов в условиях повышения рыночных цен на сырую нефть. Когда в 1974 г. произошел резкий рост цен на сырую нефть (среднегодовая цена барреля легкой аравийской нефти поднялась до

9,56 дол.) при неизменных ставках ройялтиз и налогов на прибыль, чистая прибыль для национальных правительств возросла в несколько раз.

В мировом капиталистическом производстве и на мировых рынках развивающимся странам, специализировавшимся в производстве на экспорт сырья, противостояли коллективные действия союзов монополий, осуществлявших монополистическое регулирование производства, условий сбыта и транспортировки сырья, а также распределение доходов от экономической деятельности.

Коллективным действиям международных монополий была противопоставлена возможность коллективных действий стран - экспортеров сырой нефти, объединенных в ОПЕК.

Общепринято в экономической литературе делить 60-80-е гг. на три периода в соответствии с реализацией возможностей коллективных действий стран ОПЕК против экономического господства нефтяных ТНК и за увеличение доходов от добывающей промышленности: 60-е, 70-е, 80-е. Одним из оснований такого деления является динамика рыночных цен на сырую нефть, добываемую в странах ОПЕК.

Таблица 12

Динамика цен на сырую нефть, добываемую в районе Брента
и Дубая, на рынке разовых сделок в Роттердаме
(1986 г.)*(дол./бар. в ценах ФОБ)

Дата	Брент	Дубай	Дата	Брент	Дубай
27.12.85	27,00	26,05	12.08.86	13,45	—
27.01.86	24,35	—	16.09.86	13,65	—
17.02.86	17,05	14,60	28.10.86	13,70	12,90
03.03.86	16,50	13,00	18.11.86	15,30	—
14.03.86	12,50	11,30	01.12.86	14,70	13,90
14.04.86	11,50	10,00	15.12.86	16,00	14,70
12.05.86	14,35	11,70			
26.06.86	12,25	10,40			
14.07.86	8,80	7,00			

* Составлено по: Petroleum Times. Price Report. 1986. July.

50-60-е гг. характеризуются низкой и относительно стабильной ценой на сырую нефть; 1971-1982 гг. - интенсивным ростом цен со скачками в 1973-1974 гг. и 1979-1980 гг.; 1983-1985 гг. - интенсивным падением цен на сырую нефть до уровня 1980 г.

Если добавить итоги 1986 г., то продолжающееся падение цен было лавинообразным до июля, когда цена снизилась до уровня 1974 г., после чего произошли резкое увеличение уровня цены и его относительная стабилизация до конца года.

Приведенные в табл. 12 фактические данные дают представление об эволюции экономических отношений между ТНК и странами ОПЕК на мировых рынках сырой нефти. Согласно этим данным вплоть до 70-х гг. странам ОПЕК не удалось изменить в свою пользу рыночную ситуацию, и только 70-е гг. дали беспрецедентный рост цен на сырую нефть: за период с января 1970 по декабрь 1980 г. цены на сырую ливийскую нефть, например, выросли с 2,2 до 41 дол. за баррель.

Ливия сыграла роль лидера в борьбе развивающихся стран за повышение рыночных цен на нефть. В 1970 г. гла-

ва нового правительства Ливии М.Каддафи выдвинул требование о повышении расчетной цены на ливийскую нефть на 10%, а в сентябре этого года подписал соглашение с фирмой "Оксидентэл" о повышении цены на сырую нефть до 2,53 дол. за баррель. В этом же месяце добровольно увеличили цены действующие на территории Ливии фирмы "Эссо" и "Бритиш Петролеум". В январе 1971 г. Ливия подписала пятилетний договор с иностранными нефтяными фирмами о повышении арбитражной цены за баррель сырой нефти до 3,45 дол.

В январе 1972 г. страны ОПЕК объявили о повышении расчетной цены на сырую нефть на 8,5% в связи с девальвацией американского доллара, а в декабре 1973 г. шесть государств Персидского залива объявили о повышении арбитражных цен на сырую нефть в пределах 11,5 дол. за баррель (Саудовская Аравия) и 12,6 дол. (Абу-Даби).

В мае 1979 г. рыночную цену сырой нефти до 17 дол. за баррель подняли Оман, Эквадор, Иран, Абу-Даби, Ливия и Венесуэла, а в декабре этого года Саудовская Аравия установила цену на уровне 24 дол. за баррель. В мае 1980 г. цены на нефть были установлены в спектре от 28 дол. (Саудовская Аравия) до 37 дол. (Алжир).

Это небывалое в истории лавинообразное повышение цен на нефть, добываемую на концессионных территориях бывших колоний и полуколоний поставило перед экономической наукой серьезный вопрос об объективных факторах ценообразования в современном капиталистическом мире. Какие экономические условия позволили развивающимся странам реализовать свое стремление к росту доходов от добычи и продажи сырой нефти путем повышения рыночной цены, преодолев ожесточенное сопротивление нефтяных ТНК?

В период 80-х гг. вопрос о факторах ценообразования на сырую нефть, не потеряв своей актуальности, приобрел новые аспекты: почему цены на сырую нефть неудержимо покатались вниз? На чем основывать прогнозы перспектив их дальнейшего движения после относительной стабилизации во второй половине 1986 г.?

Один из ответов лежит на поверхности экономической жизни: согласно общеизвестному теоретическому положению

цены колеблются в зависимости от соотношения спроса и предложения. В свете этого положения быстрый рост спроса на сырую нефть в 60-е гг. должен был бы создать благоприятную ситуацию для роста цен. Период 60-х гг. характеризовался быстрым ростом спроса на сырую нефть, повышением ее значения среди энергоносителей. В этом отношении динамика спроса благоприятствовала странам - экспортерам нефти. С 1955 до 1970 г. спрос на нефть вырос с 15 млн баррелей в день до 35 млн баррелей. За период 1950-1970 гг. доля нефти среди других энергоносителей увеличилась с 29% в 1950 г. до 36% в 1960 г. и до 44,5% в 1970 г.⁸³

Однако роста цен в 60-е гг. не произошло. И понять это можно лишь при учете динамики производства (предложения), которое в тот период находилось в руках нефтяных ТНК. Как производители и продавцы сырой нефти ТНК теоретически должны были стремиться к установлению высокой цены, а на практике они оказались сторонниками низких цен на сырую нефть.

Без анализа отношений между развивающимися странами и ТНК в производстве сырой нефти рождается много неясностей в объяснении динамики цен в 70-80-е гг.

2. Отношения колониализма в нефтедобывающей промышленности: борьба за их преодоление в сфере производства

Соотношение спроса и предложения как фактор ценообразования имеет неоднозначное значение в различных конкретно-исторических условиях. Под воздействием спроса и предложения цены колеблются вокруг общественной стоимости в условиях простого товарного производства или на ранних ступенях развития капитализма. С превращением капитализма в господствующую экономическую систему непосредственным регулятором рыночных цен становится закон цен производства.

В условиях господства монополии возникает монополистическое регулирование производства (предложения), спроса и рыночных цен. Для современных экономических отношений характерно противоречивое взаимодействие стихийного

рыночного и монополистического регулирования. Высокая степень монополизации производства и сбыта обеспечивает ТНК большую власть над рынком и рыночными ценами. Общеизвестна практика установления высоких монопольных цен на продукцию монополий и давления в сторону снижения цен на средства производства, закупаемые монополиями. Ключевым звеном в анализе этих процессов является анализ производства и соотношения в нем главных экономических субъектов. Именно с этой точки зрения попробуем разобраться в структуре нефтяного хозяйства капиталистического мира.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в 1950 г. доля семи крупнейших нефтяных ТНК в собственности на резервы сырой нефти составляла 65%, а в добыче нефти - 50%⁸⁴. В странах Ближнего и Среднего Востока около 99% всего объема добываемой в регионе нефти принадлежало этим монополиям⁸⁵. Таким образом, монополии - члены Международного нефтяного картеля были мощной экономической силой в нефтедобывающей промышленности, способной воздействовать в своих интересах на соотношение спроса и предложения на мировых рынках. Чем объяснить тогда заинтересованность нефтяных ТНК в установлении и поддержании низких цен на сырую нефть, учитывая их положение крупнейших производителей и продавцов?

Одно простое объяснение сразу приходит на ум: низкая цена на нефть означает занижение доходов, а следовательно, объема роялтиз и налогов, выплачиваемых ТНК правительствам нефтедобывающих стран. Но выше было показано, что низкие цены снижают доходы самих ТНК, а высокие цены обеспечивают рост прибыли и ТНК, и национальным правительствам. Проблема экономической заинтересованности ТНК в низких ценах на сырую нефть разрешается при анализе их производственной структуры.

Международные нефтяные монополии были лидерами в формировании вертикально-интегрированных производственных комплексов, включавших взаимосвязанную цепь предприятий: от добычи исходного сырья до выпуска готовой конечной продукции. Добывая половину сырой нефти в странах капиталистического мира, семь монополий - членов международного нефтяного картеля владели 57% нефтеобра-

батывающих мощностей. Добыча сырой нефти для нефтяных ТНК составляла исходный пункт длинной производственной цепи, а зарубежные инвестиции капитала позволяли расширять собственную сырьевую базу. В этих условиях ТНК выступали не только как производители и продавцы сырой нефти, но и одновременно как ее крупные покупатели и потребители.

О масштабах собственной сырьевой базы нефтяных ТНК свидетельствуют следующие данные: в 1950 г. доля собственной добычи сырой нефти в совокупной добыче капиталистического мира составляла 94%. На территории стран ОПЕК на основе концессионных соглашений добывалась существенная часть исходного сырья. Например, из региона Ближнего и Среднего Востока, из стран Северной Америки фирма "Бритиш Петролеум" получала 99,8% всей добываемой ею сырой нефти. В странах Ближнего и Среднего Востока американские фирмы "Сокал" и "Тексако" добывали 36% и 33,4% общего объема собственной нефтедобычи⁸⁶. Таким образом, нефтедобывающим странам ОПЕК противостояли мощные вертикально-интегрированные комплексы международных монополий, занимавшие господствующие позиции во всех звеньях нефтяного хозяйства капиталистического мира.

Экономической формой реализации господства международных нефтяных корпораций было в этот период установление и поддержание низких монопольных цен на исходное сырье для нефтеперерабатывающих предприятий. Монопольные прибыли обеспечивались путем искусственного снижения ройалтиз и налогов правительствам нефтедобывающих стран, снижением издержек производства нефтепродуктов, а также путем установления высоких монопольных цен на конечную продукцию нефтеобрабатывающей промышленности.

В 1968-1971 гг. происходит переход к новой экономической ситуации, в которой страны ОПЕК получили объективную возможность осуществить политику повышения цен на сырую нефть, а ТНК были вынуждены уступить им. Эта ситуация коснулась прежде всего рыночной конъюнктуры: соотношения спроса и предложения на нефть стран Ближнего, Среднего Востока и Северной Африки. Именно эта конкрет-

ная экономическая ситуация усилила позиции одних и ослабила позиции других стран на мировых рынках нефти.

Объективные условия для роста цен на нефть возникли в мировой экономике в связи с таким политическим событием, как арабо-израильская война 1967 г. Какая цепь экономических событий существует между арабо-израильской войной 1967 г. и ростом цен на сырую нефть на мировых рынках?

Два события арабо-израильской войны вызвали серьезные экономические последствия, изменившие ситуацию на мировых рынках нефти в пользу нефтеэкспортирующих стран: закрытие Суэцкого канала и эмбарго на экспорт сырой нефти из арабских стран в США и Западную Европу.

В течение многих десятилетий Суэцкий канал служил кратчайшей жизненной артерией между нефтеэкспортирующими странами Среднего Востока и западноевропейскими государствами - импортерами нефти. Закрытие Суэцкого канала привело к удорожанию транспортных расходов, ибо танкеры с нефтью из стран Персидского залива плыли в Западную Европу, обогнув Мыс Доброй Надежды, и к повышению в связи с этим цен на сырую нефть, доставляемую из Ирана, Саудовской Аравии и т.д. В этих условиях повысился спрос на нефть, добываемую в Ливии и Алжире, что создало для этих стран благоприятную ситуацию в реализации стремления повысить цену на свою нефть, увеличить сбыт и доходы от продажи нефти.

Данные табл. 13 показывают быстрый рост добычи нефти в странах Северной Африки: фактически за этот период в число крупных экспортеров нефти вошла Ливия. Добыча нефти в Ливии достигла в 1968 г. 2600 тыс. б/д, что составило свыше 17% объема добычи в двух регионах.

Введение эмбарго на вывоз нефти в Западную Европу и США имело больше психологическое, чем непосредственно экономическое влияние на рыночную ситуацию. Гораздо большее значение имело давление на западные страны непрерывных угроз национализации собственности иностранных фирм-концессионеров. Особый нажим был осуществлен на так называемые независимые иностранные фирмы-концессионеры: "Оксидентэл", "Кантинентал Ойл Ко", "Америда

Таблица 13

Нефтяная промышленность Среднего Востока и Северной Африки (1960–1968 гг.) (в тыс. б/д и в %)*

Годы	Регионы	Северная Африка	Средний Восток	Северная Африка	Средний Восток
		тыс. баррелей в день		%	
1960		245	5235	4,5	95,5
1968		3815	11185	25,4	74,6

* Ahgari M.E. OPEC: The Failing Giant. Lexington, Kentucky. 1986. P. 181.

Хесе Корпорейшн". Эти фирмы, входившие в число 20-30 крупнейших международных нефтяных монополий, не были членами Международного нефтяного картеля. В число группы "независимых" входили также американские фирмы "Standard Oil of Indiana", "Philips Petroleum", "Atlanta Refining Company", "Union Oil", японо-арабская "Oil Company" и ENI (Италия). Существование этой группы конкурентов международного нефтяного картеля было использовано странами ОПЕК в 70-е гг. в проведении политики по ограничению экономического господства членов международного нефтяного картеля в производстве нефти.

Изменения в сфере распределения не разрушали экономической основы колониализма - господства иностранного капитала в сфере производства и сбыта сырой нефти и нефтепродуктов. По оценкам советских специалистов, в 1973 г. продажа нефтяными ТНК нефтепродуктов на рынках западноевропейских стран обеспечила им 24-26% розничной цены в качестве чистой прибыли при издержках добычи, транспортировки и переработки нефти, составлявших 14% розничной цены нефтепродуктов и 10-11% платежей нефтедобывающим странам⁸⁷. Осознание этого факта еще в 60-е гг. сделало для радикально настроенных арабов неприемлемыми концессии.

Идея о необходимости приобретения частичной собственности на нефтегазразработки впервые появилась в 1920 г.

при заключении в Сан-Ремо соглашения по Ирану. Попытки реализации этой идеи путем полной национализации иностранной собственности в нефтяной промышленности Мексики в 1938 г. и Ирана в 1951 г. показали всю мощь ответной реакции международных нефтяных монополий. Поэтому перед развивающимися странами возникла сложная проблема: как взять в свои руки контроль над природными ресурсами и остаться при этом частью мировой капиталистической системы хозяйства. Решением этой проблемы стала рассматриваться постепенная национализация иностранной собственности, которая предусматривала рост доли национальных правительств в собственности на капитал, действующий в нефтяной промышленности.

В июле 1971 г. комиссия из представителей Ирана, Ирака, Ливии, Кувейта, Саудовской Аравии начала разработку основных положений, необходимых для проведения политики участия правительств нефтеэкспортирующих стран в капитале иностранных компаний: юридические формы такого участия, методы оценки стоимости акций, переходящих национальным правительствам, каналы сбыта сырой нефти, принадлежащей национальным правительствам, и ценообразование на этой части мирового рынка и т.д. При разработке основ участия национальных правительств в капитале нефтяных ТНК комиссия ОПЕК исходила из постепенности роста доли национальных правительств в акционерном капитале иностранных фирм, начиная с минимального уровня в 20%. В сентябре 1971 г. ОПЕК призвало все страны начать с отдельными фирмами переговоры об участии.

В марте 1972 г. дала согласие на 20%-е участие национальных правительств в акционерном капитале фирм Арамко, другие иностранные фирмы согласились на эту долю в Абу-Даби, Катаре и Кувейте. В Ираке "Ирак Петролеум" согласилась на 25%-е участие национального правительства. 5 октября этого года в Нью-Йорке было подписано соглашение об участии национальных правительств в капитале иностранных фирм между членами МНК и пятью государствами Персидского залива. 9 октября Ливия и ЭНИ достигли соглашения о 50:50 разделе производства нефти в течение пяти лет.

В апреле 1973 г. правительство Нигерии приобрело 35% капитала в концессии фирмы "Бритиш Петролеум Шелл". В сентябре 1973 г. Ливия национализировала 51% активов всех иностранных нефтяных фирм, а в октябре Ирак национализировал голландский капитал в нефтяных компаниях в знак протеста против произраильской позиции Голландии.

В ноябре 1973 г. ОПЕК объявила, что 51%-е участие в капитале иностранных фирм является недостаточным. В феврале 1974 г. Ливия национализировала предприятия фирм "Калифорния Стандарт", "Тексако", "Атлантик Рич-филд", не согласившихся на 51%-е участие правительства.

В июне этого года Саудовская Аравия и Арамко пришли к соглашению об увеличении доли национального правительства до 60% капитала.

В марте 1975 г. Кувейт объявил о намерении национализировать 40%-ю долю в капитале нефтяной промышленности, принадлежащую фирмам "Галф" и "Бритиш Петролеум". В марте 1976 г. была выкуплена правительством Саудовской Аравии 40%-я доля Арамко.

Из данных табл. 14 следует, что за период 1972-1983 гг. произошло резкое сокращение объемов собственной нефтедобычи крупнейших нефтяных монополий капиталистического мира в регионе, который занимал существенные позиции в сырьевом звене вертикально-интегрированных транснациональных комплексов. Наиболее серьезно сократилась в регионе собственная сырьевая база "Эксон". О заметном сокращении собственной нефтедобычи остальных фирм говорит тот факт, что в их годовых отчетах за 1983 г. данные по региону Ближнего и Среднего Востока не были выделены в отдельную статью.

О масштабах перераспределения экономических ресурсов между транснациональными корпорациями и развивающимися странами свидетельствуют следующие данные: если в 1970 г. доля собственной добычи нефти ТНК в совокупной добыче капиталистического мира составляла 94%, то к 1979 г. она снизилась до 45%. Соответственно доля национальной нефтедобычи развивающихся стран в общем объеме нефти, добываемой в капиталистическом мире, увеличилась с 6 до 55%⁸⁸. Это означало появление в мировом производстве и на

Таблица 14

Сокращение размеров нефтедобычи международных монополий в странах Ближнего и Среднего Востока (1949-1983 гг.) (в тыс. бар. в сутки или в млн т)*

Члены МНК \ Годы	1949	1972	1983
"Эксон"	153,2	2590*	6
"Мобил"	67,4	1127	109** (1982)
"Тексако"	158,1	26 15**** (1973)	...*****
"Сокал"	158,1	2160*****	92,0*****
"Галф ойл"	127,7	1871,8	124,8*****
"Бритиш Петролеум" (в млн т)	704,7	199	...*****
"Ройял Датч Шелл"	51,0	1699(1971)	161***

*По данным: Международный нефтяной картель. С.39. Exxon Corporation. 1981. Financial and Statistical Supplement to the Annual Report, P.34-35. Exxon Corporation. 1983 Annual Report. P.48; Mobil Corporation. Financial and Operations Statistics 1982. P.18; Texaco Inc. 1980 Annual Report, P.78; 1983 Annual Report. P.48; Standard Oil Company of California Supplement to the 1981 Annual Report. P.16; Supplement to the 1983 Annual Report, p.16. Gulf Oil Corporation Annual Report 1981. P. 54; Annual Report 1983. P.44; Royal Dutch Shell Group of Companies. Financial and Operational Information 1980-1984. P.25; The British Petroleum Company Limited, Annual Report and Accounts for 1980. P.20. Annual Report and Accounts for 1984. P.54.

** Африка, Ближний и Средний Восток.

*** Ближний Восток.

**** 1982 г. страны Восточного полушария, кроме Европы.

***** Ближний Восток и Ливия.

***** Не выделены данные о добыче фирмы в регионе.

***** Другие, кроме США, Канады, Северного моря.

***** 1971 г. Добыча на Ближнем и Среднем Востоке в совокупной добыче фирмы в Европе и США, без прочих стран.

мировых рынках нефти новых крупных производителей и оптовых продавцов основного источника энергии и важнейшего исходного сырья для современной промышленности. Объединение нефтедобывающих стран в ОПЕК и коллективные действия по регулированию объема добычи нефти и ус-

ловий ее продажи на мировых рынках означало появление в мировом капиталистическом хозяйстве новой международной монополии, противостоящей по ряду направлений экономическому господству международного нефтяного картеля. Особенно серьезный удар национализация иностранной собственности и ликвидация кабальных концессионных соглашений нанесли сырьевому обеспечению монополий - членов международного нефтяного картеля.

И вместе с тем не следует абсолютизировать рост зависимости центров мирового капитализма от поставок нефти из развивающихся стран. Исторический опыт показывает, что международные монополии обладают высокой степенью приспособляемости к экономической обстановке, быстрой реакцией на любые изменения, способностью выработать новые подходы для достижения своих целей и для укрепления своих экономических позиций. В советской и зарубежной экономической науке проводятся многоаспектные исследования деятельности транснациональных корпораций, в том числе международных нефтяных монополий⁸⁹. Во всех работах приводятся убедительные данные о быстром росте масштабов экономической деятельности нефтяных международных монополий, что проявляется в многократном увеличении основных экономических показателей: активов, объема продаж, прибылей. Эти показатели роста увеличивались такими темпами, которые вывели нефтяные ТНК в число крупнейших промышленных монополий капиталистического мира.

В этой связи заслуживают пристального внимания три направления экономической политики монополий - членов международного нефтяного картеля: быстрое расширение собственной нефтедобычи за пределами стран ОПЕК, интенсивное развитие верхних этажей вертикально-интегрированного промышленного комплекса ТНК и развитие системы долгосрочных закупок нефти по льготным ценам у развивающихся стран, использование научно-технического лидерства для укрепления экономических позиций. Развитие этих направлений экономической деятельности позволило ТНК отчасти компенсировать потери собственной сырьевой базы, сохранить, а в ряде случаев и укрепить свои позиции в мировой

нефтеперерабатывающей промышленности, свое монопольное положение на мировых рынках нефти и нефтепродуктов, а также подготовить стратегические позиции для будущего наступления на нефтедобывающие страны.

3. Экономические рычаги неокOLONIALИЗМА

Серьезным шагом нефтяных ТНК по ослаблению монопольных позиций ОПЕК в производстве и сбыте сырой нефти были инвестиции в развитие собственной сырьевой базы, направленные на повышение степени самообеспеченности исходным сырьем. Этим шагом нефтяные ТНК стремились уменьшить опасность сырьевого голода, блокады нефтяных поставок и т. п. Наиболее значительные результаты в этом отношении были получены в результате открытия и промышленного освоения запасов нефти в Северном море, Мексике и на севере Американского континента и его шельфа. Так, доказанные запасы нефти в Северном море увеличились для Великобритании с 1 млн т в 1970 г. до 1867 млн т в 1985 г. Потенциальные запасы нефти в Мексике оцениваются в 56 млрд т, что ставит ее в один ряд с таким нефтедобывающим регионом, как Ближний Восток. Во второй половине 70-х гг. крупные инвестиции были осуществлены в разведку и промышленное освоение нефтегазовых месторождений в тяжелых природно-климатических условиях Аляски и Канадской Арктики: на суше, на шельфах и на глубоководных участках.

По оценкам специалистов, прямым следствием тяжелых потрясений нефтяного хозяйства капиталистического мира в 1973 г. было увеличение капиталовложений в нефтяную промышленность на 46%: общий объем новых инвестиций достиг 44 млрд дол., причем 45% этой суммы было направлено на изыскание и освоение новых нефтегазовых месторождений. Резкое повышение инвестиций ТНК в нефтегазовую промышленность повторилось в 1979-1981 гг. В 1981 г. нефтяные фирмы США свыше 40% новых инвестиций использовали на поиски и освоение новых месторождений. Около половины этой суммы было направлено в Канаду и

Западную Европу, около трети - в Африку и страны Дальнего Востока. В странах Ближнего и Среднего Востока была использована относительно небольшая часть этого вида инвестиций.

За 1970-1985 гг. в мире были открыты и освоены новые огромные нефтегазовые месторождения, что изменило потенциальные возможности различных регионов в расширении производства сырой нефти. Вместе с тем положение стран Ближнего Востока как владельца потенциальных запасов нефти практически не изменилось.

Кроме расширения собственной сырьевой базы за счет освоения новых месторождений ТНК осуществили широко-масштабные операции по перераспределению в свою пользу запасов и добычи нефти путем слияний и поглощений. По некоторым оценкам, за 1977-1984 гг. величина перераспределенных этим путем запасов нефти за пределами региона стран Ближнего и Среднего Востока составила свыше 10 млрд бар. нефти во всех странах Северной Америки. Рекордным годом слияний и поглощений нефтяных фирм считается 1984 год. В этом году фирма "Сокал" увеличила свои резервы нефти с 1,6 до 3,7 млрд бар., фирма "Тексако" с 1,9 до 3,8 млрд бар.⁹⁰

И несмотря на это анализ фактических данных о состоянии сырьевого обеспечения вертикально-интегрированных производственных комплексов монополий - членов международного нефтяного картеля позволяет сделать вывод о том, что уровень самообеспечения их сырой нефтью уменьшился за 1972-1983 гг. почти вдвое. В 1983 г. в распоряжение международного нефтяного картеля поступило 39% добычи нефти капиталистического мира. Если учесть, что в 1982 г. доля собственной нефтедобычи составляла у фирм-участников 16% общего объема нефтедобычи капиталистического мира, то закупки сырой нефти у них достигали 23% общего объема нефтедобычи капиталистического мира. Из этого следует, что собственная нефтедобыча позволяла удовлетворять примерно 41% общего объема потребления ТНК сырой нефти. По некоторым оценкам, на начало 70-х гг. уровень самообеспеченности членов международного нефтяного картеля достигал 85-86%.

В 70-е гг. спрос на нефть увеличивался весьма медленно вследствие развития двух процессов: общего замедления темпов экономического роста в странах капиталистического мира и внедрения энергосберегающей техники и технологии. В итоге в начале 80-х гг. выявилась тенденция к уменьшению спроса на энергоресурсы в развитых капиталистических странах. Между тем на стороне предложения наблюдалось быстрое расширение производственных мощностей и добычи нефти вплоть до 1980 г. Основной прирост добычи нефти в 70-е гг. обеспечивали страны Ближнего и Среднего Востока. Если общий объем добычи нефти в странах капиталистического мира вырос за 1970-1980 гг. на 31%, то в странах Ближнего и Среднего Востока объем добычи вырос на 36%. Нефтедобывающие страны встали перед новой для них проблемой: проведение экономической политики в условиях относительного перепроизводства нефти.

Одним из мощных средств монополистического регулирования является сокращение производства, приведение его в соответствие с динамикой рыночного спроса. Но к началу 1985 г., по оценке экспертов, производственные мощности стран ОПЕК использовались уже менее чем на 50%. И в этих условиях на первый план стали выходить противоречия между членами ОПЕК по поводу производственных квот.

Неспособность стран ОПЕК регулировать соотношение спроса и предложения, договорившись о сокращении объема добычи нефти для поддержания уровня цен, становится причиной ухудшения рыночных условий реализации сырой нефти. Так, цены на сырую нефть упали сразу же после отсрочки решения вопроса об ограничении добычи нефти в апреле 1985 г. в Женеве. В мае того же года цена на нефть "Уэст Тексас Интермидиэ" составила 11,5 дол., а баррель нефти Северного моря стоил 12,25 дол., снизившись в июле 1985 г. до 11,40 дол.⁹¹

В начале 1986 г. цена на нефть составляла 13 дол. за баррель. Учитывая противоречия между странами ОПЕК, международные эксперты предсказывали ее падение до 10 дол. за баррель в ближайшем будущем и снижение доходов 13 членов ОПЕК до 30 млрд дол. против 158 млрд дол. в 1954 г. Фактически это означало бы для ОПЕК снижение до-

ходов от продажи нефти до уровня 1973 г., когда они составляли 23 млрд дол. Те же эксперты полагали, что довести прибыль до 50 млрд дол. возможно будет лишь при ценах на уровне 15 дол. за баррель⁹².

Между тем в июне 1986 г. цены на сырую нефть Северного моря упали до 9,6 дол./бар., а цена нефти зоны Персидского залива упала до 8,4-9 дол./бар. По мнению экспертов, если члены ОПЕК не договорятся о квотах добычи нефти, то цены упадут до 5-6 дол./бар⁹³. Причиной падения цен была "война цен" между Саудовской Аравией и Великобританией. В январе 1986 г. Саудовская Аравия снизила цены на нефть, пытаясь заставить Великобританию сократить добычу нефти в Северном море и тем самым увеличить свою долю на мировом рынке.

