Правительство Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

“Национальный исследовательский университет   
Высшая школа экономики”

**Факультет мировой экономики и мировой политики**

**Кафедра международных валютно-финансовых отношений**

###### ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: “Американские ТНК как фактор влияния в Китае”

Студент группы № 467

Тамамян Арутюн Артакович

Руководитель ВКР

профессор

Братерский Максим Владимирович

Москва

2013

**Содержание**

**Введение…………………………………………………………………..……..3**

**1.Прямые иностранные инвестиции и**

**становление экономики США………………………….………………….….6**

* 1. **Экономика Иностранных Инвестиций……….…………………...…6**
  2. **Прямые иностранные**

**инвестиции и становление экономики США……………………….7**

* 1. **Внутренняя политика и Иностранные Инвестиции……………….8**

**1.4. Политический заказ на прямые иностранные инвестиции.……..….11**

**1.5. Политическая сторона иностранных инвестиций……………………13**

**2.Частный капитал США как инструмент влияния….………16**

**2.1. Механизмы использования экономической силы...……...16**

**2.2.Прямые инвестиции во вторичный сектор……..………….20**

**2.3. Прямые инвестиции в первичном секторе экономики.….23**

**2.4. ТНК и экономическая гегемония США……………………25**

**2.5. ТНК и национальные интересы США…………….....……..27**

3. **ТНК как фактор влияния США в Китае…………….…...…..32**

**3.1. ТНК и американские ценности………………………...…….32**

**3.2. Кейс : Права человека в Китае и американские ТНК...….34**

**3.3. Кейс: Coca-Cola в Китае…………………………………...….37**

**3.4. Кейс: Сбербанк и Опель ………………………………..…….41**

**Заключение……………………………………………………..…...45**

**Введение**

Отношения между Китаем и США никогда не были простыми. С самых давних времен между странами было множество разногласий, но они не мешали государствам тесно сотрудничать в разных сферах. Нельзя сказать, что Китай – враг США, точно так же нельзя сказать, что Китай – друг США. Что можно сказать точно, так это то, что Китай – партнер США во многих сферах.

Почти каждый специалист в области мировой экономики когда-либо занимался Американо-Китайскими отношениями просто потому, что эти страны в наше время имеют самый большой вес в системе мирового хозяйства, так как одна является самым большим рынком сбыта, где потребляется в разы большее количество товаров и услуг, чем в любой другой стране, а другая является глобальным производителем этих товаров. В данном исследовании речь пойдет о том влиянии, которое оказывают американские транснациональные компании, базирующиеся в Китае на политику китайского руководства и в целом на китайское общество.

Исследование актуально на данный момент по нескольким причинам. Во-первых, США и Китай это глобальные игроки на международной арене, от действий которых зависит не только положение американской и китайской экономики, но и общая экономическая ситуация в мире. Во-вторых, опыт американских компаний, безусловно, ценен для любой транснациональной корпорации, потому что практика показывает, что американские фирмы довольно успешно используют свой экономический потенциал и добиваются присутствия в самых разных регионах мира, приводя в действие механизмы своего влияния на территории иностранных государств. В-третьих, анализируя действия американских компаний в Китае, можно сделать выводы о том, как они ведут себя и в других странах, в том числе и в России.

Объектом исследования являются американские ТНК в Китае. Предлагается к рассмотрению ряд кейсов с конкретными ТНК, работающими на территории иностранных государств, на примере которых прослеживается политика американского бизнеса в Поднебесной.

Предметом исследования является влияние, оказываемое американскими фирмами в Китае. В работе описываются механизмы использования частного капитала и прямых инвестиций в качестве инструментов политического влияния. Кроме того, в исследовании оценивается культурное и социальное влияние американских корпораций на китайское общество.

Целью работы является выявление последствий функционирования американских корпораций на территории Китая и культурно-социальных эффектов, связанных с присутствием американского капитала в Поднебесной. Для достижения поставленной цели, следует выделить слудующие задачи:

1. Проследить исторические предпосылки усиления американского влияния в мире
2. Выделить механизмы использования экономических инструментариев для корректировки политики иностранных государств.
3. Доказать существование тесной связи между политической и экономической системой США
4. Сравнить корпоративные интересы американских компаний и национальные интересы США
5. Выявить роль прямых иностранных инвестиций в экономической гегемонии США
6. Оценить влияние американского бизнеса на китайское общество

При написании работы использовались американские и российские книги таких авторов, как Роберт Гилпин, Гэри М. Шифман, М.В.Братерский, Д. Болдвин, Р. Литан, Г. Штиффман, Б.Стейл,Р.А. Эллиот, Р.В. Волбанк и другие. Из периодических изданий, использованных при написании исследования, можно выделить China Daily и The Times. Также в работе использованиы материалы из электронной библиотеки НИУ – ВШЭ и некоторых интернет источников.

**1. Прямые иностранные инвестиции и становление экономики США**

**1.1.Экономика иностранных инвестиций**

Говоря об иностранных инвестициях, следует заметить, что они являются одновременно как причиной, так и следствием потери бывшими индустриальными странами-лидерами своих сравнительных преимуществ. Несмотря на рост высокотехнологичных разработок и ноу-хау развитые экономики стремительно теряют свои позиции в базовых производственных сферах. В то же время, развивающиеся страны составляют все более серьезную конкуренцию в разных областях. Это современная тенденция, но ее можно проследить и в истории. Р.В. Волбанк, анализируя причины упадака Римской Империи писал : « Современные исследования показали, что в результате действия в Древнем Риме законов, которые унаследовало современное американское общество, в экономике появилась тенденция экспортировать предприятия и фирмы, а не товары, в то же время происходило смещение торговой активности от более давно разведанных регионов к более новым »[[1]](#footnote-1). Результатом этого процесса является перераспределение богатств внутри мировой экономической системы.

Суть того, о чем идет речь довольно проста : иностранные инвестиции производят как растущие, так и теряющие потенциал лидирующие мировые экономики, но прибегают они к таким инвестициям по разным причинам, на которых автор остановится подробнее позже.

**1.2. Становление американского влияния**

К 1945 году США были впереди всей планеты во всех основных сферах экономической деятельности. В добавок к их производственным возможностям, США обладали тремя важнейшими источниками власти: ядерным оружием, большими золотовалютными резервами и нефтью. Оставаясь единственными в мире обладателями атомной бомбы, США не просто могли использовать "абсолютное оружие" против своих врагов, но и имели потенциал для создания и разработки новых бомб. Американские заводы и фабрики производили больше половины мирового ВВП и обладали половиной всех мировых денежных накоплений. Именно в то время американские нефтяные ТНК вместе с британскими и голландскими компаниями монополизировали огромные месторождения нефти на Ближнем Востоке.[[2]](#footnote-2)   
        Однако существует важное различие между Великобританией в 1815 году и Соединенными Штатами в 1945. Несмотря на то, что Соединенные Штаты вышли из войны в качестве победителей и лидеров, сохраняя за собой огромное влияние в Западной Европе и Азии, им противостоял серьезный соперник в лице Советского Союза. В результате активной деятельности Советского Союза и географической асимметрии силы между СССР и США получилось так, что американская гегемония сильно отличалась от британской.   
Во-первых, власть Британии основывалась на контроле над океаном, а власть США на обладании атомным оружием и превосходстве в космической промышленности. Во-вторых, США были вынуждены создавать и финансировать свои военные базы в Западной Европе и Азии, на которых в том числе и базировалась гегемония США.[[3]](#footnote-3) Североатлантический союз и мирный договор с Японией были выгодны США, так как помогли добиться расположения ядерного зонта над территорией Западной Европы и Японии. В-третьих, американская власть была по большей части обусловлена увеличением зависимости экономик друг от друга в условиях глобализации мирового хозяйства.

**1.3. Внутренняя политика и Иностранные Инвестиции**

Политический заказ являлся и до сих пор является направляющей силой экономической активности американского государства. Производственные мощности не пребывают в отрыве от политической конъюнктуры страны, поэтому говорить о том, что влиятельные политические объединения внутри страны не имеют отношения к экономике не приходится. Экономические отношения еще с восьмидесятых годов прошлого столетия характеризовались как сильно политизированные. Столкновения между государствами в военной сфере или в любых других политических вопросах приводили к снижению товарооборота между странами, ряду протекционистских законов и другим последствиям, явно отражающимся на экономическом положении обеих стран. Важно отметить, что не только внешние политические изменения влияют на экономические связи и деловое сотрудничество, но и внутриполитические шоки серьезным образом сказываются на торговых операциях и экономической активности страны на международных рынках.