В зарубежной печати сообщалось, что в начале 1986 г. ОПЕК оказалась расколотой на два лагеря. В один лагерь входили страны, выступающие за сохранение существующих цен на нефть и готовые ради этого поступиться объемом национального производства нефти и своей долей на нефтяном рынке ОПЕК. Другой лагерь сформировали страны, стремящиеся сохранить свою долю на рынке и согласные снизить цены, чтобы оказать давление на конкурентов-производителей. В июне 1986 г. на конференции стран ОПЕК в Югославии было предложено установить квоту производства на уровне добычи 17,6 млн бар./день, т.е. ниже фактического уровня добычи 19 млн бар./день. По мнению экспертов, это позволило бы поднять уровень цен до 17-19 дол. за баррель. Однако это предложение не поддержали Иран, Алжир, Ливия, Габон.

В целом падение цен на нефть в 1986 г. привело к падению доходов стран ОПЕК на 50 млрд дол. В начале 1987 г. в Женеве на конференции стран ОПЕК было достигнуто соглашение об установлении дневной добычи нефти на уровне 15,8 млн баррелей и поддержании цены на уровне 18 дол. за баррель. В течение первых трех месяцев 1987 г. цена на нефть оставалась стабильной, в апреле-мае она поднялась до 19 дол. за баррель⁹⁴.

Выше уже отмечалось, что в 80-х гг. произошло падение цен на сырую нефть на мировых рынках. 1986 год вой-

дет в историю ОПЕК как период ценовой нестабильности, породивший широкий диапазон оценок перспектив развития мирового рынка нефти. Если учесть опыт прошлого, то уровень цен на нефть в значительной степени зависит от степени монополизации ее производства и сбыта. В этом отношении страны ОПЕК вступили в экономические условия, менее благоприятные для них, чем условия 70-х гг. Об этом свидетельствует распределение запасов и добычи сырой нефти между регионами капиталистического мира.

Согласно статистическим данным, доказанные запасы нефти в развитых и развивающихся странах за период 1960-1985 гг. выросли с 35,9 млрд т до 83 млрд т, причем рост имел место по всем шести выделенным в табл. 15 регионам,

Таблица 15
Достоверные запасы нефти в капиталистическом мире
(1960-1985 гг.) (в % к итогу)*

Годы	1960	1970	1980	1985
Регионы и страны				
Всего	100	100	100	100
Северная Америка	15,9	10,3	13,8	13,5
США	13,5	7,1	4,6	4,4
Мексика	1,0	1,2	8,0	8,2
Латинская Америка	9,6	5,4	4,6	5,9
Венесуэла	7,1	3,1	3,3	4,4
Западная Европа	0,5	0,3	4,0	4,0
Ближний и Средний Восток	68,2	69,1	64,8	65,7
Саудовская Аравия	18,7	29,1	28,9	27,7
Африка	2,6	11,0	9,0	8,8
ЮВА, ДВ и Океания	3,8	2,2	3,4	3,0

* Рассчитано по данным: Дворец Н.Л., Мангушев К.И. Новая база нефтяного бизнеса. М., 1986. С.27.

особенно внушительно - в Западной Европе (с 200 млн т до 3,3 млрд т) и Африке (с 962 млн т до 7,3 млрд т). В странах Ближнего и Среднего Востока достоверные запасы нефти увеличились с 24,5 млрд т до 54,6 млрд т.

Неравномерность прироста запасов нефти в результате открытия новых месторождений не изменила преобладающего значения региона Ближнего и Среднего Востока в мировых запасах нефти капиталистического мира. На втором месте по запасам этого вида сырья по-прежнему остался регион Северной Америки вследствие открытия огромных месторождений нефти в Мексике (достоверные запасы нефти в стране выросли с 352 млн т до 6,8 млрд т). На третье место вышла Африка, оттеснив на четвертое Латинскую Америку. Западная Европа выдвинулась на пятое место, оставив страны ЮВА, ДВ и Океании в качестве замыкающих в ряду потенциальных источников сырья в рамках капиталистического мира.

Соотношение сил между владельцами потенциальных запасов нефти и газа имеет огромное значение в условиях быстро расширяющегося спроса на них и высоких цен. А в условиях относительного перепроизводства на первый план выдвигается различие производственных структур нефтяных ТНК и национальных нефтяных фирм развивающихся стран, которое обнаруживает большую уязвимость последних.

Как показывают фактические данные, за 70-е гг. развивающиеся страны - экспортеры нефти и их национальные нефтяные компании не смогли ликвидировать свою узкую специализацию, они остались преимущественно сырьевыми странами и фирмами с экспортной специализацией, а потому сохранили зависимость от конъюнктуры на мировых рынках. В 1978-1981 гг. доля нефти в валовом внутреннем продукте Саудовской Аравии, Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов, Бахрейна составляла 57,5-87,4%, а доля нефти в их экспорте - 86,6-99,9%. За 1974-1981 гг. доля нефти в экспорте Саудовской Аравии, Бахрейна, Объединенных Арабских Эмиратов практически не изменилась. Только Кувейту удалось заметно снизить, но не ликвидировать моносырьевую экспортную ориентацию: с 94,3 до 86,6%⁹⁵.

Резко отличаются друг от друга производственные структуры национальных фирм и крупнейших нефтяных ТНК.

К середине 80-х гг. в число 15 крупнейших нефтяных фирм капиталистического мира входили 5 фирм развивающихся стран: "Пемекс" (Мексика), "Петровен" (Венесуэла), "Кувейт Петролеум", "Ясиментос Петролиферос фискалес" (Аргентина), "Петробраз" (Бразилия). Все они имеют огромные резервы нефти, осуществляют ее добычу и обработку. Однако сравнение с производственной структурой нефтяных ТНК развитых капиталистических стран показывает, что слабым звеном национальных фирм является резкое несоответствие между производственными мощностями переработки нефти и ее добычей.

Как свидетельствуют данные табл. 16, у нефтяных ТНК перерабатывающие мощности более чем в два раза превышают собственную добычу нефти, у национальных фирм развивающихся стран в 1983 г. свыше трети добываемой сырой нефти должно было реализовываться на мировых рынках. Это означало, что нефтяные ТНК выступали крупнейшими потребителями сырой нефти, а национальные фирмы - продавцами.

В условиях падающих цен мирового рынка нефтедобывающие страны были поставлены перед необходимостью сокращать добычу. За 1978/79-1984 гг. добыча нефти в странах Ближнего и Среднего Востока уменьшилась с 21 до 11,4 б/д, однако это не смогло остановить ухудшение рыночной конъюнктуры на рынках нефти, так как за этот период выросла добыча нефти в Латинской Америке и Западной Европе. В частности, выросла собственная добыча у нефтяных ТНК, что свидетельствует о ее специфической функции в монополистическом регулировании производства и сбыта нефти в современных условиях.

В то же время сокращение добычи нефти для развивающихся стран означает рост недогрузки производственных мощностей, удорожание издержек производства единицы продукции и снижение рентабельности капиталовложений. Так, если в 1977 г. производственные мощности стран ОПЕК были загружены на 89,4%, то к 1983 г. степень их загрузки сни-

Таблица 16

Показатели экономической деятельности крупнейших 15 фирм нефтяной промышленности капиталистического мира (1983 г.)*

Показатели Фирмы	Резервы нефти, млн т	Собственно добыча, млн т	Переработка нефти, млн т	Объем продаж, млрд дол.	Активы, млрд дол.	Чистая прибыль, млрд дол.	Число занятых, тыс.
5 фирм развивающихся стран	11477**	318	204	55,7	79,7	-9,8	335,0
10 фирм развитых капиталистических стран***	4677	485,2	707****	438,7	341,1	19,7	954,7

* Крупнейшие промышленные и торговые монополии. Экономико-статистический справочник. Под ред. А.Н.Покровского. М., 1986.

** За 1983 г. отсутствуют данные о запасах нефти, контролируемых фирмами ЯПФ и "Кувейт Петролеум".

*** "Экссон", РДШ, БП, "Стандарт Ойл К" (Индиана), "Тексако", "Атлантик Рачфилд", "Талф Ойл", "Мобил", "Оксидентл Петролеум".

**** За 1983 г. отсутствуют данные о переработке нефти фирмами "Талф Ойл" и "Оксидентл Петролеум".

зились до 50%. При росте добычи нефти за рамками ОПЕК, доля последней в добыче нефти капиталистического мира снизилась с 69% в 1976 г. до 44,4% в 1984 г.⁶⁶, что означало уменьшение возможностей монополистического регулирования нефтяного рынка.

Фактические данные (см. табл. 17) свидетельствуют, что, сохранив практически не изменившимся ведущее место в запасах нефти, регион Ближнего и Среднего Востока существенно уступил его другим регионам в добыче сырой нефти. Если в 1970 г. на долю стран Ближнего и Среднего Востока приходилось 69% достоверных запасов нефти и 39% ее добычи, в 1980 г. эти цифры составили соответственно 65 и 41%, то в 1984 г. доля региона в добыче нефти снизилась до 28,6%.

Таблица 17

Доля различных регионов в добыче нефти (с газовым конденсатом) в странах капиталистического мира (1960-1984 гг.) (в млн т и в % к итогу)*

Регионы	Годы						
	1960	1970	1980	1981	1982	1983	1984
Всего, млн т	929	1775	2328	2128	1947	1968	2001
Северная Америка**	41,6	31,4	28,8	315	34,9	35,2	35,0
Латинская Америка	19,4	13,9	8,0	8,5	8,5	8,5	8,6
Западная Европа	1,5	1,0	5,8	5,8	7,2	8,1	8,7
Ближний и Средний Восток	28,1	39,1	40,7	38,1	31,7	29,7	28,6
Африка	1,4	10,8	11,5	9,0	11,3	11,5	11,6
Юго-Восточная Азия, ДВ, Океания	2,8	3,3	5,7	6,3	6,6	6,8	7,6

* Рассчитано по данным: Дворец Н.Л., Мангушев К.И. Новая база нефтяного бизнеса. С. 29.

** Включая Мексику, где добыча соответственно достигала: 15,1; 21,5; 106,8; 120,0; 136,0; 135,0; 136,5.

За это время доля стран Северной Америки и Западной Европы в достоверных запасах нефти и в ее добыче изменилась следующим образом: 10,6% и 17,8, 17,5% и 32,4%, 34,6 и 43,7%. Таким образом, налицо серьезное изменение в соотношении сил между главными производителями нефти: страны Ближнего и Среднего Востока, вынужденные сокращать добычу нефти для поддержания цен на сырую нефть, теряют свои позиции среди мировых производителей.

Экономической основой колониализма была высокая степень монополизации производства и сбыта продукции мировой добывающей промышленности крупнейшими фирмами развитых капиталистических стран. И этот традиционный рычаг экономической власти монополий вошел составной ча-

стью в систему современного неокOLONиализма и стал предметом особой заботы экономической политики современных монополий. Укрепление их позиций в сфере производства и переработки нефти означает для развивающихся стран объективную обусловленность уступок в области ценообразования. Будучи крупным экспортером сырой нефти, развивающиеся страны вынуждены идти на 10-20%-е сокращение цен по сравнению со среднегодовым уровнем цен мирового рынка при заключении контрактов на поставку сырья ТНК, являющимися крупным оптовым покупателем.

Использование сложной технологии и дорогостоящих материалов для разведки и добычи нефти, вовлечение в разведку и промышленную разработку низкокондиционных, глубоководных и расположенных в труднодоступных районах месторождений неизбежно ведет к росту затрат на производство сырой нефти. В условиях капиталистического товарного производства рост затрат капитала является объективной основой повышения нижней границы цены на нефть на мировых рынках. А верхняя граница цены определяется степенью монополизации мирового производства и сбыта нефти, соотношением сил между продавцами и покупателями ее.

Что касается величины издержек производства нефти, то фактические данные свидетельствуют о том, что эпоха баснословно дешевой добычи нефти миновала. В конце 60-х гг. издержки добычи одного барреля нефти в районе Персидского залива составляли 0,06-0,1 дол.⁹⁷ Издержки добычи нефти на новых месторождениях Ближнего и Среднего Востока определялись в 1984 г. в среднем в 8 дол.⁹⁸ В начале 60-х гг. соотношение между минимальными и максимальными издержками добычи одного барреля нефти составляли 1:16⁹⁹, в конце 60-х гг. оно выросло до 1:29¹⁰⁰, а в настоящее время до 1:70¹⁰¹. В начале 80-х гг. худшие условия добычи нефти стали определяться месторождениями Северного моря и Аляски. Средние издержки добычи одного барреля нефти в Северном море достигали 12 дол. в конце 1982 г. и 17 дол. в начале 1985 г.¹⁰²

Наконец, существует новое серьезное направление развития экономических отношений между странами - экспортерами нефти и транснациональными корпорациями: заметно

выросло значение новых форм экономической деятельности транснациональных корпораций. Об этом свидетельствует структура доходов развитых капиталистических стран от экономических операций ТНК в развивающихся странах.

Существенное и растущее значение в доходах фирм США от экономической деятельности в странах ОПЕК занимают доходы в форме ройалтиз, физ и другие. В 1984 г. американские фирмы получили 860 млн дол. дохода по этим статьям по сравнению с 273 млн дол. в 1972 г.¹⁰³

В современной статистике за этими статьями скрываются платежи за патенты, лицензии, научно-технические, управленческие и организационные услуги, необходимость в которых возрастает в условиях научно-технической революции.

Нефтяные ТНК являются наиболее осведомленными во всех тонкостях технологии, экономики добычи и переработки нефти. Именно они монополизировали современный научно-технический, организационный и управленческий опыт разведки полезных ископаемых: одно из самых наукоемких направлений современной экономической деятельности.

В настоящее время типичными стали поиски, разведка и эксплуатация полезных ископаемых, не имеющих выхода на поверхность земли и не обнаруживаемых при традиционных полевых наблюдениях. Важной особенностью современных поисково-разведочных работ является включение в объект их изучения труднодоступных районов суши и Мирового океана. Проведение в этих районах поисково-разведочных работ стало возможным благодаря научно-техническому перевороту в средствах изучения горных пород, минералов и руд. За последние два-три десятилетия был изобретен электронный микроскоп и его сканирующий вариант, усовершенствованы методы рентгеноструктурного и атомно-абсорбционного анализа, созданы микроанализаторы, разработаны методы изотопного анализа и т.д. Широкое применение получили космические снимки земной поверхности, позволяющие обнаружить крупные черты структуры земной коры, неразличимые при наземной работе и даже на аэрофотоснимках. Все это позволило развернуть интенсивную добычу нефти из морских месторождений вдоль северных берегов Аляски, вдоль берегов Калифорнии, Эквадора, Перу, Западной Австра-

Таблица 18

Динамика доходов частных фирм США от инвестиций в странах ОПЕК (1972-1985 гг.) (в млн дол. и %)*

Годы	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Виды доходов														
От частных инвестиций	2836	4094	6436	4049	3903	4149	3975	5720	4108	6320	6298	4046	5596	4521
Прямых	2751	3928	6106	3717	3498	3660	3142	4514	2591	4133	3588	1566	2978	2344
Других	85	166	330	332	405	489	841	1206	1517	2187	2710	2480	2618	2177
Доля доходов от прямых инвестиций	97,0	96,0	95,0	92,0	89,6	88,2	79,0	79,0	63,0	65,3	57,0	39,0	53,2	52,0

* Рассчитано по данным: Survey of Current Business, 1986, March, P. 35.

3941

лии, в Северном море, в Персидском и Мексиканском заливах. В 1983 г. почти треть мировой добычи нефти и газа была получена из морских месторождений.

Крупным резервом увеличения нефтяных ресурсов служит повышение нефтеотдачи пластов в результате использования новых технологий. Увеличение нефтеотдачи на 10% равнозначно, по мнению специалистов, открытию и промышленному освоению такого нефтеносного района, как Ближний и Средний Восток. Научно-технические знания и новую технологию современных способов и в этой области монополизировали нефтяные ТНК, так же как в области технологии, экономики добычи и переработки высоковязких нефтей и углеводородного сырья битуминозных пород.

Период 1972-1985 гг. отмечен преимущественным ростом доходов частных фирм США от экспорта в страны ОПЕК новой технологии по сравнению с движением доходов этих фирм от прямых инвестиций. В итоге доля доходов от экспорта новой технологии заметно возросла по сравнению с долей доходов от прямых инвестиций. Если в 1972-1979 гг. экспорт новой технологии обеспечивал 15%, а прямые инвестиции 85% совокупных доходов частных фирм от этих двух форм внешнеэкономических операций, то в 1981-1985 гг. фактические данные составили 27 и 73%.

В связи с таким новым явлением последних двух десятилетий, как интенсивное развитие мирового рынка научно-технических знаний, опыта организации современного производства и управления им, в экономической литературе множатся термины, отражающие развитие этого специфического сегмента мирового рынка, а в зарубежных статистических материалах появляются новые статьи доходов. К числу новых экономических терминов относятся, например: "отрасли высоких технологий" и "наукоемкие отрасли", "наукоемкая продукция", "рынок патентов и лицензий", "роялтиз и физ", "деловые услуги" и т. д.

В прошлом в статье "услуги" объединялись платежи по таким разнородным видам экономической деятельности, как перевозка, страхование, туризм, инвестиции, займы и кредиты и т. д. В настоящее время заметно выросло значение платежей в форме роялтиз и физ, а также оплаты услуг по

организации производства и компьютерному обслуживанию, которые объединяются в статье "другие услуги". В 1985 г. в международных операциях США доходы в форме ройялти и физ составили 5,8 млрд дол., а платежи за другие услуги частных лиц и фирм - 9,7 млрд дол.¹⁰⁴

Публикуемые Бюро экономического анализа министерства торговли США данные не отражают реального объема поступлений транснациональным корпорациям доходов за проданные патенты, лицензии, научно-технический и организационно-управленческий опыт. Это так называемые "чистые поступления", т.е. баланс доходов и платежей ТНК своим филиалам. Ежегодный баланс доходов и платежей ТНК не включает также переводы за технологию, переданную в разное время, не включает "перекрестные" лицензионные соглашения и т. д.

И тем не менее даже эти данные свидетельствуют, что торговля услугами в 70-е гг. превратилась в один из самых динамичных экономических процессов, который интенсивно интернационализировался. В 70-е гг. объем мировой торговли услугами увеличивался быстрее, чем совокупный внутренний продукт стран капиталистического мира: 18,7 и 14,2% соответственно. За этот же период стоимостной объем мировой торговли возрастал в среднем на 20,4% ежегодно, но фактически темпы были гораздо ниже, если учесть рост цен на нефть в этот период¹⁰⁵.

В связи с новыми явлениями в развитии международных экономических отношений возникает необходимость научной оценки существа новых процессов, их места в системе международного экономического господства монополий. Представляется, что основой этих новых процессов является интенсивное развитие научно-технической монополии ТНК.

ГЛАВА III

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ МОНОПОЛИЯ ТНК И ЕЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ГОСПОДСТВА

Одной из реалий послевоенной экономической жизни капиталистического мира стала научно-техническая революция. Общеизвестна чрезвычайная популярность этой проблемы как предмета научных исследований. В послевоенный период множатся работы, в которых обобщается огромный фактический материал о закономерностях научно-технического прогресса; его важнейших составляющих, взаимосвязях и взаимодействии научно-технического прогресса с другими сферами жизни общества.

Не претендуя на исчерпывающую оценку достигнутых научных результатов комплексного изучения научно-технического прогресса и его послевоенного этапа, автор акцентирует внимание на особенностях капиталистических общественных отношений, в рамках которых разворачивается научно-техническая революция, т.е. на политико-экономических аспектах проблемы.

Еще в начале XX в. В.И. Ленин, анализируя процесс превращения свободной конкуренции в монополию, подчеркивал, что "порождение монополии концентрацией производства вообще является общим и основным законом современной стадии развития капитализма"¹⁰⁶. В рамках действия этого общего закона возникновения монополий и ограничения последними свободной конкуренции особо было отмечено достижение высокого уровня технической оснащенности крупных предприятий, входящих в состав монополистических комплексов. В этой связи В.И. Ленин, ссылаясь на буржуазные исследования, приводит целый ряд теоретических положений: "В Великобритании именно крупный размер предприятий и их высокий технический уровень несут в себе тенденцию к монополии"¹⁰⁷. Цитируется также следующее утвер-

ждение американской правительственной комиссии о трестах: "Их превосходство над конкурентами основывается на крупных размерах их предприятий и на их превосходно поставленной технике"¹⁰⁸.

По оценке В.И.Ленина, превращение свободной конкуренции в монополию привело к гигантскому прогрессу обобществления производства. В рамках этой общей тенденции "в частности обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований"¹⁰⁹. Возникновение и развитие капиталистических монополий в производстве привело к установлению контроля финансового капитала над экономическим использованием научно-технических знаний, изобретений и усовершенствований.

В работе "Империализм как высшая стадия капитализма" В.И.Ленин приводит примеры возникновения контроля гигантских трестов над использованием результатов научно-технического прогресса, достигнутых за их пределами. Так, табачный трест в США с самого начала своего основания скупал все патенты, имеющие какое-либо отношение к обработке табака, расходуя на это громадные суммы. В 1960 г. было создано два филиальных общества с исключительной целью скупки патентов. В рамках крупных трестов организуются специальные подразделения по доработке и усовершенствованию изобретений: "...одно из этих заведений, в Бруклине, занимает в среднем 300 рабочих; здесь производятся опыты над изобретениями для производства папирос, маленьких сигар, нюхательного табака, листового олова для упаковки, коробок и пр..." И другие тресты держат у себя на службе так называемых *developping engineers* (инженеров для развития техники), задачей которых является изобретать новые приемы производства и испытывать технические улучшения... Подобным же образом организовано дело технических улучшений в германской крупной промышленности, например, в химической, которая развилась так гигантски за последние десятилетия"¹¹⁰. Подводя итоги процессам монополизации производства и результатов научно-технического прогресса крупнейшими фирмами, В.И.Ленин подчеркивает, что "отношения господства и связанного с ним насилия - вот что типично для "новейшей фазы в развитии капитализма", вот

что с неизбежностью должно было произойти и произошло из образования всесильных экономических монополий"¹¹¹.

Анализ экономической реализации монополистического контроля привел В.И.Ленина к выводу о существовании двух тенденций в научно-техническом развитии периода господства монополий. Этот вывод был подтвержден экономической историей капитализма между двумя мировыми войнами, когда тенденция к застою и загниванию стала преобладать над тенденцией к ускорению научно-технического прогресса. Этот период показал практическую реализацию монополиями экономической возможности искусственно задерживать технический прогресс.

Подобно тому как порождение частной и государственной монополии концентрацией производства стало, по определению В.И.Ленина, общим и основным законом высшей стадии развития капитализма на рубеже XX в., концентрация научно-технического потенциала капиталистического мира и производства наукоемкой продукции порождает научно-техническую монополию крупнейших международных корпораций.

Высокий уровень концентрации производства и использования научно-технических знаний обеспечивает крупным фирмам возможность относительно устойчиво использовать экономические преимущества передового в техническом, организационном и управленческом отношении производства в качестве мощного фактора расширенного воспроизводства международного монополистического капитала. В этой связи в данной главе будут рассмотрены три проблемы: современная монополизация научно-технического потенциала в рамках крупнейших промышленных фирм, использование результатов научно-технического прогресса для развития международной системы монополистического господства, взаимодействие вывоза товаров, капитала и новой технологии в системе современного международного господства промышленных монополий. Исследование этих проблем имеет своей задачей оценить изменения в степени и структуре экономической власти международных промышленных монополий в экономике развивающихся стран.

1. Монополизация процесса производства и использования научно-технических знаний, изобретений и усовершенствований

В течение всего XX в. продолжает сохраняться отмеченный еще В.И. Лениным высокий уровень технической оснащенности производства предприятий, входящих в состав монополистических комплексов.

Проведенная в ряде зарубежных работ¹¹² классификация промышленных ТНК по "товарным линиям" с выделением технически сложного и стандартизированного производства товаров показала высокий технический уровень производства у предприятий 376 крупнейших промышленных ТНК развитых капиталистических стран: базовая отрасль оказалась технически сложной у 122 фирм.

У 165 фирм базовая отрасль характеризовалась стандартизированным производством. Вместе с тем исследователи отмечают две особенности производства у ТНК этих отраслей. Во-первых, преобладающее значение среди последних имели отрасли легкой промышленности. Изменение их сырьевой базы в связи с ростом значения синтетических материалов потребовало от монополий создания новых производств, не уступающих по своей сложности и наукоемкости системам машин и производственным процессам в ключевых отраслях экономики. Во-вторых, при характеристике производственной основы крупнейших монополий капиталистического мира в буржуазной экономической литературе используется понятие "базовая отрасль", или та отрасль производства, которая служит основой развития соответствующей промышленной монополии. Производственные комплексы монополий, "базовая отрасль" которых характеризуется стандартизированным производством, являются многоотраслевыми. За пределами базовой отрасли удельный вес технически сложных товарных линий составлял у этих монополий 42% общего количества товарных линий.

Высокий уровень технической оснащенности производства, использование новой технологии позволяют ТНК на рынках сбыта выступать в качестве продавцов новой и новейшей продукции, достигая снижения издержек производст-

ва и роста прибыли при производстве традиционных товаров. По мнению проф. Р.Вернона, для ТНК особый смысл нововведений заключается в том, что их внедрение в производство сопровождается ростом торговли и прибыли. О существовании тесной взаимосвязи между внедрением нововведений в производство и ростом прибыли свидетельствуют ряд исследований динамики этих категорий¹¹³. Оценивая причины быстрой зарубежной экспансии американских ТНК в 60-е гг., Дж.Стопфорд и Л.Уэллс отмечали, что новая технология для большинства фирм служит козырной картой в их продвижении за границу¹¹⁴.

Продолжением тенденции, отмеченной В.И. Лениным в начале XX в., является создание и развитие крупными промышленными монополиями специальных подразделений, призванных осуществлять научные исследования и разработки для развития новейших технологий и совершенствования традиционной техники и организации производства. Согласно данным Бюро экономического анализа США в 1982 г. в различных подразделениях 2110 промышленных ТНК было занято 25 млн человек, в том числе 666,5 тыс. ученых и инженеров¹¹⁵.

В современной зарубежной экономической литературе используются термины "наукоемкие отрасли", "наукоемкое производство", а также термин "ключевые технологии". Корпорации, действующие в этих видах производств, часто называются "technology-based", "high technology" или просто "technology" фирмы. Одной из характеристик этих фирм является относительно высокий удельный вес расходов на НИОКР в объеме валовых доходов. В 1981 г. в журнале "Business Week"¹¹⁶ были опубликованы данные о расходах на НИОКР фирм обрабатывающей промышленности США, общий объем продаж которых достигал в 1980 г. 1277 млрд дол. Удельный вес НИОКР в общем объеме продаж этих фирм составил 1,9%. В табл. 19 приведены данные по отдельным отраслям.

В 1978 г. 78% общего объема продаж 429 крупнейших промышленных ТНК капиталистического мира было обеспечено их "базовыми отраслями". В ряде буржуазных источников приводятся данные, свидетельствующие о высоком

Таблица 19

Расходы на научно-исследовательские и
опытно-конструкторские работы в отдельных отраслях
промышленности США в 1980 г.
(в % от объема продаж)*

Отрасли высокого уровня научоемкости		Отрасли с низким уровнем научоемкости	
Производство ЭВМ	6,3	Табачная промышленность	0,3
Производство полупроводников	6,0	Производство топлива	0,4
Производство лекарств	4,9	Текстильные изделия	0,5
Аэрокосмическое производство	4,5	Сталелитейное производство	0,6
Производство конторского оборудования	4,3	Производство предметов питания	0,6
Производство инструментов	4,2	Производство бумаги	0,8

* Strategic Planning for technology industries. By Ph.M. Sherman Lnd. 1982. P. 2.

удельном весе наукоемких отраслей среди "базовых отраслей" крупнейших промышленных ТНК капиталистического мира. При этом "базовые отрасли" с высоким уровнем НИОКР обеспечивали около половины общего объема продукции этих отраслей и около трети общего объема продукции 429 ТНК были созданы на предприятиях монополий, действующих на основе "базовых отраслей" со средним уровнем НИОКР¹⁷.

История некоторых фирм может служить иллюстрацией тезиса о значении высокого технического уровня производства в борьбе капиталистических фирм за выживание и процветание.

Фирма "Корнинг гласс уоркс" является одним из ведущих производителей высококачественного (оптического, жаропрочного, противоударного и т.д.) стекла и изделий из него, выпускает электронное оборудование и его компоненты, медицинские инструменты, посуду и т.д. В 1986 г. объем ее продаж составил 1,9 млрд дол., число занятых - 25,1 тыс. человек. Этого результата фирма достигла вследствие того, что

на протяжении своей длинной истории она постоянно искала возможности выхода на создание новых технологий и реализацию этих возможностей в развитии новых производств.

Фирма "Корнинг гласс уоркс" была образована в 1851 г. как производитель специального стекла и посуды, столовой и фармацевтической, а также фонарей для железных дорог. В 1879 г. фирма объединилась с основателем "Дженерал Электрик" Томасом Эдисоном для производства его экспериментальных ламп накаливания. В итоге к началу века произошло превращение "Корнинг гласс уоркс" в специализированного производителя электрических ламп.

В 1908 г. фирма создала одну из первых в американской промышленности лабораторий, где велись фундаментальные научные исследования. В лаборатории "Корнинг гласс уоркс" были созданы тугоплавкое борное стекло "пирекс", "ленточный стан" для производства колб электролампочки, технологический процесс вытягивания раскаленного стекла в трубки различных диаметров, что впоследствии позволило преобразовать его в технологию распыления стекла и производство стекловолокна.

Многие направления научных исследований вывели фирму "Корнинг гласс уоркс" за пределы ее базовой отрасли. Так, в 1936 г. в результате экспериментов с кремнием (исходным сырьем для производства стекла) и пластмассами был создан силикон, который нашел широкое промышленное и медицинское применение. В годы второй мировой войны фирма производила радарные отражатели, что впоследствии стало основой разработки центробежного литья и вступления в сферу электроники. В последнее десятилетие заметно укрепились позиции "Корнинг гласс уоркс" на рынке средств связи, продукции биотехнологии и современных медицинских приборов.

В качестве примера масштабов научно-исследовательской работы, проводимой в рамках современных монополий, можно привести американскую фирму ИБМ, занимающую первое место в США и во всем капиталистическом мире в производстве ЭВМ и конторского оборудования по всем основным экономическим показателям (объему продаж, активов, доходов, численности персонала и прибыли). Корпора-

ция обладает одной из крупнейших в мире научно-исследовательских баз: ей принадлежат 4 центра фундаментальных исследований и 28 лабораторий прикладных исследований. В 1985 г. расходы на научные исследования и разработки достигли 4,7 млрд дол.

Однако развитие монополистического капитализма означает не только продолжение и развитие тенденций, возникших еще в начале XX в., но и появление качественно новых процессов, без учета которых невозможно правильно оценить изменения в масштабах и степени господства современного монополистического капитала. В одних случаях новые процессы представляют собой результат количественных накоплений в развитии тех тенденций, которые возникли еще в начале XX в. В других - новые процессы и явления отражают качественные изменения в концентрации производства и капитала, в типе воспроизводства: переход от экстенсивного типа воспроизводства к интенсивному.

Одно из новых явлений и процессов обнаруживается при анализе тенденций обобществления производства научно-технических знаний, которое делало свои первые шаги в начале XX в. В содержании обобществления производства научно-технических знаний важно отметить два аспекта: концентрацию их в относительно сужающемся круге фирм и углубление общественного разделения труда.

О степени концентрации производства научно-технических знаний свидетельствуют данные, например, по США.

В национальной экономике США насчитывается свыше 1,5 млн фирм. Научные исследования ведут только 10 тыс. фирм, т.е. менее 1% их общего числа. Существует резкая поляризация расходов на НИОКР: на 1200 фирм (0,08%) приходится примерно 95% общего объема научно-исследовательских работ, в том числе на 100 фирм (менее 0,007%) приходится 80%, а на 8 крупнейших (менее 0,0006%) - 35% национальных расходов на научные исследования¹¹⁸.

Крупнейшие монополии уже в начале XX в. осуществляли большие расходы на развитие и совершенствование материально-технической основы производства. В работе "Империализм как высшая стадия капитализма" В.И. Ленин указывает на активную деятельность крупнейших трестов США и

Германии по созданию специальных научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений, а также на скупку ими патентов, имеющих какое-либо отношение к материально-технической основе их производства¹¹⁹. Широкая практика скупки патентов крупными фирмами уже в то время вызвала несоответствие понятий "изобретатель" и "патентовладелец".

Для промышленных монополий существуют два источника новых технологий: использование результатов собственных (внутрифирменных) научных исследований и результатов научных исследований, осуществляемых за пределами данной фирмы. В первом случае промышленная монополия регистрирует изобретение или усовершенствование и становится патентовладельцем, во втором - результаты чужих научных исследований поступают в распоряжение промышленной монополии путем покупки патентов или лицензий, поглощения фирм, имеющих новую технологию, создания с последними совместных предприятий по производству научно-технических знаний или новой технологии, покупки новой технологии как вещественного носителя научно-технических знаний. Таким образом, доля промышленных монополий в сумме вновь регистрируемых патентов показывает соотношение в использовании результатов собственного научно-технического потенциала и внешних источников научно-технических знаний.

На появление качественно новых явлений в процессе обобществления производства научно-технических знаний указывали статистические данные о сдвигах в распределении патентов, выданных на изобретения и усовершенствования. В 1901 г. в США доля корпораций в общем числе зарегистрированных патентов на изобретения и усовершенствования составляла 25%. На другом полюсе происходила концентрация патентов в руках индивидуальных лиц; доля последних в числе зарегистрированных патентов достигала 75%¹²⁰. Эти данные свидетельствовали о том, что в начале XX в. процесс научно-технических исследований и усовершенствований осуществлялся преимущественно индивидуальными лицами. Его сосредоточение в рамках крупных фирм делало свои первые шаги. Иными словами, первые шаги на пути обоб-

ществления научно-технического развития шли не по линии концентрации производства новых знаний, а путем концентрации использования результатов производства научно-технических знаний на предприятиях относительно небольшого количества крупнейших фирм.

Интенсивный тип воспроизводства, характерный для экономического развития современного капитализма, обусловил превращение науки в непосредственную производительную силу, интенсификацию процесса капиталистического обобществления производства знаний и технологических разработок, о зарождении которого писал В.И. Ленин в начале XX в. Современные промышленные фирмы-гиганты не только монополизируют производственную реализацию результатов научно-технического прогресса, полученных за их пределами, но и концентрируют в своих руках процесс производства научно-технических знаний.

Анализ фактических данных подтверждает, что уровень концентрации производства научно-технических знаний и производства наукоемкой продукции в рамках крупнейших фирм резко повысился в условиях перехода развитых капиталистических стран от экстенсивного к интенсивному типу воспроизводства. По оценкам американских экспертов, 80-90% общего количества выданных в США патентов предоставлено ТНК¹²¹. В начале 80-х гг. на долю транснациональных корпораций приходилось 80% мирового капиталистического оборота новой технологии¹²².

В рамках крупнейших промышленных фирм осуществляются все три стадии научно-исследовательской деятельности: фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки. Это обеспечило возможность эффективного комбинирования различных видов научно-технического труда.

По данным Национального научного фонда США, в 1980 г. частные промышленные корпорации израсходовали на фундаментальные исследования 3,1%, на прикладные - 19,2%, на разработки - 77,7% общей суммы своих расходов на НИОКР. У крупнейших промышленных корпораций США доля различных стадий научно-исследовательской деятельности в расходах на промышленные НИОКР составила

2,4%, 15,6 и 81,9%. Данные за 1980 г. показывают достаточно устойчиво сложившееся в послевоенный период соотношение между стадиями научно-исследовательской деятельности по удельному весу в финансировании НИОКР. Вместе с тем они дают весьма неточное представление о реальной структуре научно-технического потенциала крупнейших промышленных монополий, значительно преуменьшая их позиции в области фундаментальных исследований.

По некоторым оценкам буржуазных экономистов, переход от фундаментальных исследований к прикладным, а затем к опытно-конструкторским разработкам, ведущим к изготовлению коммерческого образца нового продукта, приводит к увеличению расходов фирмы на НИОКР в геометрической прогрессии: 1:10:100. Таким образом, создание в рамках промышленных монополий системы наука - техника - производство требует крупных капиталовложений. Не случайно крупнейшие ТНК занимают лидирующие позиции по объему расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

В 1979 г. в состав 10 фирм США, имевших самые большие расходы на НИОКР, входили: "Дженерал Моторз", "Форд Мотор", ИБМ, АТТ, "Дженерал Электрик", "Юнайтед Текнолоджис", "Истмэн Кодак", "Дюпон", ИТТ, "Крайслер". Объем расходов на НИОКР колебался у этих фирм в рамках 1633-344 млн дол.¹²³ Все эти фирмы входили в список 500 крупнейших промышленных корпораций США.

В свое время еще К.Маркс, анализируя соотношение монополии и конкуренции, подчеркивал, что монополия может держаться только благодаря тому, что она вступает в конкурентную борьбу. В XX в. развитие собственного научно-технического потенциала и широкое использование результатов научно-технического прогресса, полученных за пределами промышленных монополий, становится одним из мощных орудий в борьбе с конкурентами. Необходимость непрерывного научно-технического развития и обновления производства особенно четко проявилась после второй мировой войны.

В зарубежной экономической литературе было обращено внимание на внедрение в японской экономике программ повышения качества продукции с одновременным снижени-

ем издержек производства, созданных под воздействием идей американских экономистов В.Деминга и А.Джурэна.

В своих лекциях, прочитанных в Японии в 1950 г., В.Деминг выдвинул концепцию научно-технического развития, как постоянно вращающегося колеса. Так называемый "цикл Деминга" возникает в результате постоянного взаимодействия между научными исследованиями, разработками, производством и продажей. В 1954 г. Джурэн применил концепцию вращающегося колеса к сфере управления, разработав программу действий, названных им PDCA: plan, do, check, action (планируйте, делайте, проверяйте, действуйте)¹²⁴.

Тезис о том, что научно-техническое и организационно-управленческое совершенствование как непрерывный процесс представляет объективную необходимость экономической деятельности современных фирм, отражает действие органически присущей капитализму тенденции к превращению научно-технического прогресса в средство обеспечения прибыли. Новые явления в экономической действительности современного капитализма проявляются в концепции S-образной кривой, технологического предела и технологического разрыва, получившей широкое распространение в зарубежной экономической литературе.

К настоящему времени накоплена интересная зарубежная литература о закономерностях научно-технического прогресса в современных условиях¹²⁵.

Р.Фостер посвятил свое исследование экономике нововведений, проанализировав случаи успехов и неудач корпораций за 20-25 лет. Центром его книги является обоснование логистической S-образной с наклоном вправо кривой, показывающей динамику смены технологий. По словам автора, "это книга о неумолимом, хотя и скрытом, вызове со стороны новой технологии и об экономических проблемах обновления продуктов и технологий, заставляющих компании уподобляться птице Феникс, которая периодически падала на землю и сгорала, чтобы потом вновь возродиться из пепла"¹²⁶.

Идея использования логистической кривой применялась в футурологическом труде писателя-фантаста С.Лема "Сумма технологий". Метод логистических кривых постоянно исполь-

зовался в фундаментальной работе Д.Сахала "Технический прогресс: концепции, модели, оценки".

В работе "В поисках эффективного управления" Т.Питерс и Р.Уотермен поставили перед собой цель установить причины высокой способности ряда фирм к постоянному обновлению технологии и товаров. Для таких фирм, как ЗМ, "Делта Эйрлайнз", ДД, "Хьюлетт-Паккард" и "Дана корпорейшн", авторы установили, что всем им присуща готовность вводить новшества, искать новые подходы - будь то на рынке сбыта, в производственном процессе или исследовательской лаборатории - и нежелание полагаться на прошлые успехи.

Неуклонное и все ускоряющееся развитие мира делает устаревшими вчерашние передовые технологии, новейшие продукты, профессии и квалификации, принципы предпринимательской деятельности и потребительские приоритеты. По идее Р.Фостера, происходит не постепенная замена старой технологии новой, не непрерывное вытеснение одного продукта другим, а происходит технологический разрыв, в течение которого осуществляется переход от старой технологии к новой.

О наступлении такого перехода свидетельствует достижение старой технологией объективного предела, когда дальнейшие расходы на совершенствование производственных процессов и выпускаемых товаров не дают осязаемых результатов. S-образная кривая отражает зависимость между затратами, связанными с улучшением продукта или процесса, и результатами, полученными от вложенных средств. Кривая названа S-образной потому, что при нанесении результатов на график обычно получают изогнутую линию, напоминающую букву S, но вытянутую вправо наверху и влево - в нижней части.

Используя в анализе нововведений понятие S-образной кривой, технологического предела и технологического разрыва, Р.Фостер приходит к выводу о том, что компании удастся удержать лидерство в отрасли лишь в том случае, если она не только искусно обороняет завоеванные ранее позиции, но и делает смелые прорывы в новые технологии. При этом новая технология возникает на базе совершенно новых зна-

ний. Р.Фостер приводит примеры перехода от электронных ламп к полупроводникам, от винтовых самолетов - к реактивным, от натуральных - к синтетическим моющим средствам и волокнам, от текстильных - к бумажным пеленкам, от грампластинок - к магнитофонной ленте и компактдискам, от газированных напитков "кола" - к газированным сокам. В число фирм, осуществивших такой переход от старой к новой технологии, Р.Фостер включает ИБМ, "Хьюлетт-Паккард", "Проктер энд Гэмбл", "Джонсон энд Джонсон", "Юнайтед Текнолоджиз", "Харрис", "Корнинг гласс уоркс".

Известно, что ЭВМ первого поколения были построены на электронных лампах с использованием дискретных радиодеталей и методов навесного монтажа. Почти все элементы ЭВМ были заимствованы из радиотехнического оборудования. Первой серийной машиной в США была ИБМ-701.

Уже к концу 50-х гг. руководство фирмы ИБМ осознало пределы старой технологии, определяемые, в частности, большим энергопотреблением, чрезмерным выделением тепла и т.д. Были предприняты энергичные меры по разработке новой серии машин, в которых электронные лампы были заменены полупроводниками. В качестве полупроводников стали использоваться монокристаллы германия и кремния, а также химические соединения некоторых других элементов. На этой основе фирма ИБМ стала осуществлять производство ЭВМ второго поколения. Однако уже с середины 60-х гг. в результате научных исследований и разработок появились так называемые интегральные схемы, на основе которых ИБМ выпустила на рынок третье поколение ЭВМ - знаменитое семейство ИБМ 360/370.

В 1947 г. фирма "Проктер энд Гэмбл" выпустила на рынок первый стиральный синтетический порошок "Тайд", который превосходил по своим качествам натуральные моющие средства. Для фирмы "Юнилевер" это означало, по существу, утрату лидерства в отрасли.

В 50-е гг. руководство "Проктер энд Гэмбл", увидев огромные возможности расширения рынка для бумажных заменителей тканей, приобрело бумагоделательную компанию "Чармин Пайнер" и организовало специальное научное направление по разработке нового процесса производства бума-

ги и изучения рынка. В 1967 г. ею были выпущены в продажу туалетная бумага и бумажные салфетки, а также началось испытание бумажных детских пеленок "Пэмперз". А в 1970 г. американский рынок был завален детскими пеленками.

В 80-е гг. "Проктер энд Гэмбл" заявила о себе как о серьезном конкуренте таких устойчивых лидеров в производстве безалкогольных напитков, как фирмы "Кока-Кола" и "Беатрис компани инк". "Беатрис" впервые разработала технологию сгущения апельсинового сока и закатки его в банки, "Кока-кола" - технологию его хранения в замороженном виде. "Проктер энд Гэмбл" в 1982 г. освоила криогенное экстрагирование сока.

2. Мировой рынок научно-технических, управленческих и организационных знаний

Мировой рынок научно-технических, управленческих и организационных знаний условно делится на товарное обращение продукции отраслей высоких технологий и на товарное обращение невещественных форм научно-технических знаний (патентов, лицензий, ноу-хау, деловых услуг).

В зарубежной статистике отрасли высоких технологий стали выделяться в связи с тем, что новейшая продукция является вещественным носителем научных, технологических и технических знаний и ее обращение в качестве товаров является одновременно товарным обращением научно-технических знаний.

В ИБМ выработана четкая процедура реагирования на технологический предел. Исследовательская организация компании выявляет все основные технологии, от которых зависит предприятие (пример - технология электронных логических схем), и всегда располагает двумя главными исследовательскими проектами для каждой технологии. Один из них нацелен на выяснение естественных пределов совершенствования имеющейся основной технологии. Применительно к логическим схемам это технология кремниевых интеграль-

ных схем все меньших размеров. Второй проект ориентирован на одну самую перспективную радикальную альтернативу¹²⁷.

Выработанная стратегия научно-технического развития обусловила разработку и выпуск в конце 70-х гг. серий 4300 и 308X. Осознание пределов старой технологии производства ЭВМ заставило перейти к новой технологии компоновки полупроводников.

Научно-техническая стратегия ИБМ была одним из мощных факторов стремительного роста фирмы и устойчивости ее лидирующего положения в производстве ЭВМ. Между 1954 и 1973 гг. объем продаж фирмы увеличился с 460 млн дол. до 10,9 млрд дол., продвинув ее с 71-го места среди 500 крупнейших промышленных фирм США на 8-е¹²⁸. За 1975-1979 гг. общий объем продаж вырос с 14,4 до 22,8 млрд дол. Фирма входила в число 10 самых крупных по величине оборота промышленных фирм капиталистического мира, сохраняя при этом положение крупнейшего производителя ЭВМ.

Другим примером проведения активной научно-технической политики может служить американская фирма "Проктер энд Гэмбл", успешно атаковавшая мощных конкурентов.

Сравнительный анализ изменения соотношения между масштабами различных направлений внешнеэкономической экспансии ТНК показывает, что происходит рост значения доходов от экспорта наукоемкой продукции по сравнению с доходами ТНК от экспорта продукции ненаукоемких отраслей. Так, анализ статистики экспорта США за 1960-1979 гг. приводит к выводу о заметном росте значения наукоемкой продукции по сравнению с ненаукоемкой.

Как видно из табл. 20, в экспорте товаров из США уже в 1960 г. количественно преобладала наукоемкая продукция. За 1960-1979 гг. ее экспорт увеличивался более быстрыми темпами, чем экспорт ненаукоемкой продукции национальных отраслей экономики и вывоз товаров из США в целом. В итоге за указанный период доля наукоемкой продукции в экспорте товаров из США увеличилась с 60 до 68%.

Вещественными формами новой технологии являются инвестиционные товары: машины, оборудование, производст-

Соотношение наукоемкой и ненаукоемкой продукции в экспорте США (1960-1979 гг.),* (в млн дол. и в %)

Годы	Экспорт товаров, млн дол.	Наукоемкая продукция		Ненаукоемкая продукция		Отношение наукоемкой продукции к ненаукоемкой
		млн дол.	%	млн дол.	%	
1960	12559	7597	60,0	4962	40,0	1,5
1965	17359	11078	64,0	6281	36,0	1,7
1970	29343	19274	66,0	10069	34,0	1,9
1975						
1979	439553	233664	67,0	145889	33,0	2,0
1979	116676	79117	68,0	37559	32,0	2,1

* По данным: Science Indicators, 1980. Wash., 1981. P. 234.

венные здания. Наиболее динамично увеличивался экспорт продукции наукоемких и высокотехнологичных отраслей: в 1980 г. из 13 крупнейших статей мирового неэнергетического экспорта (с объемом свыше 25 млрд дол.) 10 относились к этому виду продукции по сравнению с 5 в 1970 г. В число интенсивно растущих наукоемких товаров входили продукты органической химии, пластмассы, электротехническое оборудование, электрические машины и аппараты, конторское оборудование и ЭВМ¹²⁹.

За 1965-1982 гг. объем мирового экспорта продукции отраслей высоких технологий из 15 развитых капиталистических стран увеличился с 16,4 до 201,4 млрд дол., т.е. в 12,3 раза. Особенно быстрыми темпами увеличивался экспорт конторских, счетных и вычислительных машин (в 17,2 раза), оборудования средств связи и электронных компонентов¹³⁰. По данным зарубежной статистики, экспорт этого вида товаров из развитых стран в развивающиеся с 1970 по 1980 г. вырос с 17 до 122 млрд дол., что обеспечило этой группе товаров 22% среднегодового роста за указанный период¹³¹.

Согласно некоторым оценкам удельный вес продукции, созданной при использовании новой технологии, составляет в

экспорте товаров из ФРГ 47,2%, США - 51,5, Англии - 41,9, Франции - 30,3%¹³². По справедливому заключению американских исследователей Дж.М.Стопфорда и Л.Т.Уэллса, новая технология служит для большинства американских фирм козырной картой в их проникновении за границу¹³³.

Еще более интенсивное развитие было характерно для экспорта неимущественных форм научных, технологических, технических знаний, организационно-управленческого опыта, деловых услуг. Развитие информатики вызвало резкое расширение спроса на профессиональные услуги ученых, инженеров, дизайнеров, программистов, системных аналитиков. Современное производство требует все больше затрат на информацию и знание. Часто оборудование может быть использовано только с продажей соответствующих услуг: инженерных, консультационных, ремонтных и т.д. Таким образом, торговля современным оборудованием непосредственно связана с торговлей услугами. Доступ к информации и соответствующим услугам становится решающим фактором повышения конкурентоспособности многих отраслей промышленности. Это отразилось в преимущественном развитии таких доходов, как ройялтиз и физ, по сравнению с доходами от экспорта товаров и зарубежных прямых инвестиций.

В экономической литературе многочисленные неимущественные формы научно-технических знаний подразделяются на деловые услуги, которые собственник новой технологии может оказать ее потребителю, патенты, купля-продажа которых означает смену собственника научно-технических знаний, лицензии, предоставляющие покупателю временное право использования запатентованных и незапатентованных научно-технических знаний.

По некоторым оценкам, в 60-х гг. примерно 75% лицензий были патентными лицензиями¹³⁴. Под патентной лицензией понимается передача во временное пользование запатентованного изобретения. В лицензионном соглашении одна сторона называется лицензиатом (покупатель лицензии), другая - лицензиаром (продавец лицензии). В соглашении оговариваются сроки и объем вознаграждения, которое должен получить лицензиар, а также объем необходимой для производства документации, получаемой лицензиатом.

В экономической литературе под ройялтиз понимаются отчисления, которые покупатель лицензии делает собственнику научно-технических и других знаний. Масштабы вознаграждения собственника патента зависят от уровня доли лицензиара в прибыли или объеме продаж продукции, выпущенной на основе лицензии. В мировой практике в среднем доля ройялтиз колеблется в пределах 25-30% от прибыли, полученной в результате использования знаний, переданных во временное пользование лицензиату. Но наиболее распространено определение платы за лицензию как доли лицензиара в объеме ожидаемого производства и продаж продукции, созданной в результате использования лицензии. В мировой практике доля ройялтиз в объеме продаж бытовых товаров широкого потребления составила 0,5-2%, станкостроения - 4-7,5%, автомобилестроения - 1-3%, электроэнергетического оборудования - 1-12%.

Товарное обращение неимущественных форм научно-технических знаний и производственного опыта стало объектом пристального внимания исследователей со второй половины 70-х гг., когда в условиях экономической нестабильности оно обнаружило опережающие темпы роста по сравнению с ростом экспорта товаров и зарубежных частных прямых инвестиций.

По данным МВФ, в 70-е гг. мировой экспорт патентов, лицензий, услуг по использованию ЭВМ, организации современного производства и управления им, коммерческой разработки и внедрения технических новшеств и т.д. увеличивался ежегодно в среднем на 16-17%¹³⁵. В том числе суммарная стоимость продаж шестью развитыми капиталистическими странами лицензий на временное использование запатентованных изобретений, промышленных образцов, торговых знаков, а также комплекса знаний, накопленных в ходе производственного процесса, составила в период 1975-1982 гг. 68,6 млрд дол., что в 2,3 раза превышало объем экспорта лицензий во вторую половину 60-х гг. Сравнение со среднегодовыми темпами прироста экспорта товаров привело к выводу, что торговля лицензиями развивалась опережающими темпами: за период 1970-1978 гг. среднегодовые темпы прироста

экспорта лицензий были на 40% выше показателей прироста товаров¹³⁶.

Сравнительный анализ динамики доходов США от зарубежных частных прямых инвестиций и доходов от экспорта невещественных форм научно-технических знаний и организационно-управленческого опыта приводит к выводу, что структура этих доходов изменилась в пользу доходов от новой технологии. Эта тенденция проявилась как в целом по капиталистическому миру, так и в отношениях между США и развивающимися странами.

Как видно из табл. 21, фактические данные за 1960-1985 гг. не показывают четкой тенденции преимущественного роста доходов США от прямых частных зарубежных инвестиций. Некоторое снижение значимости доходов от зарубежных прямых инвестиций имело место в 1960-1975 гг., но 1975-1980 гг. характеризовались их заметным преимущественным ростом по сравнению с доходами от экспорта новой технологии.

Таблица 21
Динамика доходов от экспорта из США частных прямых инвестиций, новой технологии и организационно-управленческих услуг (1960-1985 гг.) (в млн дол.)*

Доходы \ Годы	1960	1965	1970	1975	1985
1. Частные прямые инвестиции	(71) 3621	(70,9) 5506	(69,2) 8169	(69,6) 16595	(68,7) 34320
2. Ройялтиз, лицензионные физ и оплата других услуг частных фирм	(29)** 1437	(29,1)** 2248	(30,8)** 3625	(30,4)** 7220	(31,3)** 15584
Итого:	5058	7754	11794	23815	49904
Соотношение между 1 и 2	2,5:1	2,4:1	2,3:1	2,3:1	2,2:1

* Рассчитано по данным: Survey of Current Business. 1986. June. P.42, 43.

** В скобках объем доходов от зарубежных частных прямых инвестиций дан в % от итога.

Наконец, пятилетие 1980-1985 гг. показало заметную интенсификацию роста доходов от экспорта новой технологии.

Картина меняется, если из этих общих данных выделить экономические отношения развитых и развивающихся стран.

Как показывают данные табл. 22, период 1972-1985 гг. характеризуется заметным ростом значения экспорта в страны ОПЕК различных форм новой технологии. Анализ фактических данных о динамике и структуре доходов иностранного капитала в других странах также приводит к выводу о существовании тенденции к относительному сокращению значимости доходов на прямые инвестиции по сравнению с доходами в форме ройялтиз и физ.

Так, на Филиппинах¹³⁷ резкое возрастание доходов в форме ройялтиз и физ стало характерно с 1975 г. Если в 1973 и 1974 гг. иностранные фирмы получили платежи за право использования новой технологии на сумму 12,2 и 16,6

Таблица 22
Соотношение доходов иностранных частных фирм в странах ОПЕК от прямых инвестиций и экспорта различных форм новой технологии (1972-1985 гг.) (в млн дол. и в %)*

Формы доходов \ Годы	1972	1975	1979	1981	1985	1972-1979	1981-1985
1. Прибыли на прямые инвестиции	2751 (91)**	3717 (86,6)	4514 (83,4)	4133 (77)	2344 (77)	31316 (84,8)	14609 (73)
2. Доходы на различные формы новой технологии	280 (9)	576 (13,4)	898 (16,6)	1222 (23)	860 (27)	5616 (15,2)	5375 (27)
Итого:	3031	4293	5412	5355	3204	36932	19984

* Рассчитано по данным: Survey of Current Business. 1986. March. P.35.

** Данные в скобках показывают проценты от итога.

млн дол., то в последующие три года их доходы по этой статье составляли 37,4; 38,2; 41,4 млн дол., что обеспечило им преимущественный рост по сравнению с прибылями на прямые инвестиции. В итоге отношение объема прибылей на прямые инвестиции к доходам в форме ройялтиз и физ уменьшилось с 3,8:1 за 1964-1977 гг. до 3,1:1 за 1968-1977 гг. Если в 1968-1974 гг. среднегодовое отношение прибылей на прямые иностранные инвестиции к доходам в форме ройялтиз и физ колебалось в пределах 7,3:1-4,3:1, то в 1975-1977 гг. уровень и масштабы этих колебаний сократились до 1,9:1-1,7:1.

Развитие международного рынка научно-технических знаний выдвинуло целый ряд политико-экономических проблем, связанных с изменениями в системе международных экономических отношений в целом и в системе международного экономического господства монополий в частности. Какое место экспорт научно-технических знаний в целом и его различных форм в частности занимает в системе господства современных ТНК?

За последнее десятилетие много внимания уделялось в экономической науке определению экономического содержания международного потока научно-технических знаний: является ли международная торговля научно-техническими знаниями новым направлением международной экономической экспансии ТНК, качественно отличным от экспорта капитала и экспорта товаров? Или она представляет разновидность экспорта капитала или экспорта товаров? А может быть одни формы международной торговли научно-техническими знаниями относятся по своему политико-экономическому содержанию к экспорту капитала, а другие - к экспорту товаров?

3. Взаимодействие вывоза товаров, капитала и новой технологии в системе современного международного монополистического господства

В начале 70-х гг. внимание мировой общественности привлекла публикация итогов исследований экономических отношений между развитыми и развивающимися странами в

области международного обмена научно-техническими знаниями и новой технологией¹³⁸. В этих исследованиях делались выводы о том, что мировой капиталистический рынок новой технологии был основан на чрезвычайно высоком уровне концентрации научных исследований и разработок в развитых капиталистических странах, а внутри последних - в рамках транснациональных корпораций¹³⁹. По оценкам экспертов ООН, в развитых странах осуществляется 98% всех расходов на НИОКР в капиталистическом мире, в том числе 35% расходов осуществляют 8 фирм, имеющих самые крупномасштабные научно-технические исследования.

За 1965-1969 гг. на долю США, например, приходилось примерно 90% всех платежей развивающихся стран за приобретенную зарубежную технологию¹⁴⁰.

По оценке известного голландского экономиста Я.Тинбергена, ни в одной области неравенство между развитыми и развивающимися странами не проявляется столь сильно, как в области научных исследований и уровня технологии. Общепризнано, что производство научно-технических знаний в высшей степени централизовано развитыми капиталистическими странами. В середине 70-х гг. свыше 90% всех занятых капиталистического мира в научных исследованиях и разработках было сосредоточено в развитых странах¹⁴¹, что обеспечивало последним около 99% общего количества зарегистрированных патентов¹⁴².

Развитие концентрационных процессов в сфере научных исследований, разработок и производства новой технологии становится основой возникновения отношений монополистического господства и подчинения. Научно-техническая монополия транснациональных корпораций стала объективной реальностью современного капитализма. Прямая связь между концентрацией производства научно-технических знаний и развитием научно-технической монополии констатируется и в современной буржуазной экономической литературе. Так, по признанию экспертов ООН, высокая степень концентрации новых знаний, новой техники и технологии производства "стала одной из главных причин монополистического или олигополистического контроля", "присвоения монопольной

ренты с производства новых продуктов и владения новой технологией"¹⁴³.