Вспомним, что за инвестиционным бумом в Великобритании и США стояла сильная приверженность либеральной политической традиции. Эти взгляды страны распространяли на весь мир в том числе посредством экономической экспансии и с помощью заграничных филиалов своих компаний. Уверенные в своей экономической уникальности и правоте, они предпринимали серьезные усилия для того, чтобы сделать экономическую структуру во всех странах больше похожей на свою собственную, основывающуюся на свободной торговле и незначительном вмешательстве государства в экономику. Перефразируя представителей Министерства Обороны США, можно сказать, что то, что хорошо для Америки – хорошо и для всего мира. Интересно заметить, что в США и Великобритании, в отличие от других развитых капиталистических стран, таких как Франция, Германия или Япония, которые в силу определенных политических причин не вели политику активного инвестирования за рубеж, внутренняя и внешняя политическая линия способствовала инвестированию в иностранные экономики. Однако, как станет понятно позже, иностранные инвестиции в свою очередь также служили в своем роде поддержкой для политической деятельности государства.

Инвестиции в классическом понимании представляют собой сбережения, что значит, что большую роль в процессе инвестирования играет то количество сбережений, которое остается у экономических агентов по результатам их деятельности. Количество сбережений у компаний тоже зависит от государственной политики. Самый сильный эффект, а точнее самый прямой, имеет налоговое законодательство. Во многом именно система налогообложения определяет, в чьих руках концентрируются средства. Будь-то государственные учреждения, частные лица или корпорации, расходуют средства они по-разному и на разные цели. Также от политической ситуации в стране зависит желание и нежелание инвестировать в ее экономику. В страны с агрессивными или нестабильными политическими режимами вкладываться по меньшей мере неразумно по причинам высокой степени риска потери активов.

Стоит заметить, что на протяжении почти всего девятнадцатого века в Великобритании и первой половины двадцатого в США прямые иностранные инвестиции были мало связаны с внутренней политикой. В качестве причины это феномена многие эксперты называют дешевизну инвестиций для американских и британских компаний того времени. С другой стороны, существует мнение, что люди, находящиеся у власти в те времена, не рассматривали иностранные инвестиции в качестве важной составной части национальных интересов. Технологическое превосходство инвестирующей стороны, роль ее валюты в мировой экономике, ее сбережения и либеральные традиции сделали инвестирование в заграничные рынки выгодным и дешевым. Когда же наступил момент перемещения большинства производств в развивающиеся страны, элиты стран-инвесторов начали задумываться об издержках экспорта капитала. Кроме того, местные рабочие стали понимать, что рабочие места перевозятся вместе с производственными подразделениями в другие страны. Другие инвесторы стали осознавать, что начался процесс индустриальной стагнации в развитых странах и в то же время бума в развивающихся. В случае с США, недовольство активным инвестированием в зарубежные экономики начало расти очень быстро, когда к людям пришло осознание того, что их страна сильно зависит от нестабильных в политическом отношении стран-экспортеров нефти и других энергоресурсов. Другими словами, инвестирование в зарубежные экономики стало поводом для волнения когда в странах-инвесторах начался процесс производственного застоя.

**1.4. Политический заказ на прямые иностранные инвестиции**

Чтобы понять, какую роль играет политическая конъюнктура в экономической стратегии Соединенных Штатов, ориентированной на иностранные инвестиции и ТНК, следует начать с анализа периода, следующего после окончания Первой Мировой Войны. События послевоенного периода повлияли на экономические приоритеты США и сформировали основную экономическую линию, которой США придерживаются до сих пор.   
После войны мировая экономическая система рухнула. Одной из причин этого краха, важной именно в рамках нашего исследования, является ослабление Британии и, одновременно, неспособность Соединенных Штатов на тот момент занять лидирующие позиции в мировой экономике. До начала войны Великобритания была главным участником и координатором мировой торговли, однако в двадцатых и тридцатых годах двадцатого века она не смогла предпринять действенных попыток по реструктуризации мировой экономической системы, разрушенной после Первой Мировой Войны, а США не хотели занимать роль Великобритании на тот момент. Такая ситуация лидерского вакуума косвенно стала причиной Великой Депрессии и позже Второй Мировой Войны.[[4]](#footnote-4)   
    Ситуация отсутствия ведущей экономической державы привела к ряду побочных эффектов в мировой экономике. Одним из таких эффектов стало своего рода замыкание разных групп стран внутри определенного региона и сужение торговли до небольших зон, обычно ограничивающихся несколькими странами, объединенными в торговый блок.[[5]](#footnote-5) Примерами гегемонов в рамках разных блоков может служить Германия в Центральной Европе и Япония в Азии. США не обладали достаточным запасом преимуществ для того, чтобы изменить ситуацию в тот момент. И когда в 1932 году Франклин Рузвельт заявил, что США необходимо отойти от золотого стандарта, он еще больше изолировал страну от лидерских позиций в мировой экономике.   
   Другой эффект не менее, а, возможно, даже более важен в рамках нашего исследования. В период с 1934 по 1936 Сенат принял ряд законов, позволяющих более гибко работать в сфере тарифного регулирования и протекционистских мер, что стало одним из первых шагов к трансформации США в сильного торгового партнера и хорошего рыночного стратега, претендующего на лидирующие позиции в мире. Можно утверждать, что либерализация мировой экономики стала лейтмотивом американской политики в период до и во время Второй Мировой Войны.  
 Пролоббированные американцами проекты, такие как ВТО и торговые правила ГАТТ, отражали в себе стремление США свести на нет существующую на тот момент дискриминацию американских товаров в Европе, в частности, в Великобритании. Отсутствие дискриминации и низкие барьеры для входа на рынок были основными приоритетами американской торговой модели. начиная с середины тридцатых годов США начали активно использовать свои экономические рычаги влияния для получения доступа к новым рынкам. Однако важно заметить, что с развитием конфликта между капиталистической Америкой и социалистическим Советским союзом политика США менялась. Позже американское руководство наоборот поддерживало дискриминацию против товаров американских компаний с целью концентрации ресурсов в западной Европе и капиталистических странах.   
        Обратим внимание на то, что даже Холодная Война, казалось бы явление в первую очередь политического характера, обслуживалась экономическим потенциалом Соединенных Штатов и началась по экономическим причинам, связанным с получением контроля над мировыми рынками.

**1.5. Политическая сторона иностранных инвестиций**

В то время как экономический аспект инвестиций связан с экономическими и технологическими изменениями в структуре мировой экономики, политический не рассматривает ТНК в отрыве от государственной политики, как правило, с помощью налогов стимулирующей инвестиции в иностранную, а не в собственную экономику[[6]](#footnote-6). C такой точки зрения, стратегические цели ТНК довольно близки к целям самих США, ведь то, чем занимаются ТНК, можно охарактеризовать как распространение своего влияния и получение контроля над новыми ресурсами при увеличении прибыли. Самым важным инструментом, который обуславливает поведение ТНК является фискальная политика властей США, которая играет огромную роль в формировании стратегии компаний и распределении средств корпораций.    
      С данной точки зрения иностранные инвестиции объясняются как своеобразное сочетание политического заказа, либеральных взглядов и государственной политики, направленной на поощрение экономической экспансии. Такая теория подводит к факту о том, что самые сильные американские компании действуют на рынках в условиях олигополии, поощряемой государством. Конечно, нельзя утверждать, что изменение этих законов сведет на нет инвестирование в иностранные экономики, однако, можно говорить, что множество стимулов для иностранных инвестиций перестали бы существовать.   
    В рамках государственного влияния на экономическую экспансию ТНК выделяют два эффекта. первый эффект касается налогообложения прибылей полученных в зарубежных филиалах, а второй касается формирования определенной экономической структуры в стране с помощью политических инструментариев.   
     Многие экономисты осуждают такого рода участие государства в формировании экономической структуры страны. Такие меры, по их мнению, создают лишние стимулы для американских компаний инвестировать в иностранные экономики. Иными словами, они нарушают принцип "налогового нейтралитета", который заключается в том, что налогообложение не должно влиять на эффективное распределение капитала.[[7]](#footnote-7)Это значит, что средства, которые могли бы доходить до акционеров компании или быть ренвестированы внутри страны, направляются в иностранные экономики.[[8]](#footnote-8) .   
     Проанализировав не только "теорию политического заказа" прямых иностранных инвестиций, но и экономические теории, объясняющие данный феномен, можно прийти к одному главному выводу: основной целью, которую преследуют корпорации, инвестируя в новые страны, является максимизация размеров корпорации и преодоление всякой конкуренции как внутри страны, так и за границей.[[9]](#footnote-9)

**2.Частный капитал США как инструмент влияния**

**2.1. Механизмы использования экономической силы**

В данном разделе обратимся к тому, каким образом страны могут использовать экономический потенциал для достижения своих целей, то есть поговорим об экономических инструментах внешней политики. Не стоит путать это понятие с внешнеэкономической политикой, так как она направлена на достижение экономических целей в то время как экономические инструменты внешней политики используются для достижения политических целей экономическими методами.

С 80х годов двадцатого века до этого момента объемы торговли между странами возросли почти в три раза.[[10]](#footnote-10) Это стало хорошей возможностью для Соединенных Штатов использовать еще один рычаг влияния на различные государства. Ограничивая или, наоборот, поощряя доступ некоторым государствам к мировой торговле, США могут получать козыри на мировой экономической, а, еще чаще, политической арене.

Существуют разные механизмы использования экономического влияния, условно разделим их по принципу «кнута» и «пряника». Первые меры влияют негативно на экономическое положение стран, к которым применяются, а вторые позитивно.

К первым можно отнести, например, ограниченный доступ к финансовым рынкам. Не секрет, что самые желанные для IPO биржи находятся в экономически продвинутых странах, и, ограничение доступа к финансовому рынку может иметь весьма пагубные последствия для иностранных компаний. Для Соединенных Штатов данный механизм сводится к установлению строгих правил для IPO компаний. Например, любая компания обязана предъявить информацию обо всех рисках, связанных с инвестированием в ее акции, вплоть до формулировки «риск санкций со стороны американского правительства». Очевидно, что такого рода формулировки полностью развязывают руки представителям американской стороны, которые могут просто не пускать компании из неугодных стран на финансовые рынки США. Также есть специальный список стран поддерживающих терроризм, составленный Госдепартаментом Соединенных штатов, компании из которых не имеют права на доступ к американским финансовым рынкам. [[11]](#footnote-11)Существует еще несколько списков с неугодными компаниями, например, офис глобальных рисков безопасности определяет компании, которые увеличивают риски для безопасности людей в мире.

Кроме того, примером ограничивающей политики может служить ситуация с суверенными фондами, контролируемыми правительствами разных стран. Когда в Соединенных Штатах начался ипотечный кризис 2008 года, который перекинулся и на страны Западной Европы, такие государства, как Китай стали активно скупать активы больших европейских и американских банков, находящихся на пороге банкротства. Так как суверенные фонды находятся под контролем государств, в которых базируются, они могут вполне действовать в интересах определенных политических кругов. Опасаясь сильного влияния сторонних государств на свою экономику, США и другие развитые страны наложили ряд ограничений на суверенные фонды. Среди требований к суверенным фондам одним из главных является отсутствие «геополитических целей». Таким образом, американское правительство распространило гораздо более жесткие требования к суверенным фондам, фактически, приравняв их к частным фондам.

Другим инструментом влияния являются торговые санкции. С начала семидесятых годов до конца двадцатого века санкции в мире на государственном уровне применялись более ста раз[[12]](#footnote-12).Они направлены против определенных государств, нарушающих нормы международного права или ведущих неугодную для страны-источника санкций политику.

Однако в рамках данного исследования куда интересней инструменты стимулирующего типа или, условно говоря, позитивные санкции. Существуют разные виды стимулирующих санкций, но раз речь пойдет о ТНК, то сосредоточим внимание на прямых инвестициях.

Как правило, в современной мировой экономике прямые инвестиции осуществляются частными структурами, но на них оказывает непосредственное влияние и государство. Существует несколько моделей, объясняющих суть влияния прямых инвестиций на политику и экономику принимающей стороны.

Первую из таких моделей называют моделью «Троянского Коня», подразумевая, что принося что- то полезное, в данном случае инвестиции, страна-источник этих инвестиций приносит и что-то выгодное только ей самой. Термин «инфраструктура зависимости», впервые примененный по отношению к странам Латинской Америки исследователем Сьюзан Боденхеймер[[13]](#footnote-13), сегодня можно отнести к куда большему числу стран, включая Китай. Смысл в том, что получая зарубежные инвестиции государство частично теряет политическую самостоятельность. Происходит это по нескольким причинам. С одной стороны, распространив экономическое влияние в стране, иностранцы получают большое влияние на экономические решения ее руководства. С другой стороны, иностранные компании распространяют все большее влияние на уровень благосостояния населения принимающей страны[[14]](#footnote-14). Также стоит отметить, что не устаревшей является и неомарксистская теория, утверждающая, что присутствие больших зарубежных компаний связано с появлением в обществе новой элиты, ориентированной на иностранные государства и ведущей политику в интересах заграничного руководства. Нельзя свести настолько сложный процесс взаимодействия к нескольким конкретным эффектам, потому что на сегодняшний день отношения между принимающей и инвестирующей стороной представляют собой целую сеть связей[[15]](#footnote-15).

Второй экономический механизм, с помощью которого политики осуществляют свои планы, заключается в том, что прямые инвестиции направляются в те страны, политика которых отвечает требованиям страны-инвестора, и, наоборот, те страны, которые по каким либо причинам не ведут себя не так, как хотелось бы стране-инвестору, остаются без инвестиций, что серьезно влияет на распределение средств и развитие разных регионов и стран. Американские ученые не просто доказали, что прямые инвестиции в экономику страны способствуют ее развитию, но и провели ряд исследований непосредственно по отдельным странам, в которые США инвестировали свои средства с тем, чтобы выяснить какой эффект ожидается от этих инвестиций.

Третий механизм заключается в том, что инвестиции имеют разный эффект в зависимости от того, в частную или в государственную структуру они инвестируются. Если средства инвестируются в государственный сектор, то это положительным образом сказывается на положении правящего режима в данной стране, так как укрепляется его экономическое подспорье. В то же время, инвестируя в частные фонды и фирмы, иностранное государство вмешивается в распределение экономического, а, соответственно, и политического влияния на территории другого государства, что создает своеобразные свободные зоны, которые со временем вполне смогут развиться до больших масштабом и иметь реальный вес в политической жизни страны.

**2.2.Прямые инвестиции во вторичный сектор**

Если говорить об инвестициях во вторичный сектор, то объяснить их набором факторов и предпосылок намного сложнее. Сложно понять на первый взгляд, зачем корпорации брать на себя издержки по строительству заводов в других государствах, когда она может намного проще, а может и выгодней, может экспортировать готовые товары или продавать лицензии на производство определенного товара иностранным производителям. Ниже рассмотрим факторы и теоретические предпосылки, объясняющие явление прямых иностранных инвестиций американских корпораций.   
      В неоклассической модели иностранные инвестиции объяснены довольно просто: капитал имеет свойство перетекать из мест, где он есть в избытке, в места, где его не хватает и где он может принести больше прибыли. заметим, что такая логика хорошо объясняет феномен портфельных инвестиций или инвестиций в облигации, но по определенным причинам, которых мы коснемся чуть позже, для объяснения прямых инвестиций требуется более сложный поход.[[16]](#footnote-16)    
    Основные и всем известные стимулы к иностранным инвестициям сразу приходят на ум: преодоление протекционистских мер других государств, близость к рынкам сбыта, упрощенное законодательство в развивающихся странах и др. Однако такой перечень факторов не достаточен для объяснения столь сложного и всемирного явления. Чтобы добиться полного понимания, следует обратиться к трудам целого ряда экономистов, посвященным теме прямых иностранных инвестиций.     
       Ученых, работающих в данной сфере можно разделить на группы по нескольким принципам. Во-первых, по принципу позитивного или негативного отношения к самому феномену транснациональных корпораций. Есть те, кто находит в существовании ТНК больше плюсов, чем минусов, но есть и те, кто считает, что без них мировая экономическая система работала бы более эффективно. Во-вторых, можно разделить всех ученых, работающих в данной области, по принципу того, какие причины образования ТНК они выделяют в качестве главных. Есть те, кто считает появление ТНК неотъемлемой частью современной экономической системы и логичным результатом ее деятельности. Но есть и такие специалисты, которые видят большую долю государственных усилий и государственной поддержки в создании ТНК, особенно в тех странах, где с корпораций казна имеет большие налоговые поступления. И кроме того, ученые делятся по принципу того, как они оценивают влияние ТНК на экономику страны, в которой базируются.   
      Конечно, эти группы не взаимоисключающие, множество авторов книг и статей может быть отнесено сразу к нескольким из них. Автор обратился к работам таких авторов, как Раймонд Вернон, Стефан Гимер и Пегги Мусгрейв. В то время как Вернон[[17]](#footnote-17) относиться критично ко многим сторонам деятельности ТНК, в общем и целом он сторонник их существования, верит в то, что они созданы лишь под влиянием экономических сил и уверен, что стратегия иностранных прямых инвестиций является защитным механизмом экономики. В то же время марксист Гимер[[18]](#footnote-18) писал, что ТНК довольно агрессивны в своих действиях и считал их прямым следствием существования капиталистического строя. Мусгрейв ближе к точке зрения меркантилистов, которые считали ТНК нейтральным по своему воздействию на общество, но все таки характеризовали их поведение как агрессивное.   
      Важно понимать, что разные ученые в своих трудах фокусировали внимание на разных аспектах, связанных с прямыми иностранными инвестициями. Существуют работы, упор в которых сделан на экономическую выгоду, получаемую от инвестиций в зарубежные экономики, но существуют и теории, которые рассматривают в первую очередь политический аспект прямых иностранных инвестиций. Роль политики в такого рода инвестициях чрезвычайно важна в рамках нашего исследования.