Рассмотрим ряд направлений развития отношений монополистического господства и подчинения, сложившихся в экономической практике на основе высокого уровня концентрации системы "наука - техника - производство" в крупнейших фирмах.

Одно из важнейших направлений развития отношений монополистического господства и подчинения возникает на основе высокого уровня концентрации патентов в руках крупных промышленных фирм. По оценкам буржуазных экспертов, в 70-е гг. 80-90% общего количества патентов, выданных в США, находились в собственности ТНК¹⁴⁴.

Патент выдается при изобретении новых и усовершенствовании действующих машин, оборудований, приборов, аппаратов, технологических процессов, новых веществ и способов их получения, лекарственных препаратов и способов лечения болезней и т.п. Владелец патента получает на 15-20 лет исключительное право использования запатентованного изобретения. Закон исключает из этого права всех, кроме патентовладельца.

В практике капиталистического мира крупные фирмы путем дополнительных изобретений и усовершенствований могут значительно продлить срок монопольного использования патента. Классический пример: сохраняется патент на производство электролампы, изобретенной Т.Эдиссоном в конце XIX в.

Таким образом развитие производства новых товаров и услуг, а также использование новых технологий монопольно определяется патентовладельцем.

Примером установления отношений монополистического господства и подчинения может служить выдача патентов ТНК в развивающихся странах или лицензионные соглашения между иностранными монополиями и национальным капиталом этих стран о производстве различных товаров.

В опубликованных в 1972 г. результатах исследования ЮНКТАД географического распределения патентов констатировалось, что ТНК было выдано в развивающихся странах 170 тыс. патентов, дающих им исключительное право произ-

водства и импорта запатентованных товаров. Главным мотивом для правительств развивающихся стран при выдаче патентов ТНК было стремление привлечь в национальную экономику крупные иностранные капиталы, новую иностранную технологию и иностранную квалифицированную рабочую силу. Однако оказалось, что ТНК владение патентом использовали главным образом в борьбе против конкурентов, а не для производства новых товаров: из 170 тыс. продуктов, запатентованных в развивающихся странах, ТНК стали фактически производить только 10-20 тыс.¹⁴⁵ Остальные патенты использовались для блокирования иностранных и национальных инвестиций в развитии производства, ибо патент давал международной монополии исключительное право на производство и импорт соответствующих товаров. Например, в Колумбии в 1970 г. из 3515 продуктов, запатентованных иностранными фирмами, фактически стали производиться только 10%. К этому же выводу пришли в 1959 г. авторы официального доклада о необходимости пересмотра патентных законов в Индии. Они отметили, что иностранные фирмы берут патенты главным образом для защиты своего экспортного рынка от конкуренции других производителей, особенно иностранных¹⁴⁶.

По нашему мнению, развитие научно-технической монополии в связи с концентрацией в рамках ТНК системы "наука - техника - производство новых товаров" обусловило изменения в патентном праве в США.

В раннем патентном законодательстве акцент делался одновременно на праве патентовладельца производить новый товар и его праве исключить других из производства этого товара, т.е. для патентовладельца возможность лишить других права производства нового товара обуславливалась тем, что он сам осуществлял это производство. Современное патентное право делает акцент на исключении всех, кроме патентовладельца, из права производить этот товар, т.е. право производить и право исключать других из производства запатентованных изделий разделяется: патентовладельцу не обязательно производить новый товар, чтобы иметь возможность лишить других права производить этот товар¹⁴⁷.

В результате изменений в патентном праве приобретение собственности на патент не столько стимулирует развитие массового производства новых товаров, сколько используется для ограничения конкуренции, монополистического регулирования производства и рыночных цен.

Рассматривая использование патентной монополии в практике конкурентной борьбы в период между двумя мировыми войнами, известный американский экономист Корвин Д.Эдвардс на богатом фактическом материале показал двойственное отношение монополий к научно-техническим открытиям и изобретениям и их использованию в производстве. Автор особое внимание уделил тем патентным соглашениям между трестами химической, нефтяной и электротехнической промышленности, которые тормозили научно-технический прогресс и ограничивали рост производства.

В свете современного снижения доли иностранного капитала в акционерном капитале развивающихся стран актуальной является оценка в предвоенный период попыток конкурентов скупить контрольный пакет акций фирмы "Американ Бош Корпорейшн". К.Эдвардс цитирует следующее заявление должностного лица германской фирмы "Роберт Бош": поскольку американский филиал работает по лицензиям материнской фирмы, "обладание этим рычагом дает нам не меньше преимуществ, чем если бы акции лежали в нашем собственном сейфе"¹⁴⁸.

Приведенное выше положение свидетельствует о том, что еще в период между двумя мировыми войнами патентная монополия и лицензионные соглашения о предоставлении запатентованных знаний во временное пользование другим юридическим лицам стали использоваться в качестве рычагов экономической власти промышленного монополистического капитала, альтернативных владению контрольным пакетом акций.

Владение патентом реализуется ТНК в установлении высоких монопольных цен на импортируемую или производимую за рубежом продукцию. Зарубежные исследования переполнены примерами ценовой практики ТНК, возникающей на основе монопольного владения научно-техническими знаниями и новой технологией, и ответной реакции многих

стран. Так, страны Андской группы приняли ряд законодательных мер, позволяющих им усилить их позиции как покупателя и снизить стоимость приобретаемой иностранной технологии. По ряду оценок, в 1968 и 1969 гг. созданный в Колумбии Комитет по ройялтиз, рассмотрев 269 контрактов по передаче технологии, принял без изменений только 98 из них, отверг 19 и направил на пересмотр 171 контракт. Из последних в 152 были снижены ройялтиз на общую сумму, составляющую 37% первоначальной суммы.

В другом исследовании, в котором рассматривался вопрос о передаче западной технологии Мексике, автор, оценивая реакцию мексиканских промышленников на введение в 1972 г. закона о контроле над передачей иностранной технологии, отмечал: со временем национальный капитал открыл, что этот закон дал им в руки козырную карту во время переговоров с ТНК, усилив пропорционально этому их позиции как покупателя¹⁴⁹.

Предоставление патентных прав во временное пользование другим юридическим лицам приняло в настоящее время широкие масштабы и стало основой товарного обращения лицензий. О масштабах и динамике сделок по купле-продаже лицензий на запатентованные знания позволяет судить публикация данных о платежах в форме ройялтиз.

В зарубежной экономической литературе под ройялтиз понимается плата за использование различных форм чужой промышленной собственности: разработка природных ресурсов, запатентованных научно-технических знаний, авторских прав. От платежей в форме ройялтиз отличаются лицензионные платежи в форме физ. Под физ понимается плата за пользование чужим научно-техническим, организационно-управленческим опытом и другими знаниями, за привилегию использования чужой торговой марки и т.д.¹⁵⁰.

Владение патентом обусловлено инвестициями в производство или покупку научно-технических знаний, опыта организации производства и управления им. Предоставление последних за вознаграждение во временное пользование другим юридическим лицам означает для патентовладельца превращение авансированной стоимости в стоимость самовозрастаю-

Доходы частных фирм США в форме ройялтиз и физ
от экспорта новой технологии (1960–1985 гг.)
(в млн дол.)*

Источники дохода	Годы					
	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Зарубежные филиалы	590	1199	1758	3543	3780	4123
Независимые фирмы	247	335	573	757	1305	1700
Итого:	837	1534	2331	4300	5085	5820

* Survey of Current Business. 1986. June. P.42, 43.

щую, в капитал. По своему политико-экономическому содержанию вывоз новой технологии, на основе которого образуется систематическое присвоение дохода в форме ройялтиз и физ, представляет собой экспорт капитала.

По данным американской официальной статистики, от экспорта новой технологии доходы частных фирм США в форме ройялтиз и лицензионных физ выросли с 837 в 1960 до 5,826 млн дол. в 1985 г. Это свидетельствует о быстром росте новой формы экспорта капитала, которая отличается как от вывоза капитала в виде денежной ссуды, так и от вывоза капитала в форме капитальных товаров, используемых при организации производства за рубежом. Появление новой специфической формы вывоза капитала обусловлено превращением науки в непосредственную производительную силу.

Превращение экспорта научно-технических знаний, опыта организации современного производства и управления им в экспорт капитала прямо связано с ростом прямых зарубежных инвестиций в их традиционных формах и экспортом наукоемких товаров.

По данным зарубежной статистики, интенсивным потоком новой технологии является обращение патентов и лицензий между материнскими фирмами и зарубежными филиалами ТНК, между зарубежными филиалами и независимыми фирмами. Развитие сети зарубежных филиалов, этой традиционной формы прямых инвестиций, обусловило быстрые темпы роста в международных расчетах платежей в форме ройялтиз и физ.

Приведенные в табл. 23 данные показывают, что основной поток доходов ТНК в форме ройялтиз и физ идет от зарубежных филиалов, т.е. от фирм, большинство акций которых принадлежит ТНК. Объем ройялтиз и физ обычно зависит от объема продаж запатентованных продуктов филиалом или от объема продаж им продукции, изготовленной на основе запатентованных процессов. Отсюда и возникает тесная корреляция между объемом прямых инвестиций, объемом зарубежного промышленного производства и величиной платежей собственнику патентов в форме ройялтиз и физ.

Сравнение динамики промышленного производства в ведущих развитых капиталистических странах в 70-80-х гг. и

доходов от экспорта технологии (в постоянных ценах) выявило эту тесную корреляцию между ними для таких стран, как США, Франция, ФРГ¹⁵¹. Такая тесная корреляция выявлена была при исследовании динамики прямых зарубежных инвестиций Японии и объема международного обмена технологией¹⁵². Показано, что японские доходы от продажи технологии в 70-е гг. обнаружили высокую степень корреляции с кумулятивным объемом прямых инвестиций в девяти отраслях зарубежной обрабатывающей промышленности.

ОТДЕЛ ВТОРОЙ

АЛЬТЕРНАТИВА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОНОПОЛИИ ТНК В КОНЦЕПЦИЯХ "НАЦИОНАЛЬНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА" РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Пестрота социального состава сторонников независимого национального развития отражается в существовании широкого социально-классового спектра экономических идей в рамках этого направления. Вместе с тем существует ряд общих моментов у разнородных концепций, позволяющий говорить о появлении особого направления идеологов независимого национального развития: антиимпериалистическая направленность критического анализа современных экономических отношений, поиски путей независимого национального развития, общность практических рекомендаций правительствам развивающихся стран. Эти черты идеологии независимого развития проявляются в концепциях "национального научно-технического потенциала", которые сформировались в результате поисков эффективных средств борьбы с научно-технической монополией ТНК, с ростом отсталости и зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма.

Идеологи независимого развития выдвигают создание в развивающихся странах национального научно-технического потенциала в качестве эффективного средства борьбы с научно-технической монополией ТНК. Правительствам развивающихся стран рекомендуется установить контроль над процессом национального научно-технического развития, над передачей технологий из развитых капиталистических стран, обеспечить государственное финансирование научных исследований и развития системы образования и т.д.

Идея о научно-техническом прогрессе как главном рычаге социально-экономического развития стран, освободившихся от колониальной зависимости, двояко обосновывается в экономической литературе: историческим опытом развитых

стран и фактическими данными о роли науки и техники в современном экономическом росте последних.

Одним из широко используемых аргументов при обосновании решающей роли научно-технического прогресса в развитии общества является ссылка на исторический опыт развития западноевропейских стран, которые с конца ХУІІІ в. переживают такой мощный экономический рост, которого не наблюдалось ни в одной стране за всю предшествующую историю человечества.

По мнению проф. С.А.Афзала, решающим фактором ускорения социально-экономического развития в этих странах было развитие производства на основе научно-технических открытий¹⁵³. Верой во всемогущество науки и техники проникнута монография индийского экономиста М.К.Сейни¹⁵⁴. Современный рост богатства в развитых странах и бедности в развивающихся странах объясняется кумулятивной природой инвестиций в науку, технологию, исследования и образование в развитых странах за последние 300 лет: еще 300 лет назад наука стала доминирующим фактором развития человеческого общества, а 150 лет назад - доминирующим источником техники, посредством которой была быстро трансформирована цивилизация. Сейчас достигнута ступень, когда будущее человечества зависит от эффективности фундаментальных и прикладных исследований.

Превращение научно-технического прогресса в наиболее мощный фактор современного общественного развития, по мнению многих исследователей, доказывается анализом различных аспектов экономического роста. Во-первых, сравнительный анализ участия различных факторов в производстве товаров выявляет растущее значение среди них использования науки, новой техники, новых методов организации производства и управления им, роста квалификации рабочей силы.

Во-вторых, анализ послевоенных показателей экономического развития выявил преимущественные темпы роста расходов на научные исследования и разработки. По оценке некоторых исследователей, последние увеличивались в геометрической прогрессии¹⁵⁵.

В-третьих, научно-техническое развитие оказало заметное влияние на смену американоцентризма полицентризмом. Общеизвестно, что в первые пятнадцать лет после второй мировой войны экономическое господство США в капиталистическом мире в значительной части основывалось на научно-техническом лидерстве: в 50-е гг. США обеспечили примерно 80% главных технических изобретений¹⁵⁶. К середине 60-х гг. их расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в два раза превышали расходы на эти цели 13 других развитых капиталистических стран. По мнению проф. С.А.Афзала, это дало США огромную экономическую власть и лидирующие позиции в мировом промышленном производстве: в пяти ведущих в то время отраслях промышленного производства (машиностроение, производство автомобилей, добыча и переработка нефти, электроника, химическая) их доля составляла 62-72% объема производства развитых капиталистических стран¹⁵⁷.

В-четвертых, производство наукоемкой продукции обеспечивало наиболее высокие темпы роста, наибольшую доходность, наилучшую конкурентоспособность на мировых рынках. В 1980 г. в Париже была опубликована работа Л.Сэте, в которой автор доказывал, что доля отдельных развитых стран в мировом экспорте продукции отраслей обрабатывающей промышленности в наибольшей степени зависит от уровня национальных научно-технических исследований. В работе обосновывалось прямое влияние национальных технологических нововведений на рост значения страны в мировом экспорте¹⁵⁸.

В США наиболее технологически динамичные отрасли производства большую часть своих доходов получали от производства товаров, не существовавших 20 лет назад. По некоторым оценкам, 46-100% краткосрочного экономического роста получается у крупных корпораций за счет развития новых продуктов. Как правило, крупные, технологически динамичные фирмы получают 50% и более общего объема продаж от продуктов, коммерческое производство которых освоено за последние 10 лет. К числу таких фирм относятся ИБМ, "Филипс", "Хекст", "Юнилевер"¹⁵⁹.

В работах прогрессивных зарубежных экономистов констатация объективного процесса возрастающего значения науки в общественном развитии, а также активного использования ее достижений в развитии материального производства сочетается с признанием научно-технической отсталости развивающихся стран. Показателями научно-технической отсталости являются такие обобщающие показатели, как низкие удельные веса национальных расходов на НИОКР в общих экономических показателях и число занятых научно-техническими исследованиями в экономически активном населении. К 1970 г. доля расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте развитых капиталистических стран (Франция, ФРГ, Великобритания) составляла примерно 2%, а в развивающихся странах - 0,3%. Удельный вес занятых научно-техническими исследованиями на 10 тыс. населения составлял: в США - 27 человек, во Франции - 10 человек, в Дании - 8 человек, в развивающихся странах - менее 2 человек. Сравнение абсолютных данных о количестве инженеров и ученых показывает, что развивающиеся страны уступали развитым в 10 раз¹⁶⁰.

В широком спектре оценок направлений развития национального научно-технического потенциала можно выделить два полюса: одни исследователи абсолютизируют значение заимствования достижений зарубежного научно-технического развития, другие - делают ставку на использование национальных источников. В первом случае в качестве носителей научно-технического развития выступают международные монополии, во втором - абсолютизируются научно-технические возможности национального мелкого производства. В этой связи во второй части работы будут рассмотрены две группы проблем: возможности создания независимой национальной экономики с помощью заимствования иностранной технологии и роль мелкого национального бизнеса в развитии современного научно-технического потенциала.

ОГРАНИЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ
НЕЗАВИСИМОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ
ЗАИМСТВОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ

За 60-80-е гг. был накоплен и обобщен огромный фактический материал об использовании иностранной технологии для создания национального научно-технического потенциала в различных странах, в частности, широко анализировался опыт заимствования новой технологии у ТНК. Многие исследователи отмечали, что во второй половине 60-х гг. резко увеличился поток платежей за использование иностранной технологии. По оценкам специалистов, с 1965 по 1971 г. чистые доходы американских ТНК от своих зарубежных филиалов за использование новой технологии увеличились с 823 до 1874 млн дол. Всего за эти годы было получено свыше 9 млрд дол¹⁶¹.

В 70-е гг. стало быстро увеличиваться число зарубежных исследований, обобщающих опыт заимствования развивающимися странами технологии у ТНК. Возможности использования зарубежной технологии для ускорения процессов экономического развития и создания независимой национальной экономики рассматривались с разных сторон. Во-первых, были выделены два канала заимствования новой технологии: деятельность зарубежных филиалов ТНК и закупки новой технологии национальными фирмами. Во-вторых, эффективность использования иностранной технологии оценивалась на трех уровнях: заимствование научно-технических идей, покупка новых потребительских товаров за рубежом, импорт оборудования для создания национального производства новых товаров. В-третьих, во многих работах проводился сравнительный анализ влияния на национальное развитие различных типов заимствуемой за рубежом технологии: трудоемкой, капиталоемкой, промежуточной и т.д.

Многоаспектный анализ исторического опыта развивающихся стран в области заимствования зарубежной технологии многих исследователей приводит к выводу об ограниченности возможностей создания независимой национальной экономики без опоры на собственный научно-технический потенциал.

В этой связи в данной главе будет дана оценка вклада ТНК в развитие научно-технического потенциала, наукоемкого производства и подготовку квалифицированных кадров в развивающихся странах.

1. Вклад ТНК в систему "наука - техника - производство" в развивающихся странах

Научно-техническое развитие общества представляет собой сложное диалектическое единство, противоречивое взаимодействие системы "наука - техника - производство". Осуществляясь в рамках определенной общественной формы, научно-техническое развитие управляется объективными законами, обусловленными природой данного экономического строя. Так, экономическая природа капитализма обуславливает подчинение деятельности фирм стремлению максимизации прибыли при минимуме затрат капитала. В этой связи для капиталистического предпринимательства открываются разные возможности на различных стадиях научно-технического развития.

В современной экономической советской и зарубежной литературе принято выделять в процессе научно-технического развития следующие стадии¹⁶²: научные **исследования** научно-технические **разработки** образцов новых товаров, услуг, технологических процессов; **внедрение** результатов в общественное производство и потребление. Между этими стадиями существует определенное взаимодействие, содержание которого определяется функциональной ролью каждой стадии в научно-техническом прогрессе.

а. Научные исследования.

В содержание термина "наука" включается система знаний о законах развития природы и общества, а также система методов использования этих знаний в деятельности лю-

дей. Развитие науки осуществляется вследствие открытия новых явлений, свойств, закономерностей развития природы и общества, в результате выявления новых приемов и способов преобразования природы и общества. В соответствии с этим научные исследования принято классифицировать как:

фундаментальные, в ходе которых происходят теоретические обобщения и вырабатываются понятия, категории, законы, отражающие объективно существующую реальность. В кратком изложении истории мировой науки академик В.А.Кириллин¹⁶³ приводит пример фундаментальных научных открытий принципиальной важности, связанных с именами Г.Галилея и И.Ньютона. Вместо концепции Аристотеля о движении тела под воздействием внешних сил на него Г.Галилей выдвинул теорию движения тела без внешнего воздействия на него, а И.Ньютон вошел в историю науки как создатель основ механики, открыв закон всемирного тяготения и разработав на его основе теорию движения небесных тел. Вплоть до начала XX в. большинство ученых считало, что законы механики являются всеобъемлющими, что все физические явления можно свести к силам притяжения и отталкивания, величина которых целиком зависит от расстояния, что механика является наукой наук.

За несколько десятилетий XX в. физические воззрения изменились коренным образом в связи с исследованиями природы света и с попытками распространить механические принципы на электрические и оптические явления. Результаты работ М.Фарадея, Максвелла и Герца привели к созданию новых понятий, образующих новую физическую картину мира. По мнению многих современных ученых, введение в науку понятия "электромагнитное поле" и математическое определение законов поля является самым крупным событием в теоретической физике со времен Ньютона.

За последние 25-30 лет в ряды лидеров в области естествознания выдвинулась биология. В систему наук, составляющих современную биологию, входят: ботаника, зоология, микробиология, генетика, биофизика, биохимия, молекулярная биология. Все они связаны единством объекта изучения: живые организмы, способные к обмену веществ, воспроизводству своего биологического вида, регулированию своих функ-

ций. Лидерство биологических наук в естествознании было обеспечено выдающимися открытиями в исследовании процессов, происходящих на молекулярном уровне, в частности в исследовании наследственности и изменчивости живых организмов.

Прикладные научные исследования, в ходе которых осуществляется использование научных идей и познанных объективных законов для разработки возможных направлений их практического использования в деятельности человека. В частности, открытие Фарадеем существования прямой динамической связи между магнетизмом и электричеством создавало возможность получения электрического тока механическим путем и обратную возможность приведения в действие машин с помощью электрического тока, т.е. было реализованной в конце XIX в. теоретической основой развития электропромышленности.

За последние 2-3 десятилетия на основе открытых закономерностей наследования живыми организмами свойств и признаков родителей проведены прикладные исследования по целенаправленному изменению наследственного аппарата, в результате которых были получены микроорганизмы с заранее заданными свойствами. Это научное направление получило название "генная инженерия".

Исследования в области микробиологии, биохимии, генетики открыли огромные возможности использования биологических агентов в производстве товаров и услуг. В последние десятилетия XX в. осуществляется переход от технологий, связанных с различного рода внешними воздействиями на предметы труда, к воздействиям на субмикронном - клеточном, молекулярном, атомном и субатомном - уровне, позволяющим целенаправленно видоизменять строение живой и неживой материи. Например, можно использовать клетки или ферменты микроорганизмов, животных или растений для синтеза, разложения или трансформации различных материалов. Наукой были предложены способы добычи драгоценных металлов с помощью микроорганизмов, способы выращивания гигантских растений, создание новых лекарственных препаратов и т.д.

б. Опытнo-конструкторские разработки образцов новых товаров или новых технологических процессов включают широкий спектр деятельности: от создания концепции нового продукта или технологического процесса до инженерной деятельности, позволяющей довести этот продукт или процесс до крупномасштабного производства. Таким образом, опытнo-конструкторские разработки призваны использовать знания, полученные на ранних стадиях научно-технического прогресса, для создания таких образцов новых товаров или новых технологических процессов, которые можно внедрить в массовое производство и повысить его эффективность.

Применение биотехнологии оказалось перспективным в двух отраслях современной промышленности: в добывающей промышленности и фармацевтике. По некоторым оценкам, восстановление меди из отходов руды путем использования микроорганизмов ежегодно обеспечивает в мире дополнительно 300 тыс. т металла. Например, в Перу на основе новой технологии создано предприятие по производству ежегодно 25 тыс. т меди, использование микроорганизмов позволяет увеличить на 7,5-10% годовое производство меди¹⁶⁴.

в. Наконец, заключительной стадией научно-технического прогресса является внедрение в коммерческое производство новых продуктов или новых технологических процессов. Например, промышленный потенциал генной инженерии в настоящее время представлен производством интерферона и инсулина и возможностью роста производства многих лекарственных препаратов и вакцин в ближайшие годы.

Указанные три стадии представляют последовательные степени, ведущие к расширению и улучшению общественного потребления - этой конечной цели производства на любой исторической стадии развития. В своей совокупности они являются законченным циклом научно-технического развития: от теоретического открытия до его практической реализации в общественном потреблении. В этот законченный цикл входят собственно научные исследования (фундаментальные и прикладные), опытнo-конструкторские разработки, внедрение образцов новой продукции и новой технологии в производство.

В сложном диалектическом единстве "наука - техника - производство" исходным пунктом являются фундаментальные научные исследования. Так, например, крупнейшие научные открытия в теоретической физике в 30-х гг. позволили разгадать принципиальную структуру атомов, а также наличие внутри атомов мощных энергетических сил, высвобождающихся в результате их распада. Материализация этих крупных открытий в развитых капиталистических странах началась в 40-х гг., что привело к перестройке производства на новой технической основе в 50-60-х гг.

Анализ уровня и масштабов научных и опытнo-конструкторских работ в зарубежных филиалах ТНК привел многих исследователей к выводу об ограниченности их вклада в научно-техническое развитие других стран, о минимуме условий с их стороны в области развития для этих стран новой технологии¹⁶⁵.

Известный специалист по ТНК Л.Тарнер, проведя исследование географического распределения научно-исследовательских работ, проводимых 200 крупнейшими транснациональными корпорациями США, пришел к следующему выводу. Половина этих фирм имела научно-исследовательские лаборатории в Западной Европе, но на финансирование научно-исследовательских работ в европейских филиалах большинство этих фирм расходовало 4% или менее своих общих расходов на научно-исследовательские и опытнo-конструкторские работы¹⁶⁶.

Сравнительный анализ расходов ТНК на научно-исследовательские и опытнo-конструкторские работы в различных странах показывает, что уровень их в развивающихся странах намного ниже, чем в странах базирования. Например, филиалы 27% ТНК, действующих в Таиланде, тратили на НИ-ОКР менее 1% объема продаж, филиалы 43% ТНК тратили до 1-4% объема продаж¹⁶⁷.

Обобщая итоги научно-исследовательской деятельности ТНК в развивающихся странах, авторы коллективного исследования "ТНК и развитие на основе внутренних факторов роста"¹⁶⁸ подчеркивают, что у значительного количества фирм зарубежные лаборатории имеются только по разработке и до-

водке нововведений применительно к конкретным местным условиям, либо ведутся исследования в области контроля за качеством выпускаемой продукции.

Из многочисленных примеров, которые приводятся в монографии о научных исследованиях, проводимых ТНК в развивающихся странах, следует, что они осуществляются преимущественно в целях адаптации процесса производства и продукта к конкретно-историческим условиям этих стран. Так, фирма "Юнайтед фрут Компани" имеет лаборатории и экспериментальные плантации в Гондурасе, Гватемале и Коста-Рике для разработки химических средств борьбы с болезнями банановых деревьев. Фирма "Нестле" осуществляет в Индии научные исследования в целях совершенствования процесса производства чая. В Перу фирма "У.Р.Грейс энд Компани" создала лабораторию и экспериментальную плантацию по улучшению качества тростникового сахара. В Мексике фирма "Андерсон, Клейтон энд Компани" осуществляет аналогичные исследования на хлопке, люцерне, ячмене, подсолнечнике и т.д.

Подобного рода исследования проводят в развивающихся странах зарубежные филиалы ТНК обрабатывающей промышленности. Так, западногерманская фирма "Сименс", имеющая в Мексике завод по производству оборудования для предприятий средств массовой информации, осуществляет исследование условий реализации и потребления этой продукции в странах Латинской Америки с последующими изменениями в моделях производимой продукции. Научные исследования, имеющие целью адаптацию продукции к условиям азиатских стран, проводит западногерманская фирма "Бош", имеющая в Малайзии завод по производству на экспорт фотоаппаратов и проекторов.

В монографии индийского экономиста М.К.Сейни "Политика многонациональных корпораций. Модель неокOLONIALИЗМА" критически исследуется научно-исследовательская деятельность иностранного капитала в Индии. Общим выводом из этого анализа является положение об ограниченности масштабов и прикладном характере деятельности научных подразделений иностранных фирм, расположенных в Индии. В частности, в работе приводится следующая оценка Банка Ин-

дии: только 80 из 192 филиалов ТНК в Индии имели специальные отделы НИОКР. Эти отделы занимались исследованиями условий рынка и ставили целью изыскание средств роста объема продаж и прибыли¹⁶⁹.

Фактические данные позволяют сделать вывод о падающем значении развивающихся стран в качестве получателей новой технологии из центров мирового капитализма. За период 1970-1978 гг. платежи развивающихся стран в форме ройялтиз и физ составляли пятую часть всех форм доходов фирм США, полученных из-за рубежа. На этом среднем фоне достаточно отчетливо проявилась тенденция к падению значимости развивающихся стран в качестве получателей новой технологии из США: с 23 до 19%.

Эта же тенденция проявилась и в отношениях развивающихся стран с другими развитыми капиталистическими государствами. Так, за 1970-1979 гг. доля развивающихся стран в доходах ФРГ от патентов, лицензий и т.п., полученных от зарубежных сделок, уменьшилась с 27,2 до 21,6%¹⁷⁰. Аналогичную тенденцию показывают данные о динамике доходов в форме ройялтиз и физ, полученных от зарубежных филиалов ТНК в развивающихся странах.

В этой связи изучение японского опыта показывает, что простое заимствование иностранной технологии не может решить проблему создания независимой национальной экономики. По данным японских исследователей, покупка иностранной технологии дополнялась существенными расходами на национальные научно-исследовательские работы. По некоторым оценкам, на каждый доллар затрат на покупку иностранной технологии приходилось семь долларов затрат на национальные научные исследования и разработки, в результате которых появлялись качественно новые образцы отечественной технологии¹⁷¹.