    **2.3. Прямые инвестиции в первичном секторе экономики**

Когда речь идет о добывающих отраслях, прямые инвестиции в зарубежные экономики объясняются очень просто. Они в первую очередь обусловлены наличием больших ресурсов в стране, принимающей инвестиции, и во вторую снижающейся ценой транспортировки продуктов на большие расстояния. Кроме того, для больших корпораций важно сохранять монопольные преимущества в разных регионах мира, так что такие инвестиции имеют еще и стратегическое значение. По своей природе такие отрасли являются олигополиями, причем, как правило, вертикально интегрированными. Корпорации контролируют добычу, транспортировку, обработку и иногда даже маркетинговую стратегию. В результате несколько американских и западноевропейских корпораций в послевоенное время контролировали доступ почти всех капиталистических стран к ценным минеральным ресурсам.     
  Также как и в случае с инвестициями во вторичный сектор, США начали расширять сферы экономического влияния в области добычи полезных ископаемых за несколько десятилетий до начала Первой Мировой Войны. В нефтяной промышленности, например, американские компании, конкурируя в основном с британскими корпорациями, добились значительной доли на мировом рынке нефтепродуктов до начала Второй Мировой войны[[19]](#footnote-19). После 1945 года тенденция к расширению американских компаний усилилась почти вдвое, особенно на Ближнем Востоке. Однако после войны мотивацией к инвестициям в заграничные экономики стал дефицит минеральных ресурсов в самих США.   
   Кроме того, американское налоговое законодательство способствовало инвестициям в зарубежные экономики. Во времена, когда война в Корее была уже неизбежна, и конфликт с СССР набирал обороты, президент Трумэн создал комиссию, которая должна была проанализировать экономическую ситуацию в стране и прийти к решению, которое могло бы улучшить финансовое положение США и их конкурентоспособность на мировой экономической арене[[20]](#footnote-20). Вывод, к которому пришла комиссия, заключался в том, чтобы изменить налоговое законодательство таким образом, чтобы американские компании увеличили свои инвестиции в иностранные добывающие отрасли. В результате поправок к законодательству для американских компаний открылась новая возможность инвестировать в сравнительно дешевые методы и источники добычи энергии в других странах, а не разрабатывать дорогостоящие, низкокачественные ресурсы внутри страны. Таким образом, американская экономика из автономной и самодостаточной превратилась в зависимую от экспортных товаров и импортирующую большинство энергоресурсов.

**2.4. ТНК и экономическая гегемония США**

Перед первой мировой войной, когда Великобритания занимала лидерские позиции в мировой экономической системе, главную роль в сохранении межнациональных экономических связей играли британские банкиры и финансисты. Несмотря на то, что они извлекали личную выгоду от своей деятельности, их интересы совпадали с интересами Великобритании, что способствовало британской гегемонии в мире.

Следом за ослаблением британского влияния во время Первой Мировой войны главенствующая роль от банкиров и финансистов перешла к владельцам производств и управляющим корпорациями.[[21]](#footnote-21) Увеличение прямых иностранных инвестиций в период между мировыми войнами и экспансия американских компаний после победы сил союзников во Второй Мировой войне оказали влияние на мировую экономику, прививая ей новый стиль управления и организации.

Огромные корпорации получили свое развитие и, по большому счету, помогли американской экономике выйти на лидирующие позиции в мире, став своеобразным механизмом интеграции капиталистических экономик. Вследствие этого, американские компании стали инструментом влияния США. Несмотря на то, что американское правительство не предполагало, что корпорации разрастутся до таких масштабов, при которых смогут оказывать значимое влияние на все экономики стран капиталистического блока, оно все таки всячески поддерживало экономическую экспансию американских компаний после второй мировой войны. Создание Корпорации Частных Зарубежных Инвестиций, агентства при правительстве, специализирующегося на финансировании инвестиций в зарубежные и развивающиеся рынки, лишь один пример политики государства, направленной на поддержание корпоративной экспансии.[[22]](#footnote-22) В то время, как экономическая сила Великобритании была сосредоточена в Лондоне, влияние США поддерживалось за счет транснациональных корпораций.

Однако сложно поверить в то, что корпоративная экспансия была запланирована американским руководством. Скорее, постепенное усиление позиций американских корпораций за рубежом показало, что можно использовать ТНК в качестве инструментария для достижения политических целей.

В истории США существует множество примеров, когда государственные деятели прибегали к использованию ТНК в политической сфере. Один из примеров касается американского платежного баланса. Как будет сказано ниже, географическое положение Соединенных Штатов обусловило особенности расходов США на оборону и дипломатию. Речь идет в первую очередь о соседстве с СССР и с Китаем. В пятидесятых годах в связи с большими расходами на оборону платежный баланс США стал дефицитным. Именно тогда потенциал быстро растущих компаний был замечен, так как именно доходы американских ТНК за границей помогли выйти из дефицита.

В купе с финансовым влиянием американской валюты и грозностью ядерного оружия, транснациональные корпорации стали одним из основополагающих столпов силы Соединенных Штатов. Интересно, что эти три фактора американского влияния поддерживают не только гегемонию США, но и друг друга. Выше говорилось о том, что в послевоенное время политическое влияние и военная мощь США стали ключевым фактором становления американских компаний, но следует сказать, что обратное утверждение тоже является правдой: корпоративная экспансия в свою очередь стала поддержкой для военной и политической деятельности Соединенных Штатов.

**2.5. ТНК и национальные интересы США**

Сложно переоценить важность экономической экспансии транснациональных корпораций для американской внешней политики. Как было сказано ранее, ТНК являются центром сосредоточения самой большой экономической мощи в США. То, что они используют свою финансовую мощь для влияния на политические решения, принимаемые в стране, не вызывает сомнений. Однако нельзя упустить из виду тот факт, что хоть и редко, но случается, что национальные интересы США и корпоративные интересы американских компаний не совпадают. Случается это крайне редко, так как по своей природе ТНК и правительство США движутся в одном направлении. Как правило, корпоративные интересы совпадают с национальными, потому что и политическая и экономическая элиты США придерживаются одной и той же либеральной модели мировой экономики.

Послевоенная политическая конъюнктура в США способствовала экономической экспансии корпораций и созданию в мире обстановки, при которой спрос на американские товары рос огромными темпами. Так же как торговая мощь Великобритании была лейтмотивом экономики девятнадцатого века, корпоративная экспансия США стала главным феноменом двадцатого.[[23]](#footnote-23) Точно так же как и в случае с Великобританией, интересы политических и экономических деятелей США совпадали, что способствовало развитию как в экономической, так и в политической сфере.[[24]](#footnote-24)

История знает примеры того, как на решения американского руководства напрямую влияли интересы транснациональных корпораций. Например, американская политика по отношению к Кубе при Феделе Кастро или к Чили при Алленде была сформирована, почти исключительно основываясь на воле экономической элиты страны, которую до сих пор представляют владельцы самых больших американских компаний. Можно вспомнить поправку Хикенлупера от 1962 года и следующие за ней политические решения властей Вашингтона, которые запретили финансово помогать странам, которые конфисковали собственность американских корпораций без какой-либо компенсации.

В предыдущей главе речь заходила о налоговом законодательстве США и о том, что именно оно способствует обильным инвестициям в иностранные экономики, но существует и обратная зависимость. На особенности налогообложения можно взглянуть с другой стороны. Ведь они являются примером, подтверждающим влияние корпораций на государственную политику. Лоббистам транснациональных корпораций удалось выиграть в борьбе со сторонниками высоких налогов и получить выгодные для себя условия, позволяющие инвестировать деньги в зарубежные предприятия и довольствоваться более низким налоговым бременем.

Вообще, в конце шестидесятых годов прямые иностранные инвестиции стали крайне политизированы. Сплотившиеся представители профсоюзов, понимающие, что инвестиции в иностранные экономики создают ситуацию, при которой большое количество рабочих мест экспортируется за рубеж, развернули масштабную кампанию за ужесточение налогового законодательства и снижение прямых иностранных инвестиций. Акт о торговле и иностранных инвестициях от 1973 года мог поставить крест на низких налоговых вычетах и вернуть часть капитала, инвестированного в иностранные секторы, в США. Однако при администрации Никсона несколько очень влиятельных членов конгресса со стороны обеих партий и хорошо профинансированные лоббистские организации встали на защиту корпораций. ТНК добились выгодных для себя налоговых вычетов, продемонстрировав свою силу и возможность применять средства, имеющиеся у них на вооружении для отстаивания собственных интересов.

Однако было бы неправильно заявлять, что интересы корпораций и правительства всегда совпадают. Например, во времена холодной войны американские компании лишились больших прибылей из-за американских запретов на «торговлю с врагами», которые распространялись на советский, кубинский и китайский рынки. Вместо американских корпораций на этих рынках главенствующую роль заняли европейские и японские фирмы. Отмена запрета на «торговлю с врагами» была целью американских транснациональных корпораций в течение долгого времени. Для достижения данной цели они нередко прибегали к помощи государств, в которых базировались их филиалы.

Есть еще множество примеров, когда корпоративные интересы фирм шли в разрез с национальными интересами США. Американские нефтяные компании, к примеру, долгое время противоречили общей про-израильской политике Соединённых Штатов, активно сотрудничая с властями мусульманских стран, отрицательно настроенных по отношению к Израилю. Кроме того, очевидно, что война во Вьетнаме также не шла на пользу экономической ситуации в американских компаниях, по крайней мере тех, которые не связаны с оборонной промышленностью. В действительности, недовольство бизнес элиты, касающееся ухудшающейся экономической ситуации в стране и теряющего свои позиции американского доллара, стало одной из главных причин, по которым администрация Никсона решила принять ряд действий с целью мирного урегулирования конфликта.

Самый яркий пример несоответствия корпоративных интересов интересам национальным прослеживается в политике США по отношению к Японии. Во второй половине двадцатого века в целях обеспечения национальной безопасности американское правительство приняло решение сблизиться с Японией не только в политическом смысле, но и в экономическом. Власти США с одной стороны активно поддерживали экспансию японских компаний на американские рынки, а с другой способствовали исключению Японии из стран, в экономику которых инвестируются американские средства. Компании, которые может и хотели бы получить доступ к Японскому рынку, были вынуждены переключить свое внимание на другие страны по причине сильного давления со стороны государства. Все что им оставалось делать – продавать лицензии на производство своих товаров. Таким образом корпорации теряли сравнительные технологические преимущества, что серьезным образом сказывалось на их доходах. К счастью американских корпораций, довольно быстро их позицию взяли в рассмотрение законодатели, и через некоторое время ситуация изменилась в лучшую сторону.

Стратегия корпорации всегда сводится к максимальной свободе от государственного регулирования и в конечном счете имеет целью проникновение на новые рынки и получение новых доходов. Одной из редко упоминаемых, но немаловажных причин прямых инвестиций в иностранные экономики является возможность получения большей свободы действий в другой стране, в том числе юридической и экономической свободы. Как правило, экспансия идет в страны с развивающейся экономикой, где юридические нормы более мягкие и дают большую свободу действий.

Подытожив, можно сказать, что результаты экономической деятельности корпораций говорят о том, что в общем и целом корпоративная экспансия играет на руку политике США и интересы компаний во много совпадают с национальными интересами США.

3. **ТНК как фактор влияния США в Китае**

**3.1. ТНК и американские ценности**

Как подметил Джейкоб Винер, с самого начала процесса инвестирования американских фондов за рубеж политические деятели США приняли решение направлять инвестиции в выгодные для Соединенных Штатов страны и регионы.[[25]](#footnote-25)

Во вторичном секторе экономики американские ТНК контролировали самые активные с экономической точки зрения регионы, в которых были задействованы лучшие технологии, и находились самые большие производственные мощности. Интересно, что они вложили новый смысл в понятие « разделение труда». Теперь под этим выражением понималось разделение функций в рамках одной корпорации в соответствии с территориальным расположением того или иного филиала. Так, например, вопросы, касающиеся управления, финансирования и разного рода исследований, решались в США, а непосредственно само производство располагалось на периферии. Во-многом, именно ТНК стали определять распределение доходов в мире. Что касается первичного сектора, то в нем американские компании получили контроль над обширными месторождениями нефти, таким образом поставив себя в квазимопонопольное положение в отдельных регионах мира.

ТНК, работающие в первичном секторе, имеют приоритет для правительства США по целому ряду причин. Во-первых, раз это американские компании, то американские клиенты имеют привилегированную позицию в случае возникновения кризиса на рынке энергоресурсов. Во-вторых, это прибыльный сектор для самих ТНК, способных экономить на масштабе. Таким образом, влияя и поддерживая ТНК первичного сектора, правительство США имеет целью получить доступ к новым источникам и рынкам сбыта сырья.[[26]](#footnote-26)

Но самый главный вывод данной главы заключается в том, что экономическое расширение американских корпораций имело и другое социально-политическое значение. Оно способствовало распространению американских идеалов и идей либерализма в принимающих странах. Можно назвать связанную со всем сказанным выше теорию «теорией взаимозависимости». Об этом феномене еще в 1975 году в своей книге «Американская сила и ТНК» говорил Роберт Гилпин.[[27]](#footnote-27) Суть его в том, что отношения между странами становятся многоуровневыми и уже нельзя контролировать все сферы общества сверху. Если в девятнадцатом веке , скажем, решения по всем вопросам, начиная от политики и заканчивая экономикой, принимали несколько джентльменов сидящих за большим столом, то сегодня в мире столько контактов, никак не фиксируемых и не зависимых от деятельности политиков, что невозможно без серьезных последствий , например, отказаться от торговли с какой-либо страной. Глобализация – не просто понятие из книг по мировой экономике, это реальное явления, которое изменило мир на всегда.

Говоря о Китае и США, теорию взаимозависимости можно применить на все сто процентов, так как это не просто два самых больших экономических центра в мире с партнерами во всех точках земного шара, но еще и самые большие партнеры друг для друга во многих областях. Уровень экономической взаимозависимости Китая с любой страной мира делает работу политиков, имеющих дело с китайской стороной, довольно сложным занятием. Вспомним, что для Китая США является главным партнером по экспорту, так как более 20 процентов экспорта КНР приходится на США, что уже означает, что политикам приходится корректировать свои действия с учетов взаимозависимости двух экономик.[[28]](#footnote-28) Это первый важный эффект, на котором следует заострить особое внимание, так как он играет важнейшее значение для взаимоотношений КНР и США и играет важную роль в процессе сохранения невраждебной атмосферы между двумя странами.

**3.2. Кейс : Права человека в Китае**

**и американские ТНК**

Если учитывать масштабы экономик США и КНР, можно сказать, что потенциал для торговых отношений между этими странами огромен. Однако, согласно многим экспертам, есть некоторые причины, по которым этот потенциал не используется в полной мере. В свете усиления охраны прав человека в мире, имевшего место в последние десятилетия, Соединенные Штаты предпочли ограничить торговлю с Китаем и пересмотреть роль КНР в качестве торгового партнера. Поправка Джексона-Веника, принятая в 1974 году в качестве протеста против ограничения эмиграции евреев Советского Союза, в последствии распространила свое влияние и на КНР. В итоге смысл этой поправки сводился к ограничению торговли со странами, препятствующими эмиграции своих граждан, и мог быть применен к любой стране социалистического лагеря. Только в 2000 году США установили режим наибольшего благоприятствования по отношению к Китаю, что было в большой степени делом рук корпоративной элиты Соединенных Штатов. Но каждый год с тех пор и до самой отмены поправки Джексона Веника в 2012[[29]](#footnote-29) году КНР должна была подтверждать свой статус партнера, и президент Соединенных Штатов сертифицировал китайскую экономику по нескольким пунктам, касающимся соблюдения прав человека.