В 1973 г. японский экономист К.Ошима выдвинул положение о существовании прямой связи между успешной ассимиляцией иностранной технологии и наличием высокого уровня национальных научно-технических исследований и инвестиций¹⁷². К обоснованию этого положения на примере Японии добавились в 80-е гг. исследования К.Пейвита¹⁷³ и

Л.Сэте¹⁷⁴, доказывающие закономерность этой связи и в других случаях. Указанные выше исследователи высказывают предположение, что импорт иностранной технологии не может рассматриваться как субститут национальных НИОКР. Успех обеспечивается при опоре импорта иностранной технологии на развитие национального научно-технического потенциала. Только в этом случае может быть обеспечен дальнейший прогресс, как это было в Японии. В тех странах, где отсутствуют национальные составляющие научно-технического потенциала, значительная часть иностранной технологии будет растрчена впустую.

2. Расширенное воспроизводство научно-технической зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма

Развитие внешнеэкономических операций ТНК сопровождается активным движением новой технологии в принимающие страны, повышением общего технологического уровня зарубежной экономики. Общепринятое в мировой экономической литературе понятие "технология" включает: лицензии и патенты, техническую документацию, образцы новых машин, товарные знаки, производственно-технический опыт, консультации и управленческие услуги, профессиональную подготовку кадров и т.п.

Оценивая развитие зарубежного предпринимательства промышленных монополий развитых капиталистических стран, буржуазные исследователи часто подчеркивают возрастающую его концентрацию в обрабатывающей промышленности, причем в ее наиболее динамично развивающихся отраслях. Действительно, в зарубежных частных прямых инвестициях заметно возрастает доля обрабатывающей промышленности: за 1950-1981 гг. она увеличилась с 16 до 34%¹⁷⁵. Свыше 70% лицензионных соглашений американских ТНК в развивающихся странах концентрировалось в начале 80-х гг. в обрабатывающей промышленности, главным образом в машиностроении, электротехнике, приборостроении, химии, т.е. в тех отраслях, которые являются ключевыми

при внедрении результатов научно-технической революции в производство. Темпы роста производства на зарубежных предприятиях ТНК в развивающихся странах составляли за 1966-1977 гг. 16% ежегодно¹⁷⁶.

Однако за внешне благополучной картиной движения общих экономических показателей скрываются воспроизводство условий научно-технической зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма, растущее углубление научно-технического разрыва между развитыми и развивающимися странами, возникающее как объективное следствие экономической стратегии международных монополий.

Во-первых, международное движение технологии осуществляется преимущественно между развитыми странами капиталистического мира. Причем доля развитых стран увеличилась в доходах американских фирм, от продажи технологии за 1960-1978 гг. с 73 до 82%¹⁷⁷.

Преимущественное развитие международными монополиями наукоемкого зарубежного производства в развитых странах капиталистического мира иллюстрируют также данные о концентрации зарубежных инвестиций в филиалах ТНК в развитых странах. Так, в 1982-1983 гг. инвестиции в зарубежные филиалы американских ТНК в развитых странах составили почти 70% общего объема инвестиций во все зарубежные филиалы¹⁷⁸.

Во-вторых, основными получателями технологии в развивающихся странах являются филиалы международных промышленных монополий развитых стран капиталистического мира. По данным экспертов ООН, внутрифирменная передача новой технологии у американских и английских ТНК достигает 80-85% объема международного движения новой технологии. Сравнительный анализ роста доходов американских ТНК от внутрифирменной передачи технологии показывает, что в 1970-1978 гг. их среднегодовые темпы роста в развивающихся странах Азии и Африки выросли до 17% по сравнению с 13,1% для периода 1960-1969 гг.¹⁷⁹

По данным буржуазной статистики от внутрифирменного международного движения технологии в развивающиеся страны промышленные монополии получают 85% своих до-

ходов. Характерно, что доля независимых фирм в доходах американских ТНК от продажи технологии развивающимся странам на 1/3 ниже, чем в доходах ТНК от продажи технологии независимым фирмам развитых стран. За 1960-1978 гг. доля филиалов, действующих в развивающихся странах, упала в общих доходах американских фирм от продажи своим зарубежным филиалам технологии с 34 до 19%¹⁸⁰.

В-третьих, статистические данные позволяют прийти к выводу о преимущественном движении в развивающиеся страны научных знаний и новой технологии, "связанной" определенными условиями торговли товарами. Условие о "связанных закупках" у ТНК сырья, полуфабрикатов, оборудования и запасных частей содержится в 83% соглашений о покупке технологии фирмами Боливии, 77% - Колумбии, 67% - Эквадора, 62% - Перу. В этом случае международные монополии обеспечивают себе при продаже лицензий еще и стабильный рынок сбыта продукции национальных или зарубежных предприятий, а получателю лицензии ограничивают свободу выбора поставщиков средств производства. Не случайно за 1967-1981 гг. экспорт США в развивающиеся страны увеличился с 10,2 до 90,4 млрд дол., в том числе экспорт машин и оборудования вырос с 3,9 до 40,5 млрд дол., что подняло долю последнего в импорте развивающихся стран с 38 до 45%¹⁸¹.

Продажа лицензий фирмам развивающихся стран часто сопровождается запретом экспорта продукции на мировые рынки. Подобные условия о "связанных продажах" существуют в 90% лицензионных соглашений фирм Перу и Мексики, в 70% покупок у ТНК лицензий фирмами Боливии, Колумбии, Эквадора, существенно ограничивая возможности их конкуренции.

В-четвертых, зарубежное предпринимательство ТНК действительно осуществляется преимущественно в наукоемких отраслях обрабатывающей промышленности. Однако если в развитых странах инвестиции в обрабатывающую промышленность поглощают около половины всех капиталов, вкладываемых в развитие зарубежного производства, то в развивающихся странах в обрабатывающую промышленность

помещается меньше 1/3 инвестиций. Так, в 1982 г. американские фирмы вложили в свои филиалы в обрабатывающей промышленности развивающихся стран 31% общего объема инвестиций в этих странах. Филиалы в обрабатывающей промышленности развитых стран получили в том же году 45% общего объема прямых инвестиций ТНК в этих странах¹⁸².

Для инвестиций в развивающихся странах характерна ориентация на развитие крупносерийного стандартного производства товаров, уже ставших традиционными в потреблении центров мирового капитализма. Об этом, в частности, свидетельствует структура платежей филиалов ТНК своим материнским фирмам в США. В 1981 г. в структуре платежей филиалов ТНК в развивающихся странах оплата новых методов управления производством и других аналогичных услуг материнской фирмы составляла 73%, а плата за лицензии - 27%¹⁸³. Такое соотношение между платежами характерно для производства товаров с относительно низким уровнем расходов на НИОКР, с относительно стабильной и ставшей традиционной технологией.

В-пятых, относительно низкий уровень наукоемкости производства, создаваемого ТНК в развивающихся странах, предопределяет отмеченную выше незначительность НИОКР, осуществляемых там иностранным капиталом. 5/6 патентов, зарегистрированных в середине 70-х гг. в развивающихся странах, принадлежало иностранным ТНК и являлось частью их научно-технического потенциала, а не органической частью национального научно-технического потенциала развивающихся стран¹⁸⁴.

Анализ структуры зарубежных получателей от ТНК научно-технических знаний и новой технологии также подтверждает существование системы расширенного воспроизводства преимущественно научно-технического потенциала крупнейших промышленных монополий, а не развивающихся стран. В буржуазной статистике выделяются два основных зарубежных получателя научно-технических знаний и новой технологии из центров мирового капитализма: филиалы промышленных монополий и юридически самостоятельные фирмы.

По данным буржуазной статистики основным каналом международного движения научно-технических знаний во второй половине XX в. стал внутрифирменный оборот крупнейших промышленных ТНК. За 1960-1982 гг. доходы американских корпораций от продажи технологии увеличились в 8,5 раза (с 837 до 7139 млн дол.). За эти годы 79% доходов американских фирм от зарубежной продажи технологии поступало в порядке внутрифирменного оборота¹⁸⁵.

Еще большее значение имеет внутрифирменный оборот в движении новейшей технологии. По данным американского экономиста С.Роуза, в середине 70-х гг. до 90% новейшей технологии передавалось по внутрифирменным каналам и только 10% продавалось через лицензионные соглашения независимым фирмам¹⁸⁶.

Основным получателем научно-технических знаний за рубежом являются филиалы американских монополий обрабатывающей промышленности. Промышленные гиганты наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности, наращивая зарубежные этажи своего научно-технического потенциала, повышают технологический уровень зарубежного производства в рамках односторонней ориентации филиалов на выпуск ограниченного ассортимента продукции, в отрыве от реальных потребностей национальной экономики принимающей страны в определенных видах новой технологии.

Соотношение между объемами доходов от продажи лицензии, технических услуг и опыта управления производством в известной мере показывает соотношение сил в научно-технической области между субъектами экономических отношений. Заключение лицензионного соглашения без сопутствующих технических, организационных и управленческих услуг свидетельствует о наличии у покупателя лицензий собственного научно-технического потенциала, обеспечивающего возможность самостоятельного использования новой технологии, полученной на основе лицензионного соглашения. Недостаточный уровень развития собственного научно-технического потенциала заставляет покупателя лицензии прибегать также к заимствованию научно-технических услуг, опыта организации нового производства и управления им. О достовер-

ности этого свидетельствует динамика соотношения между доходами американских фирм от продажи лицензий западно-европейским фирмам и от предоставления последним научно-технической помощи, помощи в управлении и т.д.

По оценкам ряда исследователей, в 1964 г. выплаты стран "Общего рынка" американским корпорациям за лицензии составили 84 млн дол., а за различного рода научно-технические услуги - 66 млн дол. В 1969 г. эти доходы возросли соответственно до 215 и 84 млн дол.¹⁸⁷ Как следует из этих данных, соотношение между двумя видами платежей за 1964-1969 гг. выросло с 1,3/1 до 2,6/1.

Как известно, к концу 60-х гг. научно-техническое отставание Западной Европы от США еще не было ликвидировано, но вторая половина 60-х гг. характеризовалась известным ускорением научно-технического прогресса в регионе. Именно это и обусловило резкое повышение объема лицензионных соглашений по сравнению с объемом использования научно-технических и управленческих услуг американских фирм.

Соотношение между объемом платежей в форме ройalties с платежами за "ноу-хау" отражает соотношение между техническим уровнем развития лицензиата и лицензиара. Патентные спецификации содержат достаточную информацию для покупателя лицензии, имеющего соответствующий технический опыт и квалификацию. Как показывает практика, в большинстве случаев продажа лицензии сопровождается одновременной продажей различных видов "ноу-хау" и технической помощи.

По сравнению с развитыми странами для развивающихся стран характерны более высокие уровни платежей за "ноу-хау" и техническую помощь, чем за патенты и лицензии.

Это положение иллюстрируется данными о соотношении различных форм доходов на примере Западной Европы, США и развивающихся стран¹⁸⁸. Например, в структуре платежей Испании за новую технологию в 1979 г. платежи за технические и организационно-управленческие услуги зарубежных фирм вдвое превосходили сумму расходов за патенты и лицензии. В тот же год платежи Турции за технические услуги иностранных фирм во много раз превышали

Таблица 24

Структура доходов зарубежных филиалов американских фирм от продажи разных видов технологии (1980 г.) (в %)*

Статьи доходов \ Регионы	Развитые страны	Развивающиеся страны
Ройялтиз и лицензионные физ	92	8
Платежи за технические и организационно-управленческие услуги	57	43

* Technology, Innovation and Economic Policy. Edit/By P.Hall. N.Y., 1986. P.130.

платежи за лицензии и "ноу-хау". Если в развивающихся странах платежи за патенты и лицензии имеют меньшее значение по сравнению с платежами за технические и организационно-управленческие услуги, то в развитых странах складывается обратная картина. Так, доходы Франции, Италии, США от продажи патентов и лицензий на 80-90% поступают из развитых стран, а платежи за технические и организационно-управленческие услуги только на 57-67%. Напротив, уплачивая 8-20% общей суммы платежей указанным трем странам за патенты и лицензии, развивающиеся страны за технические и организационно-управленческие услуги уплачивали суммы, составлявшие 24-43% общей массы доходов Франции, Италии и США от продажи этого вида услуг всем странам капиталистического мира.

По некоторым оценкам, в 1979 г. итальянские фирмы получили 200 млн лир за продажу заводов под ключ и обеспечение необходимых технических и организационно-управленческих услуг по сравнению с доходами от продажи лицензии на сумму 145 млн лир. Основная часть первого вида доходов была получена от развивающихся стран. При этом обнаружилась высокая степень корреляции между различны-

ми видами доходов в новых индустриальных странах и в остальных развивающихся странах.

Анализ фактических данных о динамике и соотношении доходов иностранного капитала в форме ройялтиз и физ на Филиппинах в 1968-1977 гг.¹⁸⁹ приводит к выводу о тенденции к возрастанию значения доходов от передачи опыта организации производства и управления им по сравнению с доходами от продажи патентов и лицензии на новую технологию. Если в 1968 г. отношение между этими формами доходов составляло 1:5,3, а в 1974 г. 1:1,4 при среднем соотношении за весь период 1:1,5, то в 1975-1977 гг. оно выросло до 1,75:1. Доходы иностранного капитала в форме платежей за услуги по организации и управлению современными экономическими процессами стали существенно превышать доходы от предоставления лицензий на право использования в экономике иностранной технологии. Так, за 1975-1977 гг. доходы иностранных фирм за лицензии составили около 39 млн дол. и платежи за организацию экономических процессов и управление ими достигли 68 млн дол.

Убедительные данные о том, что на создаваемых ТНК предприятиях в развивающихся странах монтируется оборудование, уже широко известное на мировых рынках и доступное широкому кругу покупателей, приводятся во многих исследованиях. М.К.Сейни показывает в своей работе¹⁹⁰, что в 1947 г. индийское правительство взяло курс на регулирование иностранных инвестиций с целью сохранения эффективного национального контроля над экономическим развитием. Одним из направлений этого контроля было допущение деятельности ТНК в таких приоритетных отраслях современного развития как химическая, электротехническое и электронное оборудование, в которых уровень технологии был заметно ниже мирового уровня. Допущение в национальную экономику лидеров мирового капиталистического хозяйства рассматривалось как один из путей заимствования передовой технологии и распространения ее в индийской экономике. Однако, анализируя уровень технологии, используемый ТНК в своих зарубежных филиалах, М.К.Сейни приводит пример деятельности американской ИБМ, ввозившей в 1961-1971 гг. устаревшее оборудование на свои филиалы в Индии. По ряду

оценок, большая часть технологии, передаваемой ТНК своим филиалам или совместным предприятиям фармацевтической промышленности Индии, уже используется в мире 15-20 лет и могла бы просто быть куплена национальными фирмами на мировых рынках без привлечения в национальную экономику иностранного капитала.

К этому выводу приводит и анализ деятельности иностранного капитала на Филиппинах: крупные предприятия, построенные там японскими фирмами "Кавасаки" и "Тойёта", а также американскими "Вестингауз" и "Форд", предназначены для выпуска крупносерийной стандартизированной продукции, что ограничивает уровень используемой технологии.

Итоги заимствования технологии Индией у развитых капиталистических стран анализируются в монографии индийского экономиста Т.Н.Чатурведи "Передача технологии между развивающимися странами"¹⁹¹. По мнению ученого, особенностью передачи технологии в Индии было преимущественное использование соглашений о закупке иностранного оборудования по сравнению с использованием иностранных инвестиций. По оценке автора, из 3015 соглашений о техническом сотрудничестве между иностранными фирмами и правительством, заключенными за период 1969-1980 гг., только 445 соглашений (14,8%) сопровождались иностранными инвестициями, 85,2% соглашений представляли покупку технологии. Выдавая частным фирмам и государственным учреждениям разрешение на закупку иностранной технологии, правительство Индии ставило перед ними задачу обеспечить национальное развитие науки и техники путем адаптации зарубежной технологии к местным условиям и создания улучшенных национальных образцов.

Государственная политика стимулирования национального научно-технического развития достигла определенных успехов. И вместе с тем Т.Н.Чатурведи результаты государственного стимулирования научно-технического прогресса путем заимствования иностранной технологии оценивает двояко. Во-первых, к 1980 г. в Индии было создано 200 национальных научно-исследовательских организаций, по количеству научно-технических работников страна вышла на третье место в мире. Но добиться качественных сдвигов в повыше-

нии расходов на научно-исследовательские работы не удалось: последние составляли в 1980 г. 0,4% валового национального продукта по сравнению с 2,8% в США, 2,4% в Англии, 2,2% в Нидерландах, 1,8% в Японии и ФРГ. Во-вторых, национальные фирмы, осуществлявшие научно-техническое сотрудничество с иностранным капиталом, заметно поднялись по уровню расходов на НИОКР по сравнению с другими национальными фирмами. Однако автор подчеркивает, что заимствование зарубежной технологии не обеспечило этим фирмам выход на уровень наукоемкости транснациональных корпораций. Выводы индийского экономиста основываются на данных Национального фонда экономических и научных исследований о расходах на НИОКР 300 крупнейших фирм Индии за 1965-1966 - 1970-1971 гг.

С конца 50-х гг. все более широкое признание в экономической литературе получает тезис о том, что рост и конкурентоспособность фирм зависят не только от их способности эффективно использовать рабочую силу, особенно квалифицированную. В работах буржуазных исследователей все чаще акцентировалось внимание на том, что управление людьми превращается в центральную и наиболее важную задачу в связи с ростом значения как компетентности работников, так и общей эффективности организации производства и сбыта. При этом подчеркивалась важная роль профессиональных специалистов в области управления предпринимательством¹⁹².

Подчеркивая важность высококвалифицированных специалистов для современного предпринимательства, президент японской фирмы "Oji Paper Company" отметил, что эта часть трудовых ресурсов должна отражаться в активах современных фирм, как отражаются в них финансовые и производственные ресурсы, что субъективный фактор производства заключает в себе более широкие возможности усиления фирм, чем физические ресурсы¹⁹³.

На особую важность субъективного фактора производства в решении экономических проблем развивающихся стран обратили внимание известные американские исследователи проблем управления современным производством Ф.Харбинсон и Ч.Майерс¹⁹⁴. В своем движении к индустриальному об-

ществу развивающиеся страны, по их мнению, должны помнить, что капитал, технология и природные ресурсы являются пассивными агентами социально-экономического прогресса. Активную роль играет та часть трудовых ресурсов, которая осуществляет организацию экономической деятельности.

Понимание в развивающихся странах важности субъективного фактора для производства, его организации и управления проявляется в экономической политике государства в области подготовки национальных кадров. В частности, развитие ТНК зарубежного предпринимательства сопровождается ростом числа занятых квалифицированных работников и развитием системы образования национальных кадров. Вместе с тем масштабы вклада ТНК в подготовку национальных кадров заметно ограничены прежде всего их собственными потребностями в квалифицированных специалистах, а не интересами развивающихся стран. Анализ системы профессионального обучения, создаваемой ТНК в развивающихся странах, приводит многих исследователей к выводу о ее преимущественной направленности на подготовку национальных кадров для торговли и сферы услуг.

В работе международного коллектива авторов "Транснациональные корпорации и внутренние факторы роста"¹⁹⁵ практика подготовки национальных кадров для развивающихся стран рассматривается на примере британской международной фирмы "International Agricultural Machinery", являющейся крупным производителем тракторов, комбайнов, экскаваторов, дизелей и других видов продукции машиностроения. Для фирмы система профессионального образования является органической частью практики маркетинга. Еще в 1947 г. в Англии был создан центр по техническому обучению служащих для зарубежных торговых агентств фирмы. По мере роста внешнеэкономической экспансии "International Agricultural Machinery" создавались центры по техническому обучению торговых служащих в Австралии, Бразилии, Франции, Индии, Италии, ЮАР, Испании. В начале 80-х гг. центр по техническому обучению в Англии ежегодно принимал на трехмесячные бесплатные курсы 150 слушателей, ре-

комендованных руководством зарубежных филиалов или государственными органами других стран.

Расходы фирмы на бесплатные для слушателей курсы возмещались двояко. Во-первых, в своих странах выпускники курсов выполняли функции не только продавцов, но и инструкторов, обеспечивающих покупателей минимумом технических знаний, необходимых для использования новой техники и ее поддержания в рабочем состоянии. Во-вторых, они привлекаются правительственными организациями развивающихся стран к созданию национальных программ развития сельского хозяйства и, как показывает практика, часто выступают как благожелательные для иностранной фирмы эксперты.

В качестве другого примера использования ТНК системы профессиональных кадров в своих интересах приводится опыт американской фирмы ИБМ - лидера в области мирового производства ЭВМ, - имевшей к 1977 г. 109 центров по техническому обучению. В программах курсов акцент делался на профессиональной подготовке кадров по обслуживанию покупателей продукции фирмы, в том числе помощи в составлении программ.

В опубликованной в середине 70-х гг. совместной работе проф. А.Р.Ниганди и С.Б.Прасада "Пугающие ангелы"¹⁹⁶ деятельность американских ТНК в развивающихся странах анализировалась с целью выявления их влияния на развитие пяти стран: Аргентины, Бразилии, Индии, Филиппин и Уругвая. Одним из конкретных направлений этого влияния была передача ТНК передовой технологии и опыта управления развивающимся странам путем расширения экономической деятельности филиалов американских фирм в этих странах. Книга основана на эмпирическом анализе деятельности 47 американских ТНК и 45 национальных фирм, сравнимых с ними по производственному профилю и размерам.

По мнению авторов, фактические данные показывают, что иностранные фирмы играют незначительную роль в расширении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в развивающихся странах, ибо они в большей степени концентрируют у себя новую технологию, чем распространяют ее.

Особое внимание в указанной работе уделено проблеме участия ТНК в подготовке национальных кадров, в частности кадров специалистов в области управления и организации современного производства. Анализ фактического материала приводит авторов к выводу о минимальных масштабах передачи транснациональными корпорациями национальным фирмам передового опыта управления. Об этом, по их мнению, свидетельствует низкий уровень мобильности управленческого персонала между филиалами ТНК и национальными фирмами указанных стран.

Сравнительный анализ движения кадров в 10 фармацевтических фирмах, действующих в Индии (5 филиалов американских ТНК и 5 индийских национальных фирм), показал, что в индийских фирмах среднегодовые нормы текучести персонала в середине 60-х гг. были в несколько раз выше, чем в американских филиалах. Сравнительный анализ уровня квалификации верхушки управляющих филиалами американских ТНК и индийских фирм, относительно равных по объему, технологии и ассортименту товаров, привел исследователей к выводу, что ТНК проявили большую способность привлекать на работу высококвалифицированные кадры, чем индийские фирмы: из 28 фирм с высококвалифицированными управляющими 20 являлись филиалами американских ТНК.

К выводу о низком уровне мобильности квалифицированных специалистов между ТНК и национальными фирмами пришла также группа экспертов ООН¹⁹⁷.

* * *

В развитии экономики развивающихся стран положительное влияние ТНК на темпы экономического роста сочетается с отрицательным вследствие подчинения ими развития научно-технического потенциала интересам монополистического капитала центров мирового капитализма. Отсюда для развивающихся стран возникает проблема борьбы за независимое научно-техническое развитие, за создание национального научно-технического потенциала, подчиненного развитию независимой национальной экономики. Важность решения

этой проблемы подчеркивается как в марксистской экономической литературе, так и прогрессивными зарубежными экономистами.

В третьем докладе Римскому клубу (1976 г.) особо выделяется необходимость обеспечить развивающимся странам собственную научно-техническую базу, приспособленную для нужд этих стран, создать преференциальные условия продажи развивающимся странам новой технологии и "ноу-хау", организовать в рамках ООН особую администрацию по технологическому развитию и международный банк технологического развития.

Учитывая весь комплекс факторов, составляющих национальный научно-технический потенциал, можно заключить, что среди развивающихся стран лишь группа наиболее развитых в социально-экономическом отношении государств к середине 70-х гг. располагала таким научно-техническим потенциалом, который позволял на основе импорта иностранной технологии и зарубежного опыта организации и управления производством обеспечить национальные прикладные исследования и опытно-конструкторские работы по ряду направлений современного научно-технического прогресса. Обоснованность такого вывода подтверждают данные о двух видах факторов, от которых зависит уровень развития научно-технического потенциала: научно-технический персонал и уровень промышленности.

В содержательной статье Н.Н.Шустовой¹⁹⁸ приводятся суммарные данные о масштабах научно-технического персонала развивающихся стран на конец 70-х гг. В целом автор делает вывод о том, что у большинства развивающихся стран численность научно-исследовательских кадров не позволяет проводить эффективные национальные исследования, даже если их концентрировать на важнейших направлениях.

В особо неблагоприятных условиях находится большинство африканских стран, обладающих весьма незначительным по абсолютным и относительным масштабам научно-техническим персоналом. У таких стран, как Нигерия, Пакистан, Индия, численность научно-технического персонала незначительна по сравнению с масштабами национальной экономики. В группу стран с относительно высоким уровнем разви-

тия научно-технических кадров входят такие афро-азиатские страны, как Гана, Иран, Тунис, Кувейт, Египет, Ливан, Сенегал. Однако в ряде этих государств относительно большая численность научно-технического персонала достигнута за счет иностранных специалистов, поэтому можно в подобных случаях говорить о низком уровне развития такого важного компонента национального научно-технического потенциала, как научно-технические кадры. Так, доля иностранных специалистов в общей численности ученых и инженеров составляла в Кувейте 91%, в Тунисе - 20, в Ливане - 23%.

О слабости национального научно-технического потенциала говорит тот факт, что на имя национальных патентодержателей зарегистрировано всего 1% общего числа патентов в мире, что в свою очередь является следствием глубоких структурных диспропорций в научно-техническом персонале развивающихся стран¹⁹⁹.

Еще более существенное значение для развития национального научно-технического потенциала имеет необходимость его как органической части материального производства. Именно здесь лежат объективные материально-вещественные причины слабости научно-технического потенциала развивающихся стран.

Объективно быстрое развитие национального научно-технического потенциала, превращение его в органическую часть производства, в непосредственную производительную силу осуществляется на основе высокого уровня экономического развития страны, в условиях интенсивного типа воспроизводства. Именно поэтому научно-технический потенциал современного мира концентрируется в высокоразвитых странах, из которых новая технология, опыт организации и управления крупным производством распространяется в другие страны.

Именно поэтому превращение науки в непосредственную производительную силу, использование результатов научно-технического прогресса в борьбе за независимую национальную экономику обуславливается коренными преобразованиями в социально-экономической жизни общества.

ГЛАВА V

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА: ОПОРА НА КРУПНЫЕ ИЛИ МЕЛКИЕ ФИРМЫ?

В экономической литературе последних десятилетий оживленно обсуждается вопрос о роли в национальном научно-техническом развитии трех экономических субъектов: государства, крупных частных фирм, мелких фирм и индивидуальных лиц.

Большая группа экономистов, основываясь на опыте развитых капиталистических стран, делает акцент на современных крупных корпорациях, в рамках которых существует, по их мнению, наиболее благоприятная экономическая среда для интенсивного научно-технического прогресса. Теоретическое обоснование преимущественного значения крупной корпорации в интенсификации научно-технического прогресса сторонники этого направления находят в работах Дж.Шумпетера и таких американских экономистов, как А.Берли и А.Минз, Дж.Барнхэм, П.Дракер и Дж.К.Гэлбрейт²⁰⁰. При обосновании преимуществ развития научно-технического потенциала в рамках крупнейших корпораций подчеркивается господство крупных корпораций в производстве, на рынках товаров и капиталов, которое угнетает мелкий бизнес, особенно в новых отраслях экономики²⁰¹.

Второе направление зарубежной экономической мысли, набирающее силу с конца 60-х гг., обосновывает авангардную и преобладающую роль независимых индивидуальных исследователей и мелких исследовательских групп, мелких и средних фирм в интенсификации научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах. Теоретическое обоснование решающей роли мелкого бизнеса в развертывании современной научно-технической революции дается в работах К.Эрроу, Дж.Шмуклера, Ф.Шерера, Э.Мэнсфилда и других.

Первая группа концепций продолжает развивать традиционные взгляды о существовании в рамках крупнейших

фирм наиболее благоприятных условий для научно-технического прогресса и об отсутствии таких условий у мелких и средних фирм. В этой связи высказываются идеи о необходимости дальнейшей концентрации материальных ресурсов и научно-технического персонала в руках крупнейших фирм.

Во второй группе концепций развиваются аргументы о преимуществах научно-технического развития в рамках мелкого и среднего предпринимательства и ограниченности, заторможенности этого развития в крупных корпорациях. В этой связи высказываются идеи о необходимости деконцентрации производства и научно-исследовательской деятельности.

Растущее внимание анализу научно-технического прогресса в рамках мелкого капиталистического предпринимательства уделяется в советской экономической науке в работах В.М.Кудрѳова, Ю.Б.Кочеврина, А.И.Левковского, С.Н.Наделя, В.А.Назаревского, В.Б.Рамзеса, В.А.Рубе, С.Е.Филипповского и других. В 80-х гг. были опубликованы специальные исследования повышенной активности мелких и средних фирм в промышленности развитых капиталистических стран. Особое внимание было уделено фирмам, ведущим интенсивную научно-производственную деятельность, результатом которой стали многие важные изобретения и нововведения²⁰².