В данной ситуации все три стороны, участвующие в деле, заняли разные позиции. Китайская сторона выглядела довольно раздраженной и проявляла большую терпимость к диссидентам, выпуская людей, осужденных по политическим статьям, из тюрьмы с тем, чтобы добиться расположения американского правительства. Что касается президента и конгресса, то они оказались между серьезным выбором: удовлетворить интересы правозащитных организаций или интересы бизнеса. Справедливости ради стоит заметить, что Палата Представителей и Сенат включали в себя множество людей, придерживающихся идеалов прав человека и свободы личности. Они заявляли во всеуслышание, что в Китае нарушения международных прав человека переходят все границы. Вот лишь небольшой список их претензий : насильственные аборты, стерилизация в рамках политики «одна семья-одни ребенок», сложная ситуация с Тибетом, лагеря политзаключенных, провал переговоров с Далай Ламой и др.

Безусловно, китайские власти либо полностью отрицали данные обвинения, либо отказывались отчитываться перед американским правительством, будучи суверенным государством. Однако в то время года, когда принималось решение о режиме наибольшего благоприятствования, китайское правительство предпринимало ряд действий и шагов с тем, чтобы показать свою приверженность идеалам прав человека и свобод личности. Все это, конечно, имело экономический, а не политический, как можно было подумать, подтекст. Так, например, в 1993 году китайское правительство арестовало двух лидеров оппозиции, а через несколько дней отпустило на свободу, что было расценено в качестве политического жеста доброй воли представителями США.

Столкновение интересов бизнеса и правозащитников – обычное дело для развивающихся стран. Но в развитых экономиках бизнес соблюдает нормы свободы и прав человека. На лицо принципиальные различия в менталитете и в культуре США и Китая. На этих различиях играют американские корпорации в битве против правозащитных организаций и государственных запретов торговать с нарушителями прав человека. Их доводы буквально сводятся к следующему : путем торговли с Китаем, и тем более путем прямых инвестиций, США могут привить китайцам новый взгляд на права человека и на этику в целом, продвигая идеалы свободы и либерализма за океаном без применения всякого насилия и вооруженных сил. В этом смысле стоит обратиться к примеру, связанному с компанией Кока Кола. Отметим, что данная компания является чисто американской и в головах многих людей является неотъемлемой частью американской культуры. На протяжении нескольких лет данная компания всячески продвигала американские ценности в Китае и культивировала в китайских детях американские ценности. Следующий пример взят из китайской газеты China Daily.

**3.3. Кейс: Coca-Cola в Китае**

‘Coca-cola – первая транснациональная корпорация, которая поучаствовала в программе «Проект Надежда» и инвестировала в него свои деньги» - сказал президент проекта, ориентированного на постройку школ для малоимущих детей и обеспечения едой нуждающихся.[[30]](#footnote-30) С начала сотрудничества в 1993 году Кока Кола пожертвовала более 23 миллионов долларов для данного проекта, что в реальном выражении означает помощь 3600 студентам из нуждающихся сельских семей и обучение более 1000 преподавателей.

Тиан Венхонг, представитель Coca-cola сказал, что для компании важно не то, сколько она пожертвовала, а то каких результатов смогли добиться китайские организации на эти деньги.

Когда произошли трагические события в китае, связанные с землетрясением в городе Венчуан, Coca-cola была одной из первых компаний, пришедших на помощь жителям Китая. Непосредственно сразу после произошедших событий компания выделила около двадцать миллионов юаней для фондов помощи пострадавшим, а по прошествии некоторого времени потратила еще восемьдесят миллионов на реконструкцию школ и других социально важных учреждений.

«Я думаю нашим партнерам будет приятно узнать, что все школы и другие учреждения, спонсируемые нашей компанией, до сих пор стоят, и в них учится не одна тысяча учеников»[[31]](#footnote-31) - заявил Тиян Венхонг.

Стоит отметить, что построив школы нового для Китая типа всего в нескольких кварталах, Coca-cola задала тон для переоснащения и реконструкции множества построек такого плана, изменив отношение китайцев к образованию, питанию и досугу своих детей. Важно упомянуть, что после строительства школ американская компания содействовала созданию библиотек с преимущественно книгами на английском языке и мультимедийных классов, в которых, как правило, показывались американские документальные фильмы.

Coca-cola тщательно работает над своим подходом к процессу производства продукции, демонстрируя приверженность принципам уважения к окружающей среде и к ограниченным ресурсам планеты. Например, компания усовершенствовала свою технологию производства с тем, чтобы использовать на 35 процентов меньше воды. Кроме того, компания создает множество принципиально новых, безопасных для здоровья и хорошо оплачиваемых рабочих мест. Согласно отчетам Coca-cola, компания создала в Китае не меньше 400 тысяч рабочих мест. Также стоит отметить, что Кока Кола – одна из немногих компаний в Китае, спонсирующих сразу целый ряд спортивных мероприятий, начиная от олимпийских игр в Пекине и заканчивая всемирной выставкой в Шанхае. К 2012 году Coca-cola выработала технологии, задействующие на 50 процентов меньше энергии, чем в 2004. Из банок Кока Кола, переработанных после олимпиады в Пекине, было создано более пятнадцати тысяч футболок и кепок. Компания активно пропагандирует американский взгляд на мир и на его будущее, демонстрируя приверженность к американским ценностям.

В апреле 2009 года вместе с Министерством Здравоохранения Китая и Китайской Ассоциацией Журналистов Coca-cola запустила проект Здоровый Китай, целью которого было показать, что, правильным образом регулируя свою диету и делая постоянный комплекс упражнений, любой человек может сохранять здоровый вес своего тела. Большой упор в рамках программы был сделан на взаимодействие с местными СМИ и журналистами в целом с тем, чтобы донести до людей идею о здоровом образе жизни и, прямо говоря, американском методе борьбы с лишним весом. Также данный проект включал специальные конференции с известными экспертами в сфере здравоохранения как с американской, так и с китайской стороны.

Мы рассмотрели только компанию Coca-cola, но на самом деле такую же стратегию поддерживает любая большая американская транснациональная компания в Китае. Приближается второй важный вывод исследования. Американские корпорации вряд ли спонсируют оппозиционеров или какие то антиправительственные организации в Китае не только потому, что эти организации находятся в глубоком подполье, но и потому, что в наше время экономические методы влияния бывают гораздо более действенными, нежели политические. Можно сказать наверняка, что корпорации меняют взгляды людей на то, что происходит вокруг них и на то, какого будущего они хотят для своих детей. Китайские работники изучают американскую корпоративную структуру и перенимают многие американские ценности. Кроме того, множество новых технологий пришло в Китай благодаря транснациональным корпорациям.

Важно также отметить, что приток инвестиций со стороны огромных ТНК возымел еще один немаловажный эффект на Китай и китайское общество. Так как менеджмент среднего звена в таких компаниях как правило осуществлялся китайскими кадрами, то множество китайцев стало получать хорошие зарплаты, и появился довольно широкий пласт среднего класса в Китае. Конечно, это не заслуга только ТНК, конечно, в Китае множество своих производств, но все же американские компании хотя бы ввиду своего масштаба играют в процессе изменения структуры китайского общества огромную роль.

Более того, американские компания имеют настолько сильное влияние, что на сегодняшний день в Китае существует проблема обратной дискриминации мужчин при приеме на работу. В стране с традиционными ценностями работодатели стали предпочитать женщин мужчинам, так как американские компании всегда осторожно относились к подбору кадров и всегда при равном уровне подготовки кандидатов вбирали того, кто мог бы заявить о дискриминирующей политике компании в суде. Тем самым Американские компании подавали пример поведения для китайских работников, которые не боялись заявлять о дискриминирующих условиях приема на работу. Дело дошло до того, что сегодня мужчины выходят на улицы с транспарантами, на которых написано, что их не устраивает политика компаний по приему на работу. Недовольство мужчин заключается в том, что их не устраивает дискриминация по гендерному признаку, которая действительно с недавних пор имеет место быть в Китае. Это ярчайший пример влияния американских компаний на китайское общество.