Выявление причинно-следственной связи между интенсификацией научно-технического процесса и ростом мелкого предпринимательства в области научно-технической разработки образцов новых товаров и налаживания их коммерческого производства имеет, на наш взгляд, принципиальное значение. Если мелкое предпринимательство, обеспечивая наиболее благоприятные возможности для научно-технического развития и коммерческого производства новых товаров, является причиной интенсификации научно-технического прогресса, то всемерное экономическое стимулирование мелкого бизнеса со стороны государства является одним из решающих средств ускорения общественного развития. И наоборот, если рост мелкого предпринимательства сам является следствием интенсификации научно-технического развития, то придется главные движущие силы экономического роста искать за пределами мелкого бизнеса. В данном разделе будет прове-

ден сравнительный анализ возможностей научно-технического развития и производства новейшей продукции в мелком и крупном производстве. При этом внимание концентрируется на современном развитии мелкого предпринимательства в производстве знаний, внедрении результатов научно-технической мысли в производство новейших товаров (электроника, биотехнология, химия).

1. Современный миф о преимуществах мелкой фирмы перед крупной

В 1947 г. в работе "Капитализм, социализм и демократия" Дж.Шумпетер высказал предположение, что интенсивность инновационной деятельности находится в прямой зависимости от размеров фирмы и уровня концентрации производства в отрасли. За последние тридцать пять лет за рубежом было опубликовано много исследований связи между размерами фирмы и масштабами ее инновационной активности. Многие авторы подтвердили существование такой зависимости, но в ряде работ констатировался недостаток очевидных статистических подтверждений прямой зависимости интенсивности научно-технической деятельности от размеров фирмы²⁰³.

В частности, в 1962 г. тезису Шумпетера были противопоставлены результаты анализа предпринимательства в различных отраслях промышленности, полученные в работе известного американского экономиста К.Эрроу²⁰⁴. По мнению последнего, стремление к инвестициям в НИОКР и внедрению в производство новой технологии у монополии оказались слабее, чем у фирм, действующих в условиях конкуренции.

Теоретической основой тезиса о нарушении прямой зависимости между размерами фирмы и интенсивностью ее инновационной деятельности служит концепция "революции управляющих". В соответствии с этой концепцией фирмы, в которых контроль перешел к управляющим, меньше склонны к риску, чем фирмы, контролируемые собственниками. Управляющий получает выгоду от успеха рискованного, пред-

приятия только в той степени, в какой он является акционером, и в таких масштабах, в каких рост прибыли отражается на ценах акций.

По мнению буржуазных экономистов, о более высоком уровне инновационной активности мелких и средних фирм по сравнению с крупными свидетельствуют сравнительные данные о доле крупных и мелких фирм в запатентовании важнейших изобретений и уровне наукоемкости производства. Так, осуществив сравнительный анализ роли крупных и мелких фирм в производстве научно-технических знаний, Дж.Шмуклер приходит к выводу, что "сверх определенного, не очень большого размера фирма по мере ее роста должна тратить больше, чтобы получить изобретение, и вероятность того, что она использует сделанное изобретение, снижается, а вместе с тем снижается и вероятность того, что ее изобретения будут значительными"²⁰⁵.

В качестве доказательства преобладающего значения независимых индивидуальных исследователей и мелких фирм в обеспечении главных научно-технических достижений XX в. и во внедрении их в коммерческое производство приводятся следующие фактические данные. В США свыше половины главных научно-технических достижений XX в. возникло за пределами крупных фирм. Эта же цифра приводится при оценке вклада мелких и средних фирм в главные научно-технические достижения, имевшие место в период 1953-1973 гг.

В промышленности значение независимых индивидуальных исследователей, небольших исследовательских групп, мелких и средних фирм в обеспечении главных научно-технических достижений было еще выше. В 1946-1955 гг. за пределами крупных фирм возникло свыше 2/3 главных научно-технических изобретений. В нефтеперерабатывающей промышленности все семь главных научно-технических достижений этого периода возникли за пределами крупных фирм, в алюминиевой - шесть из семи. Даже в капиталоемкой электротехнической промышленности на долю мелких фирм пришлось 1/3 крупных изобретений конца 50-х - начала 60-х гг.²⁰⁶

Специальное исследование успешных промышленных нововведений, осуществленное сотрудниками Гарвардского университета, показало, что в мелких и средних фирмах и исследовательских группах была не только осуществлена, но и внедрена значительная часть наиболее крупных научно-технических достижений. В научных центрах и исследовательских лабораториях транснациональных корпораций в послевоенный период было создано лишь 133 из 703 крупных изобретений, широко внедренных затем в промышленность США. В частности, в алюминиевой промышленности в 1946-1957 гг. мелкие фирмы внедрились 128 из 149 наиболее крупных научно-технических достижений²⁰⁷.

Э.Мэнсфилд, Ф.Шерер, Э.Робертс в своих работах показывают, что именно научно-технические изобретения и промышленные нововведения, осуществленные в мелких фирмах или независимыми индивидуальными исследователями, способствовали решению многих инженерно-технических проблем в различных сферах экономики²⁰⁸.

Во многих работах проводится сравнительный анализ эффективности расходов на научные исследования и инженерно-технические разработки, осуществляемые в мелких и крупных фирмах. По ряду оценок, на долю фирм с числом занятых до 1 тыс. человек в конце 70-х - начале 80-х гг. приходилось только 5% совокупных частных расходов на НИОКР и 8-10% научно-технического персонала²⁰⁹. В итоге, по некоторым оценкам, при вдвое меньших расходах на одного занятого научно-исследовательскими работами мелкий бизнес сумел обеспечить в четыре раза больше научно-технических открытий, чем крупный. Данные взяты из неопубликованного доклада сотрудника Национального бюро стандартов США А.Рэбиноу, подготовленного им для правительства США. Центральной идеей доклада было положение о росте эффективности исследовательских групп, представляющих мелкий бизнес.

Эта идея находит, казалось, свое подтверждение в фактических данных о динамике роста научно-исследовательских расходов на одного занятого в фирмах разного размера. Положение о существовании в мелких фирмах условий более благоприятных, чем в крупных, для научно-технического раз-

вития подкрепляется сравнительными данными о наукоемкости их товарной продукции²¹⁰.

В 70-80-е гг. средствами массовой информации усиленно создавались рекламные образы мелких фирм, за короткий срок превратившихся в современных крупных, высокоприбыльных производителей на основе использования научно-технических достижений. В научной литературе даже были разработаны количественные параметры для обозначения ступеней стремительного роста мелких фирм, успешно осуществляющих коммерческое производство новой технологии. Так, известный американский экономист Питер Ф.Дракер указывает, что многие фирмы-новаторы за короткий период времени вырастают до среднего respectable размера - 50-70, а иногда 110 млн дол. годового объема продаж, а некоторым удается войти в круг крупнейших национальных и даже международных промышленных фирм²¹¹.

По мнению буржуазных экспертов, примерами выдающихся превращений мелких фирм в промышленные гиганты могут служить фирмы "Ксерокс", "Диджитал экуипмент", "Уэнг Лэбратриз", "Апджон". Все они возникли на основе мелкого предпринимательства в области научно-технической разработки образцов новых товаров и успешного внедрения последних в массовое коммерческое производство.

О быстроте роста фирмы "Ксерокс" свидетельствует динамика объема продаж: 1950 г. - 1 млн дол., 1969 г. - 1500 млн дол., 1983 г. - 8500 млн дол. В 1983 г. активы фирмы достигали 9300 млн дол., чистая прибыль - 466 млн дол. На предприятиях "Ксерокс" работало 104 тыс. человек. Фирма занимала 75-е место среди крупнейших промышленных монополий и 11-е место среди крупнейших монополий электронной и электротехнической промышленности капиталистического мира²¹².

Фирма "Диджитал экуипмент" была основана в 1957 г. с целью обеспечить производство технически несложных, недорогих компьютеров. В последующее десятилетие объем продаж фирмы увеличивался в среднем на 40% ежегодно. В 1974 г. объем продаж достиг 422 млн дол., чистая прибыль - 44 млн дол., совокупные активы - 440 млн дол., число занятых - 15,3 тыс. человек. В последующее десятилетие "Диджи-

тал экуипмент" продолжала высокими темпами наращивать объем продаж, чистую прибыль, активы и общее число занятых.

Как показывают данные табл. 25, за 1974-1983 гг. общий объем продаж фирмы вырос в 10 раз, чистая прибыль - в 11 раз, совокупные активы - в 12,2 раза, а число занятых - в 4,8 раза.

Одним из главных факторов коммерческого успеха фирмы были увеличивающиеся расходы на научные исследования и разработки. За 1974-1978 гг. общая сумма расходов фирмы на научные исследования и разработки достигла 340 млн дол., что составило за эти годы 8,1% общего объема продаж. Интенсивные научные исследования и разработки

Таблица 25

Основные экономические показатели деятельности
"Диджитал экуипмент" (1974-1983 гг.)* (в млн дол.)

Годы	1974	1975	1976	1977	1978	1983
Общий объем продаж	422	534	736	1059	1437	4200
Чистая прибыль	44	46	73	109	142	484
Совокупные активы	440	565	856	1070	1492	4500
Общее число занятых	15300	18300	22000	30500	37500	73000
Расходы на научные исследования и разработки	37	49	58	80	116	...
Долгосрочный долг	11	85	91	91	342	...

* По данным: The World Directory of Multinational Enterprises. 1980. P.328; Крупнейшие промышленные и торговые монополии. Экономико-статистический справочник. М., 1986. С.140.

привели к созданию нового компьютера "Decsystem" 2020, микромини-компьютера "Трах" и ряда новых компонентов для действующего компьютерного парка.

"Уэнг Лэбратриз" начала свой путь в большой бизнес в области электронной промышленности с конца 60-х гг. как мелкая фирма-новатор. К 1980 г. объем ее продаж достиг 543 млн дол., что обеспечило ей 457-е место среди 500 крупнейших промышленных фирм США. В 1983 г., оставшись в числе 500 крупнейших фирм США, "Уэнг Лэбратриз" была вытеснена на 493-е место, хотя объем ее продаж вырос до 1,5 млрд дол. Активы фирмы в этом году достигали 1,7 млрд дол., чистая прибыль - 152 млн дол., число занятых - около 22 тыс. человек.

В качестве примера успешных действий небольших фирм-новаторов приводятся американские фирмы "Амдал", "Эппл компьютер", "Интел", "Файрчайлд", "Эдванст микродивайсиз", "Аналог дивайсиз", "Компьютер дивижн", "Прайм компьютер" и другие.

Фирма "Эппл компьютер", основанная в 1976 г., превратившись в лидера на рынке ЭВМ персонального пользования, сумела обеспечить рост объема продаж с 7 млн дол. в 1978 г. до 150 млн дол. в 1980 г. Объем продаж в 1980 г. составил у "Эдванст микродивайсиз" - 275 млн дол., "Аналог дивайсиз" - 140 млн дол., "Компьютер дивижн" - 225 млн дол., "Прайм компьютер" - 270 млн дол.²¹³

Приведенные выше факты взятые сами по себе не раскрывают причинно-следственной связи между интенсификацией научно-технического прогресса и ростом мелкого предпринимательства, не показывают современных особенностей капиталистической реализации новаторских научно-технических позиций у всей массы мелких фирм. Возрождение мифа о преимуществах мелкой фирмы перед крупной в условиях научно-технической революции вызывает необходимость тщательного анализа накопленного опыта современного функционирования крупных и мелких фирм. В последующем разделе фактические данные о роли мелких и крупных фирм в научно-техническом развитии будут рассмотрены через призму объективных законов развития капиталистического предпринимательства.

2. Научно-техническое развитие как сфера капиталистического предпринимательства для крупных и мелких фирм

Для капиталистического предпринимательства наименее привлекательной сферой приложения капитала являются те стадии научно-технического развития, которые не имеют ясной перспективы использования достигнутых результатов в коммерческом производстве товаров, т.е. в первую очередь фундаментальные научные исследования. Практика свидетельствует о том, что высокий научно-технический уровень страны, ее научно-техническая самостоятельность и лидерство обеспечиваются со стороны государства широкой финансовой поддержкой научных исследований, особенно фундаментальных. Об этом свидетельствует структура источников финансирования фундаментальных исследований в развитых капиталистических странах. Например, по расчетам С.А.Далина, за период 1954-1970 гг. доля федерального правительства США и университетов в финансировании фундаментальных исследований составила 77%²¹⁴.

В 1975 г. частные фирмы израсходовали 45%, федеральное правительство - 52, университеты - 3% всех затрат на научные исследования и разработки. В 1986 г. частные фирмы обеспечивали 53% всех расходов в США на научные исследования и разработки, 43% расходов финансировало федеральное правительство и 4% - университеты, колледжи и другие неприбыльные организации²¹⁵.

Анализ фактических данных о структуре частных расходов на научные исследования (фундаментальные и прикладные) и разработки выявляет определенное разделение труда между крупными и мелкими фирмами в обеспечении научно-технического прогресса. Суть его заключается в том, что мелкие фирмы в большей мере, чем крупные, ориентированы на научные исследования и в меньшей мере - на улучшение существующих товаров и технологических процессов.

В 50-х гг. в американской статистике стали выделяться при анализе НИОКР следующие ступени научно-технического прогресса: фундаментальные научные исследования (basic

research), прикладные научные исследования (applied research) и инженерно-технические разработки (development). Комментируя различия между этими тремя направлениями научно-технического прогресса, эксперты отмечают, что фундаментальные исследования не имеют специфической коммерческой цели, прикладные исследования такую коммерческую цель уже имеют (поиски возможностей создания образца нового товара или нового технологического процесса), а технические разработки непосредственно направлены на создание образца новой продукции или нового технологического процесса, пригодного для коммерческого производства.

В 1983 г. проф. В.Баземэн и проф. А.Линк опубликовали результаты исследования инвестиций 329 американских фирм в научные исследования и разработки. Фирмы эти в 1977 г. обеспечивали 71% чистого объема продаж обрабатывающей промышленности и осуществили 74% расходов частных фирм отрасли на научные исследования и разработки, т.е. данные обеспечивают достаточно типичную картину.

Практика показывает, что крупным фирмам в большей мере, чем мелким, удается минимизировать расходы на со-

здание новых продуктов и новых технологических процессов.

Как показывают данные табл. 26, в 1970-1976 гг. у 329 фирм обрабатывающей промышленности доля расходов на фундаментальные исследования в общей сумме расходов на научные исследования и разработки была ниже, чем в промышленности в целом. Это свидетельствует о том, что у прочих промышленных фирм, включая и группу мелких, удельный вес расходов на теоретические исследования в общей сумме расходов на научные исследования и разработки выше, чем у крупнейших фирм обрабатывающей промышленности.

В структуре расходов крупных фирм обрабатывающей промышленности доля затрат на создание новых продуктов и новых технологических процессов была на 21-42% ниже среднего уровня расходов на эти цели по всей обрабатывающей промышленности.

Согласно данным табл. 27 мелкие фирмы действуют в тех зонах прикладных научных исследований и разработок, которые отличаются повышенной рискованностью капиталовложений. И наоборот, крупным фирмам удастся максимизировать уровень затрат на исследования и разработки, имеющие целью улучшение существующих продуктов и технологических процессов. Так, у крупных фирм в сумме расходов на прикладные исследования и разработки доля расходов на улучшение существующих продуктов и технологических процессов была на 41-56% выше, чем в среднем по обрабатывающей промышленности²¹⁶.

Приведенные выше фактические данные в известной мере объясняют относительно высокий удельный вес мелких и средних фирм в полученных результатах научных исследований и разработок. Однако они еще не свидетельствуют о том, что в рамках мелких и средних фирм существуют более благоприятные по сравнению с крупными фирмами условия для создания образцов новых товаров и новых технологических процессов. Представляется, что существование более благоприятных условий для научно-технического развития должно проявляться в степени значимости собственных исследований для производственной деятельности фирм.

Таблица 26

*Доля расходов на фундаментальные исследования в расходах на НИОКР в национальной экономике, в промышленности и в расходах 329 крупных фирм обрабатывающей промышленности США (1970-1979 гг)**

Годы	В национальной экономике	В промышленности	329 фирм обрабатывающей промышленности
1970	13,77**	3,33	2,84
1975	12,78****	3,02	2,79****
1979	13,20	3,02	3,22

* По данным: Bozeman V. and Link A.N. Investments in Technology//Corporate strategies and Public Policy Alternative Praeger, 1983. P. 32-33

** 1971 г.; ***1976 г.; **** 1977 г.

Таблица 27

Структура расходов на прикладные исследования и разработки в обрабатывающей промышленности США и у крупных фирм (1981, 1982 гг.)*
(в %)

Виды исследований	Создание новых продуктов и новых технологических процессов	Улучшение существующих продуктов и технологических процессов
Обрабатывающая промышленность** 146 фирм обрабатывающей промышленности***	57	43
108 фирм обрабатывающей промышленности****	45,1	60,6
	33	67

* По данным: *Vozzeman B. and Link A.N. Investments in Technology//Corporate Strategies and Public Policy Alternatives. Praeger, 1983. P.35.*

** Авторы ссылаются на данные МС—Graw Hill за 1981, 1982 гг.

*** Превышение 100% при суммировании авторы объясняют тем, что ряд исследований и разработок имели неоднозначное значение и потому включались в оба раздела.

**** Авторы ссылаются на результаты исследования Э.Мэнсфилда, опубликованные в *Review of Economics and statistics. 1981.* Статья Э.Мэнсфилда называется: *Composition of Rand Expenditure. Relationship to size of Firm, Concentration and Innovative Output.*

В условиях ускорения научно-технического прогресса фирмы используют для внедрения в производство как внутренние, так и внешние источники научно-технических знаний и новой технологии. В буржуазной экономической литературе широко обсуждается вопрос о наиболее оптимальном сочетании использования внутрифирменного научно-технического потенциала и заимствования новой технологии у других фирм. Анализ практики промышленных фирм приводит к выводу, что существует прямая связь между размерами промышленной фирмы и уровнем значимости для нее соб-

ственной программы научных исследований и разработок как источника новой технологии.

Об этом свидетельствуют результаты осуществленного зарубежными экономистами анализа 500 случаев успешного внедрения новой технологии в 130 областях производства за период 1953-1973 гг. В среднем только 20-40% внедренной фирмами в производство новой технологии возникло на основе их собственных программ научных исследований и разработок. Но при этом выяснилось, что крупные фирмы (с числом занятых 5000 человек и более) предпочитали использовать собственные источники новой технологии, а мелкие фирмы (до 1000 занятых) акцент делали на заимствование новой технологии.

К этому же выводу приводят данные об источниках новой технологии, внедренной фирмами обрабатывающей промышленности в конце 70-х - начале 80-х гг.

Б.Баземэн и А.Линк в 1978 г. на основе анализа ответов 329 крупных фирм на вопрос об источниках новой технологии, внедренной ими в производство, пришли к следующему выводу: в среднем 48% новой технологии было внедрено 429 фирмами обрабатывающей промышленности США на основе их собственных расходов на научные исследования и разработки и 52% было получено путем заимствования, в результате выполнения контрактов, финансировавшихся федеральным правительством, покупки нового оборудования у других фирм, приобретения лицензий на право производства запатентованных товаров или технологических процессов, поглощения ранее самостоятельных фирм-новаторов.

В целом средние данные свидетельствовали о том, что количественные масштабы финансирования крупными фирмами научных исследований и разработок немного уступают у них масштабам заимствования новой технологии. Но в 1982 г. Б.Баземэн и А.Линк углубили проведенный ранее количественный анализ источников новой технологии для крупных фирм, получив ответы 146 фирм на вопросы о том, из каких источников обеспечены наиболее важные технологические нововведения. Все фирмы назвали собственные программы научных исследований и разработок в качестве источника наиболее важных нововведений.

Оценивая достоинства развития внутрифирменных источников научно-технического прогресса, буржуазные экономисты акцентируют внимание на обеспечении монопольного владения новой технологией и наиболее прочном уровне защиты монополии на технологию, с одной стороны, с другой - отмечается долговременность и рискованность инвестиций в развитие внутрифирменных источников научно-технического прогресса, что приводит к широкому использованию заимствования новой технологии у других фирм для сокращения сроков достижения коммерческого результата и уменьшения рискованности капиталовложений в научно-технический прогресс.

Приведенные выше данные (см. табл. 27) об объеме расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по обрабатывающей промышленности США в отдельных отраслях и фирмах дают представление о развитии научно-технического потенциала на различных уровнях экономики.

Долговременность и рискованность инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, в производство новых продуктов обуславливают необходимость широкого спектра экономической деятельности с различной степенью риска. В этом случае возможно сбалансировать потери и прибыли, но это требует и крупных расходов, которые небольшие фирмы не могут обеспечить своими силами.

Основные характеристики возникновения и функционирования типичной небольшой наукоемкой корпорации даны в монографии Р.М.Шермана "Стратегическое планирование для наукоемких отраслей"²¹⁷. Фирма, условно названная автором "Соп-Tronics", была образована в конце 60-х гг. в рамках быстро развивающейся электронной промышленности. В 1980 г. общий объем продаж достиг 25 млн дол., количество занятых - 520 человек, прибыль после уплаты налогов составила 1,8 млн дол. За последнее десятилетие валовые доходы фирмы увеличились в среднем на 25% ежегодно, ее прибыли - на 28%.

Два объективных обстоятельства обусловили быстрый рост основных показателей экономической деятельности "Соп-Tronics": выбор профиля производственной специализации,

высокий уровень научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Основатели фирмы нашли в отрасли для предпринимательской деятельности так называемую "индустриальную нишу": мелкосерийное производство небольших программных контролирующих устройств. В рамках крупных отраслевых производителей электроники производство этой продукции было малорентабельным, и потому электронные монополии рассматривали мелких производителей контролирующих устройств не как конкурентов, а как возможных поставщиков. Спрос на продукцию фирмы был обеспечен в связи с разработкой оригинальной модели программного контролирующего устройства, которая могла быть использована в качестве компонента телевизоров, видеомагнитофонов, киноаппаратов, средств связи и т.д. Кроме того, специализация на производстве этой модели позволила фирме повысить рентабельность капиталовложений путем снижения уровня затрат на единицу продукции.

По мнению автора монографии, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы представляли органическую часть экономической деятельности фирмы, главную силу ее экономического роста. Группа научно-технического персонала фирмы составляла 30 человек. Общий объем расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы достигал 1,7 млн дол., или примерно 7% общего объема продаж, т.е. выше, чем в производстве ЭВМ в целом.

Анализ значения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в экономической деятельности фирмы привел автора к выводу о необходимости непрерывного процесса развития новой технологии сразу в нескольких направлениях²¹⁸.

На первом месте по значимости находились работы по защите технологического лидерства, завоеванного фирмой в производстве определенного типа программных контролирующих устройств для электронных систем. Защита технологического лидерства фирмы осуществлялась в двух направлениях в соответствии с двумя видами выпускаемой продукции: программные контролирующие устройства, предназначенные для сбыта крупным производителям электронных систем

(2/3 общего объема продаж) и для розничной продажи наибольшим фирмам и индивидуальным лицам. В рамках фирмы велись непрерывные работы по усовершенствованию создаваемых моделей, их качества и надежности эксплуатации. С 1968 по 1981 г. включительно фирма обеспечила разработку и внедрение в производство и продажу четырех моделей для оптовой и трех моделей для розничной торговли. В 1982 г. поступили в продажу еще две новые модели, разработанные научно-техническим персоналом фирмы.

На втором месте по важности среди научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, по мнению Р.М.Шермана, были исследования и разработки новых товаров, продолжающие развитие новой технологии в традиционных для фирмы областях производства. Так, фирма "Con-Tronics" к середине 80-х гг. предполагала разработать и внедрить в производство модели миниатюрных контролирующих устройств, которые в недалеком будущем придут на смену современным моделям.

Наконец, на третье по важности место ставится деятельность по созданию товаров или технологических процессов, выходящих за рамки традиционных для фирмы производственных областей деятельности. Это поисковые работы, предназначенные для обеспечения возможностей прорыва в новые сферы производства и сбыта.

Степень приоритетности видов научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности определила структуру расходов фирмы в этой области. Типичные черты научно-технического потенциала небольших наукоемких промышленных фирм обусловлены незначительным удельным весом расходов на научные исследования, преимущественно прикладного характера (около 12%), большим удельным весом расходов на опытно-конструкторские разработки по созданию моделей новых продуктов (около 66% общих расходов фирмы на научно-технические исследования и разработки). Примерно 22% общих расходов фирмы на НИОКР представляют разработки усовершенствованных моделей товаров, выпускаемых современным производством. Из этих данных следует, что две трети расходов на научно-технические и

опытно-конструкторские разработки фирма тратит на создание моделей новых товаров, призванных обеспечить ее будущей экономической рост.

Анализ возможностей участия мелких фирм в научно-исследовательских работах (фундаментальных и прикладных) приводит к выводу о том, что успеха они достигают в разработке научных направлений, не требующих больших финансовых и трудовых ресурсов. Такие направления в большей мере существуют в области фундаментальных исследований - этого исходного пункта научно-технического прогресса. Вместе с тем особенностью теоретических исследований является неопределенность их практической значимости, в частности возможности коммерческого использования, что обесценивает инвестиции капитала в эту важнейшую составляющую научно-технического прогресса в глазах капиталистического предпринимателя. Не случайно так велик вклад университетов и государства в проведении и финансировании фундаментальных научных исследований, особенно тех, которые требуют значительных финансовых и трудовых ресурсов. Отсутствие ясной практической и коммерческой перспективы в использовании результатов фундаментальных исследований является важнейшим ограничителем для развития теоретической мысли в рамках мелкого бизнеса.

Практика дает многочисленные примеры того, что процесс внедрения научно-технических достижений более быстро осуществляют крупные, а не мелкие фирмы. Исследования внедрения микроэлектроники в обрабатывающую промышленность Англии привели к выводу, что имеется прямая зависимость между размерами фирмы и масштабами использования новой технологии. Если в группе фирм с числом занятых 20-49 человек доля использовавших микроэлектронику достигала 11,5% фирм, то среди фирм с числом занятых свыше 1000 человек этот уровень достигал 76%²¹⁹.

Все это позволяет сделать вывод об ограниченных возможностях участия мелкого предпринимательства во внедрении результатов научно-технического прогресса. Ограниченные материальные ресурсы являются препятствием для участия в крупномасштабных внедрениях в производство и потребление сложных наукоемких товаров и технологических

процессов. Для мелкого производства в области нововведений существует возможность участия в разработке и внедрении новых товаров и технологий в мелкосерийное производство, не требующее крупных финансовых затрат и крупных научно-исследовательских коллективов.

Более широкие возможности открываются для мелких и средних фирм в области научно-технических исследований и разработок. Практика показывает, что именно в этих областях достигнуты наибольшие результаты, которые и используются при аргументации положения о более благоприятных условиях научно-технического развития в мелких и средних фирмах по сравнению с крупными. Вместе с тем следует сразу же заметить об определенной абсолютизации значения сравнительных данных об объеме расходов на НИОКР в расчете на одного занятого или в расчете на объем реализованной продукции мелких и крупных фирм.

Дело в том, что крупные фирмы имеют многоотраслевую производственную структуру и осуществляют крупномасштабное производство не только новой, но и традиционной продукции низкой наукоемкости. Напротив, мелкие и средние фирмы, как правило, отличаются относительно узкой производственной основой, высоким уровнем специализации на одном из ограниченных отрезков системы "наука - техника - производство". Этим и объясняется разница в уровне наукоемкости мелких и крупных фирм.

К выводу о невозможности осуществления законченного цикла современного научно-технического развития в рамках мелкого производства приходят советские исследователи проблем научно-технического прогресса в современном капиталистическом мире. Так, В.А.Назаревский²²⁰, анализируя научно-исследовательскую работу, разработку и внедрение новой продукции в США показывает, что для подавляющего большинства мелких и средних фирм практически невозможно осуществить полный цикл освоения новой продукции вследствие большой капиталоемкости этого процесса. На конструирование первых моделей цветных телевизоров и наладку их серийного производства было израсходовано в целом 125 млн дол. Внедрение новой модели легкового автомобиля, существенно отличающейся от ранее выпускавшейся, требует 200-

250 млн дол. Разработка серии ЭВМ нового поколения потребовала около 750 млн дол. затрат. Поэтому недостаток финансовых ресурсов становится одной из главных проблем мелкого и среднего предпринимательства в процессе освоения производства многих новых видов продукции.

По некоторым оценкам, на первой стадии процесса нововведений расходуется в среднем 47%, на второй - 18, на третьей - 15, на четвертой - 20% общих затрат на доведение продукта или технологического процесса до крупносерийного коммерческого производства²²¹.

В зависимости от конкретной отрасли промышленности структура распределения затрат отклоняется в ту или иную сторону от средней. Так, из 33 исследованных фирм химической промышленности на первой стадии процесса нововведений расходовали 55% совокупных затрат, а на четвертой стадии - 13%. У фирм электронной промышленности эти показатели составляли соответственно 43 и 25% общих расходов. Таким образом, для внедрения в производство цветных телевизоров только на исследования и разработки, необходимые для создания лабораторного прототипа и отработку технологии производства последнего, потребовалось израсходовать около 54 млн дол., а подобного типа расходы на разработку новой серии ЭВМ - 322,5 млн дол.