С другой стороны, ТНК дают людям работу на таких постах, которых во многих китайских компаниях просто нет ввиду их размера и методики ведения бизнеса. В данной связи нельзя не упомянуть о таком феномене, как международные стажировки, которые часто проходят по инициативе американских компаний. Например, компания Кока Кола отправила около пятисот своих работников на стажировки в США в 2012 году.[[32]](#footnote-32) Безусловно все эти действия американских компаний влияют на самосознание людей, живущих в Китае.

Итак, еще один важный вывод, к которому мы пришли, заключается в том, что американские компании имеют сильное влияние на китайское общество. Все, начиная от корпоративной культуры и заканчивая уровнем благосостояния китайского общества, так или иначе подверглось влиянию американских компаний. Этот эффект можно условно назвать культурно-социальным, так как он затрагивает культурные аспекты жизни людей и все китайское общество в целом. Можно предположить, что главное понятие, связанное с данным эффектом, это «модернизация» в самом широком смысле этого слова. Влияние американских компаний в данном случае сводится к технологической модернизации, модернизации образования, сознания людей и взглядов на мир.

**3.4. Кейс: Сбербанк и Опель**

Многие отечественные журналисты до сих пор пытаются разобраться с историей, связанной с продажей европейского подразделения General Motors, марки Opel. Ситуация заключается в том, что после заявлений российской стороны о том, что переговоры прошли успешно, и Opel в ближайшее время перейдет в распоряжение Сбербанка, концерн General Motors вдруг заявил, что сделка отменяется и компания больше не продается.

Есть несколько потенциальных причин, которые могли повлиять на данную ситуацию. В рамках исследования можно разделить их на официальные и неофициальные.

Итак, следует отметить, что сначала официально не было известно ничего, кроме того, что противоположная сторона отменила сделку. Позже на таких ресурсах, как Wikileaks стали появляться подробности, касающиеся переговоров американских дипломатов, которые обсуждали причины отказа General Motors от сделки.[[33]](#footnote-33) Позже данная информация была закреплена официально заявлением американских представителей. Они утверждали, что на завершающей стадии контракта, российская сторона стала вносить «неприемлемые» поправки, которые меняли саму суть сделки. По сообщениям газеты The Washington Times, самое большое противоречие между сторонами возникло по поводу утечки патентов и технологий компании Opel в Россию.[[34]](#footnote-34) Представители General Motors выразили опасения по поводу того, что сделка совершается не с целью изменить ситуацию на немецких заводах Opel, а, скорее, чтобы заполучить лицензии и патенты фирмы, не вкладываясь в развитие немецких производств. Это официальная версия.

В данном исследовании выдвигается альтернативный взгляд на случай с продажей Opel. Данный взгляд, безусловно, не всецело объясняет причины расторжения сделки, но добавляет что-то новое в общую картину происходящего. Opel - компания изначально немецкая, однако в тридцатых годах двадцатого века она перешла в полное владение американского концерна General Motors.

Необходимо отметить, что зарегистрирована компания как немецкая и штаб квартира находится у нее в Германии. Получается, что американский концерн владеет немецкой фирмой, что открывает доступ к многим возможностям. Например, разве не может Opel как немецкая фирма финансировать какие-либо мероприятия? Разве не может финансово поддерживать какие либо объединения как немецкая фирма? Все эти возможности у Opel есть, что значит, что владельцы компании могут не только вести экономическую деятельность, но и поддерживать политические и культурные объединения. Пока в этой роли находится американская компания, немецкое правительство чувствует себя комфортней, потому что США куда ближе Германии и по уровню экономического развития и по политическому курсу. Но когда Россия, прямо говоря, не первая страна на рынке автомобилей, решила купить Opel, немцы задумались не только о том, что компанию используют для создания собственного производства в России, но и о том, что такой актив дает русским слишком большое политическое и экономическое влияние в Германии. Иными словами, немецкое правительство не одобрило продажу Opel по политическим причинам.

Конечно не только по этой причине General Motors и Сбербанку не удалось договориться. Однако о ее существовании нельзя забывать. Третий важный вывод данного исследования заключается в том, что компании, находящиеся во владении иностранных государств могут вести «полупартизанские действия» в том смысле, что могут финансировать любые оппозиционные структуры и партии, поддерживать культурные мероприятия, акции и митинги. И они имеют на это право, если являются резидентами данной страны.

**Заключение**

В данном исследовании была поднята тема американских транснациональных корпораций в Китае и прямых иностранных инвестиций в экономику Поднебесной. Была сделана попытка понять, насколько экономические субъекты связаны с большой политикой, и возможно ли использовать экономическую мощь зарубежных филиалов и компаний в качестве инструмента внешней политики.

Ознакомившись с работами как американских, так и отечественных специалистов, можно прийти к нескольким выводам, касающимся влияния США на Китай посредством своих транснациональных корпораций.

Во-первых, применяя подход Роберта Гилпина из его книги «Транснациональные корпорации и американская сила», можно сделать вывод о том, что за последние несколько десятилетий в мире сложилась новая многоуровневая система отношений, при которой никто не может единолично контролировать отношения между государствами. Сегодня решения определенных лиц распространяются только на сферу их юрисдикции в то время, как раньше группа политических лидеров или даже один лидер мог решить, торговать со страной или нет, вступать в альянс или не вступать, продавать предприятия или оставить в государственном контроле. Сегодня цена таких единоличных решений с одной стороны слишком велика, а с другой существует множество агентов, чьи взаимодействия с иностранными компаниями абсолютно не контролируются в том смысле, что их нельзя запретить.

Первый вывод скорее касается не только влияния США на Китай, но и влияния Китая на США. Это взаимозависимость экономических систем, которая работает в обе стороны. По своей сути, такая зависимость может смягчать политические разногласия между странами, так как экономическое взаимодействие ценится с обеих сторон.

Второй важный момент, который следует отметить, заключается в том, что американские ТНК в Китае серьезным образом влияют на само китайское общество. Они формируют новые взгляды у людей, которые работают на них или участвуют в их благотворительных программах. Высокотехнологичные американские компании приносят модернизацию в Китай, обустраивают там инфраструктуру, увеличивают благосостояние китайского общества. Кроме того, что корпорации создают множество рабочих мест в Китае, они еще и учат молодых людей работать «по-американски», отправляют их на стажировки за океан и, вообще, привносят новый взгляд на корпоративную этику. Американские компании строят целые школы и университеты для китайских детей, что, безусловно, означает, что в этих школах все будет обустроено по американским стандартам.

Третий важный эффект, который можно проследить в современной мировой экономической и политической системе, это «полупартизанские действия» транснациональных корпораций в иностранных государствах. К данному понятию можно отнести финансирование фондов и институтов, угодных властям США, поддержку мероприятий, направленных на защиту американских идеалов и ценностей, лоббирование определенных законопроектов, спонсирование американских правозащитных организаций и многое другое, связанное с неофициальной, но финансовой поддержкой разного рода движений.