3. Особенности специализации мелких и средних фирм в "венчурном" предпринимательстве

Тезис об авангардной роли мелкого и среднего предпринимательства в обеспечении научно-технического прогресса обосновывается обычно большой степенью участия его в так называемом "венчурном предпринимательстве". Областями этого вида предпринимательства являются: разработка образцов новых товаров и технологических процессов, налаживание опытного коммерческого производства новой продукции и ее сбыта, перестройка производства в связи с внедрением новых технологических процессов, а также начало коммерческого производства новой продукции на широкий рынок. Высокая степень неопределенности получения положи-

тельных результатов, а потому большая опасность того, что авансированные деньги не превратятся в капитал, делают чрезвычайно рискованными инвестиции частного капитала в эти области научно-технического прогресса. Именно в этой связи в зарубежной экономической литературе используются термины "рисковое", или "венчурное" предпринимательство, "рисковый", или "венчурный" капитал.

Анализ капиталистического "венчурного" предпринимательства позволяет выявить следующие его характерные черты.

Во-первых, чрезвычайно малый шанс для каждого предпринимателя на коммерческий успех, который обеспечит возмещение долговременных расходов капитала и принесет большие прибыли.

По оценке американских специалистов, разработка образца нового товара или нового технологического процесса, налаживание коммерческого производства новой продукции и ее сбыта длятся 4-11 лет²²². По оценкам западноевропейских экспертов, этот период составляет 6-8 лет²²³.

Для освоения и внедрения в медицинскую практику нового препарата требуется разработать и всесторонне исследовать 3-5 тыс. новых химических веществ и полуфабрикатов. В среднем на одно такое исследование затрачивается около семи лет. Известно, например, что сотрудники швейцарской фирмы "Ф.Хофман Ла-Рош" синтезировали 2500 новых химикатов, из которых 2420 оказались непригодными для медицинских целей. Оставшиеся были испытаны в клинических условиях, и лишь один из них, арфонад, оказался эффективным: он стал использоваться для снижения кровяного давления и уменьшения потери крови при операциях²²⁴.

Оценивая особенности капиталистического предпринимательства в области производства новейшей продукции в условиях свободной конкуренции, К.Маркс писал: "...издержки, которых требует ведение предприятия, применяющего впервые новые изобретения, всегда значительно больше, чем издержки более поздних предприятий, возникших на его развалинах... Этот момент настолько значителен, что предприниматели-пионеры в своем большинстве терпят банкротство, и процветают лишь их последователи..."²²⁵.

Эта оценка сохраняет свою силу и в современных условиях в отношении мелких и средних фирм-новаторов. По данным буржуазных экономистов, 60% вновь образующихся небольших фирм-новаторов разоряется в течение первых шести лет своего существования²²⁶.

По данным Э.Мэнсфилда, 60% результатов научных исследований и разработок промышленных фирм США не попадают на рынок. Из каждых 10 новых продуктов 5 не поддерживают технических или рыночных испытаний. Из остальных 5 только 2 оказываются конкурентоспособными в условиях коммерческого производства²²⁷.

Практика послевоенного развития такой отрасли, как фармацевтика, показала, что ежегодно в США открывается 300 новых антибиотиков. К 1981 г. имелось описание 5500 антибиотиков, но только 100 из них существует на рынке в форме лекарственного препарата. Из 3000 препаратов, полученных на стадии научных исследований, только один препарат фармацевтические фирмы начинают производить на рынок²²⁸.

В этих условиях у крупных фирм больше шансов на коммерческий успех "венчурного" предпринимательства, чем у мелкой или средней фирмы: крупная фирма увеличивает шансы на успех собственных исследований, существенно расширяя спектр научно-технических поисков образцов новых товаров или новых технологических процессов. Мелким специализированным фирмам приходится делать ставку на разработку узкого круга направлений научно-технического поиска, что соответственно снижает шанс на получение эффективного коммерческого результата.

Во-вторых, как показывает практика, получение наилучшего образца нового товара или нового технологического процесса не является достаточным условием коммерческого успеха у мелкой и средней фирмы в условиях, когда крупные фирмы ведут в том же направлении научно-технический поиск образцов новых товаров или новых технологических процессов. Именно крупные фирмы налаживают в итоге коммерческое производство новой технологии, при этом совсем не обязательно самых лучших образцов. Поучитель-

ным примером тому может служить недавняя история возникновения коммерческого производства световолокна²²⁹.

В области средств связи одной из важнейших проблем до 60-х гг. была необходимость снижения больших потерь при передаче информации на большие расстояния. Появление лазера открыло возможность совершить переворот в средствах связи: перейти от использования медных кабелей к использованию световолокна. Исследовательские работы в этом направлении стали проводиться многими фирмами, в том числе большим количеством мелких и средних. Каждая из фирм разрабатывала свою технологию производства световолокна из кремнезема. Итоги исследований показали, что внедрение в производство новой технологии открывало возможности передать по нити толщиной в человеческий волос в 10-20 раз больше информации (в том числе в виде изображения), чем по традиционному медному кабелю.

Однако наладить коммерческое производство новейшей технологии означало ввязаться в конкурентную войну, в которой победить было чрезвычайно сложно, а для подавляющего большинства невозможно. Ожесточенная многосторонняя конкуренция возникла уже на стадии создания и сбыта опытных партий новой продукции, когда средством конкурентной борьбы стало снижение цен на новую продукцию: с 1976 г. цены на световолокно снизились в 5 раз. В этой конкуренции потерпели поражение мелкие и средние фирмы, произошло перераспределение патентов на новую технологию в пользу крупных фирм и заметно сократилось число действующих фирм, обладающих технологией производства световолокна. В число производителей новейшей продукции входили такие промышленные гиганты стекольной и электронной промышленности, как "Корнинг" и ИТТ, "Филипс" и французский "Сен-Гобен", а также производители традиционных средств связи "Кабль-де-Лион", "Томсон", "Жемон-Шнайдер" и другие.

По оценке экспертов, наиболее удачная во всех отношениях технология производства световолокна была разработана во Французском национальном центре технических исследований (СНЭТ). Эта технология была передана частной фирме "Сен-Гобен-Понт-а-Муссон", которая, однако, не решилась

начать коммерческое производство световолокна из-за боязни проиграть в монополистической конкуренции. Высокий уровень концентрации производства и капитала в руках фирм, заинтересованных в производстве световолокна, повысил ценность внедрения новой технологии и сделал ее объектом борьбы промышленных гигантов. В итоге коммерческое производство световолокна было начато в рамках французской государственной фирмы ПТТ на основе технологии, принадлежащей американской фирме "Корнинг". Последняя сумела охватить картельными соглашениями группу крупных фирм на основе своего патента на технологию производства световолокна, не являющуюся, по мнению специалистов, ни самой новой, ни самой лучшей.

Ситуация, сложившаяся в области производства световолокна, является типичной для любой отрасли, стоящей на пороге внедрения качественно новой технологии. В условиях частнокапиталистического предпринимательства неизбежно возникает ожесточенная многосторонняя конкуренция между производителями новой технологии, между производителями новой и традиционной технологии. Об этом свидетельствует, например, обострение конкуренции в связи с развитием такой новой отрасли, как биотехнология. Возможность использовать клетки или ферменты микробов, животных или растений для синтеза, разложения или трансформации какого-либо материала позволяет решить многие экономические проблемы: от более дешевой добычи металлов до резкого ускорения производства продовольственных товаров. Для биотехнологии на современном этапе характерно обострение как внутриотраслевой конкуренции, так и конкуренции между обладателями новой и традиционной технологии, используемой в современной промышленности.

В-третьих, "венчурное предпринимательство" довольно длительный период не только бесприбыльно, но и не обеспечивает возмещения расходов капитала. Отсюда необходимым условием успешного завершения "венчурного предпринимательства" является обеспечение достаточных источников его финансирования.

В зарубежной экономической литературе существует ряд исследований по определению количественных размеров

финансовых ресурсов, необходимых для успешного превращения венчурного предприятия в крупное коммерческое производство.

По оценке американских специалистов, размер капитала, авансируемого на "венчурное предпринимательство", составляет в среднем 13,1 млн дол. Он распределяется между тремя ступенями венчурного предпринимательства в пропорции 1:30:100. Например, 100 тыс. дол. на разработку образца нового товара требуют в последующем 3 млн дол. на налаживание опытного коммерческого производства и сбыта и 10 млн дол. на обеспечение мелкосерийного коммерческого производства²³⁰.

Как показывает практика, научно-техническая разработка лабораторного образца нового товара или технологического процесса, требующего первоначального капитала в 100 тыс. дол., часто осуществляется за счет личных и заемных средств группы научно-технических работников и менеджеров. В случае успеха условием возмещения затрат капитала и получения прибыли становится необходимость финансирования следующей ступени научно-технического прогресса: создание образца нового товара, пригодного для коммерческого производства. Как правило, на этой ступени возникает острая необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Одним из таких источников становятся финансовые ресурсы крупных промышленных фирм, кредитных институтов, отдельных лиц и т.д.

Следует отметить, что обеспечить такой источник финансирования "венчурного" предпринимательства, как капитал крупных фирм, удастся лишь небольшой части мелких фирм-новаторов. Крупные фирмы соглашаются рассмотреть предложение о финансировании создания коммерческого образца нового товара или нового технологического процесса в области биотехнологии при условии стоимости проекта не менее 100 тыс. дол. Уже на первоначальной стадии изучения проекта коммерческого производства нового товара крупные фирмы отказываются от 95% предложений, 3-4% предложений отвергаются после детального изучения, и в итоге принимаются 2-1% предложений²³¹.

Анализ исторического прошлого большинства превращений мелких и средних фирм в преуспевающие крупные промышленные компании показывает, что одним из условий успеха является финансовая поддержка их научно-технического развития со стороны монополистического капитала с одновременным установлением последним контроля над деятельностью фирм-новаторов и приобретением права на коммерческое использование результатов научно-технического прогресса. В качестве примера можно привести фирму "Амдал", которая в начале 80-х гг. входила в десятку фирм США, имеющих самый высокий уровень расходов на НИ-ОКР в расчете на объем продаж и число занятых. Основатель фирмы Дж.Амдал был руководителем разработки компьютерной системы ИБМ-360. Создав самостоятельную фирму в 1970 г., он организовал разработку новой модели процессора, обладающего большей мощностью, чем процессоры, производимые ИБМ, а также высокой степенью совместимости с различного вида новыми микропроцессорами.

Уже в 1972 г., испытывая острый недостаток финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения коммерческого производства своей продукции, "Амдал" была вынуждена пойти на продажу 22% своих акций фирме "Fujitsu Ltd", ведущему в Японии производителю компьютеров. В 1975 г. японская фирма увеличила свою долю в акционерном капитале до 39%, став крупнейшим акционером "Амдал". Высокий научно-технологический уровень и качество продукции "Амдал" были использованы японской фирмой в конкурентной борьбе с ИБМ на американском и азиатских рынках²³².

Известный американский экономист П.Дракер отмечает, что в области научно-технической разработки новых образцов товаров и внедрения их в коммерческое производство многие небольшие фирмы с самого начала финансировались монополистическим капиталом. В частности, имелись случаи предоставления этим фирмам до 1 млн дол. прежде, чем производился новый продукт или осуществлялась его первая продажа. Через год-два после начала исследований большинству фирм-новаторов требовались дополнительные средства в размере 1-10 млн дол. в связи с тем, что реальные затраты на исследования обычно в 1,7-5,2 раза превышают намеченные,

а фактические сроки осуществления нововведения превышают предполагаемые на 2-5 лет. Особенно длительны и дорогостоящи клинические исследования новых лечебных препаратов: средняя продолжительность исследований достигает 6-7 лет, а стоимость - 100-150 млн дол.²³³

В зарубежной и советской литературе опубликовано много материалов, в которых раскрывается возникновение экономических отношений господства и подчинения между крупными компаниями, исследовательскими группами и мелкими фирмами в связи с финансированием монополистическим капиталом долговременных, рискованных и капиталоемких проектов, реализующихся в рамках немонополистического сектора.

В декабре 1974 г. фирма "Монсанто" заключила контракт с Гарвардским университетом (США), согласно которому университет в течение 12 лет обязался вести поиск биологического агента, ответственного за кровоснабжение раковых опухолей²³⁴. В случае обнаружения такого агента университет должен был сделать его детальную химическую и биологическую характеристику с целью разработки метода подавления его функции в организме. Фирма обязалась финансировать эти исследования, обеспечивать их необходимыми материалами, реактивами, оборудованием, лабораторными помещениями и т.д. В случае удачи исследований "Монсанто" оставляла за собой право на полученные результаты, включая патентные права на производство соответствующих медицинских препаратов и их коммерческую реализацию.

Работы по поиску "ракового агента" возглавили два крупных американских ученых: биофизик Берт Вэлли и хирург Джуда Фолкман, сотрудники Гарвардского университета. В конце 1985 г. итоги научно-исследовательской работы были опубликованы, произведя сенсацию. Был найден названный ангиогенином белок, ничтожные концентрации которого вызывают быстрое образование в тканях густой сети тончайших кровеносных сосудов-капилляров. Белок выбрасывается в ткани раковой опухоли, а кровеносные сосуды питают ее кислородом и другими элементами. Скорость процесса увеличивается, приводя в итоге к возникновению лавинообразного процесса метастазирования. По мнению ученых, подавление

активности белка в зоне развивающейся злокачественной опухоли может стать эффективным противораковым средством, а сам белок может быть использован как стимулятор развития кровеносных сосудов.

В современной биотехнологии США выделяются три лидирующие фирмы ("Дженетек", "Сетус", "Дженекс"), основанные в 70-х гг. как мелкие исследовательские компании в области генной инженерии. В превращении этих фирм в крупных производителей таких лекарственных препаратов, как инсулин, интерферон, тимозин и другие, важную роль сыграла финансовая поддержка крупных компаний, которые одновременно установили контроль над деятельностью этих юридически самостоятельных фирм.

Так, "Дженетек" была основана в 1975 г. как мелкая научно-исследовательская фирма в области генной инженерии. В 1977 г. в рамках фирмы был разработан процесс создания соматостатина, в 1978 г. - инсулина, в 1979 г. - гормона человеческого роста, в 1980 г. - интерферона. К этому времени персонал фирмы вырос до 112 человек, из которых 57 человек имели ученые степени. Используя технологию генной инженерии, фирма наладила производство инсулина и тимозина, которые использовались для стимулирования иммунной системы человека, для лечения рака легких и мозга.

В финансировании начальных стадий принимали участие крупные фирмы, предоставившие капитал в 200 тыс. дол., а затем в 1976 г. источники финансовых ресурсов были резко расширены в связи с превращением "Дженетек" в акционерную компанию. Крупнейшими акционерами фирмы стали такие химические компании как "Доу кемикл", "Монсанто", "Лубризол". В частности, "Лубризол" купила акции на сумму 1,5 млн дол.²³⁵

Другие два американских пионера генной инженерии были также основаны крупным монополистическим капиталом. При учреждении "Сетус" как "частной акционерной компании" в обмен на ее акции было предоставлено 30 млн дол. фирмами "Стандарт Ойл оф Индиана", "Стандарт Ойл оф Калифорния", "Нэшнл дистиллерс". В мобилизации первоначального капитала "Дженекс Корп." принимали участие фир-

мы "Копперс" (45%), "Монсанто" и "Эмерсон Электрик" (совместное владение 25%)²³⁶.

Фирма "Биоген" была создана в 1978 г. как лаборатория, объединяющая 16 ученых. В ее создании принимали участие два ведущих специалиста в области генной инженерии (проф. В.Джилберт и проф. Ф.Шарп) и фирма "Интернешнл никел компани", представившая финансовые ресурсы. "Биоген" стала пионером в разработке технологии производства интерферона, и после января 1980 г., когда фирма объявила о синтезировании интерферона, начался рост инвестиций со стороны крупных промышленных фирм: фармацевтическая корпорация "Шеринг-Плаф" вложила 8,8 млн дол., приобретя 16% акций "Биоген", "Монсанто" на 20 млн дол. купила пакет привилегированных акций и ввела своих представителей в научное консультативное и финансовое бюро фирмы²³⁷.

Анализ источников финансирования "рискового предпринимательства" позволяет выделить три ступени в эволюции каждой небольшой фирмы, которая вступила на путь коммерческого освоения производства новой технологии: возникновение фирмы на основе личных средств ее основателей, ее превращение в частную акционерную компанию, ее превращение в "публичную корпорацию"²³⁸. По некоторым оценкам, контроль над деятельностью небольших фирм-новаторов, как правило, уходит из рук их первоначальных основателей в период превращения этих фирм в частные акционерные компании. Об этом свидетельствуют размеры собственности монополистического капитала на акции частных акционерных компаний в области "рискового предпринимательства" и эволюция доли крупных фирм в его финансировании.

В начале 80-х гг. крупному монополистическому капиталу принадлежало примерно 60% акций частных акционерных фирм в области "рискового предпринимательства"²³⁹. Освоение промышленного производства новых товаров или внедрение в промышленное производство новых технологических процессов требует дополнительных капиталовложений, размеры которых далеко превышают финансовые ресурсы, доступные основателям фирм-новаторов. На этой ступени развития "рискового предпринимательства" возникает необхо-

димость резкого расширения источников финансирования путем выпуска акций. Как показывает практика, в число владельцев акций частных акционерных компаний входят крупные кредитные институты, промышленные и торговые фирмы, для которых финансирование "рискового предпринимательства" является средством обеспечения потенциально прибыльных сфер приложения капитала и будущих направлений диверсификации экономической деятельности.

Комплексное исследование рынка акций и облигаций американских корпораций, его роли в современной системе господства финансовой олигархии привело В.Т.Мусатова к следующим справедливым выводам: "...во-первых, движение "венчур капитал" подчинено интересам воспроизводства капитала крупных корпораций и в значительной мере монополизировано ими; во-вторых, при учреждении новых компаний и эмиссии их акций фактически имеет место финансирование концернов, причастных к "выращиванию" этих компаний и потому в той или иной форме пользующихся плодами их деятельности"²⁴⁰.

С начала 70-х гг. стала заметно расширяться практика создания крупными фирмами специальных денежных фондов для финансирования "рискового предпринимательства". По некоторым оценкам в 1982 г. общий объем капитала, инвестированного в "венчурное" предпринимательство, достигал в США 5,8 млрд дол.²⁴¹

Анализ практики крупных фирм в области "венчурного" предпринимательства показывает, что для них она представляет чрезвычайно прибыльную сферу приложения капитала. Американская химическая фирма "Монсанто" еще в 1972 г. создала для деятельности в США специальный денежный фонд и специальную фирму для управления этим фондом. К началу 80-х гг. финансовые ресурсы фонда были использованы для 33 инвестиций в разные виды "рискового предпринимательства". По оценке одного из высших управляющих "Монсанто", фирма получила 25% прибыли на капитал после вычета налогов. Это был лучший результат среди всех направлений инвестиционной деятельности "Монсанто" за последние 12 лет. С 1982 г. "Монсанто" начала осуществлять инвестиции в зарубежное "венчурное" предпринимательство:

были созданы в Западной Европе специальный денежный фонд и специальная фирма для управления этим фондом²⁴².

Каковы конкретные направления превращения неприбыльного в целом "венчурного" предпринимательства в высокоприбыльную сферу приложения современного финансового капитала?

Во-первых, в буржуазной экономической литературе отмечается, что часть фирм-новаторов продается крупным промышленным фирмам. Для владельцев "рискового бизнеса" целью сделки является получение значительного дохода, образующегося в результате превышения продажной цены предприятия над затратами средств на научно-техническую разработку образцов новых товаров и налаживание их коммерческого производства²⁴³.

Во-вторых, другим направлением обогащения финансового капитала становится образование акционерных обществ в "венчурном" предпринимательстве и операции с акциями вновь образующихся фирм, которые осуществляются для расширения их источников финансирования. В этой связи объективно необходимый процесс роста масштабов финансирования "рискового предпринимательства" в руках финансовой олигархии превращается в способ обеспечения огромных монопольных прибылей.

Преобразование фирм-новаторов в акционерные общества осуществляется на основе реальных или предполагаемых перспектив развития коммерческого производства новых товаров или использования новой технологии. Это преобразование, как правило, проходит через два последовательных этапа: создание частной акционерной компании и ее превращение в публичную корпорацию. В первом случае акции размещаются по подписке между крупными владельцами капитала и не обращаются на рынке ценных бумаг, во втором - поступают на фондовую биржу. Развитие опытного коммерческого производства и расширение возможностей перехода к коммерческому производству новых товаров на относительно устойчивый рынок становится объективной основой чрезвычайно прибыльных операций финансового капитала с акциями фирм-новаторов. Для монополистического капитала одной из высокоприбыльных операций является превращение част-

ной акционерной фирмы в публичную корпорацию путем выпуска акций на фондовую биржу.

Умелая реклама перспектив обеспечения высоких прибылей путем коммерческого производства новых товаров или использования новой технологии используется для взвинчивания цен на акции фирм-новаторов. В американской экономической печати приводились конкретные данные об уровне прибыли монополистического капитала на операции превращения "частной акционерной фирмы" в "публичную компанию". Так, крупный калифорнийский инвестиционный банк "Клейнер, Перкинс, Кофилд энд Байерс" за 1973-1982 гг. получил среднегодовую норму прибыли на "венчурные" операции управляемых им фондов на уровне 70%²⁴⁴.

С середины 70-х гг. развитие биотехнологии открыло для монополистического капитала чрезвычайно прибыльные сферы приложения капитала в области "венчурного" предпринимательства. Биотехнологические фирмы-новаторы США после 3-10 лет функционирования стали превращаться в публичные кооперации. "Дженетек" была первой биотехнологической фирмой, акции которой поступили в 1980 г. на фондовую биржу. С 1979 по 1980 г. рыночная стоимость акций этой компании выросла с 65 до 500 млн дол., что отражало возросшие возможности массового коммерческого производства инсулина, тимостатина, интерферона и других лекарственных препаратов. По данным американской печати, на фондовую биржу поступили впоследствии акции еще 600 биотехнологических фирм²⁴⁵.

Операции с продажей акций биотехнологических фирм осуществлялись специальными инвестиционными фирмами, являющимися органической частью современного финансового капитала. По данным зарубежной печати курс акций фирмы "Дженетек" в 1980 г. вырос с 35 до 89 дол. за акцию, обеспечив только на разнице курсов прибыль в 54 дол. на каждую акцию. Выпуск в продажу акций биотехнологических фирм обеспечил за 1981 г. 370 млн дол., в 1982 г. - 378, а в 1983 г. - 619 млн дол.²⁴⁶

О росте масштабов современного "венчурного" предпринимательства и "венчурного" капитала свидетельствуют данные о числе вновь образуемых акционерных компаний и ве-

личине финансовых средств, мобилизованных ими на рынке денежного капитала. В 1972 г. было образовано 568-646 новых акционерных компаний, реализовавших акции на сумму 2,7-3,3 млрд дол.²⁴⁷ В 1980-1982 гг. в новые акционерные компании было инвестировано 4,1 млрд венчурного капитала, в 1983-1984 гг. среднегодовой его уровень достигал 4 млрд дол.²⁴⁸

В-третьих, финансирование "рискового" предпринимательства обеспечивает монополистическому капиталу возможность снижения налогов на прибыль, отчисляемых в бюджет федерального правительства. Еще с 1978 г. в США был взят курс на снижение ставок налога на прибыль, возникающую от операции с ценными бумагами. К 1983 г. налоговая ставка для этого вида доходов была уменьшена для индивидуальных лиц с 49 до 20%, а для институциональных инвесторов - с 30 до 28%. Снижение налоговых ставок сопровождалось принятием в 1980 г. конгрессом США закона, разрешающего использовать в качестве "рискового" капитала средства пенсионных фондов и осуществлять эмиссию акций инвестиционными компаниями, мобилизующим "рисковый" капитал.

Наконец, в-четвертых, инвестиции монополистического капитала в "венчурное предпринимательство" давали возможность получать растущий доход от продажи патентов и лицензий. Например, в фармацевтике цена лицензии на право временного производства запатентованного препарата включала разовый взнос в 10 тыс. дол. и ройялтиз, рассчитываемых в процентах от объема продаж продуктов, изготовленных на основе запатентованной технологии. Как показывает практика, ройялтиз составляли 1% с первых 5 млн дол. продаж и до 0,5% с продаж выше 10 млн дол.²⁴⁹

* * *

Итак, какой же должна быть опора национального научно-технического потенциала? Представляется, что агент на необходимость выбора между мелким и крупным производством неправилен. Современный научно-технический потенциал может успешно развиваться, если он опирается и на крупное, и на мелкое производство одновременно. Практика

научно-технического развития современных центров мирового капитализма является убедительным свидетельством того, что успех достигается на пути разделения труда и кооперации между крупным и мелким производством в этой области. Своеобразие экономических отношений между крупным и мелким производством в процессе национального научно-технического развития заключается в том, что они воспроизводят систему господства монополистического капитала, фактического экономического неравноправия мелких и крупных фирм.

Наконец, практика научно-технического развития современных центров мирового капитализма является убедительным свидетельством того, что успех достигается при условии активной экономической деятельности государства как третьего действующего лица. Именно государство берет на себя бремя финансирования долгосрочных рискованных предприятий, в частности в области развития фундаментальных научных исследований.

Подводя общий итог, следует подчеркнуть, что глубинной основой развития экономических отношений, названных в послевоенной экономической литературе научно-техническим неокOLONИализмом, стало образование научно-технической монополии транснациональных корпораций. Высокая степень концентрации научно-технического потенциала в материнских странах транснациональных корпораций образует исходный пункт неравномерного территориального размещения наукоемких отраслей.

Очевидно, что пути преодоления научно-технической отсталости многих стран современного мира лежат через подрыв научно-технической монополии центров мирового капитализма созданием собственных национальных научно-технических потенциалов. Как показывает опыт послевоенного развития, создание и успешная реализация современного научно-технического потенциала требуют активного действия комплекса экономических субъектов: государства, крупных национальных фирм и фирм мелких, отзывчивых на потребности национального научно-технического развития.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹*Servan-Shreibler J.J.* American Challenge. Paris. 1968. За короткий срок книга была переведена на 16 языков и распродана в 23 странах.
- ²Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986. С. 15.
- ³Technology Choice and Change in Developing Countries. Internal and External Constraints. Ed. В.В.А. Lucas, St. Freedman. Dublin, 1983. P. 118.
- ⁴*Afzal S.A.* Science for Survival. Dacca, 1981. P. 90.
- ⁵*Singer H., Ansary J.* Rich and Poor Countries. Ldn, 1977. P. 37, 40.
- ⁶См., напр.: *Завьялов П.С.* Кооперация в мире капитала. Международные аспекты промышленного кооперирования. М., 1979; *Артёмьев И.Е.* Американский капитализм и передача технологии. М., 1980; *Савинов Ю.А.* В погоне за сверхприбылью (экономическая стратегия монополий на мировых рынках в условиях научно-технической революции). М., 1980; *Иванов И.Д.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития. М., 1978; *Медведков С.Ю.* Транснациональные корпорации и обострение капиталистических противоречий. М., 1982; *Кириченко Э.В.* Корпорации США в борьбе за внешние рынки сбыта. М., 1981.
- ⁷The Economist. Ldn. 1972. 22 Jan. P. XXI.
- ⁸*Berhman J.* National Interests and Multinational Enterprise. N.Y., 1970. P. 10.
- ⁹См., напр.: *Polk J.* The Rise of World Economy // Saturday Review. 1969. 22 Nov. P. 33.
- ¹⁰*Mason R.H., Miller R.R., Weigel D.R.* The Economics of International Business. N.Y., 1975. P. 226.
- ¹¹The military Origins of Industrialization and International Trade Rivalry / By Gautam Sen. Ldn, 1984. P. 219.
- ¹²Ibid.
- ¹³The Multinational Enterprise. Ldn, 1971. P. 6.
- ¹⁴*Von Kirchbach Fr.* Economic Policies Toward Transnational Corporations. The Experience of the Asian Countries. Baden-Baden, 1983. P. A18.
- ¹⁵Investing Developing Countries. P., 1983. P. 21.
- ¹⁶*Vernon R.* Sovereignty at Bay. 1971; *Barnett R.J. and Muller R.* Global Reach. N.Y., 1974; Joint Ventures and their Relations to Aid Programmes. Wellington, 1974. P. 2.