Список литературы

1. Council of the Americas, Recommendations on U.S. Foreign Economic Policy Toward Latin America (New York, November 1, 1973), p.1
2. [*Presidential Proclamation — To Extend Nondiscriminatory Treatment (Normal Trade Relations Treatment) to the Products of the Russian Federation and the Republic of Moldova*](http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/12/20/presidential-proclamation-extend-nondiscriminatory-treatment-normal-trad)
3. Братерский М.В., Невоенные рычаги внешней политики России. Региональные и глобальные механизмы. (Издательский дом НИУ-ВШЭ, 2012) стр 87.
4. *Eлена Костякова, Почему Русские не купили Opel? Автоновости, 25 08 2012, Стр.1*
5. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher.*
6. Benjamin H. Williams, Economic Foreign Policy of the United States (New York: Atherton Press, 1963)
7. *R.W. Walbank, The Awful Revolution: the decline of the Roman Empire in the West (Liverpool: Liverpool University Press, 1969), p. 47*
8. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher.*
9. *Milford J., Sberbank, Magna buys GM’s Opel,The Washington Times Friday, September 11, 2009 стр. 1*
10. Jacob Viner, “Political Aspects of International Finance” The Journal of Business of the university of Chicago (April 1928) : p. 170 *International Monetary Fund, World Economic Database. April 2012.*
11. Independent World, Commission in International Trade and Investment, U.S. International Economic Policy (Washington, D.C.: Government Printing Office, July 1971)
12. *Independent World, Commission in International Trade and Investment, U.S. International Economic Policy (Washington, D.C.: Government Printing Office, July 1971)*
13. *J.B. Condliffe, The Commerce of Nations (New York: W.W. Norton, 1950), pp. 687-93.*
14. *The President’s Materials Policy Commission, Resources for Freedom (Washington, D.C.: Government Printing Office, June 1952), 5 vols.*
15. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher.*
16. *Council of the Americas, Recommendations on U.S. Foreign Economic Policy Toward Latin America (New York, November 1, 1973), p.1*
17. *Hymer, Doctoral Dissertation “The international Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investments” (mimeographed, 1960)*
18. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher. P. 115.*
19. *Vernon R., Sovereignty at Bay (New York: Basic Books, 1971)*
20. Keohane R.O., Nye J.S. Power and Interdependence. Boston, 1977.P.189
21. Cardoso F.H., Faletto E.Dependency and Development in Latin America. Berkeley, 1979.P.162-163.
22. Bodenheimer S. Dependency and Imperializm. The Roots of Latin American Underdevelopment//K.T.Fann, D.C. Hodges.Readings in US Imperialism. Boston, 1971. P.162
23. David Calleo and Benjamin Rowland, America and the World Political Economy: Atlantic dreams and national realities (Bloomington: Indiana University Press, 1973) chapter 7.
24. Peter Drucker, The Age of Discontinuity (New York: Harper & Row, 1969), p.63
25. Musgrave, United States Taxation, p. 109. (New York Press 1973)
26. Peter Kenen, “Economic Aspects of Private Direct Investment,” Taxation and Operation Abroad (Princeton: Tax Institute of America, 1960), pp. 102-115;
27. Heinz Arndt, The Economic Lessons of Lesson of the Nineteen-Thirties (London: Oxford University Press, 1944)
28. J.B. Condliffe, The Commerce of Nation (New York: W.W. Norton 1950), pp 699-700
29. Charles Kindleberge, The World in Depression, 1929-1939 (Berkley ; University of California Press, 1973)
30. [*www.autonews.ru/autobusiness/news/1581875/*](http://www.autonews.ru/autobusiness/news/1581875/)
31. [*The Coca-Cola Company*](http://www.coca-colacompany.com/search?q=The+Coca-Cola+Company)*,* ***Career Opportunities****with Coca-Cola China,* [*www.coca-colacompany.com/careers/career-opportunities-with-coca-cola-china*](http://www.coca-colacompany.com/careers/career-opportunities-with-coca-cola-china)
32. *Huang Ying, «Coca-Cola's generosity spreads hope withbuilding of schools » China Daily 08/22/2011 page22,* [*www.chinadaily.com.cn/cndy/2011-08/22/content\_13159978.htm*](http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2011-08/22/content_13159978.htm)

1. *R.W. Walbank, The Awful Revolution: the decline of the Roman Empire in the West (Liverpool: Liverpool University Press, 1969), p. 47* [↑](#footnote-ref-1)
2. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher.* [↑](#footnote-ref-2)
3. Albert Hirschman, The Strategy of Economic Development (New Haven: Yale University Press, 1959), pp. 183-87; Gunnar Myrdal, Economic Theory and Underdeveloped Regions (New York: Harper and Row; 1971), pp. 23-39 [↑](#footnote-ref-3)
4. Charles Kindleberge, The World in Depression, 1929-1939 (Berkley ; University of California Press, 1973) [↑](#footnote-ref-4)
5. Heinz Arndt, The Economic Lessons of Lesson of the Nineteen-Thirties (London: Oxford University Press, 1944) Та же идея прослеживается у J.B. Condliffe, The Commerce of Nation (New York: W.W. Norton 1950), pp 699-700 [↑](#footnote-ref-5)
6. подтверждения данному выводу можно найти у Peter Kenen, “Economic Aspects of Private Direct Investment,” в книге Taxation and Operation Abroad (Princeton: Tax Institute of America, 1960), pp. 102-115; [↑](#footnote-ref-6)
7. Musgrave, United States Taxation, p. 109. (New York Press 1973) [↑](#footnote-ref-7)
8. Peter Drucker, The Age of Discontinuity (New York: Harper & Row, 1969), p.63 [↑](#footnote-ref-8)
9. David Calleo and Benjamin Rowland, America and the World Political Economy: Atlantic dreams and national realities (Bloomington: Indiana University Press, 1973) chapter 7. [↑](#footnote-ref-9)
10. Братерский М.В., Невоенные рычаги внешней политики России. Региональные и глобальные механизмы. (Издательский дом НИУ-ВШЭ, 2012) стр 80. [↑](#footnote-ref-10)
11. Братерский М.В., Невоенные рычаги внешней политики России. Региональные и глобальные механизмы. (Издательский дом НИУ-ВШЭ, 2012) стр 83. [↑](#footnote-ref-11)
12. Братерский М.В., Невоенные рычаги внешней политики России. Региональные и глобальные механизмы. (Издательский дом НИУ-ВШЭ, 2012) стр 87. [↑](#footnote-ref-12)
13. Bodenheimer S. Dependency and Imperializm. The Roots of Latin American Underdevelopment//K.T.Fann, D.C. Hodges.Readings in US Imperialism. Boston, 1971. P.162 [↑](#footnote-ref-13)
14. Cardoso F.H., Faletto E.Dependency and Development in Latin America. Berkeley, 1979.P.162-163. [↑](#footnote-ref-14)
15. Keohane R.O., Nye J.S. Power and Interdependence. Boston, 1977.P.189 [↑](#footnote-ref-15)
16. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher. P. 115.* [↑](#footnote-ref-16)
17. *Vernon R., Sovereignty at Bay (New York: Basic Books, 1971)* [↑](#footnote-ref-17)
18. *Hymer, Doctoral Dissertation “The international Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investments” (mimeographed, 1960)* [↑](#footnote-ref-18)
19. Benjamin Williams, Foreign Economic Policy of the United States (New York: McGraw-Hill,1929) [↑](#footnote-ref-19)
20. *The President’s Materials Policy Commission, Resources for Freedom (Washington, D.C.: Government Printing Office, June 1952), 5 vols.* [↑](#footnote-ref-20)
21. *J.B. Condliffe, The Commerce of Nations (New York: W.W. Norton, 1950), pp. 687-93.* [↑](#footnote-ref-21)
22. *Independent World, Commission in International Trade and Investment, U.S. International Economic Policy (Washington, D.C.: Government Printing Office, July 1971)* [↑](#footnote-ref-22)
23. *Benjamin H. Williams, Economic Foreign Policy of the United States (New York: Atherton Press, 1963)* [↑](#footnote-ref-23)
24. *D.C.M. Platt, Finance , Trade and Politics in British Foreign Policy, 1815 – 1914 (Oxford: Clarendon Press, 1968)* [↑](#footnote-ref-24)
25. *Jacob Viner, “Political Aspects of International Finance” The Journal of Business of the university of Chicago (April 1928) : p. 170* [↑](#footnote-ref-25)
26. *Council of the Americas, Recommendations on U.S. Foreign Economic Policy Toward Latin America (New York, November 1, 1973), p.1* [↑](#footnote-ref-26)
27. *Gilpin , R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation. New York: Basic Book Publisher.* [↑](#footnote-ref-27)
28. *International Monetary Fund, World Economic Database. April 2012.* [↑](#footnote-ref-28)
29. [*Presidential Proclamation — To Extend Nondiscriminatory Treatment (Normal Trade Relations Treatment) to the Products of the Russian Federation and the Republic of Moldova*](http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/12/20/presidential-proclamation-extend-nondiscriminatory-treatment-normal-trad)

    [↑](#footnote-ref-29)
30. ## *Huang Ying, «Coca-Cola's generosity spreads hope withbuilding of schools » China Daily 08/22/2011 page22, www.chinadaily.com.cn/cndy/2011-08/22/content\_13159978.htm*

    [↑](#footnote-ref-30)
31. Там же [↑](#footnote-ref-31)
32. [*The Coca-Cola Company*](http://www.coca-colacompany.com/search?q=The+Coca-Cola+Company)*,* ***Career Opportunities****with Coca-Cola China, www.coca-colacompany.com/careers/career-opportunities-with-coca-cola-china* [↑](#footnote-ref-32)
33. *Елена Костякова, Почему Русские не купили Opel? Автоновости, 25 08 2012, Стр.1 www.autonews.ru/autobusiness/news/1581875/* [↑](#footnote-ref-33)
34. *Milford J., Sberbank, Magna buys GM’s Opel, Friday, September 11, 2009 стр. 1* [↑](#footnote-ref-34)