- ¹⁷*Vernon R.* Storm over Multinationals. В монографии *Von Kirchbach Fr.* Economic Policies Towards Transnational Corporation дается ссылка на работу: *Sutter R., Billerbeck K., Verweger G., Hoby J.R.* P. A2.
- ¹⁸*Sagasti F.* Technological self-reliance and cooperation among Third World Countries. Ind. Horizon. New Delhi. P.7.
- ¹⁹U.N.Multinational Corporations in World Development. N.Y., 1973. P. 8, 14.
- ²⁰The World Directory of Multinational Enterprises / By J.M.Stopford, J.H.Dunning, K.O.Hoberlich. 1980.
- ²¹Ibid. P. XXV.
- ²²Ibid. P. XXXI.
- ²³Ibid. P. 514, 644.
- ²⁴Ibid. P. XXXV.
- ²⁵*Gabriel P.* Columbia Journal of World Business. Vol. IV. 1969. N 1. Jan.-Feb. P. 33-37; *Harbison F., Myers Ch.A.* Management in Industrial World: A International Analysis. N.Y., 1959; *Saini M.K.* Politics Multinationals. A Pattern in Neo-Colonialism. New Delthy, 1981. P. 147-150.
- ²⁶Коммунист. 1985. N. 1. С. 95.
- ²⁷Анализ финансовой практики международных корпораций в США в: Money in the Multinational Enterprise: A Study of Financial Policy / By S.M.Robbins and R.B.Stobaugh. N.Y., 1973.
- ²⁸Money in the Multinational Enterprise... P. 44.
- ²⁹Private Foreign Investment in developing countries. Boston, 1974. P. 27.
- ³⁰The Multinational Company in Europe. Some Key Problems / By M.J.Brooke, H.L.Remmers. University of Michigan Press, 1974.
- ³¹Money in the Multinational Enterprise. P. 72.
- ³²*Barnett R., Müller R.* Global Reach. The Power of Multinational Corporation. N.Y., 1974. P. 125.
- ³³International Control of Investment. Ed. By Don Wallace, H.Ruof-Koch. N.Y., 1975. P. 53.
- ³⁴Nine Investments Abroad and their Impact at Home / By R.B.Stobaugh. Boston, 1976. P. 73.
- ³⁵The Multinational Company in Europe. Some Key Problems. P. 47.
- ³⁶*Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 2. С. 249.

³⁷Подсчитано по: *Мировая экономика и международные отношения*. 1972. N 3. С. 150; 1979. N 11. С. 75.

Интенсивный рост стоимостного объема мировой торговли в 70-е гг. был вызван главным образом ростом цен, в частности цены на нефть выросли почти в 20 раз, на топливо - в 16,5 раза. За 70-е гг. уровень мировых цен, рассчитанный по "товарной корзине" 1975 г., повысился в 3,7 раза, увеличиваясь ежегодно в среднем на 14%. За все 60-е гг. рост мировых цен на товары увеличился всего на 15%. О существенном влиянии роста цен на объем мирового товарооборота говорят следующие оценки: за 50-80-е гг. объем мировой торговли, исчисленный в текущих ценах, вырос в 30 раз, а в неизменных ценах рост составил 7,5 раза (*Коммунист*. 1985. N 1. С. 98).

³⁸*Мировая экономика и международные отношения*. 1979. N 1. С. 151.

³⁹Turner G. *Invisible Empire. Multinational Companies and Modern World*. Ldn, 1970. P. 38.

⁴⁰Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 359.

⁴¹Там же. С. 363.

⁴²Там же.

⁴³The World Directory... P. XXV.

⁴⁴Canon Incorporated, Hitachi Shipbuilding and Engineering, Nippon Gakki, Nisshin Steel, Secusui Chemical, Sumitomo Heavy Industries.

⁴⁵The World Directory... P. XXXVI-XXXVII.

⁴⁶Белоус Т. *Международные монополии и вывоз капитала*. М., 1982. С. 29.

⁴⁷Rumelt R. *Strategy, Structure and Economic Performance*. Boston, 1974.

⁴⁸Mason R.H., Miller R.R., Weigel Dale R. *The Economics of International Business*. N.Y., 1975.

⁴⁹Larsson A. *Structure and Change Power in the Transnational Enterprise*. Uppsala, 1985.

⁵⁰Например, доля развивающихся стран в прямых частных зарубежных инвестициях США упала с 48,7% в 1950 г. до 35,1% в 1960 г. и до 27,5% в 1970 г. (*Multinational Enterprises and Social Policy*. Geneva, 1973. P. 10).

⁵¹Doc. UN E/C 10/38. P. 39, 65, 233.

⁵²Крупнейшие промышленные и торговые монополии. *Экономико-статистический справочник*. Под ред. А.Н.Покровского. М., 1986.

⁵³Там же. С. 63, 64.

⁵⁴*Transnational Corporations in World Development. Third Survey*. N.Y., 1983. P. 8, 11.

⁵⁵Von Kirchbach Fr. *Economic Policies Toward Transnational Corporations. The Experience of the Asian Countries*. Baden-Baden, 1983. P. M286.

⁵⁶Ibid. P. 206, 219, 257.

⁵⁷*Multinational Corporation in World Development*. N.Y., 1973. P. 152.

⁵⁸*Survey of Current Business*. 1985. Dec. P. 37.

⁵⁹Von Kirchbach Fr. P. S163.

⁶⁰*Survey of Current Business*. 1977. Oct. P. 32-34.

⁶¹Ку Г., Ландо Ж.Ф. *Американский капитал за границей*. М., 1973. С. 29, 32, 35-36.

⁶²ООН. *Многонациональные корпорации и мировое развитие*. Нью-Йорк, 1973. С. 42.

⁶³*Мировая экономика и международные отношения*. 1977. N 6. С. 58.

⁶⁴*Монополия сегодня*. М., 1951. С. 132-133.

⁶⁵Алжир, Габон, Ливия, Нигерия, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Эмираты, Катар, Саудовская Аравия, Эквадор, Венесуэла. *Рассчитано по: Survey of Current Business*. 1986. March. P. 35.

⁶⁶*Survey of Current Business*. 1977. Nov. P. 32, 35; *The Journal of Development Studies*. 1979. N 3. P. 74.

⁶⁷Helleiner G. *Intra-Firm Trade and Developing Countries*. N.Y., 1981. P. 49-50, 28.

⁶⁸Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 323.

⁶⁹*Мировая экономика и международные отношения*. 1983. N 10. С. 50.

⁷⁰Декайо М., Гомбо Ж.-Л. *Кризис капитализма сегодня и завтра*. М., 1984. С. 176, 177.

⁷¹Частные прямые зарубежные инвестиции США в развивающихся странах уменьшились с 3,1 млрд дол. в 1970 г. до 2,5 млрд дол. в 1981 г.

⁷²За 1970-1981 гг. частные зарубежные прямые инвестиции США увеличились только на 11% по сравнению с 65% в 60-70-е гг. и 164% в 50-60-е гг.

⁷³"Standard Oil" of New Jersey (Exxon); Mobil Oil (Mobil); Texas Oil Company (Texaco), Gulf Oil (Gulf), Standard Oil of California (Socal).

⁷⁴"British Petroleum".

⁷⁵"Royal Dutch-Shell".

⁷⁶"Compagnie Fracaise de Petrols" (GFP).

⁷⁷В 1935 г. АПОК изменила название на "Англо-Иранская нефтяная компания". В 1954 г. она сменила имя на "Бритиш Петролеум" (БП).

⁷⁸Harvey O'Conor. World Crisis in Oil. N.Y., 1962. P. 290.

⁷⁹Survey of Current Business. 1949. Nov.

⁸⁰Simpson. Seven Sisters. P. 232.

⁸¹Ahrari M.E. OPEC. The Failing Giant. Lexington, Kentucky. 1986. P. 208.

⁸²Примаков А.Е. Персидский залив: нефть и монополии. М., 1983. С. 16-18.

⁸³OPEC: The Failing Giant. P.40.

⁸⁴OPEC: The Failing Giant. P. 13.

⁸⁵Международный нефтяной картель. Пер. с англ. М., 1957. С. 39.

⁸⁶Там же.

⁸⁷См.: Кукушкин В.Ю. Нефть и развитие: Ливия, Алжир. М., 1985. С. 24-25.

⁸⁸Transnational Corporations in World Development. Third Survey. N.Y., 1983. P. 197.

⁸⁹Астапович А.З. Международные монополии США: тенденции и противоречия развития. М., 1978; Белоус Т.Я. Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982; Бугров Е.В. США: нефтяные концерны и государство. М., 1978; Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976.

⁹⁰БИКИ. 1984. 25 дек. С. 8.

⁹¹Зарубежный Восток: экономика, политика, идеология. Сб. индикативных рефератов. М., 1987. Вып. 5. С. 8.

⁹²Там же. Вып. 8. С. 5.

⁹³Там же. Вып. 5. С. 10.

⁹⁴Там же.

⁹⁵Industrialization in Oil-based Economies. A Case Study of Saudi Arabia / By Rashid Masood. N.D. 1984. P. 2, 6.

⁹⁶Ibid. P. 164-165.

⁹⁷Энергетический кризис в капиталистическом мире. М., 1975. С. 15.

⁹⁸БИКИ. 1985. 16 мая. С. 6.

⁹⁹Томашпольский Л.М. Нефть и газ в мировом энергетическом балансе (1900-2000). М., 1968. С. 49.

¹⁰⁰Кукушкин В.Ю. Нефть и развитие: Ливия, Алжир. М., 1985. С. 29.

¹⁰¹ИМЭМО. Сектор конъюнктуры и статистики. Экономико-статистическая информация. М., 1982. Вып. 49. С. 33.

¹⁰²Petroleum Economist. 1984. April. P. 122.

¹⁰³Survey of Current Business. 1986. March. P. 35.

¹⁰⁴Survey of Current Business. 1986. June. P. 42, 43.

¹⁰⁵Economic and Social Survey of Asia and Pacific. 1985. U.N. Economic and Social Commission for Asia and Pacific. Bangkok, 1986. P. 148.

¹⁰⁶Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 315.

¹⁰⁷Там же. С. 314.

¹⁰⁸Там же. С. 319.

¹⁰⁹Там же. С. 320.

¹¹⁰Там же. С. 319.

¹¹¹Там же. С. 323.

¹¹²Вернон Р. Буря над многонациональными. М., 1982. С. 55, 56.

¹¹³В монографии проф. Р.Вернона дается ссылка на следующие источники: Severn A.K., Lawrence M.M. Direct Investment Research Intensity and Profitability // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1974. 29 March. P. 181, 190; Wolf B.N. Size and Profitability among U.S. Manufacturing Firms: Multinationals versus Primary Domestic Firms // Journal of Economics and Business. 1975. N 1. P. 28.

¹¹⁴Stopford J.M., Wells L.T. Managing the Multinational Enterprise. N.Y., 1972. P. 117.

¹¹⁵Survey of Current Business, 1985. Dec. P. 37.

¹¹⁶Business Week, 1981. 6 July. P. 60-75.

¹¹⁷World Directory of Multinational Enterprises. 1980. P. XXIX-XXXIX.

¹¹⁸False profits. By Thomas Pb Corney. Ldn, 1981. P. 108.

¹¹⁹См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 319.

¹²⁰Historical Statistics of United States. Wash., 1961. P. 607.

- ¹²¹См., например, такие зарубежные издания, как: Transnational Corporations and Endogenous Development. P., 1982; Ph.M.Sherman. Strategic Planning for technology Industries. Ldn., 1982.
- ¹²²Ibid.
- ¹²³Business Week. 1979. 2 July. P. 53.
- ¹²⁴Kaujen (Ky'Jen). The Key to Japan's competitive success. Macaki, Imai.
- ¹²⁵Кул Т. Структура научных революций. М., 1975; Лем С. Сумма технологий. М., 1967; Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки. М., 1985; Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М., 1986; Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. М., 1987.
- ¹²⁶Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. С. 28.
- ¹²⁷Ibid., С. 65.
- ¹²⁸U.S.Computer Industry / By G.Broock. Camb. 1975. P. 5.
- ¹²⁹Мировая экономика и международные отношения. 1985. N 2. С. 152.
- ¹³⁰U.S. High Technology Trade and Competitiveness. Wash., 1985. P. 3, 4, 56-66.
- ¹³¹Transnational Corporations in World Development. A Third Survey. N.Y., 1983. P. 163.
- ¹³²IPW-Berichte. 1978. N 11. P. 66.
- ¹³³Stopford J.M., Wells L.T. Managing the Multinational Enterprise. N.Y., 1972. P. 177.
- ¹³⁴Transnational Corporations in World Development. Third Survey. N.Y., 1983. P. 163.
- ¹³⁵Мировая экономика и международные отношения. 1985. N 9. С. 68.
- ¹³⁶Мировая экономика и международные отношения. 1985. N 12. С. 77, 78. Расчет сделан в ценах 1970 г.
- ¹³⁷Von Kirchbach Fr. Economic Policies Toward Transnational Corporations. The Experience of the Asian Countries. Baden-Baden, 1983. P. P271, P285.
- ¹³⁸Напр.: Major Issues Arising from Transfer of Technology to Developing countries. Document UNCTAD TD/BAC 11/10/Rev.1. 22/1V 1974; The role of the Patent system in the Transfer of Technology to Developing Countries. Document UNCTAD TD/B/AC, 11/19, 23/1V. 1974.
- ¹³⁹World Development. 1974. March. P. 3-4, 8-9.
- ¹⁴⁰Major Issues Arising from the Transfer of Technology to developing Countries. Document UNCTAD TD/B/AC. 11/10/Rev. 1. 1974. 22. 1V. P. 58, 59.
- ¹⁴¹Tinbergen J. Rechaping the international order. A Report to the Club of Rome. 1976. P. 25, 39.
- ¹⁴²Transnational Corporations and endogenous development. P. 254.
- ¹⁴³Multinational Corporations in World Development. N.Y., 1973. P. 50, 51.

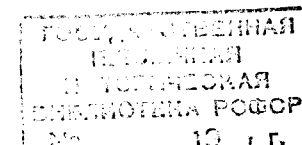
- ¹⁴⁴Transnational Corporations and endogenous development. P. 254.
- ¹⁴⁵Afzal S.A. Science for Survival. Dacca, 1981. P. 114-116.
- ¹⁴⁶Ibid.
- ¹⁴⁷International Business and Technological Innovation / By D.D.Roman. N.Y., 1988. P. 395.
- ¹⁴⁸Эдвардс К.Д. Международные картели в экономике и политике. М., 1947. С. 140-141.
- ¹⁴⁹Transnational Corporations and endogenous development. P. 252.
- ¹⁵⁰Dictionary of economics / By Harold S.Sloan, Arnold J.Zurcher. N.Y., 1970. P. 174, 383; Меньшикова М.А. Английские экономические термины. Новосибирск, 1983. С. 213, 106.
- ¹⁵¹Technology, Innovation and Economic Policy / By Peter Hall. N.Y., 1986. P. 114, 122-123, 132.
- ¹⁵²Vickery G. International Technology Transactions: Data and Interpretation, Workshop on the Technological Balance of Payments. OECD. 1981. 14-15 Dec.
- ¹⁵³Afzal S.A. Science for survival. Role of Science and Technology in the Development Efforts of other two-thirds of Mankind. Dacca, 1981. P. 5.
- ¹⁵⁴Saini M.K. Politics Multinationals. A Pattern in Neo-Colonialism. New Delhi, 1981. P. 5, 128, 129.
- ¹⁵⁵Ibid. P. 5.
- ¹⁵⁶International Business and Technological Innovation / By D.D.Roman. N.Y., 1983. P. 250.
- ¹⁵⁷Afzal S.A. Science for survival ... P. 50, 51, 64. В число стран входили: Франция, Англия, ФРГ, Япония, Канада, Нидерланды, Италия, Швеция, Швейцария, Бельгия, Дания, Норвегия, Австрия.
- ¹⁵⁸Soete L. The Impact of Technological Innovations on International Pattern: The Evidence Reconsidered. OECD, STIC/80, 33. P., August.
- ¹⁵⁹Transnational Corporations and endogenous development. Effects on Culture, Communication, Education, Science and Technology. By Jean-Louis Reiffers, Andre Cartapanis, William Experton, Jean-Luc Fuquet. UNESCO. P., 1982.
- ¹⁶⁰Ibid. P. 247-248, 254.
- ¹⁶¹Расчет сделан по данным: Multinational corporations in World Development. N.Y., 1974. P. 214.
- ¹⁶²Sherman Rh.M. Strategic planning for technology industries. Lnd, 1982.
- ¹⁶³Кириллин В.А. Страницы истории, науки и техники. М., 1986.
- ¹⁶⁴Technology, Innovation and Economic Policy. Edit. by Peter Hall. N.Y., 1986. P. 154.
- ¹⁶⁵Render G. Private Foreign Investments in Development. Development Centre of OECD. P., 1973. P. 193.

- ¹⁶⁶Invisible Empires. By L.Turner. Ldn, 1970. P. 59.
- ¹⁶⁷Kirchbach F. von. Economic Policies towards Transnational Corporations. The Experience of the Asian Countries. Baden-Baden. 1983. P. T161.
- ¹⁶⁸Transnational Corporations and endogenous Development. P. 254-255.
- ¹⁶⁹Saini M.K. Politics Multinationals. A Pattern in Neo-Colonialism. New Delhi, 1981. P. 280.
- ¹⁷⁰Technology, Innovation and Economic Policy. P. 129.
- ¹⁷¹Parpia H.A.B. Transfer and Adaptation of Western Methods in Agricultural Processing. World Development. Vol. II. 1974. N 2. Feb. P. 100.
- ¹⁷²Science and Technology in Economic Growth. Edit. / By Williams B. Mac-Millan, 1973.
- ¹⁷³Pavitt K. Technology in British Industry: a Suitable Case for Improvement. In: Industrial Policy and Innovation. Edit / By Charles Curter, 1981.
- ¹⁷⁴Soete L. International Difference in Economic Growth and International Location of Innovation//Giersch H. (ed.) Emerging Technology: Consequences for Economic Growth, Structural Change and Employment. 1982.
- ¹⁷⁵Подсчитано по: Survey of Current Business. 1983. Feb. P. 24, 28.
- ¹⁷⁶Подсчитано по: Survey of Current Business. 1973. Dec. P. 17; 1982. Aug., P. 19.
- ¹⁷⁷Подсчитано по: Survey of Current Business. 1983. March. P. 28-29.
- ¹⁷⁸Ibid.
- ¹⁷⁹Transnational Corporations in World Development. Third Survey. N.Y., 1983. P. 166.
- ¹⁸⁰Survey of Current Business. 1973. Dec. P. 17; 1982. Aug. P. 19.
- ¹⁸¹U.N. Transnational Corporation in World Development. A Reexamination. P. 126-127.
- ¹⁸²Survey of Current Business. 1983. March. P. 28-29.
- ¹⁸³Survey of Current Business. 1982. August. P. 19.
- ¹⁸⁴Science Indicators 1980. Wash. 1981. P. 210, 212, 248.
- ¹⁸⁵Survey of Current Business. 1983. June. P. 38.
- ¹⁸⁶Fortune. 1977. August. P. 114.
- ¹⁸⁷Mason R.H., Miller R.R., Weigel D.R. The Economics of International Business. N.Y., 1975. P. 221.
- ¹⁸⁸Technology. Innovation and Economic Policy. Edit / By P.Hall. N.Y., 1986. P. 111, 108, 130.
- ¹⁸⁹Von Kirchbach Fr. Economic Policies Toward Transnational Corporations. The Experience of the Asian Countries. P. 271, P. 285.
- ¹⁹⁰Saini M.K. Politics Multinationals. P. 218, 279.

- ¹⁹¹Chaturvedi T.N. Transfer of Technology among Developing Countries. New Delhi, 1982. P. 23, 26.
- ¹⁹²Harbison Fr., Myers Ch. Management in Industrial World. N.Y., 1959; Likert R. The Humen Organization: its Management and Value. N.Y., 1960.
- ¹⁹³Kumazawa S. Future Management-Effective Use of Humen Resources. Management Japan. July-Sept. 1967. P. 5.
- ¹⁹⁴Harbison Fr., Myers Ch. Management in Industrial World. N.Y., 1959.
- ¹⁹⁵International Corporations and endogenous Development... P. 206-207.
- ¹⁹⁶The Frightening Angels, A Study of U.S. Multinationals in Developing Nations. Kent State University Press (USA) 1975 / By A.R.Negandhi, S.B.Prassad.
- ¹⁹⁷Multinational Corporations in World Development. N.Y., 1974. P. 53.
- ¹⁹⁸Народы Азии и Африки. 1983. N 1. С. 8-19.
- ¹⁹⁹UNESCO. Statistical Yearbook. P., 1979.
- ²⁰⁰Schumpeter J. Capitalism, socialism and democracy. 1947; Berle A. and Means A. Modern Corporation and Private Property. 1932; Burnham J. Managerial Revolution. 1941; Drucker P. The Concept of Corporation. 1946; The New Society. 1950; Galbraith J.K. The New Industrial State. 1967.
- ²⁰¹Capitalism Today. Edit / By Daniel Bell and Irving Kristol. N.Y., 1971. P. 65.
- ²⁰²Лебедева Е.А., Недотко П.А. Внедрение изобретений в промышленности США (Роль мелкого исследовательского бизнеса). М., 1984; Ткаченко А.Н. Не-монополистический сектор в условиях современного капитализма. М., 1985.
- ²⁰³Schmookler J. The Changing Efficiency of the American Economy, 1929-1938 // Review of Economics and Statistics. 1952. 34:627-34; Villard H.H. Competition, Obligopoly and Research // Journal of Political Economy. 1958. 66:483-97; Worley J.S. Industrial Research and New Competition // Journal of Political Economy. 1961. 66:183-186; Scherer F.M. Firm size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Innovations // American Economic Review. 1965. 55:1097-125; Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation. N.Y., 1968; Link A.N. Firm Size and Efficient Entrepreneurial Activity // Journal of Political Economy. 1980. 88:771-82; Adams W.J. Firm Size and Inventive Activity // European Economic Review. 1979. 12:319-40; Soete L.C. Firm Size and Inventive Activity // European Economic Review. 1979. 12:319-40; Kamien M.I. and Schwartz Nancy L. Market Structure and Innovation. Camb. 1982; Self-Financity of and Rand Project // American Economic Review. 1978. 68:252-61.
- ²⁰⁴Arrow K.J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention // В работе: The Rate and Direction of Inventive Activity, edit. By Richard R. Nelson. Princeton, 1962. P. 609-24.
- ²⁰⁵Schmookler S. Patents, Invention and Economic Change. Cambridge, 1972. P. 37.

- ²⁰⁶False profits//By T.P. Corney. Ldn, 1981. P. 140-141.
- ²⁰⁷Myers S., Marquis D. Successful Industrial Innovation. Wash., 1969. P. 256; Senate U.S. Subcommittee on Antitrust and Monopoly Economic Concentration. Part III. Wash., 1966. P. 1296.
- ²⁰⁸Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation. N.Y., 1968; American Economic Review. 1965. Dec.; Research Management. 1976. July.
- ²⁰⁹False profits//By Thomas P.Camey. Ldn, 1981. P.108; Research and Development in Industry 1981. Wash. 1983. P. 3, 24.
- ²¹⁰Vital M. Small Business in American Economy. Wash., 1973. P. 318, 140.
- По классификации, принятой в статистике США, наукоемкой является продукция, выпускаемая теми отраслями промышленности, где на 1 тыс. служащих в сфере НИОКР заняты 25 и более ученых и технических специалистов, а общие расходы на НИОКР составляют не менее 3,5% от объема реализованной продукции. По этой классификации к наукоемким товарам относятся химикалии, машины и оборудование, летательные аппараты и другая продукция авиостроения, приборы (научные и специальные) и инструменты.
- ²¹¹Capitalism Today. Edit // By L.Bell and I.Kristol. N.Y., 1971. P. 64.
- ²¹²Крупнейшие промышленные и торговые монополии. Экономико-статистический справочник. М., 1986. С. 139.
- ²¹³Business Week. 1980. 29 Dec. P. 47; 1981. 4 May. P. 120.
- ²¹⁴Далин С.А. США: послевоенный государственно-монополистический капитализм. М., 1972. С. 165-166. Расчет осуществлен на основе данных Statistical Abstract of the United States. 1966, 1968, 1970, 1971; Economic Report of the President. 1964.
- ²¹⁵Bozeman V. and Link A.N. Investments in Technology. Corporate strategies and Public Policy Alternatives. Praeger, 1983. P. 30; Statistical Abstract of the United States. 1988.
- ²¹⁶Растущее нежелание американских ТНК инвестировать капитал в финансирование изобретений и создание принципиально новой технологии буржуазные эксперты объясняют высоким уровнем риска: 60-90% новейших товаров не имеют успеха на рынке (Roman D.D., Puett J.F. International Business and Technological innovation. N.Y., 1983. P. 8).
- ²¹⁷Strategic Planning for technology industries // By Ph.M.Sherman Menlo Park, California, 1982. P. 29-30.
- ²¹⁸Ibid. P. 124-163.
- ²¹⁹Blending of New and Traditional Technologies. Case Studies // By A.Bhalla, D.James and Y.Stevens. Dublin, 1984. P. 102.
- ²²⁰Назаревский В.А. Разработки и освоение новой продукции в США (практика корпораций). М., 1977. С. 23.

- ²²¹Research policy. Amsterdam, 1982. Vol. II. N 2. P. 83-94. Оценка дана в результате исследования расходов на нововведения в 33 фирмах.
- ²²²NASD Small Business Financing. Wash. 1980. P. 9.
- ²²³Venture Capital Markets for Regeneration of Industry. Proceedings of the symposium held in Luxemburg 23-25 Nov. Edit/By J.M.Gobb. North Holland. 1983. P. 44.
- ²²⁴Мировая экономика и международные отношения. 1973. N 11. С. 120.
- ²²⁵Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 116.
- ²²⁶Venture Capital Markets for Regeneration of Industry. Edit/By J.M.Gobb. North Holland. 1984. P. 44.
- ²²⁷Mansfield E. The Economies of Technological Change.
- ²²⁸Hacking A. Economic Aspects of biotechnology. Camb., 1986. P. 43.
- ²²⁹См.: Декайо М., Гомбо Ж.-Л. Кризис капитализма сегодня и завтра. М., 1984. С. 85, 141-144.
- ²³⁰NASD Small Business Financing. Wash. 1980. P. 9.
- ²³¹Economic Aspects of biotechnology//By A.Hacking. Camb., 1986. P. 249.
- ²³²International Business and Technological innovation//By D.D.Roman, J.F.Ruett. Ir. N.Y., 1983. P. 203.
- ²³³Hacking A. Economic Aspects of biotechnology. Camb., 1986. P. 27.
- ²³⁴Наука и жизнь. 1986. N 11. С. 64-65.
- ²³⁵Wall Street Journal. 1980. 3 Dec., 5. Nov.
- ²³⁶Ibid.
- ²³⁷Мировая экономика и международные отношения. 1982. N 1. С. 78.
- ²³⁸NASD Small Business Financing. Wash., 1980. P. 9.
- ²³⁹Business Week. 1983. 25 April. P. 64.
- ²⁴⁰Мусатов В.Т. США. Биржа и экономика. М., 1985. С. 146-147.
- ²⁴¹Business Week. 1982. 11 Jan. P. 61.
- ²⁴²Venture Markets for the Regeneration of Industry edit/By J.M.Gibb. Brussel, 1984. P. 12, 27.
- ²⁴³Capitalism today. P. 64.
- ²⁴⁴Business Week. 1983. 24 Jan. P. 50.
- ²⁴⁵Мировая экономика и международные отношения. 1982. N 1. С. 77.
- ²⁴⁶Economic Aspects of biotechnology. P. 50.
- ²⁴⁷Wall Street Journal. 1980. 17 Nov.
- ²⁴⁸Business Week. 1983. 25 April. P. 64; Wall Street Journal. 1984. Aug. 17.
- ²⁴⁹Economic Aspects of biotechnology. P. 46.



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
ОТДЕЛ ПЕРВЫЙ	
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГОСПОДСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ 11	
<i>Глава I.</i> Система традиционных форм международного господства монополий: новые явления 15	
1. Преимущественный рост внешнеэкономической деятельности ТНК по сравнению с их национальной деятельностью	16
2. Сдвиги в развитии внешнеэкономической экспансии ТНК: преимущественное развитие зарубежного производства по сравнению с экспортом товаров	25
3. Динамика частных прямых зарубежных инвестиций: традиционные показатели в свете новых экономических процессов	40
<i>Глава II.</i> Экономическая политика развивающихся стран по ограничению деятельности иностранного капитала и развитие новых форм экономического господства ТНК 53	
1. Отношения колониализма в нефтедобывающей промышленности: борьба за их преодоление в распределении доходов	57
2. Отношения колониализма в нефтедобывающей промышленности: борьба за их преодоление в сфере производства	66
3. Экономические рычаги неоколониализма	75
<i>Глава III.</i> Научно-техническая монополия ТНК и ее место в современной системе международного монополистического господства 89	
1. Монополизация процесса производства и использование научно-технических знаний, изобретений и усовершенствований	92

2. Мировой рынок научно-технических, управленческих и организационных знаний	103
3. Взаимодействие вывоза товаров, капитала и новой технологии в системе современного международного монополистического господства	110

ОТДЕЛ ВТОРОЙ

АЛЬТЕРНАТИВА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОНОПОЛИИ ТНК В КОНЦЕПЦИЯХ "НАЦИОНАЛЬНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА" РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН 118	
<i>Глава IV.</i> Ограниченные возможности создания независимой экономики с помощью заимствования иностранной технологии 122	
1. Вклад ТНК в систему "наука-техника-производство" в развивающихся странах	123
2. Расширенное воспроизводство научно-технической зависимости развивающихся стран от центров мирового капитализма	130
<i>Глава V.</i> Развитие национального научно-технического потенциала: опора на крупные или мелкие фирмы? 145	
1. Современный миф о преимуществах мелкой фирмы перед крупной	147
2. Научно-техническое развитие как сфера капиталистического предпринимательства для крупных и мелких фирм	153
3. Особенности специализации мелких и средних фирм в "венчурном" предпринимательстве	163
<i>Примечания</i>	179